

b) Succursales

Il peut être périlleux de s'aventurer à établir une succursale en Inde sans s'associer à un partenaire local. Il est essentiel de très bien connaître les règlements, les lois, l'organisation des marchés et les différences culturelles. Très peu d'entreprises internationales choisissent cette forme d'entrée sur le marché. Même les multinationales comme GlaxoWellcome et Ciba-Geigy ne sont pas propriétaires à 100 % de leurs établissements en Inde. Après des années d'expérience acquise sur place et comme les restrictions concernant la propriété étrangère s'assouplissent, certaines multinationales comme Pfizer envisagent d'établir en Inde des filiales en propriété exclusive; toutefois, il est loin d'être certain que la FIPB donnera son accord. La société Bristol-Myers s'est vue refuser récemment l'autorisation d'établir une filiale en propriété exclusive. La raison qui a été invoquée dans les journaux indiens est que Bristol-Myers n'avait pas de plan d'investissement dans des activités de fabrication.

Une filiale indienne permettrait à des entreprises canadiennes d'avoir accès autant au marché indien qu'aux marchés d'exportation de l'Inde, en particulier ceux des États du golfe Persique qui ont noué d'étroites relations commerciales avec l'Inde. Un établissement de fabrication situé dans l'une des zones d'exportation spéciales de l'Inde bénéficierait de l'importation en franchise de droits de composants destinés à entrer dans la fabrication sur place de formules et à être réexportés. L'Inde exige une valeur ajoutée locale représentant au moins 20 % de la valeur du produit exporté.

Dans un scénario du genre, les bénéfices tirés de l'exportation seraient exemptés d'impôts indiens sur le revenu.

c) Coentreprises

La création d'une coentreprise avec une entreprise locale est une bonne façon d'accéder plus facilement au marché indien. Le partenaire local a toutes les chances d'être familier avec les règles et règlements souvent complexes qui régissent le secteur. Il est également probable qu'il connaisse mieux les créneaux et les stratégies pouvant se révéler les plus rentables.

Un grand nombre de fabricants indiens souhaiteraient fort fonder des coentreprises avec des sociétés étrangères afin de tirer profit de leur capital d'investissement et de leurs connaissances technologiques. Comme les brevets de produit ne sauraient tarder, un grand nombre d'entreprises indiennes pourront vouloir investir dans la R-D.

L'essentiel c'est de trouver le bon partenaire. Les consulats indiens ou l'Indian Investment Centre situé à Delhi (voir les adresses à l'annexe A) peuvent mettre les entreprises canadiennes en relation avec les entreprises indiennes qui recherchent des partenaires. Deux possibilités de coentreprises sont décrites à l'annexe B du présent document. Les missions du Canada en Inde et le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international peuvent aussi offrir aide et conseils aux personnes qui sont à la recherche d'un partenaire.