

marché, les mentalités correspondent encore à une économie repliée sur elle-même, où les gens s'en remettent aux orientations définies par le gouvernement. Bien que les mentalités évoluent rapidement, il faudra du temps et de la patience, tant de la part des milieux d'affaires indiens que de leurs partenaires étrangers.

### **5. Apparences**

L'Inde est un marché où les apparences et les premières impressions peuvent être fort trompeuses. Les affaires s'y négocient dans un cadre socio-économique compliqué; il faut établir une relation de confiance avec ses partenaires et ses clients, et vérifier l'exactitude de l'information obtenue.

### **6. Infrastructures**

Les réseaux indiens de communications, d'énergie et de transport n'ont pas encore atteint les normes internationales, et cela peut être fort frustrant lorsqu'il faut prendre des décisions rapidement. C'est pourtant cet écueil, justement, qui offre des débouchés commerciaux fascinants aux entreprises étrangères, car l'Inde connaîtra des améliorations radicales dans ces domaines au cours des dix prochaines années.

## **V. Accès aux marchés**

Il est maintenant beaucoup plus facile d'exporter vers l'Inde qu'avant le début de la réforme économique de 1991. Les droits de douanes maximaux atteignaient alors 350 %, des licences étaient requises pour la plupart des importations, les importateurs ne pouvaient pas importer en vue de la revente (ils ne pouvaient importer que sur commande), et l'importation de pièces de rechange était extrêmement difficile.

Aujourd'hui, l'approbation gouvernementale de la plupart des investissements est automatique. Les droits de douanes maximaux ont été réduits à 50 % et les entreprises indiennes peuvent acheter des devises étrangères pour importer aux prix du marché, sans pour cela avoir besoin de la permission de la banque centrale. Les réserves de devises ont augmenté, passant de moins de 1 milliard de dollars américains en 1990 à plus de 20 milliards à la fin de décembre 1994.

Malgré la réforme économique, plusieurs barrières tarifaires et non tarifaires subsistent encore et entravent l'accès au marché indien. L'absence de protection de la propriété intellectuelle, les droits de douanes relativement élevés et l'obligation d'obtenir une licence sur place peuvent restreindre l'accès aux marchés. Ces sujets de préoccupation et d'autres obstacles nuisent aux efforts des exportateurs et des investisseurs qui tentent de s'implanter plus solidement sur le marché indien.