

prestigieuse et de bonne réputation pour évaluer les besoins et établir des liens qui favoriseront l'octroi de contrats.

Une entreprise qui produit des analyseurs d'alcool rapporte qu'avant de réaliser des ventes importantes en Inde, elle a dû faire connaître aux acheteurs les différents modèles et préciser ceux qui répondaient à leurs besoins.

Il faut chercher les possibilités de collaboration avec des entreprises canadiennes implantées en Inde afin de tirer profit de leur crédibilité et des relations déjà établies. Par exemple, les professionnels de la santé désirant établir des services de consultation à distance pourraient faire affaire avec des entreprises canadiennes offrant une formation médicale permanente par satellite.

AGENTS

Si votre société désire importer, elle devra avoir un agent en Inde. Celui-ci devra être dynamique, digne de confiance et bien établi sur le marché. Il devra avoir de bonnes notions en l'électronique et bien connaître les aspects médicaux du matériel, et avoir de bonnes relations avec des fonctionnaires et des décideurs.

Une entreprise a tenté sans succès de pénétrer le marché indien pendant cinq ans; ce n'est qu'après avoir fait appel à un agent indien que les portes se sont ouvertes.

Des entreprises canadiennes ont signalé que des distributeurs de matériel médical indiens leur avaient fait savoir que cela les intéresserait de vendre leur

produit. Toutefois, après le contact initial, l'envoi des brochures et la détermination des prix et des points connexes, les choses n'ont guère avancé. Après quelques années, l'entreprise canadienne a reçu une autre offre de distribution. Au moins une entreprise canadienne soupçonne le distributeur indien de recueillir de l'information commerciale.

Une entreprise ayant vécu une situation semblable a maintenu le contact avec le distributeur et, après 10 années de ventes peu importantes et intermittentes, a réussi à conclure un contrat important. Elle a observé que les Indiens aiment rédiger des lettres et a confirmé, comme d'autres l'avaient observé, que la patience est une vertu indispensable en Inde.

Le personnel du consulat et de l'ambassade du Canada en Inde peut aider les entreprises canadiennes à trouver des agents dignes de confiance et à établir des contacts. Voir la liste des sources d'information pour avoir les renseignements nécessaires sur les agents, les importateurs et les distributeurs.

IMPORTATIONS

Les hôpitaux administrés par l'État et les organismes publics peuvent importer en franchise de droits, pourvu que le produit importé ne soit pas fabriqué localement. Les produits utilisés pour la R-D par les établissements oeuvrant dans ce domaine sont aussi exempts de droits d'importation, tout comme le matériel de réanimation. Autrement, des droits d'importation généraux de

25 % s'appliquent au matériel médical.

Il faut s'attendre à des mois de formalités administratives lorsque l'on importe : des entreprises canadiennes ont rapporté qu'une transaction effectuée en 24 heures en Amérique du Nord peut prendre jusqu'à trois mois à aboutir lorsque l'on fait affaire avec des organisations indiennes.

En général, le gouvernement indien ne permet pas les paiements anticipés dans le cas de produits importés. Les exportateurs réclament un crédit documentaire irrévocable, payable sur présentation des documents d'expédition par l'entremise de la banque des importateurs.

COENTREPRISES

Le gouvernement indien permet aux entreprises étrangères de détenir jusqu'à 51 % des actions d'une coentreprise et plus de 51 % dans le cas des entreprises de matériel électronique médical. La formation de coentreprises pour la fourniture de ce genre de matériel contribuerait à réduire le coût de production (en diminuant les coûts de main-d'oeuvre), ce qui accroîtrait la part du marché. Toutefois, selon une entreprise canadienne qui participe à une coentreprise de fabrication en Inde, les gains de rendement ne sont pas aussi élevés dans ce pays et il est difficile de se procurer les matériaux nécessaires; les prix se trouvent portés au niveau des prix nord-américains si l'approvisionnement se fait ailleurs.