

LIVRE BLANC

Faire affaire en Inde

TABLE DES MATIÈRES

1	Aperçu	4
1.1	La libéralisation économique de l'Inde	4
1.2	Caractéristiques des marchés	4
1.3	Le système financier de l'Inde	5
1.4	Conjoncture et tendances économiques	5
1.5	Commerce et investissement canado-indiens	6
1.6	Le projet « Make in India »	6
2	Secteurs prioritaires pour les exportateurs et investisseurs canadiens	7
2.1	Automobile	7
2.2	Énergie (pétrole, gaz naturel et électricité)	8
2.3	Technologies de l'information et des communications (TIC)	9
2.4	Infrastructure	9
2.5	Sciences de la vie et santé	11
2.6	Agriculture et agroalimentaire	12
3	Investir en Inde	13
3.1	Politiques et procédures d'investissement	13
3.2	Contrôle des changes	14
3.3	Zones franches	15
3.4	Taxes et impôts	15
4	Contrats et aspects juridiques	16
4.1	Contrats et contrôles préalables	16
4.2	Responsabilité sociale des entreprises	17
4.3	Différends commerciaux	17
4.4	Protection de la propriété intellectuelle	17
4.5	Garantie de paiement	18

5	S'installer en Inde	18
5.1	Sociétés affiliées en propriété exclusive	18
5.2	Coentreprises	19
5.3	Sociétés à responsabilité limitée	19
5.4	Bureaux	19
5.5	Agents et distributeurs	20
6	Dédouanement	20
6.1	Tarifs douaniers	21
6.2	Documents de douane	22
6.3	Normes, étiquetage et permis	22
7	Paievements et financement	23
7.1	Assurance comptes clients	23
7.2	Financement	23
7.3	Garanties et cautionnements bancaires	24
7.4	Assurance risques politiques	24
8	Ressources sur le monde des affaires en Inde	24
8.1	Exportation et développement Canada	24
8.2	Service des délégués commerciaux du Canada	25
8.3	Gouvernement indien	25
8.4	Principales organisations commerciales indiennes et indo-canadiennes	25

1 APERÇU

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.

La république indienne compte vingt-neuf États et six territoires, et sa structure politique 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. L'Inde se distingue toutefois du Canada, où les partis politiques sont peu nombreux, du fait qu'elle compte des dizaines de formations politiques nationales et régionales, les deux principales étant le Congrès national indien et le parti Bharatiya Janata (BJP). Les gouvernements indiens sont plutôt stables, mais doivent souvent former des coalitions pour demeurer au pouvoir.

1.1 La libéralisation économique de l'Inde

Depuis que le pays a obtenu son indépendance de la Grande-Bretagne, en 1947, le gouvernement joue un rôle très actif dans le monde des affaires indien. Toutefois, le plein potentiel économique du pays n'a pas été exploité avant 1991, quand l'État a entamé un long processus de libéralisation afin de relâcher son emprise sur l'économie.

Le gouvernement a notamment déréglementé certains secteurs industriels, réduit les tarifs douaniers, abaissé les taxes intérieures et simplifié les règles sur l'investissement étranger. L'État a aussi commencé à investir massivement dans certains secteurs, dont les infrastructures et le développement rural, et à admettre une plus grande participation étrangère dans les secteurs industriels importants. En conséquence, l'Inde a connu pendant près de 25 ans une période de croissance constante, interrompue par des ralentissements occasionnels, ce qui l'a propulsée parmi les dix plus grandes économies du monde.

1.2 Caractéristiques des marchés

Les exportateurs et les investisseurs qui songent à faire affaire en Inde doivent savoir que le pays ne se limite pas à un seul marché. L'Inde est plutôt constituée de nombreux marchés qui se distinguent par la religion, la géographie, le groupe ethnique, le revenu, le statut social, la profession et l'allégeance politique. Conséquemment, la conjoncture du commerce et de l'investissement varie grandement d'une région à l'autre, d'où la nécessité d'une étude de marché approfondie.

Les marchés indiens sont aussi très concurrentiels et sensibles aux prix. En général, les entreprises locales sont bien gérées, dynamiques et tout à fait capables de rivaliser avec la concurrence étrangère. Les relations d'affaires reposent souvent sur des relations personnelles, une pratique à laquelle les Canadiens sont souvent peu habitués, mais qu'il est essentiel de respecter pour quiconque veut réussir en Inde.

1.3 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. Il est bien réglementé et doté de normes de divulgation et de comptabilité conformes aux pratiques exemplaires internationales. La **Reserve Bank of India** (RBI), ou banque de réserve de l'Inde, est la banque centrale qui encadre toutes les activités bancaires du pays, y compris la réglementation des changes.

L'unité monétaire de l'Inde est la roupie (INR). Les publications indiennes désignent parfois les grosses sommes d'argent par le terme « crores ». Un crore est égal à 10 millions de roupies; par conséquent, une vente de 5,5 crore Rs est une vente de 55 millions de roupies. Au début de 2015, un dollar canadien équivalait à environ 50 roupies.

1.4 Conjoncture et tendances économiques

Selon **l'étude économique 2014–2015** du gouvernement indien, la performance économique du pays connaît une nette amélioration par rapport au marasme dans lequel il était plongé en 2012–2013. L'inflation recule, la croissance industrielle s'affermi et le secteur vital qu'est l'agriculture se porte bien. L'étude prévoit donc un taux de croissance de 8,1 à 8,5 % au cours de l'exercice 2015-2016. (Il faut toutefois mentionner que le PIB indien est désormais calculé selon les prix du marché et que les résultats de l'étude sont calculés à l'aide de cette méthode).

Le dernier **budget du gouvernement indien**, paru en février 2015, décrit les plans de développement économique, social et financier du pays pour la période 2015-2016. En voici les principales mesures :

- la réduction du taux d'imposition des sociétés de 30 à 25 % sur quatre ans, à partir de 2015;
- des investissements majeurs dans les infrastructures agricoles, y compris 5 G CAD alloués à la Rural Infrastructure Development Bank et 1 G CAD au programme de micro-irrigation;
- des investissements de 14 G CAD dans les autres infrastructures, notamment les routes et les chemins de fer;
- des obligations non imposables pour le financement de projets d'infrastructure : chemins de fer, routes et irrigation;

- jusqu'à cinq grandes centrales électriques, d'une capacité de 4 000 MW chacune;
- de nouveaux objectifs en matière d'énergie renouvelable pour 2022 : 100 000 MW dans l'énergie solaire, 60 000 MW dans l'énergie éolienne, 10 000 MW dans l'énergie de biomasse et 5 000 MW dans les centrales hydroélectriques de petite taille.

1.5 Commerce et investissement canado-indiens

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.

Néanmoins, de plus en plus d'entreprises canadiennes ont des clients et des partenaires indiens. Selon les [statistiques fédérales](#), en 2014, le Canada a exporté 3,2 G CAD de marchandises et près de 700 M CAD de services en Inde. À titre comparatif, les chiffres de 2010 étaient respectivement de 2,1 G CAD et de 442 M CAD, ce qui représente une augmentation de 52 et de 58 %, respectivement, pour la période de 2010 à 2014.

En outre, les échanges bilatéraux se multiplient. Le Canada et l'Inde ont échangé 6,3 G CAD de marchandises en 2014, ce qui représente une hausse de 50 % par rapport aux 4,2 G CAD de 2010. Même chose pour le commerce bilatéral de services, qui est passé de 1,0 G CAD en 2010 à 1,6 G CAD en 2013 (l'année la plus récente pour laquelle des données sont disponibles), et qui a ainsi augmenté de 60 %.

En ce qui concerne les politiques, le Canada et l'Inde parlent de consolider leurs relations commerciales depuis plusieurs années, mais aucune entente n'a dépassé le stade des négociations.

1.6 Le projet « Make in India »

Le projet d'infrastructure « [Make in India](#) » vise à accroître substantiellement la capacité de production de l'Inde. Selon la description officielle :

Le gouvernement indien souhaite faire du corridor industriel Delhi-Mumbai une destination mondiale pour la fabrication et les investissements grâce au corridor ferroviaire ouest à grande capacité réservé au transport des marchandises, qui s'étend sur 1 483 kilomètres. L'objectif est d'augmenter la portion du PIB indien attribuable à la fabrication et de créer des villes intelligentes et durables dont le secteur manufacturier sera le principal moteur économique.

Le projet comprend la création de villes manufacturières, de plates-formes logistiques et de quartiers résidentiels le long du corridor ferroviaire, lesquels allieront durabilité,

connectivité et développement. Chaque ville manufacturière sera dotée d'une infrastructure de calibre mondial, d'un transport collectif pratique, de bonnes pratiques de gestion de la consommation d'énergie et d'un système efficace de gestion des déchets et des eaux.

Le projet du corridor industriel Delhi-Mumbai prévoit l'aménagement de vingt quatre villes manufacturières. Pendant la première phase, sept villes seront aménagées, soit une dans chacun des États suivants : Uttar Pradesh, Haryana, Rajasthan, Madhya Pradesh et Gujerat, et deux au Maharashtra. Ces villes offriront aux investisseurs locaux et étrangers des possibilités d'investissement importantes et variées. La fin de la première phase est prévue pour 2019.

Consultez notre page de pays sur l'Inde pour en savoir plus sur le **marché indien**.

Pour obtenir des précisions sur le marché indien, visitez le site Web du **Service des délégués commerciaux**.

2 SECTEURS PRIORITAIRES POUR LES EXPORTATEURS ET INVESTISSEURS CANADIENS

Pour maintenir sa croissance dynamique, l'Inde aura besoin d'un grand apport en biens, en services et en investissements dans les années à venir. Voici les secteurs qui offrent les meilleures perspectives pour les entreprises canadiennes à la recherche de débouchés en Inde.

2.1 Automobile

En 2014, le secteur automobile de l'Inde se classait au septième rang mondial, et le pays était l'un des plus grands exportateurs d'automobiles en Asie. Grâce à la croissance suscitée par l'expansion de sa classe moyenne, à sa population jeune et à son grand bassin de travailleurs qualifiés, l'Inde est maintenant en voie d'atteindre le quatrième rang mondial.

Le secteur se divise en cinq grandes catégories : véhicules à deux roues, voitures et véhicules utilitaires, véhicules commerciaux, tracteurs et pièces d'automobile. Les grands noms de l'automobile, comme Suzuki, Nissan, Piaggio, Volkswagen, Renault, Hyundai, GM, BMW, Ford et Toyota, possèdent des installations de fabrication en Inde, à la fois pour le marché indien et pour l'exportation en Europe et en Amérique du Nord.

La majeure partie de la croissance récente du secteur est attribuable aux véhicules à deux et à trois roues, qui ont connu une hausse d'environ 12,9 % en 2014 (13,5 millions d'unités). La croissance des véhicules à passagers, légèrement inférieure, était d'environ 10 % (près de 200 000 unités), tandis que celle des véhicules commerciaux était nettement supérieure à 8 %. De 2008 à 2014, le sous secteur des pièces d'automobile a lui aussi affiché une croissance annuelle de plus de 8 %.

On prévoit que ces tendances à la hausse continueront, notamment pour les véhicules à passagers et les véhicules à deux et à trois roues, dont les taux de croissance annuels sont estimés à 16 et à 9 %, respectivement, pour 2013 à 2020. Ce secteur offre ainsi aux entreprises canadiennes des débouchés à l'exportation, ainsi que des possibilités de transfert de technologies, d'alliances stratégiques, de partenariats financiers et de coentreprises.

2.2 Énergie (pétrole, gaz naturel et électricité)

L'Inde est le quatrième consommateur de pétrole et de gaz naturel au monde. Même s'il s'agit d'un importateur net de pétrole brut, le pays est devenu un exportateur net de produits pétroliers en investissant dans les raffineries exportatrices. Ces investissements ont fait de l'Inde le deuxième raffineur d'Asie, après la Chine. L'Inde compte beaucoup sur l'importation de gaz naturel liquéfié, qui devrait augmenter de 33 % annuellement jusqu'en 2017 au moins.

Les derniers gouvernements indiens se sont employés à garantir l'approvisionnement en énergie primaire de l'Inde en encourageant les investissements dans le secteur. L'État autorise, par exemple, jusqu'à 100 % d'IDE dans la plupart des activités liées au pétrole et au gaz naturel (l'IDE est cependant limité à 49 % dans les raffineries publiques). Le gouvernement actuel prévoit la création d'un secteur d'investissement consacré au pétrole et aux produits chimiques et pétrochimiques au Madhya Pradesh, ce qui se traduira par un investissement d'environ 15 G USD.

Il n'y a pas encore eu d'exploration pétrolière dans une bonne partie de l'Inde; il existe donc un immense potentiel pour la participation canadienne aux programmes d'exploration et d'exploitation pétrolières du pays. L'Inde importe aussi une grande partie de son matériel d'exploitation pétrolière et gazière et étend actuellement son réseau de pipeline pour soutenir sa croissance économique. Parmi les principales possibilités pour les entreprises canadiennes, on peut mentionner :

- les technologies de récupération assistée du pétrole ainsi que les produits chimiques spéciaux et les services de production améliorée;
- les services, équipements et technologies d'exploration;
- les solutions intégrées d'exploration et de production;
- les services et les équipements relatifs aux champs de pétrole, y compris les installations de forage et de surface;
- les services et équipements de distribution de gaz et d'ingénierie;
- les services de formation et d'information dans le domaine du pétrole et du gaz naturel.

En ce qui concerne l'électricité, même si sa capacité de production a dépassé les 230 GW, l'Inde n'arrive toujours pas à satisfaire la demande : près de 400 millions de personnes ne sont pas raccordées au réseau électrique. C'est pourquoi l'État prévoit ajouter 88,5 GW à la capacité actuelle de 2012 à 2017, puis 86,4 GW supplémentaires de 2017 à 2022. Cependant, plus de la moitié de l'énergie du pays est tirée du charbon. Compte tenu des enjeux environnementaux qui s'y rattachent, l'État cherche des solutions du côté de l'énergie renouvelable (voir à ce sujet *Technologies propres* dans la section 2.4).

Vu les pertes d'électricité très élevées lors de la distribution dans son réseau national, l'Inde investira 18 G USD au cours des prochaines années pour moderniser ses lignes de transport, ses sous-stations et ses centres de contrôle, et migrer vers un réseau électrique intelligent, dans la mesure du possible.

2.3 Technologies de l'information et des communications (TIC)

Le marché indien des terminaux mobiles, qui compte 900 millions d'abonnés, se classe au deuxième rang mondial. La concurrence a fait baisser les coûts d'utilisation; c'est pourquoi les terminaux mobiles restent le sous-secteur des TIC qui affiche la croissance la plus rapide. Du reste, le gouvernement s'affaire à déréglementer et à libéraliser l'ensemble du secteur, ce qui stimule grandement sa croissance. Enfin, comme l'accès à Internet augmente rapidement et fournit d'importantes occasions de croissance, les autorités des télécommunications se concentrent sur la large bande.

Les meilleures avenues pour les entreprises canadiennes sont les services à valeur ajoutée, surtout du côté des données, des jeux, de la musique, du sport et des systèmes commerciaux comme le paiement mobile. Les autres possibilités comprennent les infrastructures de télécommunications (comme les jeux de puces et les appareils de réseautage), les technologies relatives aux énergies de remplacement (pour les tours de télécommunications), les infrastructures de sécurité (comme les pare-feu et le cryptage) et l'infonuagique. Il existe aussi une demande dans le secteur des TI de la santé (voir la section 2.5).

2.4 Infrastructure

Les entreprises canadiennes trouveront d'excellentes occasions d'exporter et d'investir dans deux sous-secteurs importants de l'infrastructure : le transport et les technologies propres.

- **Transport**

Une grande partie des infrastructures de transport de l'Inde tombe en ruine et nécessite de gros investissements. Le gouvernement, tout à fait au courant de la situation, prévoit affecter, dans son plan quinquennal actuel (2012-2017), 85 G CAD aux routes, 70 G CAD aux chemins de fer, 15 G CAD aux aéroports et 34 G CAD aux ports maritimes

(tous les montants sont approximatifs). Pour encourager la participation étrangère, l'Inde autorisera un IDE de 100 % dans la plupart des sous-secteurs de l'infrastructure.

L'un des grands projets de transport est l'expansion du corridor industriel Delhi Mumbai, présenté plus tôt comme le pilier du projet « Make in India ». Le projet comprend la mise en place d'une infrastructure industrielle de 200 kilomètres de large le long du corridor ferroviaire réservé au transport des marchandises entre les deux villes. Le projet vise la création de nouvelles grappes industrielles le long du corridor, lesquelles seront reliées par train, par camion, par bateau et par avion.

Cet énorme projet, tout comme bien d'autres d'envergures différentes, offre une grande variété de débouchés aux entreprises canadiennes. Pour réussir à atteindre leurs objectifs, les entreprises indiennes sont à la recherche de partenaires étrangers ayant une expérience internationale en planification et en gestion de projets, en ingénierie et en mise en œuvre, et en études de faisabilité et en évaluation des incidences environnementales.

Dans le secteur du transport aérien, les débouchés résident, par exemple, dans la modernisation des communications, les systèmes de navigation et de surveillance et la gestion de la circulation aérienne. Dans le secteur ferroviaire, les possibilités concernent la modernisation des voitures-coachs et des feux de circulation, et la construction de nouvelles gares de voyageurs et de nouveaux parcs logistiques. Les besoins des ports maritimes comprennent la modernisation et la construction de quais multifonctions, ainsi que de terminaux de conteneurs, de vrac secs et de vrac liquides. Le transport en commun urbain surchargé de l'Inde présente aussi des débouchés.

- **Technologies propres**

La croissance économique rapide de l'Inde a eu des conséquences importantes sur son environnement et la santé de sa population. Le gouvernement tente d'atténuer ces conséquences en investissant notamment dans l'énergie renouvelable, la gestion des eaux et des eaux usées, et la gestion des déchets solides et dangereux.

- **Énergie renouvelable**

La valeur annuelle du marché de l'énergie renouvelable est estimée à 500 M USD, sa croissance annuelle à 25 %, et ses investissements annuels à 3 G USD. Le plan quinquennal actuel (2012-2017) propose une augmentation de la capacité globale de près de 30 000 MW, soit 15 000 MW dans l'énergie éolienne, 10 000 MW dans l'énergie solaire, 2 100 MW dans les centrales hydroélectriques de petite taille et 2 700 MW dans l'énergie de biomasse et la valorisation énergétique des déchets.

- **Eaux et eaux usées**

Le manque d'eau propre constitue l'un des pires problèmes environnementaux du pays, et une grande partie du marché des technologies propres repose sur des produits et services liés à l'approvisionnement en eau. Les débouchés comprennent les technologies de conservation et de purification de l'eau, de traitement des eaux usées, de recyclage de l'eau et de dessalement.

- **Déchets solides**

La gestion des déchets urbains solides est une préoccupation grandissante, notamment parce qu'une grande partie des déchets est simplement jetée en périphérie des centres urbains. Il y a donc une grande demande de technologies et de services de récupération, de transport, de traitement et d'élimination des déchets.

- **Déchets dangereux**

La gestion des déchets dangereux représente un autre secteur en croissance, surtout dans la mesure où les entreprises indiennes ont peu d'expertise en la matière. L'Inde aura besoin d'installations, de matériel et de connaissances pour le stockage, le transport et l'élimination de ces déchets, ainsi que de ressources pour leur surveillance et la gestion de projets environnementaux.

2.5 Sciences de la vie et santé

Dans le cadre du plan quinquennal actuel, l'État s'est engagé à faire passer les dépenses annuelles en santé de 1,4 à 2,5 % de 2012 à la fin de 2017. Même si les statistiques sur le marché de la santé et des sciences de la vie en Inde sont peu nombreuses, on peut présumer que cet engagement fera passer la valeur du marché de 65 G USD (2013) à 100 G USD (2015). L'investissement améliorera les infrastructures de la santé : les hôpitaux, cliniques et laboratoires cliniques actuels seront modernisés, et de nouveaux établissements seront ouverts en région urbaine et rurale.

Plusieurs sous-secteurs offrent des débouchés aux entreprises canadiennes :

- **Produits pharmaceutiques**

L'industrie pharmaceutique indienne se classe au troisième rang mondial et représente la majeure partie du secteur des sciences de la vie. Elle est axée sur la fabrication de génériques; c'est pourquoi la R-D n'obtient pas beaucoup de financement. La recherche sous contrat et la fabrication sont toutefois en plein essor.

- **Biotechnologie**

L'Inde fait partie des douze premiers pays au monde dans le domaine de la biotechnologie, grâce à son savoir-faire dans le domaine biopharmaceutique, des services de biotechnologie, de l'agriculture biologique, de la bio-informatique et de la bio industrie. C'est l'agriculture biologique qui croît le plus rapidement, son taux de croissance annualisé allant jusqu'à 30 %. Selon certaines estimations, la valeur du marché biotechnologique indien pourrait atteindre 10 G USD d'ici 2018.

- **Dispositifs médicaux**

Selon des analystes indiens, la valeur de ce sous-secteur pourrait atteindre 11 G USD d'ici 2013. Actuellement, le matériel médical jetable et les fournitures médicales sont fabriqués en Inde, tandis que les dispositifs médicaux de pointe plus coûteux sont importés. En fait, les importations représentent plus de la moitié du sous-secteur. Les créneaux qui connaissent la plus forte croissance sont les instruments et appareils médicaux spécialisés, les appareils orthopédiques et les prothèses, les appareils électromédicaux haut de gamme et les trousseaux de diagnostic.

- **Produits nutraceutiques**

Les consommateurs indiens sont de plus en plus soucieux des effets de leur alimentation sur leur santé; c'est pourquoi la demande en nutraceutiques, comme les compléments alimentaires et les vitamines et minéraux, augmente constamment. Selon un sondage récent, la valeur du marché pourrait atteindre 4 G USD d'ici 2018, son taux de croissance annuel moyen passant à 17 %.

- **TI de la santé**

Le marché des TI de la santé de l'Inde est celui qui connaît la plus grande croissance en Asie, et de récents sondages indiquent qu'il pourrait atteindre 1,5 G USD d'ici 2018. Ce secteur a besoin d'expertise, de services et de systèmes qui faciliteront l'établissement de normes, la réduction des coûts de mise en œuvre, l'adoption des TI, la formation du personnel et le soutien des fournisseurs et des infrastructures.

2.6 Agriculture et agroalimentaire

Les sous-secteurs suivants présentent des débouchés pour les entreprises canadiennes :

- **Produits du bois**

Même si les tarifs douaniers sur les produits du bois importés sont élevés, il y a une telle demande de logements, de meubles et de constructions en Inde que le pays est devenu un important marché pour ces marchandises.

- **Légumineuses**

L'Inde est le plus grand importateur de légumineuses (pois, lentilles et haricots) au monde. En 2013, le Canada était son principal fournisseur, ayant exporté environ 740 M CAD de légumineuses en Inde.

- **Aliments emballés**

L'augmentation du revenu disponible de la classe moyenne a stimulé la demande d'aliments emballés et transformés. L'ensemble du secteur a enregistré une hausse annuelle de 19 % de 2009 à 2013, et il est prévu qu'il connaîtra encore une hausse de 16 % d'ici 2018. Les aliments qui ont affiché la plus forte croissance étaient les substituts de repas, suivis des collations sucrées et salées.

- **Chaîne d'approvisionnement agroalimentaire**

Le secteur agroalimentaire est aux prises avec des infrastructures de conservation, d'entreposage et de distribution inadéquates. L'État tente de remédier à la situation en encourageant l'investissement dans la chaîne du froid, les abattoirs et des systèmes de transport des aliments plus rapides. Comme la demande d'aliments emballés et transformés augmente, le secteur nécessite aussi de plus en plus de technologies de production et d'emballage.

3 INVESTIR EN INDE

L'Inde est désormais beaucoup plus ouverte à l'IDE. Les procédures d'investissement se simplifient, les étrangers peuvent investir dans la plupart des secteurs, et les limites d'investissement sont progressivement augmentées ou éliminées. D'autres facteurs favorisent l'IDE, comme la croissance rapide du marché intérieur et du marché des capitaux de l'Inde, sa grande population anglophone et sa stabilité politique.

Cela dit, les investisseurs étrangers ont encore des motifs de préoccupation, dont les taxes élevées, les limites d'IDE qui demeurent et le manque de financement à faible coût. Toutefois, l'État ne néglige pas ces problèmes et prend lentement les mesures nécessaires pour améliorer le contexte commercial général.

Investir en Inde peut s'avérer complexe; c'est pourquoi vous devriez faire appel à un conseiller professionnel pour éviter les pièges juridiques, fiscaux et comptables.

3.1 Politiques et procédures d'investissement

En Inde, deux grandes procédures régissent l'IDE : la méthode d'approbation automatique et la méthode d'approbation gouvernementale. La [FAQ](#) de la [RBI](#) traite de plusieurs questions essentielles sur l'investissement en Inde.

- **Méthode d’approbation automatique**

La majorité des secteurs passent par la méthode automatique, c’est-à-dire que l’investissement ne requiert pas d’autorisation préalable de l’État. Toutefois, il faut soumettre à la RBI divers avis liés aux versements et aux actions. L’IDE est autorisé jusqu’à 100 % dans ces secteurs.

- **Méthode d’approbation gouvernementale**

Les secteurs qui ne suivent pas la méthode automatique doivent obtenir une autorisation gouvernementale. Celle-ci est accordée sur recommandation du Comité de promotion de l’investissement étranger. Cette méthode s’applique aux secteurs suivants :

- les secteurs où un permis est obligatoire (alcool, tabac, explosifs, produits chimiques dangereux, électronique, aéronautique et matériel de défense);
- les secteurs qui fabriquent des articles réservés aux petites entreprises par le gouvernement;
- les secteurs où la fabrication comporte des restrictions sur l’emplacement (certains secteurs manufacturiers nécessitent un permis industriel s’ils se trouvent dans un certain rayon d’une région urbaine).

Si vous avez besoin d’un permis industriel, demandez l’aide d’un conseiller juridique indien.

- **Secteurs fermés**

Certains secteurs sont complètement fermés à l’IDE, notamment les entreprises de l’industrie du jeu, du pari et de loterie; l’énergie nucléaire; le commerce de détail; et les activités agricoles, sauf la floriculture, l’horticulture et la culture des légumes.

3.2 Contrôle des changes

Le contrôle des changes est régi par la loi sur la gestion des devises étrangères (*Foreign Exchange Management Act*). Sous réserve de quelques restrictions particulières, la roupie est entièrement convertible pour les opérations de commerce et de comptes courants. Les lois et règlements visant le contrôle des changes s’appliquent tant aux entreprises indiennes à participation étrangère qu’aux entreprises locales constituées en société. Les unes comme les autres ne jouissent d’aucun traitement préférentiel.

3.3 Zones franches

L'Inde a créé diverses zones franches qui offrent des avantages aux investisseurs étrangers. Ces zones sont les suivantes :

- **Zones économiques spéciales**

Elles sont traitées comme des territoires étrangers. Les sociétés qui s'y établissent ne sont pas assujetties à la réglementation douanière ni aux limites d'IDE, n'ont pas à obtenir certains permis industriels et jouissent de plusieurs allègements fiscaux.

- **Zones de transformation pour l'exportation et parcs de technologie logicielle**

Ces zones industrielles offrent des avantages aux investisseurs étrangers qui s'intéressent aux entreprises axées sur l'exportation.

- **Entités à vocation exportatrice**

Les entités visées sont les entreprises qui exportent la totalité de leur production. Ces entreprises peuvent s'établir partout en Inde. Les avantages comprennent l'exemption de taxes sur l'importation de biens intermédiaires, l'exonération temporaire de l'impôt sur le revenu, l'exemption des taxes de vente, et l'exemption des taxes d'accise sur les biens d'équipement, les pièces et les matières premières.

3.4 Taxes et impôts

Comme les régimes fiscaux peuvent varier, il est important de consulter des spécialistes du droit et de la comptabilité pour savoir de quelle façon les taxes et impôts indiens toucheront votre entreprise. Pour en savoir plus, consultez le site Web du **Service de l'impôt** du ministère des Finances. Pour vous renseigner sur le budget de l'Inde, consultez la page Web du **budget du gouvernement indien**.

- **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. 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.

Votre entreprise est considérée comme une entreprise résidente si elle a été constituée en société en Inde, ou si la gestion de ses activités s'est faite exclusivement en Inde pendant l'année d'imposition. Si elle ne remplit aucune de ces conditions, elle est considérée comme une entreprise non résidente.

Si votre filiale indienne est constituée en société, elle est considérée comme une entreprise résidente et, à ce titre, doit payer l'impôt des sociétés sur les recettes qu'elle reçoit de toutes ses sources dans le monde. Si votre entité commerciale est considérée comme non résidente, elle sera imposée comme une entreprise étrangère et devra payer de l'impôt sur les revenus qu'elle touche en Inde seulement.

- **Impôt des sociétés**

Dans le budget de 2013-2014, le taux d'imposition de base des sociétés résidentes était de 30 %. S'ajoutent à cela une taxe spéciale pour l'éducation de 3 % et une surtaxe de 5 % (si le revenu dépasse 10 M INR) ou de 10 % (si le revenu dépasse 100 M INR).

Dans le budget de 2013-2014, le taux d'imposition de base des sociétés non résidentes était de 40 %. S'ajoutent à cela une taxe spéciale pour l'éducation de 3 % et une surtaxe de 2 % (si le revenu dépasse 10 M INR) ou de 10 % (si le revenu dépasse 100 M INR).

Le Canada et l'Inde ont signé une convention fiscale en vertu de laquelle les entreprises canadiennes qui font affaire en Inde n'ont pas à payer des impôts dans les deux pays, ce qui élimine le risque de double imposition.

- **Autres taxes**

L'Inde prélève aussi d'autres types de taxes, dont la taxe sur la valeur ajoutée (VAT), la taxe de vente centrale (CST), la taxe sur la valeur ajoutée centrale (CENVAT) et la taxe sur les services. Ces multiples taxes seront remplacées par une seule taxe sur les produits et services, mais la date du changement reste à déterminer.

4 CONTRATS ET ASPECTS JURIDIQUES

Les systèmes judiciaires du Canada et de l'Inde sont tous deux basés sur la *common law* britannique. Si les deux systèmes ont des ressemblances, ils présentent toutefois de grandes différences, et les entreprises canadiennes faisant des affaires en Inde devront recourir à des experts sur place pour éviter les problèmes.

4.1 Contrats et contrôles préalables

Votre meilleure défense contre les problèmes liés aux contrats consiste à exercer un contrôle préalable rigoureux, surtout à l'endroit des nouveaux clients. Pour ce faire, renseignez vous toujours sur la solvabilité de l'entreprise, son dossier financier, la qualité de sa gestion, ses antécédents commerciaux et sa réputation sur les marchés indien et international. Pour obtenir de l'aide, communiquez avec les représentants d'EDC et le Service des délégués commerciaux en Inde. Vous pouvez aussi consulter la banque indienne du client, votre propre banque

ou les entreprises canadiennes qui ont déjà fait affaire avec l'entreprise. Vous pouvez même engager une agence d'évaluation du crédit pour obtenir l'évaluation de votre client potentiel indien.

Il peut s'avérer problématique de faire respecter un contrat en Inde; c'est pourquoi chaque clause doit être rédigée très soigneusement et examinée à fond par un conseiller juridique qui connaît les pratiques commerciales et financières indiennes. Les contrôles préalables et les contrats rédigés clairement réduisent considérablement les risques de différends commerciaux.

4.2 Responsabilité sociale des entreprises

Dans le cadre d'un bon contrôle préalable, vous devez vérifier les antécédents de votre client ou partenaire potentiel indien en matière de responsabilité sociale des entreprises (RSE). Par exemple : le public a-t-il une bonne opinion de l'entreprise indienne sur le plan de la RSE, ou l'entreprise a-t-elle été critiquée par les médias? L'entreprise est-elle impliquée dans une poursuite liée à la RSE? Sa politique de RSE cadre-t-elle avec la vôtre? Cette politique est-elle respectée? L'entreprise est-elle responsable sur le plan environnemental? Gère-t-elle efficacement les effets de ses activités sur la santé et la sécurité? En vous posant ces questions, vous vous éviterez bien de mauvaises surprises dans vos relations commerciales avec l'entreprise.

À noter que la *loi de 2013 sur les sociétés (Companies Act, 2013)* a considérablement modifié la politique de RSE de l'Inde. En vertu de la loi, les grandes entreprises rentables doivent investir un montant minimal dans la RSE et leurs conseils d'administration doivent se doter de comités de RSE. La loi vise à la fois les entreprises indiennes et les filiales de sociétés étrangères faisant affaire en Inde.

4.3 Différends commerciaux

Si un différend commercial vous oppose à un client ou à un partenaire indien, faites tout en votre pouvoir pour ne pas vous retrouver devant les tribunaux. La judiciarisation du différend pourrait vous faire perdre temps et argent. Sans compter qu'un procès ne serait peut-être pas dans votre intérêt, même si votre cause est parfaitement fondée. Il est presque toujours préférable de recourir à l'arbitrage plutôt qu'aux tribunaux; c'est pourquoi tous vos contrats devraient contenir une clause d'arbitrage qui précise le lieu de rencontre et la procédure qui sera suivie.

4.4 Protection de la propriété intellectuelle

Même si les lois et règlements de l'Inde sur la propriété intellectuelle (PI) sont sévères, leur application laisse souvent à désirer. Le vol de propriété intellectuelle n'est donc pas rare, d'où l'importance de vous prémunir le mieux possible contre ce risque. Si votre contrat prévoit l'octroi d'une licence à un client

indien, assurez-vous que le libellé 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 ennuis et même entraîner des pertes considérables.

À noter que la protection de la propriété intellectuelle enregistrée au Canada (brevets, marques de commerce, dessins, droits d'auteur, etc.) ne s'applique pas en Inde. Pour éviter les différends et protéger vos droits dans ce pays, vous devez les enregistrer et les faire valoir en vertu des lois indiennes. Pour ce faire, il est bien avisé de toujours faire appel à un conseiller juridique indien qui se spécialise dans la protection de la PI.

4.5 Garantie de paiement

La meilleure façon pour un exportateur de s'assurer d'être payé par un client indien consiste à utiliser une lettre de crédit et à stipuler dans le contrat de vente que ce mode de paiement devra être utilisé. Les lettres de crédit sont très courantes dans le commerce international, car elles font appel à des banques qui reçoivent et vérifient les documents d'expédition et garantissent le paiement, ce qui augmente la sécurité pour l'acheteur et le vendeur.

Une lettre de crédit peut être *confirmée* ou *non confirmée*. Par exemple, une banque canadienne peut confirmer une lettre de crédit émise par une banque étrangère. Cette confirmation garantit que la banque canadienne vous paiera même si la banque étrangère ne le fait pas. Évidemment, la lettre de crédit confirmée est beaucoup plus sûre que la lettre de crédit non confirmée.

Une lettre de crédit peut également être irrévocable, c'est-à-dire qu'elle ne peut être annulée ou modifiée sans votre approbation. La lettre de crédit confirmée irrévocable est la plus sûre.

5 S'INSTALLER EN INDE

Les meilleures façons de percer le marché indien consistent à y établir une société affiliée en propriété exclusive, à y ouvrir un bureau ou à former une coentreprise avec une société indienne. Pour éviter les pièges juridiques, fiscaux et comptables, faites appel à un spécialiste avant de vous installer au pays.

5.1 Sociétés affiliées en propriété exclusive

Vous pouvez établir une société affiliée en propriété exclusive en vertu de la *loi de 2013 sur les sociétés (Companies Act, 2013)*. Pour en savoir plus, consultez le site Web du [ministère des Affaires liées aux entreprises](#), et en particulier la [procédure de constitution en société](#). La société affiliée a comme principal avantage d'être traitée comme une entreprise indienne; ce peut être la manière la plus efficace de faire des affaires en Inde.

5.2 Coentreprises

L'Inde encourage les coentreprises avec des sociétés étrangères, car elle estime que ces associations favorisent les investissements en capital, l'importation de biens d'équipement et les transferts de technologie. Si vous décidez de former une coentreprise, choisissez soigneusement votre partenaire et assurez-vous que les attentes et les exigences des deux parties sont claires. Il va de soi qu'un bon contrôle préalable est de mise pour découvrir tout ce que vous pouvez sur votre partenaire potentiel : expérience, antécédents, solvabilité, stabilité financière, bilan en matière de RSE et qualité de la gestion.

5.3 Sociétés à responsabilité limitée

Les sociétés à responsabilité limitée jouissent d'une responsabilité limitée, mais aussi de la marge de manœuvre d'une société de personnes. La société à responsabilité limitée doit être composée d'au moins deux associés qui sont des personnes physiques, et l'un d'eux doit être un résident indien.

5.4 Bureaux

Si vous ne voulez pas établir une société affiliée en Inde, vous pourriez envisager d'y ouvrir un bureau. Les bureaux doivent être approuvés par la **RBI**, sauf les bureaux de projet (sous réserve de certaines conditions). Vous devez aussi enregistrer votre bureau auprès de la Direction de l'enregistrement des sociétés dans les 30 jours suivant son ouverture. Faites appel à un conseiller juridique indien pour mieux connaître ces exigences.

Les bureaux se divisent en trois grandes catégories :

- **Bureaux de liaison (ou de représentation)**

Les bureaux de liaison sont autorisés uniquement à recueillir des renseignements sur le marché et à transmettre de l'information sur leurs produits ou services aux clients potentiels indiens. Ils ne peuvent ni exercer d'activités commerciales ni toucher de recettes sur le territoire indien.

- **Succursales**

Les succursales peuvent importer et exporter des marchandises, agir comme agent chargé des achats et des ventes de votre entreprise, favoriser la collaboration technique et financière entre les entreprises indiennes et la vôtre, fournir des services de technologie de l'information et de conception logicielle, et fournir un soutien technique pour les produits vendus par votre entreprise. Les profits des succursales peuvent être transférés à l'extérieur de l'Inde, mais sont assujettis aux politiques de la banque centrale et à l'impôt.

- **Bureaux de projet**

Si vous prévoyez mener un projet en Inde, vous pouvez y établir un bureau de projet. Ce bureau ne pourra exercer que des activités associées au projet pour lequel il a été mis sur pied.

5.5 Agents et distributeurs

Un agent est une personne ou une société que vous engagez pour vendre votre produit ou votre service, habituellement moyennant une commission. 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 vous sera d'une aide précieuse pour trouver des clients, organiser des canaux de distribution, gérer la documentation, faire dédouaner vos biens et fournir le service après-vente. Et si la vente suppose la conclusion de contrats complexes, un représentant est pratiquement une nécessité.

Toutefois, trouver le bon représentant demande du travail. Vous pouvez établir des contacts lors de salons professionnels, mais aussi vous renseigner auprès d'organisations comme le Service des délégués commerciaux, l'association commerciale de votre secteur d'activité et les diverses associations commerciales indo-canadiennes énumérées au chapitre 8.

Le contrôle préalable est crucial et doit comprendre des vérifications approfondies des finances du représentant potentiel, de sa réputation et de sa solvabilité. Si vos produits sont très spécialisés, vérifiez que le représentant dispose de l'expertise et des installations nécessaires pour les commercialiser et les soutenir.

Lisez ces **cinq conseils** afin d'éclairer votre décision quant à la façon et au moment d'implanter votre entreprise sur un nouveau marché.

6 DÉDOUANEMENT

Ce sont vos clients indiens qui importent vos marchandises et, par conséquent, ce sont eux qui devraient les dédouaner. N'acceptez jamais cette responsabilité : l'accepter, c'est consentir à trouver une solution à toute objection des autorités douanières indiennes à l'entrée de votre expédition au pays. Mieux vaut stipuler dans le contrat que votre responsabilité s'arrête lorsque les marchandises atteignent le port d'entrée du pays. Et n'acceptez jamais, au grand jamais, de vous occuper du transport des marchandises sur le territoire indien : vous pourriez sombrer dans un véritable cauchemar logistique.

Bien sûr, si vous avez établi une société affiliée en Inde et que c'est elle qui importe les marchandises, la situation est différente. Dans ce cas-là, votre société affiliée est considérée comme l'importateur, et vous devez satisfaire toutes les conditions imposées

par les douanes indiennes quant aux importations. Il est bien avisé de faire appel à un courtier en douane pour gérer les importations de votre société affiliée, mais vérifiez que le courtier détient un permis de l'Agence centrale des douanes et accises de l'Inde.

La **Direction générale des évaluations** fournit des renseignements détaillés sur les douanes et le **dédouanement** en Inde.

6.1 Tarifs douaniers

L'Inde prélève les tarifs d'importation suivants :

- **Droit de douane de base**

Ce droit de base s'applique à toutes les marchandises importées en Inde. Il est calculé à partir d'un pourcentage de la valeur des marchandises ou à un taux précis qui dépend du type de marchandises.

- **Droit compensateur**

Ce droit vise à protéger les industries nationales. Il équivaut au droit d'accise appliqué aux marchandises semblables fabriquées en Inde. Un droit compensateur supplémentaire peut être prélevé, mais il ne peut dépasser 4 % du droit de douane de base.

- **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/protection**

Ce droit est prélevé sur des marchandises en particulier importées en quantité suffisante pour causer un préjudice sérieux aux producteurs indiens de marchandises semblables.

- **Taxes spéciales pour l'éducation et l'enseignement supérieur**

Ces taxes financent les projets d'éducation et de santé. La taxe spéciale pour l'éducation est établie à 2 % du total des droits de douane, et celle pour l'enseignement supérieur, à 1 %.

- **Droit de manutention**

Le gouvernement indien applique à toutes les importations un droit de manutention de 1 %.

6.2 Documents de douane

Le principal document de douane est la déclaration douanière, qui confirme la nature et la valeur des biens qui entrent au pays. L'importateur peut la soumettre en format électronique, par le système d'échange électronique de données, ou en format papier. Si la déclaration douanière est soumise sous cette dernière forme, les documents suivants sont exigés :

- la facture signée;
- le bordereau d'expédition;
- la lettre de transport, ou le bordereau de livraison, ou la lettre de transport aérien;
- le formulaire de déclaration du GATT rempli;
- la déclaration d'importation;
- les documents d'assurance;
- le certificat d'origine, pour l'obtention d'un tarif préférentiel.

Selon les biens importés, les autorités douanières peuvent exiger d'autres documents, comme une licence d'importation, un permis industriel, une lettre de crédit ou une traite bancaire.

6.3 Normes, étiquetage et permis

Vos marchandises passeront les douanes indiennes sans encombre si elles satisfont les normes pertinentes, sont correctement étiquetées et, s'il y a lieu, ont les permis d'importation applicables.

- **Normes**

Les pays imposent des normes et des certifications pour s'assurer que les marchandises importées respectent leurs exigences de santé, de sécurité et de qualité. En Inde, plus de 100 produits (dont les additifs alimentaires et les appareils électroménagers) doivent être certifiés par le **Bureau des normes indiennes** avant d'entrer au pays. La certification incombe au fabricant, et non à l'importateur.

- **Étiquetage**

Les autorités douanières indiennes appliquent rigoureusement les exigences d'étiquetage, et les marchandises qui ne les satisfont pas n'entrent pas au pays. Le meilleur moyen de vous assurer que l'étiquetage de vos produits est conforme est de demander à votre client ce qu'il faut faire. Vous pouvez aussi vous protéger en précisant dans le contrat de vente que le client doit approuver des échantillons de vos étiquettes.

Si vous exportez des produits agroalimentaires, assurez-vous qu'ils sont étiquetés conformément aux règlements de la **Food Safety and Standards Authority of India** (FSSAI). Cet organisme établit les normes visant les produits alimentaires et réglemente leur fabrication, leur transformation, leur distribution et leur vente.

- **Permis**

La plupart des produits importés peuvent entrer en Inde sans permis, mais il y a trois exceptions : les articles prohibés, les articles réglementés qui requièrent un permis d'importation et les articles « exclusifs » que seules les sociétés d'État peuvent importer. L'obtention de tout permis incombe à l'importateur.

7 PAIEMENTS ET FINANCEMENT

EDC appuie de diverses façons les investisseurs et les exportateurs canadiens qui font des affaires en Inde ou souhaitent s'y établir. Pour en savoir plus sur les solutions décrites ci-dessous, **communiquez avec nous**.

7.1 Assurance comptes clients

L'Assurance comptes clients d'EDC couvre généralement jusqu'à 90 % de vos pertes attribuables à des risques comme le refus de payer, le refus de prendre livraison des marchandises, la faillite, l'insolvabilité ou la résiliation du contrat.

7.2 Financement

EDC offre une panoplie de **solutions financières** qui vous aideront à financer vos exportations, à obtenir du financement pour vos acheteurs indiens ou à soutenir vos plans d'investissement en Inde.

Toutefois, les services de financement d'EDC pour l'Inde (y compris les prêts aux acheteurs indiens de machinerie et d'équipement canadiens) doivent respecter les lignes directrices de la RBI concernant les **emprunts commerciaux extérieurs** (cliquez **ici** pour consulter la circulaire complète). Cette contrainte peut limiter l'utilisation des fonds et l'admissibilité des emprunteurs.

Par ailleurs, à titre de prêteur étranger, EDC ne peut structurer d'opérations en roupies indiennes. Les entreprises qui ont besoin de soutien pour ces opérations doivent en discuter avec EDC le plus tôt possible dans le processus de financement.

7.3 Garanties et cautionnements bancaires

Pour obtenir un cautionnement ou une garantie, il faut généralement immobiliser votre fonds de roulement et le donner en garantie à votre société de cautionnement. Vous pouvez toutefois contourner cette difficulté en obtenant diverses **garanties** auprès d'EDC, ce qui permettra à votre fournisseur d'émettre le cautionnement ou la garantie sans que vous lui fournissiez un nantissement.

7.4 Assurance risques politiques

L'**Assurance risques politiques** d'EDC protège vos actifs indiens en couvrant jusqu'à 90 % de vos pertes attribuables à des événements politiques, comme une mesure gouvernementale, des troubles civils ou l'incapacité de convertir ou de transférer des devises.

Visitez edc.ca/solution pour en savoir plus sur la gamme de produits et services qu'EDC offre.

8 RESSOURCES SUR LE MONDE DES AFFAIRES EN INDE

8.1 Exportation et développement Canada

- **Siège social**

Exportation et développement Canada
150, rue Slater
Ottawa, Ontario, K1A 1K3
1 800 229-0575

- **Bureaux d'EDC au Canada et à l'étranger**

- **Représentants d'EDC en Inde :**

Nathan Nelson
Représentant en chef
NNelson@edc.ca

Sandeep Bhatt
Directeur régional
SBhatt@edc.ca

Vibhav Agarwal
Directeur régional
VAgarwal@edc.ca

Leena Subramanian
Directrice régionale associée
LSubramanian@edc.ca

8.2 Service des délégués commerciaux du Canada

Le Service des délégués commerciaux du Canada (SDC) a des bureaux partout au Canada et 161 représentations à l'étranger, dont plusieurs en Inde. **Ces bureaux** fournissent aux exportateurs et aux investisseurs canadiens des renseignements sur les marchés indiens, des personnes ressources qualifiées, des possibilités de partenariats et des conseils pratiques pour les aider à atteindre leurs objectifs dans ce pays.

8.3 Gouvernement indien

- **Haut-commissariat de l'Inde au Canada**
- **Direction générale de l'information et des statistiques commerciales**
- **Direction générale du commerce extérieur**
- **Ministère du Commerce et de l'Industrie**
- **Répertoire du gouvernement de l'Inde**

8.4 Principales organisations commerciales indiennes et indo-canadiennes

- L'**Association des chambres de commerce et d'industrie de l'Inde** a des dizaines de milliers de membres – entreprises et professionnels – partout au pays.
- Le **Conseil de commerce Canada-Inde** (C-IBC) est la seule association nationale du secteur privé regroupant des entreprises canadiennes présentes en Inde.
- Le site Web de la **Confédération de l'industrie indienne** fournit des informations et des ressources se rapportant aux secteurs industriels indiens.
- La **Fédération des chambres de commerce et d'industrie de l'Inde** regroupe 1 500 sociétés et plus de 500 chambres de commerce et associations commerciales.
- La **India Brand Equity Foundation** (IBEF) est un partenariat public-privé entre le ministère du Commerce et de l'Industrie, le gouvernement de l'Inde et la Confédération de l'industrie indienne. Son site Web fournit des guides et des documents d'information sur divers secteurs.
- La **Chambre de commerce indo-canadienne** (ICBC) se consacre à la promotion des relations économiques bilatérales entre l'Inde et le Canada.
- La **Chambre de commerce Indo-Canada** (ICCC) facilite les échanges commerciaux entre le Canada, l'Inde et les autres pays en établissant des liens avec des organisations commerciales mondiales.

Financement. Protection de l'actif. Gestion des risques.

EDC peut vous aider à y voir plus clair.

- Besoin de financement pour prendre de l'expansion à l'étranger? **Nous pouvons vous aider à l'obtenir.**
- Besoin d'assurer vos comptes clients à l'étranger? **Nous pouvons vous montrer comment.**
- Besoin de gérer des risques à l'étranger? **Nous pouvons vous aider à y parvenir.**

Pour en savoir plus, consultez Nos Solutions en composant le numéro sans frais 1 800 229-0575 ou **écrivez-nous**. Nous répondons aux demandes dans le jour ouvrable suivant (en semaine, entre 9 h et 17 h HE).

Pour tout renseignement, visitez edc.ca

This document is also available in English.

EDC est propriétaire de marques de commerce et de marques officielles. Toute utilisation d'une marque de commerce ou d'une marque officielle d'EDC sans sa permission écrite est strictement interdite. Toutes les autres marques de commerce figurant dans ce document appartiennent à leurs propriétaires respectifs. Les renseignements présentés peuvent être modifiés sans préavis. EDC n'assume aucune responsabilité en cas d'inexactitudes dans le présent document. © Exportation et développement Canada, 2015. Tous droits réservés.