

EXPORTER VERS

MONDE



GUIDE À L'INTENTION DES
ENTREPRISES CANADIENNES

Canada 

 **EDC**
Exportation et développement
Canada | Export Development
Canada

Avant-propos

Le guide *Exporter vers l'Inde* a été conçu pour aider les entreprises canadiennes à se familiariser avec le marché indien et à s'y tailler une place. Si vous n'avez jamais exporté et que vous croyez avoir un produit ou un service susceptible d'intéresser les consommateurs indiens, ce guide vous aidera à évaluer vos chances de réussite et à établir une stratégie commerciale. Si vous exportez déjà et envisagez d'inclure l'Inde dans vos marchés cibles, les pages qui suivent vous aideront à tracer le chemin qui vous conduira vers le pays aux mille promesses.

Exporter vers l'Inde renferme surtout de l'information pratique de base. Les renseignements disponibles étant trop exhaustifs pour être contenus dans une seule publication, le guide propose aussi une foule de références que les exportateurs peuvent consulter pour arriver en Inde bien préparés. Les ressources recommandées couvrent toutes les étapes de la vente à l'étranger – de l'évaluation de l'état de préparation à l'exportation, à la livraison des marchandises et aux modes de paiement, en passant par les études de marché.

Le marché indien, incroyablement diversifié et extrêmement concurrentiel, peut s'avérer intimidant pour les non-initiés. Néanmoins, beaucoup d'entreprises canadiennes, de toutes tailles et provenant de nombreux secteurs, ont réussi à y prospérer. Peut-être votre entreprise sera-t-elle la prochaine...

Le présent Guide est une compilation d'information appartenant au domaine public. Il ne vise pas à donner des conseils précis et ne devrait pas être consulté dans cette optique, car son but est simplement d'offrir un tour d'horizon. Aucune mesure ou décision ne devrait être prise sans faire une recherche approfondie indépendante et sans obtenir des conseils d'un professionnel sur le dossier précis en question. Même si Exportation et développement Canada (EDC) a déployé des efforts raisonnables dans un contexte d'affaires pour s'assurer que les renseignements qui sont contenus dans le présent Guide étaient exacts en octobre 2006, EDC n'offre aucune garantie quant à leur exactitude, leur actualité ou leur exhaustivité et ne fait aucune représentation à cet effet. Le présent Guide peut devenir, en tout ou en partie, périmé à tout moment. Il est de la responsabilité de l'utilisateur de vérifier les renseignements contenus dans le Guide avant de s'en servir. EDC n'est aucunement responsable des pertes ou dommages occasionnés par des inexactitudes, erreurs ou omissions liées à ces renseignements ou en découlant. Le présent Guide n'offre aucun conseil d'ordre juridique ou fiscal. Pour obtenir de tels conseils, il faut consulter un professionnel compétent.

EXPORTER VERS L'INDE

GUIDE À L'INTENTION DES ENTREPRISES CANADIENNES

TABLE DES MATIÈRES

1 Comprendre le marché indien	2	5 Les subtilités	38
1.1 Environnement économique	3	5.1 Contrats	39
1.2 Politique et affaires	5	5.2 Garantie d'exécution et cautionnement	40
1.3 Relations commerciales canado-indiennes	6	5.3 Actions en justice et arbitrage	40
1.4 Ressources destinées aux exportateurs	8	5.4 Protection de la propriété intellectuelle	40
2 Apprivoiser le marché	10	5.5 Taxes et impôts	42
2.1 La mosaïque indienne	11	5.6 Normes et conformité	44
2.2 Recherche de marchés cibles	11	6 Gestion des risques	45
2.3 Évaluation de la capacité d'exportation	12	6.1 Catégories de risques	46
2.4 Élaboration d'un plan d'exportation	12	6.2 Risque lié au client	46
2.5 Préparation du terrain	13	6.3 Défaut de paiement	47
2.6 Méthodes d'accès au marché	13	6.4 Appels injustifiés	47
2.7 Zones économiques spéciales	15	6.5 Risques politiques	48
2.8 En route vers l'Inde	16	6.6 Corruption	48
3 Débouchés pour les exportateurs canadiens	21	6.7 Autres risques	49
3.1 Agriculture et agroalimentaire	22	7 Livraison des marchandises	50
3.2 Pièces d'automobile	23	7.1 Par où commencer?	51
3.3 Matériaux et technologies de construction	23	7.2 Barrières non tarifaires	51
3.4 Technologies liées à l'énergie électrique	24	7.3 Licences et réglementation en matière d'importation	51
3.5 Technologies de l'environnement	25	7.4 Tarifs douaniers	52
3.6 Équipement médical	26	7.5 Détermination de l'importateur officiel	53
3.7 Matériel d'exploitation minière	26	7.6 Services d'un agent	53
3.8 Matériel d'exploitation pétrolière et gazière	27	7.7 Étiquetage et marquage	53
3.9 Matériel de transformation du plastique	28	7.8 Documents requis	54
3.10 Matériel de sécurité	28	7.9 Emballage	54
3.11 Matériel de télécommunications	29	7.10 Assurance	55
3.12 Infrastructure	30	7.11 Services d'un transitaire	55
3.13 Services	30	Annexe	56
4 Finances et financement	32	Principaux exportateurs Canada-Inde	56
4.1 Le système financier de l'Inde	33	Principales organisations commerciales indiennes et indo-canadiennes	56
4.2 Le financement de vos exportations	34	Contacts clés à EDC	57
4.3 Paiement	36	Principaux bureaux du Canada en Inde	57

1

Forte d'un riche héritage culturel et occupant un territoire qui s'étend de l'Himalaya aux tropiques, la population de plus d'un milliard d'habitants de l'Inde forme la plus grande démocratie et l'un des plus importants marchés du monde. Dans la présente section, nous examinerons la situation économique générale de l'Inde ainsi que sa relation avec le Canada.

COMPRENDRE LE MARCHÉ INDIEN



1.1 Environnement économique

Le produit intérieur brut (PIB) de l'Inde a augmenté de 8,4 % au cours de l'exercice 2005-2006.

- ▶ La production agricole s'est accrue de 3,9 % après avoir connu une croissance anémique l'année précédente en raison de mauvaises conditions météorologiques. Les sociétés canadiennes du secteur agroalimentaire seront sans doute intéressées de savoir que le secteur agricole indien emploie les deux tiers de la main-d'œuvre du pays, même s'il ne représente que 21 % du PIB.
- ▶ La production manufacturière a augmenté de 9 % grâce à la forte demande intérieure et extérieure.
- ▶ La construction, tous types confondus, a bondi de 12,1 %. Compte tenu du piètre état du parc immobilier de l'Inde, la construction résidentielle est devenue une priorité pour le gouvernement.
- ▶ Le secteur des mines et des carrières a progressé de 1 %, grâce à la richesse du pays en ressources naturelles.
- ▶ Le secteur des services publics (électricité, gaz naturel et eau) a enregistré une hausse de 5,3 %.
- ▶ Dans le secteur des services, le transport et les communications ont progressé de 11,5 %, les services de financement et d'affaires, de 9,7 %, et les autres types de services, de 8,2 %.

La plupart des autres secteurs d'activité sont touchés de façon directe ou indirecte par l'expansion de la classe moyenne, qui constitue un autre élément moteur de la croissance économique de l'Inde. Ce phénomène, conjugué à la baisse des taux d'intérêt au cours des dix dernières années, a entraîné une forte demande de la part des consommateurs à l'égard d'une multitude de biens et de services.

1.1.1 Réformes

L'économie de l'Inde a amorcé son effervescence au début des années 1990, lorsque le gouvernement indien a mis en œuvre un programme de libéralisation économique. C'est ainsi que le gouvernement a, entre autres, entrepris la déréglementation de certains secteurs industriels, réduit les tarifs douaniers, baissé les taxes intérieures et adopté des politiques pour attirer l'investissement étranger. Ces mesures, jumelées à la faiblesse des taux d'intérêt et d'inflation, ont favorisé l'expansion soutenue de l'économie indienne.

Le développement économique de l'Inde est aussi attribuable à son important capital humain. Le pays possède un vaste bassin de travailleurs instruits qui parlent l'anglais et qui sont issus d'écoles et de collèges réputés pour leur excellence. L'un des éléments clés du système d'éducation indien réside dans l'enseignement technique; le pays compte littéralement des milliers d'écoles d'ingénierie décernant grades et diplômes, et au moins 800 de ces établissements offrent une formation spécialisée en informatique. Il ne faut donc pas s'étonner que le secteur des technologies de l'information et des communications de l'Inde soit l'un des plus solides du monde.

1.1.2 Perspectives économiques

La conjoncture économique de l'Inde en fait un marché de choix pour les sociétés canadiennes, mais peut-on espérer d'aussi belles promesses pour l'avenir?

En un mot : oui. En effet, tout porte à croire que l'embellie économique de l'Inde se poursuivra, en partie grâce aux programmes mis en place par le gouvernement pour ralentir le taux de croissance de la population, réduire la pauvreté, accroître l'alphabétisme et privilégier le développement de secteurs clés comme l'agriculture, l'éducation et les communications.

L'objectif premier de ces programmes est de faire de l'Inde un pays développé d'ici 2020, et l'atteinte de cet objectif passera par l'investissement de sommes substantielles. Voici les secteurs figurant sur la liste des priorités en matière d'investissement.

- ▶ L'amélioration du réseau routier, des chemins de fer, des ports de mer et des aéroports du pays nécessitera l'injection de centaines de milliards de dollars au cours des prochaines années. Le Canada a l'expertise voulue pour contribuer à la modernisation de ces infrastructures.
- ▶ Souhaitant doubler sa capacité de production d'électricité d'ici 2012, l'Inde a ouvert son marché de l'électricité à l'investissement étranger et privé. Le pays veut également accroître l'utilisation du gaz naturel pour réduire sa dépendance à l'égard des importations de pétrole, une orientation qui ouvre de nouveaux marchés pour les technologies canadiennes de raffinage, d'entreposage et de distribution de gaz naturel.
- ▶ Pour soulager la pression exercée sur ses milieux urbains, le gouvernement devra investir massivement dans le traitement des eaux, le transport non polluant, les bâtiments écologiques, les sources d'énergie renouvelable et le contrôle de la pollution. Compte tenu de l'expertise du Canada en la matière, ce secteur représente un potentiel fort intéressant pour les entreprises d'ici.
- ▶ Dans le secteur agricole, le pays aura besoin d'équipement et de nouvelles infrastructures pour entreposer, réfrigérer et distribuer les produits agroalimentaires. Comme le Canada possède un savoir-faire éprouvé dans le transport des denrées alimentaires sur de longues distances, ce secteur est tout indiqué pour les entreprises canadiennes.
- ▶ L'Inde a d'importants besoins en matière de construction résidentielle, et les entreprises canadiennes peuvent contribuer à y répondre. Le pays possède le premier marché de l'habitation en importance en Asie du Sud. Près de 30 % de la population habite dans les villes, mais le parc résidentiel actuel est inadéquat.
- ▶ À court terme, le secteur des télécommunications devrait connaître une hausse qui dépassera sans doute les 30 %, ce qui est porteur d'un potentiel énorme pour les fabricants canadiens de matériel de télécommunications.

1.1.3 Climat d'investissement et mesures incitatives en matière d'IDE

L'Inde autorise maintenant l'investissement direct étranger (IDE) dans tous les secteurs d'activité, sauf l'armement, l'énergie nucléaire, les cabinets d'avocats, le transport ferroviaire et certains secteurs des ressources naturelles. Le pays a également relevé les plafonds applicables à l'IDE pour plusieurs secteurs dont l'assurance, la défense, les services bancaires et les télécommunications. Le stock d'IDE canadien en Inde est passé de 207 à 251 millions de dollars* de 2003 à 2004.

L'Inde offre de nombreuses mesures incitatives aux investisseurs étrangers. L'IDE n'est plus soumis à l'approbation du gouvernement dans la plupart des secteurs; cependant, lorsqu'une approbation est effectivement requise, la Commission de promotion de l'investissement étranger traite généralement la demande. Les sociétés peuvent maintenant utiliser des marques de commerce non indiennes et peuvent habituellement rapatrier sans problème leurs profits et leur capital. Les entreprises dans certains secteurs d'activité, comme l'électricité et les logiciels, peuvent en outre bénéficier d'incitatifs fiscaux.

* Toutes les sommes sont exprimées en dollars canadiens, à moins d'indication contraire.

1.1.4 Environnement social et culturel

L'urbanisation rapide, l'explosion des communications électroniques, l'amélioration de l'éducation, la hausse de la production agricole et l'augmentation de la consommation ont transformé l'Inde. Si la métamorphose a surtout touché les villes, elle a aussi sérieusement déteint sur les 70 % d'Indiens qui vivent en milieu rural. L'amélioration des systèmes de distribution leur a facilité l'accès aux biens et aux services, un avantage dont ils profitent de plus en plus.

Cela dit, les réformes entreprises en Inde sont avant tout le résultat de la croissance rapide de la classe moyenne, qui compterait jusqu'à 300 millions de personnes. Les Indiens de la classe moyenne sont de plus en plus à l'aise financièrement et constituent des clients de choix pour les nouveaux produits importés des quatre coins du monde. De nombreuses occasions s'offrent donc aux exportateurs canadiens, tant sur le plan commercial que sur celui de l'investissement.

1

1.2 Politique et affaires

L'Inde est la plus grande démocratie du monde. La république indienne compte vingt-neuf États et six territoires, et sa structure s'inspire du système parlementaire britannique. Tout comme le gouvernement canadien, le gouvernement indien possède trois branches : l'exécutif, le législatif – un parlement composé d'une chambre haute et d'une chambre basse – et le judiciaire, qui est tout à fait indépendant. Contrairement au Canada, où les partis politiques sont peu nombreux, l'Inde compte une centaine de formations politiques nationales et régionales, dont les deux principales sont le Parti du Congrès et le parti nationaliste hindou Bharatiya Janata (BJP). Jusqu'à présent, les gouvernements indiens ont été plutôt stables, même si le pays a parfois eu besoin de recourir à des coalitions politiques.

Depuis que le pays a obtenu son indépendance de la Grande-Bretagne, en 1949, le gouvernement joue un rôle très actif dans le monde des affaires indien. Encore aujourd'hui, après plus de dix ans de réformes économiques, le gouvernement central et les gouvernements des États sont propriétaires de plusieurs centaines d'entreprises. En pareil contexte, il ne faut pas s'étonner que la réglementation soit excessive et qu'il y ait des lourdeurs administratives.

Sur une note plus positive, le gouvernement investit des sommes importantes dans des secteurs comme les infrastructures et le développement rural. De plus, pour réduire son intervention dans l'économie et stimuler l'investissement étranger et privé, il ouvre davantage des secteurs névralgiques tels que les télécommunications, l'assurance, l'immobilier, la biotechnologie et les infrastructures.

Exportation et développement Canada

Exportation et développement Canada (EDC) est une société d'État qui fournit des services de financement et d'information spécialisée aux entreprises canadiennes désireuses de vendre leurs produits ou services à l'étranger. Son site Web à www.edc.ca constitue une ressource inestimable pour les exportateurs. Ceux qui s'intéressent au marché indien y trouveront énormément d'informations sur l'Inde ainsi que de nombreux outils de recherche, par exemple les « Renseignements sur les pays » à www.edc.ca/rapportsecono. Le site propose également des liens vers diverses publications.



1.3 Relations commerciales canado-indiennes

Pour la plupart des Canadiens, y compris les gens d'affaires, l'Inde est un pays lointain et mystérieux. Cette méconnaissance a creusé un fossé entre les deux pays, chacun ne sachant pas grand-chose sur les débouchés commerciaux que l'autre a à offrir. Qui plus est, il existe au Canada une idée préconçue selon laquelle la réglementation commerciale et les tarifs douaniers indiens rendent le marché hostile aux étrangers.

Ce fossé se rétrécit depuis la libéralisation de l'économie indienne. Or, bien que l'Inde soit notre plus important partenaire commercial en Asie du Sud, elle ne figure qu'au 18^e rang de nos marchés d'exportation. La situation semble toutefois s'améliorer, car les entreprises et les investisseurs canadiens sont de plus en plus nombreux à se lancer à la conquête du marché indien. Les occasions foisonnent dans plusieurs secteurs, que nous examinerons plus en profondeur au **chapitre 3**.

1.3.1 Évolution des relations

Le gouvernement fédéral et les gouvernements provinciaux du Canada travaillent à favoriser les échanges commerciaux entre le Canada et l'Inde. En témoignent les nombreuses missions commerciales et rencontres de haut niveau des quatre dernières années, sans oublier celles déjà prévues pour l'avenir. De plus, des organismes canadiens et indiens tels que la Fondation Asie Pacifique du Canada, le Conseil de commerce Canada-Inde et la Chambre de commerce indo-canadienne veillent à élargir et à approfondir les relations économiques et commerciales entre les deux pays. Les efforts de ces organisations, de même que les initiatives des exportateurs canadiens, ont porté leurs fruits.

À titre d'exemple, nos exportations de produits nationaux vers l'Inde ont bondi, passant de 667 millions de dollars en 2002 à 1,03 milliard de dollars en 2005, ce qui constitue une hausse de 54 %. Cela dit, nous ne détenons qu'une fraction du marché indien. Selon la base de données Comtrade des Nations Unies, l'Inde a importé en 2004 des marchandises d'une valeur de 108 milliards de dollars américains. Compte tenu du taux de change, notre part de ces importations était nettement inférieure à 1 %. Il existe donc d'énormes possibilités de croissance.



Représentation en Inde d'Exportation et développement Canada

Consciente du potentiel commercial de l'Inde, Exportation et développement Canada (EDC) a établi une représentation à New Delhi. Son représentant travaille en étroite collaboration avec le Haut-commissariat et les consulats du Canada en Inde afin d'y cultiver les relations d'EDC avec les intervenants indiens, de recueillir des renseignements commerciaux et d'aider les sociétés canadiennes à percer le marché. Le Haut-commissariat et les consulats aident à mieux faire connaître les services de financement du commerce extérieur et de gestion des risques qu'EDC offre aux sociétés canadiennes ainsi qu'à leurs clients et partenaires indiens.

Pour tout complément d'information, veuillez communiquer avec :

Exportation et développement Canada

Haut-commissariat du Canada

7/8 Shantipath, Chankakyapuri, New Delhi 110 021 INDE

Tél. : 011-91-11-4178-2603 | Fax : 011-91-11-4178-2607



L'INDE EN BREF

Population : 1,05 milliard d'habitants

Langue officielle : hindi, parlé par 30 % de la population

Principales importations : pétrole brut, machines, gemmes, engrais, produits chimiques

Exportations canadiennes : pâtes et papiers, matériel de TI, instruments de mesure et de contrôle, produits miniers et minéraux, pièces d'aéronef

Principaux partenaires à l'importation : É.-U. 7 %, Belgique 6,1 %, Chine 5,9 %, Singapour 4,8 %, Australie 4,6 %, R.-U. 4,6 %, Allemagne 4,5 % (2004)

Climat : varié – moussons tropicales au Sud, tempéré au Nord

Monnaie : roupie (INR)

Décalage horaire : +10 h 30 (heure normale de l'Est), +9 h 30 (heure avancée de l'Est)

Heures d'ouverture : les banques sont ouvertes de 10 h à 14 h du lundi au vendredi, et de 10 h à 12 h le samedi. Certaines sont ouvertes en soirée. Les heures habituelles de bureau sont de 9 h à 17 h. Les commerces et les marchés ouvrent vers 10 h (l'heure varie d'une ville à l'autre) et ferment à 20 h. Les marchés sont généralement fermés les dimanches et jours fériés.

Heures d'ouverture des bureaux du gouvernement : de 10 h à 17 h du lundi au samedi; ouverture un samedi sur deux

Océan Indien

1.4 Ressources destinées aux exportateurs

Les entreprises canadiennes ont accès à de nombreuses ressources pour se renseigner sur l'Inde et ses pratiques commerciales. Loin d'être exhaustive, la liste qui suit constitue néanmoins un bon point de départ.

1.4.1 Ressources Internet sur l'Inde

- ▶ Le site Web de la **Fondation Asie Pacifique du Canada**, à www.asiepacifique.ca, vous propose des nouvelles et de l'information concernant l'Inde et le reste de la région Asie-Pacifique ainsi que diverses publications, dont le guide *What Works, What Doesn't in the Indian Market*, disponible en anglais à www.asiapacific.ca/analysis/pubs/listing.cfm?ID_Publication=356.
- ▶ Le **Conseil de commerce Canada-Inde** est la seule association nationale du secteur privé regroupant des entreprises canadiennes présentes en Inde. Le site du Conseil se trouve à www.canada-indiabusiness.ca (en anglais).
- ▶ Le portail **AffairesCanadaInde** est un service spécialisé offert par Équipe Canada inc. Cette mine de renseignements est accessible à www.affairescanadainde.ca.
- ▶ Le **CIA World Factbook** comprend un chapitre instructif sur l'Inde à www.cia.gov/cia/publications/factbook/index.html (en anglais).
- ▶ Le site Web de la **Confédération des industries indiennes** fournit des nouvelles et des ressources se rapportant aux secteurs industriels indiens. L'adresse du site est www.ciionline.org (en anglais).
- ▶ Ernst & Young a publié un guide sur la fiscalité, l'investissement et le commerce en Inde. Ce guide, intitulé *Doing Business in India*, est accessible, en anglais, à [www.ey.com/global/download.nsf/India/DBI_2005/\\$file/dbi_2005.pdf](http://www.ey.com/global/download.nsf/India/DBI_2005/$file/dbi_2005.pdf).
- ▶ **La Fédération des chambres de commerce et industries indiennes** regroupe plus de 1 500 sociétés et 500 chambres de commerce et associations commerciales. La fédération a pignon sur le Web à www.ficci.com (en anglais).
- ▶ Le **Haut-commissariat de l'Inde** à Ottawa dispose d'une foule de ressources sur le pays à www.hciottawa.ca (en anglais).
- ▶ Le portail **Indiaserver** donne de l'information générale sur l'Inde et touche à des sujets aussi variés que les voyages et le cinéma. Voir www.indiaserver.com (en anglais).
- ▶ **IndiaMART**, à www.indiamart.com, est un portail de grande envergure donnant accès à une vaste gamme d'informations sur le marché indien (en anglais).
- ▶ Le site Web du **ministère du Commerce et de l'Industrie de l'Inde**, à www.commerce.nic.in, comporte une banque de données sur l'activité économique du pays en matière d'import-export (en anglais).



1.4.2 Ressources générales pour les exportateurs

- ▶ **Entreprises Canada** est l'une des premières sources à consulter. Son site regroupe des services du gouvernement fédéral (et des gouvernements provinciaux dans certains cas) conçus pour aider les exportateurs et entrepreneurs canadiens à bâtir leur entreprise. Voir www.entreprisescanada.gc.ca.
- ▶ Le **Service des délégués commerciaux du Canada (SDCC)** fournit aux entreprises canadiennes, qu'elles soient au pays ou à l'étranger, des études de marché, des rapports concernant des pays en particulier et d'autres services utiles. Le site du SDCC vous offre en outre les services du Délégué commercial virtuel, un outil Internet personnalisé qui vous donne de l'information sur les marchés et les débouchés possibles dans votre secteur d'activité. Vous pouvez vous inscrire au Délégué commercial virtuel à www.infoexport.gc.ca.
- ▶ Le site **Priorités du Canada en matière d'accès aux marchés internationaux** expose les priorités que le gouvernement fédéral s'est fixées pour aider les entreprises canadiennes à accéder aux marchés étrangers. Voir www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/cimap-fr.asp.
- ▶ **CanadExport** est une publication en ligne offerte gratuitement par Commerce international Canada. Elle renseigne les entreprises sur les occasions d'affaires, les programmes d'exportation, les foires et les missions commerciales, etc. Voir canadexport.gc.ca.
- ▶ Le site Web d'**Affaires étrangères Canada** donne de l'information sur les affaires et les politiques étrangères, l'assistance aux voyageurs et les services de passeport. Voir www.international.gc.ca.
- ▶ La **Chambre de commerce indo-canadienne** est une organisation commerciale sans but lucratif financée par le secteur privé qui compte un millier de membres représentant les communautés commerciales et professionnelles du Canada. Elle fait la promotion du commerce et facilite les échanges commerciaux entre le Canada, l'Inde et d'autres pays du monde. Voir www.iccc.org (en anglais).
- ▶ Le site d'**Industrie Canada** est un excellent endroit pour obtenir des rapports sur les marchés. L'outil de recherche « Données sur le commerce en direct » peut s'avérer fort utile. Voir www.strategis.gc.ca.
- ▶ Le site de **Commerce international Canada (CICan)** fournit de l'information sur l'économie canadienne et le commerce international. Voir www.international.gc.ca.
- ▶ Le site d'**Équipe Canada inc** est le site le plus exhaustif sur l'exportation et les ressources offert aux exportateurs. Voir www.exportsource.ca.
- ▶ Le site de **Statistique Canada** est la source à privilégier pour obtenir des statistiques sur le Canada (population, ressources, économie, société et culture). Voir www.statcan.ca.
- ▶ Le site **U.S. Commercial Service** propose divers outils de recherche permettant d'obtenir des rapports et des guides commerciaux sur le marché indien. Voir www.export.gov/comm_svc (en anglais).

2

Le marché indien n'est pas un marché homogène facile à circonscrire; il se compose en effet d'une multitude de marchés qui se distinguent les uns des autres par divers facteurs tels que la religion, la géographie, l'ethnie, les catégories de revenus, le statut social, les professions des travailleurs et les tendances politiques. La présente section explique en quoi cette diversité influe sur l'approche que les exportateurs doivent adopter.

APPRIVOISER LE MARCHÉ



2.1 La mosaïque indienne

L'extraordinaire mosaïque indienne est le fruit de la longue histoire du pays, qui a vu défiler une myriade de cultures, d'États et d'empires. C'est aussi la conséquence de l'immensité du territoire; la population compte plus d'un milliard de personnes et s'étend de l'Himalaya aux tropiques. Il ne faut donc pas s'étonner si les besoins et les désirs des Indiens ne sont pas les mêmes partout au pays.

Les marchés indiens sont sensibles aux prix et hautement concurrentiels. Leurs compagnies sont bien gérées, dynamiques et tout à fait capables de faire concurrence aux sociétés canadiennes. Les relations d'affaires reposent souvent sur des relations personnelles, une pratique à laquelle les Canadiens ne sont peut-être pas initiés mais qu'il est essentiel de respecter pour quiconque veut réussir en Inde. Cette particularité n'en est qu'une parmi d'autres, et c'est pourquoi vous devez étudier à fond les marchés que vous souhaitez conquérir. Les résultats de vos recherches vous aideront à élaborer une stratégie commerciale adéquate.

Si vous avez peu d'expérience de l'exportation, ou si vous n'en avez pas du tout, vous voudrez peut-être commencer par consulter des guides généraux sur le sujet, comme le *Guide pas-à-pas à l'exportation*, que vous pouvez obtenir sur le site Web d'Équipe Canada inc à www.exportsource.ca/pasapas. Équipe Canada inc propose aussi un *Carnet de route pour l'exportation*, à www.exportsource.ca/carnet, conçu pour aider les entreprises à bien saisir tous les aspects du commerce international. Pour connaître les nombreuses autres ressources offertes, visitez www.exportsource.ca ou composez le 1 888 811-1119.

Pour obtenir de l'information sur la politique indienne d'import-export (politique EXIM), consultez le site IndiaMART (en anglais), à www.indiamart.com. Utilisez le lien « Export Import Guide » ou allez directement à www.exim.indiamart.com. Le site couvre la politique du pays sur le commerce extérieur, la réglementation douanière, l'autorisation d'exercer ainsi que beaucoup d'autres sujets.

2.2 Recherche de marchés cibles

La première étape de votre recherche est de déterminer si vos produits ou services sont susceptibles d'intéresser les entreprises ou les consommateurs indiens. Vous pouvez commencer par vérifier ce que l'Inde importe dans votre secteur d'activité. Vous trouverez cette information en consultant les « Données sur le commerce en direct », publiées par Industrie Canada à strategis.ic.gc.ca/sc_mrkti/tdst/frndoc/tr_homep.html.

Sachez cependant que cet outil de recherche vous renseigne uniquement sur la part de marché du Canada pour le type de produit demandé. Si vous voulez connaître le total des importations de l'Inde pour votre secteur, vous pouvez utiliser TradeMap, un service offert par Équipe Canada inc. L'inscription à ce service est gratuite. Pour en savoir plus, consultez www.exportsource.ca.

Une fois que vous avez cette information, poursuivez votre recherche en ligne en visitant le site du Service des délégués commerciaux, à www.infoexport.gc.ca/ie-fr/MarketReportsAndServices.jsp. Ce site vous permet d'obtenir des études de marché et de vous inscrire gratuitement au service personnalisé du Délégué commercial virtuel. Le site d'Équipes sectorielles commerciales Canada, escc.ic.gc.ca, peut également vous fournir de l'information sur des secteurs d'activité en particulier. Et, bien sûr, vous devez de visiter le portail Affaires Canada-Inde, à affairescanadainde.ca.

Lorsque vous avez terminé vos recherches de base et que vous avez cerné un ou deux créneaux prometteurs, c'est le temps de passer à la prochaine étape : déterminer si, dans les faits, votre entreprise est prête à faire des affaires en Inde.

2.3 Évaluation de la capacité d'exportation

Il serait très désagréable de vous rendre compte que votre entreprise n'a pas la capacité nécessaire pour remplir un contrat *après* sa signature. C'est pourquoi il est extrêmement important d'évaluer votre capacité d'exportation *avant* de vous lancer dans une aventure outre-mer, surtout si elle vous emmène dans un pays comme l'Inde, qui est très différent du Canada. Pour évaluer vos capacités, vous devez vous poser plusieurs questions.

- ▶ Est-ce que mon entreprise a suffisamment d'employés pour absorber le travail supplémentaire qui découlerait de l'obtention d'un contrat?
- ▶ Est-ce que notre capacité de production serait suffisante pour répondre à la demande? (En vous posant cette question, rappelez-vous que l'Inde est un TRÈS grand pays...)
- ▶ Pouvons-nous obtenir assez de fonds pour soutenir nos activités d'exportation jusqu'à ce qu'elles deviennent rentables?
- ▶ Les règles concernant les entreprises étrangères, la culture, les lois et les pratiques comptables varient selon la région. Les entreprises devraient obtenir l'aide de spécialistes dans tous ces domaines pour s'assurer d'être prêtes à se lancer sur leur marché choisi.

Vous trouverez sur le site d'Équipe Canada inc (www.exportsource.ca) des outils qui vous aideront à répondre à ces questions. Cliquez sur « Évaluation de la capacité d'exportation » et vous pourrez poser vous-même le diagnostic. Si votre entreprise est une entreprise de services, cliquez plutôt sur « Exportez vos services ».

2.4 Élaboration d'un plan d'exportation

En supposant que votre entreprise a les capacités qu'il faut, l'étape suivante consiste à préparer un plan d'exportation. La meilleure façon de procéder est d'utiliser les résultats de vos recherches pour définir vos objectifs de façon précise et établir votre stratégie. Votre plan devrait couvrir, entre autres :

- ▶ les produits ou services que vous vendez;
- ▶ les modifications que vous allez apporter au produit et à son emballage pour répondre aux goûts et aux critères du marché indien;
- ▶ vos avantages et vos faiblesses par rapport à la concurrence;
- ▶ votre étude de marché et ses conclusions;
- ▶ vos principaux marchés et leurs caractéristiques;
- ▶ votre stratégie de tarification et votre approche de marketing;
- ▶ les barrières tarifaires et autres obstacles;
- ▶ vos principaux concurrents et risques du marché;
- ▶ votre stratégie financière pour faciliter la vente;
- ▶ la réglementation.

Si vous avez besoin d'aide pour rédiger votre plan – vous constaterez vite qu'il y a beaucoup de détails à y inclure – vous pouvez télécharger le guide *Plan d'affaires export* à partir du site d'Équipe Canada inc (voir www.exportsource.ca/epi).

2.5 Préparation du terrain

L'Inde est un marché très complexe. Choisir les marchés les plus prometteurs et déterminer la meilleure façon d'y pénétrer peut s'avérer difficile, à moins que vous ayez des informations complètes et à jour sur le contexte commercial local. Ce type d'informations, vous pouvez l'obtenir en consultant des spécialistes du pays, qui sauront vous dire si votre plan d'affaires est réaliste.

Votre point de départ devrait être le bureau de Commerce international Canada (CICan) de votre région. CICan a, dans chaque province, des bureaux régionaux exploités par le Service des délégués commerciaux qui offrent des conseils personnalisés sur l'exportation, des informations stratégiques sur les marchés et les secteurs d'activité, des renseignements sur les missions et les foires commerciales ainsi que des références en matière de financement à l'exportation. Pour savoir où se trouve le bureau régional le plus près de chez vous, consultez le site www.infoexport.gc.ca/regions.

Le bureau régional de CICan peut vous mettre en contact avec les équipes commerciales du Service des délégués commerciaux. Ces équipes travaillent depuis les bureaux diplomatiques canadiens en Inde, à savoir le Haut-commissariat du Canada à New Delhi, les consulats généraux du Canada à Mumbai et à Chandigarh, le Bureau commercial du Canada à Bangalore, le consulat du Canada à Chennai et le consulat honoraire à Kolkata. Les services que ces équipes offrent sont variés :

- ▶ aperçu du potentiel de marché;
- ▶ recherche de contacts clés;
- ▶ information sur les entreprises locales;
- ▶ renseignements pour les visites;
- ▶ rencontres personnelles;
- ▶ conseils pour résoudre des difficultés de nature commerciale.

Pour obtenir de plus amples renseignements sur les consulats et bureaux canadiens en Inde, consultez le site Web du Service des délégués commerciaux (www.infoexport.gc.ca/ie-fr/EServices.jsp).

2.6 Méthodes d'accès au marché

La plupart des exportateurs canadiens doivent oublier l'idée de vendre leurs produits directement aux clients finals. En effet, peu d'entreprises canadiennes connaissent assez bien le marché indien pour utiliser cette approche avec succès. Mieux vaut pour elles créer des partenariats sous une forme ou une autre.

Pour connaître les diverses structures d'entreprise présentes en Inde, consultez la publication d'Ernst & Young *Doing Business in India*, disponible en ligne à [www.ey.com/global/download.nsf/India/DBI_2005/\\$file/dbi_2005.pdf](http://www.ey.com/global/download.nsf/India/DBI_2005/$file/dbi_2005.pdf) (en anglais). Le Service des délégués commerciaux du Canada et les bureaux diplomatiques indiens au Canada (voir la liste à la **section 2.8.1, Conditions d'entrée**) peuvent également vous renseigner.

Cependant, peu importe l'approche que vous choisissiez, vous devriez retenir les services d'un avocat spécialisé en droit commercial indien. Votre avocat vous aidera à éviter les pièges juridiques et devrait pouvoir vous conseiller sur le type de partenariat qui vous convient le mieux. Les sections qui suivent vous donnent un aperçu des principaux types de partenariat possibles.

2.6.1 Filiales

Vous pouvez établir une filiale en Inde en vertu de la loi de 1956 sur les compagnies qui régit la constitution en société. La filiale a comme principal avantage d'être l'option la plus efficace pour faire des affaires en Inde. Toutefois, si jamais vous décidez de mettre la clé dans la porte, vous pourriez faire face à des complications que vous n'auriez pas eues avec d'autres options.

2.6.2 Succursales, bureaux de liaison et bureaux de projet

L'ouverture d'une succursale doit être approuvée par la Banque de réserve de l'Inde (RBI). La RBI précisera les activités que vous serez autorisé à exercer. Il s'agit essentiellement des suivantes :

- ▶ représenter votre entreprise canadienne;
- ▶ faire des recherches;
- ▶ importer et exporter des marchandises;
- ▶ favoriser la collaboration technique et financière entre les compagnies indiennes et votre entreprise;
- ▶ fournir un soutien technique pour les produits vendus par votre compagnie.

Vous ne pourrez pas exercer d'activités manufacturières, mais vous pourrez confier ce segment de vos opérations en sous-traitance à une entreprise indienne.

Les bureaux de liaison sont plus restreints. Ils vous autorisent à recueillir de l'information sur les débouchés du marché et à transmettre des renseignements sur votre compagnie et ses produits à des clients indiens potentiels, mais ne vous permettent pas d'exercer des activités commerciales. Ils ne vous autorisent pas non plus à être rémunéré pour vos services par des clients indiens. Les approbations concernant les bureaux de liaison émanent de la RBI.

Les bureaux de projet, comme leur nom l'indique, sont mis sur pied pour des projets précis et n'existent que le temps du projet. Les approbations concernant ces bureaux relèvent aussi de la RBI.

2.6.3 Agents et distributeurs

Si vous n'avez pas envie d'ouvrir une filiale ou un bureau, vous pouvez vendre vos produits par l'entremise d'un agent ou d'un distributeur. Ces personnes ou entreprises – qu'on regroupe souvent sous le nom de « représentants » – peuvent jouer un grand rôle dans votre réussite.

En gros, un agent est une personne ou une firme que vous engagez, généralement à la commission, pour vendre votre produit ou service. Le distributeur, lui, achète votre produit et le revend aux clients. Que vous optiez pour l'un ou l'autre, un bon représentant sera au courant des pratiques locales et pourra vous être d'une aide précieuse pour trouver des clients, organiser des canaux de distribution, gérer la documentation et fournir le service après-vente. Si vos ventes impliquent des contrats complexes, avoir un représentant est presque une nécessité.

Toutefois, trouver le bon représentant demande du travail. Vous pouvez établir des contacts lors de foires commerciales, mais vous devriez aussi sonder des organisations comme le Service des délégués commerciaux, l'association commerciale de votre secteur d'activité ainsi que les diverses associations commerciales indo-canadiennes énumérées au **chapitre 1**. N'hésitez pas à communiquer avec d'autres entreprises pour savoir si elles ont des représentants à vous recommander. Il peut aussi être avantageux de vous rendre sur place pour évaluer les marchés potentiels.

Peu importe la voie que vous emprunterez pour choisir votre représentant, soyez extrêmement vigilant. Voici quelques conseils.

- ▶ Vérifiez que votre représentant possède le savoir-faire commercial, la connaissance de l'industrie, la capacité financière et les ressources nécessaires (salles de montre, personnel, etc.) pour bien vous représenter.
- ▶ Assurez-vous qu'il a à cœur de vous trouver de nouveaux marchés et de nouveaux clients.
- ▶ S'il représente des produits en concurrence directe avec les vôtres, demandez-lui comment il entend régler ce conflit potentiel.
- ▶ N'engagez pas un représentant simplement parce qu'il démontre de l'enthousiasme pour votre produit ou qu'il est persistant.
- ▶ Vérifiez *toujours* la réputation et les références d'un représentant que vous considérez engager.

2.6.4 Coentreprises

Une façon de combiner les avantages d'un représentant et ceux d'une filiale est d'établir une coentreprise avec une firme indienne. Les coentreprises sont créées en vertu de la loi indienne sur les compagnies et constituent un bon moyen de pénétrer le marché parce que l'Inde leur est favorable. Le pays estime que ce type d'entreprise favorise l'investissement étranger, le transfert de technologies et l'importation de biens d'équipement.

2.6.5 Franchises

Les franchises ne sont pas encore très répandues en Inde, mais on commence à en voir de plus en plus. Comme cette structure d'entreprise est encore assez récente sur le marché indien, elle doit être envisagée avec prudence. Tout franchisé potentiel doit absolument jouir d'une bonne santé financière; la vigilance est de mise.

2.7 Zones économiques spéciales

Pour rationaliser le développement économique, le gouvernement indien a établi un certain nombre de zones économiques spéciales et a donné les approbations nécessaires pour en créer d'autres. Les compagnies de fabrication et de services qui s'installent dans ces zones sont admissibles à différentes primes d'encouragement, comme l'importation et l'approvisionnement en biens d'équipement hors taxes et une exemption d'impôt sur les revenus d'exportation pendant une période pouvant aller jusqu'à dix ans. Pour plus de renseignements, consultez le site Web sur les zones économiques spéciales à www.sezindia.nic.in (en anglais).

2.8 En route vers l'Inde

Si vous décidez de faire le saut, il va sans dire que vous passerez un peu de temps sur place. Les sections qui suivent vous donnent de l'information utile pour vos séjours sur le territoire indien.

2.8.1 Conditions d'entrée

Pour pouvoir entrer dans le pays, vous aurez besoin d'un passeport canadien valide pendant au moins six mois suivant la date de votre départ de l'Inde. Comme vous voyagez pour affaires, vous aurez aussi besoin d'un visa d'affaires, que vous pourrez vous procurer auprès d'un des consulats de l'Inde au Canada.

Haut-commissariat de l'Inde

10, chemin Springfield, Ottawa ON K1M 1C9
Tél. : (613) 744-3751
Courriel : hicomind@hciottawa.ca
www.hciottawa.ca

Consulat général de l'Inde

325, rue Howe, bureau 201, Vancouver BC V6C 1Z7
Tél. : (604) 662-8811
Courriel : indicacg@telus.net
www.cgivancouver.com

Consulat général de l'Inde

1835, rue Yonge, bureau 400, Toronto ON M4S 1X8
Tél. : (416) 960-0751
Courriel : cgindia@cgitoronto.ca
www.cgitoronto.ca

Si votre visa vous autorise à demeurer en Inde pendant plus de 180 jours, vous devrez, dans les 14 jours suivant votre arrivée, vous inscrire auprès du Bureau d'inscription des étrangers (FRRO) si vous êtes à Mumbai, Kolkata, New Delhi ou Chennai, ou auprès du chef de police si vous êtes dans n'importe quel autre district.

Le site Web d'Affaires étrangères Canada offre, à sa page des Affaires consulaires, une section « Conseils aux voyageurs », qui traite notamment des questions de santé et de sécurité. Voir www.voyage.gc.ca.

2.8.2 Entrée d'outils de travail

Si vous devez emporter des outils de travail, comme un ordinateur portable, veillez à les faire inscrire dans votre passeport par un agent des douanes à votre arrivée (utilisez les numéros de série le cas échéant). Lorsque vous repartirez, faites supprimer l'inscription. Il n'est pas nécessaire de suivre cette procédure pour les applications logicielles puisqu'elles sont hors taxe.

Vous pouvez emporter des articles à des fins de démonstration ou de marketing, à condition de les utiliser pour des événements approuvés par l'Organisation indienne de promotion du commerce (www.indiatradepromotion.org) et de présenter une garantie bancaire quant à leur valeur. Ces articles devront être retournés une fois les événements terminés.

Si vous voulez emporter des articles pour une exposition internationale ou une foire commerciale, vous devrez produire aux autorités douanières un certificat attestant que l'exposition est approuvée par le gouvernement indien. Vous pouvez obtenir ce type de certificat auprès du ministère du Commerce et de l'Industrie de l'Inde (**commerce.nic.in**) ou auprès d'un bureau de l'Organisation indienne de promotion du commerce. Les articles doivent être retournés dans les six mois suivant leur entrée dans le pays.

2.8.3 Climat, langues et autres généralités

Aucun guide ne peut espérer préparer un visiteur à l'extraordinaire expérience qui l'attend en Inde, mais l'information qui suit peut certainement être utile.

Climat

Selon le Service météorologique de l'Inde, le pays a quatre saisons : l'hiver, de décembre à février, l'été, de mars à mai, la mousson du Sud-Ouest, de juin à septembre et la mousson du Nord-Est, en octobre et novembre. Selon la saison et la région, les températures peuvent osciller entre 0°C et 40°C.

Fuseau horaire et heures d'ouverture

- ▶ L'heure normale de l'Inde est en avance de 5,5 heures par rapport au temps moyen de Greenwich. Pour savoir l'heure qu'il est dans une ville de l'Inde par rapport à votre emplacement au Canada, consultez l'horloge mondiale à **www.timeanddate.com**.
- ▶ Les magasins sont ouverts de 10 h à 19 h, du lundi au samedi.
- ▶ Les bureaux de poste sont ouverts de 10 h à 17 h, du lundi au vendredi.
- ▶ Les bureaux du gouvernement sont ouverts de 9 h 30 à 18 h, du lundi au vendredi.
- ▶ Les banques sont ouvertes de 10 h à 14 h, du lundi au vendredi.
- ▶ Les jours fériés sont le 26 janvier (fête de la République); le 15 août (fête de l'Indépendance) et le 2 octobre (anniversaire de Gandhi).

Langues

L'hindi est la langue officielle de l'Inde. Cependant, l'anglais est la langue de travail du gouvernement et des entreprises. Selon le *CIA World Factbook*, l'Inde compte 14 autres langues officielles outre l'hindi et des centaines de dialectes régionaux.

Argent

L'unité monétaire de l'Inde est la roupie (Rs), qui est divisée en 100 paisa (p). Il est interdit d'emporter des roupies lorsqu'on entre dans le pays ou qu'on en sort; mieux vaut donc utiliser de l'argent américain ou des chèques de voyage American Express. Si vous optez pour les chèques de voyage, faites affaire avec les grandes banques dans les villes; elles traitent les demandes plus rapidement et leurs procédures sont plus simples. Les principales cartes de crédit sont acceptées dans la plupart des villes. À la fin de 2006, un dollar canadien valait environ 40 roupies.

L'Inde compte une trentaine de banques étrangères, dont cinq succursales de la Banque Scotia. La majorité des banques étrangères ont des guichets automatiques que vous pouvez utiliser pour tirer des fonds sur vos comptes canadiens.

2.8.4 Déplacements

Le site Web d'Affaires étrangères Canada offre, à sa page des Affaires consulaires, de l'information détaillée sur les moyens de transport indiens (voir www.voyage.gc.ca). Voici quelques renseignements de base.

- ▶ Si vous avez un permis de conduire international, vous pouvez louer et conduire vous-même une voiture, mais ne vous laissez pas tenter. Conduire en Inde est dangereux; les embouteillages sont fréquents et les gens ne respectent pas le code de la route. Si, par malheur, vous causiez un accident, vous pourriez avoir de sérieux ennuis, surtout si vous avez blessé un piéton ou une vache; des chauffeurs qui ont eu cette malchance ont déjà été attaqués brutalement. Mieux vaut louer une voiture avec chauffeur et vous faire conduire.
- ▶ Une excellente façon de voir le vrai visage de l'Inde est de prendre le train. Vous pouvez acheter vos billets à l'avance et choisir parmi plusieurs classes, dont les trois supérieures vous assurent une place dans un wagon climatisé.
- ▶ La principale ligne aérienne privée est Jet Airways. La flotte de ce transporteur est récente et son service est reconnu pour son excellence. Les autres entreprises aériennes sont Indian Airlines, une compagnie nationale, et Air India, un transporteur international qui propose aussi quelques vols intérieurs. Les tarifs sont avantageux par comparaison aux normes internationales et des vols directs sont offerts vers une cinquantaine de villes.

2.8.5 Pratiques commerciales et culture

Les gens d'affaires indiens connaissent les pratiques commerciales acceptées à l'échelle internationale et s'y conforment sans problème. Cela dit, si vous tenez compte de certaines de leurs pratiques à eux, ils apprécieront votre délicatesse. Voici des détails qu'il est bon de connaître.

- ▶ Les gens s'attendent à un échange de cartes d'affaires.
- ▶ Il est préférable d'éviter les familiarités. Lorsque vous vous adressez à une personne, utilisez son nom de famille et, le cas échéant, son titre, par exemple « docteur ». Il est déconseillé de s'adresser à une personne par son prénom. Les façons de faire peuvent varier selon le groupe ethnique, la religion ou la culture locale; avant de rencontrer les gens, renseignez-vous sur la manière dont il convient d'agir.
- ▶ Les hommes indiens (mais peu de femmes) serreront la main des hommes étrangers, mais une femme canadienne devrait s'abstenir de tendre la main. Les Canadiens des deux sexes peuvent remplacer la poignée de mains par le geste « namasté », qui consiste à joindre les mains sous le menton en inclinant légèrement la tête.
- ▶ Les Indiens ne sont pas ponctuels, du moins selon les normes canadiennes. La perception du temps est une question de culture et les différences ne devraient pas être considérées comme une impolitesse ou un manque d'égards.
- ▶ Pour les divertissements d'affaires, les Indiens proposent généralement des sorties, mais il peut arriver qu'ils vous invitent chez eux. Si tel est le cas, enlevez vos souliers avant d'entrer, à moins que votre hôte ou votre hôtesse porte les siens.

Prêt-à-l'EXPORT?

EDC vous offre un moyen efficace de vérifier si vous êtes prêt à exporter : rendez-vous à www.pretalexport.ca et remplissez le questionnaire **Prêt-à-l'EXPORT?**

- ▶ Les cadeaux sont acceptés, mais il faut éviter de donner certaines choses à certaines personnes. Par exemple, évitez d'offrir de l'alcool à un musulman et gardez-vous en tout temps d'offrir un article de cuir; il pourrait être difficile pour le destinataire de savoir si l'article est fait en peau de porc (ce qui serait une offense pour les musulmans) ou en peau de vache (une offense pour les hindous). En revanche, les fleurs, le chocolat et les douceurs indiennes sont appréciés.
- ▶ Souvenez-vous que les hindous ne mangent pas de bœuf ni de produits du bœuf et que les musulmans ne mangent pas de porc ni de produits du porc. Incidemment, beaucoup d'Indiens sont végétariens. Si quelqu'un vous offre à boire (que ce soit une boisson alcoolisée ou autre), il est poli de refuser le premier verre, mais vous devriez accepter le deuxième ou le troisième.
- ▶ Les remerciements après un repas sont considérés comme une forme de paiement et peuvent offenser votre hôte; au lieu de le remercier, rendez-lui la pareille en l'invitant à votre tour.
- ▶ Il est tout à fait acceptable, sitôt le repas terminé, de vous lever de table et de saluer vos hôtes. Contrairement à la coutume occidentale, en Inde on discute avant le repas; en fait, il n'est pas indiqué de s'attarder chez votre hôte une fois le repas terminé.

Bien sûr, ces quelques observations sont loin de couvrir toutes les particularités de la culture indienne, mais il existe de nombreux sites Web qui peuvent vous renseigner sur les coutumes et les pratiques commerciales de l'Inde et d'autres pays. Une bonne source à cet égard est le site Executive Planet, à www.executiveplanet.com, mais la meilleure source de renseignements demeure certes un Indien qui vit en Inde.

2.8.6 Conseils pour réussir en Inde

Peu importe le marché, rien ne vaut l'expérience sur le terrain. Voici tout de même quelques informations qui pourraient faciliter vos exportations sur le marché indien.

- ▶ Beaucoup de gens d'affaires indo-canadiens ont l'expérience du marché indien et peuvent être d'excellentes sources de renseignements sur ses besoins et ses subtilités.
- ▶ Comme beaucoup d'autres cultures asiatiques, les Indiens accordent une grande importance aux relations personnelles, et cet aspect de leur culture s'étend aux affaires. Ainsi, la plupart des Indiens voudront vous connaître comme personne et non seulement comme partenaire d'affaires, une pratique qui est peu courante au Canada. Donner un caractère personnel aux relations d'affaires est nécessaire pour établir la confiance mutuelle, sans laquelle il est très difficile de conclure une vente. Gardez toujours à l'esprit que les Indiens privilégient les relations à long terme et que votre loyauté vous vaudra la leur.
- ▶ Élaborez votre stratégie en fonction de votre marché et rappelez-vous que l'immense diversité culturelle, ethnique, religieuse et linguistique de l'Inde rend nécessaire une grande délicatesse qui va de l'adaptation des produits au choix de l'emballage.
- ▶ Votre ouverture à transférer vos technologies et vos connaissances augmentera votre cote à titre de partenaire potentiel.

- ▶ Ne pressez rien. Très peu d'initiatives d'exportation génèrent un rendement immédiat; la rentabilité peut se faire attendre deux ou trois ans même dans le cas de transactions lucratives. Aussi, soyez conscient que les négociations en Inde peuvent s'étirer beaucoup plus longtemps qu'en Amérique du Nord. Évitez de manifester de la frustration ou du découragement; ces marques d'impatience pourraient vous coûter vos chances de conclure une vente.
- ▶ Attendez-vous à devoir vous rendre en Inde souvent; vous ne pourrez tout faire à partir du Canada. Déléguez des hauts représentants plutôt que des représentants novices témoignera de votre sérieux, un critère important pour votre client ou partenaire potentiel.
- ▶ Établir une présence en Inde peut être une opération coûteuse, lente et déroutante. Là encore, votre réussite dépendra de votre patience et de votre ouverture.
- ▶ Ne sous-estimez pas vos concurrents indiens; ils connaissent le marché mieux que vous et savent parfaitement s'y débrouiller.

2



Comprendre l'exportation et faire fructifier vos affaires

Pour savoir comment vous lancer sur les marchés d'exportation et y réussir et aussi pour obtenir des liens vers des ressources précieuses, consultez la section du site Web d'EDC consacrée à l'exportation à www.edc.ca/exportations.

EDC a également préparé un guide intitulé *Découvrez de nouveaux marchés*, qui décrit les six étapes à suivre avant de commencer à exporter. Obtenez votre exemplaire gratuit à www.edc.ca/nouveauxmarches.

3

La présente section met en évidence les segments du marché indien les plus prometteurs pour les entreprises canadiennes de toutes tailles. Ces segments ne sont pas nécessairement les marchés d'exportation les plus rentables pour le Canada à l'heure actuelle, mais bien ceux qui offrent le plus de potentiel, selon EDC.

DÉBOUCHÉS POUR LES EXPORTATEURS CANADIENS



3.1 Agriculture et agroalimentaire

Les exportations de produits agroalimentaires du Canada vers l'Inde demeurent relativement faibles. En 2004, la valeur des exportations canadiennes pour ce marché n'a atteint que 111 millions de dollars. Les principaux produits exportés sont des produits de base comme les pois secs, les pois chiches et les lentilles, pour lesquels l'Inde est maintenant le plus important marché d'exportation du Canada.

3.1.1 Aliments transformés

Selon les prévisions, le secteur indien de l'agriculture et de l'agroalimentaire devrait connaître une croissance constante au cours des prochaines années, d'où les efforts des firmes agroalimentaires du pays pour trouver de nouveaux marchés intérieurs. Le potentiel de ce secteur découle surtout du fait que les Indiens consomment de plus en plus d'aliments transformés. D'après une étude menée récemment par la Confédération des industries indiennes, le marché des aliments transformés valait, à la fin de 2005, près de 60 milliards de dollars américains.

Même si le marché peut sembler prometteur, les entreprises canadiennes doivent être conscientes que les Indiens ne sont pas nécessairement attirés par les produits occidentaux. La forte culture culinaire indienne privilégie la fraîcheur des aliments, ce qui enlève de l'attrait aux aliments préparés. Les coutumes alimentaires sont aussi importantes; le bœuf est interdit aux hindous, tandis que le porc est proscrit pour les musulmans. En conséquence, les entreprises canadiennes qui souhaitent se tailler une place sur le marché des plats cuisinés devront se renseigner comme il faut non seulement sur la préparation et les emballages à privilégier, mais aussi sur les ingrédients à éviter.

3.1.2 Matériel de transformation des aliments

Plus les Indiens consommeront d'aliments transformés, plus le secteur de l'alimentation aura besoin de matériel pour produire et emballer les produits. Ce besoin sera une source d'occasions pour les entreprises canadiennes fabriquant ce type de matériel.

Les infrastructures actuelles de préservation, d'entreposage et de distribution des aliments sont nettement déficientes. Les quantités de denrées qui se gâtent sont tellement importantes que le gouvernement a décidé de mettre en place un système de conservation s'appuyant sur une chaîne du froid de bout en bout. Les firmes canadiennes qui ont des produits ou des compétences dans le domaine de la conservation, du transport et de la distribution d'aliments pourraient donc trouver des débouchés sur le territoire indien.

3.1.3 Biotechnologie agricole

Les firmes indiennes de biotechnologie souhaitent établir des alliances et des partenariats avec des compagnies étrangères, ce qui peut être favorable pour les entreprises canadiennes. Les domaines offrant le plus de possibilités sont le génie génétique, les techniques immunologiques, la culture des cellules et les pesticides biologiques. Ce secteur reçoit un solide appui du gouvernement et plusieurs États ont annoncé leur intention d'établir des parcs biotechnologiques.

3.1.4 Ressources sur l'agriculture et l'agroalimentaire

Pour obtenir de plus amples renseignements sur ce secteur d'activité, consultez les sites Web suivants :

- ▶ Service d'exportation agroalimentaire du Canada
www.atn-riac.agr.ca
- ▶ Agriculture et Agroalimentaire Canada
www.agr.gc.ca

- ▶ Ministère des Industries agroalimentaires et rurales de l'Inde (en anglais)
www.ari.nic.in
- ▶ Ministère de la Consommation, des Aliments et de la Distribution de l'Inde (en anglais)
www.fcamin.nic.in
- ▶ Ministère des Industries de transformation des aliments de l'Inde (en anglais)
www.mofpi.nic.in
- ▶ Équipe commerciale Canada des bio-industries
eccbio.ic.gc.ca

3.2 Pièces d'automobile

L'industrie nationale de l'automobile est à la fine pointe et répond elle-même à une bonne partie des besoins du pays, mais il y a quand même des possibilités de collaboration entre les fabricants canadiens de pièces et certaines entreprises indiennes.

Cela est d'autant plus vrai que la quantité de véhicules en Inde augmente de façon explosive et que la demande pour les pièces de rechange croît presque aussi rapidement. L'industrie de 9 milliards de dollars américains a connu une croissance annuelle moyenne de 17 % de 1998 à 2003, et selon l'Association indienne des fabricants de pièces d'automobile, elle devrait continuer d'enregistrer des hausses annuelles avoisinant les 15 % jusqu'en 2012.

3.2.1 Ressources sur les pièces d'automobile

Pour obtenir de plus amples renseignements sur ce secteur d'activité, consultez les sites Web suivants :

- ▶ Société des fabricants automobiles de l'Inde (en anglais)
www.siamindia.com
- ▶ Association indienne des fabricants de pièces d'automobile (en anglais)
www.acmainfo.com
- ▶ Équipe commerciale Canada de l'automobile
ttcauto.ic.gc.ca

3.3 Matériaux et technologies de construction

L'Inde est loin d'avoir assez d'habitations de bonne qualité pour loger toute sa population. Selon la Confédération des industries indiennes, le pays aura besoin de 29 millions d'unités supplémentaires et d'un investissement total de 25 milliards de dollars américains d'ici 2010.

De plus, le secteur de la construction dans son ensemble reconnaît qu'il a besoin de pratiques plus efficaces, surtout compte tenu des pressions sur l'approvisionnement énergétique du pays. Ces pressions accentuent l'importance de construire des bâtiments écologiques et de recourir à des technologies économes en énergie. La Confédération estime que ce secteur pourrait valoir jusqu'à 4 milliards de dollars américains d'ici 2010.

Si le Canada ne peut concurrencer l'Inde pour les matériaux de base comme le ciment (nos ventes totales de ce type de produit en Inde ont atteint seulement 37 millions de dollars en 2004), il peut offrir son savoir-faire et ses matériaux de pointe : charpentes en acier léger, bois d'ingénierie et bois recyclé, systèmes de contrôle automatique des bâtiments et équipement de plomberie, de refroidissement et de ventilation à haut rendement.

Pour favoriser le développement de ce secteur, le gouvernement accepte maintenant que les projets de construction soient financés à 100 % par l'IDE.

3.3.1 Ressources sur les matériaux et les technologies de construction

Pour obtenir de plus amples renseignements sur ce secteur d'activité, consultez les sites Web suivants :

- ▶ Confédération des industries indiennes (en anglais)
www.ciionline.org
- ▶ Conseil indien de promotion des matériaux et des technologies de construction (en anglais)
www.bmtpc.org
- ▶ Ministère du Développement urbain de l'Inde (en anglais)
www.urbanindia.nic.in
- ▶ Équipe commerciale Canada des matériaux de construction
ttcbuildingproducts.ic.gc.ca

3.4 Technologies liées à l'énergie électrique

Traditionnellement, la production et la distribution de l'électricité relèvent du gouvernement central et des États, et une bonne partie de l'industrie appartient au secteur public. Mais depuis la libéralisation économique du pays, la porte est ouverte à une plus grande participation du secteur privé et des sociétés étrangères.

La Confédération des industries indiennes estime que pour soutenir l'énorme demande qui découle de l'urbanisation, du développement de l'activité industrielle et de la politique gouvernementale favorisant l'électrification rurale, le pays devra ajouter au moins 100 000 mégawatts par année à sa capacité de production d'électricité au cours des dix prochaines années. Les besoins en transmission et en distribution d'énergie électrique nécessiteront un investissement d'au moins 200 milliards de dollars américains. Le budget fédéral de 2006-2007 prévoit une augmentation de la capacité de production de 40 000 mégawatts au cours des trois prochaines années et l'alimentation en électricité de 40 000 villages pendant l'exercice 2006-2007.

Par ailleurs, l'industrie est de plus en plus sensible aux questions environnementales. Cette tendance favorise l'adoption de technologies combinées qui produisent à la fois de l'électricité et de la chaleur (par exemple de la vapeur) pouvant être utilisées à diverses fins. Une autre tendance des entreprises est de réduire leur dépendance vis-à-vis du réseau électrique national en construisant des centrales pour alimenter leurs usines. En 2004, au moins 1 700 usines avaient leur propre centrale et ce nombre est appelé à augmenter.

Compte tenu de ce qui précède, les fournisseurs canadiens d'équipement énergétique pourraient trouver un marché pour les transformateurs, câbles, chaudières, turbines, groupes électrogènes, commandes et autres composants liés à l'énergie électrique.

3.4.1 Ressources sur les technologies liées à l'énergie électrique

Pour obtenir de plus amples renseignements sur ce secteur d'activité, consultez les sites Web suivants :

- ▶ Ministère de l'Électricité de l'Inde (en anglais)
www.powermin.nic.in
- ▶ Société du réseau électrique de l'Inde (en anglais)
www.powergridindia.com
- ▶ Équipe commerciale Canada du matériel et des services d'énergie électrique
www.ic.gc.ca/electrical/ttcwelcome.nsf/Welcome_F

3.5 Technologies de l'environnement

Le marché indien des technologies de l'environnement connaît une croissance annuelle de 15 % depuis 15 ans maintenant. Sa valeur s'établit à plus de 5 milliards de dollars américains par année et ses importations représentent presque la moitié de cette somme. Le pays a surtout besoin d'équipement et d'expertise dans les domaines suivants : épuration de l'eau et traitement des eaux usées, gestion des déchets solides et des déchets dangereux, transport urbain à faible taux d'émission et développement de sources d'énergie renouvelable. La dépendance de l'Inde à l'égard du charbon comme source d'énergie porte à croire qu'il y aurait également un marché potentiel pour les technologies canadiennes de réduction de la pollution.

3.5.1 Eau et déchets

Le plus important problème environnemental du pays réside dans le manque d'eau propre. Plus du quart du marché de l'environnement est axé sur les produits et services pour l'approvisionnement en eau. Les débouchés dans ce secteur visent la conservation, l'épuration et le recyclage de l'eau, le dessalement ainsi que le traitement des eaux usées.

La gestion des déchets dangereux constitue également un domaine en croissance vu l'industrialisation continue du pays. Il faudra donc des installations, de l'équipement et un savoir-faire spécialisé pour pouvoir entreposer, transporter et éliminer les substances dangereuses de façon convenable. Des ressources seront également nécessaires pour exercer des activités de suivi et gérer les projets environnementaux.

3.5.2 Sources d'énergie renouvelable

L'intérêt de l'Inde pour l'énergie renouvelable provient du fait que ses ressources énergétiques sont limitées et que son développement économique occasionne des problèmes environnementaux. Le Canada a beaucoup d'expérience dans ce type d'énergie, en particulier l'hydrogène. Des occasions s'offrent entre autres dans les domaines suivants : chauffe-eau et chauffe-air solaires perfectionnés, équipement et commandes de production d'énergie solaire, compétences en matière de biomasse et d'énergie éolienne, amélioration et modernisation de centrales hydroélectriques, et techniques d'entreposage et de distribution de combustibles composés.

EDC vous tient au courant

EDC vous propose divers outils d'information pour vous tenir au fait des dernières nouvelles sur le commerce international. Vous pouvez vous abonner gratuitement aux publications énumérées ci-dessous à www.edc.ca/edcabonnement.

- ▶ **Cyberbulletin** – Bulletin électronique mensuel d'EDC.
- ▶ **Trucs et tendances Export** – Articles mensuels portant sur des questions d'exportation d'intérêt pour les petites entreprises canadiennes.
- ▶ **Avis de nouveau communiqué** – Communiqués d'EDC envoyés aux abonnés par courriel.
- ▶ **Propos de la semaine** – Commentaire sur les tendances économiques mondiales envoyé aux abonnés par courriel.
- ▶ **Exportateurs avertis** – Magazine trimestriel contenant des profils d'exportateurs, les tendances des différents secteurs et marchés, des analyses économiques ainsi que des ressources pour les exportateurs.



3.5.3 Ressources sur les technologies de l'environnement

Pour obtenir de plus amples renseignements sur ce secteur d'activité, consultez les sites Web suivants :

- ▶ Ministère de l'Environnement et des Forêts de l'Inde (en anglais)
www.envfor.nic.in
- ▶ Fédération des Chambres de commerce de l'Inde et Centre d'information environnementale de l'industrie indienne (en anglais)
www.cleantechindia.com
- ▶ Équipe commerciale Canada de l'environnement
www.strategis.ic.gc.ca/epic/internet/inenva.nsf/fr/Home

3.6 Équipement médical

La demande de fournitures et d'appareils électroniques médicaux, d'appareils de surveillance des patients et de trousse de diagnostic devrait afficher une croissance dans les deux chiffres au cours des prochaines années. L'Inde compte déjà quelque 30 000 laboratoires médicaux, et de nouvelles installations sont aménagées par des fournisseurs commerciaux de services de santé dans les petites agglomérations. Les laboratoires de l'Inde varient énormément par leur taille et les services qu'ils offrent; si certains prennent la forme d'installations spécialisées dans de grands hôpitaux, d'autres sont de petits établissements offrant uniquement des services de diagnostic de base.

Les droits à l'importation peuvent constituer un problème pour les exportateurs canadiens, selon le client et le type d'équipement. Bien que les appareils et les fournitures destinés à sauver des vies soient exemptés, les droits peuvent atteindre 50 % pour d'autres types d'équipement. En revanche, les hôpitaux gouvernementaux importent tout leur équipement médical en franchise de droits.

3.6.1 Ressources sur l'équipement médical

Pour obtenir de plus amples renseignements sur ce secteur d'activité, consultez les sites Web suivants :

- ▶ Ministère de la Santé et du Bien-être de la famille de l'Inde (en anglais)
www.mohfw.nic.in/depth.htm
- ▶ Office régional de l'OMS pour l'Asie du Sud-Est (en anglais)
w3.whosea.org/EN/Section313/Section1519_6810.htm

3.7 Matériel d'exploitation minière

L'Inde se classe au quatrième rang des producteurs de minerai de fer dans le monde et au troisième rang des producteurs de charbon (combustible qui, soit dit en passant, produit plus de 60 % de l'énergie consommée au pays). Ce secteur, évalué à 1,2 milliard de dollars américains en 2004-2005, représente un marché substantiel pour l'équipement d'exploitation minière et de traitement des minéraux. En effet, environ 30 % des besoins du marché sont satisfaits par les importations. Les sociétés minières indiennes sont tout à fait disposées à recourir à du matériel étranger, à condition que le prix, la qualité, le service et la réputation du fournisseur répondent à leurs critères. Les appareils requis comprennent les suivants : trépan, mineurs continus, étauçons, alimentateurs concasseurs, transporteurs d'alimentation spécialisés, instruments électroniques, et systèmes de communications et de sécurité.

3.7.1 Ressources sur le matériel d'exploitation minière

Pour obtenir de plus amples renseignements sur ce secteur d'activité, consultez les sites Web suivants :

- ▶ Ministère des Mines de l'Inde (en anglais)
www.mines.nic.in
- ▶ Bureau des Mines de l'Inde (en anglais)
www.ibm.nic.in

3.8 Matériel d'exploitation pétrolière et gazière

L'Inde dépend énormément de l'importation pour satisfaire sa soif de pétrole brut. La Confédération des industries indiennes estime que d'ici 2012, le pays devra, chaque année, importer 190 millions de tonnes métriques de pétrole brut et augmenter sa capacité de raffinage de 40 millions de tonnes métriques s'il veut pouvoir traiter sa production intérieure et le pétrole importé.

Pour réduire sa dépendance à l'égard du pétrole brut étranger, le pays s'efforce d'accroître son utilisation de gaz naturel, en particulier dans les secteurs de la production d'électricité et des engrais. Cependant, comme pour le pétrole, sa production de gaz naturel est insuffisante pour répondre aux besoins, ce qui force le recours à l'importation.

Le matériel d'exploitation pétrolière et gazière représente un marché annuel d'environ 1,8 milliard de dollars américains. Par matériel d'exploitation, on entend le matériel d'arpentage, les machines de forage et l'équipement de production, les plateformes flottantes, les explosifs, les produits chimiques et les pompes. Le passage au gaz naturel crée des possibilités pour les entreprises canadiennes spécialisées dans les technologies de raffinage, d'entreposage et de distribution du gaz naturel. L'exploration pétrolière et gazière en eau profonde constitue également un domaine où le savoir-faire canadien pourrait trouver un marché.

L'Inde dispose de quantités phénoménales de méthane de houille, un gaz extrait de couches de houille qui pourrait servir d'assise à un futur marché d'exportation. Le gouvernement envisage en effet de développer cette source d'énergie, d'une part, parce qu'elle pourrait constituer un marché important et, d'autre part, parce que le méthane est un carburant beaucoup plus propre que le pétrole.

3.8.1 Ressources sur le matériel d'exploitation pétrolière et gazière

Pour obtenir de plus amples renseignements sur ce secteur d'activité, consultez les sites Web suivants :

- ▶ Ministère du Pétrole et du Gaz naturel de l'Inde (en anglais)
www.petroleum.nic.in
- ▶ Oil and Natural Gas Corporation Limited (en anglais)
[www.ONGCINDIA.COM](http://www ONGCINDIA.COM)
- ▶ Oil India Limited (en anglais)
www.OILINDIA.NIC.IN
- ▶ Équipe commerciale Canada du matériel et des services d'exploitation du pétrole et du gaz
www.TTCOILANDGAS.IC.GC.CA

3.9 Matériel de transformation du plastique

L'industrie indienne du plastique a enregistré une croissance annuelle moyenne de 20 % au cours des dix dernières années. Les revenus des fournisseurs de plastique et de résines bruts ont affiché des hausses qui ont atteint jusqu'à 22 %.

Cette croissance reflète l'utilisation accrue du plastique dans tous les aspects des activités domestiques, industrielles et commerciales de l'Inde. Songeons par exemple au secteur automobile, où le plastique a remplacé le métal dans de nombreuses pièces. Il est donc probable que la demande à l'égard de matériel de transformation du plastique continue d'augmenter. Le matériel recherché comprend les dispositifs de coupe, les mélangeurs, les appareils à pigmentation, les moules à injection et les presses à mouler par injection.

3

3.9.1 Ressources sur le matériel de transformation du plastique

Pour obtenir de plus amples renseignements sur ce secteur d'activité, consultez les sources suivantes :

- ▶ Association des fabricants de plastique de l'Inde
All India Plastics Manufacturers Association, AIPMA House, A-52, Street No. 1,
M.I.D.C., Marol, Andheri (East)
Mumbai 400 093
INDE
- ▶ Portail Plastiques de l'Inde (en diverses langues)
www.indianplasticportal.com
- ▶ Équipe commerciale Canada des plastiques
www.ttcplastics.ic.gc.ca/epic/internet/inplst.nsf/fr/home

3.10 Matériel de sécurité

En Inde comme dans la plupart des pays, le gouvernement et la communauté d'affaires, ainsi que Monsieur et Madame Tout-le-monde, se préoccupent de sécurité, d'où un vif intérêt pour les contrôles d'accès, la protection périmétrique, la surveillance audio et vidéo, la détection d'explosifs, la lutte contre les incendies, la transmission radio et le contrôle du trafic aérien. Tous ces dispositifs sont utilisés à des endroits variés : bureaux gouvernementaux, banques, hôpitaux, champs et raffineries de pétrole et de gaz naturel, immeubles commerciaux, aéroports, compagnies aériennes, ports de mer, commerces et résidences privées. On estime que la valeur du marché pour 2006 se situera entre 350 et 400 millions de dollars américains. Environ 60 % du matériel de sécurité est importé.

3.10.1 Ressources sur le matériel de sécurité

Pour obtenir de plus amples renseignements sur ce secteur d'activité, consultez les sites Web suivants :

- ▶ Institut pétrolier de la sécurité, de la santé et de la gestion environnementale de l'Inde (en anglais)
[www.ongcindia.com/ipshem.asp](http://www ONGCINDIA.COM/IPSHEM.ASP)
- ▶ Association de la prévention des sinistres de l'Inde (en anglais)
www.lpaindia.org
- ▶ Ministère des Affaires intérieures de l'Inde (en anglais)
www.mha.nic.in

3.11 Matériel de télécommunications

Le réseau indien des télécommunications est le cinquième en importance à l'échelle du globe et son taux de croissance est le deuxième du monde. On prévoit que le nombre total d'abonnés aux services de télécommunications atteindra 250 millions d'ici la fin de 2007; en 2004, le marché était évalué à 6,7 milliards de dollars américains.

Pour l'Inde, la voie de l'avenir est clairement celle du sans-fil. De 2004 à 2005, le nombre d'abonnés pour ce seul service a presque doublé, passant de 33 à 62 millions, ce qui fait du sans-fil le sous-secteur à la plus forte croissance. Plus de la moitié de tous les abonnés à un service de téléphonie utilisent des connexions sans fil; cette tendance devrait se poursuivre, car on s'attend à ce que le nombre d'abonnés aux services sans fil augmente d'environ 2,5 millions par mois en 2007.

En 2004, les exportations canadiennes destinées au secteur indien des télécommunications ont légèrement dépassé les 32 millions de dollars. Il n'y a aucune raison pour que ce chiffre n'augmente pas puisque le marché offre des débouchés pour toutes sortes de produits : antennes, émetteurs, matériel de radio et de télédiffusion, matériel de câblodistribution pour la transmission et la réception d'émissions télévisuelles, équipement de réseau et de commutation, et équipement pour réseaux locaux (LAN) et étendus (WAN). Il y a par ailleurs des marchés potentiels pour une foule de solutions logicielles comme des passerelles d'accès Internet.

3.11.1 Ressources sur le matériel de télécommunications

Pour obtenir de plus amples renseignements sur ce secteur d'activité, consultez les sites Web suivants :

- ▶ Association des fournisseurs de téléphonie cellulaire de l'Inde (en anglais)
www.coai.com
- ▶ Ministère des Télécommunications de l'Inde (en anglais)
www.dotindia.com
- ▶ Association des fabricants de matériel de télécommunications de l'Inde (en anglais)
www.tfci.com/cni/tema.htm
- ▶ Organisme de réglementation des télécommunications de l'Inde (en anglais)
www.trai.gov.in
- ▶ Équipe commerciale Canada des technologies de l'information et des communications
www.ectechinfo.ic.gc.ca

3.12 Infrastructure

Une bonne partie des infrastructures de transport routier, ferroviaire, aérien et maritime est délabrée en Inde. Le pays devra donc redoubler d'efforts et investir massivement s'il veut que son réseau de transport favorise son économie au lieu d'y nuire.

Le travail a déjà débuté. L'Inde a lancé en 1998 un projet visant à accroître la capacité des routes nationales à grande utilisation, qui s'étendent sur des milliers de kilomètres. Un volet du projet porte sur la réfection des 6 000 km de routes à voies multiples reliant les métropoles de New Delhi, Mumbai, Kolkata et Chennai. Un deuxième volet vise les corridors nord-sud et est-ouest, qui relieront d'autres grands centres et s'étendront sur quelque 7 700 km. D'autres projets de moins grande envergure permettront d'ajouter 1 000 km à l'ensemble du réseau. On estime le coût total de l'opération à au moins 10 milliards de dollars américains.

Vu l'augmentation du trafic maritime, l'Inde doit apporter des améliorations majeures à ses ports de mer. Le gouvernement a d'ailleurs adopté une stratégie à long terme pour revitaliser l'industrie du transport maritime. En ce qui concerne le transport aérien, le gouvernement a élaboré des plans pour moderniser considérablement les aéroports internationaux de Delhi et Mumbai.

Ces projets d'envergure ouvrent la porte aux entreprises canadiennes spécialisées dans la construction lourde ainsi que dans la conception et la gestion de projets.

3.12.1 Ressources sur l'infrastructure

Pour obtenir de plus amples renseignements sur ce secteur d'activité, consultez les sites Web suivants :

- ▶ Ministère des Transports de l'Inde (en anglais)
www.shipping.nic.in
- ▶ Ministère de l'Aviation civile de l'Inde (en anglais)
www.civilaviation.nic.in
- ▶ Ministère du Transport routier et de la Voirie de l'Inde (en anglais)
www.morth.nic.in

3.13 Services

Plusieurs secteurs de l'économie indienne sont prometteurs pour les entreprises canadiennes de services. Au nombre de ces secteurs figurent ceux des services financiers, de l'ingénierie et de la construction, du divertissement et de l'éducation. Si ces services relèvent de vos compétences, vous pouvez en apprendre davantage sur l'exportation de services en consultant la page « L'exportation de vos services » du site Web d'Équipe Canada inc, à www.exportsource.ca/approchemondiale.

3.13.1 Services financiers

Les grandes institutions canadiennes, par exemple les banques et les compagnies d'assurances, pourraient trouver des débouchés dans le secteur des services bancaires et financiers. Quant aux petits exportateurs, ils sont plus susceptibles de se tailler une place dans les activités appuyant ce secteur : services de communications, développement de logiciels d'application et intégration de systèmes.

3.13.2 Services d'éducation

Bien que les entreprises canadiennes exportent peu de services d'éducation vers l'Inde, plusieurs collèges communautaires établissent des partenariats avec des écoles indiennes afin de contribuer à satisfaire l'énorme demande de programmes de formation technique. En conséquence, ce secteur présente un potentiel considérable non seulement pour les établissements d'enseignement canadiens, mais aussi pour les entreprises spécialisées dans les didacticiels et d'autres types de matériel d'apprentissage.

3.13.3 Industrie du divertissement

Selon certains chiffres, l'industrie cinématographique indienne serait la plus importante du monde. On y produit actuellement plus de films d'animation que jamais auparavant, mais l'industrie doit toutefois composer avec une pénurie de personnel qualifié; l'Inde compte actuellement 5 000 professionnels de l'animation mais en aurait besoin de 30 000.

Cette industrie offre donc de nombreuses possibilités aux entreprises canadiennes spécialisées dans la production de films et le développement de logiciels d'animation. La plupart des logiciels haut de gamme utilisés partout dans le monde sont de fabrication canadienne. Les firmes qui développent ces logiciels ont des chances de trouver preneur en Inde, tout comme les compagnies de production canadiennes, qui figurent parmi les meilleures du monde.

3.13.4 Services d'ingénierie et de construction

Ce secteur est très prometteur en raison de la volonté de l'Inde d'améliorer ses infrastructures. Les firmes indiennes ont besoin de partenaires pour les aider à gérer leurs immenses projets d'immobilisations. Le pays recherche ainsi des entreprises pouvant fournir les services suivants : architecture et ingénierie, gestion de projets, approvisionnement en équipement et matériel, gestion de la construction et financement de projet.

4

Le financement d'une vente à l'étranger peut être complexe, et les détails dépassent largement la portée du présent guide. Les grandes lignes sont toutefois assez simples et vous sont données dans la présente section. Voici donc un aperçu du système financier de l'Inde et des solutions financières qui vous aideront à faire des affaires à l'étranger.

FINANCES ET FINANCEMENT



4.1 Le système financier de l'Inde

Le système financier de l'Inde est constitué de banques publiques, privées et étrangères, et d'autres types d'institutions financières qu'on trouve aussi ailleurs dans le monde. En général, ces organisations sont en mesure de répondre aux besoins des emprunteurs et – encore une fois, en partie à cause de la libéralisation économique du pays – elles font tous les efforts possibles pour rendre leurs produits financiers attrayants.

Le gouvernement central contrôle la monnaie et la politique monétaire. L'unité monétaire de l'Inde est la roupie (Rs) divisée en 100 paisa (p). Les billets et les pièces se présentent sous diverses coupures allant de 10 paisa à 1 000 roupies. Des publications indiennes désignent parfois les grosses sommes d'argent en parlant de crores. Une crore est égale à 10 millions; par conséquent, une vente exprimée en 5,5 crore Rs est une vente de 55 millions de roupies. À la fin de 2006, un dollar canadien équivalait à environ 40 roupies.

La Banque de réserve de l'Inde (RBI) est la banque centrale qui supervise toutes les activités bancaires du pays. Celles-ci sont menées par quelque 80 banques commerciales indiennes et étrangères, plus de 350 banques coopératives, 20 banques de développement foncier et de nombreuses sociétés de crédit agricole. Les plus grandes institutions financières indiennes font partie du secteur public, bien que le gouvernement soit en train d'en privatiser certaines partiellement. De plus, l'Inde compte près de 40 banques étrangères exploitant quelque 200 succursales, principalement dans les régions métropolitaines. Un récent changement de politique permettra bientôt aux banques étrangères d'établir des filiales dans le pays.

La RBI voit également à superviser et à gérer la réglementation et les politiques relatives aux devises étrangères, qui sont régies par la loi sur la gestion des devises étrangères. Cette loi vise à faciliter les paiements extérieurs et à favoriser le développement d'un marché indien des changes.

EDC et le marché indien

EDC est présente sur le marché indien depuis plus de 30 ans. Elle y a déjà appuyé des exportations d'une valeur de plus de 3,5 milliards de dollars. Or, maintenant que l'Inde devient un marché prioritaire pour le Canada, EDC adopte une démarche plus proactive envers ce marché.

Avant 2004, une bonne partie des activités d'EDC en Inde étaient liées à des transactions à risque souverain conclues pour appuyer le développement du secteur de l'électricité par le gouvernement indien. Mais depuis quelque temps, EDC s'intéresse à d'autres secteurs. C'est ainsi qu'en 2004, elle a financé directement une grande société indienne de télécommunications, Reliance Infocomm, pour l'aider à acheter de l'équipement de la canadienne Nortel. Il s'agissait d'une transaction de 250 millions de dollars américains et de la plus grosse vente dans le secteur privé qu'EDC eut financé en Inde jusqu'alors.

En 2005, EDC a réalisé plusieurs petites transactions financières pour aider des PME canadiennes à exporter sur le marché indien. Ce type de financement direct témoigne de la volonté d'EDC de prendre des risques commerciaux sur ce marché. En ce qui concerne les indemnités, l'Inde fait bonne figure; en effet, EDC n'a reçu aucune demande d'indemnisation entre 2001 et la fin de 2005.



En matière de vérification, les banques étrangères font normalement appel à des cabinets internationaux de vérification, tandis que les banques indiennes préfèrent souvent avoir recours à des vérificateurs locaux, qui ne se conforment pas toujours aux normes internationales. Malgré cela, le système bancaire indien est bien réglementé et doté de normes de divulgation et de comptabilité qui s'apparentent aux pratiques exemplaires internationales.

Pour obtenir de plus amples renseignements sur le système financier de l'Inde, consultez le guide en ligne sur le système financier et l'investissement en Inde (en anglais) à www.finance.indiamart.com. Pour obtenir des renseignements sur les banques, allez directement à www.finance.indiamart.com/investment_in_india/banks.html (en anglais).

4

4.2 Le financement de vos exportations

Vous avez peut-être un produit ou un service commercialisable qui suscite l'intérêt des consommateurs, des agents de commerce dynamiques pour vous aider et les meilleures études de marché possibles, mais si vous n'avez pas les ressources financières requises pour soutenir votre vente, vous n'irez pas bien loin.

Bon nombre de petites entreprises ont de la difficulté à assumer seules le financement de leurs initiatives d'exportation. Par exemple, certaines ont besoin de nouveaux capitaux pour pouvoir fabriquer les biens commandés par le client et poursuivre leurs activités en attendant d'être payées. Si tel est votre cas, vous devrez vous renseigner sur les sources de financement possibles et déterminer comment procéder pour en profiter.

4.2.1 Types d'aide financière

En tant qu'exportateur, vous aurez probablement besoin d'un ou de plusieurs des trois types suivants d'aide financière.

- ▶ **Financement préexpédition** : Ce type de financement vous donne les moyens de fournir les produits ou services que vous avez commandés votre client. Le prêteur exigera de voir votre contrat de vente, qui devra être acceptable sur le plan du risque de non-remboursement, des modalités de paiement, des délais de production et des conditions de recours.
- ▶ **Financement postexpédition** : Ce type de financement couvre vos besoins financiers entre l'expédition des produits et la réception du paiement.
- ▶ **Financement à l'exportation à moyen terme** : Ce type de financement est souvent utilisé pour les exportations de biens d'équipement et peut être assorti d'échéances variant de 180 jours à deux ans ou même plus.

Les entreprises qui exportent des services ont habituellement des besoins financiers différents de celles qui exportent des marchandises. Vous trouverez des renseignements à ce sujet dans le « Guide financier de l'exportation » d'Équipe Canada inc (www.exportsource.ca/gol/exportsource/site.nsf/fr/es01896.html), dont il est question à l'encadré « Comprendre le financement à l'exportation » à la page 36.

4.2.2 Sources d'aide financière

Les sources les plus courantes de financement à l'exportation sont les banques, les institutions financières et les organismes gouvernementaux.

- ▶ **Banques** – La plupart des entreprises comptent sur leur banque locale pour obtenir les marges de crédit et les prêts dont elles ont besoin. Les banques financent également des transactions d'exportation, surtout lorsque l'exportateur a recours aux services d'EDC.
- ▶ **EDC** – EDC fournit une vaste gamme d'outils financiers aux exportateurs et aux investisseurs canadiens, en particulier aux PME. Ces outils comprennent :
 - ▶ l'assurance-comptes clients, qui vous protège si votre client ne peut pas ou ne veut pas vous payer;
 - ▶ l'assurance frustration de contrat, qui vous protège contre les risques liés à un seul contrat (l'assurance-comptes clients couvre les créances de toutes les ventes réalisées dans le cadre de vos contrats);
 - ▶ l'assurance pour cautionnement bancaire, qui vous protège dans le cas d'un « appel injustifié », c'est-à-dire lorsque votre client exige le paiement du cautionnement bien que vous ayez respecté les conditions du contrat;
 - ▶ l'assurance-risques politiques, qui vous protège contre d'éventuelles perturbations politiques ou économiques;
 - ▶ les produits de cautionnement, qui vous aident à conclure une vente dans les cas où le client demande une garantie que vous respecterez les conditions du contrat;
 - ▶ les solutions de financement, qui vous permettent d'obtenir, entre autres, du financement préexpédition et du financement pour votre client.

Pour de plus amples renseignements, consultez www.edc.ca.

- ▶ **Banque de développement du Canada (BDC)** – La BDC offre des solutions de financement souples pour le développement de marchés internationaux, la R-D, l'adaptation des produits et l'acquisition d'équipement ou de technologies de production. Pour de plus amples renseignements, visitez www.bdc.ca.
- ▶ **Corporation commerciale canadienne (CCC)** – La CCC est une agence de passation de contrats d'exportation établie par le gouvernement canadien. Elle offre un Programme de paiements progressifs, qui peut vous fournir, par l'intermédiaire de prêteurs commerciaux, les ressources financières dont vous avez besoin pour vos contrats d'exportation. Pour de plus amples renseignements, rendez-vous sur le site www.ccc.ca et cliquez sur le lien « Information pour... ».
- ▶ **Organismes gouvernementaux** – De nombreux organismes gouvernementaux fédéraux, régionaux et provinciaux offrent du soutien financier aux exportateurs. Pour savoir quels organismes pourraient vous aider, communiquez d'abord avec le service de renseignements d'Équipe Canada inc, au 1 888 811-1119. Le Bureau de service de votre région d'Entreprises Canada (www.cbsc.org) peut également vous renseigner. Suivez le lien « Exportation » et consultez les « Info-Guides sur l'exportation ».

4.2.3 Crédit acheteur

Il pourrait arriver que des entreprises indiennes veuillent acheter vos produits ou services mais n'aient pas suffisamment de fonds dans l'immédiat. Dans certains cas, EDC peut prêter à ces clients l'argent dont ils ont besoin. Cela peut se faire de diverses façons; en effet, EDC peut par exemple établir des lignes de crédit avec des banques indiennes, qui pourront prêter de l'argent aux entreprises locales, ou prendre les arrangements nécessaires à des prêts directs. Pour de plus amples renseignements, visitez www.edc.ca/edcfinancement ou communiquez avec le représentant d'EDC en Inde.

4.3 Paiement

Aucun client indien ne paiera des produits avant de les avoir reçus. De votre côté, il ne serait pas très sage d'expédier des marchandises sans avoir l'assurance que vous serez payé. La façon la plus courante de résoudre ce dilemme, lorsqu'on exporte en Inde, est de régler le paiement au moyen d'une lettre de crédit. La lettre de crédit offre une sécurité aux deux parties parce qu'elle désigne des banques qui doivent recevoir et vérifier les documents d'expédition et garantir le paiement.

4.3.1 La lettre de crédit

Une lettre de crédit peut être « confirmée » ou « non confirmée ». Une lettre de crédit est confirmée lorsqu'elle a été émise au nom du client par sa banque (en Inde) et que sa validité a été confirmée par une banque canadienne. Si vous avez une lettre de crédit confirmée, vous pouvez être raisonnablement sûr de recevoir le paiement de la banque canadienne, même si le client ou la banque étrangère ne paie pas.

Une lettre de crédit peut également être irrévocable. Cela veut dire qu'elle ne peut être annulée ou modifiée sans votre approbation. La garantie de paiement la plus sûre est une lettre de crédit confirmée et irrévocable.

Comprendre le financement à l'exportation

Le guide en ligne d'EDC *Sources Finance EXPORT*, que vous trouverez à www.edc.ca/sfe, fait le point sur le financement à l'exportation. Le « Guide financier de l'exportation » d'Équipe Canada inc, à www.exportsource.ca/gol/exportsource/site.nsf/fr/es01896.html, vous offre lui aussi de précieux renseignements.

Un des services offerts par EDC est le financement de l'achat par des clients indiens de biens et de services d'entreprises canadiennes. Si vous pensez que cette solution vaut la peine d'être explorée, communiquez avec le représentant d'EDC en Inde (voir la [page 57](#)).

En pratique, une lettre de crédit fonctionne de la façon suivante.

- ▶ Votre client prend des dispositions pour obtenir une lettre de crédit auprès de sa banque.
- ▶ La banque du client établit une lettre de crédit irrévocable. Celle-ci indique les modalités de livraison des marchandises.
- ▶ La banque du client envoie la lettre de crédit à votre banque canadienne en lui demandant de la confirmer.
- ▶ Votre banque vous envoie une lettre de confirmation avec la lettre de crédit.
- ▶ Vous vérifiez la lettre de crédit *très* attentivement en prenant soin de vous assurer qu'elle correspond à tous égards aux modalités du contrat conclu avec le client. Si les conditions de la lettre de crédit diffèrent de celles du contrat et que, par la suite, vous ne respectez pas les conditions de la lettre de crédit parce que vous ne vous êtes pas aperçu de la différence, la lettre de crédit pourrait être jugée non valide et vous pourriez ne pas être payé.
- ▶ Vous prenez les dispositions nécessaires pour l'expédition et la livraison auprès de votre transitaire. Une fois que les marchandises sont embarquées, vous obtenez les documents d'expédition appropriés du transitaire. Ces documents vous permettent de prouver que vous avez entièrement respecté les conditions du contrat.
- ▶ Vous remettez ces documents à votre banque, qui les soumet à la banque du client. Celle-ci les envoie au client, qui obtient les documents nécessaires pour pouvoir prendre livraison des marchandises.
- ▶ La banque du client paie votre banque, qui vous paie ensuite.

4.3.2 Conseils sur l'utilisation de lettres de crédit

Pour éviter tout problème, gardez à l'esprit les conseils suivants lorsque vous utilisez une lettre de crédit.

- ▶ Assurez-vous que la lettre de crédit permet une expédition partielle ou un transbordement.
- ▶ Faites en sorte de pouvoir prouver que vous avez expédié les marchandises à la date indiquée dans la lettre de crédit.
- ▶ Vérifiez toujours les conditions d'expédition auprès de votre transitaire pour vous assurer que rien ne pourra causer un retard de livraison.
- ▶ Présentez tous les documents aux dates indiquées.

EDC et vos liquidités

EDC ne fournit généralement pas de financement direct aux entreprises canadiennes; elle vous aide plutôt à obtenir des liquidités en garantissant à votre banque qu'elle sera payée. Cette garantie donne à votre banque la confiance nécessaire pour vous accorder plus de crédit, ce qui améliore la situation de vos liquidités et vous permet d'accroître vos activités.



5

Le Canada et l'Inde ont ceci de commun que leur système judiciaire est basé sur la common law britannique. Si les deux systèmes ont des ressemblances, ils ont aussi des différences considérables que les exportateurs canadiens ne doivent pas négliger. La présente section examine certaines des obligations juridiques que les entreprises doivent respecter pour pouvoir s'intégrer dans le monde des affaires indien.

LES SUBTILITÉS



5.1 Contrats

Les exportateurs chevronnés le savent : le commerce international est plus complexe en soi que le commerce intérieur, et cette complexité se reflète dans la structure des contrats.

La complication la plus importante vient sans doute du fait que les contrats internationaux doivent concilier deux ensembles de lois potentiellement divergents : les lois du pays de l'exportateur et celles du pays de l'importateur. C'est pourquoi il est crucial d'établir clairement quelle loi régira les modalités du contrat et les conflits qui pourraient survenir. Dans le jargon juridique, on parle de la « loi compétente » ou de la « loi applicable » au contrat.

Qui plus est, aucune entreprise – qu'elle veuille exporter ses produits vers l'Inde ou ailleurs – ne devrait signer un contrat, quel qu'il soit, sans d'abord l'avoir soumis à un avocat-conseil qualifié. Cette étape pourrait vous éviter un différend, voire un procès concernant un défaut de paiement, une rupture de contrat ou de garantie, un titre de propriété intellectuelle, les droits des créanciers ou une kyrielle d'autres problèmes. Pour vous protéger, il est essentiel d'avoir recours à un avocat-conseil sur place.

Veillez noter que les questions d'ordre juridique sont à la fois complexes et changeantes et débordent de beaucoup le cadre du présent guide. Il est donc essentiel d'obtenir les conseils d'un avocat compétent qui connaît le milieu des affaires indien.

Voici quelques-unes des questions les plus importantes auxquelles un contrat doit répondre. Il va sans dire qu'il y en a d'autres, selon la nature du marché et le type de client.

- ▶ Qui est partie au contrat?
- ▶ Quelles sont les conditions de validité du contrat?
- ▶ Quels produits ou services doivent être fournis et quel est leur prix d'achat?
- ▶ Quelles sont les conditions de paiement, d'inspection et de livraison?
- ▶ Quelle est la date d'achèvement du marché?
- ▶ Quelles sont les conditions de garantie ou de maintenance?
- ▶ Qui est responsable de l'obtention des permis d'exportation ou d'importation requis?
- ▶ Le contrat est-il assorti d'exigences en matière de garanties d'exécution et, le cas échéant, quelle forme prennent-elles : une lettre de garantie de la banque, un cautionnement d'assurance ou autre?
- ▶ Quelles sont les solutions possibles si le client ne respecte pas le contrat ou annule le marché?
- ▶ Y a-t-il des dispositions prévoyant une médiation ou un arbitrage indépendant en cas de différend? Dans quel pays la procédure de règlement aurait-elle lieu?

Comme nous l'avons déjà mentionné, les négociations en Inde se déroulent plus lentement qu'au Canada, peut-être même *beaucoup* plus lentement. Il faut donc planifier sa stratégie en conséquence. Le même conseil s'applique, dans une plus grande mesure, si vous devez faire affaire avec la bureaucratie indienne.

Lorsque vous négociez, soyez conscient que si vos homologues indiens ne sont pas d'accord avec vous, que ce soit concernant une question contractuelle ou autre, ils éviteront de vous en faire part directement; une telle manifestation serait considérée comme impolie. Ils vous suggéreront plutôt de remettre la discussion à plus tard ou trouveront un autre moyen d'éviter d'avoir à affronter un désaccord.

Quoi qu'il en soit, les chances que votre client s'engage dès la première rencontre sont à peu près nulles. Et comme les négociations peuvent être très longues, vous devriez prévoir un peu de marge de manœuvre dans votre proposition initiale. Ainsi, vous pourrez rajuster vos prix ou vous plier à certaines exigences sans pour autant faire trop de concessions.

5.2 Garantie d'exécution et cautionnement

Votre client indien exigera sans doute une forme quelconque de garantie d'exécution pour s'assurer que vous respecterez votre part du marché. Cette sûreté, qu'on appelle généralement un « cautionnement », peut prendre la forme d'une lettre de crédit irrévocable standby, d'une lettre de garantie ou d'un cautionnement d'assurance.

Si vous fournissez l'un ou l'autre de ces instruments, assurez-vous que votre contrat stipule clairement vos obligations d'exécution ainsi que les conditions justifiant un appel pour non-respect de contrat. Si vous avez un cautionnement, le principal risque est que vous fassiez l'objet d'un appel injustifié. Pour vous renseigner sur le sujet, consultez la **section 6.4, Appels injustifiés**.

5

5.3 Actions en justice et arbitrage

Si vous avez des démêlés juridiques avec un client ou un partenaire indien, ne vous précipitez pas vers les tribunaux; intenter un procès en Inde risque de vous coûter cher et de vous faire perdre beaucoup de temps. Sans compter qu'un procès ne serait peut-être pas dans votre intérêt, même si votre cause est parfaitement fondée.

Il pourrait s'avérer plus avantageux de vous tourner vers l'arbitrage, qu'on appelle aussi « règlement extrajudiciaire des différends ». L'arbitrage fait appel à un tribunal pour étudier le point en litige et décider du meilleur moyen de le régler. De plus en plus d'avocats indiens travaillent dans le domaine et certains commencent à se spécialiser dans des secteurs industriels précis. Pour en savoir plus sur le sujet, consultez l'International Centre for Dispute Resolution, qui fait partie de l'American Arbitration Association, à www.adr.org (en anglais).

5.4 Protection de la propriété intellectuelle

Les biens de grande valeur d'une entreprise ne se limitent pas aux services et aux marchandises qu'elle offre. Beaucoup d'entreprises possèdent également des technologies exclusives comme des procédés industriels, des concepts brevetés de machines ou encore des biens intellectuels comme des codes de logiciels informatiques. Ces actifs sont parfois ce que la compagnie possède de plus précieux et en perdre l'exclusivité pourrait avoir de graves conséquences. Ce type d'actif, qu'on appelle « propriété intellectuelle », doit par conséquent bénéficier d'un niveau de protection correspondant à sa valeur.

Services de cautionnement d'EDC

Un cautionnement donne à votre acheteur la garantie que vous exécuterez votre part du marché selon les modalités du contrat. EDC n'émet pas de cautionnement directement, mais elle peut collaborer avec votre banque pour mettre en place une garantie ou une assurance qui vous protégera.

Avant d'émettre un cautionnement, la banque exigera que vous fournissiez une garantie en gelant des fonds dans votre compte. Cette somme protégera la banque si jamais vous ne respectez pas votre part du marché et que le client exige le paiement du cautionnement.

Là où EDC peut vous venir en aide, c'est en garantissant à la banque qu'elle sera remboursée si votre client fait appel du cautionnement. Cette garantie vous permet de dégager vos fonds, et si jamais votre client fait appel, EDC paiera la banque pour vous.

Il y a plusieurs moyens de protéger la propriété intellectuelle. Le plus courant consiste à enregistrer un brevet, une marque de commerce ou un droit d'auteur auprès des institutions et autorités compétentes. Pour obtenir de plus amples renseignements sur ces protections ou savoir comment présenter une demande, consultez le site Web de l'Office de la propriété intellectuelle du Canada, à www.opic.gc.ca. Voici une brève description des trois moyens de protection les plus importants.

Brevets

Les brevets visent les nouvelles inventions (procédé, machine, fabrication, composition de matériaux), ou toute amélioration nouvelle et utile d'une invention existante. Le brevet empêche les gens ou entreprises de fabriquer, d'utiliser ou de vendre une invention sans l'autorisation du propriétaire du brevet.

Il est à noter que posséder un brevet canadien *ne protège pas* votre propriété intellectuelle en Inde. Par conséquent, si vous lancez sur le marché indien un produit non breveté dans ce pays, n'importe quelle compagnie indienne pourrait le copier. Pour obtenir un brevet indien, vous devez enregistrer votre invention auprès du Contrôleur général des brevets, dessins industriels et marques de commerce; voir www.patentoffice.nic.in (en anglais). Le guide indien sur les brevets (disponible en anglais à www.patentoffice.nic.in/ipr/patent/manual-2052005.pdf) fait plus de 160 pages; il serait donc indiqué de retenir les services d'un avocat qui connaît bien la marche à suivre pour obtenir un brevet.

Marques de commerce

Les marques de commerce sont des mots, des noms, des symboles, des sons ou des couleurs qui distinguent les produits ou services d'une entreprise donnée et en indiquent l'origine. Comme les brevets, les marques de commerce canadiennes ne sont pas protégées en Inde; il faut donc les enregistrer aussi auprès du Contrôleur général des brevets, dessins industriels et marques de commerce.

Droit d'auteur

Le droit d'auteur couvre les œuvres publiées et non publiées. Lorsque vous possédez le droit d'auteur d'une œuvre, vous êtes la seule personne autorisée à produire, reproduire, exécuter ou publier l'œuvre, ou à permettre à quelqu'un d'autre de le faire. Le droit d'auteur s'applique à toute œuvre originale de nature littéraire, dramatique, musicale ou artistique ainsi qu'à certaines autres œuvres intellectuelles. Au Canada, votre œuvre est protégée même si le droit d'auteur n'est pas enregistré; cependant si vous comptez vendre votre œuvre en Inde, mieux vaut la protéger. L'enregistrement de votre droit d'auteur vous permettra d'obtenir un certificat qui prouvera votre droit de propriété au besoin.

Contrairement aux brevets et aux marques de commerce, le droit d'auteur protège vos œuvres dans d'autres pays, du moins dans les pays signataires de la Convention de Berne ou de la Convention universelle sur le droit d'auteur. Comme l'Inde est partie aux deux conventions, les droits enregistrés au Canada sont protégés en Inde.

Dans l'ensemble, grâce à ses lois et règlements, l'Inde est un endroit raisonnablement sûr pour la propriété intellectuelle. Cela dit, il y a tout de même des vols, d'où l'importance d'obtenir la meilleure protection possible. Veuillez noter qu'en Inde, la protection du droit d'auteur n'est pas la même qu'au Canada, car elle relève des lois indiennes. Il est donc essentiel d'obtenir des conseils juridiques à cet égard.

Si vous octroyez une licence, assurez-vous que le libellé de l'entente est précis quant à ce que le licencié peut faire et ne pas faire de votre propriété intellectuelle. Un libellé vague peut mener à de sérieux problèmes et même entraîner des pertes considérables. Par exemple, si le licencié se sert de votre propriété intellectuelle pour créer de nouveaux produits, il peut nuire grandement à la valeur inhérente de votre bien intellectuel.

5.5 Taxes et impôts

La présente section vous donne un aperçu du régime fiscal indien. Pour connaître les détails du régime, consultez le site Web du Service de l'impôt du ministère des Finances de l'Inde, à www.incometaxindia.gov.in (en anglais). Cependant, comme les régimes fiscaux n'ont rien de permanent et peuvent varier au gré des budgets annuels, il est important de consulter des spécialistes du droit et de la fiscalité pour savoir de quelle façon l'impôt indien ou canadien touchera votre entreprise. Le budget indien 2006-2007 ne propose aucun changement dans les taux d'imposition sur le revenu des entreprises et des particuliers indiens, et aucun changement non plus dans les taux d'imposition et surtaxes applicables aux entreprises étrangères.

Pour vous renseigner sur le budget indien, consultez www.indiabudget.nic.in (en anglais).

5

5.5.1 Système fiscal indien

Le gouvernement central de l'Inde prélève des impôts directs, comme l'impôt des sociétés, ainsi que des impôts indirects, qui comprennent les droits de douane, les taxes d'accise et les taxes de vente. D'autres formes d'impôt sont en outre prélevées par les gouvernements étatiques. Heureusement pour les exportateurs, le régime fiscal a été rationalisé au cours des dix dernières années. L'exercice du gouvernement indien débute le 1^{er} avril et se termine le 31 mars. L'année d'imposition pour les sociétés se termine également le 31 mars.

5.5.2 Impôt des sociétés

Si vous avez constitué une filiale indienne en société, votre entreprise est considérée comme une entreprise résidente et, à ce titre, doit payer l'impôt des sociétés sur les revenus qu'elle reçoit de toutes ses sources dans le monde. Si votre présence commerciale est considérée comme non résidente – par exemple si vous avez plutôt une succursale ou un bureau de liaison – vous aurez à payer de l'impôt uniquement sur les revenus de votre succursale ou bureau en Inde. Consulter des experts-conseils professionnels en droit et en comptabilité à cet égard.

À compter de 2006, le taux d'imposition de base est de 35 % plus une surtaxe de 2,5 % pour les compagnies résidentes, tandis que pour les compagnies non résidentes, le taux est de 40 % plus une surtaxe de 2,5 %. Tant les compagnies étrangères que résidentes doivent payer une taxe parafiscale pour l'éducation (une forme de surtaxe) de 2 % applicable au montant total d'impôt à payer. D'autres taux peuvent s'appliquer selon le secteur et la source des revenus. Comme tous ces taux sont sujets à modification, il est important de les vérifier auprès d'un fiscaliste ou du ministère du Revenu.

Le gouvernement offre des incitatifs fiscaux dont vous pourriez peut-être profiter, selon votre secteur d'activité. À la fin de 2005, les secteurs qui bénéficiaient d'un allègement fiscal étaient les suivants : production et transmission d'énergie électrique, télécommunications, infrastructures, production pétrolière et gazière, recherche industrielle et scientifique, construction résidentielle, transport du grain, biotechnologie ainsi que préservation et transformation des aliments. Parmi les incitatifs offerts, mentionnons des exonérations fiscales temporaires visant les bénéfices des sociétés, des périodes d'amortissement écourtées et la déductibilité de certains types de dépenses.

Veillez noter que le Canada et l'Inde ont signé un accord qui vise à réduire l'incidence de la double imposition sur les entreprises canadiennes qui font affaire en Inde. Aux termes de l'accord, toutefois, il est toujours possible que certains impôts soient payables dans les deux pays, selon la structure des activités commerciales. Les questions d'ordre fiscal sont fort complexes. Il est donc essentiel d'obtenir les conseils d'un professionnel compétent. Vous trouverez le libellé de l'accord à <http://lois.justice.gc.ca/fr/1997/27/6883.html#rid-6885>.

5.5.3 Autres taxes touchant les opérations commerciales

L'Inde, comme la plupart des autres pays, ne compte pas uniquement sur l'impôt pour obtenir des revenus. Elle prélève en outre trois autres types de taxes : des droits d'accise, une taxe de vente centrale et une taxe sur la valeur ajoutée.

- ▶ **Droits d'accise** : Les droits d'accise constituent une taxe indirecte appliquée aux marchandises fabriquées en Inde. Le gouvernement central en prélève sur presque toutes les marchandises, la principale exception étant l'alcool, qui est assujéti aux droits d'accise des États. À compter de 2006, les droits sont calculés à partir du taux en vigueur, établi à 16 %, et s'appliquent soit à la valeur des marchandises, soit à leur prix de détail maximal.
- ▶ **Taxe de vente centrale** : Le gouvernement central impose une taxe de vente (CST) de 4 % sur les marchandises vendues d'un État à un autre (commerce interétatique). Cette taxe diffère de la taxe de vente, qui était auparavant prélevée par les États et qui a été remplacée par la taxe sur la valeur ajoutée.
- ▶ **Taxe sur la valeur ajoutée** : La taxe sur la valeur ajoutée (TVA) a été introduite en avril 2005. Une fois qu'elle sera pleinement mise en œuvre, elle remplacera les taxes de vente anciennement prélevées par les États. Cette taxe ne s'applique pas au commerce interétatique; c'est toujours la CST qui s'applique dans ce cas.

5.5.4 Normes comptables

Les entreprises exerçant des activités en Inde doivent respecter les normes établies par le Conseil des normes comptables de l'Institut des comptables agréés de l'Inde (ICAI). Les normes indiennes sont dérivées des normes internationales IFRS (International Financial Reporting Standards), bien que les deux diffèrent sous plusieurs aspects. Il est donc conseillé de consulter un comptable en titre à cet égard.

5.6 Normes et conformité

Les normes applicables aux produits indiens se comparent aux normes internationales et ne posent généralement pas de problèmes aux exportateurs. L'Inde a élaboré un système de lois et de règlements visant à établir et à faire respecter ses normes, d'où l'importance accrue que leur accorde le marché.

L'établissement des normes nationales revient au Bureau des normes indiennes (BIS), la seule institution dans tout le pays à détenir cette autorité. Le BIS est également le point d'information de l'Inde pour l'Organisation mondiale du commerce (OMC); c'est donc lui qui a la responsabilité d'aviser les partenaires commerciaux de l'Inde des nouvelles normes et procédures d'évaluation de la conformité, ou des modifications aux normes et procédures existantes. Le site Web du BIS se trouve à www.bis.org.in (en anglais).

Le BIS exploite également un réseau de laboratoires chargés de la certification et de l'évaluation de la conformité des produits. Ces laboratoires sont entre autres habilités à tester des produits étrangers et à certifier qu'ils sont conformes aux normes indiennes. Cependant, il n'est pas nécessaire d'expédier vos produits en Inde pour les faire certifier; vous pouvez en effet utiliser la procédure d'autocertification du BIS, qui vous permet d'apposer la marque de conformité de l'Inde sur votre produit une fois que celui-ci aura passé les tests avec succès.

Les tests sont menés par des inspecteurs du BIS qui, à vos frais, inspecteront vos installations au Canada. Vous devrez payer des droits de demande de 30 dollars en plus de certains autres frais. Pour obtenir de plus amples renseignements sur la certification étrangère, consultez le site Web du BIS à www.bis.org.in/cert/fm.htm (en anglais). Vous y trouverez un formulaire de demande à télécharger.

Si vous désirez avoir la perspective canadienne en matière de normes, visitez le site Web du Conseil canadien des normes (CCN), à www.ccn.ca. Le CCN est le point d'information canadien de l'OMC en ce qui concerne les avis sur les normes. Il offre divers services d'information gratuits ainsi qu'un service de recherche payant qui vous permet d'obtenir des renseignements personnalisés sur les normes, les règlements et les méthodes d'évaluation de la conformité applicables sur de nombreux marchés mondiaux.

Le CCN offre également le service gratuit Export Alerte! Grâce à ce service, vous recevrez un courriel vous avertissant des changements de réglementation dans d'autres pays qui touchent vos produits. Pour en apprendre davantage sur ce service ou pour vous abonner, visitez www.scc.ca/fr/news_events/subscriptions/export_alert.shtml.

6

Faire des affaires à l'étranger est, en soi, plus risqué que faire des affaires au Canada. Il est toutefois possible de réduire et de gérer les risques, à condition d'être conscient de leur existence et de la menace qu'ils représentent pour votre entreprise. La présente section explore les divers moyens à votre disposition pour protéger votre entreprise des risques inhérents au marché indien.

GESTION DES RISQUES



6.1 Catégories de risques

Les principaux risques pesant sur les projets d'exportation se regroupent dans quelques catégories. La gravité de ces risques peut varier de très faible à très élevée, selon le pays, mais chose certaine, il y a des risques sur tous les marchés, et l'Inde ne fait pas exception.

Catégories de risques :

- ▶ situation financière du client (crédit faible, insolvabilité, etc.);
- ▶ client qui ne paie pas;
- ▶ appel injustifié d'un cautionnement;
- ▶ risques politiques;
- ▶ corruption;
- ▶ autres.

6.2 Risque lié au client

Mieux vous êtes renseigné sur un client ou un partenaire potentiel, mieux c'est. Vous devez faire tout ce qui est en votre pouvoir pour exercer un bon contrôle préalable et obtenir des renseignements sur l'historique de l'entreprise, sa solvabilité, son dossier financier, son type de gestion, ainsi que sa réputation sur les marchés indien et international.

Voici quelques conseils pour vérifier la qualité d'un client ou d'un partenaire éventuel.

- ▶ Communiquez avec le Haut-commissariat du Canada à New Delhi, le représentant d'EDC à New Delhi ou le consulat général à Mumbai pour voir s'ils peuvent vous renseigner sur la compagnie.
- ▶ Demandez à votre banque si elle a une homologue en Inde ou ailleurs qui pourrait vérifier la réputation de la compagnie.
- ▶ Vérifiez si la compagnie fait affaire avec d'autres entreprises canadiennes et, si oui, consultez-les.
- ▶ Si vous êtes disposé à payer, il y a de nombreux bureaux de crédit dans le monde qui peuvent vérifier la santé financière de la compagnie. Un tel investissement en matière de contrôle préalable, même s'il coûte cher, vaut son pesant d'or lorsque l'enquête révèle un risque majeur.

6.3 Défaut de paiement

Un client qui ne vous paie pas peut mettre en péril la survie même de votre entreprise. Même si vous connaissez bien le client et qu'il vous a toujours payé rapidement, il pourrait soudainement faire faillite. Vous vous retrouveriez alors dans l'impossibilité de payer vos propres factures. EDC a deux produits qui peuvent vous protéger contre ces fâcheuses possibilités.

L'assurance-comptes clients

L'assurance-comptes clients d'EDC couvre jusqu'à 90 % de vos pertes si votre client indien fait faillite ou refuse de vous payer sans raison valable. Cette assurance s'applique aussi si le client refuse la commande ou si votre permis d'importation est annulé. Et bien qu'il n'y ait aucune menace de révolution ou de guerre sur le territoire indien, l'assurance-comptes clients vous protège également contre ces risques. Pour en savoir plus ou obtenir une estimation gratuite, visitez www.edc.ca/edcassurance ou composez le 1 866 283-2957.

L'assurance frustration de contrat

L'assurance frustration de contrat, anciennement appelée « assurance-opération individuelle », couvre jusqu'à 90 % des pertes liées à un contrat donné visant l'exportation de services, ou de biens d'équipement ou d'exportations liées à des projets. Pour de plus amples renseignements, visitez www.edc.ca/afc ou composez le 1 866 283-2957.

6.4 Appels injustifiés

Faisons une mise en situation : vous avez fait appel à une banque pour fournir un cautionnement d'exécution, que ce soit une lettre de crédit irrévocable standby ou une lettre de garantie, et comme votre client indien était satisfait de cette sûreté, le marché a été conclu et vous avez rempli vos obligations contractuelles. (Pour connaître les différentes formes de sûreté, consultez la **section 5.2, Garantie d'exécution et cautionnement.**)

Sauf qu'au lieu de vous payer, le client « fait appel du cautionnement »; en d'autres termes, il prétend que vous n'avez pas respecté les conditions du contrat et exige que votre banque lui verse la valeur du cautionnement. La banque acquiesce, puis se tourne vers vous pour recouvrer sa perte. La demande du client, considérée comme un appel injustifié, peut vous causer des problèmes financiers interminables.

Sachez cependant que vous pouvez vous protéger contre ce risque en souscrivant une assurance pour cautionnement bancaire d'EDC. Cette assurance couvre jusqu'à 95 % des pertes occasionnées lorsqu'un client étranger fait un appel qui s'avère injustifié. Pour de plus amples renseignements, visitez www.edc.ca/edccautionnement ou composez le 1 866 283-2957.

Service de vérification d'EDC

EDC peut vous aider à évaluer un client potentiel avant de conclure une transaction. Son service en ligne *Vérif-EXPORT*, payable à l'utilisation, permet aux abonnés d'obtenir des renseignements sur la situation de crédit d'une compagnie et de savoir si EDC a déjà traité avec elle pour une indemnisation ou un paiement quelconque. Le service peut également fournir un rapport de D&B, qui contient l'historique de la compagnie, de l'information sur sa situation de crédit, ses finances, son équipe de gestion ainsi que tout problème juridique que la compagnie aurait pu avoir. Pour vous renseigner, visitez www.edc.ca/edcverifexport.



6.5 Risques politiques

L'Inde a souvent connu des troubles civils, mais en général, ces troubles sont restés confinés à une région et se sont rarement étendus. Par contre, des mouvements d'insurrection de degré varié frappent encore certaines régions, en particulier les États du Nord-Est, qui ont souvent subi des attaques terroristes. En conséquence, selon la nature de votre entreprise et les régions indiennes où vous comptez exercer vos activités, il pourrait être indiqué de vous renseigner sur l'assurance-risques politiques d'EDC (PRI).

La PRI d'EDC couvre les risques politiques majeurs, dont :

- ▶ la violation d'une obligation contractuelle par un gouvernement étranger ou une entité d'État;
- ▶ le non-paiement par un gouvernement étranger;
- ▶ l'expropriation de vos actifs ou investissements;
- ▶ la violence politique qui a pour effet de nuire à vos actifs ou de vous forcer à interrompre vos activités à l'étranger;
- ▶ l'impossibilité de convertir la monnaie locale d'un pays étranger en devises fortes;
- ▶ l'impossibilité de sortir des devises fortes d'un pays étranger;
- ▶ l'impossibilité d'exercice du droit de reprise, qui vous empêche de reprendre possession des biens matériels que vous avez emportés dans le pays ou de les réexporter.

Pour des précisions, visitez www.edc.ca/arp ou composez le 1 888 332-3777.

6.6 Corruption

Malheureusement, la corruption est un fait assez courant dans la société indienne. Le Bureau central des enquêtes de l'Inde enregistre des centaines de cas de corruption chaque année, mais les tribunaux accusent un tel retard qu'il est difficile pour les autorités de faire avancer les causes.

En règle générale, vous n'aurez aucun problème si votre client est une société, mais comme il y a des exceptions à toute règle, mieux vaut toujours faire preuve de prudence et exercer un contrôle préalable. Vous devriez, à tout le moins, vérifier les références de la société auprès des sources suivantes :

- ▶ le Service des délégués commerciaux, au Haut-commissariat du Canada à New Delhi, ou les divers consulats du Canada en Inde;
- ▶ d'autres entreprises canadiennes qui font des affaires sur le même marché;
- ▶ des associations industrielles et commerciales, comme celles énumérées à la **page 56**;
- ▶ des banques locales.

Si la société est fière d'appartenir à une association commerciale ou à une chambre de commerce et est disposée à vous diriger vers ces organisations pour que vous puissiez obtenir des références, c'est particulièrement bon signe. Et pour éviter de vous embarquer dans une affaire louche, n'hésitez pas à consulter un avocat-conseil compétent.

Inutile de dire que vous devriez vous tenir loin de toute vente éveillant le moindre soupçon. Aucun exportateur ne devrait faire affaire avec une compagnie aux mœurs douteuses; poursuivre une relation avec une telle compagnie pourrait avoir des répercussions coûteuses et dommageables à long terme.

6.7 Autres risques

Parmi les autres risques, mentionnons le risque de change, qui concerne les fluctuations du dollar canadien, un facteur dont vous devez tenir compte dans votre stratégie et votre tarification. Il existe divers outils pour gérer ce risque, notamment les contrats de change à terme et les accords de compensation. Renseignez-vous auprès d'un conseiller financier.

Un autre risque évident réside dans la perte ou l'endommagement de marchandises pendant le transport. L'assurance relative à l'expédition est abordée à la **section 7.10, Assurance**.

6

Lutte contre la corruption

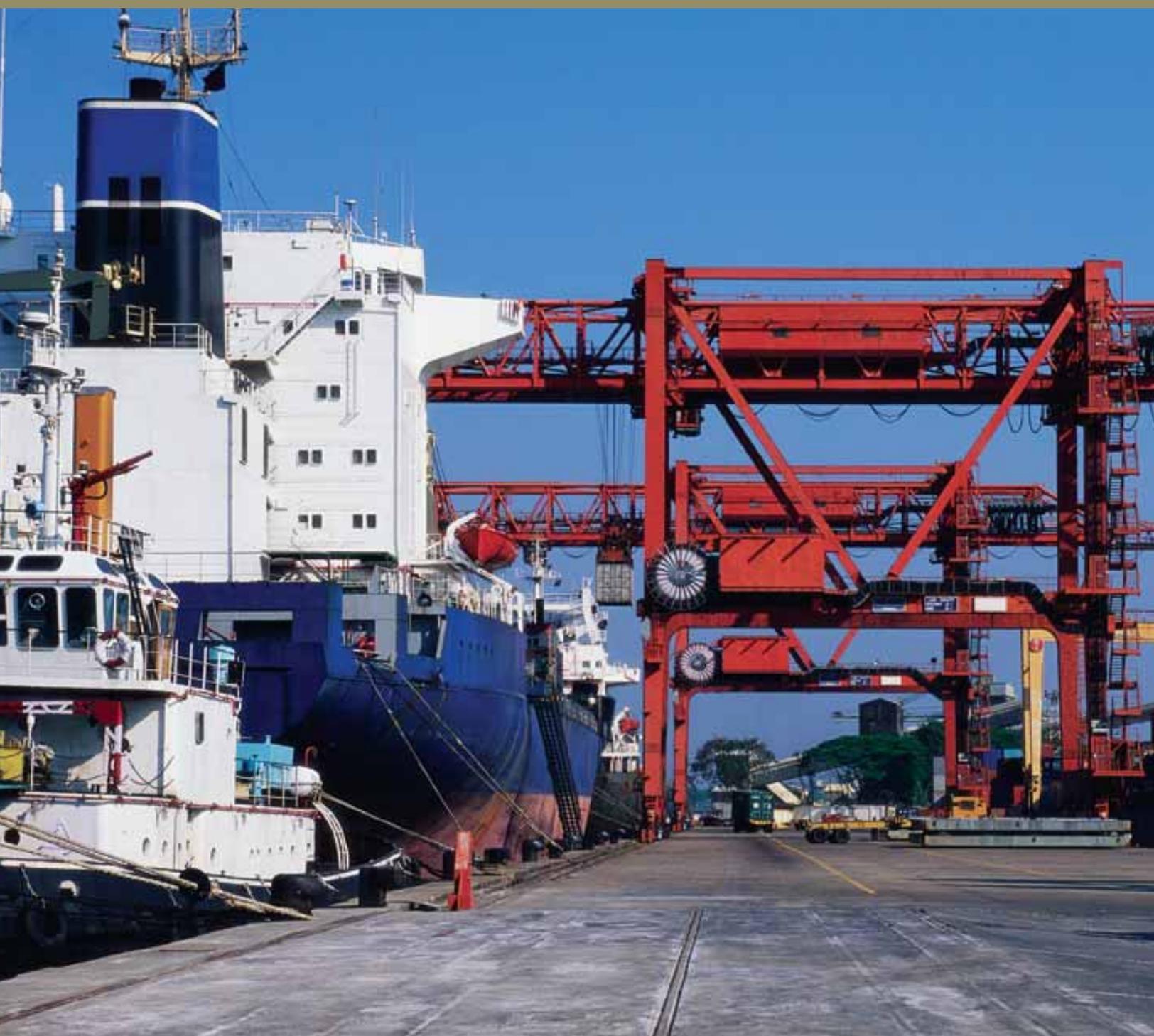
Comme l'Inde, le Canada a des lois contre la corruption, y compris contre celle d'agents publics étrangers. Les Canadiens qui violent ces lois ou incitent d'autres personnes à le faire sont passibles de poursuites. EDC explique cette loi clairement dans son dépliant *Faites échec à la corruption* que vous pouvez télécharger à www.edc.ca/contre_corruption.



7

Déjà au moment de la négociation du contrat, vous devrez être conscient de la marche à suivre pour livrer les marchandises intactes et dans les délais convenus. La présente section vous renseigne sur les exigences financières, juridiques et logistiques que suppose l'expédition de marchandises vers l'Inde.

LIVRAISON DES MARCHANDISES



7.1 Par où commencer?

Faire livrer des marchandises à l'étranger peut exiger beaucoup de temps et d'énergie, surtout si vous essayez de vous occuper de tout vous-même. Lorsque vous mènerez vos recherches, communiquez avec un bureau du Service des délégués commerciaux du Canada en Inde. Un représentant pourra vous conseiller sur ce qu'il faut faire et ne pas faire concernant l'entrée de marchandises au pays.

Vous pouvez en outre communiquer en anglais avec le service des douanes de l'Inde à l'adresse suivante :

Central Board of Excise and Customs
Department of Revenue, Ministry of Finance
Government of India
Room 156, North Block
New Delhi 110001
INDE
www.cbec.gov.in

7

7.2 Barrières non tarifaires

Les barrières non tarifaires sont des mesures ou des politiques gouvernementales – autres que les tarifs – qui limitent ou faussent les échanges internationaux. Les barrières énumérées ci-dessous pourraient constituer autant d'obstacles à vos activités en Inde; avant de conclure une vente, vérifiez lesquelles touchent votre entreprise le cas échéant.

- ▶ Les pays imposent des normes, des tests, des certifications et des critères d'étiquetage pour s'assurer que les marchandises importées respectent leurs normes en matière de qualité, de santé et de sécurité. En Inde, la liste des produits de base qui doivent être certifiés par le Bureau des normes indiennes (BIS) avant de pouvoir entrer au pays compte quelque 130 articles.
- ▶ Une catégorie particulière de normes, les Mesures sanitaires et phytosanitaires, peut toucher les exportateurs de produits agricoles et d'autres produits provenant de ressources naturelles. Selon la nature de votre entreprise, vous pourriez avoir à respecter ces normes, définies dans l'Accord sur l'application des mesures sanitaires et phytosanitaires de l'OMC. Pour de plus amples renseignements sur ces mesures, visitez le site de l'OMC, plus précisément la page www.wto.org/french/tratop_f/sps_f/sps_f.htm.
- ▶ Comme la plupart des pays, l'Inde a parfois recours à des mesures pour empêcher que les produits intérieurs soient désavantagés au profit de produits étrangers dont le prix est inférieur au coût de production.
- ▶ Si votre entreprise est présente dans le secteur des services, sachez que l'Inde impose certaines restrictions concernant les activités étrangères dans des domaines comme l'assurance, les services bancaires, les valeurs mobilières, les productions cinématographiques, la comptabilité, la construction, l'architecture, l'ingénierie, la vente au détail, les services juridiques et les télécommunications.

7.3 Licences et réglementation en matière d'importation

Le contrôle des licences en Inde a été grandement assoupli au cours des dix dernières années. Maintenant, en vertu de la licence d'importation générale établie dans le cadre de la politique indienne d'import-export (politique EXIM), la plupart des marchandises peuvent être importées sans licence ou restriction.

Trois catégories de marchandises sont toutefois réglementées :

- ▶ les marchandises prohibées, c'est-à-dire celles qu'il est interdit d'importer au pays (pour en obtenir la liste à jour, consultez le guide des finances et de l'investissement de l'Inde en anglais à www.exim.indiamart.com/freedlist/index.html);
- ▶ les marchandises qui font l'objet de restrictions et nécessitent une licence d'importation (pour en obtenir la liste à jour, consultez le guide des finances et de l'investissement de l'Inde en anglais à www.exim.indiamart.com/freedlist/index.html);
- ▶ les marchandises faisant l'objet d'un monopole gouvernemental, c'est-à-dire que seul l'État peut importer (pour en obtenir la liste à jour, consultez le guide des finances et de l'investissement de l'Inde en anglais à www.exim.indiamart.com/freedlist/index.html).

Quatre institutions peuvent émettre des licences d'importation :

- ▶ le Service de l'électronique (pour les ordinateurs et articles connexes);
- ▶ le Service de la promotion et de la politique industrielles (pour les firmes des secteurs organisés, sauf celles qui importent des ordinateurs et des systèmes informatiques);
- ▶ le ministère de la Défense (pour les biens liés à la défense);
- ▶ la Direction générale du commerce extérieur (pour les petites industries non comprises dans les catégories susmentionnées).

7.4 Tarifs douaniers

L'Inde prélève plusieurs types de droits à l'importation. Les taux varient selon les marchandises, mais le budget de 2006–2007 a ramené le taux maximal de 15 % à 12,5 %. Voici les types de droits.

- ▶ **Droit de douane de base** – Ce droit s'applique à toutes les marchandises importées en Inde. Il peut être fixe ou calculé à partir d'un pourcentage de la valeur des marchandises.
- ▶ **Majoration** – La majoration est prélevée à un taux de 10 % du droit de douane de base et couvre tous les produits de base, à l'exception de l'or, de l'argent ainsi que du pétrole brut et de ses produits dérivés.
- ▶ **Droit compensateur** – Ce droit est perçu sur les marchandises importées afin de protéger les industries nationales. Il est égal au droit d'accise appliqué aux marchandises semblables manufacturées en Inde. Le budget fédéral de 2006–2007 propose de percevoir un droit compensateur de 4 % sur toutes les importations de marchandises assujetties à l'accise, à quelques exceptions près.
- ▶ **Droit antidumping** – Ce droit est prélevé sur des marchandises en particulier importées de pays précis pour éviter que les importations causent un préjudice aux industries nationales.
- ▶ **Droit de sauvegarde** – Le gouvernement perçoit ce droit sur un bien lorsqu'il juge que ce bien est importé en quantité suffisante pour causer un préjudice à une industrie nationale.
- ▶ **Taxe parafiscale pour l'éducation** – Cette taxe est établie à 2 % du total des droits de douane.

Pour de plus amples renseignements sur les tarifs douaniers indiens, visitez le portail Export-Import de l'Inde à www.exim.indiamart.com (en anglais). Pour vous renseigner sur le budget fédéral de l'Inde, consultez www.indiabudget.nic.in (en anglais).

7.5 Détermination de l'importateur officiel

L'importateur officiel est légalement responsable du dédouanement des marchandises et du paiement de tout droit ou de toute taxe applicable. Si le contrat que vous avez signé stipule que vous assumez la responsabilité de ces coûts et procédures, vous deviendrez l'importateur officiel. Il pourrait aussi y avoir d'autres implications, comme la responsabilité à l'égard des droits de douane, du dédouanement et de l'assurance.

C'est cependant une responsabilité que vous devriez toujours refuser; l'accepter, c'est consentir à gérer les démêlés que le client pourrait avoir avec les autorités douanières. Mieux vaut stipuler dans le contrat que votre responsabilité s'arrête lorsque les marchandises atteignent le port d'entrée du pays. Mieux encore, essayez de négocier pour que le client soit responsable des marchandises sitôt qu'elles quittent le Canada. Et *n'acceptez jamais*, en aucune circonstance, de vous occuper du transport des marchandises sur le territoire indien.

7.6 Services d'un agent

À moins que vous ayez un partenaire indien qui peut prendre en charge les marchandises au Canada ou au port d'entrée en Inde et en assumer la responsabilité à partir de ce point, il serait sage de faire appel à un agent local pour vous représenter.

En fait, il serait bon que vous ayez un agent même si votre client prend les marchandises en charge au port d'entrée et s'occupe du dédouanement, des droits de douane et du transport. Évidemment, si tout se passe bien, votre agent n'aura pas grand-chose à faire, mais si jamais le client crée des problèmes, par exemple en refusant les marchandises, votre agent pourrait être celui qui vous sauvera la mise. L'agent a justement pour tâche de gérer les problèmes causés par le client, en plus de superviser le transfert des titres et de faire le nécessaire pour que vous soyez payé.

7.7 Étiquetage et marquage

Il est important que votre produit respecte toutes les exigences en matière d'étiquetage et de marquage. Un manquement qui peut sembler banal pourrait être important et faire tomber vos marchandises dans un vide douanier; vos marchandises seraient alors stoppées au port d'entrée sans que vous puissiez les faire entrer au pays ni les en faire sortir. Les diverses organisations indo-canadiennes énumérées à la **page 56** pourront sans doute vous renseigner sur les étiquettes et les marques, mais souvent, le meilleur moyen de vous assurer que votre étiquetage est conforme est de le demander à votre client. De plus, vous pouvez vous protéger en précisant par contrat que le client doit approuver des échantillons de vos étiquettes.

7.8 Documents requis

Les marchandises importées en Inde doivent être accompagnées d'une facture commerciale indiquant :

- ▶ le pays d'origine;
- ▶ le nom du destinataire;
- ▶ le numéro et la date de la lettre de crédit ainsi que le numéro de la licence d'importation, s'il y a lieu;
- ▶ les modalités de paiement;
- ▶ le nom du transporteur;
- ▶ une description des contenants d'expédition et les marques permettant de les identifier;
- ▶ une description détaillée des marchandises – quantité, poids (brut et net), valeur, frais d'expédition et assurance.

Les importations requièrent également :

- ▶ un certificat d'origine;
- ▶ une lettre de transport;
- ▶ un bordereau d'expédition.

Il ne s'agit là que d'un aperçu des exigences auxquelles vous devrez satisfaire. Pour bien remplir tous les formulaires exigés, vous auriez peut-être avantage à consulter un professionnel.

7.9 Emballage

Comme l'été en Inde (de mars à mai) est extrêmement chaud et humide, et que vos marchandises pourraient être stockées dehors pendant les pluies de la mousson, vous devez préparer votre emballage en conséquence. Les contenants doivent être solides et empêcher que des voleurs puissent s'emparer facilement du contenu.

Les contenants d'expédition doivent être numérotés conformément au bordereau d'expédition et porter la marque du destinataire ainsi que celle du port. Le poids brut doit figurer sur deux des côtés. Tous les contenants doivent indiquer leur pays d'origine.

Pour obtenir de l'information générale et des instructions sur l'emballage et l'arrimage d'expéditions internationales, consultez les guides *Arrimage sécuritaire – Guide pour les exportateurs* et *Emballage à l'exportation - Guide des exportateurs* du Service des délégués commerciaux du Canada. Vous pouvez télécharger les deux guides à partir de www.infoexport.gc.ca/shipping/menu-f.htm.

7.10 Assurance

L'expéditeur n'assume qu'une responsabilité limitée quant aux marchandises en transit; si votre partenaire ne prend pas en charge vos marchandises au Canada, vous en serez le premier responsable jusqu'à ce qu'elles arrivent au port d'entrée en Inde, d'où la nécessité d'assurer votre cargaison. Le site Web du Service des délégués commerciaux du Canada donne des conseils sur ce type d'assurance à www.infoexport.gc.ca/shipping/insureship-f.htm. Il est souvent préférable d'obtenir une assurance par l'intermédiaire d'un transitaire (voir la section suivante) plutôt que de la souscrire soi-même.

7.11 Services d'un transitaire

Rares sont les exportateurs qui veulent gérer eux-mêmes les procédures complexes d'expédition. La solution? Le recours aux services d'un transitaire.

Il y a de nombreux transitaires au Canada, dont beaucoup ont l'habitude des expéditions internationales. Ils peuvent soit s'occuper des activités de votre choix, soit veiller au processus au complet, depuis votre quai de chargement jusqu'à votre client. Ils peuvent se charger de tout, dont le transport, le dédouanement, l'assurance des marchandises, la préparation et le traitement des documents, l'entreposage et la livraison une fois sur place.

Avant de choisir votre transitaire, prenez le temps de bien vous renseigner. Vous devez d'abord savoir s'il a de l'expérience dans le dédouanement de marchandises en Inde et s'il fait affaire avec un partenaire indien de bonne réputation. Si oui, poursuivez votre contrôle préalable en vérifiant ensuite :

- ▶ la satisfaction de ses clients (demandez-lui de vous en fournir une liste);
- ▶ sa cote de crédit;
- ▶ son expérience à l'égard de produits semblables au vôtre;
- ▶ sa capacité à traiter le volume de marchandises que vous prévoyez expédier.

Principaux exportateurs Canada-Inde

Technologies de pointe et machinerie

MDS (Canada)
Research In Motion Ltd.
COM DEV International Ltd.
Nortel Networks Inc.
UTStarcom Ltd.
Husky Injection Molding Systems Ltd.
Brampton Engineering Inc.

Foresterie

Bowater Inc.
Kruger Inc.
Tembec Industries Inc.
West Fraser Mills Ltd.
Optimum Trading Corporation

Électricité

SNC Lavalin Inc.
RSW International
Aecon Inc.

Produits de base et semi-manufacturés

Canpotex Ltd.
Steel Canada Ltd.
Tembec Industries Inc.

Transport de surface

Bombardier (division ferroviaire)

Principales organisations commerciales indiennes et indo-canadiennes

All India Association of Industries

106, Uttam House, P.D'Mello Rd.
Carnac Bunder
Mumbai 400 009
INDE
Tél. : 011-91-22-2341-2632
Fax : 011-91-22-2341-5685
Courriel : info@aiaionline.org
www.aiaionline.org

Fondation Asie Pacifique du Canada

890, rue West Pender, bureau 220
Vancouver BC V6C 1J9
CANADA
Tél. : (604) 684-5986
Fax : (604) 681-1370
Courriel : info@asiapacific.ca
www.asiapacific.ca

Associated Chambers of Commerce and Industry of India

147B, Gautam Nagar, Gulmohar Enclave
New Delhi 110 049
INDE
Tél. : 011-91-11-2651-2477
Fax : 011-91-11-2651-2154
Courriel : assocham@nic.in
www.assocharm.org

Conseil de commerce Canada-Inde

1, avenue St. Clair Est, bureau 804
Toronto ON M4T 2V7
CANADA
Tél. : (416) 214-5947
Fax : (416) 214-9081
Courriel : info@canada-indiabusiness.ca
www.canada-indiabusiness.ca

Confederation of Indian Industry (siège social)

CII Mantosh Sondhi Centre
23, Institutional Area, Lodhi Road
New Delhi 110 003
INDE
Tél. : 011-91-11-2462-9994
Fax : 011-91-11-2462-1649
Courriel : ciico@ciionline.org
www.ciionline.org

Federation of Indian Chambers of Commerce and Industry

Federation House 1 Tansen Marg
New Delhi 110 001
INDE
Tél. : 011-91-11-2373-8760
Fax : 011-91-11-2332-0714
Courriel : ficci@ficci.com
www.ficci.com

Indo-Canada Chamber of Commerce

45, avenue Sheppard Est, bureau 900
Toronto ON M2N 5W9
CANADA
Tél. : (416) 224-0090 / (416) 224-0482
Sans frais : 1 866 873-4222
Fax : (416) 224-0089
Courriel : iccc@iccc.org
www.iccc.org

Contacts clés à EDC

Siège social d'EDC

Exportation et développement Canada
151, rue O'Connor
Ottawa ON K1A 1K3
CANADA
Tél. : (613) 598-2500
Sans frais : 1 800 267-8510
Fax : (613) 237-2690
www.edc.ca

EDC en Inde

Exportation et développement Canada
Haut-commissariat du Canada
7/8 Shantipath, Chanakyapuri
New Delhi 110 021
INDE
Tél. : 011-91-11-4178-2603
Fax : 011-91-11-4178-2607

Bureaux régionaux d'EDC au Canada

Voir www.edc.ca/edccontacts

Principaux bureaux du Canada en Inde

Haut-commissariat du Canada, New Delhi

7/8 Shantipath, Chanakyapuri
New Delhi 110 021
Tél. : 91 (11) 4178-2000
Fax : 91 (11) 4178-2020
Courriel : delhi@international.gc.ca

Consulat général du Canada, Mumbai

Fort House, 6th floor
221, Dr. D.N. Road
Fort, Mumbai 400 001
Tél. : 91 (22) 5549-4444
Fax : 91 (22) 5549-4454
Courriel : mumbai@international.gc.ca

Consulat général du Canada, Chandigarh

SCO# 54-56, Sector 17-A
Chandigarh 160 017
Tél. : 91 (172) 505-0300
Fax : 91 (172) 505-0320
Courriel : CHADG-G@international.gc.ca

Consulat du Canada, Chennai

18 (Old 24), 3rd floor YAFA Tower
Khader Nawaz Khan Road,
Nungambakkam
Chennai 600 034
Tél. : 91 (44) 2833-0888
Fax : 91 (44) 5215-9393
Courriel : cheni@gocindia.org

Consulat honoraire du Canada, Kolkata

c/o RPG Enterprises
Duncan House, 3rd Floor
31, Netaji Subhas Road
Kolkata 700 001
Tél. : 91 (033) 2242-6820 / 2220-8515
Fax : 91 (033) 2242-6828
Courriel : ccklka@rpg.in

Bureau commercial du Canada, Bangalore

103 Prestige Meridian 1
29 M.G. Road
Bangalore, 560 001 Karnataka
Tél. : 91 (080) 2559-9418 / 2558-1116
Fax : 91 (080) 2559-9424
Courriel : baglr@gocindia.org

Imprimé au Canada sur du papier certifié du FSC.

This document is also available in English.

© 2006 Exportation et développement Canada

Photos : Couvertures avant et arrière, © Gavin Hellier/Getty Images; page 2, © Robert Harding/Getty Images; page 10, © Amit Bhargava/Corbis; page 21, © Indiapicture/Alamy; page 32, © Viviane Moos/Corbis; page 38, © Zubin Shroff/Getty Images; page 45, © Jayanta Shaw/Reuters; page 50, © Wolfgang Kaehler/Corbis.

www.edc.ca

