

5. Actuellement, l'Inde n'est pas prête à prendre des engagements multilatéraux pour libéraliser davantage le secteur bancaire (en accordant plus de permis à des succursales de banques étrangères) ou à ouvrir davantage le secteur de l'assurance, à moins que les pays développés s'engagent à ouvrir leurs marchés de services aux entreprises indiennes qui pourraient déplacer du personnel indien à cette fin.
6. L'Inde a commencé à utiliser des mesures antidumping. Bien que les procédures appliquées respectent généralement les critères de l'OMC, on s'inquiète du fait qu'on pourrait en faire une utilisation considérable pour retarder ou diminuer tout avantage gagné par les exportateurs canadiens suite à la libéralisation du marché. Les exportateurs canadiens de papier journal, ainsi que ceux des États-Unis et de la Russie, ont fait face à une poursuite antidumping en 1996-1997 dans le cadre de laquelle les noms de concurrents importants comme ceux de l'Union européenne (UE) n'ont pas été mentionnés dans la plainte, ce qui a été à l'origine de nombreuses questions tant chez les importateurs que chez les exportateurs.

### INVESTISSEMENT ÉTRANGER

À l'heure actuelle, l'Inde accueille l'investissement étranger direct dans presque tous les secteurs de l'économie, à l'exception de ceux qui ont une portée stratégique comme la défense et l'énergie atomique. Voici les caractéristiques principales des nouvelles politiques sur l'investissement étranger :

- Capital-actions étranger jusqu'à 100 p. 100, sous réserve de certaines conditions.
- Autorisation automatique de la participation étrangère au capital-actions jusqu'à 51 p. 100 dans plusieurs domaines clés. Ces autorisations sont habituellement accordées dans un délai de deux semaines par la banque centrale indienne (Reserve Bank of India [RBI]).
- Les investisseurs étrangers ne sont pas tenus d'avoir un partenaire en Inde.

- Rapatriement sans frais des bénéficiaires et des capitaux, sauf pour une liste restreinte d'industries productrices de biens de consommation où l'on tient compte des dividendes en fonction des gains à l'exportation.
- Utilisation possible de noms commerciaux et de marques de commerce étrangers pour la vente de marchandises en Inde.
- Ouverture des marchés des capitaux indiens aux investisseurs institutionnels étrangers.
- Possibilités pour les entreprises indiennes de réunir des fonds sur les marchés de capitaux internationaux.
- Signataire de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT); l'Inde est maintenant membre de l'OMC.
- Réduction de 5 à 10 p. 100 des impôts sur les sociétés. D'autres réductions sont prévues.
- Attribution de stimulants spéciaux (en matière d'investissement et de fiscalité) pour les exportations et certains secteurs comme l'énergie, l'électronique et la transformation des aliments.

Même si l'investissement direct canadien demeure faible en proportion, plus de 30 entreprises canadiennes ont établi une forme de coentreprise (en plus de celles qui ont des liens avec un agent de vente) depuis 1991. On peut donc s'attendre à un renforcement du flux d'exportation de biens et services canadiens.

### SCIENCE ET TECHNOLOGIE

Comme le bassin de main-d'oeuvre de l'Inde accueille chaque année plus de 50 000 nouveaux scientifiques et techniciens, ce pays possède le troisième bassin au monde de scientifiques et de techniciens. On trouve aussi en Inde au delà de 220 centres de recherche, dont le Conseil de la recherche scientifique et industrielle (Council of Scientific and Industrial Research — CSIR), organisme public, est le plus important avec ses 40 laboratoires et ses huit centres spécialisés qui s'intéressent à toutes les principales applications industrielles de la recherche.

Le ministère indien de la Science et de la Technologie favorise la coopération internationale en matière de science et de technologie dans les domaines de la mise à niveau des compétences, de la modernisation des installations de recherche et développement et de l'échange de l'information scientifique et technologique à l'avantage de toutes les parties. Voici ses trois principaux programmes :

- (1) coopération bilatérale avec les pays développés et en développement;
- (2) coopération régionale;
- (3) coopération multilatérale.

On peut citer comme exemple des points forts du pays dans le domaine de la recherche-développement (R-D), l'apparition du sud de l'Inde comme chef de file dans le développement de logiciels. Bangalore, dans l'État du Karnataka, est connue comme la nouvelle Silicon Valley et est la plaque tournante de la création de logiciels en Inde. De nombreuses entreprises étrangères ont créé des liens en matière d'activités de développement avec des organisations indiennes de logiciels et de recherche. Par exemple, une entreprise canadienne intègre des connaissances spécialisées en logiciels et en applications d'une valeur supérieure à 20 millions de dollars canadiens dans ses activités canadiennes et internationales chaque année.

### Débouchés commerciaux

Les gens d'affaires et les milieux de l'enseignement, au Canada, ont tendance à sous-estimer la valeur du marché indien; il présente pourtant un bon potentiel pour la R-D, notamment dans les domaines suivants : logiciels, agriculture, télécommunications et biotechnologie.

### Capacités canadiennes

Le Canada possède de nombreuses entreprises spécialisées dans les techniques de pointe; un investissement dans des travaux de R-D pourrait leur faciliter l'accès au marché indien.

### APERÇU SUR LE PARTENARIAT

Les agents ou représentants en Inde jouent un rôle vital dans la chaîne complexe des processus de vente dans ce pays. Le marché indien est vaste et diversifié et la plupart des entreprises canadiennes estiment qu'elles ont absolument besoin d'un agent pour les guider dans le dédale de la réglementation et des procédures souvent opaques. Les acheteurs indiens, surtout dans le secteur public, mettent beaucoup de temps à préciser leurs plans d'achat et les appels d'offres sont souvent reportés à cause de problèmes de présélection et de procédures complexes de détermination de la compétence des fournisseurs. Il est essentiel que les entreprises canadiennes se positionnent sur le marché au cours de la période de pré-soumission. Même pendant la période suivant le dépôt des soumissions, les négociations peuvent être très longues et parfois même durer des mois. Les entreprises canadiennes ont rarement les capacités ou la patience de mener toutes ces activités; c'est pourquoi la meilleure solution est souvent de retenir les services d'un agent ou d'un représentant.

De même, on préfère souvent la formule de la coentreprise lorsque le partenaire canadien apporte une technologie ou un savoir-faire plutôt qu'un produit en particulier. Habituellement, on crée des coentreprises séparées et la participation majoritaire peut être détenue par l'une ou l'autre partie. Assez souvent, le partenaire indien exige des dispositions de rachat de la production pour garantir un certain volume d'affaires au départ. Dans ce type d'arrangement, il faut être prudent lorsqu'il est question d'ententes non écrites, car ces dernières entraînent souvent des problèmes par la suite.

L'Inde est une source d'investissements assez modeste au Canada même si, l'an dernier, une aciérie indienne a acheté la société québécoise Sidbec Dosco. Les entreprises indiennes qui ont effectué d'autres investissements au Canada l'ont fait dans des secteurs où l'accès au marché américain était très important, c'est-à-dire les produits pharmaceutiques et les logiciels. L'immobilier et les entrepôts intéressent de plus en plus les investisseurs de ce pays à mesure que se renforcent ses exportations vers le Canada et ses relations d'affaires avec nous.

