Témoignages d'entreprises françaises en Inde

सत्यमेव जयते

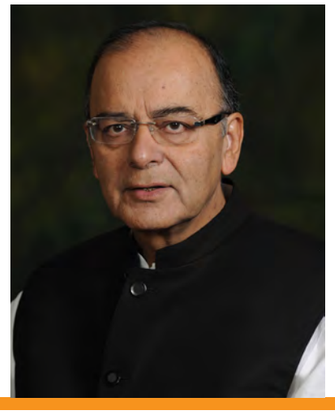
Ambassade de l'Inde
Paris

Témoignages d'entreprises françaises en Inde

L'Inde propose un écosystème à coûts concurrentiels au niveau mondial pour l'industrie manufacturière, un grand réservoir de professionnels qualifiés ayant des connaissances et de l'énergie, une infrastructure internationale en matière de formation en ingénierie et d'importantes installations de R & D. La hausse du PIB et du pouvoir d'achat génèrent davantage de croissance du marché intérieur. Nous avons l'un des régimes les plus libéraux en matière d'investissements étrangers directs dans le monde et nous nous sommes engagés à faciliter les démarches pour faire des affaires en Inde. Comme l'a déclaré l'ONUDI, en raison de ces avantages, l'Inde est déjà la 6ème plus grande nation manufacturière au monde. Afin d'améliorer ces données, nous nous efforçons à mettre en place des catalyseurs.

Des locomotives aux satellites, de la sécurité des frontières à l'exploration spatiale, des fouilles archéologiques aux villes intelligentes, de l'énergie solaire à l'énergie nucléaire, de Bonjour France à Bonjour India, le partenariat entre l'Inde et la France atteint de nouveaux sommets. Nous avançons ensemble sur ce chemin du progrès et nous resterons unis face aux nouveaux défis.

NARENDRA MODI
(Premier Ministre de l'Inde)



L'économie indienne vit une transformation progressive et de grande envergure. L'environnement macroéconomique du pays est caractérisé par une forte croissance économique, des prix stables, un faible déficit du compte courant, des réserves de change au plus haut niveau et un ratio du déficit budgétaire au PIB en baisse régulier. Les investisseurs considèrent l'Inde comme un havre de stabilité et une destination d'opportunités d'investissements. Selon les organisations multilatérales comme le Fonds monétaire international et la Banque mondiale l'Inde est une lueur d'espoir dans l'économie mondiale.

ARUN JAITLEY
(Ministre des Finances)

Avant-propos de S.E. Dr Mohan Kumar (Ambassadeur de l'Inde en France)

Dans le monde d'aujourd'hui, fait d'alliances commerciales en constante évolution et de ralentissements économiques, l'Inde, qui est l'image même de la stabilité et de la croissance, fait figure d'exception. Il est souvent dit que le timing est essentiel pour les entreprises et je peux vous affirmer que le moment est idéal pour nouer des contacts avec la plus grande démocratie au monde. Avec une croissance du PIB de 7.1% par an en 2016-17, l'Inde est restée le pays avec la plus forte croissance économique. Grâce à une vision profonde visant à lancer l'Inde sur le chemin des progrès économiques et du développement de haut niveau, le gouvernement indien a mis en place une série de réformes vitales telles que la libéralisation des Investissements Directs Étrangers (IDE), l'introduction de la Taxe sur les Produits et Services (TPS) et la démonétisation. Le gouvernement a également lancé des programmes phares tels que « Make in India », « Start-up India » ou « Skill India », etc. Cela a marqué le début d'une ère nouvelle pour l'économie indienne, faite d'espoir et de promesses.

Le partenariat stratégique entre l'Inde et la France est basé sur des relations bilatérales durables, amicales et mutuellement avantageuses. La France est le 9ème investisseur étranger en Inde avec un investissement cumulatif de 5,55 milliards de dollars d'avril 2000 à janvier 2017. Aujourd'hui, plus de 1000 entreprises françaises sont présentes en Inde, couvrant une vaste gamme de secteurs et employant plus de 300 000 personnes. Le stock total d'investissements français devrait augmenter de plus d'un milliards d'euros par an au cours des prochaines années. L'énorme potentiel de l'Inde n'est pas encore exploité à sa juste valeur et l'ambassade de l'Inde met tout en œuvre pour atteindre cet objectif. De nombreuses initiatives ont été prises l'année dernière afin d'informer les entreprises des avantages proposés par le gouvernement indien. Des programmes dédiés ont été mis en place pour faciliter le commerce et les investissements dans les différents États et territoires indiens.

De nombreux évènements ont été organisés partout en France, pour présenter des programmes tels que « Make in India » en fonction des secteurs et des régions, et des conférences très spécifiques ont été tenues sur des sujets variés tels que l'impact de la Taxe sur les Produits et Services, les régimes de visa en France et en Inde, les accords de sécurité sociale ou encore les circuits de tourisme spirituel, etc. J'ai moi-même donné des conférences sur le potentiel économique de l'Inde dans de grands instituts de commerce et de gestion en France et les membres du service économique et commercial m'ont accompagné dans mes déplacements dans les différentes régions de France à la rencontre des municipalités et des chambres de commerce locales. Afin d'informer et de sensibiliser les investisseurs potentiels nous avons également édité un recueil complet des réformes économiques majeures mises en place par le gouvernement indien qui a été publié en anglais et en français afin que les informations soient disséminées plus largement et plus efficacement.

Cette nouvelle brochure "Témoignages d'entreprises françaises en Inde" est une autre de nos initiatives novatrices, elle a pour but de partager avec vous le parcours indien d'investisseurs français. Après tout, quel meilleur moyen de vous faire une opinion sur l'Inde ? Cette brochure regroupe les témoignages d'entrepreneurs, d'industriels et d'investisseurs au sujet de leur expérience en Inde. Ce ne sont pas seulement des entreprises du CAC 40 qui occupe une place de choix dans cette brochure, mais également des petites et moyennes entreprises. Le gouvernement indien est conscient du rôle crucial que peuvent jouer les MPME dans l'approfondissement du commerce et des investissements bilatéraux et c'est pourquoi nous allons bientôt mettre en place un programme spécial afin d'encourager les petites et moyennes entreprises à investir en Inde dans le cadre du programme « Make in India ».

Vos idées, commentaires et suggestions sont les bienvenus, ainsi que les requêtes d'ordre commercial que vous pouvez envoyer à l'adresse **eco.paris@mea.gov.in.**

Namaste France!
Bonne lecture.

ACCOR HOTELS
Feel Welcome

Sébastien Bazin
Président-Directeur Général,
Accor Hotels

Description de votre entreprise.

AccorHotels est un leader mondial dans le domaine du voyage et du lifestyle ainsi qu'un pionnier du digital, offrant des expériences uniques dans plus de 4 100 hôtels, resorts et résidences, mais aussi plus de 3 000 résidences privées d'exception dans le monde entier. Fort de sa double expertise d'investisseur et d'opérateur avec ses deux divisions HotelServices et HotelInvest, AccorHotels officie dans 95 pays.

Parcours de votre entreprise en Inde.

Accompagné depuis les débuts de son développement en Inde par l'un de ses partenaires clef, InterGlobe Enterprises, il y a de cela de plus d'une décennie, AccorHotels exploite aujourd'hui 50 hôtels et plus de 10 000 chambres dans toutes les destinations incontournables du pays. Possédant également un des portefeuilles de marques et de services les plus diversifiés en Inde, AccorHotels se positionne ainsi comme le seul groupe hôtelier international à proposer 10 marques uniques, couvrant tous les segments du luxe à l'économique. Le Groupe possède également 41 hôtels en projet dans le pays, pour toujours mieux repousser les frontières de l'hospitalité.

Impact des récentes réformes économiques indiennes.

Avec pour principaux moteurs les initiatives indiennes pro-tourisme et la démonétisation, le secteur de l'hospitalité connaît une forte croissance. Et les opportunités business pour les acteurs de l'hôtellerie continueront à se multiplier dans le pays, notamment grâce à la Taxe sur les Produits et les Services (TPS) et son régime fiscal simplifié. En effet, la TPS ouvrira sans aucun doute de nouvelles perspectives pour l'investissement, et conséquemment, pour le tourisme et la demande en hébergement.

Conseils aux potentiels investisseurs.

Vaste territoire, économie en rapide croissance, en proie à une compétitivité sur les coûts et bassin d'emplois dynamique, l'Inde dispose de sérieux atouts qui, conjugués aux programmes gouvernementaux pour la croissance et l'investissement, ont fait émerger le pays comme une destination de choix pour les investisseurs étrangers. Mais les clefs du succès résident avant tout dans le développement de démarches commerciales à long-terme et l'identification de partenaires locaux stratégiques. En effet, dans un pays aussi cosmopolite, une solide expertise globale alliée à de bonnes connaissances sur le plan local sont essentielles. Pour réussir sur la durée, les investisseurs devront donc rester patients et concentrés.

> « L'Inde dispose de sérieux atouts qui, conjugués aux programmes gouvernementaux pour la croissance et l'investissement, ont fait émerger le pays comme une destination de choix pour les investisseurs étrangers. »

AIRBUS

Tom Enders
Président-Directeur Général, Airbus

Descriptif de votre entreprise.

Airbus est un pionnier de l'industrie aérospatiale mondiale. L'entreprise conçoit, fabrique et livre des produits aérospatiaux, ainsi que les solutions et les services associés, à des clients du monde entier. En 2016, elle a réalisé un chiffre d'affaires de 67 milliards d'euros avec un effectif d'environ 134 000 personnes.

Parcours de votre entreprise en Inde.

Notre coopération avec Hindustan Aeronautics Limited remonte aux années 1960 et a conduit à la production de plus de 600 hélicoptères Cheetah et Chetak Inde. Nous avons livré le premier Airbus A300 à Indian Airlines en 1976. Aujourd'hui, il y a plus de 250 avions Airbus en service en Inde et plus de 570 sont en commande. Nous avons plus de 45 fournisseurs en Inde et nous leur achetons pour plus de 500 millions de dollars par an.

Nous avons des partenariats «Make in India» avec Tata pour construire l'avion de transport militaire C295 et avec Mahindra en vue de fabriquer des hélicoptères militaires. Le Centre d'ingénierie de l'Airbus à Bengaluru est dans sa 10ème année d'exploitation et nous mettons en place le Centre de Formation de l'Airbus en Inde à New Delhi.

Impact des récentes réformes économiques indiennes.

La politique nationale de l'aviation civile et le système de connectivité régional donneront une impulsion à la croissance de l'aviation en répondant à la demande jusqu'alors mal servie dans des villes de deuxième et troisième rangs du pays et en ouvrant le marché pour de nouveaux services par hélicoptère. Le gouvernement a engagé des réformes importantes dans le secteur de la défense et devrait maintenant accorder quelques grands contrats pour stimuler les investissements étrangers et l'industrialisation dans le secteur de la défense.

Conseils aux potentiels investisseurs.

Les investisseurs devraient tirer parti des talents locaux. Ils devraient trouver les meilleurs partenaires industriels indiens, en particulier s'ils s'attendent à ce qu'ils contribuent sur le long terme, auquel cas ils doivent aligner leurs intérêts dans un mécanisme étanche, comme une JV. D'autre part, si les investisseurs ont confiance en leur marché et leur capacité à l'exploiter, ils peuvent envisager des investissements autonomes en s'aidant initialement du soutien d'experts adéquats. Enfin, dialoguer de manière proactive avec le gouvernement, tant au niveau central qu'au niveau des états. Et approchez ces derniers pour obtenir les meilleures conditions, en choisissant le mieux-disant en fonction de son historique.

> « Les investisseurs devraient tirer parti des talents locaux. Ils devraient trouver les meilleurs partenaires industriels indiens, en particulier s'ils s'attendent à ce qu'ils contribuent sur le long terme, auquel cas ils doivent aligner leurs intérêts dans un mécanisme étanche, comme une JV. »

Amundi
ASSET MANAGEMENT

Fathi Jerfel
Directeur Général Délégué,
Amundi

Description de l'entreprise.

Amundi est le leader européen de la gestion d'actifs et dans le top 10 mondial, avec une présence dans plus de 30 pays, gérant pour le compte de ses clients investisseurs institutionnels et particuliers plus de 1100 milliards d'euros. Amundi est cotée sur la Bourse de Paris depuis novembre 2015. L'acquisition en cours par Amundi de Pioneer, important gestionnaire d'actifs européen, complète ses expertises, sa couverture géographique en développant encore sa présence auprès des grands réseaux de distribution.

Parcours de votre entreprise en Inde.

Amundi est coactionnaire avec State Bank of India d'une des plus grandes sociétés de gestion d'actifs indiennes, SBI Mutual Funds. State Bank of India, plus importante banque indienne, détient la majorité du capital de SBI Mutual Funds (63%) et Amundi 37%.

Ce partenariat a débuté en 2004 et se poursuit avec succès. SBI Mutual Funds est aujourd'hui la 5ème société de gestion d'actifs indienne. Les actifs qu'elle gère pour le compte de ses clients dépassent les 27 milliards d'euros.
SBI Mutual Funds se développe très rapidement sur un marché indien très dynamique. Pour Amundi, ce partenariat complète notre expérience de la distribution de produits d'épargne auprès des clientèles « retail », à travers le réseau SBI ou via des outils digitaux.

Impact des récentes réformes économiques indiennes.

Toutes les initiatives visant à développer la compréhension des mécanismes et l'accès aux marchés financiers amènent à la constitution d'épargne financière à long terme bénéfique pour l'économie du pays, et donnent à SBI Mutual Funds l'opportunité de contribuer à ce progrès en développant ses expertises au service des épargnants et des investisseurs institutionnels.

Le marché indien de la gestion d'actifs est déjà ancien, très solidement encadré par la SEBI et très professionnel. Il est également très dynamique et compétitif.

Le potentiel de développement de la gestion professionnelle de l'épargne est très important, car aujourd'hui la pénétration de ces services est encore limitée (par exemple les encours des fonds mutuels ne représentent que 8% du PIB, pour 87% en Europe et aux USA) mais les impulsions des autorités pour son développement sont claires (inclusion financière, digitalisation, etc..).

Conseils aux potentiels investisseurs.

Pour des investisseurs français, l'approche du marché indien doit être basée sur une présence de long terme, accompagnant chaque phase de développement dans une perspective stratégique et non court-termiste. De même l'apport d'expertise technique, l'adaptation aux spécificités locales et la recherche de complémentarité avec les grands acteurs locaux constituent des facteurs clés pour développer avec succès ces services.

> « Pour des investisseurs français, l'approche du marché indien doit être basée sur une présence de long terme. »

ARKEMA
INNOVATIVE CHEMISTRY

Thierry Le Hénaff
Président-Directeur Général,
Arkema

Description de votre entreprise.

Designer de matériaux et de solutions innovantes, ARKEMA renforce la performance de ses clients avec des matériaux allégés, des produits bio-sourcés ou des solutions avancées pour les énergies nouvelles, l'électronique, la gestion de l'eau et l'isolation dans le bâtiment. Acteur mondial de la chimie de spécialités, ARKEMA réalise un chiffre d'affaires de 7,5 G€, avec 19 600 employés dans plus de 50 pays.

Parcours de votre entreprise en Inde.

Le parcours d'ARKEMA en Inde a été remarquable, depuis le début des années 90 où nous n'avions qu'une seule joint-venture, jusqu'à aujourd'hui où nous avons quatre sites de production, dans le Gujarat, le Maharashtra et le Tamil Nadu, et nos équipes marketing et ventes à Mumbai. Nous fournissons, de ces usines et du reste du groupe dans le monde des produits et services avancés pour des secteurs-clés de l'industrie indienne : raffinage, pétrochimie, agrochimie, pharmacie, automobile, revêtements et BTP. Nous venons d'annoncer une nouvelle extension de notre usine de Navi Mumbai pour produire un revêtement poudre de haute qualité.

Impact des récentes réformes économiques indiennes.

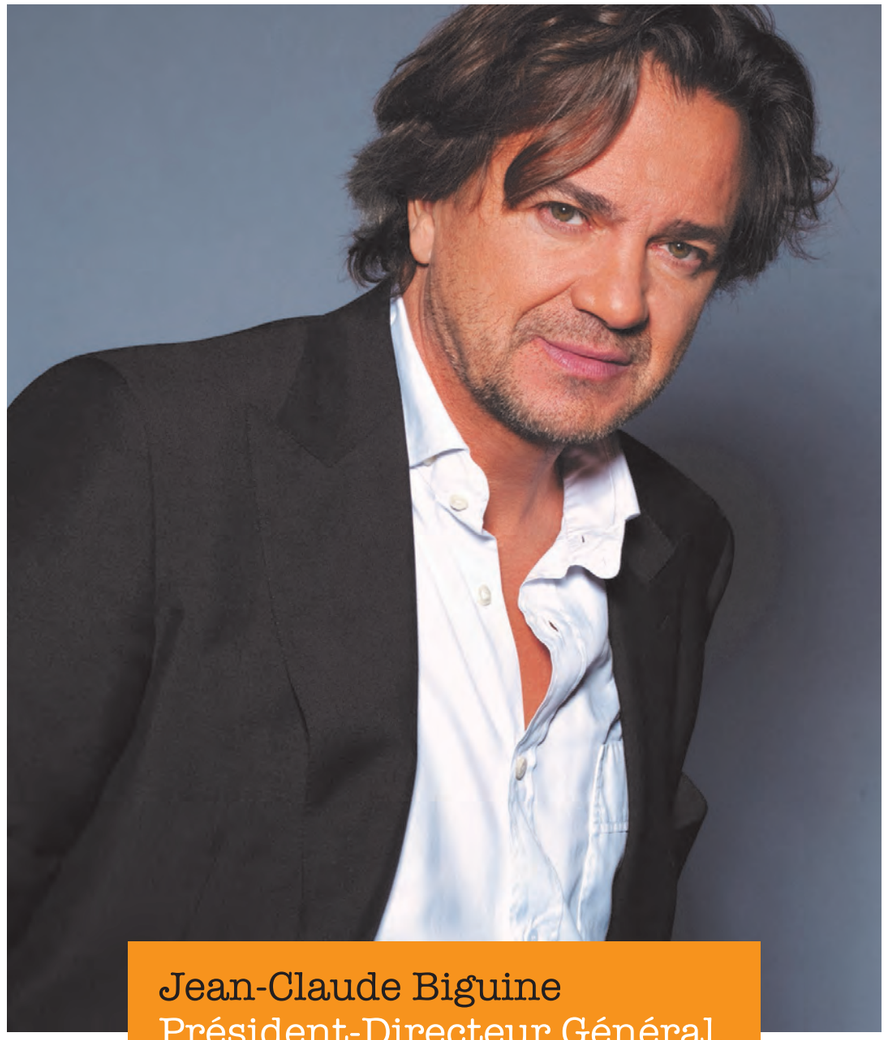
ARKEMA apprécie beaucoup les initiatives "Produire en Inde" et « Nous facilitons vos affaires en Inde ». Conséquence pratique, nous avons décidé d'accroître la capacité de notre usine de production de revêtements en poudre. Nous sommes raisonnablement confiants dans le fait que l'accélération des réformes en cours prépare la voie de nouvelles étapes de notre croissance en Inde.

Conseils aux potentiels investisseurs.

Le marché indien est très concurrentiel et il est donc essentiel de fournir des produits et services de première qualité, et en même temps compétitifs. Ce n'est pas toujours simple, mais à partir du moment où vous êtes présent dans la durée sur le marché indien, ayant ainsi gagné la confiance de vos clients, il est possible de trouver le bon équilibre. Dans certains segments de marché, l'industrie pharmaceutique par exemple, les clients apprécient nos produits de très haute performance. Les facteurs-clés de réussite sont la patience, la persévérance et la réactivité pour répondre aux attentes du marché dans tous les segments où vous opérez.

> "Le marché indien est très concurrentiel et il est donc essentiel de fournir des produits et services de première qualité, et en même temps compétitifs."

BIGUINE
PARIS



Jean-Claude Biguine
Président-Directeur Général,
Biguine Paris

Description de votre entreprise.

Jean-Claude BIGUINE, Coiffeur Créateur, a créé un réseau au concept associant la coiffure et la beauté globale: «La Maison de Beauté».
Présent dans 10 pays, BIGUINE PARIS, propose un concept innovant au design épuré.
Concepteur de beauté, il a une vision globale de son métier qui intéresse les investisseurs et les client(e)s du monde entier.

Le parcours de votre entreprise en Inde.

Jean-Claude Biguine India fête cette année le 10ème anniversaire de la marque.
BIGUINE PARIS connait une réussite formidable et accueille une clientèle indienne avertie dans ses 15 maisons de beauté à Mumbai et Bangalore. Jean-Claude Biguine India a remporté de nombreux prix prestigieux et a mis en place de nombreux partenariats avec l'univers de la coiffure, la mode pour les défilés avec des designers renommés et lors d'événements de beauté avec les magazines Grazia et Elle.

Impact des récentes réformes économiques indiennes.

Le gouvernement de l'Inde travaille constamment pour améliorer la qualité de vie des Indiens. En 2016, le gouvernement a introduit la « démonétisation » qui aide les industries à mieux s'organiser. Le gouvernement a mis en place des règlements stricts pour décourager la contrefaçon et l'importation des produits bon marché.

Conseils aux potentiels investisseurs.

Pour entrer dans un nouveau marché, il est essentiel de trouver un bon partenaire qui comprend l'entreprise et ses valeurs. Il est important de comprendre aussi le consommateur. L'Inde a besoin de solutions personnalisées, des prix adaptés, car les clients indiens sont conscients de la valeur.
L'Inde a 65% de la population qui est jeune et ambitieuse.
L'intérêt est de travailler ensemble main dans la main avec notre partenaire, ce qui nous permet de transmettre notre savoir-faire et notre créativité vers des principaux acteurs de l'équipe en Inde: CEO, formation, marketing, communication,... qui deviennent les acteurs et prescripteurs envers les clients de ce marché, qui sont très fidèles à la marque.

> « L'Inde a besoin de solutions personnalisées, des prix adaptés, car les clients indiens sont conscients de la valeur. »

BNP PARIBAS

Jean-Laurent Bonnafé
Administrateur-Directeur-Général,
BNP Paribas

Description de votre entreprise.

BNP Paribas fut l'une des premières banques étrangères à s'implanter en Inde en 1860. Aujourd'hui, la banque est parmi les principales banques d'entreprises du pays, possédant des succursales dans huit grandes villes. BNP Paribas offre un large éventail de services financiers couvrant une clientèle entreprise et institutionnelle, via ses filiales et partenariats stratégiques locaux.

Le parcours de votre entreprise en Inde.

BNP Paribas est présente en Inde depuis plus de 157 ans, suite à l'ouverture par le Comptoir National d'Escompte de Paris, en 1860, d'une branche à Kolkata. Cela fait de BNP Paribas la deuxième banque étrangère la plus âgée du pays. Dans les années 1990, les fondations d'une banque moderne sont posées et des branches ouvrent dans de nouvelles villes. La décennie suivante a vu la banque se développer dans des secteurs au-delà de la banque d'affaires et d'investissement en établissant des partenariats avec des entreprises indiennes dans les secteurs de l'assurance, des finances personnelles et du commerce de détail.

Impact des récentes réformes économiques indiennes.

Les récentes réformes du gouvernement indien sur la faillite ainsi que la récente démonétisation ont eu des effets positifs sur le secteur bancaire. Le recouvrement des créances est facilité, améliorant la situation des actifs non productifs du secteur, la transparence globale progresse et le montant de liquidités disponibles dans le secteur financier augmente.

Conseils aux potentiels investisseurs.

- **Atteindre la taille critique** (et la connaissance du marché) par le biais de partenariats orientés vers le long-terme. La sélection des partenaires est sensible et des conseillers de confiance doivent être consultés.
- **Évitez le piège « à mi-chemin»**, tentez de pénétrer un large marché et ne pas rester cantonner à un marché de niche.
- **L'Inde présente un environnement économique complexe**. Un fort soutien du siège sera nécessaire pour répondre dans un délai approprié aux décisions critiques sur le terrain.
- **Personnaliser les offres** en fonction du profil des consommateurs indiens et des besoins clients, en adaptant le business model au marché local.

> « L'Inde présente un environnement économique complexe. Un fort soutien du siège sera nécessaire pour répondre dans un délai approprié aux décisions critiques sur le terrain. »

Capgemini
CONSULTING.TECHNOLOGY.OUTSOURCING

Paul Hermelin
Président-Directeur Général,
Capgemini

Description de votre entreprise.

Fort de ces 190,000 personnes dans près de 40 pays, Capgemini est l'un des leaders mondiaux des services du conseil, des services informatiques et de l'infogérance. Le Groupe, qui célèbre cette année son 50e anniversaire, est profondément multiculturel et revendique une approche collaborative innovante pour ses clients.

Parcours de votre entreprise en Inde.

Le Groupe s'est implanté en Inde en 2001 avec 250 ingénieurs à Mumbai. Aujourd'hui, nos opérations indiennes comptent plus de 100,000 personnes (soit la moitié de nos effectifs totaux), nous embauchons environ 20,000 personnes - dont 10,000 diplômés - par an et offrons plus de 4,5 millions d'heures de formation.
Nous opérons depuis une quarantaine de villes, et servons non seulement nos clients mondiaux depuis les plus grands centres de services modernes, mais nous nous développons également localement en innovant avec nos clients indiens du secteur public, de l'énergie, ou encore des services financiers.

Impact des récentes réformes économiques indiennes.

La stabilité politique, la volonté de simplifier les procédures administratives et de faciliter les investissements ou les efforts de modernisation des infrastructures contribuent largement au succès de nos entreprises implantées localement.
Comme acteur de l'économie numérique, nous sommes impatients d'être associés aux développements de l'initiative « Digital India »

Conseils aux potentiels investisseurs.

L'Inde est une formidable terre d'opportunités, ambitieuse, assoiffée de développement. Tout étranger devrait pourtant la considérer d'abord comme une immense terre de contrastes.
Chaque État est très autonome et les règles varient considérablement d'un voisin à l'autre. Choisir son ancrage, ses partenaires, se limiter à quelques priorités très ciblées sont des premières conditions de réussite.
Comprendre les caractéristiques sociétales indiennes est aussi essentiel. Fournir des formations culturelles pourrait se révéler utile, et ne jamais hésiter à s'appuyer sur une équipe managériale locale... elle seule saura naviguer dans les arcanes colorées de ce beau pays !

> « Chaque État est très autonome et les règles varient considérablement d'un voisin à l'autre. Choisir son ancrage, ses partenaires, se limiter à quelques priorités très ciblées sont des premières conditions de réussite. »

CRÉDIT AGRICOLE

Jean-Yves Hocher
Directeur Général,
Crédit Agricole Corporate and Investment Bank

Description de votre entreprise.

Groupe bancaire mondial, le Crédit Agricole offre une gamme complète de services (banque de détail, banque de financement et d'investissement, banque privée, assurance, gestion d'actifs, crédit à la consommation, crédit-bail et affacturage) à tous types de clientèle dans 50 pays. C'est aujourd'hui l'une des institutions bancaires les plus solides, avec un résultat net de 6,4 milliards d'euros en 2016.

Parcours de votre entreprise en Inde.

Le Crédit Agricole est présent en Inde depuis 1981, à travers sa filiale Crédit Agricole Corporate & Investment Bank. Avec un dispositif de 5 succursales (Mumbai, Delhi, Pune, Bangalore et Chennai), il accompagne ses clients « corporate », indiens et internationaux, ainsi que les principales institutions financières indiennes, dans tous les domaines de l'activité bancaire : cash management, trade finance, opérations de change et swaps de taux d'intérêt, financement à court ou moyen terme en roupies comme en devises étrangères, services de conseils transfrontières. Par ailleurs Amundi, filiale de gestion d'actifs du groupe, est partenaire de la State Bank of India dans SBI Mutual Funds.

Impact des récentes réformes économiques indiennes.

Le vigoureux mouvement de réformes engagé par l'actuel Gouvernement a fortement encouragé l'investissement étranger en Inde. Citons notamment la politique du « Make in India », qui pousse de nombreux groupes internationaux à s'installer de manière permanente dans le pays, souvent par le biais d'acquisitions ou de partenariats. L'ambitieuse réforme fiscale, qui prévoit la mise en place de la « GST » le 1er juillet 2017, fera de l'Inde un vaste marché intérieur unifié ; et la nouvelle loi sur les faillites crée un environnement juridique plus clair et plus sécurisant. Grâce à ces initiatives hardies, nous constatons, au Crédit Agricole, une impressionnante montée en puissance de l'intérêt pour l'Inde exprimé par nos clients du monde de l'entreprise. Force est cependant de reconnaître que tous les secteurs économiques n'offrent pas les mêmes opportunités – et que la règlementation indienne demeure complexe dans certains domaines.

Conseils aux potentiels investisseurs.

Les nouveaux entrants sur le marché indien seront donc bien inspirés de se livrer à une étude approfondie des marchés ciblés, en considérant tous les aspects (concurrence, réglementation, dynamique, partenaires possibles) et s'appuyant au besoin sur les services d'un groupe bancaire bien établi localement.

> « Grâce à ces initiatives hardies, nous constatons, au Crédit Agricole, une impressionnante montée en puissance de l'intérêt pour l'Inde exprimé par nos clients du monde de l'entreprise »

DECATHLON

Michel Aballea
Directeur Général,
Décathlon

Description de votre entreprise.

Décathlon est l'une des plus importantes entreprises spécialisées dans la conception, la fabrication et la distribution d'articles de sports dans le Monde.
Originaire de France, Décathlon opère dans 30 pays. Avec plus de 1200 magasins dédiés aux sports, nous avons pour objectif principal de rendre le sport accessible au plus grand nombre au travers d'une expérience unique offrant plus de 50 sports dans chacun de nos magasins.

Parcours de votre entreprise en Inde.

Décathlon a ouvert son premier magasin en Inde en 2009 sous la forme d'un Cash & Carry. Décathlon est présent dans plus de 30 villes en Inde avec 46 magasins ouverts à la fin de l'année 2016. Nos valeurs et notre culture d'entreprise se reflètent au travers de notre concept unique, nos magasins qui offrent des aires de jeux ouvertes à la découverte, la pratique régulière de tous les sports lors d'évènements tournés vers toutes les communautés sportives.
Décathlon emploie dans le monde plus de 75000 passionnés de sport dont 2500 en Inde.
Nous planifions d'augmenter notre production et notre sourcing en Inde pour satisfaire la demande locale et internationale. Fin 2016, nous avons atteint sur la totalité des produits vendus en Inde, 38% de produits « Made in India ».

Impact des récentes réformes économiques indiennes.

La réforme permettant d'investir en inde (100 % FDI) nous a aidé à progresser dans notre objectif de rendre le sport accessible au plus grand nombre au travers de nos magasins et de nos aires de pratiques sportives.
Le récent élargissement de la règlementation sur le commerce en ligne nous permet d'étendre l'accessibilité de notre offre à tous les passionnés ou toute personne voulant découvrir le sport partout en Inde

Conseils aux potentiels investisseurs.

La complexité et la diversité du marché indien requiert une étude approfondie préalable pour comprendre les adaptations nécessaires à réaliser sur son business model en Inde. L'accélération des réformes, le support donné aux investisseurs français, la stabilité de l'économie indienne, sont autant d'éléments favorables qui doivent permettre d'envisager un développement long terme.

> « La complexité et la diversité du marché indien requiert une étude approfondie préalable pour comprendre les adaptations nécessaires à réaliser sur son business model en Inde. »

Jean-Bernard Levy
Président-Directeur Général, EDF

Description de votre entreprise.

En tant que leader des solutions énergétiques bas-carbone, EDF est présent mondialement sur l'ensemble des métiers de l'électricité : de la production à la commercialisation, du transport à la distribution, jusqu'à l'éclairage public et aux services énergétiques. Grâce à son expérience d'opérateur industriel intégré et la qualité de son accompagnement client, EDF a pour mission d'apporter des solutions compétitives et innovantes, et s'efforce avec succès de concilier croissance économique et protection du climat.

Le parcours de votre entreprise jusqu'ici, en Inde.

Au regard de la dynamique de développement du secteur énergétique indien et de l'ambition affichée du gouvernement de porter la part des énergies renouvelables à 40% du mix énergétique d'ici 2030, l'Inde est un pays prioritaire de développement pour EDF, qui y est déjà présent depuis 15 ans. Avec un bureau de représentation à Delhi et l'ouverture d'un second à Mumbai en 2017, EDF a aujourd'hui l'ambition de déployer son champ d'activités dans trois domaines stratégiques: dans le nucléaire avec NPCIL pour la construction de 6 réacteurs à Jaitapur, dans les énergies renouvelables avec 182 MW de projets en service et 132 MW en construction ainsi que 168 MW de parcs éoliens à l'horizon fin 2017, et enfin dans les villes et réseaux intelligents.

Impact des récentes réformes économiques indiennes.

L'engagement de l'Inde pour une production électrique décarbonnée fait de ce pays une cible naturelle de développement pour EDF. Dans le cadre législatif indien actuel, les énergies renouvelables (solaire, vent) - avec un objectif ambitieux de développement à 175 GW d'ici 2020 - et le nucléaire - dont l'objectif est de passer de 7 GW à 63 GW de capacités installées d'ici 2032, sont les deux domaines prioritaires pour EDF. Par ailleurs, au regard de l'engagement fort du gouvernement indien pour développer les villes durables et intelligentes, EDF souhaite s'investir et les accompagner en collaborant avec des partenaires indiens, et réalise actuellement le déploiement de compteurs intelligents à New Delhi.

Conseils aux potentiels investisseurs.

L'Inde est un pays complexe et multiple qui recèle d'opportunités de croissance considérables. Les entreprises françaises désirant investir en Inde doivent avoir une vision stratégique de long terme car le pays exige préparation minutieuse et patience. L'adaptation aux conditions locales, l'innovation et la compétitivité des coûts sont des éléments fondamentaux pour y réussir. En conservant à l'esprit la diversité et la complexité du pays, il est important de donner les moyens au management local de correctement appréhender les réalités terrains et d'adapter ses plans stratégiques en conséquence.

> « L'adaptation aux conditions locales, l'innovation et la compétitivité des coûts sont des éléments fondamentaux pour y réussir. »

Isabelle Kocher
Directrice-Générale,
Engie

Description de votre entreprise.

ENGIE inscrit la croissance responsable au cœur de ses métiers pour relever les grands enjeux de la révolution énergétique vers une économie sobre en carbone : l'accès à une énergie durable, l'atténuation et l'adaptation au changement climatique et l'utilisation raisonnée des ressources. Le Groupe développe des solutions pour les particuliers, les villes et les entreprises en s'appuyant notamment sur son expertise dans les énergies renouvelables, l'efficacité énergétique, le GNL et les technologies numériques.

Parcours de votre entreprise en Inde.

En matière d'énergie solaire, l'expérience remarquable d'ENGIE en Inde débute en 2011, lorsque notre filiale, Solairedirect, remporte un appel d'offre de la JNNSM et sera ensuite intimement liée à la politique du gouvernement Modi portant les ambitions du pays à 100 GW de capacité solaire, dans un cadre politique, réglementaire et financier parmi les meilleurs au monde.

Impact des récentes réformes économiques indiennes.

Au plan international, l'Inde et la France se sont engagées à la COP 21 à créer un marché commun mondial du solaire dans le cadre de l'Alliance Solaire Internationale. Au sein de l'association Terrawatt Initiative, ENGIE mène une coalition d'entreprises dans le but d'améliorer le cadre socio-économique du développement et du financement du solaire pour en réduire le coût et en accélérer l'adoption partout dans le monde en partenariat avec l'Alliance.

Les progrès de l'Inde, qui est déjà l'une des plus grandes nations solaires du 21éme siècle, ont été spectaculaires au cours des 24 derniers mois, et préfigurent l'émergence rapide du pays. ENGIE est fier d'accompagner l'Inde dans cette démarche sur l'ensemble de ses métiers.

Conseils aux potentiels investisseurs.

L'Inde est un pays-continent qui a pris conscience de lui-même et en particulier de son exceptionnelle richesse humaine. Investir en Inde requiert une démarche culturelle autant qu'économique car à bien des égards la façon de mener des affaires en Inde, en particulier en matière d'infrastructures, pourra dérouter l'esprit français. Qu'il ne se décourage pas.

> « Investir en Inde requiert une démarche culturelle autant qu'économique. »

faurecia

Patrick Koller
Directeur Général,
Faurecia

Description de votre entreprise.

Faurecia est l'un des principaux équipementiers automobiles mondiaux avec des positions de leader dans trois activités: les sièges, l'intérieur et la mobilité propre. Son offre technologique forte fournit aux constructeurs automobiles des solutions pour le cockpit du futur et la mobilité durable. Le Groupe a réalisé en 2016 un chiffre d'affaires de 18,7 milliards d'euros. Au 31 décembre 2016, Faurecia employait 100 000 personnes dans 34 pays sur 300 sites, dont 30 centres de R&D.

Parcours de votre entreprise en Inde.

Faurecia a démarré ses activités en Inde en 1995 à Bangalore. Le Groupe, dont le siège Indien est aujourd'hui basé à Pune, dispose de deux centres R&D dans le pays : Pune et Bangalore. Cela lui permet de développer des programmes locaux et de contribuer à la compétitivité des programmes internationaux du Groupe. Faurecia dispose aussi de sept usines dans les principales régions automobiles dont les principales sont installées à Pune, Manesar, Chennai, Bangalore et Sanand, avec plus de 2 200 employés. Le Groupe accompagne de nombreux constructeurs automobiles en Inde dont Ford, Hyundai, Mahindra, Maruti-Suzuki, Tata, Toyota et Volkswagen. Avec son partenaire global Cummins, Faurecia fournit également des systèmes pour les véhicules commerciaux, tels que les poids-lourds et détient ainsi une part majeure du marché indien du contrôle des émissions.

Impact des récentes réformes économiques indiennes.

L'ambitieuse feuille de route du Gouvernement Indien portée par l'Auto Mission Plan, la politique de « Make in India », le développement des compétences « Skill India » et les récentes décisions en matière de nouvelles normes anti-pollution, permettent une approche technologique et compétitive. Le groupe Faurecia accélère donc ses investissements en Inde afin de profiter de la croissance du marché local et de renforcer l'ingénierie globale du groupe.

Conseils aux potentiels investisseurs.

Faurecia considère son installation en Inde sur le long-terme. Les récentes réformes suscitent d'importants espoirs. Après avoir eu une approche très ciblée, le besoin croissant de nouvelles technologies lié aux nouvelles réglementations et l'amélioration progressive des infrastructures nous invitent à accélérer nos investissements pour changer d'échelle.
Une forte implantation locale est nécessaire pour une bonne compréhension de la spécificité du marché Indien et renforcer la compétitivité de l'ensemble du groupe.

> « Une forte implantation locale est nécessaire pour une bonne compréhension de la spécificité du marché Indien et renforcer la compétitivité de l'ensemble du groupe »

JCDecaux

©Gilles Dacquin

Jean-Charles Decaux,
Co-Directeur-Général,
JCDecaux

Description de votre entreprise.

JCDecaux est le numéro un mondial de la communication extérieure, avec un chiffre d'affaires de près de 3,5 milliards d'euros dans plus de 75 pays.
Seul acteur mondial à exercer exclusivement le métier de la communication extérieure, JCDecaux offre à ses partenaires un savoir-faire et une expertise inégalés.
Monsieur Jean-Claude Decaux, notre fondateur, a installé le premier abribus en 1964 à Lyon, en France.

Parcours de votre entreprise en Inde.

JCDecaux, implanté en Inde en 2006, est reconnu comme l'entreprise la plus fiable dans les domaines du mobilier urbain et de la publicité dans les transports.

Les produits et services proposés par JCDecaux Inde, ainsi que l'excellence de leur entretien et de leur maintenance, sont considérés comme la référence en matière de qualité, pour le plus grand bénéfice des citoyens et sans coût pour les villes.
JCDecaux Inde gère près de 1 400 abribus et mobiliers urbains à Delhi et Mumbai, et détient l'exclusivité des droits publicitaires de la ligne Delhi Airport Metro Express (AEL), de l'aéroport international Kempegowda (KIAB), du centre commercial UB City à Bangalore et des trains du Chennai Metro Rail Limited (CMRL).

Impact des récentes réformes économiques indiennes.

La TVA unique a pour but de limiter le nombre de taxes et d'introduire un régime fiscal homogène et transparent.
Cette mesure, qui devrait entrer en vigueur au 1er juillet 2017, permettrait d'uniformiser les process de taxation qui ont toujours été complexes à gérer pour JCDecaux Inde.

Conseils aux potentiels investisseurs.

L'Inde est un marché en pleine expansion (avec une croissance attendue de son PIB de 7 % en 2017) et représente un très important potentiel pour les investisseurs locaux et internationaux.
La forte concurrence avec une multitude d'acteurs nationaux et locaux, les différents niveaux d'application des politiques gouvernementales et centrales, le poids de la bureaucratie et la complexité du système de taxes sont autant de difficultés évidentes.

> « Les investisseurs étrangers ne pourront approcher le marché indien et y réussir de manière saine et durable qu'en faisant preuve de cohérence, de persévérance et de patience. »

Jean Philippe Gisclard
Directeur,
Jean Jean Breads

Description de votre entreprise.

Depuis 2010, Jean Jean Breads est une boulangerie industrielle qui fournit hôtels, restaurants et supermarchés avec la devise de la meilleure qualité Française au plus petit prix Indien. Nous avons maintenant 18 personnes à plein temps, et fonctionnons 24h sur 24, 7 jours sur 7.Nous sommes en phase d'expansion et commençons à nous ouvrir à la vente au détail.

Parcours de votre entreprise en Inde.

L'histoire a commencé en 2006 lors d'un voyage à Bangalore qui m'a séduit tant sur le plan de la qualité de vie que les opportunités dans les affaires. Quelques années plus tard, avec un autre associé français et des partenaires indiens, nous avons décidé de démarrer notre projet de boulangerie, Les débuts ont été difficiles mais en moins d'un an nous avons commencé la production et notre croissance a dépassé nos attentes.

Impact des récentes réformes économiques indiennes.

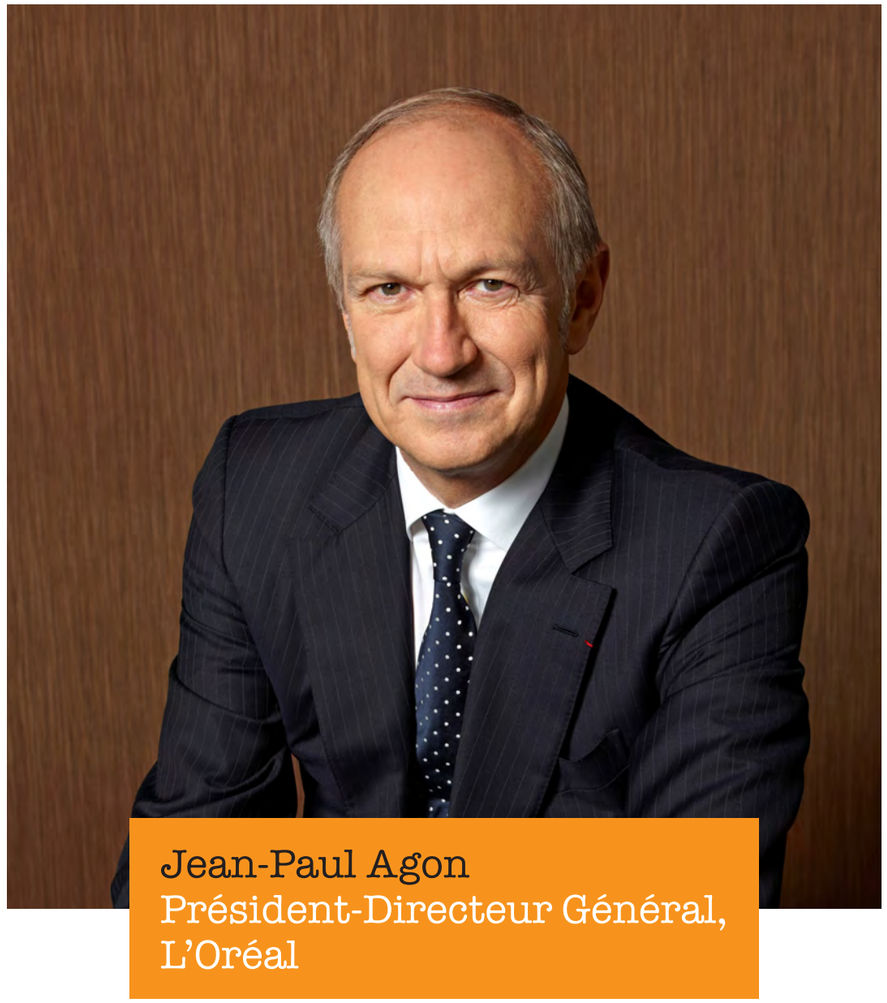
Depuis quelques années les procédures administratives se sont simplifiées, les procédures sont mieux documentées et surtout le marché du détail vient de s'ouvrir aux investisseurs étrangers. Le marché indien devient beaucoup plus dynamique.

Conseils aux potentiels investisseurs.

Le marché Indien est très dynamique avec son lot de surprises et de différences culturelles. Il est très important de faire beaucoup de recherches, et de bien s'entourer dès le début. L'ambassade d'Inde en France a été d'une grande aide au long de ces années, entre les visas et les informations requises. Il est maintenant plus simple d'avoir des informations sur place directement, notamment grâce au nouveau Gouvernement qui a su assouplir et standardiser les procédures administratives. L'inde offre des perspectives d'expansion extraordinaires, et le moment n'a jamais été mieux choisi que maintenant.

> "Depuis quelques années les procédures administratives se sont simplifiées, les procédures sont mieux documentées et surtout le marché du détail vient de s'ouvrir aux investisseurs étrangers."

L'ORÉAL



Jean-Paul Agon
Président-Directeur Général,
L'Oréal

Description de votre entreprise.

L'Oréal, No1 mondial de l'industrie cosmétique, est présent en Inde depuis 1994. L'Inde est une grande civilisation de beauté et notre mission est d'offrir aux consommateurs Indiens le meilleur de l'innovation cosmétique en termes de qualité, d'efficacité et de sécurité. L'Oréal s'engage aussi dans le développement durable en Inde, avec comme priorité d'être exemplaire en matière de protection de l'environnement et de favoriser la promotion de la femme par l'éducation et la science.

Parcours de votre entreprise en Inde.

L'Oréal Inde est aujourd'hui le No2 du secteur en Inde et présent dans tous les canaux de distributions avec 16 marques, présentes dans la grande distribution (L'Oréal Paris, Garnier, Maybelline New-York, NYX), les salons (No1 avec L'Oréal Professionnel, Matrix, Kérastase) et la distribution sélective. L'Oréal emploie plus de 1,600 personnes en Inde, avec son siège à Mumbai, 2 usines de fabrication à Pune et Baddi, et 2 centres de recherche à Mumbai et Bangalore.
Alors que le marché de la beauté en Inde représente 6.3 milliards d'euros, il croit rapidement et deviendra l'un des plus grands marchés cosmétiques mondiaux dans les 10 prochaines années, grâce à l'émergence de la classe moyenne, l'arrivée de jeunes indiens à l'âge de consommation et l'explosion du digital et du e-commerce qui révolutionnent l'accès à l'information et l'achat.

Impact des récentes réformes économiques indiennes.

L'Oréal soutient les réformes progressistes du gouvernement indien, et notamment le programme « Make in India » Aujourd'hui 90% de nos unités sont produites localement dans nos usines indiennes. Depuis 4 ans, nous avons aussi investi dans deux centres de R&D avec 110 scientifiques qui inventent les produits du futur pour les Indiens.
Nous contribuons aussi au programme gouvernemental 'Skill India' à travers notre effort d'éducation. L'industrie cosmétique a besoin de main d'œuvre qualifiée pour se développer et continuer de progresser en qualité et en service. L'Oréal Inde contribue fortement en formant chaque année 200,000 coiffeurs et esthéticiennes.

Conseils aux potentiels investisseurs.

Pour les investisseurs et entrepreneurs français, l'Inde est un formidable réservoir de croissance. Pas seulement pour son potentiel démographique, mais aussi pour son évolution sociétale, avec des consommateurs désormais connectés, mieux informés, plus expérimentaux, désireux de plus de qualité et de choix.

> « Pour les investisseurs et entrepreneurs français, l'Inde est un formidable réservoir de croissance. »

MAZARS

Philippe Castagnac
Président,
Groupe Mazars

Description de l'entreprise.

Mazars est une organisation internationale, intégrée et indépendante, spécialisée dans l'audit, le conseil ainsi que les services comptables, fiscaux et juridiques. Mazars est un partnership fort de 1000 associés, présent dans 79 pays, et sert ses clients à toutes les étapes de leur développement : de la PME aux grands groupes internationaux en passant par les entreprises intermédiaires, les start-ups et les organismes publics. Ainsi Mazars est une association de professionnels et non un réseau de firmes.

Parcours de votre entreprise en Inde.

Mazars est présent en Inde depuis plus de 10 ans pour accompagner les entreprises françaises et indiennes. Face aux problématiques complexes du pays, nos équipes locales composées de 700 professionnels (localisées à Mumbai, Bangalore, New Delhi et Pune) ont une connaissance approfondie du terrain.

Grâce aux facultés d'adaptation et compétences dont nous disposons en Inde, Mazars se distingue par son expertise et la confiance que témoignent nos clients et partenaires. Le marché indien demeure très attractif et nous accompagnons en Inde des clients toujours plus nombreux dans ce pays qui est aujourd'hui l'un des moteurs de la croissance mondiale.

Impact des récentes réformes économiques indiennes.

Grâce aux réformes entreprises par le gouvernement indien, le pays a retrouvé son optimisme et un taux de croissance parmi les plus élevés au monde. L'une des réformes majeures est l'arrivée de la GST qui est une excellente nouvelle. Nous accompagnons donc nos clients sur la mise en place de la GST comme sur les autres sujets fiscaux.

Conseils aux potentiels investisseurs.

L'Inde possède clairement un grand potentiel et offre d'immenses opportunités à ceux qui savent s'adapter et mettre en place une stratégie et un plan d'actions sur mesure pour le pays, tout en faisant preuve de persévérance. Le marché indien et sa croissance ne peuvent pas laisser les entreprises françaises indifférentes. Toutefois, il ne faut pas sous-estimer les spécificités que tout investisseur en Inde doit connaître, y compris au plan culturel. Même pour les groupes implantés à l'international, il faut donc anticiper les contraintes pour mieux y faire face et les délais pour y réussir.

> « Il faut donc anticiper les contraintes pour mieux y faire face et les délais pour y réussir. »

MBDA
MISSILE SYSTEMS

Antoine Bouvier
Président-Directeur Général,
MBDA System

Description de l'entreprise.

Fort de ses implantations industrielles dans cinq pays d'Europe, MBDA a réalisé en 2016 un chiffre d'affaires de 3 milliards d'euros, dispose d'un carnet de commandes de 15,9 milliards d'euros et fait partie des leaders mondiaux du secteur de la défense. Moteur des plus grands programmes de coopération européens, MBDA est le seul groupe du continent capable de concevoir et de produire des missiles et systèmes de missiles pour répondre à toute la gamme des besoins des trois armées (terre, marine et air).

Parcours de votre entreprise en Inde.

La présence de MBDA en Inde, où Bharat Dynamics Limited (BDL) fabrique actuellement son missile Milan sous licence, remonte à plus de 50 ans. Équipant déjà les Mirage 2000 et les Jaguar de l'Armée de air, la récente sélection du Rafale par l'Inde va conduire MBDA à fournir l'ensemble des armes air-air et air-sol de cet avion de dernière génération. La nouvelle flotte de sous-marins Scorpène de la Marine indienne est par ailleurs déjà équipée du missile Exocet de MBDA.

En février 2017, MBDA a signé un contrat de coentreprise avec Larsen & Toubro Ltd. Cette coentreprise appelée L&T MBDA Missile Systems Ltd va tout d'abord chercher, entre autres projets, à développer et fournir un missile antichar guidé de cinquième génération.

Impact des récentes réformes économiques indiennes.

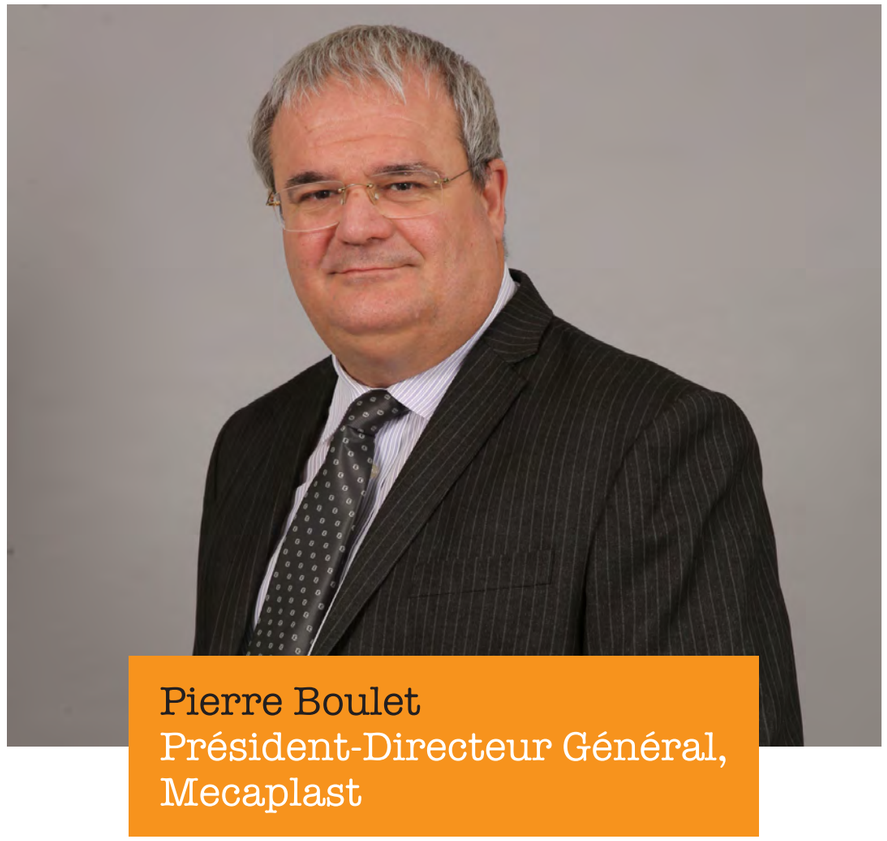
Le gouvernement du Premier ministre Modi s'est employé à mettre en œuvre des réformes progressives visant à créer un modèle de croissance reposant sur une production tournée vers l'exportation. Cette ambition a conduit au lancement de l'initiative Make in India. Sachant que MBDA a toujours fondé sa stratégie indienne sur l'établissement de partenariats à long terme, nous saluons ces réformes, que nous appuyons pleinement, car nous sommes déterminés à partager notre savoir-faire et notre technologie, qui sont, pour nous, deux solides atouts commerciaux.

Conseils aux potentiels investisseurs.

Il est important pour les entreprises européennes de bien comprendre qu'elles ne peuvent pas transposer leurs propres méthodes en Inde. Il leur faut en effet s'adapter à l'état d'esprit et à la culture du pays. Il est particulièrement utile, à cet égard, de travailler en partenariat, approche qui est précisément au cœur du modèle économique adopté par MBDA et qui l'a conduit à s'associer à une grande entreprise indienne dans le cadre d'une coentreprise.

> « Il leur faut en effet s'adapter à l'état d'esprit et à la culture du pays. Il est particulièrement utile, à cet égard, de travailler en partenariat. »

MECAPLAST GROUP KEY PLASTICS



Pierre Boulet
Président-Directeur Général,
Mecaplast

Description de l'entreprise.

Le groupe Mecaplast-Key Plastics conçoit, développe et fabrique des pièces et systèmes en plastique injecté pour le secteur automobile, répondant aux besoins liés à l'autonomie et à la connectivité des véhicules. L'activité du groupe couvre les gammes moteur, carrosserie intérieure et extérieure, incluant des mécanismes complexes et systèmes.

Parcours de votre entreprise en Inde.

Mecaplast a une longue histoire en Inde. Nous nous sommes implantés dans le pays en 1998 en tant que co-entreprise. Nous avons ensuite lancé la fabrication en série de nos lignes produits dans notre usine de Chennai en décembre 2009. Aujourd'hui, nous servons la plupart des constructeurs automobiles OEMs en Inde. Bien que le marché automobile ait subi des fluctuations et turbulences dans le passé, nous avons réussi à asseoir notre activité de manière pérenne en Inde. Nous produisons localement et fournissons les constructeurs indiens, soutenant le 'Make in India' dans la région.

Impact des récentes réformes économiques indienne.

De nombreuses réformes et évolutions apparaissent depuis quelques années dans le monde des affaires indien. Pour les nommer succinctement : les normes récentes de 'Bharat IV' ou le déploiement de 'VI euros' à horizon 2020, la réforme GST (un Impôt sur les Services et de Produits) représentent un ensemble de chantiers démontrant l'accélération du pays vers de la croissance et une amélioration significative dans la manière de mener un business. L'apparition de la voiture électrique est aussi un élément très porteur.
Notre mission est d'accompagner le secteur automobile en proposant des solutions de qualité, contribuant à la réduction de la pollution et vers toujours plus d'innovations et de fonctionnalité.
La mise en œuvre de la politique GST réduisant les contraintes administratives et règlements d'usage est toujours bienvenue.

Conseils aux potentiels investisseurs.

Avec 1.3 milliards citoyens, l'Inde est un marché au potentiel énorme dans un avenir proche. Le gouvernement indien s'attache à mettre en place des mesures incitatives pour les investissements directs étrangers, pour faciliter le business ; qui sont des leviers pour les entreprises françaises et pour se développer localement. Pour parler au nom du groupe Mecaplast-Key Plastics, les atouts d'une stratégie basée sur une présence locale, proche du client (approche de gestion local) tout en gardant le contrôle centralisé global au niveau groupe sont clairs.

> « les atouts d'une stratégie basée sur une présence locale, proche du client (approche de gestion local) tout en gardant le contrôle centralisé global au niveau groupe sont clairs. »

Pernod Ricard

Alexandre Ricard
Président-Directeur Général,
Pernod Ricard SA

Description de l'entreprise.

Pernod Ricard est le 2e groupe mondial de vins et spiritueux. Basé à Paris, le groupe est présent dans 85 pays. Il produit, exporte et distribue des marques premium comme Mumm (Champagne), Chivas Regal (Scotch Whisky) et Jameson (Irish Whisky) ainsi qu'une gamme de whiskies indiens (Royal Stag, Imperial Blue and Blender's Pride). Le Groupe emploie 18.500 collaborateurs à travers le monde. Le chiffre d'affaires atteint 8.682Md€, pour un résultat opérationnel courant de 2.277Md€.

L'histoire de votre entreprise en Inde.

Pernod Ricard India est né en 1996 et a grandi rapidement, pour vendre désormais 350 millions de litres de whisky indien par an. Pernod Ricard est leader sur le marché intérieur indien. Notre business model a épousé la philosophie « Make in India » et son déploiement international, vendant 99% des produits nationaux en Inde et en les exportant vers 7 pays. Pernod Ricard dispose d'une présence géographique nationale étendue dans 32 états et territoires de l'Union. Notre entreprise est un employeur important et contribue fortement aux recettes fiscales fédérales et fédérées (1Md€ de contribution fiscale par an). Pernod Ricard India contribue aussi à la société indienne par divers programmes (soins de santé élémentaires, éducation, assainissement, protection de l'environnement).

Impact des récentes réformes économiques indiennes.

Les réformes économiques du gouvernement sont impressionnantes, notamment la taxe sur les produits et les services. Alors que la plupart des entreprises bénéficieront de la création de cette taxe, qui créera un marché national transparent et qui dynamisera le PIB de presque 2%, l'industrie de l'alcool devra attendre pour en tirer des bénéfices. Nous espérons que les boissons alcoolisées seront incluses dans cette taxe dans un futur proche.

Conseils aux potentiels investisseurs.

L'Inde, l'une des économies à plus forte croissance avec une tendance longue de libéralisation économique, une demande intérieure importante, une population jeune et une classe moyenne croissante, offre d'immenses opportunités d'investissement. Les politiques du gouvernement sont stables dans l'ensemble. Toutefois, il est recommandé aux investisseurs de dialoguer fréquemment avec les pouvoirs publics pour rester informé des évolutions des politiques publiques. Toute proposition dûment motivée du secteur privé aux pouvoirs publics est susceptible de trouver une oreille attentive auprès du gouvernement. Les investisseurs dans le secteur des vins et spiritueux devront aussi dialoguer avec les Etats fédérés, la réglementation de l'alcool étant principalement de leur ressort.

> « Toutefois, il est recommandé aux investisseurs de dialoguer fréquemment avec les pouvoirs publics pour rester informé des évolutions des politiques publiques. »

RENAULT
Passion for life

Lancement Kwid par le Président-Directeur Général du Groupe Renault Carlos Ghosn à Chennai en mai 2015

Description de la société.

Constructeur automobile depuis 1898, le Groupe Renault est un groupe international multimarque qui regroupe les marques Renault, Dacia et RSM. Présent dans 127 pays, le Groupe a vendu près de 3,2 millions de véhicules en 2016 et est désormais le premier Groupe automobile français dans le monde.

Parcours de votre entreprise en Inde.

L'Inde est un des pays les plus prometteurs pour le développement de l'industrie automobile Avec plus de 3.OOO.000 de voitures vendues chaque année, l'Inde est le 5ème marché mondial et devrait très rapidement atteindre la 3ème place après la Chine et les Etats Unis. C'est un pays d'importance stratégique pour l'Alliance Renault Nissan où le Groupe Renault est installé depuis 2011. Grâce au lancement de KWID, voiture innovante au design attractif et vendue à prix compétitif, le Groupe Renault occupe la 7ème place du marché en 2016. La marque Renault est la première marque automobile européenne du marché.

Impact des récentes réformes économiques indiennes.

Avec un taux d'intégration locale de 98% sur KWID, Renault est au cœur du programme « Make in India ». Le Groupe est sensible aux efforts du gouvernement indien pour le développement des infrastructures routières, facteur clé pour la croissance de l'industrie automobile. Renault accueillera également favorablement l'entrée en vigueur de la GST.

Conseils aux potentiels investisseurs.

Les atouts de l'Inde sont nombreux. La transformation du marché indien et le taux de croissance soutenue sont de nature à encourager de nombreux groupes ou investisseurs à se tourner vers l'Inde. Les défis à relever sont nombreux mais en vaillent la peine. Dans un pays de la taille d'un continent, le choix des partenaires locaux ou la sélection du réseau de distribution peuvent être déterminants.

> « Les atouts de l'Inde sont nombreux.
> La transformation du marché indien
> et le taux de croissance soutenue
> sont de nature à encourager
> de nombreux groupes ou investisseurs
> à se tourner vers l'Inde »

ROQUETTE
Offering the best of nature™

Jean-Marc Gilson
Directeur Général,
Groupe Roquette

Description de l'entreprise.

Avec trois usines dans le pays, Roquette est le premier producteur d'amidon de maïs en Inde. Nos produits - amidon, glucose, maltodextrine et dextrose - sont utilisés comme ingrédients alimentaires de spécialité, excipients pharmaceutiques et dans diverses applications industrielles. Nous employons aujourd'hui près de 3 000 personnes (directement et indirectement) dans nos trois usines et nos cinq bureaux. Nos marchés commerciaux s'étendent à l'Inde, au Moyen-Orient, à l'Afrique et à la Grande Asie.

Parcours de votre entreprise en Inde.

Après le rachat de Riddhi Siddhi, Roquette a investi 100 M EUR dans l'agrandissement et le développement de ses ateliers de fabrication. Sécurité, qualité et durabilité sont les axes prioritaires de notre stratégie de développement. Par ces pratiques, nous entendons garantir un environnement de travail sûr pour nos collaborateurs et rester ainsi les plus performants et compétitifs sur le marché.

Impact des récentes réformes économiques indiennes.

Nous entrevoyons de nombreuses opportunités sur les marchés émergents d'Asie et particulièrement en Inde où d'autres investissements sont prévus. La réglementation dans l'industrie agroalimentaire nous permet, ainsi qu'à nos clients, de développer de nouvelles solutions.
Les réformes entreprises par le Gouvernement indien ont contribué à simplifier notre activité. La vision du Gouvernement, les attentes envers les investisseurs étrangers et le soutien apporté en ce sens sont clairs. Nous espérons également que la politique fiscale à venir (réforme du GST notamment) renforcera nos échanges commerciaux en Inde.

Conseils aux potentiels investisseurs.

Le marché indien est gigantesque, dynamique et foisonne de diversité sur tous les plans. Il est donc prudent de développer des produits et services sur mesure pour satisfaire les besoins spécifiques du marché. La solution doit être ancrée localement si vous souhaitez attirer et pénétrer le marché de consommation indien. Une étude approfondie des comportements et de l'évolution actuelle du marché est nécessaire pour une incursion réussie sur ce marché en constante évolution. D'après notre expérience, un partenariat avec les producteurs et prestataires de services locaux peut être bénéfique aux primo-investisseurs. En outre, l'actuel gouvernement est très favorable aux investissements extérieurs en Inde et le moment est bien choisi pour s'y établir.

> « La solution doit être ancrée localement si vous souhaitez attirer et pénétrer le marché de consommation indien. »

SAFRAN

Philippe Petitcolin
Président-Directeur Général,
Safran

Description de l'entreprise.

Safran est un groupe international de haute technologie, équipementier de premier rang dans les domaines de l'aéronautique, de l'espace, de la défense et de la sécurité (les activités de sécurité étant destinées à être cédées). Implanté sur tous les continents, le groupe emploie 66 500 personnes (sécurité comprise) pour un chiffre d'affaires de 15,8 milliards d'euros en 2016 (hors sécurité).

Parcours de votre entreprise en Inde.

Présent en Inde depuis 60 ans, avec 9 sociétés et 1 800 collaborateurs à ce jour, Safran s'est développé à travers de solides partenariats locaux sous forme d'accords de développement conjoint et de licences de production. Nous motorisons ou équipons 65 % des avions et hélicoptères indiens (civils et militaires), dont le Rafale et tous les hélicoptères HAL, et sommes un contributeur clé du programme Aadhaar.
Au-delà de la politique de « Make-in-India », au cœur de notre stratégie depuis des décennies, le Groupe ne cesse de renforcer son empreinte locale dans la formation et la R&D.

Impact des récentes réformes économiques indiennes.

Soutenant la politique ambitieuse du « Make-in-India » mise en place par le gouvernement indien, Safran compte renforcer ses alliances avec de grands groupes privés tout en poursuivant ses coopérations historiques avec les DPSUs.
La réforme assouplissant les règles des IDE dans le domaine de l'aviation civile pourrait également fournir des opportunités supplémentaires dans ce domaine.

Conseils aux potentiels investisseurs.

De par sa complexité, le marché indien doit être abordé de manière prudente et réfléchie. Les sociétés jouissant d'une assise financière solide devraient prendre le temps de l'analyser et surtout de trouver le(s) bon(s) partenaire(s) avant de se lancer. Les autres doivent chercher des sponsors auprès des multinationales de leur secteur déjà présentes. Dans les deux cas, un partage d'expérience préalable avec les acteurs français actifs en Inde est absolument nécessaire. Enfin, le support de l'Ambassade, des CCEF, et de la Chambre de Commerce franco-indienne devrait être également privilégié.

> « La réforme assouplissant les règles des IDE dans le domaine de l'aviation civile pourrait également fournir des opportunités supplémentaires dansce domaine. »

Johann Sponar
Directeur Général,
Salveo

Description de l'entreprise.

Le Groupe SALVEO se positionne comme fabricant de croissance à l'international depuis 1991. Filiale du Groupe ADIT. 40 M€. 250 personnes. 6000 clients PME, ETI et grands groups. Présence dans 45 pays. Nos clients font appel à nous pour augmenter leur chiffre d'affaires, pour faciliter leurs implantations et pour sécuriser leurs opérations.

Parcours de votre entreprise en Inde.

Nous sommes implantés en Inde depuis 2004 avec une filiale de 35 personnes à New Delhi. Nous représentons un support opérationnel pour les entreprises étrangères qui cherchent à investir en Inde, en leur permettant de mieux comprendre la structure de leur marché, en mettant en place leurs réseaux de distribution, en recrutant, embauchant et en portant pour elles leurs collaborateurs, en renforçant leurs implantations (filiale, JV, M&A). S'implanter en Inde peut devenir un projet complexe compte tenu de la richesse du marché. Les indiens sont orientés solutions et font preuve de créativité pour transformer les contraintes en opportunités.

Impact des récentes réformes économiques indiennes.

Les récentes réformes entreprises par le Gouvernement indien ont pour objectifs de faciliter les investissements directs étrangers et attirer de nouveaux projets d'implantation, de rapprochements technologiques et industriels. Les mesures administratives ont été simplifiées et les délais raccourcis afin d'offrir aux entreprises étrangères des conditions business friendly.

Conseils aux potentiels investisseurs.

Impossible de donner un conseil global tant il existe d'opportunités, de voies d'accès, d'axes possibles d'implantation, pour chaque entreprise étrangère. Le sur-mesure est la clef ! La seule erreur à éviter, logique et pourtant souvent rencontrée, consiste à ne pas dupliquer en Inde des stratégies qui ont fonctionné ailleurs. Prenez le temps nécessaire pour structurer votre stratégie d'approche avant de prendre votre première décision. Cela implique de la patience et une capacité à obtenir une vision à 360° des risques et opportunités pour votre entreprise. Quoi qu'il en soit, soyez prêts à vivre en Inde une expérience incroyable !

> « Quoi qu'il en soit, soyez prêts à vivre en Inde une expérience incroyable ! »

SANOFI

Olivier Brandicourt
Directeur Général,
Sanofi

Description de l'entreprise.

Sanofi emploie plus de 5000 collaborateurs et réalise un chiffre d'affaires de l'ordre de 400 millions d'euros au travers des activités de pharmacie éthique, santé Grand Public et Vaccins. Sanofi compte également trois sites de fabrication. 95% des produits que nous commercialisons en Inde sont donc fabriqués sur place.

Parcours de votre entreprise en Inde.

Fondée en 1956, Sanofi Inde a toujours travaillé en étroite collaboration avec le Gouvernement indien, les médecins et les patients afin de proposer une gamme complète de médicaments et de vaccins de haute qualité.
Depuis 2009, Sanofi a investi près d'un milliard d'euros dans le renforcement de son outil industriel tant pour les produits pharmaceutiques que pour les vaccins. Nous nous sommes également associés à « Apollo Hospitals » afin de créer des centres de traitement du diabète partout dans le pays, sous l'appellation « Apollo Sugar Clinics Limited ».

Impact des récentes réformes économiques indiennes.

Les récentes initiatives de la part du gouvernement encourageant les collaborations internationales : «Make in India », « Start-Up in India » et «Innovate in India» adoptées par plusieurs Etats facilitent la conduite des affaires sur le terrain. L'industrie pharmaceutique fait face à de nombreux défis - notamment les changements réguliers en matière de politique de prix et la complexité de sa mise en œuvre au quotidien. Grâce à ses réformes, le Gouvernement est plus à l'écoute de ces difficultés et s'engage auprès de notre industrie en accompagnant et soutenant notre développement en Inde. Sur cette base, Sanofi s'investit encore davantage pour les patients indiens.

Conseils aux potentiels investisseurs.

- Etre prêt à adapter son offre aux besoins locaux.
- Période de « gestation » longue, un engagement à long terme est donc requis.
- l'Inde est un pays de talents, ils peuvent être des ressources précieuses d'avenir y compris sur d'autres marchés.
- L'accroissement du nombre de start-up montre qu'il n'y a pas de pénurie d'idées ou d'innovation en Inde, à condition d'y apporter un soutien financier et un cadre durables.

> « L'Inde est un pays de talents, ils peuvent être des ressources précieuses d'avenir y compris sur d'autres marchés »

SANSONE
STONE SOLUTIONS

David Sansone
Président, Sansone group
& Directeur Général,
Sanindco Impex Pvt. Ltd

Description de l'entreprise.

Sansone group, est une société familiale spécialisée dans la création, la fabrication et la distribution de produits en marbre et granit. Nos 4 départements interviennent sur deux marchés principaux : Lifestyle (Aménagement d'intérieur, mobilier, art de vivre) et funéraire. Nous diffusons auprès d'une clientèle B-to-B, B-to-C et les collectivités locales.

Parcours de votre entreprise en Inde.

Voilà bientôt 10 ans que Sansone group est présent en Inde, nous avions le choix de développement entre deux pays : la Chine ou l'Inde. Notre choix s'est porté sur l'Inde pour multiples raisons. Le pays abrite les plus belles carrières de granit, et il dispose d'une main-d'œuvre spécialisée. En 2008 notre filiale Sanindco a vu le jour. Notre choix s'est porté sur ville de Chennai située dans l'état du Tamil Nadu pour sa proximité aux carrières de matière première et son infrastructure portuaire.
Aujourd'hui nous sommes ravis que notre choix se soit porté sur l'Inde.

Impact des récentes réformes économiques indiennes.

Nous ne mesurons pas encore l'impact des récentes réformes prises par le gouvernent de Monsieur Modi. Cependant il est évident que les profondes réformes structurelles, les investissements publics dans les infrastructures, le contrôle de l'inflation ainsi que la récente réforme fiscale sécurisent et favorisent un climat positif des affaires.

Conseils aux potentiels investisseurs.

Incredible India ! L'Inde est le pays de tous les paradoxes où tout est possible si l'on s'en donne les moyens. Il faut apprendre à connaître ce magnifique pays où chaque détail compte. L'inde est immense, chaque région a sa spécialisation et avant de vous implanter, il est important de trouver la région qui correspond le mieux à vos besoins, à vos attentes. Ici plus qu'ailleurs il faut laisser du temps au temps, cela en vaut la peine, il y a beaucoup de demandes, le pays change vite et de nombreuses opportunités sont à saisir.

> « Ici plus qu'ailleurs il faut laisser du temps au temps, cela en vaut la peine, il y a beaucoup de demandes, le pays change vite et de nombreuses opportunités sont à saisir. »

Schneider Electric

Jean-Pascal Tricoire
Président-Directeur Général,
Schneider Electric

Description de l'entreprise.

Schneider Electric est le spécialiste mondial de la gestion de l'énergie et des automatismes et a réalisé près de 25 milliards d'euros de chiffre d'affaires en 2016. Nos 144 000 collaborateurs répondent aux besoins de clients dans plus de 100 pays en les aidant à gérer leur énergie et leurs processus de manière sûre, fiable, efficace et durable. Nos technologies connectées contribuent à repenser les industries, à transformer les villes et à enrichir les vies de leurs habitants. Chez Schneider Electric, nous appelons cela : Life Is On (La vie s'illumine).

Parcours de votre entreprise en Inde.

Schneider Electric est présent en Inde depuis plus de 50 ans et a connu une expansion rapide au cours des 10 dernières années. Le Groupe compte plus de 19 500 collaborateurs dont 1 300 ingénieurs en R&D, 28 unités de production, plus de 61 000 points de vente et une présence directe dans plus de 130 villes. Au cours des 5 dernières années, Schneider Electric Inde a construit/acheté 8 usines et fait l'acquisition de 7 entreprises.

Impact des récentes réformes économiques indiennes.

L'activité de Schneider Electric est centrée sur la gestion de l'énergie et des automatismes et le programme phare baptisé «Make in India» lancé par le gouvernement encourage fortement au développement du business en Inde. Le lancement de la GST (taxes sur les produits et services) va faciliter la vie des affaires et permettra au marché domestique indien d'exprimer son plein potentiel, tout en aidant à développer un climat propice aux investissements dans le pays.
L'ensemble d'initiatives récentes du gouvernement (Make In India, Smart City, réduction de l'empreinte carbone, approvisionnement électrique permanent 24h/24, 7j/7…) sont autant d'opportunités pour Schneider Electric, compte tenu de son activité centrée sur la gestion de l'énergie, les automatismes et toute une série de produits de haute technologie axés sur l'efficacité énergétique.

Conseils aux potentiels investisseurs.

L'Inde devrait devenir la troisième plus grande économie au monde d'ici 2030. A horizon 2020, il sera parmi les trois économies au monde à la plus forte croissance et parmi les trois destinations les plus prisées pour la production. Le marché intérieur offre une main-d'œuvre de qualité et connaît une consommation importante. Le pays dispose de fortes capacités dans le domaine technique et celui de l'ingénierie, soutenues par des instituts de formation technique et scientifique d'un excellent niveau.
Tous ces facteurs réunis font de l'Inde une destination attractive pour les investisseurs d'un secteur à l'autre. Dans ce contexte, les entreprises françaises disposent d'un champ de possibilités important en termes d'opportunités d'affaires, en particulier dans le domaine des infrastructures et des énergies renouvelables.

> « les entreprises françaises disposent d'un champ de possibilités important en termes d'opportunités d'affaires, en particulier dans le domaine des infrastructures et des énergies renouvelables »

Eric Boittin
Président-Directeur Général,
Groupe SERAP

Description de l'entreprise.

SERAP, leader mondial dans les refroidisseurs de lait, est une entreprise française familiale fondée en 1963.
Métier : concevoir et fabriquer des solutions pour la préservation et le traitement des liquides alimentaires, cosmétiques, pharmaceutiques.
CA : 50M€/2016
Effectif : 500 salariés
4 sites industriels (France, Mexique, Inde, Brésil)
Marché : 80 pays.

Parcours de votre entreprise en Inde.

L'Inde étant le premier producteur mondial de lait, SERAP a décidé d'entrer sur le marché indien des refroidisseurs de lait en vrac lorsque le « Clean Milk Act » a été promulgué (2006). Avec l'aide de Michele Janezic Agency à New Delhi, en 2008, un commercial et un technicien ont été recrutés pour mener une campagne de prospection et de vente, et mettre en place un SAV simple. En 2009, une filiale SERAP India a été créée dans le Gujarat pour importer et assembler les équipements vendus en Inde, puis les fabriquer grâce à un transfert de savoir-faire.

Aujourd'hui, SERAP India loue un atelier moderne de 2800 m2 et compte 90 employés. Elle fabrique 100% des refroidisseurs qu'elle vend, et exporte partout dans le monde des équipements «Made in India». En Inde, elle a vendu et installé 2000 refroidisseurs.

Impact des récentes réformes économiques indiennes.

Auparavant la complexité des règles fiscales indiennes effrayait et exposait l'entreprise étrangère à des erreurs, même avec les meilleurs consultants. La GST simplifiera énormément cet aspect et contribuera à une concurrence équitable entre les fabricants indiens, les « excises » taxes n'étaient pas toujours appliquées de manière similaire en Inde.

Conseils aux potentiels investisseurs.

Les cultures indiennes et françaises sont très différentes. Pour aborder le marché, patience et énergie seront nécessaires pour compenser cela. L'administration est très complexe et lente, il faut faire appel à des consultants pour respecter les règles.

Dans de nombreux domaines, le marché indien ne tient compte que du prix au détriment de la qualité : une forte concurrence sur les prix oblige les investisseurs à localiser en Inde l'achat des matières et composants. Cependant, la technologie et le savoir-faire européens sont appréciés et permettent de convaincre les clients si le prix se situe dans la fourchette du marché indien.

> « L'administration est très complexe et lente, il faut faire appel à des consultants pour respecter les règles. »

Michel Landel
Directeur général, administrateur et président du comité exécutif, Groupe Sodexo

Description de votre société.

Sodexo, leader mondial des services de qualité de vie est présent en Inde depuis 20 ans. Avec deux activités, les services sur site et les services « Avantages et récompenses », nous employons plus de 40 000 employés, qui exercent 100 métiers différents, au service de près de 9000 clients.

L'expérience de votre entreprise en Inde .

Notre aventure a débuté en 1997, avec notre activité Avantages et Récompenses et le lancement du chèque restaurant. La communauté RH a très vite compris l'intérêt de nos services, qui permettent de renforcer l'engagement et la rétention des salariés. Aujourd'hui, 2 millions de consommateurs utilisent nos solutions prépayées de service. En 2001, nous avons lancé notre activité de service sur site avec, d'abord, nos services de « facilities management », puis avec notre expertise en restauration collective. L'acquisition de Radhakrishna Hospitality Services limites (RKHS), puis de MacLellan nous a permis de renforcer notre leadership dans un marché en constante évolution.

Impact des récentes réformes économiques indiennes.

La démonétisation a eu un impact positif sur nos deux activités. La mise en place de la taxe sur les biens et services (GST) et l'adoption d'un taux réduit pour les denrées alimentaires essentielles comme le lait ou les céréales serait un mesure très bénéfique pour nous même, comme pour nos clients.

Conseils aux potentiels investisseurs.

Les atouts du marché indien sont nombreux : taille du marché, croissance de la classe moyenne, population jeune, innovante, sensible aux nouvelles technologies, ouverte au changement. Les diverses initiatives telles que Made in India, Skill India, Digital India, ont pour objectif de faciliter le développement du business et de créer un cadre attractif pour les grands groupes internationaux. Pour réussir en Inde, il est nécessaire d'avoir une approche à long-terme et de comprendre la complexité du paysage réglementaire, afin de construire une stratégie durable et soutenable.
Sodexo est confiante dans la croissance et dans les opportunités du marché indien.

> « Pour réussir en Inde, il est nécessaire d'avoir une approche à long-terme et de comprendre la complexité du paysage réglementaire, afin de construire une stratégie durable et soutenable. »

solairedirect
ENGIE

Thierry Lepercq
Président,
Solairedirect

Description de l'entreprise.

Solairedirect est un acteur de référence dans la production d'énergie solaire compétitive présente sur quatre continents. Fondée en 2006, l'entreprise est présente à la fois sur le développement, la construction, les services et l'investissement dans des parcs solaires. Au 31 décembre 2016, Solairedirect totalisait 1,5 GW à travers le monde.

Parcours de votre entreprise en Inde.

Solairedirect a commencé son aventure en Inde en 2010. L'entreprise a développé son premier projet de parc solaire de 5,6 MWc en 2013. Ce projet proposait à l'époque l'offre la plus compétitive avec un tarif de 7.49/kWh. Récemment, le secteur a observé un nouveau record de prix bas proposé par Solairedirect India avec une offre gagnante au prix de 3,15 Roupies le KWh pour 250 MW (338 MWc, Andhra Pradesh). Grace à ce nouveau succès, Solairedirect India se positionne comme le leader du solaire compétitif en Inde avec une capacité totale de 810 MW.

Impact des récentes réformes économiques indiennes.

Grâce au Premier Plan d'Action National pour le Changement Climatique lancé en 2008 puis au lancement du projet NSM (National Solar Mission) avec l'objectif d'atteindre 20 GW à horizon 2022, Solairedirect a développé de nombreux projets solaires et fait de l'Inde une de ses zones prioritaires de développement.

Conseils aux potentiels investisseurs.

- Posséder une connaissance approfondie sur le potentiel du marché, des concurrents, du système de prix et des régulations
- Être compétitif au niveau du prix et apporter des technologies innovantes
- Si une entreprise française a les ressources appropriées, investir seul sans partenaire local
- Mettre à profit le savoir-faire indien autant que possible
- Engager des managers locaux, les RH sont la clé dans le contexte social indien
- Toujours manager les équipes locales depuis la France pour les sujets les plus sensibles
- Etre flexible et s'adapter aux conditions locales différentes d'une région à l'autre
- Ne pas être arrogant, s'imprégner de la culture locale.

> « Engager des managers locaux, les RH sont la clé dans le contexte social indien. »

© Lauren Cousin

Jean-Guillaume Despature
Président du Directoire, Somfy

Description de l'entreprise.

SOMFY est une entreprise française qui conçoit et commercialise depuis plus de 40 ans des produits d'automatisation des ouvertures et fermetures de la maison et des bâtiments. Ces solutions aident à améliorer le cadre de vie des utilisateurs en répondant à leurs besoins en termes de confort, de sécurité et d'économies d'énergie. Les motorisations SOMFY et les contrôles automatiques sont maintenant utilisés dans les maisons, les bureaux, les magasins et les espaces publics, et trouvent sans cesse de nouvelles applications dans la vie quotidienne. SOMFY est le leader mondial dans ce secteur avec un chiffre d'affaires d'environ 1 milliard d'euros, une présence dans 58 pays et 8000 employés. Somfy est également un acteur clé du marché de la maison intelligente, avec plus de 750 000 solutions connectées.

Parcours de votre entreprise en Inde.

Après l'ouverture d'un petit bureau de liaison à New Delhi, suivie en 1996 d'une filiale détenue à 100 %, nous avons commencé à promouvoir les avantages des systèmes d'ouverture et fermeture automatiques en matière de confort, économies d'énergie et sécurité. Nous avons plus particulièrement formé les entrepreneurs à l'assemblage des produits finaux locaux avec nos composants. Ces efforts de longue haleine ont

permis à notre activité de s'imposer comme un secteur à part entière, avec plusieurs centaines d'entreprises d'assemblage, des milliers d'installateurs indépendants et un grand nombre de distributeurs.
Somfy bénéficie depuis 10 ans du fort esprit entrepreneurial de ce marché dynamique, non seulement pour consolider son empreinte, mais aussi pour développer des solutions fortement ancrées au niveau local ainsi que des business models adaptés à l'environnement indien.

Impact des récentes réformes économiques indiennes.

La récente accélération des réformes s'est traduite pour nous par un regain d'énergie. L'immobilier, notre marché numéro un, fait montre d'une certaine morosité depuis quelques années. Nous pensons qu'une fois entièrement mises en œuvre, les récentes initiatives telles que Smart Cities, Housing for All, les nouvelles règles en matière d'investissement, la loi RERA (Real Estate Act 2016) et la GST (Goods and Services Tax, qui entrera en vigueur en juillet 2017) permettront au marché de déployer tout son potentiel.

Conseils aux potentiels investisseurs.

L'Inde est très certainement un pays aux immenses opportunités, bénéficiant d'une main-d'œuvre qualifiée au niveau local. Notre expérience de ce marché concurrentiel nous enseigne cependant que la réussite suppose à la fois un engagement à long terme envers le marché et une approche de type bottom-up plutôt qu'un simple transfert de solutions ou modèles éprouvés dans d'autres pays. La force d'une entreprise multinationale combinée à un contenu local devient donc une recette puissante, non seulement pour l'Inde, mais aussi pour le reste des marchés émergents.

> « La réussite suppose à la fois un engagement à long terme envers le marché et une approche de type bottom-up plutôt qu'un simple transfert de solutions ou modèles éprouvés dans d'autres pays. »

Jean-Michel Soufflet
Président du Directoire,
Groupe Soufflet

Description de votre entreprise.

Soufflet est un groupe familial agroalimentaire français de dimension internationale. Premier collecteur de céréales en Europe, c'est un acteur incontournable sur le marché mondial du malt.
Sur la filière blé, il est l'un des tout premiers meuniers européens et un industriel significatif de la Boulangerie-Viennoiserie-Pâtisserie.

Parcours de votre entreprise en Inde.

Malteries Soufflet s'est implanté en Inde en 2010, en vue de produire localement des malts de qualité internationale pour les brasseurs et les distilleries. Malteries Soufflet a engagé un programme de développement de l'orge au Rajasthan, qui combine la sélection et la multiplication de variétés d'orge de brasserie par des contrats d'approvisionnement avec des exploitations agricoles. Elle a fait l'objet d'un agrément en 2014 et a démarré la production de malt à façon avec une maison brassicole à Alwar. En 2016, nous avons acquis cette usine et nous sommes devenus le premier malteur international possédant des actifs industriels en Inde.

Impact des récentes réformes économiques indiennes.

Nos activités agricoles bénéficient de l'amélioration des infrastructures d'irrigation, de l'accès croissant des agriculteurs aux subventions pour l'achat d'intrants, aux prêts et aux assurance-récolte. Les réformes sur les soutiens aux investissements étrangers (FDI), le code du travail et la promotion des « mega food parks » créent un environnement propice.

Conseils aux potentiels investisseurs.

Il convient de prendre en compte le cadre règlementaire en constante évolution, et ne jamais sous-estimer le risque juridique. Par ailleurs il peut être opportun d'analyser les possibilités de joint-venture avec une attention particulière, en évaluant d'un côté les avantages d'une plus profonde pénétration au sein du marché et d'une meilleure compréhension de la culture du pays, et de l'autre les risques de perte de contrôle de l'entreprise ou de paralysie de son activité. Il est important d'examiner la réponse du partenaire à vos attentes de fonctionnement et de performances en termes de gouvernance, de gestion comptable et de conformité.

> « Il est important d'examiner la réponse du partenaire à vos attentes de fonctionnement et de performances en termes de gouvernance, de gestion comptable et de conformité. »

Jean-Louis Chaussade
Directeur Général,
Suez

Présentation de l'entreprise.

SUEZ alimente 92 millions de personnes en eau potable, 65 millions en services d'assainissement, valorise 16 millions de tonnes de déchets par an et produit 7 TWh d'énergie locale et renouvelable. Avec un chiffre d'affaires de 15,3 milliards d'euros en 2016 et.82 536 collaborateurs, SUEZ présent sur les cinq continents est un acteur clé de l'économie circulaire pour la gestion durable des ressources.

Parcours de votre entreprise en Inde.

SUEZ est présent en Inde depuis plus de 30 ans où le Groupe a construit plus de 250 installations produisant 5,5 milliards de litres d'eau potable tous les jours alimentant 44 millions de personnes et traitant les eaux usées de près de 4,8 million de personnes. SUEZ accompagne également les principales mégalopoles dans l'amélioration de leur réseau de distribution d'eau potable, la réduction des pertes en eau et l'amélioration du service aux consommateurs, de leur SIG et de la gestion des infrastructures. Le Groupe est également présent auprès des industriels, et a acquis début 2016 Driplex, le leader des solutions clés en main de traitement d'eau pour l'industrie électrique.

Impact des récentes réformes économiques indiennes.

SUEZ est en mesure de s'inscrire dans les grands programmes gouvernementaux qui incluent les enjeux liés à l'eau comme le « Jawaharlal Nehru National Urban Renewal Mission » (JNNURM), le « Urban Infrastructure Development Scheme for Small and Medium Towns » (UIDSSMT), l' « Atal Mission for Rejuvenation and Urban Transformation » (AMRUT), « Clean India » et la « Smart City Mission », dans les projets en cours pour la réhabilitation des rivières comme Namami Gange, ou encore les projets de partenariats public privé pour l'eau lancés par plusieurs agglomérations.

Conseils aux potentiels investisseurs.

Le fort potentiel du marché indien et la transition qu'il met en œuvre lui permettra de devenir un acteur significatif de l'économie mondiale. Il offre de nombreuses opportunités à diverses industries pour se développer et renforcer les initiatives gouvernementales. Les investisseurs doivent néanmoins appréhender le paysage réglementaire qui est souvent considéré comme complexe ainsi que la diversité des marchés et des stratégies régionales.

> « Le fort potentiel du marché indien et la transition qu'il met en œuvre lui permettra de devenir un acteur significatif de l'économie mondiale. »

SYSTRA

Pierre Verzat
Président du Directoire,
Systra

Présentation de l'entreprise.

SYSTRA est un groupe international d'ingénierie et de conseil spécialisé dans les transports publics.

Parcours de votre entreprise en Inde.

Les activités de SYSTRA en Inde ont débuté en 1957 avec le premier projet d'électrification ferroviaire d'Indian Railways. Dans les années 1980, nous avons participé au premier projet de métro du pays. Aujourd'hui, SYSTRA continue d'apporter son expertise dans le secteur des transports en Inde. SYSTRA intervient sur de nombreux projets de métro : Ahmedabad, Mumbai, Nagpur et au côté du gouvernement indien, nous contribuons aux programmes de développement de la grande et semi-grande vitesse. Nous intervenons également sur plusieurs projets emblématiques de métro. En 2017, SYSTRA compte plus de 1300 collaborateurs en Inde.

Impact des récentes réformes économiques indiennes.

Le groupe SYSTRA s'est engagé en Inde dans la durée, nous participons activement à la mise en œuvre des investissements du gouvernement dans les smarts cities et les infrastructures de transports, en particulier dans les métros et nous en mesurons les impacts. Les réformes gouvernementales ne sont pas terminées, mais les perspectives de changement sont considérables.

Conseils aux potentiels investisseurs.

L'Inde est un marché immense, extrêmement diversifié et concurrentiel qui nécessite une stratégie et un positionnement clairs. Le développement urbain, les infrastructures et l'énergie sont des domaines clés pour les entreprises françaises, et les opportunités de croissance sont nombreuses. Le gouvernement indien a de grandes ambitions et met tout en œuvre pour encourager les investissements étrangers. Du point de vue des ressources humaines, le marché indien regorge de talents mais est très compétitif. Attirer, développer et conserver ses collaborateurs est donc essentiel. Enfin, l'Inde est un pays continent, il est important pour les entreprises de maintenir une certaine cohérence des compétences et des standards dans leurs opérations menées sur le territoire.

> « L'Inde est un marché immense, extrêmement diversifié et concurrentiel qui nécessite une stratégie et un positionnement clairs. »

THALES

Patrice Caine
Président-Directeur Général,
Thales

Présentation de l'entreprise.

Thales est un groupe international qui contribue à rendre notre monde plus sûr. Dans tous les environnements complexes, en partenariat avec les acteurs publics et les entreprises privées, tant sur le plan local qu'international, Thales offre des solutions fiables, performantes et sécurisées sur cinq marchés clés : l'Aéronautique, l'Espace, le Transport Terrestre, la Défense et la Sécurité. Leader mondial en matière de hautes technologies au service des systèmes d'informations critiques, Thales a présenté en 2016 un chiffre d'affaires de 15 milliards d'euros.

Parcours de votre entreprise en Inde.

Le partenariat de Thales avec l'Inde a commencé en 1953 grâce à un transfert de technologie vers Bharat Electronics Limited (BEL) dans le domaine des radars. Depuis lors, nous avons approfondi nos coopérations et diversifié nos activités au bénéfice de l'industrie civile (transport terrestre et aéronautique) et de défense du pays. Nous sommes fiers de travailler avec les autorités indiennes au profit de la croissance indienne et du succès de grands projets, à l'exemple récemment du Rafale. Nous avons la volonté de développer notre présence locale en Inde. Notre stratégie 'Make in India and export from India' reflète cet engagement.

Impact des récentes réformes économiques indiennes.

Thales s'est associé à l'industrie indienne depuis des années à travers des transferts de technologies et de savoir-faire. La stratégie de Thales est de se développer en Inde à travers des partenariats coopératifs, par exemple avec HAL, et des Joint-Ventures - comme BEL, Samtel ou L&T Technology Services. Dans cette perspective, la politique «Make in India» du gouvernement est une démarche positive qui nous a permis de renforcer notre stratégie. Nous suivrons avec attention les prochaines étapes, permettant par exemple la simplification et l'accélération des procédures.

Conseils aux potentiels investisseurs.

L'Inde représente un des plus grands marchés du monde pour les biens et de services, riche d'innombrables talents. Alors que le gouvernement indien encourage fortement les investissements extérieurs, les entreprises et investisseurs étrangers sont engagés dans une course contre la montre pour se positionner en Inde. La France et ses entreprises doivent saisir cette opportunité et se positionner dans le peloton de tête. C'est maintenant que les succès de demain se décident. Bien entendu, les entreprises intéressées par le marché indien doivent s'adapter aux différences culturelles entre les deux pays et prendre la mesure de la diversité du continent indien lui-même. Si elles font cet effort, le succès sera au rendez-vous, dans l'intérêt réciproque de l'Inde et de la France.

> "L'Inde représente un des plus grands marchés du monde pour les biens et de services, riche d'innombrables talents."

Patrick Pouyanné
Président Directeur-Général,
Total

Présentation de l'entreprise.

TOTAL est un leader de l'énergie, comptant parmi les cinq majors internationales du secteur. Le Groupe est présent dans 130 pays où il emploie 100 000 personnes de 150 nationalités différentes. Ses activités se répartissent en 4 branches : Exploration-Production, Raffinage-Chimie, Marketing & Services, et Gaz et Energies renouvelables. L'une des 10 plus grandes entreprises du secteur Raffinage-Chimie, TOTAL se situe aussi dans le top 3 à l'échelle mondiale pour le Gaz Naturel Liquéfié (GNL) et est un acteur majeur de l'énergie solaire, par le biais de sa filiale Sunpower.

Parcours de votre entreprise en Inde.

TOTAL est actif en Inde depuis la fin des années 1970 où il offrait une assistance technique à la compagnie nationale ONGC. Le Groupe s'est engagé dans la distribution de produits pétroliers et dans les activités gazières. TOTAL détient 26 % dans le terminal d'importation de gaz naturel liquéfié (GNL) d'Hazira dans le Gujarat, un des deux plus grands terminaux en service dans le pays. TOTAL est l'une des entreprises multinationales leader dans le commerce du gaz de pétrole liquéfié (GPL) et dans le secteur des lubrifiants, les lubrifiants automobiles étant produits dans l'usine spécialisée du Groupe près de Mumbai où un centre technique dédié aux produits de spécialités a été construit en 2012. TOTAL est aussi présent dans le domaine des bitumes à haute valeur ajoutée avec une usine, située à Jodhpur dans le Rajasthan. Sunpower Solar India a été fondée en 2011 et devrait pouvoir profiter des objectifs ambitieux fixés par les autorités indiennes en termes d'énergie solaire. A la fin de 2016, le Groupe employait 712 personnes en Inde.

Impact des récentes réformes économiques indiennes.

Les réformes entreprises par le gouvernement indien ont montré que l'Inde était prête à s'ouvrir et à diversifier son économie, en mettant l'accent sur l'industrie manufacturière et le développement des infrastructures. En parallèle, l'Inde a ratifié les Accords de Paris sur le changement climatique en octobre 2016, ouvrant la voie à une évolution vers un bilan énergétique moins dépendant du charbon. Ces réformes ont renforcé l'engagement de TOTAL de contribuer au développement des marchés énergétiques indiens, notamment dans le domaine du solaire et du gaz naturel.

Conseils aux potentiels investisseurs.

L'Inde est un marché exceptionnel de par sa taille et le développement de son économie a le pouvoir d'affecter les marchés mondiaux. Les investisseurs doivent adopter une vision de long-terme afin de tirer parti du potentiel de croissance qu'offre le développement économique de l'Inde et la créativité de sa communauté d'affaires. Ils doivent prêter la plus grande attention à la politique économique du gouvernement indien dans leur secteur d'activité. Afin de réussir, les investisseurs doivent également choisir avec soin le site de leur investissement, étant donné que les nombreux Etats de la Fédération indienne offrent des conditions différentes aux investissements étrangers en fonction des secteurs.

> « Les investisseurs doivent adopter une vision de long-terme afin de tirer parti du potentiel de croissance qu'offre le développement économique de l'Inde et la créativité de sa communauté d'affaires. »

Guy Sidos
Président Directeur Général,
Vicat

Description de l'entreprise.

Vicat produit et commercialise du ciment, du béton prêt à l'emploi et des granulats. Groupe familial remontant à l'invention du ciment artificiel par Louis Vicat il y a 200 ans, Vicat réalise un chiffre d'affaires de 2,5 milliards d'euros dans 11 pays : France, États-Unis, Turquie, Sénégal, Suisse, Égypte, Italie, Mali, Kazakhstan, Mauritanie et Inde, avec plus de 30 millions de tonnes de capacité de ciment.

Parcours de votre entreprise en Inde.

Vicat est implanté en Inde depuis 2008 avec la construction d'une cimenterie Greenfield, Kalburgi Cement, filiale à 100% de Vicat. En 2010, Vicat prend une participation majoritaire dans la société Bharathi Cement. La capacité totale de production de ciment de Vicat en Inde est aujourd'hui de 8,3 millions de tonnes par an.

Vicat commercialise ses produits en Inde sous la marque «Bharathi Cement», dans tous les états de l'Inde du Sud et de l'Ouest, avec des bureaux dans 5 états, 24 succursales, 170 entrepôts et plus de 3 000 distributeurs au Maharashtra et dans l'Inde du Sud.

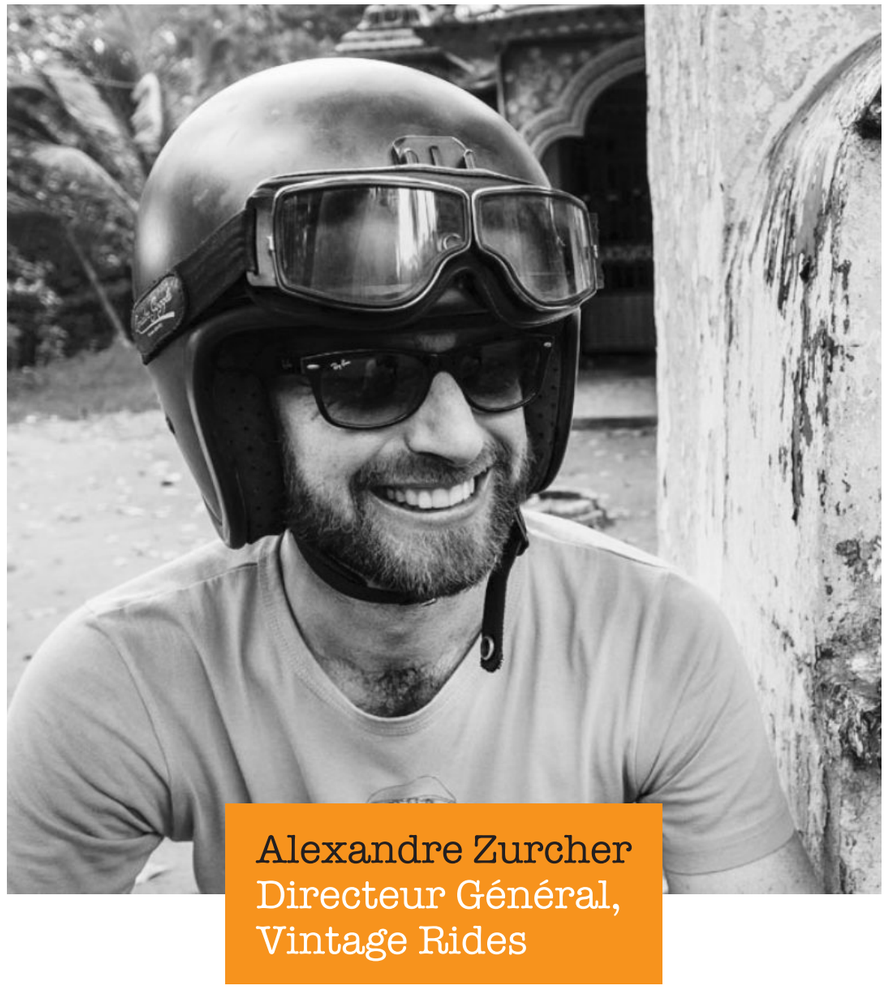
Impact des récentes réformes économiques indiennes.

Prévue en juillet 2017, la GST conduira à la création d'un marché unifié, ce qui facilitera le mouvement des marchandises entre les États et réduira les coûts de transaction pour les entreprises. Elle modifiera la structure fiscale indirecte en additionnant la majorité des impôts indirects, contribuant ainsi à une meilleure fluidité des affaires en Inde.

Conseils aux potentiels investisseurs.

Pour réussir dans les affaires en Inde, il est important de comprendre la culture locale, plutôt que d'imposer les pratiques et modèles internationaux. ''Make in India" est aussi important que "Make for India". Cela passe par la délégation de pouvoir auprès d'équipes opérationnelles locales et par l'investissement dans les talents locaux. Il existe plusieurs Indes dans ce sous-continent, et les consommateurs indiens exigent les produits et les services du monde occidental mais à des prix plus bas. Faire des affaires en Inde exige un effort intense et soutenu, de la patience, avant même d'être en mesure de réaliser les ventes et la rentabilité escomptées.

> "Pour réussir dans les affaires en Inde, il est important de comprendre la culture locale, plutôt que d'imposer les pratiques et modèles internationaux."



Alexandre Zurcher
Directeur Général,
Vintage Rides

Description de l'entreprise.

Née d'une double passion pour le voyage d'aventure et la moto Royal Enfield, Vintage Rides conçoit et organise des voyages sur motos de caractère depuis 2006, et permet à ses riders d'associer, en tout sécurité, le plaisir du voyage à moto, la découverte de destinations insolites et plaisir de la ride. Vintage Rides opère plus de 90 tours moto par an, et permet à plus de 1000 motards passionnés de vivre une expérience extraordinaire sur des terres authentiques, au contact des populations locales.

Parcours de votre entreprise en Inde.

En 2006, Alexandre Zurcher est étudiant à Delhi lorsqu'il décide d'acheter sa propre Royal Enfield pour traverser l'Inde ; c'est à cette occasion que naît l'idée de Vintage Rides. De retour à Delhi, il s'associe avec Alexandre le Beuan, un professionnel du tourisme installé à Delhi deux ans auparavant. Ensemble, ils créent Vintage Rides, et entendent allier découverte de nouvelles destinations, plaisir du voyage sur moto de caractère et expérience humaine en Inde. Aujourd'hui, Vintage Rides se compose d'une équipe de plus de 30 passionnés et organise des voyages moto en Inde, au Népal, au Sri Lanka, au Bhoutan, en Mongolie, en Indonésie et en Thaïlande.

Impact des récentes réformes économiques indiennes.

La démonétisation et l'instabilité économique qui a suivi son annonce ont été un véritable défi pour nous, en tant que professionnels du tourisme, car elles ont impacté non seulement notre entreprise et nos employés, mais aussi nos clients.
L'annonce récente de la mise en place du GST et l'incertitude juridique qui l'entoure sont un nouveau défi auquel nous faisons face!

Conseils aux potentiels investisseurs.

Le marché indien a un très bon potentiel de croissance grâce à un PIB en hausse, une classe moyenne en pleine ascension et une population jeune, éduquée et compétitive qui s'insère sur le marché du travail. Il est cependant important de garder en tête que la structure légale et financière de l'Inde est complexe et parfois versatile, a fortiori pour des investisseurs étrangers. S'entourer de professionnels locaux et solliciter les institutions franco-indiennes permet de faire les bons choix avant d'approcher le marché indien. L'Inde est un pays de contradictions, pourtant extrêmement cohérent, où les traditions cohabitent avec la modernité; il faut parfois s'armer de patience pour réussir ses projets.

> « L'Inde est un pays de contradictions, pourtant extrêmement cohérent, où les traditions cohabitent avec la modernité; il faut parfois s'armer de patience pour réussir ses projets »

ACCOR HOTELS
AIRBUS
ARKEMA
Amundi
BNP PARIBAS
BIGUINE
Capgemini
CRÉDIT AGRICOLE
JCDecaux
DECATHLON
EDF
ENGIE
faurecia
Jean Jean Breads
L'ORÉAL
MAZARS
MBDA
MECAPLAST GROUP
KEY PLASTICS
Pernod Ricard
RENAULT
ROQUETTE
SAFRAN
Salveo
SANOFI
SANSONE
Schneider Electric
serap
solairedirect
sodexo
somfy
soufflet
SUEZ
SYSTRA
THALES
TOTAL
VICAT
VINTAGE RIDES

सत्यमेव जयते

Ambassade d'Inde
Service économique et commercial
13-15 rue Alfred Dehodencq
75016 - Paris, France
Tel. : 00 33 1 40 50 70 70
Fax : 00 33 1 40 50 09 96
Métro (Subway) : La Muette (Ligne n° 9)
eco.paris@mea.gov.in

www.ambinde.fr

ebiz.gov.in

makeinindia.com

investindia.gov.in

digitalindia.gov.in

startupindia.gov.in

incredibleindia.org

mea.gov.in