



# IMMOBILIER A NOUMEA ?

- Accueil
- Services
- Solutions
- A propos
- Liens favoris

Rechercher...

Le site référence pour

**créer une affaire et la développer à l'international**

### L'essentiel

- Bienvenue
- Communauté
- Place d'affaires
- Solutions

### Vos ressources

- Actualités & médias
- Boite à outils
- Blog
- Voyager autrement
- Bibliothèque
- Témoignages
- Dossiers pays
- Liens utiles

- Ajouter aux favoris
- Recommander ce site
- Donation( Paypal)

Bienvenue ▶ Témoignages ▶ Asie ▶ Alexandre, New Delhi, Inde

## Alexandre, New Delhi, Inde

**SHANTI TRAVEL**  
Agence de voyages  
New Delhi, Inde



- S'inscrire aux newsletters
- Ajouter aux favoris
- Passer en plein écran

### Communauté

Les entrepreneurs français à l'étranger ont enfin leur communauté !

Nom d'utilisateur

Mot de passe

Se souvenir de moi

[Se connecter](#)

[Mot de passe oublié ?](#)

[Pas encore de compte ?](#)

[Enregistrez-vous](#)

### Place d'affaires

Tout savoir sur la création et le développement d'affaires à l'international !

[Forums de discussions](#)

[Petites annonces](#)

[Annuaire Professionnel](#)

### Mots clés



### Alexandre LEBEUAN

Pour en savoir plus :  
[www.shantitravel.com](http://www.shantitravel.com)

### Son histoire jusqu'en Inde :

Alexandre découvre l'Inde à l'âge de 7 ans. Ses parents ont ramené pleins de photos et d'objets d'un voyage au Népal et le coup de cœur est immédiat. A partir de 10 ans, il dévore les reportages, livres d'aventuriers et rapports d'ethnoscénologues dédiés au continent indien. Il a déjà dans la tête l'idée de passer son bac le plus vite possible pour pouvoir partir là bas.

Le bac en poche, il s'inscrit à l'Institut National des Langues et Civilisations Orientales pour apprendre le Népal et l'Hindi. Mais il a surtout envie d'aller sur le terrain et il profite d'une rencontre avec un responsable d'un tour opérateur spécialiste de cette zone pour réaliser son rêve. Il se retrouve plus souvent sur les sentiers himalayens que sur les bancs de la fac.

Il passe ensuite une formation d'accompagnateur montagne en France avant de rejoindre en 2000 un tour opérateur parisien comme responsable de production pour l'Asie.

L'agence est spécialisée dans le voyage aventure à destination des marchés français, belge et suisse. Pendant 4 ans, Alexandre fait la navette : 6 mois en France et le reste de l'année sur le terrain pour monter des circuits.

La passion qui est née un peu naïvement dans les livres, se confirme pour Alexandre au contact de la réalité de l'Inde et de ses populations. Il a juste réussi à faire de sa passion son métier et ceci le conforte naturellement dans sa décision de monter quelque chose sur place.

### Son parcours d'entrepreneur :

L'idée de monter son affaire a pas mal mûri. Avant même de bosser dans la production, il avait cette envie d'ouvrir un jour sa propre agence en Asie du sud et au plus proche de l'Himalaya. Mais il voulait d'abord acquérir une expérience en agence pour que le passage à l'acte soit moins compliqué. Après 4 ans de bons et loyaux services au sein de l'agence, Alexandre a le sentiment de tourner en rond et se dit qu'à l'aube de ses 30 ans, le moment est venu de se lancer.

Le 30 décembre 2005, il arrête de travailler pour l'agence et dès le lendemain il s'investit pleinement sur le chantier « Shanti travel ».

Lorsqu'il voyageait en tant qu'accompagnateur, il fuyait souvent New Delhi mais il se rend vite compte que New Delhi est incontournable s'il souhaite proposer une programmation étoffée et espère travailler toute l'année. Il décide donc d'installer sa société dans une ville qu'il ne connaît pas.

Par contre, Alexandre sait qu'il peut s'appuyer sur les nombreux contacts et amitiés qu'il a noués localement de par sa précédente activité, ainsi qu'un réseau efficace d'agents au Népal, au Bhoutan et au Tibet. Il a une idée précise de ce qu'il veut faire mais face à l'ampleur de la tâche, il s'associe avec un ami indien.

Ils consacrent 4 mois pleins à monter la société, définir la programmation (pas mois de 35 offres de circuits), créer le site Internet et vendre les premiers circuits. L'activité démarre rapidement et au bout de 3 mois d'activité seulement, Alexandre doit déjà embaucher du personnel pour répondre à la demande.

Parallèlement à l'agence, Alexandre et son associé indien monte un hôtel aussi à New Delhi. Ils se rendent rapidement compte que les 2 activités sont difficiles à mener de front et ils décident de les scinder. L'associé garde le management de l'hôtel et Alexandre celui de l'agence.

Alexandre est rejoint en septembre par sa femme qui s'investit l'affaire. Plus tard, il décide de s'associer avec Jérémy Grasset, un consultant français proche du monde de l'entreprise.

En effet, après 3 années d'exercice, Shanti travel compte désormais une vingtaine salariés. La phase de création et de viabilisation de l'activité est belle et bien terminée et il est question aujourd'hui de poursuivre le fort développement. Ce dernier associé arrive donc à point nommé pour ce gros chantier. Shanti travel, jusque là focalisé sur le marché français, veut élargir sa cible de clientèle à l'Europe. Déjà, une version anglaise du site vient d'être mis en ligne et la traduction en espagnol, allemand et italien suivra d'ici quelques semaines.

Les autres axes de développement comprend la personnalisation de l'offre : « breaks from Delhi » propose déjà des programmes courts à destination des expatriés de la ville, et « vintage rides » est un site dédié aux voyages sur la célèbre moto Royal Enfield. L'idée est de continuer à créer des sites très spécialisés sur une thématique ou activité. Au-delà de la simple opération marketing, Shanti travel s'efforce de former son personnel dans cette même logique de spécialisation afin de devenir référence en la matière.

**Sa vie d entrepreneur :***Pourquoi devenir entrepreneur ?*

La situation de salarié était très agréable mais au bout de 4 années, Alexandre avait fait le tour de la question et se demandait comment rebondir sur quelque chose de différent, de plus enrichissant. Il ne voyait pas d'avenir au sein de l'agence, ni comment elle lui permettrait d'emmagasiner autant de nouvelles connaissances que par le passé. La création de sa propre affaire était une suite logique des choses.

Le fait de pouvoir proposer des programmes qui soient à son image, plus proche de ce qu'il aime faire était une source de motivation supplémentaire. Enfin, bosser pour soi est forcément plus agréable... quand ça va.

*Quel parcours du combattant pour créer en Inde ?*

En théorie, le gouvernement indien aide vraiment les étrangers à investir en Inde sur de nombreux secteurs dont le tourisme. Par exemple, un étranger peut théoriquement monter sans difficulté une société indienne dont il détiendrait 100% des parts. Mais la réalité est beaucoup plus compliquée. La faute à une bureaucratie schérosante et des règles administratives complexes. Il est au final plus efficace de passer par un associé indien. C'est ce qu'Alexandre a fait dans un premier temps en s'associant avec un indien qu'il connaissait depuis 8 ans et qui était déjà entrepreneur. Celui-ci a pris en charge toute la partie administrative, juridique et financière de la création de la société et grâce à lui, tout a été plus facile et rapide.

Sur le plan personnel, Alexandre n'aurait jamais pu créer l'entité Shanti Travel en France. Cela lui aurait demandé beaucoup plus de moyens qu'il n'avait pas. L'Inde est donc un marché plus propice aux entrepreneurs sans ressources. Ensuite, Alexandre a pu saisir cette opportunité de monter son affaire grâce à Internet. Il n'aurait jamais eu l'idée de créer un tour opérateur en Inde sans Internet. En effet, Shanti travel est un e-voyagiste qui vend directement via Internet ses prestations à des touristes européens avec le gros avantage d'être sur place et donc d'avoir des coûts de production inférieurs et une offre plus réactive qu'une agence traditionnelle basée en France et avec des partenaires sur place. La règle est donc la même partout, c'est le marché qui crée l'opportunité, point.

*Et si c'était à refaire ?*

Sans aucun regret. Evidemment, quand c'est la première fois qu'on se lance dans une aventure entrepreneuriale en Inde, et même si l'on connaissait bien son sujet, on commet des erreurs. La culture indienne est partiellement antinomique à notre culture européenne.

Alors s'il devait le refaire, il le referait à l'âge de 30 ans mais pas plus tard car il faut une sacrée santé et un engagement total pour réussir. Alexandre a dû bosser 12 heures par jour pendant 3 années et encore 70 heures par semaine aujourd'hui pour en arriver là. C'était donc le bon moment pour lui de le faire.

Maintenant dans la manière, évidemment il referait certaines choses différemment s'il le pouvait, mais dans la mesure où l'agence est à ce jour viable et continue à se développer fortement, il est globalement satisfait de son parcours. Des erreurs, il en a fait mais il a su les rectifier à temps. Le chemin fut fatiguant et stressant mais la chandelle en valait la peine.

*Des conseils à donner pour qui voudrait tenter l'aventure ?*

Avoir un brin de folie parce qu'on ne peut rien prévoir à l'avance. On aura beau avoir fait une sérieuse étude de marché et s'être bien préparé, la réalité du terrain est autre et il faut en être conscient et savoir rebondir.

Il est malgré tout très important de bien préparer son projet avant de se lancer. Que l'investissement financier soit important ou pas, la dépense d'énergie et de temps sera de toute façon énorme. Alors dès le départ, prévoir une bonne étude de marché, prendre l'avis de personnes expérimentées, s'entourer de bons experts, permet de perdre moins de temps et d'éviter d'inutiles erreurs.

Il faut aussi éviter de tout vouloir faire tout seul. Il est essentiel de s'appuyer sur une équipe de collaborateurs ou partenaires de confiance, à qui déléguer les tâches qui vous demanderaient le double de temps et d'énergie que la normale.



[www.swarsystems.com](http://www.swarsystems.com)

Commentaires - Annonces Google