

# Latitude internationale

accompagner votre entreprise sur les marchés extérieurs

## Banque de l'Economie

Le nouvel esprit d'entreprise

à l'essentiel

n°4 - janv - fév 2010



Inde

DOSSIER

indicateurs

6,8%

Taux de croissance  
prévu en 2009

## Éditorial

L'Inde évoquait surtout, il n'y a pas si longtemps, des images exotiques : tigres, épices, maharajas... mais aussi des images de misère et même de désespoir. Qui aurait imaginé qu'en l'espace d'à peine 15 ans, le pays devienne, avec la Chine, l'un des acteurs majeurs de la mondialisation ?

L'économie indienne a en effet connu une croissance impressionnante depuis 20 ans d'environ 6% par an en moyenne. En raison de leur faible exposition internationale, les banques indiennes ont été peu affectées par la crise financière et, malgré le ralentissement mondial, le taux de croissance du PIB indien devrait être de 6,8% en 2009 selon la Banque Asiatique de Développement.

L'ouverture croissante de l'économie indienne aux échanges extérieurs et son potentiel de développement offrent des perspectives considérables aux entreprises françaises.

La récente loi de développement du commerce extérieur indien (2009-2014) prévoit notamment la possibilité d'importer hors taxes les biens d'équipement, l'extension du régime de remboursement des droits de douane et diverses mesures destinées à faciliter les échanges avec les partenaires commerciaux de l'Inde.

Les perspectives sont d'ores et déjà prometteuses : les entreprises indiennes ont ainsi investi près de 60 milliards d'euros dans des projets locaux au troisième trimestre 2009, soit une augmentation de 89% par rapport au trimestre précédent, une croissance due principalement à l'industrie minière, aux services et aux industries manufacturières.

Toutefois, des investissements importants seront nécessaires pour réaliser l'indispensable mise à niveau des infrastructures indiennes et combler le retard du secteur de l'éducation par rapport aux besoins considérables du pays.

Autant d'évolutions qui continueront à offrir, pendant de nombreuses années, des opportunités aux entreprises françaises qui souhaitent s'implanter en Inde.

Les spécialistes de l'international de notre Groupe sont à votre disposition pour vous accompagner dans vos projets sur ce pays. La prochaine journée-pays Inde dans votre région vous permettra d'aborder avec eux, lors d'un entretien individuel, vos attentes concrètes sur les aspects opérationnels de votre démarche.

**Thierry Delarue**

Directeur des Activités Internationales



## DOSSIER

- Système bancaire
- Secteurs porteurs
- Échanges commerciaux
- Indicateurs
- Conseils pratiques

## REPÈRES

- La France : **9<sup>ème</sup>** investisseur en Inde avec **1 352 Mds \$** cumulés
- **550** implantations françaises en Inde, employant plus de 90 000 personnes
- **1<sup>er</sup>** producteur de lait
- **1<sup>ère</sup>** surface agricole au monde

## CHIFFRES 2009

**1 201 Mds \$** PIB nominal

**1 068 \$** PIB par habitant

**8,9 %** Taux d'inflation

**BBB-** : Notation dette souveraine à long terme (Standard & Poor's et Fitch)

# Inde

## Accessible malgré ses différences

**A** la fois déroutante et familière, l'Inde est aujourd'hui un pays caractérisé par le dynamisme, la confiance en l'avenir de ses citoyens et par de nombreuses opportunités.

S'il est vrai que 200 ans de domination britannique ont laissé de nombreuses traces dans la culture indienne, elle n'en reste pas moins profondément spécifique, surprenante... et différente.

Les Indiens sont les premiers consommateurs de leurs propres produits culturels. Les vêtements traditionnels sont encore largement portés, les Indiens ne consomment quasiment que leur nourriture traditionnelle, regardent des films indiens (la part de marché d'Hollywood est minuscule), écoutent de la musique indienne et utilisent largement la médecine traditionnelle (Ayurveda), désormais vendue en gélules par de grands laboratoires.

On se laisse parfois tromper par l'adaptabilité des Indiens qui, en Europe ou aux USA, sont prompts à apprendre la langue du pays d'accueil (l'anglais est de toute façon déjà largement parlé en Inde) et à se fondre dans la culture locale.

Un sens de l'hospitalité développé et une aversion pour les conflits en font un peuple facile d'accès et agréable.

Les mentalités sont toutefois extrêmement différentes et les Indiens sont les premiers à revendiquer leurs spécificités :

- l'essentiel des mariages est encore arrangé par les familles, le plus souvent au sein d'une même communauté (caste, ethnie, origine géographique...),
- les religions jouent un rôle important dans la vie quotidienne (aucune entreprise, fut-elle



une multinationale, ne s'installe dans un bureau sans faire venir un prêtre local pour réaliser le traditionnel "puja"),

- on vit encore beaucoup en "Famille Unie": maison unique dans laquelle plusieurs générations cohabitent sous le même toit. La timide multiplication des "familles nucléaires" (foyers indépendants) dans les villes est une tendance qui inquiète les traditionalistes et réjouit les vendeurs de biens de consommation,
- de nombreuses épouses se lèvent à l'aube pour préparer le déjeuner de leur mari, que celui-ci emportera dans une "tiffin box" (container métallique à étages) qu'il consommera au bureau pour déjeuner...

Ces exemples ne sont qu'une partie infime des spécificités dont il faudra tenir compte lorsque l'on travaille avec l'Inde.

Le pays semble pourtant étrangement familier. Les Français y retrouvent une culture riche, ayant influencé l'occident depuis des siècles et des interlocuteurs ouverts, dynamiques et accessibles. Passé le choc initial, il est facile de se sentir à l'aise lorsque l'on accepte le pays et ses difficultés.

Il ne faut toutefois pas oublier que les différences sont profondes et qu'une bonne connaissance de la culture reste indispensable au décryptage des situations. ■

# La **BECM** pour vous en Inde



## parcours

**Mathieu Jouve-Villard**  
40 ans

### Formation

- Institut Supérieur du Commerce de Paris

### Carrière

- **1994 – 1996 :** Thales - Adjoint à la délégation Inde
- **1996 – 2001 :** Créé et dirige une société d'import et de distribution au sein du groupe Francis Wacziarg, en charge de la division conseil aux entreprises
- **2001 – 2009 :** Attaché au bureau du Groupe en Inde
- **2009 :** Directeur du bureau de représentation en Inde.

**Amrit Pal Singh**  
35 ans

### Formation

- Maîtrise de français de l'Université de Delhi
- Université de Rennes - II
- MBA - Institute of Management Technology

### Carrière

- **2001–2008 :** Numéro deux à la section financière de l'Ambassade de France en Inde
- **Depuis Février 2008 :** Adjoint du bureau de représentation en Inde

Le bureau de représentation du Groupe en Inde est dirigé par Mathieu Jouve-Villard, français installé localement depuis près de 15 ans après des séjours réguliers depuis 1976.

Mathieu Jouve-Villard a pris en 2009 la suite de Francis Wacziarg (qui quitte la représentation du Groupe après plus de vingt ans) ; il connaît bien les opérations du bureau qu'il gère en tant qu'adjoint depuis 2001.

Il est assisté d'Amrit Pal Singh, Indien francophone, titulaire d'un MBA et ex numéro deux à la section financière de l'Ambassade de France en Inde.

Notre équipe maîtrise parfaitement les subtilités des cultures indienne et française et jouit d'une longue expérience dans l'accompagnement des entreprises en Inde.

Les spécificités du marché indien et la complexité du système bancaire local rendent difficile une approche en solitaire. La combinaison des points de vue bancaire et opérationnel de nos équipes sur place nous permet de conseiller notre clientèle entreprise de manière à la fois concrète et stratégique.

Les principaux obstacles rencontrés dans la mise en place des projets découlent dans leur grande majorité des importantes différences culturelles. Certains malentendus peuvent entraîner une méfiance mutuelle, des pertes d'informations, des problèmes de délais et bien souvent une mise en œuvre défectueuse des projets entrepris en commun.

Si les équipes indiennes sont le plus souvent compétentes, travailleuses et ingénieuses, le niveau technologique local requiert parfois quelques mises à jour et les cultures de mana-

gement peuvent être difficiles à appréhender d'un point de vue européen.

Nous intervenons en amont des projets et tentons de promouvoir une approche d'entrée réaliste qui permettra à l'entreprise française d'évaluer au mieux l'opportunité d'un mouvement vers l'Inde (que nous savons aussi parfois déconseiller) et de collecter rapidement les données nécessaires à la mise en place d'une stratégie opérationnelle.

A titre d'exemple, notre bureau a accompagné un nombre important d'entreprises, tant en matière de sourcing qu'en termes de développement commercial, et ce, sur de multiples produits : sourcing de produits divers (meubles, décoration de jardin, textile etc.) et réalisation de démarches structurées dans les domaines agricole, agro alimentaire, chimique, pharmaceutique, médical, dans l'hôtellerie etc.

Notre démarche, pragmatique et proche du terrain, basée sur une expérience unique du pays, nous différencie clairement des outils classiques d'approche du marché. ■

« Notre équipe maîtrise les subtilités des cultures indienne et française »



(De gauche à droite)  
Amrit pal Singh, Mathieu Jouve-Villard et Rumi Saikia

### ► contacts

Pour rencontrer notre représentant, contactez votre chargé d'affaires en agence.



## Le système bancaire et les moyens de paiement

### Le système bancaire

- ▶ La structure du système bancaire change lentement, passant d'un grand nombre de petites banques à un petit nombre de grandes banques.
- ▶ De plus, les compétences des banques indiennes se diversifient rapidement. Les banques indiennes d'aujourd'hui n'offrent pas simplement des services bancaires mais proposent aussi d'autres produits financiers tels que des fonds mutuels, des assurances, des produits d'investissement...
- ▶ Les banques indiennes n'ont pas été affectées par la crise récente, à l'exception de celles plus exposées sur les marchés internationaux : ICICI, State Bank of India, Bank of India et Bank of Baroda.
- ▶ Dans l'ensemble, le système bancaire indien bénéficie d'un cadre institutionnel et administratif stable, structuré et efficace. Les organismes de contrôle jouent leur rôle et l'évolution des superstructures financières figure en tête des réformes économiques.
- ▶ Moyen de paiement utilisé : crédit documentaire.

## secteurs porteurs

- ▶ **TIC** : secteur phare de l'Inde.
- ▶ **Biotechnologies**
- ▶ **Pharmacie** : 4<sup>ème</sup> place de la production mondiale.
- ▶ **Immobilier** : fort besoin en nouveaux logements (plus de 24.3 millions d'ici 2015).
- ▶ **Agro-alimentaire** : tandis que l'Inde possède des approvisionnements alimentaires abondants, l'industrie agro-alimentaire est très peu développée : seulement 2 % des fruits et légumes et 35 % du lait sont transformés. Le secteur offre donc un potentiel important à exploiter.
- ▶ **Automobile**
- ▶ **Commerce de détail** : actuellement dominé par les marchands inorganisés de toutes tailles, ce secteur pourrait révolutionner la consommation en Inde.
- ▶ **Aviation** : secteur en pleine expansion.

## échanges commerciaux

Les 3 premiers clients et fournisseurs de l'Inde sont : les USA, les EAU et la Chine.

- ▶ **Commerce bilatéral franco-indien :** en 2008, les importations françaises totales en provenance de l'Inde s'élevaient à 3,5 Mds euros contre 3,3 Mds euros pour les exportations françaises en Inde.
- ▶ **Les exportations en 2008 :** bateaux, avions, trains et motos (42,4% du total), équipements mécaniques (13%), équipements

électriques (8%), produits chimiques (8%), métaux et produits métalliques (8,5%), composants électriques et électroniques (6,3%).

- ▶ **Les importations en 2008 :** habillement et cuir (28%), combustibles et carburants (18,8%), équipements mécaniques (5,2%), produits chimiques (8,8%), produits de l'industrie textile (8,7%), métaux et produits métalliques (4,4%).



- **Superficie :** 3 288 000 km<sup>2</sup> (6 fois la France)
- **Capitale :** New Delhi
- **Villes principales :** Mumbai, Delhi, Kolkata, Chennai, Hyderabad, Pune, Bangalore
- **Nombre d'habitants :** 1 109 Millions (2<sup>ème</sup> au monde, 17 fois la France)
- **Démographie :** 24 villes > 1M Hab.
- **Langues officielles :** Anglais, Hindi et 16 autres langues locales
- **Monnaie nationale :** Roupie Indienne, 1 EUR = env. 65 INR (cours moyen en 2008/2009)

### POUR EN SAVOIR PLUS

Vous souhaitez conquérir et développer des marchés, la BECM vous accompagne dans votre stratégie commerciale sur un ou plusieurs pays et trouve des partenaires industriels et commerciaux. Renseignez-vous auprès de votre **chargé d'affaires** en agence. Vous pouvez également consulter notre site : [www.becm.fr](http://www.becm.fr)

## points forts / points faibles

### Les points forts

- ▶ Un marché de plus en plus ouvert.
- ▶ Une économie stable par rapport aux autres pays développés ou émergents.
- ▶ Un usage répandu de l'anglais.
- ▶ Un marché interne représentant environ 60 % du PIB indien.
- ▶ Un coût avantageux de la main d'œuvre sur certains secteurs.
- ▶ Des institutions stables.
- ▶ Un pays démographiquement jeune.
- ▶ Un niveau d'éducation très élevé chez les diplômés.

### Les points faibles

- ▶ Des loyers relativement élevés surtout dans les grandes villes.
- ▶ Une pénurie importante des ressources en eau et en énergie.
- ▶ Un taux d'urbanisation important qui accélère la dégradation de l'environnement et accroît considérablement le manque d'infrastructures.
- ▶ Une culture très éloignée de la culture française.
- ▶ Des coûts de main d'œuvre croissants dans certains secteurs, notamment celui des technologies de l'information.
- ▶ Des inégalités croissantes.
- ▶ Un système administratif encore lourd.

## conseils pratiques

- ▶ Bien déterminer son prix : pour les consommateurs comme pour les entreprises, il est capital d'être compétitif.
- ▶ Bien choisir ses partenaires : le choix initial est capital car il est souvent difficile d'aborder seul le marché indien. Un partenaire mal choisi peut, par contre, compromettre le projet le mieux préparé.
- ▶ Ne pas faire l'impasse sur l'investissement initial, presque toujours nécessaire. Une étude de marché, le choix des partenaires ou la promotion d'un produit nouveau peuvent éviter de mauvaises surprises et s'avérer particulièrement profitables.
- ▶ Ne pas négliger le suivi des contacts entrepris après une mission en Inde. Ce suivi est capital pour concrétiser la rencontre.
- ▶ Envoyer un interlocuteur expérimenté. Les Indiens sont prompts à identifier l'inexpérience. Ce sont de redoutables négociateurs.
- ▶ Respecter ses interlocuteurs en dépit des différences culturelles. Même s'ils peuvent paraître confus, ils sont le plus souvent pragmatiques et abordent toujours une rencontre avec un objectif précis, parfois inattendu.
- ▶ Garder une attitude flexible dans les négociations car un compromis est toujours possible.

# Le cap de l'ouverture

## Une économie tonique et résistante

Depuis la mise en place de sa politique d'ouverture économique, l'Inde a maintenu le cap de la croissance et a, à chaque fois, tiré son épingle du jeu dans les temps difficiles.

En dépit d'un désordre apparent, le pays est doté d'un système législatif qui fonctionne, d'institutions relativement efficaces et d'une population confiante en l'avenir.

Créatrice de valeur, l'économie indienne continue à attirer des investisseurs de tous pays, en dépit de certaines faiblesses structurelles.

## Une croissance basée sur une création de valeur

La qualité de la main d'oeuvre et son coût relativement bas font de l'Inde une destination privilégiée pour les contrats d'outsourcing. Parallèlement, l'esprit entrepreneurial local a doté le pays de grands groupes industriels et d'un riche tissu de PME, également présentes dans les petites agglomérations.

La politique du gouvernement indien a toujours visé à faire de l'Inde une puissance industrielle. Toutefois, l'incapacité des gestionnaires indiens à concurrencer les prix chinois oblige depuis longtemps l'Inde à monter dans l'échelle de valeur.

## Un système financier régulé et protégé

Le système financier indien est solide et relativement stable, régulé par des institutions actives (SEBI, RBI...).

L'Inde a été protégée de la crise Asiatique de 1997 et n'a presque pas été directement touchée par la dernière crise financière. Si la crise économique mondiale est évidemment ressentie, le gouvernement conduit une politique financière et monétaire qui se traduit par le maintien d'une croissance élevée. Des mesures incitatives à l'investissement et au développement du commerce extérieur ont notamment été mises en place par les autorités.

## Les fondamentaux solides du marché intérieur

Si l'Inde a dépassé le milliard d'habitants, elle représente un marché de "seulement" 300 millions de consommateurs qui s'appuie sur une épargne solide, sur des consommateurs propriétaires souvent jeunes (la moitié de la population a moins de 25 ans) et sur la classe moyenne qui s'est constituée ces dernières années. Tendances : le marché intérieur monte en gamme.

## Les défis de la diversité

S'il est vrai que les institutions indiennes fonctionnent, l'incroyable diversité ethnique, religieuse, économique et géographique du pays en fait un état difficile à gouverner.

L'Inde a pourtant réussi à garder le cap de l'ouverture. Les deux Indes – rurale et urbaine – sont étroitement liées par le système des migrations pour le travail.

- **L'Inde rurale** : peu d'infrastructures, une réserve agricole, une population peu éduquée avec des difficultés d'accès

aux services modernes. On y trouve beaucoup de gens très fortunés, mais leur richesse reste difficile à recenser. Les disparités entre les États peuvent être conséquentes.

- **L'Inde urbaine** est concentrée autour de 4 villes principales. Les villes de plus de 1 million d'habitants, ainsi que des centaines de villes de 100 000 à 1 million d'habitants, jouissent d'un fort potentiel de croissance.

Les populations urbaines sont plus cosmopolites, plus consommatrices et mieux équipées.

## En conclusion :

Bien que complexe et culturellement éloignée de l'Europe, l'Inde est un marché considérable et varié, dans lequel les entreprises françaises, y compris les PME, peuvent trouver de nombreux débouchés. ■

### ► contactez-nous

Votre chargé d'affaires en agence est à votre disposition pour vous accompagner dans toutes vos démarches sur cette zone.

# Trade Services

## La communication interactive au service de vos flux internationaux.

Aujourd'hui : la gestion des crédits documentaires.

Trade Services, le nouvel outil banque-clients pour les opérations internationales, est disponible depuis le dernier trimestre 2009 : l'opinion des utilisateurs est déjà très favorable.

Un grand nombre de témoignages provient d'entreprises qui remplacent l'ancien outil Netimex par Trade Services pour les envois d'instructions de gestion des crédits documentaires à l'importation.

Tous sont unanimes :

### ► Le nouveau logiciel est plus convivial

Les crédits documentaires restent rédigés en langue anglaise pour optimiser le nombre des bénéficiaires capables de travailler dans la langue des affaires, mais les écrans de travail sont présentés en langue française.



### ► Un soin particulier a été apporté à la clarté et la simplicité d'utilisation

- Trade Services fournit des clefs à qui veut se familiariser avec ce moyen de paiement : fiches et schémas sur la technique des crédits documentaires, lettres de crédit stand-by et utilisation des incoterms.
- Le regroupement des postes est logique : les intervenants, les modalités, les marchandises, les documents.
- La consultation des dossiers en cours, du statut, de l'historique, des pièces jointes échangées est large.
- L'échéancier des règlements à effectuer est immédiatement disponible ; le montant utilisé et le montant disponible pour de nouvelles opérations aussi.
- Vous pouvez ouvrir un crédit dans un temps très court en utilisant vos modèles en bibliothèque ou créer de toutes pièces un projet nouveau à soumettre pour accord à votre fournisseur.

### ► De nouveaux services ont vu le jour...

- Trade Services traite aussi les crédits documentaires à l'exportation : vous consultez en ligne les crédits que notre banque est chargée de notifier en votre faveur.
- Le logiciel vous permet de solliciter la confirmation du crédit, c'est-à-dire la garantie de bonne fin que peut ajouter notre banque à l'engagement de paiement de la banque émettrice, afin de vous dégager du risque de défaillance de la banque étrangère ou du pays concerné.
- Avec Trade Services, vous créez aussi vos projets de crédits documentaires et vous les transmettez à votre acheteur responsable de l'ouverture du crédit documentaire.

C'est une sage façon de faire pour obtenir un crédit documentaire conforme aux conditions d'exécution du contrat, une précaution qui vous évitera des frais, et les difficultés relationnelles avec votre contractant liées à vos demandes de modification des crédits reçus.

- Grâce à l'utilisation des documents scannés qui peuvent accompagner nos échanges, vous pouvez aussi nous soumettre pour pré-vérification un document important de votre dossier.

.../...

### ► contactez-nous

Pour en savoir plus, contactez votre chargé d'affaires en agence.

# Trade Services

## La communication interactive au service de vos flux internationaux.

« Le même outil pour nos crédits documentaires import et export, génial !  
Ça va nous simplifier la vie... »

### ► ... D'autres services arrivent très prochainement !

Trade Services va permettre prochainement de gérer en ligne

- vos crédits documentaires transférables
- vos demandes d'achat sans recours des créances réglées par crédit documentaire payable à terme différé. Il s'agit d'obtenir un paiement définitif de la part de notre établissement sous déduction d'intérêts d'escompte, dès que les documents sont reconnus conformes et que la créance est certaine. Cette opération peut intervenir pour des règlements à partir de 60 000 euros et d'une durée de 90 jours minimum, sous réserve de l'acceptation du risque.

Nous avons également reçu des témoignages de clients qui n'utilisaient pas Netimex et qui utilisent directement Trade Services.

« Je n'utilisais pas votre ancien outil, mais je vais utiliser Trade Services, d'autant plus que vos futurs services m'intéressent ».

En effet, avec l'arrivée de Trade Services, les instructions transmises par papier vont devenir l'exception. Trade Services garantit une transmission d'information complète, immédiate, formatée selon les usages internationaux, directement intégrable dans notre outil de traitement pour une plus grande réactivité.

Trade Services deviendra progressivement un pivot de la relation entre la banque et ses clients importateurs et exportateurs.

Des services complémentaires, accessibles grâce au logiciel, viendront enrichir régulièrement ce nouvel outil, dont prochainement :

- La consultation de l'état des dossiers de remises documentaires et de chèques et effets sur l'étranger,
- Le financement de l'activité internationale.

« Les nouveaux écrans de navigation en français rassurent mon assistante : elle trouve que le crédit documentaire, c'est bien assez compliqué... sans en rajouter avec des écrans en anglais ! »

Trade Services est un outil moderne et efficace adapté à votre entreprise.

Contactez votre chargé d'affaires pour l'installer.

« Qu'il s'agisse des virements ou des crédits documentaires, vos outils de saisie sous Internet sont top ! »



Banque de l'Économie  
Le nouvel esprit d'entreprise

n° 4 - janvier - février 2010

Directeur de la publication : Thierry Delarue - Rédactrice en chef : Danièle Luczak

Comité éditorial : Nadège De Cauwer, Jean Lhermite

Crédits photos : © T. Lucet, © B. Sharvy, © Kshishtof, © Pebo, © Jupiter images,

Réalisation : Mistigris communication

Impression : GRLI INTERPRINT - Dépôt légal : février 2010.

### ► contactez-nous

Pour en savoir plus, contactez votre chargé d'affaires en agence.

Banque de l'Économie du Commerce et de la Monétique - Société par Actions Simplifiée au capital de 91 094 420 euros -

R.C.S. Strasbourg B 379 522 600 - Code N.I.C. 651 C - N° de TVA Intracommunautaire : FR 48 379 522 600 - N° ORIAS : 07 025 384

Siège social : 34, rue du Wacken - 67913 Strasbourg Cedex 9 - Tél. : 03 88 14 74 74 - Télécopie : 03 88 14 75 10

Site internet : www.becm.fr