



Ambassade de l'Inde
Paris, France



FRANCO-INDIAN BUSINESS DAY 2017

Tourism - Digital - Biotechnology

November 30, 2017



- Compte Rendu -

Lieu : World Trade Center, 2 Rue Henri Barbusse, 13001 Marseille, +33 4 13 94 04 13

Organisateurs : Le Business Day France Inde a été organisé par l'Ambassade de l'Inde à Paris www.ambinde.fr, Make in India makeinindia.com et le Business Club France Inde, en partenariat avec la ville de Marseille marseille.fr, L'office de tourisme et des congrès de la ville de Marseille, marseille-tourisme.com, l'UCCAB Union des Chambres de Commerce et Clubs d'Affaires Bilatéraux u3cab.com et Provence Promotion investinprovence.com.

Avec le soutien du Service des Relations Internationales de la ville de Marseille, et la présence du Service des Relations Internationales de la Région PACA.

09:20: Introduction - (plénière)



Sont intervenus :

Mme Michèle LEMARCHAND BCFI – Présidente, a accueilli les participants, rappelé l’historique et la genèse de l’évènement, puis présenté la stratégie du BCFI et les événements à venir

M. Sarvjeet SOODAN Ambassade de l’Inde en France – Responsable du Service Economique et Commercial, a présenté les Initiatives de l’ambassade de l’Inde pour accueillir les entreprises françaises

M. Didier PARAKIAN Ville de Marseille – Economie & International, a lancé officiellement le forum avec **Mme Caroline POZMENTIER** Région Provence Alpes côtes d’azur - Vice-Présidente déléguée aux relations internationales a présenté les actions de la Région à l’international

M. Olivier VAN DE WINKEL UCCCAB – Président, a présenté de l’UCCCAB et de la dynamique interrégionale

Mme Fanny WALTER BCFI - Conférencière et Coach internationale, a fait une présentation sur le thème « Travailler avec les Indiens. Pourquoi ? Comment ? (Regard humain et interculturel) »

Animation : **Mme Véronique MONCADA** BCFI – Secrétaire Générale.



De gauche à droite : **M. Didier PARAKIAN** Ville de Marseille, **Mme Caroline POZMENTIER** Région Provence Alpes côtes d’azur, **M. Sarvjeet SOODAN** Ambassade de l’Inde en France, **Mme Michèle LEMARCHAND** BCFI, **M. Olivier VAN DE WINKEL** UCCCAB.

10:30 : Workshops & B2B répartis dans deux salles

Workshop TOURISME & B2B : présentations et échanges

M. B.B. MUKHERJEE a échangé sur le Tourisme en Inde

M. Lucien SALEMI Syndicat National des Agences de Voyage – Président, a présenté la SNAV

M. Cyrille SABOYA Marseille Tourisme Responsable Promotion Loisirs a présenté une étude sur le tourisme indien à Marseille

M. Maxime TISSOT Office de tourisme, a présenté le tourisme à Marseille et les grands évènements à venir

Mme Ariane SIMON CRT PACA - Chargée de promotion international, a présenté les richesses touristiques de la région PACA et la marque internationale « Enjoy the unexpected ».

Ensuite, de nombreux intervenants ont pris la parole, et échangé avec les participants :

M. Jean-Charles HERMET Sales Manager chez Air India, a présenté son entreprise et l'offre d'Air India. Il a expliqué notamment qu'avant de venir en France, les indiens viennent en Europe. Ils peuvent atterrir à Londres et repartir de Milan. Un problème pour les touristes indiens : la nourriture. Le développement touristique doit s'appuyer sur des éléments symboliques communs, comme le Corbusier : pour son travail à [Chandigarh](#), et à Marseille (la [Cité Radieuse](#), classé Monument historique et Patrimoine mondial de l'Unesco en 2016).

M. Henri PREVOST ALLARD, Adjoint au Tourisme à Saint Tropez Tourisme, poursuit sur ce point en rappelant l'histoire qui lie étroitement l'Inde et Saint Tropez, racontant la vie du [général Allard](#), dont il est le descendant.

Etaient notamment présents à cet atelier :

Aéroport Marseille Provence	DUBOSC	Laurent	Relation compagnie et TO
Aéroport Marseille Provence	BUJOLI-BOSC	Marie-Ange	Chargées d'études développement lignes
Air India	HERMET	Jean-Charles	Sales Manager
Algérie Tours	LAGOUNE	Amine	Président
Bout du monde Tourisme	PLISSON	Hervé	Directeur
Colorbus	GRANIER	Aurore	Directrice Commerciale
CRT PACA	SIMON	Ariane	Chargée de promotion international
Deluxe France Travel	KHALEK	Moatez	Gérant des ventes
Eastwind Holidays India	KOHLI	Ashok	Receptif
Hotel Carré / CCI Marseille	GUYOT	Nicolas	Directeur
INDIA TRAVEL PUNDITS	KHANNA	Yashpal	Director
Indiens en France	HALLAK	Elsa	Directrice
Intercontinental Bordeaux	CHOQUET	Elodie	Responsable des Ventes
Mangalam Tours	AUQUIT	Sylvie	Commerciale
NAP PROVENCE	DA COSTA	Yoann	Manager & Travel Advisor
Nouveau Départ	CHELIHI	Noémie	représente Monsieur Lagoune
Pullman - aéroport	VAN DURME	Philippe	Directeur du Revenu
Saint Tropez Tourism	PREVOST ALLARD	Henri	Adjoint au Tourisme
Southern France Vacations	GICQUEL	Gaëlle	Fondatrice
Villa Santa Lucia	RENARD	Elise	Codirigeante
WORLDMUNDO	PIOVANACCI	Gentiane	Communication Interculturelle
Mistral Voyages	BENSAID	Jean-Pierre	Consul Honoraire Sao Tome & Principe
Le Petit Nice Passadat	PRESCHEY	Marilou	Responsable commerciale

Workshop ENTREPRISES & B2B

Présentation de l'Inde & ses avantages par M. Sarveet SOODAN - Ambassade de l'Inde en France

M. Sarveet Soodan a présenté l'Inde & les avantages de venir investir en Inde pour les entreprises Françaises. L'Inde représente un marché très attractif pour les entreprises & investisseurs étrangers grâce à de nombreux avantages :

- ✓ Une croissance économique parmi les plus importantes au monde : 7,6% en 2015-2016
- ✓ Une inflation modérée : environ 5%.
- ✓ Une population de 1,25 milliard d'habitant.
- ✓ Une population jeune & éduquée synonyme de productivité, une production locale forte de qualité.
- ✓ Une forte demande locale en croissance exponentielle.

Néanmoins, le marché Indien n'est pas si facile d'accès notamment pour les PME à cause de la taille du pays, ses nombreux spécificités culturelles locales, de son administration. Il est en effet difficile pour de nombreuses entreprises de s'adapter aux coutumes & façons locales de traiter les affaires.

C'est pourquoi, le gouvernement Indien facilite & accompagne le développement des affaires en Inde par la mise en place de nombreux programmes :

1. **Make in India** promeut la production local par l'introduction d'un environnement favorable aux implantations, d'un soutien aux innovations & la construction d'infrastructures modernes. Il a pour objectif d'inciter les entreprises étrangères à produire localement si elles souhaitent développer leurs chiffre d'affaires sur le marché.
2. **Facilité d'obtenir un visa pour l'Inde** : mise en place du E-Visa disponible après demande via Internet en quelques jours.
3. **Réformes du système de taxes & impôts** : réduction du l'impôt sur les sociétés de 30 à 25%
4. **Création d'une cellule dédiée à l'accompagnement des sociétés investissant en Inde.**

L'Inde est aujourd'hui la première destination pour les investissements aux monde.

L'Inde a également largement investis pour développer & améliorer ses infrastructures actuelles : programme SMART CITIES, développement des ports, routes, digitalisation du secteur bancaires.

Les secteurs les plus attractifs sont les suivantes :

- ✓ Technologies d'information : l'Inde forme de nombreux ingénieurs informatiques et représente un des marchés principaux notamment pour l'outsourcing.
- ✓ Electronique :
- ✓ Pharmacie – Biotechnologie – Equipement Médial
- ✓ Energie renouvelable.

Suite à cette présentation, de nombreuses questions ont été posé sur la juridiction local & les difficultés pour les petites & moyennes entreprises de s'implanter.

Présentation économique du territoire et de l'agence par M. Matthieu VIS - Provence Promotion

M. Vis a présenté Provence Promotion & les avantages pour les entreprises Indiennes de s'installer en Provence.

Provence promotion est l'agence de développement économique. Elle accompagne les porteurs de projets dans leur démarche d'implantation d'entreprise en Provence.

Leurs champs d'intervention couvrent l'ensemble de vos besoins en partenariats avec les opérateurs économiques utiles aux projets d'implantation en Provence :

1. **Diagnostic** : Provence Promotion oriente sur le territoire au sein des écosystèmes spécifiques et aide les entreprises à identifier les opportunités pour leurs projets.

2. **Information** : l'agence met à disposition des investisseurs toutes les données économiques et sociales essentielles sur le territoire..
3. **Aide à l'implantation** : le pôle Implantation aide dans l'installation avec une offre de services dédiée (immobilier, financement, recrutement, mobilité...).
4. **Promotion** : le pôle Promotion/Communication appui pour faire connaître la société cliente et s'occupe de l'intégration à la communauté « Invest in Provence ».

Les avantages de la région pour les entreprises Indiennes.

Aix-Marseille Provence représente la **2ème métropole française** de rang européen. Avec près de **2 millions d'habitants et 94 000 entreprises**, le territoire est attractif et en croissance. Il mène de front **plusieurs grands projets** qui lui permettent de rayonner à l'international (Iter, Euroméditerranée, theCamp, ...). Un investissement en cours et à venir **de 60 milliards d'euros d'ici 2040**.

Métropole d'une grande diversité géographique et culturelle, dotée d'un **équilibre entre filières historiques et innovantes**, la Provence est une des **premières destinations françaises pour les investissements directs d'origine étrangère**.

En choisissant d'investir sur le territoire, les entreprises ont accès à :

- une **métropole en croissance**, attractive et compétitive,
- un **territoire connecté** avec des projets ouverts sur le monde,
- un **écosystème innovant riche de compétences**,
- et à une **qualité de vie** permettant de retenir les meilleurs talents.

Sa **position géographique privilégiée**, au sud de la France et au bord de la Méditerranée, en fait depuis toujours un carrefour de communication, favorable au développement de l'activité industrielle et commerciale. Peu de territoires au monde combinent, avec autant de talent, dynamisme économique et qualité vie.

La Provence est une référence dans les domaines d'activités suivants :

- **l'agroalimentaire**,
- **l'aéronautique**, du **naval** et de **l'optique photonique**,
- **la logistique**, du **transport** et des **services aux entreprises**,
- **l'industrie** façonnée par les nouvelles mutations énergétiques,
- **l'économie numérique** sur toutes ses thématiques : le Big Data et les datas Center, l'e-commerce et l'e-tourisme, les activités du logiciel, conseils et des SSII, les médias, la microélectronique et l'IOT, et la Smart city,
- **la santé** et du **bien-être** avec d'une part la biotechnologie et les technologies médicales et d'autre part la filière cosmétique et l'économie du sport,
- et enfin, du **tourisme** et du **commerce**.

Témoignage sur une implantation réussie en Inde par M. BOYER – Vicat



LE GROUPE VICAT EN INDE

Indo-French Business Day 2017
Jeudi 30 novembre 2017 - Marseille



Mr. Boyer a présenté l'historique de son entreprise Vicat en Inde et comment ils ont su s'implanter avec succès en Inde.

Vicat a décidé de s'implanter en Inde à la fin des années 90, un pays où le marché de la construction a un potentiel. Ils ont mis 10 ans pour réussir. Ils ont construit une première usine au Karnataka capable de produire quasiment autant que la demande totale annuelle française en béton. Sa mise en place a pris 4 ans. Depuis 2010, ils sont majoritaires dans une deuxième usine.

Mr. Vicat a donné les différentes raisons de leur implantation réussie en Inde :

- S'engager à employer les locaux (notamment ceux dont ils ont racheté les terrains)
- Investir dans la construction des infrastructures locales pour les employés : écoles, hébergements ...
- Respect des chartes & coutumes locales.
- le choix d'un nom local pour le marque. Bharati lié à la culture.
- une forte force commerciale pour couvrir l'ensemble des petits acteurs : 200 commerciaux.
- S'adapter aux marchés locaux : spot Tv, positionnement premium

Il est important également de prendre en compte l'approche interculturelle (importance de la religion et des traditions. Par exemple, il est essentiel pour réussir en Inde de prendre le temps de nouer une relation de confiance. Les patrons français doit passer du temps en inde pour développer les relations.

Ils emploient peu d'expatriés français, seulement présent pour faire le lien entre les usines Indiennes & le siège social Français. La plupart des cadres sont Indiens.

Mr. Boyer a donné les conseils suivants aux PME français pour une implantation réussie en Inde.

- Trouver un partenaire de confiance. Ce choix est crucial surtout sur un marché compliqué comme l'Inde.
- Développer un partenariat gagnant gagnant avec son partenaire.
- Etablir à l'avance les rôles de chacun des partenaires et les conditions de sortie du partenariat.
- Prendre le temps de comprendre le marché et ses spécificités : investir 1 à 2 ans.

Nous avons conclu ce workshop par une « **Speed Présentation** » de chacun des participants » et prise de contact.

Etaient notamment présents à cet atelier :

CMA CGM	BISHT	Manoj	Ship Manager Asia lines
Framatech	BARONI	Alain	PDG
GPM	ROMESTANT	Paule	Resp. relations commerciales Rep. G. Briola
HCL Technologies	KRISHNA PRASAD	Santosh	Gestion de compte
Hinduja Tech	MISHRA	Varun	Sales Director conglomerate in banking investing filiale with Nissan Renault
HSBC	GENTILINI	Juliette	Senior trade Business Development Manag
HSBC	MUGLER	Stéphane	Relationship
HSBC	MAUBUCHON	Stéphane	Conseiller entreprises à l'international
Infosys	BEIGNON	Pascal	Client Partner
Mama Spice	SIVADASAN-OLIVE	Devaky	Founder / Créatrice
Medicodose Systems	BENOUALI	Nadir	Fondateur & Président
NF CONSULTANTS	FAURE	NICOLAS	Managing Director
OPTI GLOBAL	BOURGOIS	Xavier	FOUNDER, CEO
Sté Bizidev	NARSISYAN	Eric	Dirigeant Accompagne entreprises startup
Vicat	BOYER	Pierre-Olivier	Partenariats strategiques
	BEBO	Namratta Da	Communication
	SEMERCYAN	Corinne	
Grimex Inde BCFI	RETHORE	Grégory	Import Export
LDA Consulting	D'ARMANCOURT	Lorène	
	WALTER	Fanny	
	GARIN	Jyoti	



L'équipe du BCFI Marseille Provence :



De gauche à droite : Grégory RETHORE (Trésorier) Jean-Marc EBAYER (Vice-Président), Lorène D'ARMANCOURT (Partenariats), Véronique MONCADA (Secrétaire Générale), Michèle LEMARCHAND (Présidente), Françoise CARLINI (Accueil), Séréna ZOUAGHI (Présidente d'honneur, élue à la Ville de Marseille, en charge du Cinéma et de la Vie Associative) et Sarvjeet SOODAN, Ambassade de l'Inde en France (Service Economique).



M. Venugopal MENON, Deuxième Secrétaire aux Affaires économiques multilatérales, . B.B. MUKHERJEE - India Tourism, Mme Fanny WALTER, BCFI.



Buffet végétarien

PROGRAMME DE L'APRES-MIDI

14:30 VISITE TOURISME

Accompagné par Mme **Emilie BONNELL**, Office du Tourisme
Départ du Vieux Port pour une visite touristique en Color Bus.

Remontée du Vieux Port et de la Corniche Kennedy, visite de Notre Dame de la Garde, Visite du MuCEM et de l'esplanade du J4.



14:30 VISITE ENTREPRISES

Eurobiomed village innovant (Ecole Centrale Château Gombert).

Visite du Health Future Show ou de nombreux laboratoires spécialisés en biotechnologies, neurosciences, sciences cognitives étaient présents.

Cette visite fut l'occasion pour les participants de discuter des différentes connexions entre biotechnologies, nanotechnologies, sciences cognitives, intelligence artificielle et neurosciences avec les laboratoires présents & d'étudier les opportunités potentielles.

Plusieurs contacts ont été établis entre les participants & et les laboratoires présents.

Été présent à cette visite.

HCL Technologies	KRISHNA PRASAD	Santosh	Gestion de compte
Hinduja Tech	MISHRA	Varun	Sales Director conglomerate
	BEBO	Namratta Da	Communication
Grimex Inde BCFI	RETHORE	Grégory	Import Export
	GARIN	Jyoti	
Provence Promotion		Renaud	



Partie concernant l'Ambassade de l'Inde :

16:30 : Mairie de Marseille



Entretien avec **Jean ROATTA** - Adjoint au maire, délégué aux Relations internationales et coopération Euro-méditerranéenne pour la ville de Marseille et.

Monsieur Roatta se félicite de recevoir l'Ambassade de l'Inde et remercie Monsieur Soodan de sa présence.

M. Roatta rappelle les atouts de la Ville de Marseille :

- 74 représentations consulaires, la 2^{ème} place après Paris, et la 1^{ère} place en Europe hors capitale, les deux derniers étant le Pérou et la Biélorussie
- plus de 400 événements sportifs organisés en 2017, dans le cadre de Marseille Capitale Européenne de la culture

Mme Serena Souaghi, élue au cinéma et au monde associatif, fait le point sur le cinéma à Marseille :

- Plus de 500 tournages (longs métrages, séries, documentaires...) ont été tournés cette année
- La ville soutient plusieurs festivals de Cinéma et événements autour du film : festival espagnol Horizontes, PRIMED, le FID, le festival du cinéma asiatique... Un festival sur le cinéma indien pourrait être envisagé, ainsi qu'un tournage pour faire connaître la ville en Inde.

Monsieur Roatta est tout à fait disposé à monter à Paris rencontrer Son Excellence l'Ambassadeur, afin de mettre en place des relations durables et concrètes. Marseille ne signe plus d'accord de jumelage, mais des contrats de coopération Gagnant-gagnant.



Ressources et documents :

Source : Matthieu VIS, Chef de Projet Prospection à Provence Promotion

- **Key Figures for the Indian Embassy :**



- **Information about Cables and Datacenter hub in Marseille**



- **Article sur la société indienne qui souhaite tirer un nouveau câble transatlantique vers Marseille :**
<http://www.indiantelevision.com/iworld/telecom/flag-telecom-founder-to-establish-indian-ocean-subsea-cable-170105>

INDIANTELEVISION
I WORLD

Flag Telecom founder to establish Indian Ocean subsea cable

By IAT 2017-08-24 10:47 | By Indiantelecom.com Team

INDIANTELEVISION A new subsea cable will connect Singapore to Mumbai in India's west coast. Apart from this, the cable will also connect Surat, Gujarat, in India's west coast to New York, USA.

Without giving further details, Tegani, in a brief report, stated that his company Flag Telecom Cable would connect India's west coast to New York.

On the Mumbai-Singapore cable, Tegani said that he would not only link the two cities, but also connect Mumbai, New

Plaquette Colorbüs Event et Book de présentation (Source : Aurore Granier, Directrice commerciale, Colorbüs)

