

# LE POTENTIEL DU COMMERCE EN INDE

LES OPPORTUNITÉS PROMETTEUSES  
DANS UN MARCHÉ DYNAMIQUE





# Le Potentiel du Retail en Inde : *Les Opportunités Prometteuses dans un Marché Dynamique*

MATHIAS DESROCHES  
TRENDS ANALYSTE  
@HUB INSTITUTE



À l'heure où la démographie indienne est propulsée au rang de première population mondiale, la classe moyenne émergente vient redéfinir les frontières de la demande entre le commerce de détail traditionnel et celui qui émerge en ce moment même.

Les us et coutumes changent au rythme d'un espace marchand qui évolue à Vitesse grand V. Le commerce local monte en gamme, le paysage du retail indien voit émerger des centres commerciaux de plus en plus grands et les marques s'essaient à repousser les limites de leur proposition de valeur en se premiumisant. Le commerce indien est en quête de croissance dans un environnement ultra-compétitif, où les temps de livraison et la qualité des produits deviennent des critères segmentants pour les nouveaux consommateurs. La montée du e-commerce et l'émergence des nouvelles technologies met le pied à l'étrier des populations. Ces dernières souhaitent s'émanciper des moyens de consommation traditionnels et font de l'innovation sociale, environnementale et technologique une nouvelle route à suivre pour guider la performance des entreprises. Le gouvernement accompagne les solutions locales, veut exporter plus et accueille de nouveaux acteurs internationaux pour mener à bien des projets de développement du commerce dans un contexte qui mute fortement. Entre le commerce organisé et désorganisé, l'Inde voit son paysage industriel changer sous l'égide des traditions locales et d'une vision commerciale moderne que les marques doivent manier avec le plus grand soin pour espérer s'intégrer de manière prospère.

# Sommaire

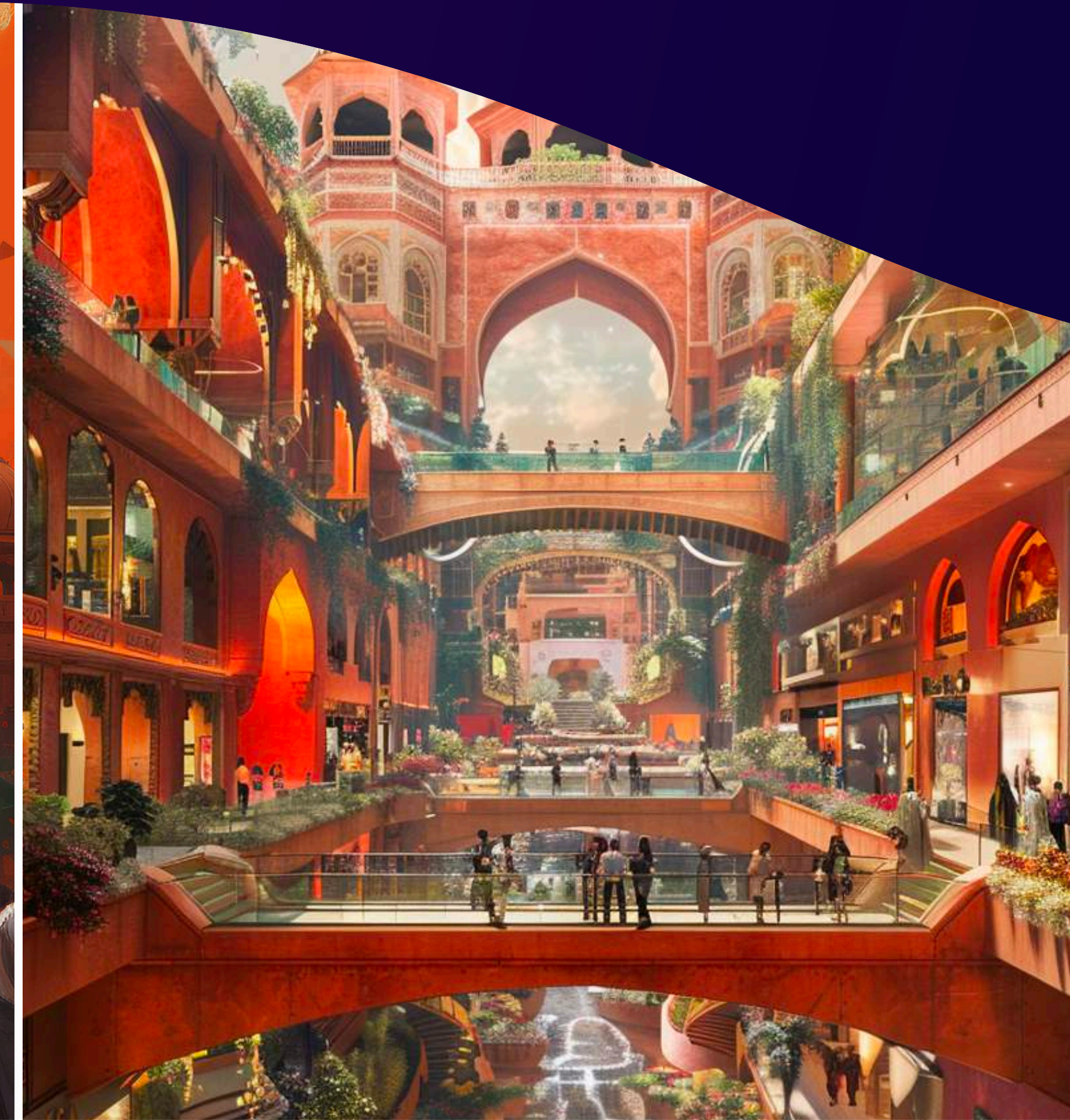
## LE POTENTIEL DU COMMERCE EN INDE : LES OPPORTUNITÉS PROMETTEUSES DANS UN MARCHÉ DYNAMIQUE



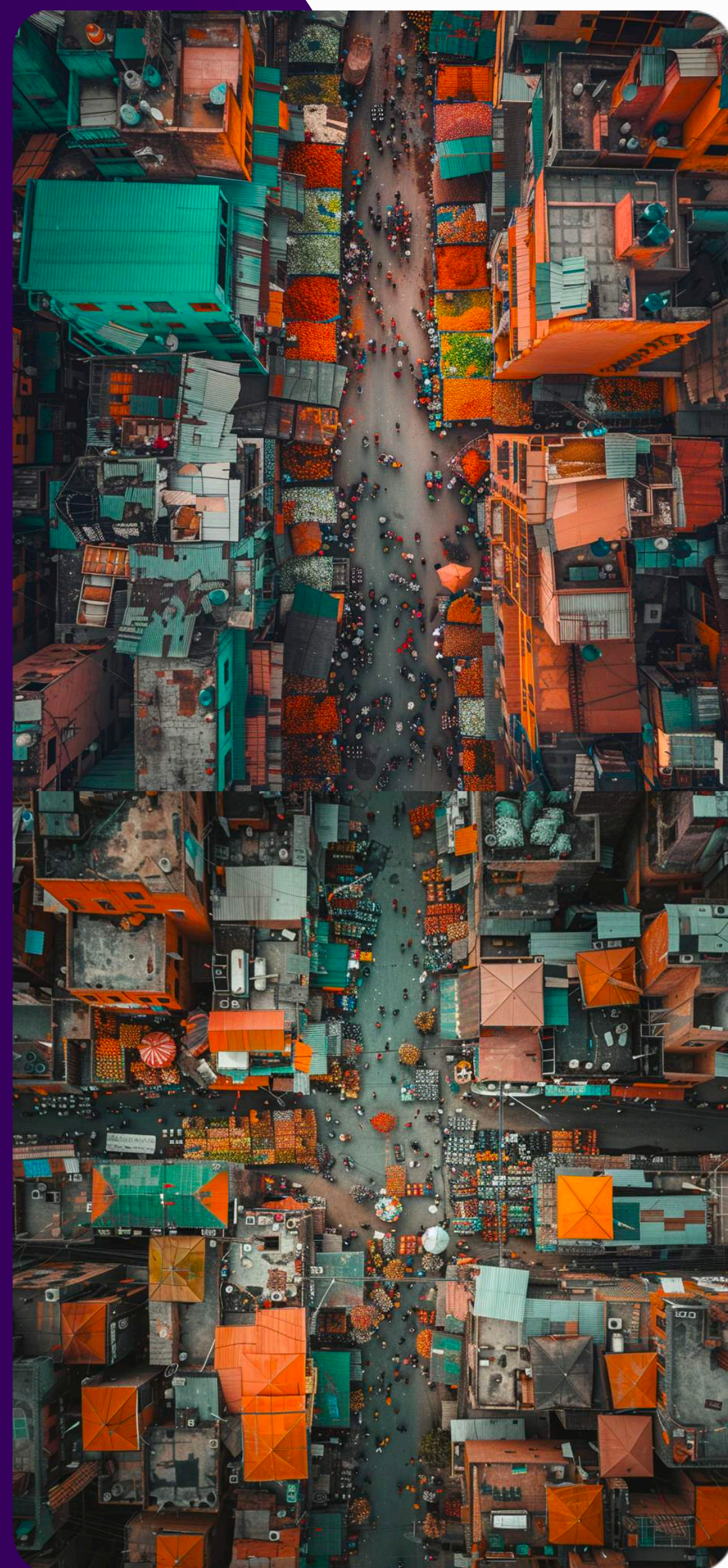
L'Inde,  
une culture commerciale à part



Une société qui évolue  
entre commerce organisé et désorganisé



Quelles perspectives  
pour les marques étrangères en Inde ?



# L'INDE, UNE CULTURE COMMERCIALE À PART



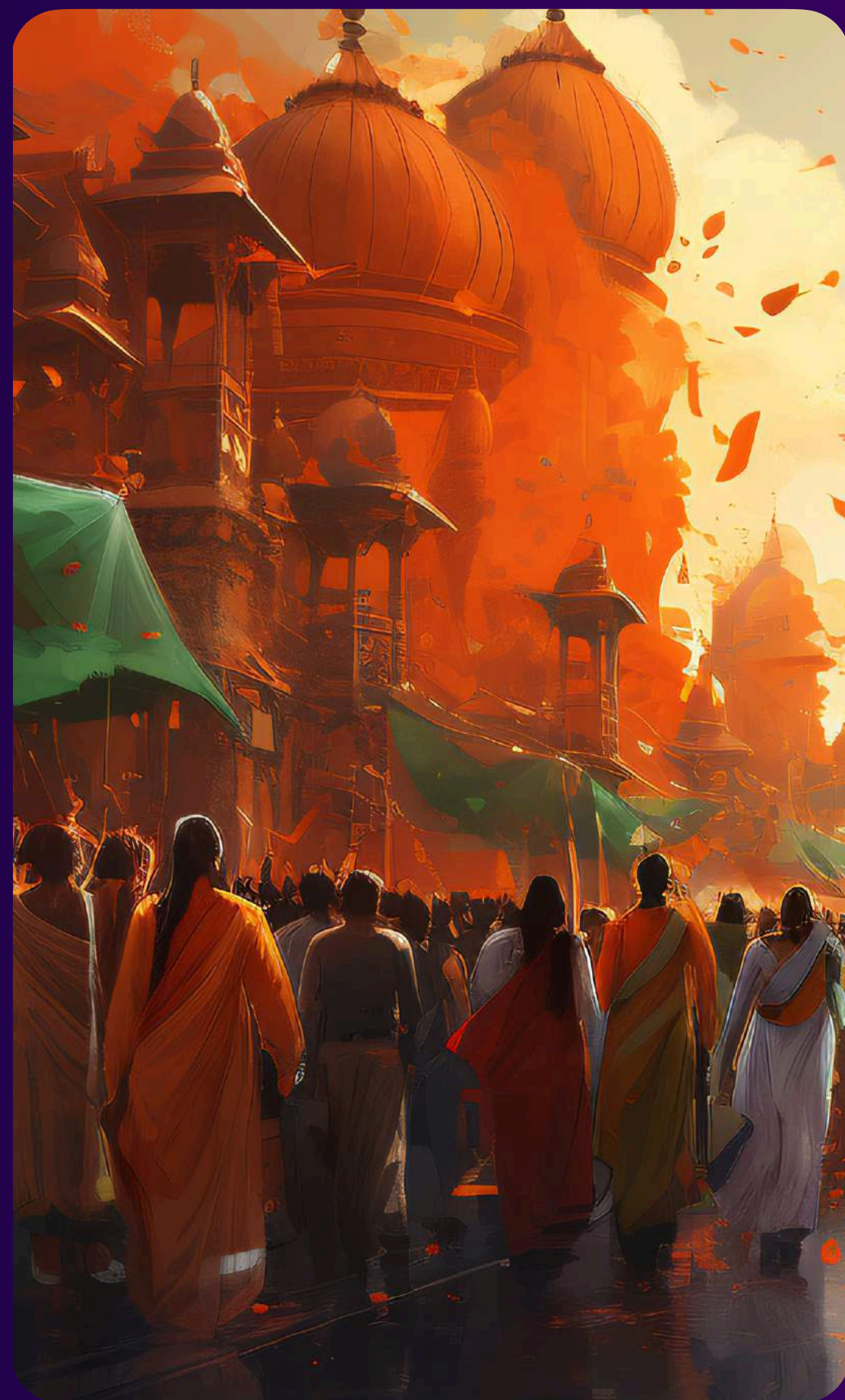
# CONTEXTE & CHIFFRES CLEFS



**DES CONSOMMATEURS  
INDIENS EN  
PLEINE ÉVOLUTION**



**LA CULTURE INDIENNE  
INFLUENCE  
LE PAYSAGE DU RETAIL**



# UNE SOCIÉTÉ QUI ÉVOLUE ENTRE COMMERCCE ORGANISÉ ET DÉSORGANISÉ





# LE COMMERCE PHYSIQUE COMME COEUR DU COMMERCE INDIEN



**LE E-COMMERCE INDIEN :  
UN MARCHÉ DE TAILLE  
À LA CROISSANCE  
EXPONENTIELLE**



**LE SOCIAL COMMERCE  
COMME NOUVELLE  
FRONTIÈRE MARCHANDE**



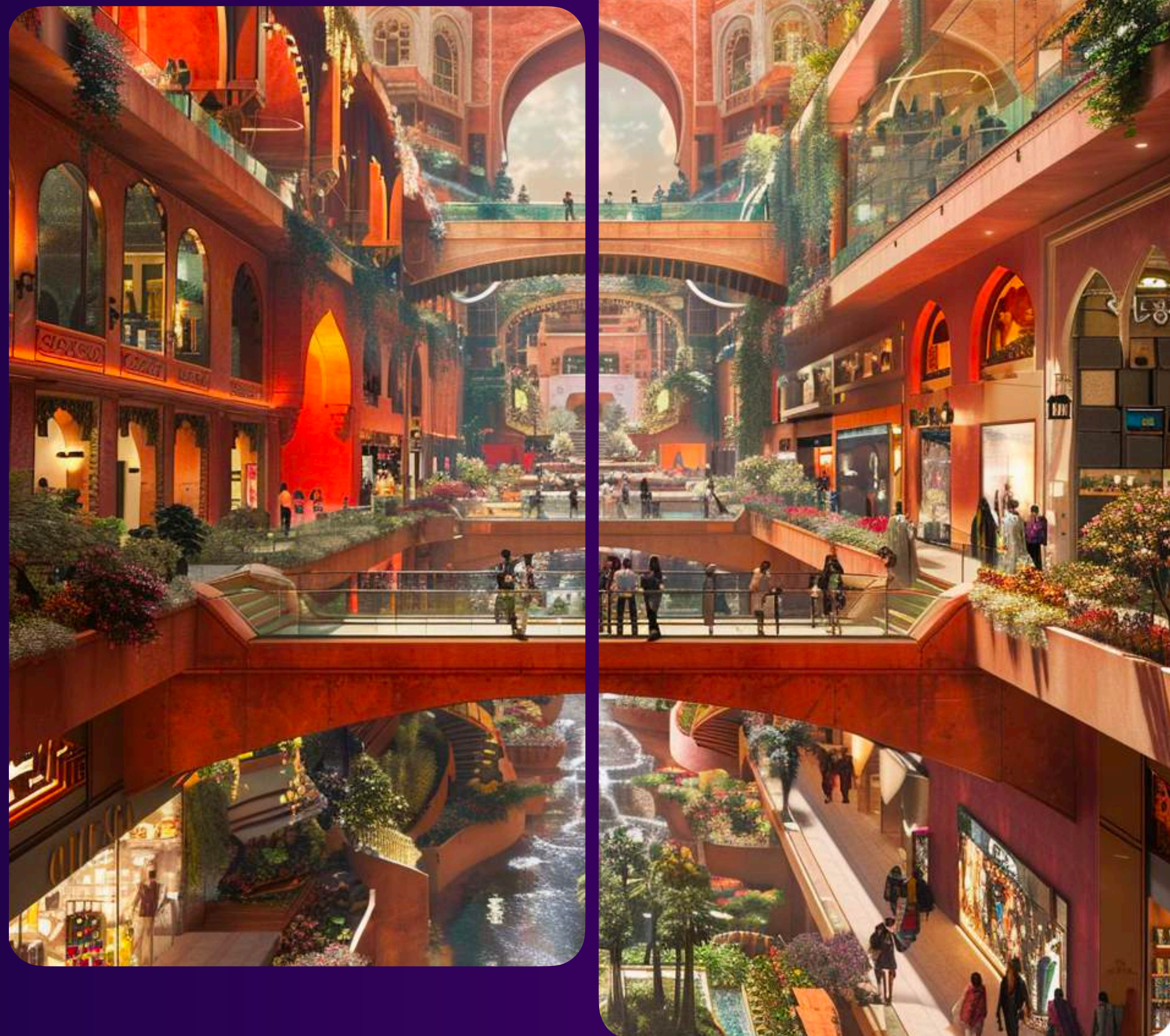
**LE COMMERCE EN  
QUÊTE D'ATTENTION :  
UNE APPROCHE AXÉE  
SUR LE DIVERTISSEMENT**

# RE-TECH COMMERCE : QUAND LE RETAIL ACCUEILLE LA TECHNOLOGIE

# LE QUICK COMMERCE, UN MODÈLE DE SERVICE EN ASCENSION



# « GREEN-DIAN COMMERCE »



# QUELLES PERSPECTIVES POUR LES MARQUES ÉTRANGÈRES EN INDE ?



A photograph of a man with a mustache and dark hair, wearing a white turtleneck sweater. He is looking slightly to the right. The image is partially obscured by a large, semi-transparent purple circle that serves as a background for the text.

# LES NOUVEAUX ACTEURS DU PAYSAGE FASHION



**SPORT & RETAIL :  
LA NOUVELLE  
USINE DU MONDE**



**NOURRITURE & BOISSONS :  
LES NOUVELLES  
SAVEURS DU RETAIL**



# LES GRANDS ACTEURS SE POSITIONNENT EN INDE

# CONCLUSION



**POUR ALLER  
PLUS LOIN...**

[WWW.HUBINSTITUTE.COM](http://WWW.HUBINSTITUTE.COM)



CE RAPPORT VOUS A PLU ?

# DEMANDER UNE INTERVENTION DANS VOS LOCAUX OU ONLINE



**Emmanuel Vivier**

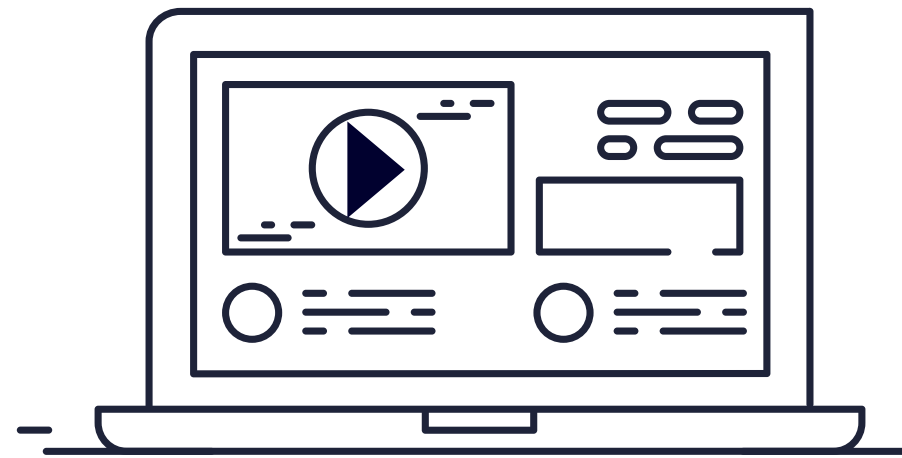
Co-fondateur du HUB Institute  
Analyste principal

[Demander une intervention](#)

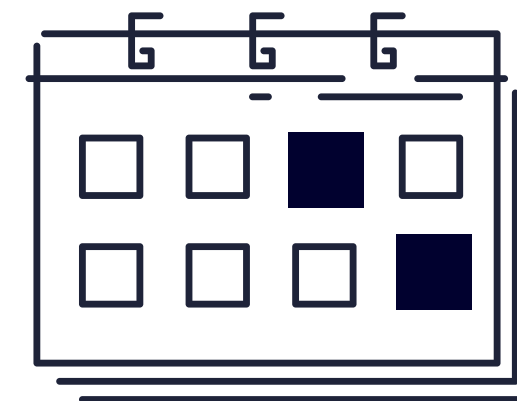


POUR ALLER PLUS LOIN...

# SUIVEZ NOS FORMATIONS ET NOS PROCHAINS ÉVÉNEMENTS !



**+ 40 FORMATIONS  
DISPONIBLES EN LIGNE**



**VENIR AUX PROCHAINS  
RENDEZ-VOUS DES  
DÉCIDEURS**



**HUB MEMBERSHIP  
SUBSCRIPTION**

**DÉCOUVRIR LE  
MEMBERSHIP**





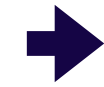
POUR ALLER PLUS LOIN...

# REJOIGNEZ LA COMMUNAUTÉ DES LEADERS DU DIGITAL & DE L'IMPACT POSITIF



Membership

Plus de 120 grandes marques sont déjà membres !



Accès à plus de 20 HUBREPORTS,  
nos rapports d'experts annuels



Accès aux 60 conférences physiques



Accès aux 30 déjeuners  
et dîners networking



Des services personnalisés  
pour accélérer votre organisation

Devenir membre



Contact



**Adeline Jouanne**

Membership Director

[adeline.jouanne@hubinstitute.com](mailto:adeline.jouanne@hubinstitute.com)



**Claudia DIAS**

Sales & Marketing Manager

[claudia.dias@hubinstitute.com](mailto:claudia.dias@hubinstitute.com)

# MERCI

**CRÉDITS :**

Ce HUB Report est réalisé par le [HUB Institute](#)

Chargée d'étude : Mathias Desroches & Adrien Gareaud

Sous la direction de : Emmanuel Vivier & Lora Radivojevic

Ce HUB Report est la propriété du HUB Institute.

Aucun élément protégé par le droit d'auteur ne peut être reproduit, redistribué ou transféré sans l'accord préalable du HUB Institute.

Les HUB Reports sont disponibles pour les membres du HUB Institute à des fins internes uniquement.

*Les images illustrant ce HUB Report sont générées via des outils d'IA générative.*