

# *Export* *Québec*

Par Marie-Michèle Brien  
Conseillère en affaires internationales, Pupitre Inde  
Direction des marchés de l'Asie-Pacifique et Océanie  
9 juin 2016



EXPORTER | PROSPÉRER

Québec 

# Plan de la présentation

- ⊕ Survol géographique
- ⊕ L'économie indienne
- ⊕ Les secteurs porteurs de croissance
- ⊕ Les relations économiques Québec-Inde
- ⊕ Culture d'affaires en Inde

# Inde – quelques données essentielles

2<sup>e</sup> population au monde - 1,25 milliard

Revenu per capita :  
1570 \$ USD  
120<sup>e</sup> rang mondial,  
sur 164 pays

29 États et 7  
territoires

27 villes de plus d'un  
million d'habitants

Mumbai et Delhi –  
chacune presque trois  
fois la population du  
Québec

641,000 villages

6<sup>e</sup> puissance nucléaire  
au monde

4<sup>e</sup> pays en orbite sur  
Mars  
Le 1<sup>er</sup> d'Asie

22 langues officielles  
L'anglais, la langue  
des affaires



# Données géographiques

- ⊕ Superficie: 3 287 590 km<sup>2</sup>
- ⊕ Capitale: New Delhi
- ⊕ Situé en Asie du Sud, entre le Pakistan et le Myanmar, au Sude de la Chine, du Népal et du Bhoutan
- ⊕ 29 états et 7 territoires
- ⊕ 4 types de climats/géographie:
  - ⊕ Nord: Chaînes montagneuses de l'Himalaya
  - ⊕ Sud: Plateau du Deccan
  - ⊕ Nord-Ouest: Régions désertiques
  - ⊕ Est: Plaine du Gange



# Données économiques - Inde

## Principaux indicateurs

- PIB: 2,183 billions \$US en 2015 (Canada: 1,573 billions \$US)
- PIB/Habitant: 6 300 \$ en 2015 (Canada: 43 935\$)
- Monnaie: Roupie indienne (1\$ Can = 51,98 roupies, 06/06/2016)
- Taux de croissance 7,3% (Canada: 1,00%)
- Inflation: 5,6% en 2015
- Commerce extérieur (données de 2015)
  - Exportations: 287,6 milliards \$US
  - Importations: 423,3 milliards \$US

# Grands secteurs en Inde

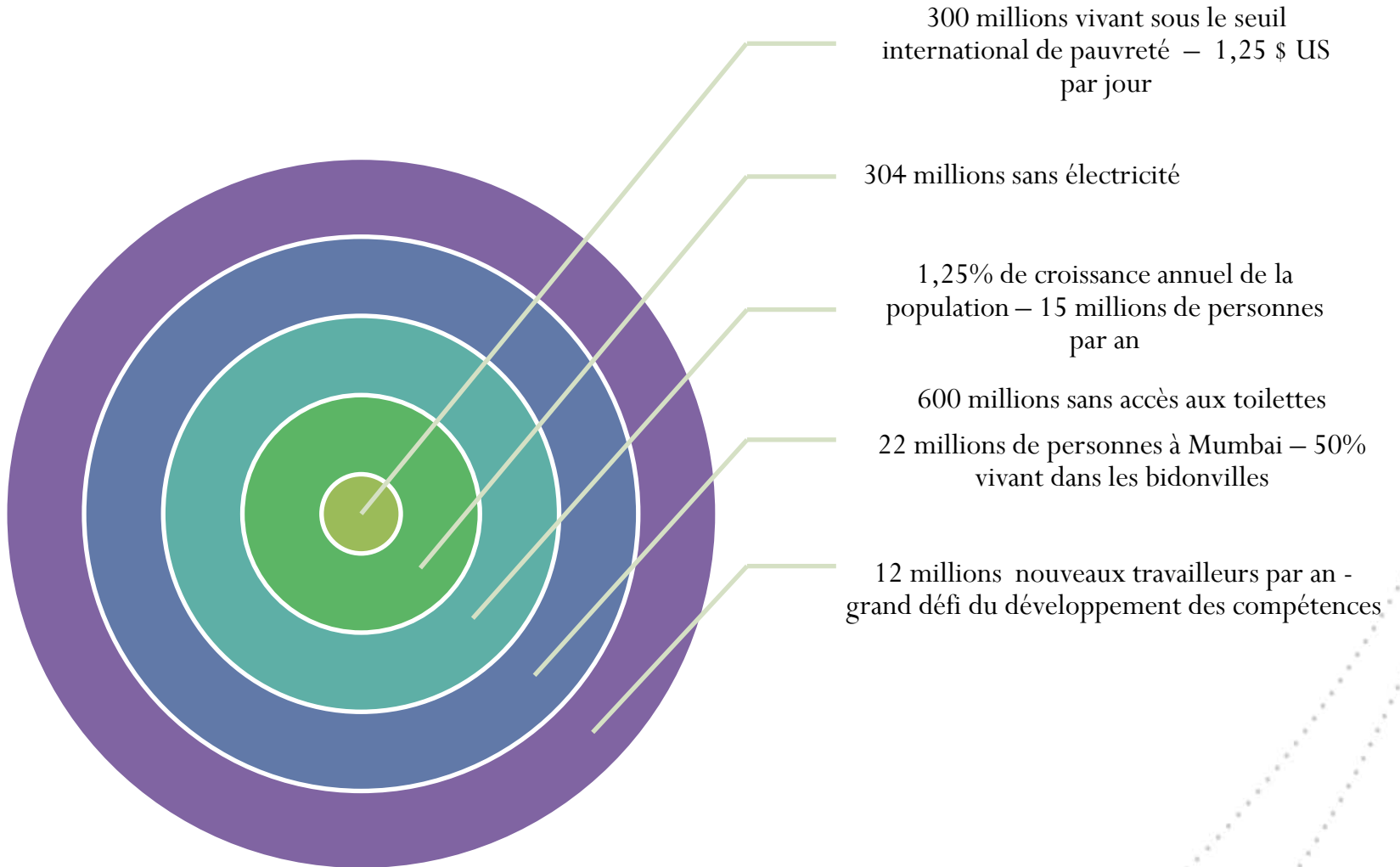
- Agriculture et agroalimentaire
- Textile
- Automobile
- TIC (incluant finance et divertissement)
- Infrastructures
- Aéronautique
- Sciences de la vie
- Environnement et énergie
- Tourisme

# Infrastructures

- Priorité du gouvernement
- Ferroviaire (65 milliards d'investissement 2012-2017)
- Réseau routier, objectif de construction de 30 km par jour en 2016
- Aéroport, bientôt 3<sup>e</sup> trafic aérien au monde
- Portuaire, 50 milliards US nécessaire d'ici 2020
- 98 nouvelles Smart Cities



# Les défis majeurs





# Commerce Inde - Québec

Évolution des échanges de biens entre le Québec et l'Inde, 2009-2013  
(En millions de dollars)

	2011	2012	2013	2014	2015
Exportations	482,8	484,9	458,4	474,8	657,7
Importations	512,4	564,0	644,6	607,7	920,9
Commerce total	995,2	1 048,9	1 102,9	1 082,5	1 578,6

Sources : Statistique Canada et Institut de la statistique du Québec (ISQ).



EXPORTER | PROSPÉRER

# Les entreprises québécoises en Inde

export.gouv.qc.ca



SNC • LAVALIN

**BOMBARDIER**  
the evolution of mobility

**PREMIER TECH**  
AQUA

**VELAN**



**CGI**

**WSP**

**VIBROSYSTEM**

**vizimax**

**DIAGNOS**  
Your Knowledge Partner



PRODUITS DE L'ÉRABLE | MIEL | CANNERBERG  
**CITADELLE**  
**PRODUCTEURS DE PURES INNOVATIONS**

**INTEGRIM**

**SBB**  
ACIER PROFILÉ SBB INC.

**Caisse de dépôt et placement du Québec**

**Famic Technologies Inc.**

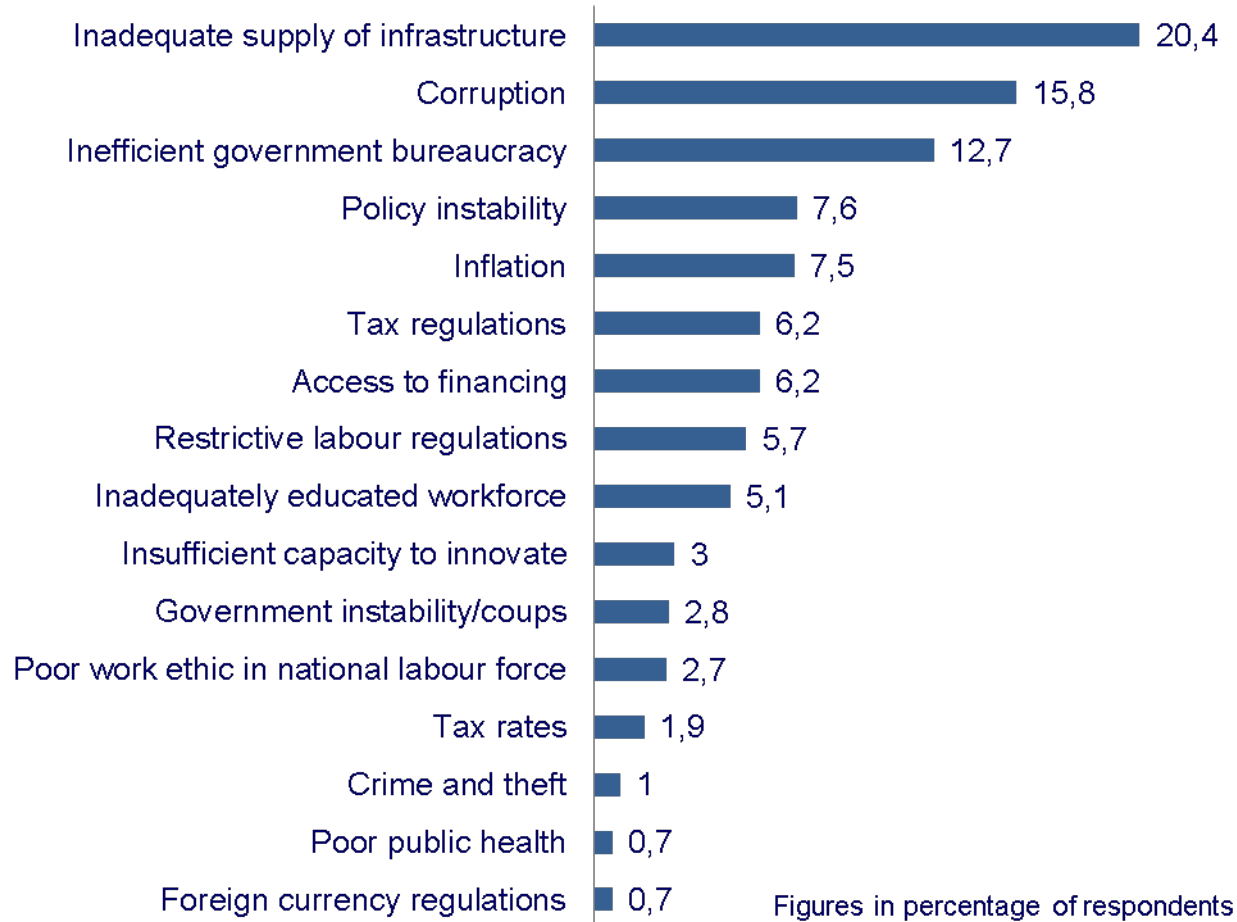
**CAE**

# Québec - Inde

- Qu'est-ce qui retarde l'éveil des entreprises envers les opportunités d'affaires offertes par le marché indien?
- Réponse: les mêmes raisons que celles avancées par les entreprises occidentales d'autres marchés



# Québec - Inde



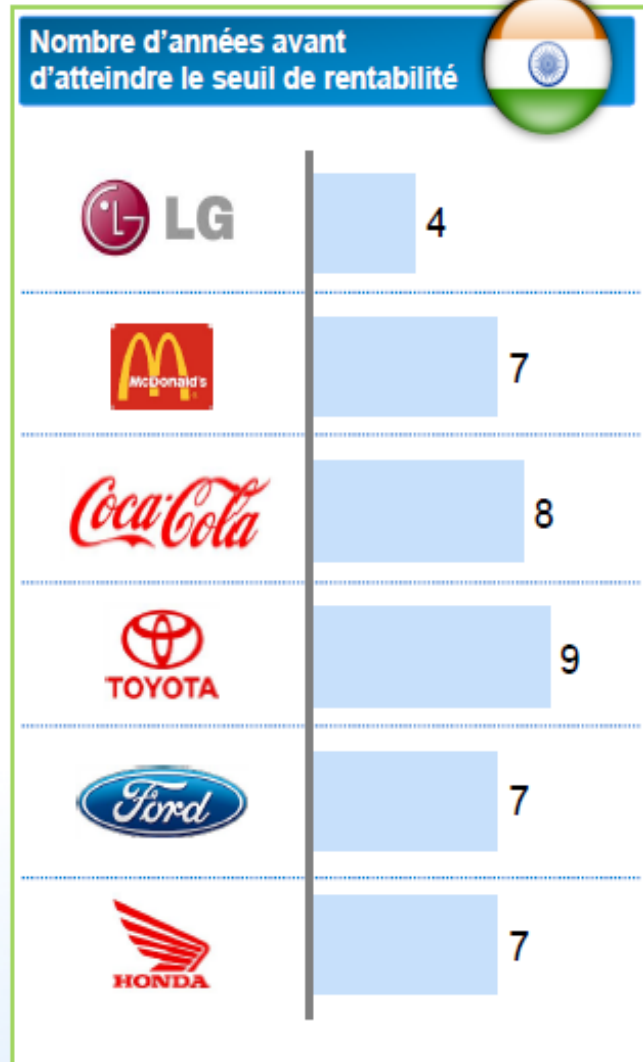
Source: World Economic Forum 2012

# Faire affaires en Inde

## Ease of doing business Index



# Faire affaires en Inde



Les entreprises à succès adoptent une approche à long terme pour bâtir une entreprise rentable et de taille

# Culture d'affaires en Inde

- Beaucoup d'éléments culturels à prendre en considération
  - Hiérarchie
  - Ponctualité
  - Absentéisme
  - Sujets de discussions à éviter
  - Bureaucratie
- Pratique des affaires
  - Envisager des affaires à long terme
  - Adopter une approche régionale et non globale des marchés pour tenir compte des spécificités (compétences exclusives des États ou du gouvernement central)
  - Effectuer des activités de réseautage est un atout fondamental
  - Dans les premiers contacts utiliser une approche relationnelle et non contractuelle

# Manières et salutations

Traditionnellement, la salutation indienne consiste à s'incliner les mains jointes devant la personne à laquelle on s'adresse en disant « Namasté » qui signifie « bonjour ».

Mais tous les indiens ayant l'habitude des contacts avec les étrangers vous tendront la main directement. Cependant, veuillez à attendre ce geste plutôt que d'en être l'instigateur. Entre eux, les hommes se serrent la main au début et à la fin d'une rencontre.

Traditionnellement, les hommes ne touchent pas les femmes lors de rencontres mais les femmes entre elles peuvent se serrer la main. Cependant, la femme indienne moderne et éduquée a de plus en plus tendance à adopter la façon occidentale de saluer. Dans les cas où une femme présente sa main spontanément à un homme, il sera de mise de lui serrer la main



# Nom et titre

- ✓ Il n'est pas poli de s'adresser à un indien par son prénom.
- ✓ Il est préférable d'utiliser les titres de courtoisie (Mr., Mrs. ou Ms.) ou alors le titre professionnel de la personne (docteur ou professeur), le tout suivi du nom de famille.

# Relations avec les partenaires: conseils

- **Les Indiens sont hospitaliers** et ne laissent passer aucune occasion d'être amicaux avec les étrangers, cela peut parfois être gênant. Ils insistent pour offrir nourriture et boisson même si vous n'en voulez pas.
- Dans l'hindouisme, **un non direct lors d'une discussion est perçu comme une fin de non-recevoir malpolie**, voire une atteinte morale potentielle à son interlocuteur qui serait à son tour néfaste à son propre karma.

# Les cartes d'affaires

- Les cartes d'affaires sont échangées au début des rencontres et l'usage de l'anglais est approprié.
- Les coordonnées téléphoniques sont modifiées très souvent en Inde. Il est donc nécessaire de remettre à jour régulièrement son carnet d'adresse en acceptant les cartes de visite qui vous seront proposées de façon répétée.

# Généralités sur les entrepreneurs indiens

La famille occupe une place très importante dans les entreprises indiennes : 90% des entreprises indiennes sont des entreprises familiales (bien identifier le décisionnaire)

Les Indiens sont de très bons négociateurs

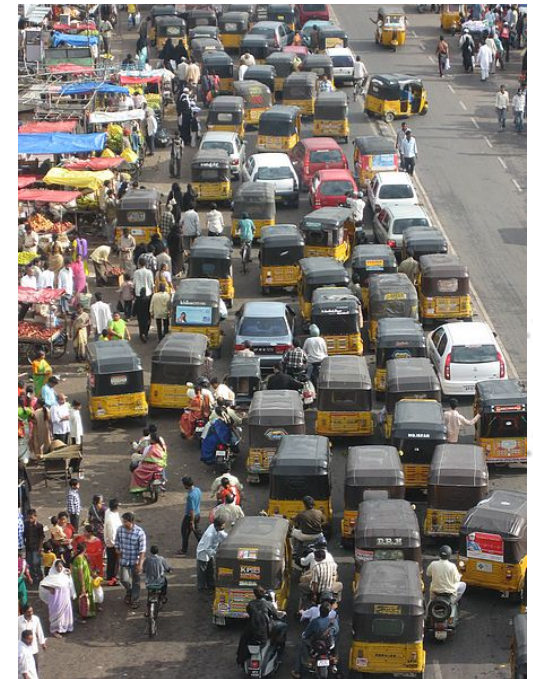
Les entrepreneurs indiens sont des adeptes de la diversification

Les Indiens sont des entrepreneurs nomades dans l'âme et n'hésitent pas à se déplacer pour faire des affaires, à l'intérieur du pays ou à l'étranger ;

Les entrepreneurs indiens sont des lobbyistes chevronnés

# Rendez-vous et ponctualité

- Dans milieu des affaires indien, les visites se font sur rendez-vous mais il n'est pas rare que les professionnels indiens arrivent en retard, bien souvent à cause de perturbations au sein des infrastructures de transport.
- Cependant, il est attendu une ponctualité du partenaire étranger.
- Le partenaire indien a de fortes chances de remettre en cause l'agenda, nécessité donc de confirmer la veille
- La langue de communication sera l'anglais (attention à l'accent local, peut limiter la compréhension...)



# Sujets à éviter

- Pakistan, castes, pauvreté, politique locale en général, conditions sociales.
- L'Indien est **très susceptible** sur les questions de fierté nationale.

# Environnement de travail

**Toutes religions et rites régionaux confondus, il y a plus de jours fériés que de jours ouvrés en Inde !**

- **Les principales sont les suivantes :**
- 1er janvier
- Pongal ou Makar Sankranti \* : en janvier (Etats du sud)
- Jour de la République : 26 janvier
- Mahashivaratri (anniversaire de Shiva) : février
- Holi : Mars
- Vendredi Saint : entre le 19 mars et le 22 avril
- Ram Navami (anniversaire de Rama): mars-avril
- Mahavir Jayanti (anniversaire du Mahavira)
- Jour du Maharashtra : 1 er mai (à Bombay)
- Jour de l'indépendance : 15 août
- Fête de Ganesh (à Bombay) : août
- Janamashtami (anniversaire de Krishna) : août
- Anniversaire de Gandhi : 2 octobre
- Dussehra : octobre
- Durga Puja: les neuf jours précédant Dussehra
- Ramadan: entre octobre et novembre
- Diwali, ou Dipawali: 20 jours après Dussehra
- Anniversaire de Guru Nanak: novembre
- Noël : 25 décembre



# Environnement de travail

- Vos collaborateurs sont **croyants** : respectez leurs cultes et offrez leur une liberté de culte sur le lieu de travail
- Intéressez vous à leur « pujas » et participez aux cérémonies !
- Souvenez vous de l'importance du mariage indien ! Vos collaborateurs peuvent s'absenter du jour au lendemain pour assister au mariage d'un cousin éloigné!
- Prenez du temps pour écouter vos collaborateurs : problèmes personnels, familiaux...





# Habillement

- Pour les hommes, la tenue recommandée est le **business casual** (veston sans cravate)
- Le port de la cravate est recommandé lors des événements plus officiels (dîners officiels, rencontre avec politiciens, visite des bureaux des grands groupes indiens)
- Dans les périodes de grande chaleur, le veston peut être délaissé
- Pour les femmes, **tailleur pantalon** ou **robe** de longueur convenable
- Faire attention au cuir, risque d'offense

# Cadeaux

- Oui:
  - Fleurs
  - Chocolat
  - Sirop d'érable
  - Douceurs indiennes
- À éviter:
  - Alcool à un musulman
  - Du cuir (notion de vache sacrée)

# La sollicitation de rencontres d'affaires

---

Rencontres à planifier – et à reconfirmer – à court terme

---

Courriels et *cold calls* – le rôle de l'assistante

---

Proposer des informations techniques – *One Pager*

---

Parti pris favorable pour le Canada – bien connu pour sa diaspora indienne, sa haute technologie et une classe d'affaires appréciée des Indiens

---

Méconnaissance du Québec et de sa culture française

---

Le monde tourne autour de l'Inde ...et non l'inverse

---

# À ne pas négliger - la logistique de séjour et de déplacements

---

Transport aérien domestique moderne et fiable

---

Transport terrestre par taxi climatisé – à réserver à l’avance

Exiger un chauffeur parlant l’anglais – demander au chauffeur de vous téléphoner

---

Évaluer les temps de déplacements – Google Map ?

Deux personnes-contact – numéros de portable – adresse complète – *landmarks*

---

La nuit, éviter la route hors des grands centres

---

Se loger dans des hôtels réputés

# Une rencontre d'affaires constructive

Au préalable, préciser les objectifs de la rencontre

Sensibilité à l'égard des religions, de l'alimentation, d'une trop grande familiarité

Convenir d'un suivi d'entretien – *What's Next?*

Démontrer son engagement sur le marché, par des déplacements périodiques en Inde

Faire preuve de très grande patience

Un marché de prix - *cost-based pricing*

Obtenir des rapports de crédit de partenaires et de clients potentiels

Se soucier de la protection de la propriété intellectuelle

Prévoir un plan d'assurance Protection-paiement



Merci!!

Marie-Michèle Brien

[marie-michele.brien@economie.gouv.qc.ca](mailto:marie-michele.brien@economie.gouv.qc.ca)

514-499-2199 poste 3176