
12. S'associer à un partenaire indien

En Inde, les relations d'affaires revêtent un aspect très personnel et il est courant de s'associer avec un partenaire local pour entrer sur le marché. En fait, le succès de l'entreprise dépendra surtout du choix d'un partenaire local. C'est pourquoi il importe de bien choisir. Les entreprises désireuses de former une association avec un partenaire dans un pays quelconque peuvent se procurer à l'InfoCentre du MAECI le livret « Pour établir de bonnes alliances stratégiques » accompagné d'une vidéocassette, qui renferme une liste des qualités à rechercher chez un partenaire éventuel. L'Agence canadienne de développement international a publié « Travailler avec un partenaire indien », que vous pouvez vous procurer en communiquant avec le Centre de formation interculturelle, ACDI, 200, promenade du Portage, Hull (Québec), K1A 0G4 (n° de télécopieur : (819) 997-5563).

Dans la plupart des cas, l'entreprise qui envisage de s'associer avec un partenaire indien devra recourir aux services d'un avocat. Votre conseiller juridique vous recommandera de consulter le répertoire Hubbell, qui donne une liste d'avocats indiens spécialisés dans le droit commercial international. Un ouvrage de référence classique et détaillé sur la pratique du droit commercial international est le *Schmitthoffs Export Trade : The Law and Practice of International Trade*, de C.M. Schmitthoff, 9^e édition, Stevens & Sons, Londres, 1990.

13. Poussez plus avant la recherche!

Chaque heure que vous consacrerez à la recherche ici vous permettra d'accroître la rentabilité de votre séjour en Inde. Que vous fassiez vos recherches à la bibliothèque ou par téléphone, en vous entretenant avec des contacts, fournisseurs, conseillers ou d'autres sources d'information au Canada, ou encore, comme cela se fait de plus en plus, sur les réseaux électroniques, vous aurez une idée plus précise des débouchés à saisir et des obstacles à surmonter; ainsi, votre voyage et votre visite au consulat ou au haut-commissariat seront d'autant plus productifs.

14. Pour communiquer avec un conseiller commercial canadien en Inde

Les entreprises canadiennes sont en train de découvrir les nombreux débouchés du marché indien. Les bureaux commerciaux du gouvernement du Canada en Inde ont reçu plus de 700 gens d'affaires canadiens en 1994, et tout porte à croire que ce nombre sera supérieur en 1995. En outre, les demandes de renseignements ont décuplé. Les agents doivent prioritairement aider les gens d'affaires fraîchement débarqués, qui sont là devant eux. Pourtant, depuis deux ans, les ressources consacrées à la fourniture de renseignements et à l'accueil des visiteurs ont à peine augmenté. C'est pourquoi les gens d'affaires doivent se disputer l'attention des conseillers commerciaux au consulat et au haut-commissariat. Que vous