



GUIDE D'EDC

CONSEILS POUR FAIRE BONNE FIGURE EN INDE

Voici comment y maximiser votre succès



Canada


UN MONDE À CONQUÉRIR

En matière d'étiquette des affaires, ce qui est acceptable ou non peut varier d'un pays à l'autre. Pour connaître du succès en affaires à l'international, il faut bien comprendre la culture, les traditions et les habitudes commerciales de vos clients et partenaires dans vos marchés cibles, et y adapter vos communications et vos stratégies d'affaires.

Cela pourrait jouer un rôle décisif dans l'obtention – ou la perte – d'un contrat.

L'Inde est un partenaire commercial majeur du Canada et demeure un marché fertile en perspectives d'investissement et d'exportation pour nos entreprises, à l'heure où notre économie se remet des répercussions de la COVID-19. Les particularités culturelles varient d'un pays à l'autre, mais en adaptant vos stratégies de négociation et de communication, vous pouvez maximiser votre succès commercial en Inde.

5 RÈGLES D'ÉTIQUETTE À OBSERVER

- 1. Langue et tenue vestimentaire :** Bien qu'il y ait plus de 20 langues reconnues en Inde, l'anglais est une langue officielle et c'est celle que l'on privilégie pour les affaires. Il est de coutume d'échanger des cartes professionnelles à la première rencontre et il est de mise de soigner sa tenue pour une réunion d'affaires, bien que le complet-cravate ne soit pas toujours nécessaire. Votre interlocuteur s'attend à une poignée de main et il est possible que la conversation glisse vers des sujets plus personnels. Il ne faut donc pas s'étonner si l'on s'informe de votre famille. Saluez toujours la personne la plus haute placée en premier.
- 2. La détermination des prix est cruciale :** L'Inde peut compter sur une abondance de travailleurs qualifiés, c'est pourquoi le monde frappe à sa porte. Puisque ce pays a l'embarras du choix, les entreprises canadiennes qui souhaitent y faire des affaires font face à une concurrence féroce de la part de sociétés de partout dans le monde. Il importe donc de fixer correctement ses prix. Pour réussir en Inde, il est primordial de bien comprendre la culture. Évitez de dire les choses trop franchement, ce pourrait être jugé offensant dans un pays où l'on prise les relations.
- 3. Persévérance et présence :** Plus grande démocratie du monde, l'Inde est un pays densément peuplé où la concurrence est forte. Dans pratiquement toutes les sphères de la vie, les Indiens ont dû se battre pour obtenir les ressources, l'attention et les emplois leur permettant de survivre. Le milieu des affaires ne fait pas exception. Pour conclure une entente et continuer de prospérer, les entreprises canadiennes doivent se montrer stratégiques, rigoureuses et patientes, et il peut s'avérer extrêmement avantageux d'avoir un représentant sur place.
- 4. Trouver le bon partenaire et se développer :** Pour établir un partenariat international, il faut des réseaux et des alliés commerciaux. En Inde, il est primordial de trouver le bon acheteur, le bon partenaire d'affaires ou le bon associé sur place. Le fait d'avoir le bon partenaire local déterminera la réussite de votre entreprise et de toute l'aventure. C'est dans le marché de consommateurs indien que la classe moyenne croît le plus rapidement. Les entreprises canadiennes doivent donc pouvoir répondre à une forte demande et ne pas perdre de vue qu'elles pourraient devoir intensifier considérablement leurs activités.
- 5. Diversité et stratégie :** L'Inde est l'un des pays les plus diversifiés de la planète, qu'il s'agisse de sa population, des races, de sa géographie, des préférences des consommateurs, des langues ou des mets. Il importe de commencer par choisir un secteur d'activité et une région en particulier pour ensuite élaborer sa stratégie en fonction de ce choix. En effet, ce qui fonctionne dans une région ne fonctionnera pas nécessairement ailleurs. Il y a de nombreuses fêtes religieuses. Consultez le calendrier avant de programmer une réunion.



FAITS INTÉRESSANTS SUR L'INDE

- C'est de l'Inde que nous viennent de nombreux sports et jeux d'intérieur, dont le badminton, le polo, les échecs et les jeux de société *Serpents et échelles* et *Ludo*.
- Les vaches sont des animaux sacrés dans ce pays. Il ne faut donc pas s'étonner d'en voir une marcher dans la rue. Jusqu'à 30 % des Indiens seraient végétariens, alors que beaucoup mangent du poisson, mais aucune viande.
- Les Indiens sont très accueillants. Ils offrent systématiquement du thé (chai) et du café à leurs visiteurs et partenaires d'affaires. L'Inde est le deuxième producteur de thé au monde et le plus grand producteur d'épices de la planète, songeons au curcuma, au cumin, au safran et aux poudres de chili.
- Bollywood, l'industrie cinématographique indienne, produit plus de 1 000 films par année, soit presque le double de Hollywood.
- L'Inde est le pays des temples. On y trouve plus de deux millions de temples hindous et 300 000 mosquées. Lieu d'origine du yoga, la ville sainte de Varanasi, qu'on surnomme aussi la plus ancienne ville vivante au monde, possède plus de 23 000 temples. Connue pour la grande beauté de son architecture, le Taj Mahal est le monument le plus emblématique et prisé du pays.
- L'Inde a donné au monde le nombre zéro. Les Babyloniens utilisaient zéro pour signifier « absent », mais ce sont les Indiens qui ont été les premiers à s'en servir comme symbole mathématique.

POUR EN SAVOIR PLUS

- L'Inde est un marché important pour EDC : consultez notre page d'information sur ce [pays](#).
- Visitez les [pages](#) sur l'Inde du Service des délégués commerciaux du Canada.
- Consultez les [pages](#) sur le Canada et l'Inde du gouvernement du Canada.
- Communiquez avec [Ladislau Papara](mailto:Ladislau.Papara@edc.ca) (L.Papara@edc.ca), représentant en chef, Inde à EDC et lisez [son blogue](#) sur les débouchés en Inde.

À PROPOS D'EXPORTATION ET DÉVELOPPEMENT CANADA

Qui nous sommes

Exportation et développement Canada (EDC) est l'organisme de crédit à l'exportation du Canada. Notre mandat consiste à soutenir et à développer le commerce extérieur du Canada en aidant les entreprises canadiennes à profiter des débouchés offerts sur le marché international. Nous sommes une société d'État financièrement autonome, indépendante du gouvernement du Canada.

Avis de non-responsabilité

Le présent document est une compilation de renseignements accessibles au public. Il ne vise aucunement à donner des conseils précis et ne devrait pas être consulté dans cette optique, car son but est simplement d'offrir un tour d'horizon. Il serait donc malavisé d'agir ou de prendre une décision sans avoir fait une recherche approfondie indépendante et obtenu des conseils d'un professionnel sur le sujet précis traité. 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, EDC 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 dans ce contenu. Le présent document ne vise aucunement à donner des avis juridiques ou fiscaux et ne doit pas servir à cette fin. Pour obtenir ce genre de conseils, il est recommandé de consulter un professionnel compétent. 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 strictement 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, 2021. Tous droits réservés.