

MAISON VOISINE

Intermédiation commerciale — arts de la table et décoration

Le marché indien

des arts de la table et de la décoration

Ce qui a changé en 2026, et pourquoi les maisons françaises devraient s'y intéresser maintenant

Août 2026

En résumé

Le 27 janvier 2026, l'Union européenne et l'Inde ont conclu les négociations du plus grand accord de libre-échange jamais signé par l'une ou l'autre des deux parties. La céramique figure explicitement parmi les produits industriels dont l'Inde supprime les droits élevés.

Mais l'essentiel est ailleurs. Contrairement à une idée répandue, la fiscalité indienne n'a jamais été un obstacle rédhibitoire pour une pièce d'atelier française. Nos calculs montrent qu'un objet vendu 192 € en France se positionne aujourd'hui autour de 258 € en Inde — un écart de 34 %, parfaitement ordinaire pour un produit de maison sur un marché lointain. Après l'entrée en vigueur de l'accord, attendue courant 2027, cet écart tombera à environ 10 %.

Ce qui arrête réellement les marchandises à la frontière indienne n'est pas fiscal. C'est réglementaire, et c'est mal connu.

1. L'accord UE-Inde : les faits

Les négociations ont été ouvertes en 2007, suspendues en 2013, relancées en 2022, et conclues le 27 janvier 2026 à New Delhi.

Ce que l'accord prévoit

- 90 % des lignes tarifaires éliminées ou réduites entre les deux parties
- Côté indien : 86 % des lignes tarifaires éliminées, pour une couverture de 96,6 % des échanges en incluant les libéralisations partielles
- 4 milliards d'euros d'économies annuelles de droits pour les opérateurs européens
- Une hausse des ventes européennes de biens vers l'Inde estimée à +107,6 % d'ici 2032 par la Commission européenne
- La céramique est nommément citée parmi les produits industriels dont l'Inde supprime les droits élevés
- Un volet de protection de la propriété intellectuelle : droit d'auteur, marques, dessins et modèles, secrets d'affaires
- Un accord distinct sur les indications géographiques est négocié en parallèle

Le calendrier

La conclusion des négociations n'est pas l'entrée en vigueur. Il reste la révision juridique, la traduction, la signature, le consentement du Parlement européen et la décision du Conseil. Côté indien, la ratification relève de l'exécutif et ne passe pas par le Parlement. Le négociateur en chef européen évoque une application au deuxième trimestre 2027.

Pour une maison française, cela signifie une chose simple : le travail de sélection, de qualification et de mise en relation prend de douze à dix-huit mois.

Les maisons qui commencent aujourd'hui seront en place le jour où l'accord s'applique. Celles qui attendront l'entrée en vigueur commenceront à ce moment-là, en même temps que tout le monde.

2. Ce que coûte réellement l'entrée en Inde

C'est le point le plus mal compris du marché indien, et celui qui décourage le plus de maisons à tort.

La mécanique

Le distributeur indien acquitte trois lignes à l'entrée de la marchandise :

Ligne	Base de calcul	Taux général
Droit de douane de base (BCD)	Valeur CIF	20 % pour la plupart des articles de la maison
Social Welfare Surcharge	Montant du droit de douane	10 % du droit
IGST	CIF + droit + surtaxe	18 %

Le point que presque personne ne relève : l'IGST n'est pas un coût. Un opérateur indien enregistré à la GST le récupère intégralement en crédit d'impôt d'entrée, au titre de l'article 16 du CGST Act. Il s'impute sur la taxe collectée à la vente.

Le coût définitif n'est donc pas la somme des trois lignes, mais seulement les deux premières — soit environ 22 % de la valeur CIF au taux général.

Ce que cela donne sur un objet réel

Prenons une pièce d'atelier dont le prix départ manufacture est de 80 €, avec un coefficient de distribution identique en France et en Inde.

	France	Inde aujourd'hui	Inde après l'accord
Fret et assurance	—	12 %	12 %
Droit de douane	—	20 %	0 %
Surtaxe	—	10 % du droit	—
TVA / GST	20 %	18 %	18 %
Prix public	192 €	258 €	212 €
Écart avec la France	—	+34 %	+10 %

Un écart de 34 % entre deux marchés séparés par 7 000 kilomètres est un écart normal. C'est l'ordre de grandeur que le secteur du luxe pratique depuis vingt ans entre l'Europe et l'Asie, sans que cela ait jamais empêché un marché de fonctionner.

Décomposé autrement : sur les 178 € qui séparent le prix départ atelier du prix public indien, les droits de douane représentent 11 %. Le reste est du fret, de la taxe sur la valeur ajoutée et de la marge de distribution — c'est-à-dire exactement ce qui compose aussi un prix français.

CONCLUSION

L'Inde n'est pas un marché fermé par les droits de douane. Elle ne l'était déjà pas avant l'accord. Elle le sera encore moins après.

3. Ce qui arrête réellement les marchandises

Un droit de douane est un coût : il se calcule et se répercute. Une obligation réglementaire non respectée est un blocage : la marchandise reste au port.

Trois cadres s'appliquent aux arts de la table et à la décoration.

Les Quality Control Orders du Bureau of Indian Standards

L'Inde soumet une liste croissante de produits à une certification obligatoire. Un produit couvert ne peut entrer que si son fabricant est lui-même titulaire d'une licence BIS — procédure longue, coûteuse, et impliquant l'audit du site de production en France. La liste s'étend en continu : de nouvelles obligations touchant les ustensiles et articles de cuisine ont été notifiées en janvier 2026, avec une application échelonnée entre octobre 2026 et avril 2027.

Une catégorie non couverte aujourd'hui peut l'être dans dix-huit mois. Le sujet ne se vérifie pas une fois : il se suit.

La Food Safety and Standards Authority of India

Tout article destiné au contact alimentaire relève de la FSSAI. Cela concerne le cœur des arts de la table : assiettes, verres, couverts, plats, pièces de service. Les points de contrôle portent sur la migration du plomb et du cadmium depuis les émaux et les décors. Deux familles demandent une attention particulière : le cristal au plomb et la porcelaine à décor doré ou platine cuit.

Les Legal Metrology (Packaged Commodities) Rules

Chaque emballage destiné à la vente au détail doit porter un ensemble de mentions obligatoires : identification de l'opérateur, pays d'origine, dénomination générique, quantité nette, mois et année de fabrication, prix maximal de vente au détail, prix unitaire, coordonnées d'un service consommateurs joignable en Inde.

C'est le point le plus concret, et le plus sous-estimé. Un atelier français, quelle que soit sa qualité, n'a aucune raison de savoir produire une étiquette conforme aux règles indiennes — ni même de connaître le prix public auquel sa pièce sera vendue à Mumbai.

Le pays d'origine est une mention obligatoire. Pour une maison française, cette contrainte réglementaire est aussi un argument : la mention « France » figure sur chaque emballage, par obligation légale.

4. Pourquoi le distributeur indien est incontournable

L'Inde autorise 100 % d'investissement étranger dans le commerce de détail monomarque. Mais au-delà de 51 % de participation étrangère, l'entreprise doit s'approvisionner à hauteur de 30 % de la valeur de ses achats de biens en Inde même — de préférence auprès de PME, d'industries villageoises et d'artisans.

Pour une manufacture française qui produit à Limoges, à Uzès ou à Thiers, cette condition est structurellement impossible à remplir. La boutique en propre n'est pas une option.

Ce n'est pas une limite : c'est une clarification. Le partenariat avec un distributeur professionnel indien n'est pas une étape provisoire vers autre chose. C'est le modèle d'accès au marché, durablement, et il est protégé par la réglementation elle-même.

5. Un terrain sans présence française installée

Les échanges entre la France et l'Inde ont atteint 15,8 milliards d'euros en 2025. Les ventes françaises vers l'Inde s'élèvent à 6,6 milliards, dont 43,7 % pour la seule construction aéronautique et spatiale. Suivent le matériel électrique, les machines, les produits chimiques et les instruments de mesure.

Les arts de la table, la céramique et la décoration n'apparaissent dans aucun poste identifiable.

Cette donnée se lit dans les deux sens. Il n'existe pas de courant d'affaires français structuré sur ce segment — mais cela signifie aussi qu'aucune maison française n'a installé de prix de référence, ni de récit dominant. Le terrain n'est pas disputé. Il est vierge.

Pour un acheteur professionnel indien, une maison française d'arts de la table est une nouveauté réelle dans son offre, donc un argument de différenciation face à ses propres concurrents. Pour une manufacture française, c'est une position qui se construit sans avoir à déloger personne.

6. Ce que le marché indien attend d'une maison française

L'Inde n'est pas un marché où l'on transpose une offre européenne. Quelques constantes, issues de l'observation du marché et à confirmer projet par projet.

Ce qui parle

- L'héritage et la transmission familiale. Dans un pays où les lignées d'artisans et les maisons marchandes anciennes sont une réalité vivante, une manufacture de 1802 en huitième génération n'a pas besoin d'être expliquée.
- La pièce, plutôt que le service. Le service de table complet à la française n'a pas d'équivalent d'usage. Les pièces se vendent à l'unité ou en compositions courtes.
- Le décor riche. La dorure, la couleur saturée, le travail visible sont valorisés — à rebours de la tendance européenne actuelle vers les tons neutres.
- La preuve visuelle. La photographie de l'atelier, de la main, de la matière justifie le prix bien mieux qu'un argumentaire.

Ce qui ne parle pas

- La formule « qualité française », revendiquée par tout le monde et démontrable par personne.
- La transposition des usages de table européens.
- Le discours patrimonial long adressé à l'acheteur professionnel. L'histoire sert à vendre au client final ; l'acheteur, lui, veut une pièce, un prix, un délai.

Un point d'attention propre au marché

Le végétarisme est, pour une part significative et socialement structurante de la population, une pratique stricte qui peut impliquer une séparation de la vaisselle. Cela se prend en compte dans la composition d'une gamme, pas après.

7. Ce que Maison Voisine apporte

Maison Voisine est une agence française d'intermédiation commerciale. Elle met en relation des manufactures françaises d'arts de la table, de céramique, de verrerie, de coutellerie et de décoration avec des acheteurs professionnels internationaux.

Le principe

La manufacture reste le vendeur. Elle fixe son prix, conserve la maîtrise de sa marque et de sa distribution. Maison Voisine ne détient aucun stock, n'achète ni ne revend, et se rémunère à la commission sur les ventes réalisées. Aucune exclusivité imposée, aucun coût avant une vente.

Le travail réel

- Identification et qualification des acheteurs professionnels sur le marché visé, avec analyse de leur offre existante et des segments qu'ils ne couvrent pas
- Préparation du dossier commercial : positionnement, prix de référence, argumentaire adapté aux codes du marché
- Veille sur le cadre applicable — certifications obligatoires, exigences sanitaires, mentions d'emballage — afin qu'aucune contrainte ne soit découverte après l'engagement d'une production
- Coordination des étapes entre la manufacture et son partenaire local, depuis la première conversation jusqu'aux réassorts

Ce que Maison Voisine n'est pas

Ni acheteur-revendeur, ni transitaire, ni représentant en douane. L'agence intervient en obligation de moyens, aux côtés de la manufacture, jamais à sa place.

8. En pratique

L'Inde est le premier marché sur lequel Maison Voisine travaille en priorité, pour trois raisons factuelles :

- Un accord commercial dont les effets se déploieront à partir de 2027, et un délai de construction de position de douze à dix-huit mois qui commande d'agir maintenant.
- Un différentiel de prix avec la France de l'ordre du tiers aujourd'hui, appelé à se réduire à environ un dixième — un niveau qui n'a jamais empêché un marché de fonctionner.
- Un segment sans présence française structurée, où la place se construit plutôt qu'elle ne se dispute.

Les mêmes principes s'appliquent aux autres marchés que l'agence travaille — Émirats arabes unis, Corée du Sud, Canada, Australie — avec des cadres réglementaires et des structures de prix propres à chacun.

Sources

- Commission européenne, The EU-India trade agreement et communiqué du 27 janvier 2026 — conclusion des négociations, chiffres clés, étapes de ratification. commission.europa.eu/topics/trade/eu-india-trade-agreement_en
- Commission européenne, DG Trade, EU-India : texte des accords — chapitres et annexes publiés. policy.trade.ec.europa.eu
- Direction générale du Trésor, Service économique régional de New Delhi, note 26-007 du 10 février 2026 — échanges France-Inde 2025, données Douanes françaises. [tresor.economie.gouv.fr/Pays/IN/relations-bilaterales](https://tresor.economie.gouv.fr/Pays/IN/rerelations-bilaterales)
- Access2Markets, Commission européenne — droits applicables par code SH. trade.ec.europa.eu/access-to-markets
- Department of Consumer Affairs, gouvernement de l'Inde — Legal Metrology (Packaged Commodities) Rules, 2011. consumeraffairs.gov.in
- Invest India — structure des droits et taxes à l'entrée, régime des investissements étrangers dans le commerce de détail. investindia.gov.in
- EUIPO — règlement (UE) 2023/2411 sur les indications géographiques des produits artisanaux et industriels, applicable depuis le 1^{er} décembre 2025. euipo.europa.eu

NOTE METHODOLOGIQUE

Les taux de droit indiqués sont les taux généraux applicables aux positions concernées ; le taux exact dépend du classement tarifaire à huit chiffres et doit être vérifié au cas par cas sur Access2Markets. Le tarif douanier indien est révisé chaque année au Budget de février.

Les prix comparés reposent sur un coefficient de distribution identique en France et en Inde et sur une hypothèse de fret et assurance à 12 % de la valeur départ atelier. Ils illustrent un ordre de grandeur, non un devis.