

# Relations commerciales Canada-Inde

*Il y a beaucoup de place pour la coopération commerciale Canada-Inde, tant sur le marché indien que conjointement à l'échelle mondiale.*

La stratégie du Canada en matière de commerce international aborde le commerce Canada-Inde d'une façon très positive. Le projet Pleins feux sur l'Inde (fondé sur de vastes consultations entre le gouvernement et le secteur privé) tout comme la visite prévue pour janvier 1996 d'une imposante délégation commerciale menée par le premier ministre, M. Jean Chrétien, reflètent l'importance que le Canada accorde au marché indien destiné à devenir de plus en plus important pour les entreprises canadiennes.

Du fait que l'économie indienne s'améliore, plus d'entreprises canadiennes pénètrent le marché en établissant leurs propres installations de production locales et (ou) en formant des coentreprises.

Parallèlement, des firmes d'ingénierie canadiennes soumissionnent pour des gros projets — et les décrochent — comme consultants ou comme directeurs/exécutants.

Le contenu canadien de ces projets s'élève à des centaines de millions \$, mais les statistiques sur le commerce des marchandises n'en tiennent pas toujours compte.

Cela explique en partie pourquoi les exportations du Canada vers l'Inde semblent avoir baissé selon les statistiques (1988 : 393 millions \$; 1994 : 259 millions \$), mais ont fortement grimpé durant les 8 premiers mois de 1995.

## Réformes du commerce et des investissements

Depuis 1991, l'Inde a procédé à d'importantes réformes économiques visant à libéraliser le commerce et l'investissement, autant de gestes qui, dans une certaine mesure, aident à améliorer l'accès au marché.

Ainsi, quant à la libéralisation du commerce, le gouvernement a ajouté d'autres articles à la liste des importations de biens de consommation « admis librement » et à la liste des biens pouvant être importés sans restrictions, moyennant l'obtention d'une licence d'importation spéciale.

Toutefois, vu les restrictions à l'importation contenues dans la « liste négative des importations », le «taux maximum» des droits de douane est encore trop élevé, bien qu'il ait été réduit pour passer de 65 % à 50 % en 1995. De même, de nombreuses barrières non tarifaires subsistent.

Quant à l'investissement étranger direct en Inde, il est

le bienvenu dans presque tous les secteurs, à l'exception de la défense et de l'énergie atomique.

Voici les traits saillants des nouvelles politiques du pays en matière d'investissement étranger :

\* À certaines conditions, les étrangers peuvent détenir jusqu'à 100 % des titres de participation.

\* Une approbation automatique est accordée, dans plusieurs domaines clés, aux étrangers désireux de détenir jusqu'à 51 % des titres de participation.

\* Le Conseil de promotion de l'investissement étranger (CPIE) a été installé dans le bureau du premier ministre pour accélérer le processus d'approbation.

\* Les investisseurs étrangers n'ont pas nécessairement besoin d'avoir un partenaire local.

\* Le rapatriement libre des profits et du capital investi est permis, sauf pour un petit nombre précis d'industries productrices de biens de consommation où le rapport dividendes/recettes d'exportation doit respecter une proportion donnée.

\* On peut utiliser des marques commerciales ou des noms de marque étrangers pour vendre des produits en Inde.

\* Les marchés financiers sont maintenant ouverts aux investisseurs institutionnels étrangers.

\* Les entreprises indiennes peuvent se procurer des fonds sur les marchés financiers internationaux.

\* Après avoir signé l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT), l'Inde fait maintenant partie de l'Organisation mondiale du commerce (OMC).

\* L'impôt des sociétés a été réduit de 5 % pour s'établir à 10 %. D'autres réductions progressives sont prévues.

\* Des encouragements fiscaux spéciaux à l'investissement sont disponibles pour les exportations dans certains secteurs (énergie, électronique et transformation des aliments).

L'investissement direct canadien s'accroît sensiblement. Depuis 1991, plus de 85 entreprises canadiennes ont établi une forme quelconque de coentreprise (en plus de celles qui ont établi des relations avec des agences commerciales). Cela s'annonce bien pour un accroissement du commerce des biens et des services canadiens.

