



L'INDE, TERRE DE DÉBOUCHÉS POUR LES ENTREPRISES CANADIENNES

Développement des affaires mondial – Inde
Exportation et développement Canada

Janvier 2024



Canada


EDC
UN MONDE À CONQUÉRIR



TABLE DES MATIÈRES

Évaluer les occasions de croissance en Inde	4
1. L'Inde et ses marchés	6
1.1 Caractéristiques du marché	6
1.2 Le système financier	6
1.3 Conjoncture et tendances économiques	7
1.4 Le projet « Make in India »	8
2. La relation entre le Canada et l'Inde	9
2.1 Les défis du marché pour les exportateurs et investisseurs canadiens	10
2.2 Faire affaire en Inde : la règle des trois « P »	12
2.3 Les défis de la collaboration avec des partenaires indiens	13
3. Secteurs prioritaires pour les exportateurs et investisseurs canadiens	14
3.1 La fabrication de pointe	14
3.2 L'économie numérique	15
3.3 Automobile	17
3.4 Technologies propres	18
3.5 Agriculture et agroalimentaire	20
4. S'installer en Inde	21
4.1 Sociétés affiliées en propriété exclusive	21
4.2 Coentreprises	21
4.3 Société à responsabilité limitée	21
4.4 Bureaux	21
4.5 Agents et distributeurs	22



5. Investir en Inde	23
5.1 Procédures d'investissement	23
5.2 Zones économiques spéciales	24
5.3 Gujarat International Finance Tec-City	25
5.4 Taxes et impôts	25
5.5 Contrôles des changes et rapatriement des fonds	26
6. Cadre juridique	27
6.1 Contrats, contrôles préalables et différends commerciaux	27
6.2 Protection de la propriété intellectuelle	27
6.3 S'assurer d'être payé	28
7. Réglementation des importations et conformité	29
7.1 Tarifs et droits de douane	29
7.2 Documents d'importation	30
7.3 Étiquetage, normes et certifications, permis	31
8. Solutions d'EDC	32
8.1 Gestion des risques	32
8.2 Financement	32
8.3 Augmentation du fonds de roulement	33
9. Ressources sur le monde des affaires en Inde	35
À propos du guide	36



ÉVALUER LES OCCASIONS DE CROISSANCE EN INDE



Ladislau Papara

Représentant en chef, Inde

Développement des affaires mondial
Exportation et développement Canada

En avril 2023, l'Inde est devenue le pays le plus peuplé du monde. Plus encore, les deux tiers de sa population ont moins de 35 ans et représentent la main-d'œuvre qui assurera la croissance du pays pendant au moins vingt ans. En outre, comme 15 millions de personnes intègrent chaque année le marché du travail, le pays doit annuellement créer un nombre imposant d'emplois. Voilà pourquoi le gouvernement indien mise sur les investissements étrangers : le pays doit attirer des entreprises prêtes à investir et à produire en Inde.

Cette conjoncture est d'une importance capitale pour le monde en général, de même que pour le commerce extérieur du Canada et ses perspectives d'investissement en Indo-Pacifique. L'Inde est la cinquième puissance économique mondiale et sera probablement la troisième d'ici la fin de la décennie. Son produit intérieur brut (PIB) s'élève déjà à 3 500 milliards de dollars américains, sa classe moyenne devrait compter

386 millions de personnes d'ici 2030 et ses infrastructures requièrent à elles seules des investissements de 1 400 milliards de dollars américains. Le pays évolue très rapidement et à vue d'œil. Ses paysages urbains et ruraux se transforment. Où qu'on regarde, on aperçoit une grue, une autoroute en construction ou encore un nouveau pont qui se dresse.

Il y a un autre facteur important dans la situation actuelle de l'Inde : la géopolitique. Alors que la Chine accuse une chute de sa croissance, l'économie indienne pourrait augmenter de 7 à 8 % par an pendant les dix prochaines années, voire plus. L'Inde a d'autres avantages par rapport à son grand concurrent : c'est une démocratie stable, on y parle couramment anglais en affaires et les politiques gouvernementales sont pensées pour attirer les investisseurs et promouvoir le commerce. L'Inde a donc toutes les chances d'accéder à la place de choix qu'occupait la Chine avant la pandémie.



Pour autant, il est peu probable que l'Inde puisse reproduire ce qui a fait la réputation de la Chine, à savoir le faible coût de la main-d'œuvre. L'Inde aura, certes, plus de travailleurs qu'il n'en faut pour les 20 prochaines années, mais cela ne signifie pas qu'elle pratiquera de bas tarifs. L'objectif des entreprises indiennes et du gouvernement est tout autre : ils cherchent à faire du pays un carrefour mondial de secteurs névralgiques comme la fabrication de pointe, les énergies propres, les transports et l'économie numérique.

Cette intention s'affiche déjà clairement. L'Inde est, entre autres, l'un des marchés de technologies financières les plus aboutis; par exemple, on peut tout payer avec son cellulaire. Quand on achète une noix de coco dans la rue, le vendeur n'a qu'à tendre son téléphone intelligent pour qu'on lui verse son dû directement dans son compte bancaire. Toute personne possédant ce type d'appareil peut se servir d'outils contribuant à son inclusion financière dans la société indienne. C'est en effet grâce à la numérisation des transactions qu'une grande partie de la population a pu accéder au système financier, chose impossible il y a encore quelques années.

Mais qu'est-ce que ça change pour les entreprises canadiennes?

D'après des estimations prudentes, environ 400 entreprises

canadiennes, toutes tailles confondues, sont implantées en Inde. Par ailleurs, de grandes entités financières canadiennes y ont déjà investi quelque 30 milliards de dollars. En 2022, nous nous en sommes bien sortis à un égard : nos exportations vers l'Inde ont atteint un niveau record, et pourtant celles-ci ne représentent que 0,7 % des importations totales de l'Inde. Du point de vue du commerce indien, nous ne sommes donc qu'une statistique dérisoire, qui a toutefois un potentiel de croissance considérable.

En somme, la relation commerciale entre l'Inde et le Canada est essentielle, surtout en matière de croissance à long terme. Bien entendu, notre plus grand partenaire commercial reste les États-Unis, mais il est toujours risqué de dépendre autant d'un seul marché; s'implanter en Inde peut donc être un excellent moyen de diversifier vos activités. Même si vous n'êtes pas encore en mesure d'exporter vers l'Inde, il serait très intéressant de comprendre le rôle que pourrait jouer ce pays dans votre stratégie de croissance.

Exportation et développement Canada (EDC) est là pour vous aider. Nous espérons que ce guide vous apportera les réponses, les solutions et les connaissances nécessaires à votre réussite.



1. L'INDE ET SES MARCHÉS

L'Inde est une république composée de 28 états et de huit territoires; sa structure politique est inspirée du système parlementaire britannique. Tout comme le gouvernement canadien, le gouvernement indien possède trois branches : l'exécutif, le législatif – un parlement composé d'une chambre haute et d'une chambre basse – et le judiciaire, qui est tout à fait indépendant. En revanche, contrairement au Canada, l'Inde compte des dizaines de partis nationaux et étatiques. Les deux plus grands acteurs de la scène politique sont le Bhartiya Janata Party (BJP), qui est largement majoritaire, et le Congrès national indien, à la tête de l'opposition. Les gouvernements indiens sont généralement stables, même s'ils sont souvent obligés de former des coalitions pour rester au pouvoir.

1.1 Caractéristiques du marché

Les exportateurs et les investisseurs qui songent à faire affaire en Inde doivent savoir que le pays ne se limite pas à un seul marché. L'Inde est plutôt constituée de nombreux marchés qui se distinguent par la religion, la géographie, le groupe ethnique, le revenu, le statut social, la profession et l'allégeance politique. Ainsi, les codes des milieux d'affaires et d'investissement peuvent varier d'un état ou d'une région à l'autre, d'où l'importance de bien se renseigner sur le marché convoité.

Les marchés indiens sont également extrêmement concurrentiels et sensibles aux coûts. Les entreprises locales sont généralement bien gérées, très dynamiques et tout à fait aptes à se mesurer à la concurrence internationale. Par ailleurs, les relations commerciales en Inde sont fondées sur des relations personnelles, selon des méthodes souvent mal connues des Canadiens. Il est capital de savoir établir ces relations pour réussir en Inde. Suivez donc les [conseils d'EDC pour faire bonne figure](#) en affaires dans ce pays.

1.2 Le système financier

Le système financier de l'Inde est constitué de banques publiques, privées et étrangères, et d'autres types d'institutions financières qu'on trouve aussi ailleurs dans le monde. Il est bien réglementé et doté de normes de divulgation et de comptabilité conformes aux pratiques exemplaires internationales. La [Reserve Bank of India](#) (RBI) est la banque centrale du pays; elle supervise donc toutes les activités bancaires, y compris la réglementation des changes.

L'unité monétaire de l'Inde est la roupie (INR). Les publications indiennes désignent parfois les grosses sommes d'argent par le terme « crore ». Un crore est égal à 10 millions de roupies; par conséquent, une vente de 5,5 crores est une vente de 55 millions de roupies. Au milieu de l'année 2023, un dollar canadien valait environ 62 roupies.

1. L'INDE ET SES MARCHÉS



1.3 Conjoncture et tendances économiques

Selon le [sondage économique 2022-2023](#) réalisé par le gouvernement indien, l'Inde s'est complètement remise de la pandémie, mais elle a eu à composer avec les tensions inflationnistes causées par la guerre entre la Russie et l'Ukraine et les hausses de taux d'intérêt de la Réserve fédérale américaine.

Ces tensions ont été atténuées en fin d'année 2022 grâce à la baisse des cours des produits de base et aux mesures prises par la RBI et le gouvernement pour ramener l'inflation à l'intérieur de la fourchette cible de la banque centrale. Depuis, on a observé un rebond de la consommation privée qui, à son tour, a entraîné une augmentation de la production dans la plupart des secteurs. L'Inde devrait, dès lors, voir son taux de croissance passer à 6,5 % en 2023 et en 2024, avant d'atteindre les 7 à 7,5 % les années suivantes.

En février 2023 a été publié le tout dernier [budget de l'Inde](#) (qui présente les plans économiques, sociaux et financiers du pays) pour la période 2023-2024. Ses points saillants reflètent bien l'orientation prise par le gouvernement pour 2023-2024.

Infrastructures

De nombreux projets cruciaux d'infrastructures de transport (routes et voies ferrées) seront entrepris pour améliorer l'accès dans des secteurs comme ceux des ports, du charbon et de l'acier.

Développement urbain

Un fonds de développement d'infrastructures urbaines sera établi pour encourager les réformes d'urbanisme comme l'aménagement axé sur les transports.

Agriculture

Divers fonds et mesures seront mis en place pour soutenir les jeunes entreprises agricoles des zones rurales, pour créer des sites de stockage excentrés où les fermiers entreposeront leur production, et pour encourager une approche équilibrée de l'utilisation des engrains chimiques et de substitution.

Énergie et environnement

Un programme sera mis sur pied pour promouvoir les mesures écoresponsables dans les entreprises, chez les particuliers et au sein des entités locales. On financera d'ailleurs la création de systèmes de stockage d'énergie sur batterie de 4 000 mégawatts (MW).

1. L'INDE ET SES MARCHÉS

Recherche et développement

Trois centres de R-D en intelligence artificielle (IA) verront le jour, ainsi que 100 laboratoires d'ingénierie pour développer des applications 5G. On misera également sur la recherche et l'innovation dans le secteur pharmaceutique en édifiant des centres d'excellence.

Santé

De nouvelles écoles de soins infirmiers seront fondées et jumelées aux 157 écoles de médecine existantes. Par ailleurs, une initiative visant à éradiquer la drépanocytose d'ici 2047 sera lancée dans les zones tribales affectées par cette maladie.

1.4 Le projet « Make in India »

Le projet fédéral « [Make in India](#) » a été lancé en 2014 pour agrandir les infrastructures et la capacité industrielle de l'Inde à très grande échelle, le but ultime étant de transformer le pays en carrefour mondial de conception et de fabrication. Pour ce faire, le gouvernement a fait construire 11 corridors industriels dans le pays afin de pourvoir aux besoins en terres mises en valeur et en infrastructures des villes manufacturières, des centres logistiques et des zones résidentielles. Ces corridors comportent :

- des réseaux ferroviaires et routiers à haute vitesse;
- des ports pourvus d'équipement perfectionné de manutention du fret;
- des aéroports modernes;
- des régions économiques spéciales et des zones industrielles;
- des parcs logistiques et des plateformes de transbordement;
- des parcs du savoir pour répondre aux besoins industriels;
- des infrastructures complémentaires comme des zones résidentielles et des immeubles.

Le corridor industriel Delhi-Mumbai en est un exemple édifiant : un projet d'infrastructure titanique d'une valeur de 90 milliards de dollars américains. Long de quelque 1 483 kilomètres, ce corridor relie la capitale politique, Delhi, à la capitale financière, Mumbai.

Le projet « Make in India » devrait offrir une grande variété de débouchés aux exportateurs et aux investisseurs canadiens. Il englobe en effet toutes sortes de secteurs, dont certains comptent parmi les domaines de prédilection du Canada (l'agroalimentaire, l'automobile, la fabrication de pointe, les technologies propres, l'infrastructure numérique, etc.).



2. LA RELATION ENTRE LE CANADA ET L'INDE

Pour la plupart des Canadiens, y compris les gens d'affaires, l'Inde est un pays lointain et mystérieux. Cette méconnaissance a creusé un fossé entre les deux pays, chacun ignorant à peu près tout des débouchés commerciaux que l'autre a à offrir.

Liens économiques, commerciaux et culturels

En 2022, l'Inde a été le neuvième plus grand marché d'exportation du Canada. D'après les statistiques du gouvernement du Canada, c'est aussi l'année où nous avons exporté pour 5,4 milliards de dollars de biens vers ce pays. À titre de comparaison, en 2018, nous avions exporté l'équivalent de 4,4 milliards de dollars canadiens. Cela revient donc à une augmentation de 23 % en quatre ans, ce qui, sous tous rapports, est une expansion majeure.

Le commerce bilatéral est également solide. D'après une [déclaration](#) ministérielle conjointe du début de l'année 2023, le commerce bilatéral de biens entre le Canada et l'Inde a frôlé la barre des 12 milliards de dollars canadiens en 2022, soit une augmentation de 57 % par rapport à l'année précédente. La même année, le commerce bilatéral de services s'est chiffré à 8,9 milliards de dollars.

On recense également un nombre considérable d'organisations canadiennes vouées à entretenir les liens commerciaux et culturels entre les deux pays, dont :

- la [Canada India Foundation](#);
- la [Chambre de commerce Indo-Canada](#);
- le [Conseil de commerce Canada-Inde](#).

La Stratégie du Canada pour l'Indo-Pacifique

On ne soulignera jamais assez l'importance stratégique, économique et politique de cette région et l'engagement du Canada à cet égard. Les enjeux sont considérables :

- Quarante économies sont concernées, avec plus de quatre milliards de personnes et 47 190 milliards de dollars américains en activité économique.
- Trois des plus grandes économies mondiales – la Chine, l'Inde et le Japon – se trouvent dans cette région.
- Sa croissance est la plus rapide du monde; elle génère à elle seule plus d'un tiers de l'activité économique mondiale et abritera, d'ici 2030, les deux tiers de la classe moyenne mondiale.

2. LA RELATION ENTRE LE CANADA ET L'INDE



- D'ici 2040, plus de la moitié de l'économie mondiale dépendra de cette région, soit plus de deux fois la part des États-Unis.
- Elle héberge six des 13 principaux partenaires commerciaux du Canada.

Compte tenu de l'importance de cette région, le Canada a dégagé cinq priorités pour sa stratégie :

- Promouvoir la paix, la résilience et la sécurité.
- Accroître les échanges commerciaux et les investissements et renforcer la résilience des chaînes d'approvisionnement.
- Investir dans les gens et favoriser la création de liens.
- Bâtir un avenir durable et vert.
- Faire du Canada un partenaire actif et engagé dans la région.

Pour mieux connaître la stratégie du Canada en Indo-Pacifique, consultez le site d'[Affaires mondiales Canada](#). Pour savoir comment faire des affaires en Inde, vous pouvez aussi vous informer sur le [Portail des PME canadiennes en Inde](#) du Service des délégués commerciaux (SDC).

Dans le droit fil de l'engagement du gouvernement du Canada en Indo-Pacifique, EDC a mis en place un éventail d'outils et de ressources sur les marchés destinés aux exportateurs et aux investisseurs canadiens. Pour les découvrir, cliquez [ici](#).

Accords commerciaux

Les négociations en vue d'un accord de libre-échange majeur entre le Canada et l'Inde sont en suspens pour le moment.

2.1 Les défis du marché pour les exportateurs et investisseurs canadiens

Comme tout marché, l'Inde présente son lot de défis aussi bien aux exportateurs qu'aux investisseurs. Bien que des progrès significatifs aient été réalisés dans les hautes sphères de direction pour fiabiliser le milieu des affaires, la corruption et la fraude industrielle y posent encore de sérieux risques.

Il faut se rappeler que, dans tout marché, le commerce est source de défis, mais aussi de débouchés sur le plan environnemental, social et de la gouvernance (ESG). EDC encourage toutes les entreprises canadiennes à adopter la même approche que le gouvernement du Canada pour faire des affaires responsables à l'étranger. Cette approche intègre la prévention, l'atténuation et la gestion des risques pour l'environnement, la population et la société dans les activités de base des entreprises.

Pour toute question sur la conduite responsable des affaires et sur les enjeux connexes en Inde, n'hésitez pas à communiquer avec EDC. Pour en savoir plus sur l'approche d'EDC en matière de pratiques ESG, cliquez [ici](#).

2. LA RELATION ENTRE LE CANADA ET L'INDE

Les autres défis à relever sont les suivants :

La concurrence

Vous serez confrontés à une rude concurrence aussi bien de la part des entreprises locales que des entreprises étrangères. Les entreprises et les consommateurs indiens attachent beaucoup d'importance aux prix. Il est donc possible que votre marge de profit soit très mince, même si vous réduisez vos coûts en produisant en Inde. À vous d'adapter le prix de vente de vos produits aux attentes des consommateurs ou des entreprises du pays.

Des cadres réglementaires imprévisibles et obscurs

Les cadres réglementaires et tarifaires peuvent être modifiés arbitrairement et sans grand préavis, tout dépendant des changements de politiques gouvernementales. Les règlements et procédures peuvent manquer de clarté, ce qui complique les processus de dédouanement et d'obtention de permis et de visas.

L'absence d'un écosystème industriel canadien

Il n'existe pas encore d'écosystème industriel canadien au sein de l'économie indienne pour faciliter l'entrée d'autres entreprises canadiennes dans le pays. Les Japonais et les Coréens, en revanche, ont bâti de main de maître leur propre écosystème, notamment dans les secteurs indiens de l'automobile et du génie industriel.

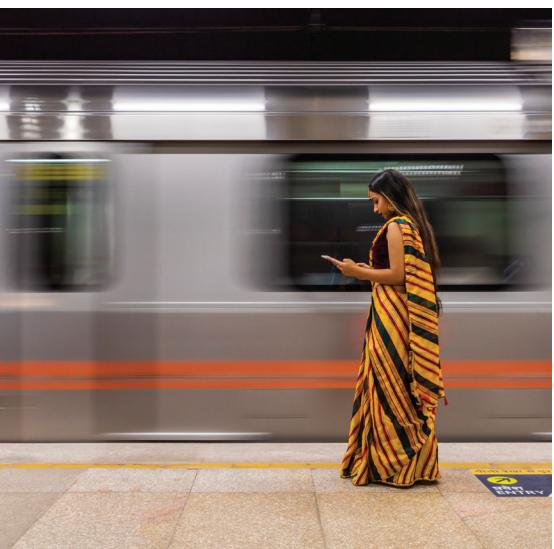
Une infrastructure sous-développée

Un autre défi est celui de l'infrastructure indienne qui n'est pas suffisamment développée. L'Inde s'urbanise rapidement et s'efforce de construire ou de transformer ses routes, ses voies ferrées, ses ports, ses aéroports, ses réseaux électriques et ses réseaux de télécommunications pour qu'ils soient dignes d'une économie moderne. Si vous pensez faire des affaires en Inde, il vous faudra tenir compte de ces réalités.

Une culture des affaires différente

Les Indiens accordent une grande importance aux relations personnelles, y compris dans les négociations commerciales, ce qui diffère de nos habitudes. Donner un caractère personnel aux relations d'affaires est nécessaire pour établir une confiance mutuelle, sans laquelle il vous sera très difficile de négocier et de conclure une vente. Sans l'aide d'une personne bien renseignée pour la guider, une entreprise canadienne qui débute sur le marché indien pourrait avoir beaucoup de mal à progresser. D'où l'importance d'avoir des partenaires locaux, surtout à l'étape de l'accès au marché. Pour en savoir plus, consultez le guide [Faire des affaires en Inde : 14 règles d'étiquette à adopter](#) sur le site Web d'EDC.

2. LA RELATION ENTRE LE CANADA ET L'INDE



Avertissements aux voyageurs en partance pour l'Inde

Pour accéder aux dernières communications du gouvernement du Canada, visitez la page [Conseils aux voyageurs pour l'Inde](#).

2.2 Faire affaire en Inde : la règle des trois « P »

Les trois incontournables des affaires en Inde sont la présence, le prix et la patience.

La présence

La présence de votre entreprise, aussi rudimentaire soit-elle, est essentielle, en Inde. Vous pouvez, par exemple, louer un bureau bien situé et embaucher du personnel fiable. Vous pouvez aussi collaborer avec deux ou trois entreprises canadiennes et partager un espace de travail. L'important, c'est que vos clients potentiels sachent que votre entreprise est présente sur place et qu'ils auront quelqu'un vers qui se tourner en cas de problèmes ou pour discuter d'occasions d'affaires.

Le prix

Les produits canadiens sont réputés en Inde pour leur excellente qualité. Cependant, qui dit grande qualité dit aussi prix non conformes aux attentes des consommateurs indiens. Or, en Inde, ce ne sont pas les produits de remplacement à bas prix qui manquent. Bien entendu, ce ne sera pas un problème pour vous si votre produit est vraiment unique, quel que soit son prix. Autrement, vous pouvez opter pour la fabrication sur place, à faible coût, afin d'aligner vos prix sur ceux du marché.

Ne l'oubliez pas : vous devrez peut-être renoncer aux marges que vous faites au Canada, mais vous bénéficiez des avantages d'un marché bien plus vaste, et de loin. Vos profits seront certes sensiblement réduits, mais cela ne vous empêchera pas de tirer votre épingle du jeu grâce à un impressionnant volume de ventes. Il faudra tenir compte de ces facteurs dans votre stratégie de tarification.

La patience

Au Canada, il est d'usage d'établir une distinction claire entre notre vie professionnelle et notre vie personnelle. En Inde, cette distinction n'existe pas vraiment. Vos partenaires commerciaux potentiels voudront vous connaître, voire devenir vos amis avant d'entreprendre une quelconque relation d'affaires.

C'est un long processus, mais les entrepreneurs indiens considèrent que cette étape est essentielle à l'établissement d'une relation de confiance (et accessoirement qu'elle permet d'éviter des différends coûteux par la suite). Les partenaires devront consacrer du temps et des efforts pour vérifier qu'ils ont des affinités et des intérêts communs et aussi qu'ils peuvent se faire mutuellement confiance.

2. LA RELATION ENTRE LE CANADA ET L'INDE

Il n'est pas superflu de rappeler l'importance de la patience tout au long de ce processus, qui peut se prolonger sur deux ou trois ans avant qu'un contrat soit finalement signé. Mais une fois ce cap passé, les étapes suivantes seront bien plus faciles à franchir.

L'obtention d'un contrat en Inde n'est pas forcément aussi simple et prévisible qu'au Canada. Ne soyez donc pas surpris de vous heurter à des obstacles; plus encore, attendez-vous à en rencontrer et préparez-vous à les affronter. Vos clients indiens potentiels chercheront à savoir si vous avez le courage de persévirer plutôt que de jeter l'éponge. En faisant preuve de flexibilité et de résilience, vous augmenterez vos chances de faire des affaires.

2.3 Les défis de la collaboration avec des partenaires indiens

Travailler avec des partenaires indiens peut aider les entreprises canadiennes à éliminer certaines des principales barrières du marché. Vos partenaires peuvent en effet :

- trouver et embaucher des talents sur place pour s'occuper du développement des affaires et des relations avec les entreprises locales ou le gouvernement;
- vous aider à vous y retrouver dans la culture du pays et à élaborer des stratégies adaptées, ce qui vous fera gagner du temps;
- vous aider à établir votre présence locale ou des réseaux locaux pour convaincre les clients potentiels que vous avez l'intention de rester.

Vous devriez aussi envisager de faire affaire avec des groupes d'entreprises solides et solvables (dont certaines sont des clients d'EDC) pour profiter de leur expertise au moment d'entrer sur le marché indien.

Dans certains secteurs émergents, il n'est pas nécessaire d'avoir une présence sur place pour réussir. Dans les domaines comme l'intelligence artificielle ou la fabrication de pointe, les produits sont souvent livrés à distance, et la technologie et le prix sont les seuls facteurs de différenciation des produits; pour le reste, les chances sont les mêmes pour tout le monde. Si vous êtes dans cette situation, votre entreprise pourra rivaliser d'égal à égal avec des concurrents indiens, sans l'aide de partenaires locaux.



3. SECTEURS PRIORITAIRES POUR LES EXPORTATEURS ET INVESTISSEURS CANADIENS

3.1 La fabrication de pointe

En Inde, le secteur de la fabrication a longtemps été tourné vers la production et la consommation intérieures. Pénalisé par des chaînes d'approvisionnement et une infrastructure sous-développées, le secteur a dû compter sur une main-d'œuvre à moindre coût plutôt que sur de coûteuses technologies pour rester concurrentiel. La situation change cependant rapidement et les entreprises indiennes misent de plus en plus sur la fabrication automatisée et les technologies. Les principaux secteurs en développement sont les suivants.

Matériaux de pointe

Ces matériaux, dont font partie les matériaux composites, la céramique et les superalliages sont essentiels au développement des technologies de pointe dans les secteurs de l'énergie renouvelable, des appareils médicaux, du transport, de la construction, de l'aéronautique et de la défense. Selon les estimations, le marché indien des matériaux de pointe atteindra les 10 milliards de dollars américains d'ici 2028.

Robotique et automatisation

Selon le [rapport 2023](#) de la Fédération internationale de la robotique, l'Inde a vendu 4 945 robots industriels en 2021, soit 54 % de plus qu'en 2020. En ce qui concerne l'installation de ces robots industriels, l'Inde se situe au 10^e rang mondial. Le client le plus important est le secteur automobile, suivi du secteur des métaux, du secteur du caoutchouc et du plastique, et du secteur de l'électricité et de l'électronique, dans cet ordre.

La robotique est une composante principale de l'automatisation, de même que les technologies comme l'IA, les mégadonnées, l'apprentissage machine et les systèmes de contrôle de pointe. Tous ces outils et systèmes sont essentiels au développement d'usines intelligentes, où l'intégralité de la chaîne logistique et de la gestion passe par Internet. Il est attendu que le marché indien de l'automatisation industrielle connaisse une vive croissance jusqu'en 2028, pour atteindre une valeur d'environ 25 milliards de dollars américains, avec un taux de croissance annuel composé (TCAC) de plus de 10 %.

3. SECTEURS PRIORITAIRES POUR LES EXPORTATEURS ET INVESTISSEURS CANADIENS



Semiconducteurs

Le secteur des semiconducteurs connaîtra aussi une importante croissance en Inde, puisque ces appareils se retrouvent partout : dans les appareils électroniques grand public, dans les automobiles, dans les robots industriels, dans l'aéronautique et la défense, et dans divers autres domaines.

Tout cela a été accéléré par la pénurie de micropuces qu'a connue l'Inde ces dernières années et qui a fortement nui à sa production d'appareils électroniques, d'ordinateurs et d'automobiles. Cette pénurie a poussé l'Inde, qui n'avait pas de secteur de fabrication de semiconducteurs, à commencer à concevoir et à produire ses propres appareils, avec l'intention de devenir un chef de file mondial dans le domaine. Le gouvernement a déjà annoncé un programme de 10 milliards de dollars américains en ce sens. La valeur du marché indien des semiconducteurs pourrait atteindre les 55 milliards de dollars américains d'ici 2026.

3.2 L'économie numérique

Le terme « économie numérique » regroupe une variété de technologies, de produits et de services numériques, notamment le matériel informatique, les logiciels, l'édition, les systèmes de télécommunication et de soutien, et les services spécialisés. En Inde, ces technologies sont en train d'être rapidement intégrées à un large spectre de secteurs et forment le cœur de l'économie numérique du pays.

Cette économie a connu une croissance fulgurante qui ne semble pas sur le point de ralentir. L'immense secteur indien des télécommunications et ses quelques 1,2 milliard d'utilisateurs – le deuxième au monde après la Chine – contribuent notamment à cette expansion prodigieuse. Les entreprises indiennes investissent ainsi de plus en plus dans les technologies émergentes de l'économie numérique, que ce soit l'automatisation des processus, l'apprentissage machine ou la réalité virtuelle.

Les chiffres illustrent bien ce changement : selon un [rapport](#) de Google, Temasek et Bain datant de juin 2023, les changements de comportements des consommateurs et l'évolution de l'écosystème commercial propulseront la croissance de l'économie numérique, laquelle passera d'environ 175 milliards de dollars de consommation en 2022 à environ 1 000 milliards de dollars d'ici 2030.

Du point de vue des investisseurs et des exportateurs canadiens, voici quelques-uns des principaux secteurs d'intérêt.

Conception et fabrication de systèmes électroniques

D'ici 2025-2026, l'Inde vise à atteindre une valeur de 300 milliards de dollars américains en matière de fabrication et d'exportation de systèmes électroniques.

3. SECTEURS PRIORITAIRES POUR LES EXPORTATEURS ET INVESTISSEURS CANADIENS

Le gouvernement investit massivement dans ce sous-secteur, qui inclut le matériel électronique pour les technologies de l'information, l'automatisation des systèmes administratifs, les télécommunications, les appareils électroniques grand public, l'aviation, l'aéronautique, la défense, l'énergie solaire photovoltaïque, la nanoélectronique, l'électronique médicale, la conception de produits et de puces, et les systèmes intégrés.

Commerce électronique

Selon les estimations, le marché indien du commerce électronique devrait croître de 18 % par année jusqu'en 2025. Le grand bassin de consommateurs du pays, son profil démographique diversifié et ses services numériques à faible coût en font l'endroit idéal où démarrer une entreprise de commerce électronique. Les investisseurs qui soutiennent ce secteur pourraient trouver des clients pour des systèmes de gestion des processus d'affaires, et des services du savoir et d'analytique.

Cybersécurité

Le secteur des TI est très important dans l'économie numérique, et à mesure que celle-ci grandit, les dépenses en sécurité de l'information et en gestion des risques augmentent. Les principaux moteurs de cette croissance sont notamment les services bancaires, les soins de santé, les assurances, et les infrastructures d'information essentielles comme la défense et les télécommunications.

Finances numériques et technologie financière

Le marché indien des technologies financières croît lui aussi rapidement, en grande partie grâce aux paiements numériques. Selon [Invest India](#), ce marché atteindra les 150 milliards de dollars en 2025. Les principaux investissements concernent les secteurs du crédit numérique, de la recherche financière et de la gestion, de la technologie d'assurance, de l'économie sans argent liquide et des technologies de chaînes de blocs.

Pour en savoir plus, lisez l'article d'EDC [Faire des affaires en Inde : conseils aux importateurs et exportateurs](#).

3. SECTEURS PRIORITAIRES POUR LES EXPORTATEURS ET INVESTISSEURS CANADIENS



3.3 Automobile

En janvier 2023, le marché automobile indien a atteint le troisième rang mondial. Les grands noms, comme Maruti Suzuki, Hyundai, Tata Motors, Mahindra & Mahindra, Kia, Toyota, Honda, Renault, Skoda et MG Motor India possèdent des usines de fabrication en Inde, à la fois pour le marché indien et pour l'exportation en Europe et en Amérique du Nord.

Croissance du secteur

Grâce à la croissance suscitée par l'expansion de la classe moyenne, à la population jeune et au grand bassin de travailleurs qualifiés du pays, ce secteur devrait atteindre une valeur de 54,8 milliards de dollars américains d'ici 2027. Et ce n'est pas tout, les chefs de file du secteur croient qu'il peut devenir le plus important marché de l'automobile au monde d'ici 2028. Si on considère que seulement 8,5 % des ménages indiens possédaient une voiture en 2021, cet objectif est tout à fait réaliste, car il y a un énorme potentiel d'augmentation des ventes au pays.

Ce secteur, qui a vendu 4,25 millions de nouvelles unités en 2022, se divise en plusieurs sous-secteurs. Celui des véhicules à passagers qui comprend les véhicules à deux roues – les plus vendus –, à trois roues et à quatre roues; et celui des véhicules lourds et utilitaires. L'Inde est en effet le plus grand producteur de tracteurs, le deuxième fabricant d'autobus et le troisième fabricant de camions lourds au monde.

D'avril 2022 à mars 2023, une grande partie du chiffre d'affaires du secteur dépendait des véhicules à deux et à trois roues, qui représentaient 77,1 % des unités vendues. Les véhicules à quatre roues venaient en deuxième, avec 18,4 %, suivi des véhicules commerciaux (4,5 %). Le pays est aussi en voie de devenir une plaque tournante du secteur des composants automobiles, puisqu'il exporte plus de 25 % de sa production chaque année. Selon les estimations, le sous-secteur indien des composants automobiles deviendra le troisième au monde d'ici 2025, et atteindra les 30 milliards de dollars américains d'ici 2026.

Véhicules électriques

Comme celui de plusieurs autres pays, le secteur automobile indien se tourne de plus en plus vers la production de véhicules électriques. L'objectif du gouvernement indien est que, d'ici 2030, 30 % de tous les nouveaux véhicules (majoritairement à deux et à trois roues) vendus au pays soient électriques.

D'ici 2025, le marché indien des véhicules électriques aura une valeur d'environ 7 milliards de dollars américains. De plus, un rapport de l'Alliance indienne pour le stockage de l'énergie estime que ce marché pourrait atteindre un taux de croissance annuel composé (TCAC) de 36 % jusqu'en 2026. Parallèlement, le marché des batteries de véhicules électriques devrait enregistrer lui aussi un TCAC de 30 %.

3. SECTEURS PRIORITAIRES POUR LES EXPORTATEURS ET INVESTISSEURS CANADIENS



L'infrastructure de soutien des véhicules électriques, comme le réseau de bornes de recharge, devra être conçue et construite, en même temps que les systèmes logiciels qui la rendront fonctionnelle.

Investissement direct étranger (IDE)

Du côté des investissements, l'IDE est maintenant permis à 100 % dans le secteur automobile et des pièces automobiles. Les produits fabriqués en Inde par les investisseurs étrangers peuvent ainsi être vendus en gros ou au détail, et en ligne, sans autorisation du gouvernement. Cela signifie que les entreprises canadiennes d'automobiles ou de pièces automobiles, ainsi que les entreprises de véhicules électriques et d'infrastructure de véhicules électriques, peuvent trouver d'excellents débouchés dans le secteur.

3.4 Technologies propres

La croissance économique rapide de l'Inde a eu des conséquences importantes sur son environnement et la santé de sa population, ce qui a accentué la demande de technologies propres et de solutions pour les secteurs des énergies renouvelables, de la gestion de l'eau et des eaux usées, et de la gestion des déchets solides et dangereux.

Un rapport de 2020 de l'[International Trade Administration](#) estime que la valeur du marché indien des technologies environnementales dépasse les 23 milliards de dollars américains. Dans ce même rapport, le marché indien des technologies environnementales était classé sixième au monde, le sous-secteur de la gestion de l'eau et des eaux usées était deuxième au monde, celui du contrôle de la pollution atmosphérique, neuvième, et celui du recyclage et de la gestion des déchets solides, huitième. En 2021, le pays a importé de l'équipement de technologie environnementale pour un total de 1,197 milliard de dollars américains.

Voici quelques-uns des principaux débouchés dans le secteur :

Énergies renouvelables : énergie solaire, énergie éolienne et hydrogène

Le gouvernement indien s'est fixé des objectifs ambitieux en matière d'énergies renouvelables et met en place les mécanismes pour les atteindre. Il vise actuellement une puissance installée en énergie renouvelable de 500 GW d'ici 2030, composée de 280 GW d'énergie solaire, 140 GW d'énergie éolienne, et le reste d'autres sources comme l'hydrogène.

L'Inde souhaite être un chef de file de la fabrication de cellules photovoltaïques (un dispositif non mécanique qui convertit la lumière du soleil en électricité) et soutient fortement la production nationale d'équipement solaire en vue de réduire sa dépendance à l'égard des importations étrangères.

3. SECTEURS PRIORITAIRES POUR LES EXPORTATEURS ET INVESTISSEURS CANADIENS

Le pays est également en voie de devenir un pôle de la fabrication d'équipement pour l'énergie éolienne : il est l'un des cinq pays au monde à pouvoir produire localement toutes les composantes principales nécessaires à la construction d'éoliennes.

En 2022, l'Inde a également lancé une mission nationale sur l'hydrogène vert, dans le but de se placer parmi les leaders mondiaux en technologies fonctionnant à l'hydrogène et en production d'hydrogène vert. Le programme vise à développer une capacité de production d'au moins cinq millions de tonnes métriques d'ici 2030, ce qui devrait ajouter environ 125 GW de capacité de production d'énergie renouvelable par année.

Eaux et eaux usées

Le manque d'eau propre est l'un des plus gros problèmes environnementaux du pays.pire encore, on estime que la demande en eau sera deux fois supérieure à la capacité de production d'ici 2030. La demande de technologies de pointe pour les nouvelles infrastructures et le traitement des eaux et des eaux usées est par conséquent en augmentation. Les débouchés comprennent les technologies de conservation et de purification de l'eau, de traitement des eaux usées, de recyclage de l'eau et de dessalement.

Pollution atmosphérique industrielle

La moitié de l'électricité générée en Inde provient de centrales au charbon. Des normes strictes ont été mises en place pour réduire les émissions, notamment de particules, de composés sulfurés et d'oxydes d'azote. Les technologies pour gérer ces émissions sont fort recherchées.

Déchets solides

La gestion des déchets municipaux solides est une préoccupation grandissante, notamment parce qu'une grande partie des déchets est simplement jetée en périphérie des centres urbains. Les technologies et services de récupération, de transport, de traitement et d'élimination des déchets sont donc très recherchés. Le gouvernement a aussi financé des projets de production d'énergie à partir de déchets et d'autres solutions pour la gestion des déchets solides.

Déchets dangereux

La gestion des déchets dangereux est un autre sous-secteur en pleine croissance. L'Inde a besoin d'installations, de matériel et de connaissances pour le stockage, le transport et l'élimination de ces déchets, ainsi que de ressources pour leur surveillance et la gestion de projets environnementaux.

3. SECTEURS PRIORITAIRES POUR LES EXPORTATEURS ET INVESTISSEURS CANADIENS



3.5 Agriculture et agroalimentaire

Plus de la moitié de la main-d'œuvre indienne travaille dans le secteur agricole ou dans les secteurs connexes, comme la foresterie et la pêche. Le pays est un grand producteur de riz, de blé, de coton, de sucre et de produits laitiers, entre autres. Le Canada exporte principalement des légumineuses en Inde, plus précisément des lentilles, qui proviennent à près de 75 % de fermes canadiennes.

Le marché indien de l'alimentation est estimé à environ 570 milliards de dollars américains par année. Les magasins typiques de quartier sont toujours les principaux détaillants, mais le pays compte maintenant environ 8 000 supermarchés modernes et ce nombre continue d'augmenter.

L'Inde offre plusieurs débouchés aux [**exportateurs et aux investisseurs canadiens**](#), tant dans le secteur alimentaire que dans les secteurs liés à la production agricole.

Aliments de consommation et aliments emballés

Cela inclut notamment les ingrédients pour la cuisine, les collations, les produits de boulangerie, les céréales et les aliments transformés (fruits, légumes, viande et fruits de mer). Pour les producteurs canadiens, vendre ces produits en misant sur le commerce électronique peut être une approche efficace, puisque les consommateurs demandent toujours plus de valeur, de variété et d'accessibilité. En fait, le Service des délégués commerciaux a lancé une [**boutique canadienne**](#) sur Amazon Inde où trouver les produits agroalimentaires canadiens offerts sur le marché indien.

Technologies liées à l'infrastructure des chaînes d'approvisionnement

Le secteur agricole indien évolue tranquillement des produits de base vers la production horticole, la volaille, les produits laitiers et les produits de la pêche. Cependant, ses infrastructures de conservation, d'entreposage et de distribution sont inadaptées et doivent être améliorées pour que le secteur puisse croître. Il y a un besoin urgent d'investissement dans la chaîne du froid, les abattoirs et les systèmes de transport des aliments. De plus, comme la demande d'aliments emballés et transformés augmente, le secteur requiert aussi de plus en plus de technologies de production et d'emballage.



4. S'INSTALLER EN INDE

Les façons les plus courantes de percer le marché indien sont notamment d'y ouvrir un bureau, d'établir une filiale en propriété exclusive ou une coentreprise avec une société indienne, ou encore de former une société à responsabilité limitée. Pour éviter les pièges juridiques, fiscaux et comptables, faites appel à un spécialiste avant de vous installer.

Voici les principaux types de présence sur le marché :

4.1 Sociétés affiliées en propriété exclusive

Vous pouvez établir une société affiliée en propriété exclusive en vertu de la loi de 2013 sur les sociétés (Companies Act). Pour en savoir plus, consultez le site Web du [ministère de l'Entreprise](#), en particulier la procédure pour [inscrire une nouvelle entreprise](#). La société affiliée a comme principal avantage d'être traitée comme une entreprise indienne; ce peut être la manière la plus efficace de faire des affaires en Inde.

4.2 Coentreprises

L'Inde encourage les coentreprises avec des sociétés étrangères, car elle estime que ces associations favorisent les investissements en capital, l'importation de biens d'équipement et les transferts de technologie. Si vous décidez de former une coentreprise, choisissez soigneusement votre partenaire et assurez-vous que les attentes et les exigences de toutes les parties sont claires. Il va de soi qu'un bon contrôle préalable est de mise pour découvrir tout ce que vous pouvez sur un partenaire potentiel : expérience, antécédents, solvabilité, stabilité financière, historique de responsabilité sociale d'entreprise et qualité de la gestion.

4.3 Société à responsabilité limitée

Les sociétés à responsabilité limitée jouissent d'une responsabilité limitée, mais aussi de la marge de manœuvre d'une société de personnes. Elles doivent être composées d'au moins deux associés qui sont des personnes physiques, et l'un d'eux doit être un résident indien.

4.4 Bureaux

Si vous ne voulez pas établir ces types de présence en Inde, vous pourriez envisager d'y ouvrir un bureau. Les bureaux doivent être enregistrés et approuvés par la RBI, mais votre avocat-conseil indien vous aidera avec ces exigences.

4. S'INSTALLER EN INDE

Les bureaux se divisent en trois grandes catégories :

Bureaux de liaison (ou de représentation)

Ils sont autorisés uniquement à recueillir des renseignements sur le marché et à transmettre de l'information sur leurs produits ou services aux clients potentiels indiens. Ils ne peuvent ni exercer d'activités commerciales ni toucher de recettes sur le territoire indien.

Succursales

Elles peuvent importer et exporter des marchandises, agir comme l'agent d'achat et de vente de votre entreprise, favoriser la collaboration technique et financière entre les entreprises indiennes et la vôtre, fournir des services de technologie de l'information et de conception logicielle, et fournir un soutien technique pour les produits vendus par votre entreprise. Les profits des succursales peuvent être transférés à l'extérieur de l'Inde, mais sont assujettis aux politiques de la RBI et à l'impôt.

Bureaux de projet

Si vous envisagez de mener un projet en Inde, vous pouvez y établir un bureau de projet. Ce bureau ne pourra exercer que des activités associées au projet pour lequel il a été mis sur pied.

4.5 Agents et distributeurs

Un agent est une personne ou une société que vous engagez pour vendre votre produit ou votre service, habituellement moyennant une commission. Le distributeur, lui, achète votre produit et le revend aux clients. Que vous optiez pour l'un ou pour l'autre, cette personne vous aidera à établir une présence en Inde.

Un bon représentant connaît le contexte local et peut vous aider à trouver des clients, à structurer des canaux de distribution, à préparer les formalités nécessaires, à dédouaner vos marchandises et à fournir un service après-vente. Et si la vente suppose la conclusion de contrats complexes, un représentant est pratiquement une nécessité.

Toutefois, trouver le bon représentant demande du travail. Vous pouvez établir des contacts lors de salons professionnels, mais aussi sonder des organisations comme le Service des délégués commerciaux, l'association commerciale de votre secteur d'activité et les diverses associations commerciales indo-canadiennes énumérées à la section 9.

Comme toujours, le contrôle préalable est crucial et doit comprendre des vérifications approfondies des finances du représentant potentiel, de sa réputation et de sa solvabilité. Si vos produits sont très spécialisés, vérifiez que le représentant dispose de l'expertise et des installations nécessaires pour les commercialiser et les soutenir.



5. INVESTIR EN INDE

La conjoncture de l'investissement en Inde a énormément évolué ces dernières années : les procédures se simplifient, les entreprises étrangères peuvent maintenant investir dans la majorité des secteurs et les plafonds d'investissement connaissent une augmentation générale. D'autres facteurs favorisent l'IDE, comme la croissance rapide du marché intérieur et du marché des capitaux de l'Inde, sa grande population anglophone et sa stabilité politique. Durant l'exercice 2021-2022, le pays a enregistré les plus importantes entrées d'IDE de son histoire, soit 83,6 milliards de dollars américains, une hausse de 1,6 milliard par rapport à l'exercice précédent.

Avant de vous lancer, nous vous conseillons de consulter le portail « Investir en Inde », la ressource phare de l'Agence nationale de promotion et de facilitation des investissements du gouvernement indien. Vous y trouverez une mine de renseignements, regroupés au même endroit.

Cela dit, n'oubliez jamais qu'investir en Inde est complexe; c'est pourquoi vous devriez faire appel à un conseiller professionnel pour éviter les pièges juridiques, fiscaux et comptables.

5.1 Procédures d'investissement

En Inde, deux grandes procédures régissent l'IDE : la méthode d'approbation automatique et la méthode d'approbation gouvernementale. Pour la première, l'autorisation préalable de l'État n'est pas obligatoire, contrairement à la deuxième, qui exige que les ministères et organismes gouvernementaux chapeautant les secteurs concernés donnent le feu vert.

Il y a quatre catégories d'investissement, selon la méthode d'approbation et le pourcentage d'IDE autorisé dans le secteur, et plusieurs secteurs fermés :

Catégorie 1

Dans cette catégorie, qui comprend des secteurs comme l'agriculture, l'exploitation minière et les produits pharmaceutiques, la totalité de l'IDE est admissible à l'approbation automatique.

Catégorie 2

La totalité de l'IDE est admissible à l'approbation gouvernementale dans cette catégorie qui englobe moins de secteurs que la première, comme le commerce électronique de produits alimentaires fabriqués ou produits en Inde.

Catégorie 3

La totalité de l'IDE peut être admissible à l'approbation selon une combinaison des deux méthodes. Par exemple, dans le secteur des services de télécommunications, jusqu'à 49 % de l'investissement peut être approuvé automatiquement, mais le reste est assujetti à l'approbation gouvernementale.

5. INVESTIR EN INDE

Catégorie 4

Cette catégorie comporte divers secteurs pour lesquels un pourcentage donné de l'investissement peut faire l'objet de l'approbation automatique ou gouvernementale. Par exemple, au plus 75 % d'un investissement dans une compagnie d'assurance peut passer par l'approbation automatique, et un maximum de 49 % d'un investissement dans un service de radiodiffusion terrestre FM, par l'approbation gouvernementale.

Secteurs fermés

Certains secteurs sont complètement fermés à l'IDE, notamment les entreprises de jeu, de pari et de loterie, l'énergie nucléaire, et la plupart des activités ferroviaires.

Pour en savoir plus, consultez le [guide d'investissement](#) du portail Investir en Inde.

5.2 Zones économiques spéciales

Une zone économique spéciale (ZES) est une région géographique exempte de droits de douane qui offre des avantages aux entreprises qui y sont établies. En gros, ces zones sont considérées comme des territoires étrangers au regard des activités commerciales qui s'y déroulent.

L'Inde compte beaucoup de ZES partout sur son territoire. Voici certains des avantages qu'elles procurent aux entreprises canadiennes qui désirent s'implanter dans le pays :

- Importation en franchise et achat sur place de biens destinés au développement, au fonctionnement et à l'entretien de l'entreprise de la zone.
- Exemption d'impôt sur le revenu de 100 % sur les revenus d'exportations pour les entreprises de la zone les cinq premières années et 50 % les cinq années suivantes.
- Exemption des droits de douane et d'accise pour le développement des ZES se destinant à des activités autorisées.
- Exemption de la taxe sur les produits et services (TPS) et des prélèvements imposés par le gouvernement étatique.
- Exemption de l'impôt minimum de remplacement.
- Guichet unique pour toutes les approbations du gouvernement fédéral et des États.
- Présence de douaniers dans les ZES pour faciliter et accélérer les processus commerciaux.

Grâce aux ententes d'exportation simplifiées et aux mesures fiscales avantageuses, les zones économiques spéciales peuvent s'avérer attrayantes pour les exportateurs et investisseurs canadiens.

5. INVESTIR EN INDE



5.3 Gujarat International Finance Tec-City

Le projet Gujarat International Finance Tec-City ([GIFT](#)) est un exemple spectaculaire de la création d'une zone économique spéciale de base, ne serait-ce que par sa portée et son envergure. Premier centre mondial de services TI et financiers au pays, cette ville intelligente comportera, une fois achevée, une zone économique spéciale multiservice pour les entreprises étrangères et une autre zone pour les entreprises indiennes, qui y profiteront de tarifs nationaux.

5.4 Taxes et impôts

Comme les régimes fiscaux peuvent évoluer, il est important de consulter des spécialistes du droit et de la comptabilité pour savoir de quelle façon les taxes et impôts indiens toucheront votre entreprise. Pour en savoir plus, consultez le site Web du [Service de l'impôt](#) du ministère des Finances. Pour vous renseigner sur le budget de l'Inde, consultez la page Web du [budget du gouvernement indien](#).

Si votre filiale indienne est constituée en société, elle est considérée comme une entreprise résidente et, à ce titre, doit payer l'impôt des sociétés sur les recettes qu'elle reçoit de toutes ses sources dans le monde. Si votre entité commerciale est considérée comme non résidente, elle sera imposée comme une entreprise étrangère et devra payer de l'impôt sur les revenus qu'elle touche en Inde seulement. L'exercice du gouvernement indien et l'année d'imposition pour les sociétés débutent le 1^{er} avril et se terminent le 31 mars.

Impôt sur les sociétés

Toutes les entreprises, qu'elles soient résidentes ou non, doivent produire une déclaration de revenus annuelle, au plus tard le 31 octobre dans la plupart des cas. Un retard dans la présentation de la déclaration ou le versement des sommes dues entraînera des pénalités. À noter qu'il faut estimer l'impôt à payer et le verser à l'avance chaque trimestre.

Voici les taux d'imposition pour 2022-2023 :

- Pour les entreprises résidentes ayant enregistré en 2020-2021 un chiffre d'affaires inférieur à quatre milliards de roupies indiennes, le taux est de 25 %. Si le chiffre d'affaires est supérieur ou que l'entreprise est une société à responsabilité limitée, le taux est de 30 %. Un taux moindre s'applique dans certains cas, mais il est à noter qu'il s'accompagne de diverses majorations et d'un impôt relatif à la santé et à l'éducation de 4 %.
- Pour les entreprises étrangères, le taux d'imposition de base est de 40 % plus les majorations, selon le chiffre d'affaires annuel, auquel s'ajoute l'impôt relatif à la santé et à l'éducation de 4 %.

5. INVESTIR EN INDE

Le Canada et l'Inde ont signé une convention fiscale en vertu de laquelle les entreprises canadiennes qui font affaire en Inde n'ont pas à payer des impôts dans les deux pays, ce qui élimine le risque de double imposition.

Taxes indirectes

À l'instar du Canada, l'Inde prélève une TPS fédérale et étatique. Par contre, en Inde, le taux varie selon les biens. Par exemple, la taxe s'applique aux automobiles (28 %), mais pas à l'électricité.

Par ailleurs, les États peuvent prélever une taxe sur la valeur ajoutée sur certains biens. Parmi les autres taxes indirectes, notons les droits de douane, les droits de timbre et les taxes foncières.

5.5 Contrôles des changes et rapatriement des fonds

En Inde, la réglementation des changes relève de la loi sur la gestion des devises étrangères (*Foreign Exchange Management Act*). Le tout est régi par la banque centrale indienne (RBI), à qui incombent toutes les grandes approbations.

Sur ce front, la libéralisation des dernières années va de pair avec la politique gouvernementale visant à faciliter les entrées et sorties de fonds. Sur l'ensemble des opérations de change et des envois de fonds, seuls quelques cas exigent maintenant une autorisation.

Le capital étranger investi en Inde peut habituellement être rapatrié avec le gain en capital, après le paiement des taxes et impôts. Le processus est normalement bouclé en une semaine ou moins.



6. CADRE JURIDIQUE

Si le système juridique du Canada et celui de l'Inde se ressemblent à certains égards, ils présentent également de grandes différences. Les entreprises canadiennes présentes en Inde devront donc recourir à des experts sur place pour éviter les problèmes.

6.1 Contrats, contrôles préalables et différends commerciaux

Chaque contrat doit être rédigé très soigneusement et examiné à fond par un conseiller juridique qui connaît les pratiques commerciales et financières indiennes, certes, mais le meilleur moyen de prévention demeure le contrôle préalable. Avant de négocier un contrat, surtout avec un nouveau client, vérifier toujours (au moins) ce qui suit :

- la solvabilité de l'entreprise;
- son bilan financier;
- la qualité de sa gestion;
- ses antécédents commerciaux;
- sa réputation sur les marchés indien et international.

Si, malgré toutes vos bonnes précautions, un différend commercial survient entre vous et un client indien, faites tout en votre pouvoir pour ne pas vous retrouver devant les tribunaux; au mieux, la procédure sera longue et coûteuse. Il est presque toujours préférable de recourir à l'arbitrage plutôt qu'aux tribunaux; c'est pourquoi tous vos contrats devraient contenir une clause d'arbitrage qui précise le lieu de rencontre et la procédure à suivre.

6.2 Protection de la propriété intellectuelle

Même si les lois de l'Inde sur la propriété intellectuelle sont relativement sévères, leur application peut laisser à désirer. Le vol de propriété intellectuelle étant monnaie courante, il est important de toujours se protéger le mieux possible. Par exemple, si vous octroyez une licence à un client indien, indiquez très précisément ce que le licencié peut faire et ne pas faire de votre propriété intellectuelle. Des indications vagues peuvent causer des ennuis et même des pertes considérables.

Il est à noter que la [**protection de la propriété intellectuelle**](#) enregistrée au Canada (brevets, marques de commerce, dessins industriels, droits d'auteur, etc.) n'a pas effet en Inde. Pour éviter les différends et protéger vos droits dans ce pays, vous devez les enregistrer et les faire valoir en vertu des lois indiennes. Pour ce faire, il est bien avisé de toujours faire appel à un conseiller juridique indien qui se spécialise dans la protection de la propriété intellectuelle.

6. CADRE JURIDIQUE



6.3 S'assurer d'être payé

La meilleure façon pour un exportateur de s'assurer d'être payé par un client indien consiste à utiliser une lettre de crédit et à stipuler dans le contrat de vente que ce mode de paiement devra être utilisé. Les lettres de crédit sont très courantes dans le commerce international, car elles font appel à des banques qui reçoivent et vérifient les documents d'expédition et garantissent le paiement, ce qui augmente la sécurité pour l'acheteur et le vendeur.

Une lettre de crédit peut être confirmée ou non confirmée. Par exemple, une banque canadienne peut confirmer une lettre de crédit émise par une banque étrangère. Cette confirmation garantit que la banque canadienne vous paiera même si la banque étrangère ne le fait pas. Évidemment, la lettre de crédit confirmée est beaucoup plus sûre que la lettre de crédit non confirmée.

Une lettre de crédit peut également être irrévocabile, c'est-à-dire qu'elle ne peut être annulée ou modifiée sans votre approbation. La lettre de crédit confirmée irrévocabile est la plus sûre.

Parmi les autres outils pour vous assurer d'être payé, notons l'assurance crédit commerciale. Pour en savoir plus, voir la section 8.



7. RÉGLEMENTATION DES IMPORTATIONS ET CONFORMITÉ

Ce sont vos clients indiens qui importent vos marchandises et, par conséquent, ce sont eux qui doivent veiller à respecter les règlements sur l'importation du pays. N'endossez jamais cette responsabilité, qui revient à consentir de résoudre les problèmes que pourraient rencontrer les autorités douanières indiennes avec l'expédition. Mieux vaut stipuler dans le contrat que votre responsabilité s'arrête lorsque les marchandises atteignent le port d'entrée du pays. Et n'acceptez jamais de vous occuper du transport des marchandises sur le territoire indien : vous pourriez sombrer dans un véritable cauchemar logistique.

Si les biens sont importés par une société affiliée en Inde en propriété exclusive, c'est elle qui assume le rôle d'importateur et qui doit se conformer à la réglementation. Ne vous y risquez pas vous-même : les erreurs pouvant s'avérer coûteuses, mieux vaut confier les importations de votre société affiliée à un courtier en douane agréé.

La [Direction générale des évaluations](#) fournit des renseignements détaillés sur les douanes et le [dédouanement](#) en Inde.

7.1 Tarifs et droits de douane

L'Inde prélève les tarifs d'importation suivants :

Droit de douane de base

Ce droit s'applique sur la valeur des biens à un taux donné.

Droit compensateur

Ce droit vise à protéger les industries nationales contre la concurrence étrangère déloyale. Le gouvernement l'impose quand un pays étranger verse une subvention à une entreprise pour l'aider à réduire le coût des biens exportés en Inde. Le montant du droit équivaut à celui de la subvention.

Droit de douane additionnel ou droit compensateur spécial

L'imposition d'un droit compensateur spécial sur les biens importés vise à établir des règles du jeu équitables pour les entreprises indiennes. Ce droit égalise le coût des importations et celui des produits fabriqués au pays en compensant l'application des taxes locales, comme la TVA et les taxes sur les services.

Droit de sauvegarde

Le droit de sauvegarde sert à protéger les intérêts des industries nationales. Pour le calculer, on se base sur les pertes qu'elles ont essuyées.

7. RÉGLEMENTATION DES IMPORTATIONS ET CONFORMITÉ

Droit antidumping

Un fabricant étranger qui exporte des biens en Inde à un prix bien moindre que celui ayant cours dans son propre marché intérieur pourrait nuire à l'économie indienne. C'est ce qu'on appelle le *dumping*. Pour décourager cette pratique, le gouvernement indien peut imposer un droit sur les biens importés vendus à un prix inférieur à leur valeur normale. À noter toutefois que selon les règles de l'Organisation mondiale du commerce (OMC), les mesures antidumping ne sont permises que si un secteur indien fabrique des « produits similaires ».

Droit de circonstance lié à une catastrophe nationale

Ce droit est imposé sur les produits nocifs pour la santé, comme le tabac. Le taux varie selon la raison.

Taxe spéciale pour l'éducation

Une taxe spéciale sert habituellement à financer des services sociaux importants. Celle pour l'éducation représente un pourcentage du total des droits de douane.

Droit de protection

Un droit de douane de protection peut être imposé en vertu de la loi sur la Commission des tarifs (*Tariff Commission Act*) pour protéger les intérêts des secteurs indiens.

7.2 Documents d'importation

Le principal document de douane est la déclaration douanière, produite automatiquement quand l'importateur fournit la déclaration d'importation dans le système d'échange électronique de données.

Voici les principaux documents requis pour les biens importés :

- la déclaration douanière;
- le connaissement aérien ou maritime;
- la facture commerciale ou le bordereau de marchandises.

Selon la nature des biens, il faudra peut-être également fournir les documents suivants :

- le certificat d'origine;
- le certificat d'inspection;
- le certificat d'assurance;
- la licence d'importation;
- la lettre de crédit;
- le formulaire de déclaration du GATT rempli;
- le document Registration Cum Membership Certificate (RCMC).

7. RÉGLEMENTATION DES IMPORTATIONS ET CONFORMITÉ

7.3 Étiquetage, normes et certifications, permis

Vos marchandises passeront les douanes indiennes sans encombre si elles sont correctement étiquetées, satisfont les normes applicables et, s'il y a lieu, s'accompagnent des permis d'importation nécessaires.

Étiquetage

Les autorités douanières indiennes appliquent rigoureusement les exigences d'étiquetage, et les marchandises qui ne les satisfont pas n'entrent pas au pays. Le meilleur moyen de vous assurer que l'étiquetage de vos produits est conforme est de demander à votre client ce qu'il faut faire. Vous pouvez aussi vous protéger en précisant dans le contrat de vente que le client doit approuver des échantillons de vos étiquettes.

Si vous exportez des produits agroalimentaires, assurez-vous qu'ils sont étiquetés conformément aux règlements de la Food Safety and Standards Authority of India ([FSSAI](#)). Cet organisme établit les normes visant les produits alimentaires et réglemente leur fabrication, leur transformation, leur distribution et leur vente.

Normes et certifications

Les pays imposent des normes et des certifications pour s'assurer que les marchandises importées respectent leurs exigences de santé, de sécurité et de qualité. En Inde, de nombreux produits (dont les additifs alimentaires et les appareils électroménagers) doivent être certifiés par le Bureau des normes indiennes ([BIS](#)) avant d'entrer au pays. Vous fabriquez ce type de biens et les exportez en Inde? C'est à vous, et non à l'importateur, de les faire homologuer par le BIS.

Permis

La plupart des produits importés peuvent entrer en Inde sans permis, à trois exceptions près : les articles prohibés, les articles réglementés qui requièrent un permis d'importation et les articles « exclusifs » que seules les sociétés d'État peuvent importer. L'obtention des permis nécessaires incombe à l'importateur.



[**Faire des affaires en Inde : conseils aux importateurs et exportateurs**](#)



8. SOLUTIONS D'EDC

Présente en Inde depuis 17 ans, l'équipe d'EDC dispose de bureaux à Delhi et à Mumbai. Nous offrons un point d'entrée aux entreprises qui veulent savoir, avant de se lancer, si ce marché leur convient.

Les petites et moyennes entreprises prêtes à faire le saut peuvent consulter nos ressources du [savoir](#) et se renseigner sur les meilleures formes de soutien [financier](#) à leur disposition :

8.1 Gestion des risques

Assurance crédit d'EDC

Grâce à l'[Assurance crédit d'EDC](#), nous rembourserons 90 % de vos pertes assurées contre le risque de non-paiement, qu'elles découlent de la faillite d'un client ou d'un défaut de paiement, de la résiliation d'un contrat ou encore de problèmes de conversion ou de transfert de devises. Choisissez l'option adaptée à vos besoins :

- [Assurance crédit selective](#) : EDC couvrira 90 % de vos pertes assurées si un client ne paie pas. Une couverture à court terme, uniquement quand vous en avez besoin.
- [Assurance crédit de portefeuille](#) : Une assurance qui protège vos profits et couvre 90 % de vos ventes assurées si un client ne paie pas. Cette couverture continue s'adresse aux exportateurs actifs.
- [Assurance pour cautionnement bancaire](#) : Nous couvrirons jusqu'à 95 % de vos pertes assurées en cas d'appel injustifié du cautionnement de la part d'un client ou si vous déclenchez l'appel parce qu'il vous est impossible de respecter vos obligations en raison de risques politiques précis.

8.2 Financement

Financement acheteur

EDC peut vous aider à obtenir un avantage concurrentiel en offrant du financement à vos acheteurs étrangers et en assumant les risques de non-paiement à votre place.

Si l'un de vos affiliés indiens a besoin de financement pour acheter des biens d'équipement ou si un client indien a besoin de liquidités pour acheter vos produits, EDC peut vous aider en accordant du financement direct. Par ailleurs, nous pourrions garantir un prêt consenti à votre acheteur ou affilié indien grâce aux partenariats que nous avons formés avec des institutions financières locales.

8. SOLUTIONS D'EDC



Prêts directs

EDC peut offrir un prêt garanti directement à votre entreprise ou à une filiale étrangère. Un prêt, garanti par des actifs à l'étranger, peut être accordé directement à votre entreprise canadienne pour soutenir ses plans d'investissement à l'étranger, ou encore à une filiale à l'étranger.

Vous pouvez obtenir du financement pour divers types de prêt : prêts bilatéraux, crédit consortial sans chef de file, prêts syndiqués. Les coûts du prêt, structurable de diverses façons, dépendent du niveau de risque et du marché ciblé.

Pour en savoir plus : <https://www.edc.ca/fr/solutions/financement/prets-directs.html>.

Financement structuré et de projets

Le **financement structuré et de projets** vise le financement à recours limité pour des projets à long terme qui exigent des investissements importants. EDC peut participer à des consortiums financiers internationaux à titre de conseiller, d'arrangeur et de souscripteur.

Le financement structuré et de projets est pour vous si :

- votre projet génère des revenus de plus de 50 millions de dollars;
- vous menez des activités d'exportation à l'extérieur du Canada;
- vous avez besoin de financement structuré pour réaliser un projet mondial de grande envergure;
- votre projet relève des secteurs de l'industrie extractive, de l'électricité, des services publics, de l'infrastructure ou de l'industrie en général;
- votre projet a des retombées économiques incontestables pour le Canada.

8.3 Augmentation du fonds de roulement

Programme de garanties d'exportations

Notre **Programme de garanties d'exportations** peut aider votre banque à augmenter votre financement. Nous partageons le risque avec elle en fournissant une garantie sur votre emprunt, ce qui l'incite à vous donner accès à plus de fonds de roulement.

Marge pour garanties de cautionnements bancaires

EDC peut vous fournir des lettres de garantie sans que vous ayez à amputer vos liquidités ou votre marge de crédit pour offrir le nantissement requis par votre banque. EDC lui remettra une garantie de 100 % pour tout cautionnement versé en votre nom.

8. SOLUTIONS D'EDC

Garantie de facilité de change

Protégez vos marges grâce à la [**Garantie de facilité de change**](#), ce qui vous permet d'éviter de fournir un nantissement en tant que garantie de paiement pour un contrat de change. Vous pouvez ainsi conserver vos liquidités pour faire des affaires.

Cautionnements d'assurance

Grâce aux [**cautionnements d'assurance**](#), encouragez votre société de cautionnement à vous fournir le cautionnement dont vous avez besoin pour vous développer. Nous pouvons l'assurer contre les pertes en cas d'appel de la garantie.

Investissement direct étranger au Canada

Nous invitons les entreprises étrangères qui veulent investir dans des installations nouvelles ou existantes au Canada, avec ou sans dépenses d'investissement, à communiquer avec nos partenaires fédéraux, dont le Service des délégués commerciaux et Investir au Canada, et d'autres partenaires provinciaux pertinents. Ces ressources peuvent les aider à découvrir les occasions d'investissement potentielles et à prendre de l'expansion à l'étranger.

Les investissements dans de nouvelles installations et dans des installations existantes sont deux catégories distinctes d'investissements directs étrangers. Dans le premier cas, l'entreprise construit de toutes nouvelles installations, tandis que dans le deuxième, elle achète ou loue des installations existantes.

Selon les retombées potentielles des investissements pour le Canada, EDC peut fournir un financement pouvant atteindre la valeur du coût en capital, du coût des approvisionnements canadiens ou du prix d'achat de l'investissement au Canada. Nous proposons des taux concurrentiels aux emprunteurs selon la qualité du crédit, la conjoncture globale du marché et les délais de remboursement envisagés. En règle générale, ce type de financement est accordé en association avec d'autres institutions financières. Pour en savoir plus, communiquez avec les bureaux régionaux d'EDC en Inde.

Programme de partenariats d'affaires mondiaux

Quand une entreprise développe des capacités canadiennes de pointe, EDC peut l'aider grâce à ses solutions d'exportation, ce qui lui permet d'obtenir du financement diversifié et concurrentiel. Ce partenariat peut concourir à divers objectifs, par exemple combler l'écart entre les sexes dans le milieu des technologies, soutenir les entreprises autochtones, de concert avec le Groupe du commerce inclusif d'EDC, et ajouter des acteurs à la chaîne d'approvisionnement d'une entreprise.



9. RESSOURCES SUR LE MONDE DES AFFAIRES EN INDE

Exportation et développement Canada

Vous avez des questions sur la croissance de votre entreprise à l'étranger? Nos conseillers experts du **Centre aide-export** peuvent vous aider.

Le **Programme de jumelage d'affaires** d'EDC met en valeur le savoir-faire canadien auprès des acheteurs étrangers et présente à ceux-ci des entreprises canadiennes qui peuvent contribuer à leur chaîne d'approvisionnement.

Siège social

Exportation et développement Canada
150, rue Slater
Ottawa (Ontario) K1A 1K3
1-800-229-0575

Service des délégués commerciaux du Canada

Le Service des délégués commerciaux du Canada (**SDC**) a des bureaux partout au Canada et 161 représentations à l'étranger, dont plusieurs **en Inde**. Ces bureaux fournissent aux exportateurs et aux investisseurs canadiens des renseignements sur le marché indien, des personnes-ressources qualifiées, des possibilités de partenariats et des conseils pratiques pour les aider à atteindre leurs objectifs dans ce pays.

Gouvernement indien

- **Haut-commissariat de l'Inde au Canada**
- **Direction générale de l'information et des statistiques commerciales**
- **Direction générale du commerce extérieur**
- **Ministère du Commerce et de l'Industrie**
- **Répertoire intégré du gouvernement**

Associations commerciales indo-canadiennes

- **Conseil de commerce Canada-Inde**
- **Chambre de commerce indo-canadienne**
- **Chambre de commerce Indo-Canada**

À PROPOS DU GUIDE

Le présent rapport a été écrit par Dennis Jones, auteur spécialisé en commerce international, relu par **Ladislau Papara**, représentant en chef de l'Inde d'EDC, et révisé par Karen Turner et Janet Wilson. La version française a été révisée par Rose-Anne McSween.

Pour les demandes des médias, écrire à media@edc.ca.



À PROPOS D'EXPORTATION ET DÉVELOPPEMENT CANADA

QUI SOMMES-NOUS?

Société d'État à vocation financière, Exportation et développement Canada (EDC) aide les entreprises canadiennes à générer des retombées au Canada et à l'étranger. EDC leur offre les produits financiers et l'expertise dont elles ont besoin pour percer de nouveaux marchés en toute confiance, réduire le risque financier et croître en mondialisant leurs activités. Ensemble, EDC et les entreprises canadiennes bâissent une économie plus prospère, plus forte et plus durable pour toute la population canadienne.

Pour savoir comment nous pouvons aider votre entreprise, appelez le **1-800-229-0575** ou rendez-vous au www.edc.ca.

AVIS DE NON-RESPONSABILITÉ

Le présent document ne vise aucunement à donner des conseils précis et ne devrait pas être consulté dans cette optique. Il s'agit uniquement d'un aperçu. Il serait malavisé d'agir ou de prendre une décision sans avoir fait une recherche indépendante approfondie et obtenu les conseils d'un professionnel. Bien qu'Exportation et développement Canada (EDC) ait déployé des efforts commercialement raisonnables pour s'assurer de l'exactitude des renseignements contenus dans le présent document, elle ne garantit d'aucune façon leur exactitude, leur actualité ou leur exhaustivité. Le présent document pourrait devenir périmé, en tout ou en partie, à tout moment. Il incombe à l'utilisateur de vérifier les renseignements qu'il contient avant de s'en servir. EDC n'est aucunement responsable des pertes ou dommages occasionnés par une inexactitude, une erreur ou une omission liée au présent document ou en découlant. Le présent document ne vise aucunement à donner des avis juridiques ou fiscaux et ne doit pas servir à cette fin. Pour obtenir des conseils juridiques ou fiscaux, le lecteur doit consulter un professionnel qualifié. EDC est propriétaire de marques de commerce et de marques officielles. Toute utilisation d'une marque de commerce ou d'une marque officielle d'EDC sans sa permission écrite est interdite. Toutes les autres marques de commerce figurant dans ce document appartiennent à leurs propriétaires respectifs. Les renseignements présentés peuvent être modifiés sans préavis. EDC n'assume aucune responsabilité en cas d'inexactitudes dans le présent document.

© Exportation et développement Canada, 2024. Tous droits réservés.