

Latitude internationale

accompagner votre entreprise sur les marchés extérieurs

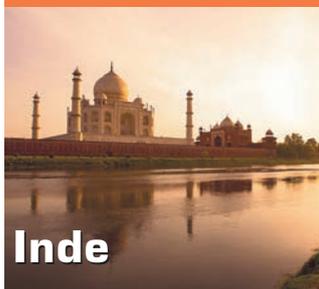
BANQUE EUROPÉENNE

Crédit  Mutuel

à l'essentiel

Éditorial

n°14 - sept - oct 2012



Inde

▶ DOSSIER

indicateurs

3^{ème}

puissance
économique
d'Asie.

Pays complexe et fascinant, l'Inde moderne est l'héritière des diverses civilisations et influences qui se sont succédé sur son territoire, des premiers établissements connus dans la Vallée de l'Indus, aux invasions étrangères multiples dont celles d'Alexandre le Grand, des Arabes, des Mongols et des puissances européennes, avec les comptoirs portugais, français et la colonisation britannique.

Indépendante depuis 1947, l'Inde est à ce jour la 3^{ème} puissance économique d'Asie avec un PIB dépassant 2000 Mds USD en 2011 pour une population de 1240 millions d'habitants. Après avoir connu une forte croissance, qui a atteint 9 % au 1^{er} trimestre 2010, l'économie indienne ralentit depuis la fin 2011 avec un niveau attendu en 2012 de l'ordre de 7 %, très inférieur aux prévisions budgétaires du gouvernement et insuffisant pour faire reculer la pauvreté. L'inflation demeure également élevée en dépit de la hausse des taux directeurs et les déficits publics persistent.

Pays de forts contrastes économiques, culturels et sociaux, l'Inde est encore essentiellement rurale avec un secteur agricole qui emploie

plus des deux tiers de la population. Toutefois de nombreuses réformes ont été lancées et les projets d'infrastructures annoncés par le gouvernement sont porteurs d'avenir. Ainsi, l'Inde attire un niveau élevé d'investissements directs étrangers grâce à son potentiel de développement, son dynamisme, et sa compétitivité, notamment dans le domaine manufacturier ou des services.

Le secteur bancaire, dominé par les banques publiques, est financièrement solide.

Nul doute que pour réussir sur le marché indien et maîtriser ses diverses facettes, il convient de conduire au préalable une réflexion approfondie, de déterminer une stratégie précise, de sélectionner ses partenaires avec soin et de s'entourer du conseil de professionnels expérimentés.

Nos spécialistes en France et en Inde, où le Groupe est présent de longue date, sont mobilisés pour vous accompagner dans vos projets. Je vous invite à contacter votre chargé d'affaires qui vous mettra en relation avec eux, selon vos besoins.

Thierry Delarue

Directeur des Activités Internationales



DOSSIER

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

REPÈRES

- **3^{ème}** économie mondiale en PIB (parité de pouvoir d'achat)
- **4^{ème}** producteur de fer
- **1^{er}** producteur de lait
- **5^{ème}** consommateur de carburants
- **55** milliardaires Indiens (4^{ème} rang au monde)
- **2^{ème}** surface agricole mondiale
- **2^{ème}** pays le plus peuplé au monde avec 1,2 milliard d'habitants (devrait dépasser la Chine en 2025)
- **1/3** de la population de moins de 14 ans

CHIFFRES 2011

\$1562 PIB/Habitant

6,9 % Taux de Croissance (2011/12)

8,9 % Inflation (2011/12)

(Source : global insight)

Inde

Une grande puissance émergente de plus d'un milliard d'habitants

Pays du sud de l'Asie occupant la majeure partie du sous-continent indien, l'Inde est l'un des quatre foyers de civilisations parmi les plus anciennes, avec L'Egypte, la Chine et la Mésopotamie ; son histoire, très riche, se perd dans la nuit des temps.

Le premier contact entre l'Inde et l'Europe se fait lors de l'expédition du portugais Vasco de Gama en 1497. S'ensuivra l'implantation de nombreux comptoirs commerciaux, notamment par le Portugal, la France et la Grande Bretagne, qui prendra progressivement le contrôle de la quasi-totalité du pays : l'Inde deviendra une possession directe de la couronne britannique et la reine Victoria en sera proclamée impératrice en 1877.

Sous l'influence du mouvement nationaliste de Gandhi et Nehru, cette période coloniale s'achèvera en 1947 avec la division de l'Empire des Indes entre le Pakistan et l'Union Indienne, qui deviendra à son tour une République dès 1950. Depuis lors et malgré des tensions récurrentes avec le Pakistan, l'Inde a vu sa démographie exploser et son économie prendre un essor extraordinaire.

Aujourd'hui, géant de plus d'un milliard d'habitants, l'Inde fait partie des grandes puissances émergentes aux côtés de la Chine, de la Russie et du Brésil. L'économie indienne jouit d'une croissance forte, reposant sur une assise diversifiée, ayant atteint des niveaux records ces dix dernières années,

malgré un fléchissement lié à la récession mondiale depuis 2009.

Même si l'Inde reste sous de nombreux aspects un pays en développement (faible niveau de PIB par habitant, large partie de la population vivant encore sous le seuil de pauvreté malgré l'émergence d'une classe moyenne dynamique), elle représente un marché incontournable pour les entreprises.

Depuis les années 1980, les relations diplomatiques et économiques franco-indiennes ont pris une nouvelle envergure, à travers de fréquentes visites d'Etat et une coopération en matière

« Un marché diversifié en forte croissance »

notamment, de sécurité et de recherche nucléaire civile. Avec 750 implantations relevant de 300 maisons mères et 180 000 salariés (dont une majorité d'emplois qualifiés), les entreprises françaises sont présentes sur tout le territoire indien avec une dominante dans les grandes métropoles (Delhi, Bombay, Bangalore). Leurs investissements s'élèvent par ailleurs à près de 10 milliards d'euros sur la période 2008-2012. ■



La **BECM** pour vous en Inde



parcours

Mathieu Jouve-Villard
42 ans, marié, un enfant

Expérience

- Depuis 2009 : Directeur du bureau de représentation en Inde

- 2001-2009 : Attaché au bureau du Groupe en Inde

- 1996-2001 : Créateur et dirigeant d'une société d'import et de distribution au sein du groupe Francis Wacziarg, en charge de la division conseil aux entreprises

- 1994-1996 : Thales : Adjoint à la délégation Inde

Formation

• Institut Supérieur du Commerce de Paris

Amrit Pal Singh
37 ans

Expérience

- Depuis février 2008 : adjoint du bureau de représentation en Inde

- 2001-2008 : Section financière de l'Ambassade de France en Inde

Formation

• Maîtrise de français à l'université de Delhi
• Université de Rennes II
• MBA – Institute of Management Technology.

Maîtrisant parfaitement les spécificités du marché indien, l'équipe du bureau de représentation en Inde, installée à New Delhi, accompagne les entreprises françaises sur le terrain depuis de nombreuses années.

Son expertise lui permet d'intervenir dans les domaines suivants :

- **Analyses des marchés (concurrence, circuits de distribution et d'approvisionnement, réglementations etc.)**
- **Recherches de partenaires commerciaux ou industriels dans de nombreux secteurs (meubles et décoration de jardin, textile etc.)**
- **Organisation de missions de prospection : prise de rendez-vous avec des sociétés locales potentiellement intéressées par les produits des clients, accompagnement aux entretiens, assistance à la négociation etc.**
- **Aide à l'implantation :**
 - ➔ constitution et coordination d'une équipe d'experts locaux (avocats, fiscalistes...),
 - ➔ conseil stratégique : ciblage de partenaires locaux, études de marché...
 - ➔ recherches de cibles d'acquisition,
 - ➔ assistance dans les négociations,
 - ➔ collecte des données nécessaires à la mise en place de stratégies opérationnelles,
 - ➔ assistance à la résolution des problèmes logistiques (distances, localisations...).
- **Assistance bancaire et financière :**
 - ➔ conseils sur les moyens de paiement pour sécuriser les opérations des clients du Groupe,
 - ➔ liaison avec les partenaires bancaires locaux,
 - ➔ accompagnement pour l'ouverture de comptes bancaires,
 - ➔ assistance au recouvrement de créances.

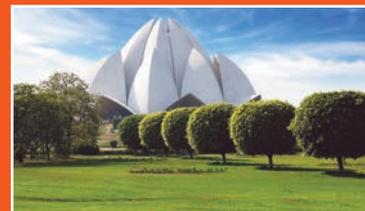
« Notre équipe maîtrise les subtilités des cultures indienne et française »



de gauche à droite :
Amrit Pal Singh,
Rumi Saikia
et Mathieu Jouve-Villard

► contacts

Pour rencontrer le responsable du bureau de représentation, contactez votre chargé d'affaires en agence ou le responsable international de votre région.



Secteurs porteurs

- ▶ **Agroalimentaire** : 1^{er} producteur de lait, de fruits et de légumes.
- ▶ **Télécommunications** : plus de 10 millions de nouvelles connections de téléphone portable chaque mois.
- ▶ **Infrastructures** : création et amélioration constante des infrastructures.
- ▶ **Automobile** : 2^{ème} marché mondial des deux roues.
- ▶ **Immobilier** : urbanisation rapide suscitant une demande importante en nouveaux logements.
- ▶ **Informatique** : secteur phare de l'économie indienne.
- ▶ **Textile** : représente 4 % du PIB, 2^{ème} producteur mondial de coton.
- ▶ **Santé** : investissement croissant public ainsi que privé.
- ▶ **Distribution** : investissements directs étrangers autorisés à 100 % dans la distribution mono marque.
- ▶ **Énergie** : 2^{ème} marché mondial.

Échanges commerciaux

▶ **Importations de l'Inde en 2011** : textiles, habillement, cuir et chaussures (31,4 %), produits pétroliers -raffinés et coke- (21,3 %), équipements mécaniques, électriques et informatiques (11,6 %), produits chimiques, parfums et cosmétiques (7,3 %), produits des industries agroalimentaires (7,4 %), matériels de transport (5,6 %).

▶ **Exportations de l'Inde en 2011** : machines industrielles et agricoles,

machines diverses (19,8 %), matériel de transport (13,6 %), produits chimiques, parfums et cosmétiques (12,2 %), produits métallurgiques et métalliques (11,5 %), produits informatiques, électroniques et optiques (11,5 %), équipements électriques et ménagers (9,8 %).

▶ **La France est le 15^{ème} fournisseur et le 11^{ème} client de l'Inde**, représentant une part de marché de 1,2 % en 2010.

Indicateurs

Les points forts

- ▶ Marché en développement où des opportunités restent à saisir.
- ▶ Ingénieurs et techniciens de qualité (industrie manufacturière, pétrochimie etc.) et cadres formés par des universités de haut niveau.
- ▶ Usage répandu de l'anglais, y compris dans l'administration.
- ▶ Concurrence encore limitée dans la plupart des secteurs.
- ▶ Croissance rapide des classes à haut pouvoir d'achat.
- ▶ Base industrielle solide capable d'atteindre de hauts niveaux de qualité et de performances techniques.

- ▶ Coût de la main d'œuvre avantageux.
- ▶ Institutions stables.

Les points faibles

- ▶ Situation politique actuelle difficile.
- ▶ Infrastructures insuffisantes.
- ▶ Corruption encore importante dans l'administration.
- ▶ Lourdeurs administratives.
- ▶ Différences culturelles nombreuses par rapport à la France.
- ▶ Faible qualification du personnel non cadre (manœuvres, ouvriers).



- Superficie : 3 288 000 km²
- Population : 1,2 milliard
- Capitale : New Delhi
- Villes principales : Mumbai, Delhi, Kolkata, Chennai
- Monnaie nationale : Roupie Indienne INR (1 EUR = 69,17 INR au 16 mai 2012)
- Fêtes nationales : 26 janvier, 15 août, 2 octobre
- Langues officielles : Anglais, Hindi et 21 autres langues locales

conseils pratiques

- ▶ Le prix est un critère capital pour le consommateur indien comme pour l'entreprise locale : être compétitif est un impératif.
- ▶ Bien choisir ses partenaires est primordial car il est souvent difficile d'aborder seul le marché indien. Un partenaire mal choisi peut en revanche, compromettre le projet le mieux préparé.
- ▶ Un investissement initial est presque toujours nécessaire : une étude de marché ou la promotion d'un produit nouveau

peuvent éviter de mauvaises surprises et s'avérer particulièrement profitable.

- ▶ Après une mission en Inde, ne pas négliger le suivi des contacts entrepris, capital pour concrétiser la rencontre.
- ▶ Présenter aux partenaires locaux un interlocuteur expérimenté : les Indiens sont prompts à identifier l'inexpérience et sont de redoutables négociateurs.
- ▶ Garder une attitude flexible dans les négociations car un compromis est presque toujours possible.

Le système bancaire et les moyens de paiement

- ▶ Système bancaire indien constitué de grandes banques publiques aux réseaux étendus mais aux infrastructures souvent vétustes : State Bank of India, Punjab National Bank, Canara Bank, Bank of India...
- ▶ Présence de grandes banques privées : ICICI, HDFC, Axis Bank...
- ▶ De solides garanties de paiement sont à exiger lorsque l'on vend en Inde. Le virement SWIFT d'avance ou Crédit documentaire irrévocable et confirmé sont préconisés.
- ▶ Le mode de règlement à privilégier en Inde

est la lettre de crédit irrévocable et confirmée par une banque française de premier ordre.

- ▶ Si un crédit documentaire ne peut être ouvert, il est recommandé d'utiliser la remise documentaire (document against payment). Dans ce cas, le destinataire des biens exportés doit être la banque de l'acheteur et non l'acheteur lui-même, car les biens peuvent être dédouanés même sans document. Il y a donc un risque de perte des marchandises sans contrepartie de paiement.
- ▶ Les chèques et les effets sont à proscrire.

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 ou de votre chargé d'affaires internationales. Vous pouvez également consulter notre site : www.becm.fr

L'INDE : UN PAYS DE PARADOXES

Aborder le marché indien nécessite de prendre en compte les spécificités de ce pays tout en contrastes.

L'Inde est un pays dans lequel on remarque immédiatement l'opposition des extrêmes et les contrastes poussés jusqu'aux paradoxes : la pauvreté y jouxte la richesse, le passé y côtoie l'avenir et une extrême diversité s'y rassemble pour construire une culture distincte et une identité nationale forte.

Que l'on veuille accéder au marché local pour commercer, faire fabriquer des produits ou s'implanter durablement, la question se pose invariablement : comment aborder une telle diversité ?

Avant tout, il est essentiel de prendre en compte les aspects géographiques du pays : si le grand sud est chaud et humide tout au long de l'année, le nord himalayen peut être sec et particulièrement froid en hiver. Par ailleurs, les contreforts de l'Himalaya peuvent subir jusqu'à un mois de pluies ininterrompues durant la période des moussons. Ceci entraîne des comportements de consommation différents et des contraintes logistiques très spécifiques.



L'Inde est d'autre part un état fédéral dont la traversée des frontières intérieures peut être coûteuse en termes de taxes. Les délais de transport peuvent être longs. Il est par conséquent préférable de limiter les mouvements de stocks en restant à proximité de ses clients ou de ses fournisseurs.

La taille de ce pays-continent aux paysages et aux climats changeants, son organisation et ses infrastructures insuffisantes représentent donc des contraintes importantes que les entreprises étrangères doivent impérativement prendre en compte dans leurs stratégies d'approche.

Malgré son développement économique, l'économie indienne présente encore de fortes disparités. Outre des styles de vie rurale et urbaine très différents, les comportements peuvent aussi fortement varier en fonction des castes, des religions, des communautés ou des niveaux d'éducation...

Il est donc essentiel pour une entreprise souhaitant travailler en Inde, de compenser les aspects chaotiques du pays par une rigueur et un professionnalisme redoublés. Elle pourra s'appuyer sur un savoir-faire local mais son principal atout sera d'apporter une valeur ajoutée que les entreprises locales n'ont pas. ■

► contactez-nous

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

NÉGOCIER EN INDE

“En Inde, personne n'est là pour acheter, tout le monde est là pour vendre.”

Par Mathieu Jouve-Villard,
Directeur du bureau du Groupe en Inde.

J'ai malheureusement vu beaucoup d'entreprises françaises entamer des négociations en Inde et se trouver rapidement désarçonnées, faute de préparation, par des interlocuteurs locaux qui jouent de tous les avantages et sont à l'affût de la moindre faiblesse.

Car si les entrepreneurs français préfèrent construire progressivement une relation de confiance, les Indiens, quant à eux, sont en négociation dès la première poignée de main. Ils observent, jaugent et prennent bonne note des forces et des faiblesses de leurs interlocuteurs, avec cette qualité qui fait les grands négociateurs : une évaluation très sûre des forces en présence.

Négocier en Inde, c'est donc ne jamais perdre de vue que les relations d'affaires - du premier au dernier contact - sont constamment déterminées par un rapport de forces qui évolue au fil des contacts. Il convient dès le début de la relation de ne pas trop se dévoiler ; les discussions pourront par la suite évoluer en une négociation sur ce qui est non seulement acceptable mais nécessaire, du moment que personne ne perde la face.

Dans la vente, les Indiens recherchent toujours un profit maximal, voire excessif. Les règles du jeu sont claires, impitoyables mais respectées par tous. Cela n'empêche pas les Indiens d'être d'une grande honnêteté.



Certains clients se plaignent d'importants retards de paiement de la part de leurs interlocuteurs indiens. Pourtant, du point de vue de ces derniers, si l'entreprise française n'a pas pu négocier une garantie de paiement, cet avantage gagné lors des négociations par la partie indienne pourra être mis à profit sans remords par cette dernière...

Une négociation est toujours structurée autour du point de rupture : tant que l'entreprise française n'aura pas fait comprendre à son interlocuteur qu'elle est prête à rompre les discussions, ce dernier espérera obtenir plus. La position de force consiste donc à entrer dans la négociation en ayant préparé une sortie mais attention à ne pas sur-jouer cette carte.

Il est pourtant possible de trouver de remarquables partenaires en Inde. La politique hyper protectionniste adoptée après l'indépendance du pays a permis le développement de groupes industriels forts. Les limitations en matière d'investissement étrangers ont favorisé les transferts de technologies et le développement de joint-ventures. Par ailleurs, la création de grandes écoles renommées ont fait de l'Inde un vivier reconnu de cadres et d'ingénieurs de haut niveau.

S'il est vrai que les négociations peuvent être difficiles dans ce pays, l'effort en vaut la peine. ■

FIDOC :

Comment proposer le règlement immédiat d'un crédit documentaire import à paiement différé.

Le crédit accordé par vos fournisseurs étrangers est primordial pour l'équilibre de votre trésorerie; FIDOC (« Financement lié à vos crédits DOCUMENTAIRES import ») révolutionne le crédit documentaire et vous redonne la main dans la négociation des délais de règlement.

► Les modalités :

- Ajoutez une clause, dans vos ouvertures de crédits documentaires payables à 90 jours d'expédition ou plus, proposant un règlement immédiat du fournisseur par votre banque.
- Le fournisseur qui vous a consenti des délais de règlement peut ainsi reconstituer sa trésorerie dès qu'il a réalisé sa prestation et réuni les documents convenus, sans attendre l'échéance du crédit documentaire. Pour ce règlement anticipé, les documents réclamés doivent bien entendu être strictement conformes à ce que vous, société importatrice, avez demandé. A défaut, vous devez avoir levé les réserves, c'est-à-dire accepter de payer la marchandise, malgré des irrégularités sur les documents.
- Réservez cette solution de financement à des fournisseurs réguliers pour lesquels obtenir un financement d'une banque française sera moins coûteux que de faire financer un besoin de trésorerie localement (différentiel entre taux pratiqués dans le pays et taux pratiqués en France).

► L'intérêt pour vous :

Vous apportez une solution de financement à votre fournisseur à moindre coût, tout en réglant le crédit documentaire à l'échéance convenue et pouvez ainsi facilement négocier des délais de paiement.

► Ce qui se passe sur votre compte :

- Votre compte n'est débité qu'à l'échéance convenue ; par conséquent, le paiement anticipé du fournisseur étranger ne modifie pas votre trésorerie.
- Dans le cadre de la négociation avec votre fournisseur, si vous convenez avec lui que vous prenez en charge les agios liés à ce financement, ils seront payables lors du règlement anticipé du crédit documentaire et le principal à l'échéance convenue. Dans le cas contraire, le fournisseur perçoit au moment du règlement anticipé, le montant du crédit documentaire, déduction faite des agios liés à l'avance consentie.

► A qui s'adresser ?

- Votre chargé d'affaires, en concertation avec le chargé d'affaires internationales en région convient avec vous des modalités du paiement anticipé (taux, minimum de perception ou de tirage, partie supportant les agios).
- Sur ces bases, nos services préparent le modèle à utiliser, fournisseur par fournisseur, et le mettent à disposition dans votre bibliothèque de modèles Trade Services, notre logiciel d'ouverture des crédits documentaires sous internet (cf. Latitude Internationale n° 30 – Mai/juin 2012), accessible via becm.fr. ■



n° 14 - septembre - octobre 2012

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

Comité éditorial : Audrey Firmin, Virginie Chazal,

Crédits photos : © Thinkstock, © Marina Ignatova, © dzain, © ralf werner froelich, © Photo 66, © davideverson,

Réalisation : Mistigris communication

Impression : GRLI INTERPRINT – Dépôt légal : septembre 2012.

► contactez-nous

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

Banque Européenne du Crédit Mutuel - SAS au capital de 102 606 480 euros - APE 6419Z - ORIAS N° 07 025 384 - www.becm.fr

Siège social : 34, rue du Wacken - 67913 Strasbourg Cedex 9 - France - Tél. : +33(0) 3 88 14 74 74 - Fax : +33(0) 3 88 14 75 10 - E-mail : becm@becm.fr

R.C.S. Strasbourg B 379 522 600 - TVA Intracommunautaire FR 48 379 522 600 - Médiateur du Crédit Mutuel : 67913 Strasbourg Cedex