

Une introduction pratique au marché indien

Michael Wondergem, Direction de l'expansion du commerce en Asie et dans le Pacifique Sud

L'Asie abrite la plus importante concentration de population du globe. On peut donc assumer qu'il y a un immense marché à conquérir. Les choses ne sont toutefois pas aussi simples. Pour réussir, les entreprises doivent faire preuve de souplesse, insister sur la promotion et le marketing, envisager des échanges de technologie et, enfin, cultiver la patience. Parfois aussi, au terme d'un processus où toutes ces étapes ont été respectées, le client se révèle incapable de financer une transaction très attendue.

Prenons l'exemple de l'Inde, qui possède une population de près d'un milliard d'habitants, une classe moyenne — avec un excellent pouvoir d'achat — plus importante que celle des États-Unis et une main d'oeuvre parmi les mieux formées au monde.

L'Inde est également un pays très bureaucratique où personne ne peut obtenir de bons résultats sans avoir d'excellents contacts (ce que tous prétendent avoir) et où tout un chacun veut bien faire des affaires. Les entreprises doivent donc faire preuve de persévérance et de patience : les clés du profit!

Par ailleurs, elles doivent aussi être disposées à se rendre sur les lieux pour étudier le marché, mettre au point une stratégie de mise en marché et trouver une entreprise locale capable de bien représenter leurs intérêts.

Celles qui souhaitent tirer parti des avantages présentés par une main d'oeuvre peu onéreuse et qui veulent en même temps éviter certains droits de douanes peuvent envisager un partenariat stratégique avec une entreprise locale.

C'est à l'usage que l'on peut juger de la qualité d'une chose — BATA, un des principaux investisseurs canadiens en Inde, y connaît beaucoup de succès.

Si vous avez un plan de mise en marché bien structuré, le gouvernement du Canada peut vous aider :

- Le MAECI offre son Programme de développement des marchés d'exporta-

tion par l'intermédiaire de ses Centres de commerce international;

- L'ACDI administre un excellent programme de coopération avec les milieux d'affaires;

- Le personnel commercial du haut-commissariat du Canada à New Delhi et du consulat du Canada à Bombay peut en tout temps apporter une aide précieuse;

- La chambre de commerce Canada-Inde à Ottawa est également entièrement disposée à aider les entreprises intéressées.

Le MAECI organise souvent, en collaboration avec d'autres ministères, des activités de promotion permettant notamment de prendre part à des expositions commerciales et des missions commerciales.

Une telle mission a récemment permis à un groupe de représentants de neuf entreprises de télécommunications de se rendre à New Delhi, à Bombay et à Bangalore, et de s'entretenir avec plusieurs centaines de partenaires possibles à l'occasion de séminaires organisés dans ces villes.

Récemment, une délégation canadienne représentant le secteur de l'énergie s'est rendue en Inde afin d'examiner les possibilités d'aider ce pays à combler ses besoins énergétiques grandissants au gré de l'essor de son industrie. Moins de 24 heures après son arrivée, la délégation avait déjà un succès à annoncer!

Au moment de rédiger ce texte, un groupe de spécialistes canadiens en matière de développement d'aéroports visitaient l'Inde, résolu à se positionner afin de tirer parti du projet de modernisation des principaux aéroports de l'Inde.

D'autres organisations participent également à la promotion des débouchés en Inde :

- le Conseil de commerce Canada-Inde organise des ateliers dans l'ensemble du Canada;

- l'Association des manufacturiers canadiens exploite avec succès un programme de jumelage (voir l'article p.)
- plusieurs ministères provinciaux organisent des missions commerciales en Inde, tout comme plusieurs chambres de commerce.

Citons en exemple une mission récente, parrainée par la chambre de commerce de Winnipeg. Elle a permis à onze dirigeants d'entreprises importantes établies à Puna, en Inde, de tenir plus d'une centaine de rencontres avec des entreprises des provinces des Prairies.

Cette mission a débouché sur plus de huit ententes commerciales, y compris :

- une lettre d'intérêt à l'égard de la mise en service du tout premier cinéma IMAX en Inde, dans la ville de Puna;

- une lettre d'intérêt signée en vue de l'évaluation des possibilités de mettre sur pied une coentreprise dans le domaine des technologies applicables à la bioculture;

- une entente de commercialisation des produits d'une entreprise fabriquant des logiciels;

- une entente de formation et de transfert de technologie concernant l'amélioration des troupeaux laitiers.

Même si votre entreprise remporte du succès sur le marché américain et bénéficie de nouveaux débouchés grâce à l'Accord de libre-échange, vous pourriez aussi gagner à diversifier vos activités.

L'Inde possède un marché important. L'anglais y est la langue des affaires. De plus, l'Inde veut développer son secteur commercial et possède la main-d'oeuvre nécessaire. Elle représente donc une bonne occasion!

Communiquer avec Michael Wondergem, Direction de l'expansion du commerce en Asie et dans le Pacifique Sud, MAECI, 125, promenade Sussex, Ottawa, K1A 0G2. Tél. : (613) 996-5903. Fax : (613) 996-1248.