

ÉTUDES & CLUBS

L'Inde peut-elle être rentable pour les enseignes internationales ?

Objectif : immersion avec l'équipe Eurelia pour y répondre

Eurelia, la division internationale de Procos, vous éclaire sur le marché indien en organisant en 2024 une mission Inde en plusieurs étapes pour accompagner les enseignes dans leur compréhension des spécificités du marché indien et ses facteurs clés de succès pour y être rentable : tables rondes en mai et voyage immersif en Inde en septembre.

L'Inde affiche une croissance forte et solide depuis plusieurs années. La demande intérieure continue de stimuler la croissance, et les perspectives d'avenir restent positives grâce notamment à un âge moyen jeune.

Tout d'abord, il est essentiel de noter que l'Inde est l'un des premiers marchés en volume de consommateurs au monde. Avec une population de plus de 1,3 milliard d'habitants, ce pays offre un énorme potentiel pour les entreprises de retail. De plus, l'urbanisation rapide en Inde a conduit à une augmentation du nombre de personnes vivant dans des zones urbaines, créant ainsi un marché de consommateurs concentré dans ces zones.

Un autre élément clé est l'émergence d'une classe moyenne en plein essor en Inde. Cette classe moyenne en expansion représente un pouvoir d'achat croissant et une demande accrue de produits et de services de qualité.

En termes de villes cibles, plusieurs villes métropolitaines, telles que Delhi, Mumbai, Bangalore, etc. connaissent une croissance rapide et sont devenues des marchés de premier plan pour le retail. Cependant, il ne faut pas négliger les opportunités dans les villes de deuxième et troisième rang, dites Tier2 ou Tier3, où la demande de produits de consommation augmente également.



Le secteur de la distribution en Inde connaît actuellement une structuration de plus en plus intense. On assiste à une prolifération de centres commerciaux aux normes occidentales, offrant une expérience de shopping moderne aux consommateurs indiens. En parallèle, le commerce de rue se développe également, offrant une variété de produits et une expérience de shopping plus traditionnelle.

Grâce au développement de centres commerciaux qui n'ont rien à envier à certains sites leaders européens, le secteur du retail observe une forte présence internationale. De nombreuses marques mondiales sont déjà implantées en Inde, attirées par le potentiel du marché. Cela montre que l'Inde est un marché ouvert aux investissements étrangers et qu'elle offre un environnement favorable aux entreprises internationales. Il est d'ailleurs important de noter que le contexte géopolitique entre la France et l'Inde est favorable aux échanges commerciaux. Les relations franco-indiennes se renforcent, ce qui peut faciliter les investissements et les partenariats entre les entreprises françaises et indiennes dans le secteur du retail.

Une arrivée progressive des enseignes internationales



eurelia

INTERNATIONAL DIVISION OF PROCOS RETAIL FEDERATION

Source: JLL

□ = only on marketplace

Une autre caractéristique importante du retail en Inde est la forte digitalisation de la population. La pénétration d'Internet et des smartphones a ouvert la voie à une stratégie omnicanale, permettant aux entreprises de retail de toucher les consommateurs à la fois en ligne et hors ligne.

En conclusion, l'Inde présente de nombreux avantages pour les marques françaises. Elle représente la combinaison de nombreux facteurs : population nombreuse, croissance de la classe moyenne, urbanisation rapide, demande accrue de produits de qualité, digitalisation et présence internationale déjà solide grâce à une politique favorable aux investissements étrangers. Tous ces éléments font de l'Inde un marché qu'il est incontournable d'étudier. Cependant, il est important pour les enseignes françaises de comprendre ses spécificités et d'adapter leurs stratégies en conséquence pour réussir sur un marché multiple en constante évolution.

C'est dans ce contexte qu'à la demande de quelques enseignes françaises que l'équipe Eurelia, division internationale de Procos, accompagnera une délégation d'enseignes sur le terrain, à Mumbai et Delhi, en partenariat avec un acteur local de l'immobilier commercial au rayonnement international. A destination des enseignes du commerce spécialisé qui souhaitent découvrir ou approfondir le marché, l'objectif de la mission est de mieux appréhender ses spécificités et de rencontrer les acteurs majeurs locaux ainsi que de potentiels partenaires. Plus de détails ci-dessous.

Par ailleurs, l'équipe Eurelia a rédigé une étude de cadrage détaillée sur les caractéristiques socio-économiques et l'immobilier commercial en Inde.

[A télécharger ici.](#)

VOYAGE D'ETUDES INDE

Destiné aux enseignes du commerce spécialisé

eurelia
DIVISION INTERNATIONALE DE PROCOS



17 - 20 septembre 2024
(4 Jours)

PROGRAMME PREVISIONNEL

Nombre limité de participants

Visite de
centres
commerciaux
majeurs



Rencontres de
partenaires et
Experts



eurelia

division internationale de **PROCOS**

accompagne les enseignes sur le terrain à la découverte du potentiel retail



Réunion préparatoire avec tables rondes d'experts marché



Participation au Mapic Inde à Mumbai



Visite prévisionnelle des sites commerciaux majeurs à Mumbai et Delhi



Rencontres à Mumbai et Delhi avec des experts du marché, partenaires & master franchisés potentiels sélectionnés spécialement pour vous, en groupe ou en individuel

Après inscription, l'équipe Eurelia prendra contact avec vous pour définir vos besoins en termes de RDV



Possibilité de prolonger avec visite de Delhi et/ou Agra, Jaipur...



eurelia
International division of
PROCOS retail federation

Plus d'informations : barbara.garbowski@eurelia.com

Eurelia, division internationale de Procos - 31 rue du 4 septembre - 75002 paris - 01 44 88 56 90

MISSION RETAIL INDE

eurelia
International division of **PROCOS** retail federation

*Inscription
avant le
25 mars*

DATE LIMITE D'INSCRIPTION : 25 mars 2024

Inscriptions auprès de barbara.garbowski@eurelia.com ; 01 44 88 56 90

Nombre de place limité ; Mission confirmée à partir de 4 enseignes participantes.

COÛT DE LA MISSION RETAIL INDE* :

	Tarif Adhérents Eurelia	Tarif Enseigne non Adhérente
Programme	1.900 € HT	3.100 € HT
RDV individuel	180 €/ rdv	260 €/ rdv

* Pris en charge :
transferts des visites et rdv collectifs



* Non pris en charge :
vol, hôtel, repas, rdv individuels



**Le prix de base comprend la participation au programme, les transferts collectifs, les rdv collectifs.*

Les dépenses personnelles (vols, hôtel, repas...), les assurances (annulation, bagages, santé, rapatriement...), le visa, toutes les prestations non mentionnées dans « le prix de base comprend », les rdv individuels et autres suppléments non prévus au programme sont à la charge du participant.

CONDITIONS :

REGLEMENT DU PAIEMENT

- Le règlement auprès d'Eurelia doit intervenir avant le 25/04/2024

ANNULATION PAR LE PARTICIPANT

- Aucun remboursement ne peut intervenir après le 25/05/2024

ANNULATION / MODIFICATIONS PAR PROCOS-EURELIA

- Eurelia se réserve le droit de modifier les conditions de participation en fonction du nombre de participants

RESPONSABILITE DE PROCOS-EURELIA

- Nous tenons à vous rappeler que Procos-Eurelia ne peut être tenue pour responsable des circonstances indépendantes de sa volonté : risques naturels, de pandémie et géopolitiques, actes des gouvernements, mouvements populaires, prises d'otages, grèves, intempéries ou encore de la non obtention de formalités dans les délais souhaités, de la non validité de vos documentations, ou du surbooking des compagnies aériennes, etc.

HEBERGEMENT :

- Une fois l'ensemble des enseignes intéressées inscrites, Eurelia vous suggérera une liste d'établissements où loger afin que les déplacements soient optimisés par la proximité des uns et des autres.

Inscrivez-vous rapidement et retournez-nous votre bulletin d'inscription. Un questionnaire vous sera alors envoyé pour récolter vos besoins.

BULLETIN D'INSCRIPTION

Je souhaite participer à la MISSION EURELIA RETAIL INDE 2024

Enseigne :

Prénom NOM :

Fonction :

Signature et tampon de l'entreprise

Date :