marchés pour l'exportation canadienne

INDE

INDUSTRY CANADA / INDUSTRIE CANADA
222356

Gouvernement du Canada
Government of Canada

Industrie et Commerce
Industry, Trade and Commerce

MARCHÉS POI

© Ministre des Approvisionnements et Services Canada 1977

N° de cat: C2-39/1977-17

ISBN: 0-662-01433-2

TABLE DES MATIÈRES

		PAGE
I.	GÉNÉRALITÉS	5
II.	ÉCONOMIE ET COMMERCE EXTÉRIEUR	9
III.	LES AFFAIRES EN INDE	17
IV.	VOTRE VISITE D'AFFAIRES EN INDE	24
V.	DOCUMENTS ET RÈGLEMENTS DOUANIERS	28
VI.	SERVICES OFFERTS AUX EXPORTATEURS	31
VII.	ADRESSES UTILES	35
VIII.	BIBLIOGRAPHIE	39

I. GÉNÉRALITÉS

Superficie et géographie

Située au nord de l'équateur, l'Inde est bornée au nord par l'Himalaya et le Pakistan, à l'est par le golfe du Bengale, et à l'ouest paar la mer d'Oman. C'est un vaste sous-continent en forme de losange couvrant plus de 3 200 000 kilomètres carrés; son terrain varie de la montagne à la plaine et de la jungle au désert.

Climat

Le climat de l'Inde est tropical (de mousson) et l'année comporte quatre saisons: l'hiver (de décembre à février), l'été (de mars à mai), la saison des pluies, la mousson (de juin à septembre) et l'après-mousson (d'octobre à novembre). La température varie beaucoup à travers le pays; prenons à titre d'exemple, Delhi: la température atteint 50°C (120°F) pendant l'été et elle tombe à environ 5°C (40°F) les soirs d'hiver. Les précipitations sont irrégulières et distribuées inégalement, mais il y a concentration pendant la période de mousson.

Population

On estime la population de l'Inde à 630 millions (1977); elle augmente d'environ 13 millions chaque année. Plus de la moitié de la population est âgée de moins de vingt ans. Environ 80% des Indiens vivent à la campagne et dans des villages.

Etats et villes

Il y a 31 États et territoires en Inde et neuf villes principales avec une population de plus d'un million (1971):

Calcutta	7,03	millions
Bombay métropolitain	5,97	"
Delhi	3,64	"
Madras	3,16	"
Hyderabad	1,79	"
Bangalore	1,65	"
Kanpur	1,27	"
Poona	1,13	"

Bombay et Calcutta sont les principaux centres financiers et industriels. Delhi est le siège du gouvernement.

Principales religions et cultures

Les Indiens d'aujourd'hui sont les descendants d'un grand nombre de peuples. Les Aryens, les Dravidiens, les Grecs, les Mongols, les Arabes et les Turcs ont tous contribué à la formation du peuple indien. Environ 84% des habitants sont hindous et 11% musulmans; les chrétiens, les seikhs, les parsis, les djains, les juifs et d'autres constituent le solde de 5%.

Le gouvernement

Après presque un siècle d'autorité coloniale britannique, l'Inde a acquis son indépendance le 15 août 1947. Bien qu'elle soit une république démocratique souveraine, l'Inde a choisi de continuer à faire partie du Commonwealth. La constitution est fédérale; elle a à sa tête le Président qui est élu pour une période de cinq ans par le Parlement central et par les assemblées législatives d'État. Le gouvernement repose sur le régime parlementaire et comporte une Chambre haute et une Chambre basse (la Rajya Sabha et la Lok Sabha). Le gouvernement, dirigé par le Premier ministre, dépend de l'appui majoritaire de la Chambre basse.

Langue

La constitution indienne reconnaît 15 langues, bien qu'il y ait plus de 1650 dialectes différents. Un grand nombre de ces derniers n'ont aucun rapport l'un avec l'autre et ont des sons, des structures et des écritures les rendant aussi différents l'un de l'autre que l'allemand, l'arabe et le chinois. La langue officielle, l'hindî, est largement utilisée dans toute l'Inde septentrionale. L'anglais continue à être en somme "l'espéranto" du pays et est utilisé partout dans le monde des affaires.

Fêtes légales

Il y a un grand nombre de jours fériés. Les principaux sont énumérés ci-dessous:

Jour de la République	26 janvier
Vendredi saint	mars - avril
Boudha Purnima	3 mai
Jour de l'Indépendance	15 août
Dussehra	septembre - octobre
Fête de Gandhi	2 octobre
Diwali	octobre - novembre
Fête du Gourou Nanak	25 novembre
Jour de Noël	25 décembre

Le Haut-commissariat remplace certains d'entre eux par des fêtes légales canadiennes comme le jour de la Confédération, le jour d'action de grâces et le jour de l'an.

Heures d'affaires

Les bureaux sont généralement ouverts de 10h à 17h du lundi au samedi. Les bureaux du gouvernement sont fermés à tous les deux samedis. Le dimanche est un jour de repos.

Les banques sont ouvertes au public de 10h à 14h les jours de semaine et de 10h à midi les samedis.

Heure locale

L'Inde est en avance de cinq heures et demie sur l'heure de Greenwich: lorsqu'il est 16h30 en Inde, il est 6h à Toronto et à Montréal et 3h à Vancouver, le même jour.

Poids et mesures

Le système métrique a été adopté officiellement, mais certaines mesures traditionnelles sont encore utilisées dans les affaires.

Vous entendrez souvent parler de crores et de lacks en tant que mesures de quantité. Un crore vaut 10 millions et un lack 100 000. Les crores et les lacks s'appliquent aux roupies, aux boisseaux de blé, à la population, c'est-à-dire à toute chose qui peut être comptée. Par exemple, la population actuelle de l'Inde est de 63 crores ou de 630 millions.

Électricité

Le courant électrique est de 220 volts, 50 cycles (courant alternatif). Les appareils canadiens nécessitent un transformateur de tension pour fonctionner. On vous recommande d'en apporter un avec vous. Les pannes de courant surviennent assez souvent.

Monnaie et taux de change

La roupie indienne (RUPI) est divisée en 100 naye paise (NP). Le taux de change est soumis aux variations quotidiennes, mais au début de 1977, le dollar canadien valait 8,50 roupies. Les règlements sur la monnaie interdisent l'importation et l'exportation de roupies indiennes. De plus, il faut déclarer en entrant au pays les devises étrangères y compris les chèques de voyage (voir également la section V).

II. ÉCONOMIE ET COMMERCE EXTÉRIEUR

L'Inde repose encore fortement sur l'agriculture, mais avec les années, l'industrie en plein essor a augmenté sa contribution à l'économie et gagne de précieuses devises étrangères par les exportations. La substitution des produits nationaux aux importations figure au premier plan de la politique du gouvernement et le pays se suffit à lui-même pour un grand nombre de produits manufacturés. Cependant, l'économie entière demeure dépendante des moussons qui ont une influence directe sur l'agriculture et sur la disponibilité d'énergie hydroélectrique. Bien que remarquable, le bond en avant du milieu des années 70 a seulement réussi à suivre le rythme d'augmentation de la population et le PNB en 1976 s'élevait encore à seulement $160 par habitant (le chiffre canadien pour la même période était de $8300 par habitant). Malgré son progrès, l'Inde continue à bénéficier de l'aide internationale car environ 80% de la population vit au-dessous du seuil de la pauvreté.

Agriculture

Le secteur de l'agriculture emploie 70% de l'effectif de la main-d'oeuvre et contribue pour plus de la moitié au revenu national. Les produits agricoles constituent également un tiers des exportations de l'Inde. Les principales récoltes sont le riz, le blé, les légumes à gousse, les oléagineux, le coton, le jute, le thé, les épices et la canne à sucre. Les fermes sont exploitées intensivement et les terres sont petites: presque les trois-quarts des exploitations agricoles ont moins de trois hectares d'étendue. L'introduction de variétés très productives, d'engrais chimiques et l'essor de l'irrigation durant les années 60 ont permis d'augmenter considérablement les récoltes annuelles. Le gouvernement a rapidement accumulé des réserves de céréales pour faire face aux sécheresses, mais il importe encore des céréales et des oléagineux du Canada et d'ailleurs.

Même s'il y a 200 millions de bovins en Inde, il n'y a pas d'industrie du bétail de boucherie. On utilise la vache pour le transport et pour la production de lait, mais son statut d'animal sacré rend impossible toute autre forme d'exploitation.

Bien que certaines crevettes soient pêchées à petite échelle commerciale en Inde méridionale, le secteur des pêches est encore inexploité.

La forêt couvre environ un cinquième de l'Inde mais l'industrie forestière demeure sous-développée. Le bois d'oeuvre, le bois de chauffage et le charbon de bois sont les principaux produits. Il y a quelques usines de pâtes et papiers et une de papier journal. Les bois durs exotiques comme le teck et le bois de rose sont coupés pour le marché intérieur et celui des exportations.

Mines

L'Inde a de vastes réserves de charbon et elle a lancé un programme d'exploitation intensive. Cette mise en valeur a été motivée par le prix élevé des combustibles importés. Le charbon alimente les centrales thermiques existantes et futures qui autrement fonctionneraient au pétrole.

Les gisements de minerai de fer sont considérables et sont exploités pour le marché intérieur et celui des exportations.

On trouve également en Inde des métaux non ferreux (cuivre, plomb et zinc), bien que la production intérieure ne suffise pas à la demande. On produit de la bauxite et d'importants nouveaux gisements ont été découverts dans l'est de l'Inde. D'autres gisements renferment de l'or, du manganèse, du gypse, du nickel, des diamants et des pierres précieuses.

On met rapidement en valeur les nappes de pétrole et de gaz naturel dans la région d'Assam et au large à Bombay High. L'Inde espère se suffire à elle-même en pétrole avant le milieu des années '80 et c'est pourquoi le gouvernement apporte une aide considérable à cette industrie.

Fabrication

Le secteur manufacturier de l'Inde a connu une expansion rapide au cours des 20 dernières années. Par ses fortes politiques, le gouvernement a encouragé les industries à substituer leurs produits aux importations et plus récemment, il a accordé son appui direct à une production orientée vers l'exportation. Un grand nombre d'entreprises manufacturières ont été lancées grâce à la technologie et à des investissements britanniques, mais la situation évolue. Les capitaux étrangers, nouveaux aussi bien qu'existants sont de plus en plus soumis à une réglementation stricte concernant la propriété. Bien qu'un grand nombre de sociétés étrangères aient des intérêts en Inde, le contrôle des entreprises du pays demeure habituellement aux mains des Indiens.

Le monde industriel de l'Inde est diversifié à sa base; on produit du fer, de l'acier, du ciment, des textiles, des machines, du matériel de transport et des biens de consommation.

La grande sidérurgie en Inde entretient un large éventail d'industries de machines et de l'automobile. L'acier est également exporté au Moyen-Orient et dans le Sud-Est asiatique.

L'industrie mécanique lourde connaît une expansion rapide et presque tout le matériel spécialisé est produit au pays. L'industrie jouit des services d'un groupe considérable d'ingénieurs-conseils compétents dont un grand nombre travaillent pour des sociétés de l'État. Le petit matériel technique, comme les outils, est accepté sans difficulté dans les pays en voie de développement et dans les pays industrialisés.

Une grande partie des machines et du matériel pour les industries indiennes est fabriquée au pays, mais on importe encore un grand nombre d'articles. Ceux-ci comprennent du matériel fabriqué exprès pour l'industrie, des véhicules extra-routiers et des machines pour l'extraction du pétrole et du minerai.

L'industrie des produits chimiques n'est pas encore développée pleinement, bien que des engrais, certains insecticides, de la soude caustique, de l'acide sulfurique et, de plus en plus, des produits chimiques à base de pétrole soient produits.

L'industrie électrique et électronique connaît une expansion rapide et l'Inde peut maintenant exécuter de grands projets y compris la conception et la construction de centrales hydro-électriques, thermiques et nucléaires et la production de transformateurs de courant et d'appareillage de commutation servant à des applications industrielles. Toutefois, on importe encore les composants complexes pour l'industrie électrique et électronique. Les biens électriques de consommation, tels que les téléviseurs, les radios et les appareils ménagers, sont fabriqués au pays.

Traditionnellement, l'industrie du textile et du vêtement a fortement contribué à la production nationale dans le secteur manufacturier. Les produits de fil de coton, les vêtements finis et les tissus de jute sont exportés à travers le monde.

L'industrie des aliments est généralement en mesure de répondre à la demande intérieure, bien qu'on fasse l'importation du blé et des oléagineux. Certaines denrées alimentaires (par exemple le thé, les épices, les fruits et les noix d'acajou) sont exportées.

Transports

On trouve en Inde tous les types de transport: de l'avion cargo à la voiture à bras. Bien que les avions, les trains et les camions assurent des liaisons régulières entre les villes, les régions plus inaccessibles sont encore desservies par le traditionnel char à boeufs. Le réseau de chemins de fer est le plus long en Asie et le quatrième du monde; il assure environ les deux tiers du trafic - marchandises et la moitié du trafic - voyageurs.

Tourisme

Malgré l'insuffisance de chambres d'hôtel et d'installations touristiques, l'Inde accueille tous les ans un nombre sans cesse croissant de touristes; environ un demi-million en 1976 contre seulement 189 000 en 1968. On construit de nouveaux hôtels dans les principaux centres. Le gouvernement ainsi que le secteur privé accordent plus d'importance aux principaux attraits touristiques.

Cinéma

L'industrie cinématographique de l'Inde est l'une des principales au monde et elle alimente quelque 5000 salles de cinéma à travers le pays. Bien que les marchés occidentaux n'aient manifesté que peu d'intérêt à l'endroit des films indiens jusqu'à ce jour, l'exportation de films en 1975-1976 a néanmoins rapporté $10 millions au pays.

Politique commerciale et économique

Le gouvernement indien a adopté des mesures destinées à encourager la substitution des produits intérieurs aux importations et, par conséquent, l'expansion de l'Industrie nationale. Il s'agit d'un contrôle sévère des importations grâce à un régime de licences et de l'intervention du gouvernement dans les industries-clefs. Les exportations ont été favorisées par le versement de primes à l'industrie et par le contingentement des importations d'une société en fonction de la valeur annuelle de ses exportations. Tout porte à croire que la règlementation stricte sera relâchée afin d'activer la concurrence et de décourager l'exploitation d'usines non rentables. L'Inde a particulièrement réussi dans l'exportation vers d'autres pays en voie de développement.

Historiquement, la Grande-Bretagne a été le principal associé commercial de l'Inde; bien qu'il existe encore des liens solides entre les deux pays, les principaux partenaires commerciaux actuels sont les États-Unis, le Japon et l'Union soviétique. Le commerce avec le Moyen-Orient a pris de l'essor grâce à des importations dont la valeur a plus que doublé entre 1973 et 1974. Naturellement, ceci découle en grande partie de l'augmentation du coût du pétrole.

La balance commerciale de l'Inde s'est améliorée grâce au succès de la substitution des produits nationaux aux importations et à la réglementation stricte sur le change étranger. Les réserves en devises s'élevaient à $3 milliards au début de 1977; leur augmentation découle des exportations et de l'accroissement des envois de fonds par des Indiens résidant à l'étranger.

Tableau 1. Exportations indiennes en fonction des principaux pays de destination

1975-76

	Millions de $ canadiens	Pourcentage
États-Unis	595	12,8
Japon	502	10,8
URSS	486	10,5
Royaume-Uni	473	10,2
Iran	319	6,9
Afrique	318	6,8
Autres pays du bloc soviétique	308	6,6
Allemagne de l'Ouest	138	3,0
Autres pays	1 488	32,2
Total	4 627	

Tableau 2. Importations indiennes en fonction des principaux pays d'origine

1974-75

	Millions de $ canadiens	Pourcentage
Moyen-Orient	1 277	24,3
États-Unis	858	16,3
Japon	534	10,2
URSS	474	9,0
Allemagne de l'Ouest	361	6,9
Autres pays du bloc soviétique	295	5,6
Autres pays de la CEE	255	4,8
Royaume-Uni	251	4,8
Afrique	177	3,4
Canada	153	2,9
Autres pays	623	
Total	5 258	

Source: Department of Commercial Intelligence and Statistics, GOI.

Taux de conversion: $1.00 8,5 roupies

Tableau 3. Commerce extérieur de l'Inde par catégories de produits

1975-1976

	Importations (M de $)	Exportations (M de $)
Aliments et bestiaux	1 675	1 458
Boissons et tabac	-	116
Matières premières non comestibles et non combustibles	247	620
Combustibles	1 442	42
Huiles et graisses animales	22	41
Produits chimiques	849	105
Articles fabriqués	711	1 938
Machines et matériel de transport	1 037	304
Non déterminés	85	13
Total	6 068	4 637

Source: Ibid.

COMMERCE CANADIEN AVEC L'INDE

($'000 canadiens)

	Exportations	Importations	Balance
1974	126 218	59 272	66 946
1975	200 621	46 650	153 971
1976	153 124	66 709	86 415

TABLEAU I: EXPORTATIONS CANADIENNES EN INDE

	1975	1976
Blé	113 907	42 259
Papier journal	17 576	19 356
Nickel & alliages	4 129	14 377
Huiles, graisses, cires, extraits & dérivés	9 392	13 663
Amiante brut	5 391	9 746
Engrais & substance fertilisantes	4 513	8 554
Soufre	5 392	7 599
Minerais de zinc, concentrés et résidus		6 990
Fer, acier & alliages	5 483	5 013
Textiles & fibres textiles	14	3 477
Zinc, y compris alliages	876	2 313
Plomb, y compris alliages	878	2 148
Total	167 551	135 495
Autres	33 070	17 629
TOTAL DES EXPORTATIONS	200 621	153 124

TABLEAU II: IMPORTATIONS CANADIENNES DE L'INDE

	1975	1976
Noix	4 856	10 725
Vêtements de dessus, à l'exception des tricots	7 619	8 912
Autres tissus lâches	7 329	7 775
Oléagineux et légumineuses	9	7 541
Thé	5 025	3 834
Meubles de maison	2 843	3 778
Tissus lâches, coton	1 310	3 659
Aliments & substances alimentaires	2 677	2 212
Chaussures	1 722	1 902
Café	1 743	1 600
Cuir & articles de cuir	313	1 559
Vêtements de dessus tricotés	635	1 074
Total	36 081	54 571
Autres	10 569	12 138
TOTAL DES IMPORTATIONS	46 650	66 709

Source: Statistique Canada

III. LES AFFAIRES EN INDE

Bien qu'il y ait un grand nombre de sociétés privées en Inde, il y a fort à parier que votre client sera soit le gouvernement lui-même, ou l'une des nombreuses sociétés ou organismes de l'État. Par exemple, les ventes du papier journal sont effectuées par la Société d'État du Commerce, sauf à de rares occasions; les ventes du blé sont également faites par le gouvernement (prendre contact avec la Mission indienne des approvisionnements à Washington); la plupart des mines de charbon sont dirigées par Coal India Limited; un grand nombre de sociétés de conseil sont des entreprises gouvernementales; enfin, les gouvernements d'États entretiennent de nombreuses entreprises par l'intermédiaire de leurs agences industrielles de développement. La plupart de vos affaires avec ces organismes seront délicates et les formalités bureaucratiques peuvent être frustrantes et longues.

Débouchés pour les produits et services

Il est très difficile de vendre des services sur ce marché car l'Inde a beaucoup de connaissances techniques accumulées au cours des trois dernières décennies et plus; aussi, le gouvernement, par conséquent, a pour ligne de conduite de restreindre le louage de services extérieurs. Cependant, l'Inde n'a pas toutes les connaissances techniques dont elle a besoin; c'est pourquoi, on engage des conseillers et des entrepreneurs pour les tâches spécialisées comme la pose d'un pipe-line, l'exploration forestière et pétrolière et le forage, etc. C'est une bonne idée de faire équipe avec l'un des nombreux conseillers ou entrepreneurs locaux afin d'augmenter votre compétence grâce aux connaissances techniques locales.

Les débouchés pour les produits sont quelque peu meilleurs. La base manufacturière de l'Inde s'élargit sans cesse; cependant, l'Inde a besoin de matériel pour les applications techniques comme l'extraction, la production pétrolière, le transport par avion et les installations terrestres connexes, les communications électriques, les ordinateurs, les pêches et la défense. Il existe également des débouchés pour les pièces de rechange, les composants, et les matières premières comme les métaux communs, les minéraux et le papier journal. Les autres produits pour lesquels il existe de bons débouchés sont les céréales, les huiles comestibles, le soufre, les fibres synthétiques et les engrais. Le gouvernement indien ne permet pas habituellement l'importation des produits de consommation, des objets de luxe ou non essentiels, ou de biens équivalents à ceux qui sont fabriqués au pays.

Commercialisation et distribution

Les lois indiennes sur l'importation découragent la revente des importations; il en résulte qu'il y a très peu de commerçants importateurs. Les importations doivent être faites en fonction d'une demande précise et justifiée; c'est ainsi que la plupart des importateurs sont soit des utilisateurs finals ou des organismes commerciaux de l'Etat.

Représentation

On recommande qu'un bon agent indien vous représente et s'occupe de la promotion de vos produits et de vos services aux clients. Actuellement, plus de 200 sociétés canadiennes ont recours aux services d'un représentant pour ce marché. Il existe beaucoup d'agences compétentes en Inde et la division commerciale du Haut-commissariat se fera un plaisir de vous suggérer quelques noms. Le choix d'un bon agent est primordial et cela vaut la peine de se rendre sur place personnellement afin d'évaluer la société et de discuter des détails. Les représentants indiens demandent rarement une rémunération en échange de leur concours; ils reçoivent leur commission des acheteurs, après la livraison des marchandises.

La désignation d'un agent est une procédure très simple qui se fait souvent au moyen d'un échange de lettres précisant les conditions de l'entente, car il n'y a aucune loi officielle régissant de telles nominations. Il existe toutefois de nombreux règlements sur le paiement de la commission et il faut s'y conformer si l'on veut éviter des complications ultérieures. La commission du représentant peut uniquement être versée en roupies et le pourcentage doit être inscrit séparément dans votre prix.

Publicité et promotion

La presse, la télévision et la radio indiennes acceptent toutes de diffuser de la publicité. La télévision et la radio appartiennent au gouvernement et son exploitées par ce dernier. Même si les Indiens ont 15 langues principales, les journaux nationaux à grand tirage sont pour la plupart publiés en anglais. Parmi les quotidiens anglais il y en a six qui traitent de sujets généraux: Times of India, Hindustan Times, Statesman, Amrita Bazar Patrika, Indian Express et Tribune. On relève deux hebdomadaires: Blitz et Illustrated Weekly of India. L'Economic Times, le Financial Express et le Business Standard qui sont des quotidiens traitent des finances et du commerce. On compte aussi plusieurs milliers de périodiques qui répondent aux besoins d'un public varié. La station de radio Akash Vani et la station de télévision Doordarshan, qui sont toutes deux la propriété de l'Etat, diffusent dans toutes les langues nationales.

Rapport de l'état financier des sociétés

Il est difficile d'obtenir en Inde un rapport du genre D&B, mais il y a quelques agences qui fournissent des rapports moins détaillés à un prix fictif. La plupart des banques locales fournissent gratuitement, sur demande, des rapports très succints, mais on ne peut guère s'y fier pour déterminer les possibilités commerciales.

Prix et liste de prix

Quand vous recevez une demande de liste de prix, assurez-vous que son auteur possède une licence d'importation ou qu'il a de bonnes chances d'en obtenir une. D'ordinaire, des importations non autorisées par une licence sont illégales et elles ne peuvent ni entrer au pays, ni être dédouanées. Vous devez vérifier ce point auprès de l'auteur de la demande ou de la division commerciale du Haut-commissariat. Quand vous êtes certain que tout est en règle, vous devez fournir les prix f.a.b./f.l.n. ainsi que les prix c.a.f. au port d'entrée le plus près, afin que les clients puissent décider qui payera les frais de transport et d'assurance. On peut établir les prix en dollars américains ou canadiens. Il faut indiquer le montant exact de la commission de l'agent, afin que l'acheteur puisse le payer en monnaie du pays. Lorsque vous établissez des prix suite à des soumissions, vous devez respecter scrupuleusement les procédures établies. Vous ne devez pas oublier non plus que votre agent ne peut stocker de pièces supplémentaires. Votre prix doit donc inclure un nombre raisonnable de ses pièces, afain que votre client puisse répondre aux besoins éventuels.

Procédures de soumission

Comme en Inde, les sociétés de commerce de l'État ou les entreprises du gouvernement importent beaucoup de marchandises, il est probable que vous participerez à une soumission. Les organismes gouvernementaux suivent à la lettre les modalités renfermées dans une soumission, mais l'usage courant en Inde, une fois que les soumissions sont présentées, diffère de celui du Canada. Il est tout à fait habituel, surtout pour les contrats importants, qu'on demande aux deux ou trois soumissionnaires qui ont fait les meilleures offres de participer à des négociations souvent très longues, pour discuter publiquement des prix et de la technologie en cause, afin de conclure le meilleur marché possible. Les soumissionnaires pour les projets de la Banque mondiale ne sont pas assujettis à cette pratique.

Conditions et modes de paiement

On recommande le paiement par lettres de crédit, car l'établissement de la lettre de crédit garantit en soi que l'acheteur possède une licence d'importation. Il faut donc être prudent lorsque d'autres conditions sont offertes ou demandées.

Recouvrement des dettes et non paiement

Si les marchandises sont expédiées à un client qui ne possède pas de licence d'importation, il sera presqu'impossible de recouvrer la dette. De plus, l'Inde ne possède pas d'agences de recouvrement efficaces. Il faut donc éviter cette situation. Les procédures légales doivent aussi être évitées si possible, car elles sont coûteuses, compliquées, elles prennent beaucoup de temps et ne mènent souvent à rien.

Services bancaires

L'Inde possède un vaste réseau de banques mais seulement quelques-unes peuvent accepter des devises étrangères. Voici une liste des banques les plus importantes:

Banques indiennes	Banques étrangères
1. Allahabad Bank	1. Chartered Bank
2. Bank of Indis	2. First National Ciry Bank
3. Punjab National Bank	3. Mercantile Bank of India Ltd.
4. State Bank of India	4. Grindlays Bank
5. United Commercial Bank	5. American Express Banking Corp.
6. Bank of Baroda	6. Bank of America
7. Central Bank of India	7. The French Bank
8. Indian Overseas Bank	8. The Bank of Tokyo

La banque de Montréal, qui possède une succursale à New Delhi, est la seule banque canadienne représentée en Inde.

SERVICES D'EXPÉDITION ENTRE LE CANADA ET L'INDE

TRANSPORT OCEANIQUE

De ports canadiens de l'Est

S.C.I. Line (Shipping Corporation of India). Cette société offre à tous les mois des départs de Halifax en hiver, ainsi que de Toronto et de Montréal durant l'été, à destination de Bombay, Cochin, Madras et Calcutta. Les navires effectuent le transport de marchandises diverses, de marchandises réfrigérées, de liquides en vrac et de conteneurs. Dans l'Est du Canada, cette société est représentée par la March Shipping Limited à Montréal, à Toronto, à Saint-Jean (N.-É.) et à Halifax.

Scindia Line (Scindia Steam Navigation Co.). Cette société offre des départs à tous les mois de Halifax ou de Saint-Jean (N.-É.) en hiver, et de Montréal durant l'été, à destination de Bombay, Madras et Calcutta. Les navires effectuent le transport de marchandises diverses, de liquides en vrac et de conteneurs. Dans l'Est du Canada, la société est représentée par la Montréal Shipping Co. à Montréal et à Toronto.

De ports canadiens de la côte du Pacifique

S.C.I. Line Cette société offre des départs à tous les mois de Vancouver, à destination de Bombay, Cochin, Madras et Calcutta. Les navires effectuent le transport de marchandises diverses, de liquides en vrac et de conteneurs. Dans l'Ouest du Canada, c'est la Westward Shipping Ltd qui représente cette société.

Scindia Line Cette société offre des départs à tous les mois de Vancouver, à destination de Bombay, Madras et Calcutta. Les navires effectuent le transport de marchandises diverses, de liquides en vrac et de conteneurs. Dans l'Ouest du Canada, c'est l'Anglo Canadian Shipping (Westship) Ltd de Vancouver qui représente cette société.

SERVICES AÉRIENS

Actuellement, il n'y a pas de vols directs entre le Canada et l'Inde. Toutefois, il y a plusieurs envolées en partance de Montréal et Toronto qui sont en correspondance avec des vols directs depuis les Etats-Unis (vols quotidiens de New-York), ou des vols en partance de l'Europe, à destination de Bombay, de Calcutta et de New Delhi. De Vancouver, il y a des correspondances avec des vols de Hong-Kong et de Tokyo ou des vols partant d'aéroports des États-Unis comme Los Angeles et San Francisco. Comme les horaires de vols peuvent être modifiés, on recommande de consulter la société aérienne qui s'occupera du transport à partir du Canada, au sujet des itinéraires de vols de fret et des itinéraires les plus pratiques pour le cargo aérien et les passagers.

Poste, télex, câblogramme et téléphone

Tous ces services sont disponibles en Inde. Comme les appels téléphoniques, les télex et les câblogrammes sont souvent brouillés par la distortion, on recommande de faire des confirmations par poste aérienne. Toutes les lettres doivent être expédiées par avion puisque même ainsi il faut compter une dizaine de jours avant qu'elles parviennent à destination. En Inde, le courrier de surface est très lent et il peut s'écouler des mois avant que les envois arrivent à destination. Les tarifs suivants étaient en vigueur au début de 1977 pour les communications de l'Inde au Canada:

Service aérien		Service de surface		
lettre	2,80 roupies (10 g)	lettre	1,50 roupies	(20 g)
aérogramme	1,60 roupies	imprimés	0,75 roupie	(20 g)
cartes postales	1,40 roupies	journaux	0,40 roupie	(20 g)
colis	20,30 roupies (250 g); 250 g supplémentaires 10, roupies	paquets	1,60 roupies	(20 g)
		colis	12,50 roupies	(1 kg)
			49,40 roupies	(10 kg)*

Pli recommandé 2,00 roupies

* poids limite

Câblogramme

lettres de nuit	1,25 roupies par mot
lettres exprès	2,50 roupies par mot
lettres urgentes	5,00 roupies par mot

Télex 28 roupies par minute (3 minutes minimum)

Téléphone 98 roupies par minute (3 minutes minimum)

Pour les tarifs du Canada à l'Inde, consulter la liste la plus récente de l'Administration centrale des postes, les télécommunications CNCP et votre compagnie de téléphone.

Brevets, marques de commerce et droits d'auteur

L'Inde dispose d'une législation appropriée pour protéger les brevets, les marques de commerce et les droits d'auteur. Des avocats compétents sont spécialisés dans ces domaines.

Établissement d'une entreprise en Inde

Une société étrangère doit obtenir l'autorisation du gouvernement avant de fonder une entreprise en Inde. Les lois indiennes interdisent la mise sur pied de maisons de commerce par des sociétés étrangères et les entreprises déjà établies au pays, parfois depuis longtemps, mais qui sont détenues majoritairement par des intérêts étrangers sont soumises à beaucoup de restrictions. Certains règlements visent à décourager l'établissement de filiales (usines ou entreprises de fabrication), à moins qu'elles soient détenues en majorité par des intérêts indiens. L'Inde autorise les accords de licence et la vente d'éléments de technologie, sous réserve toutefois de son approbation. Plusieurs entreprises indo-canadiennes sont prospères dans des domaines variés, tels que les biens de consommation, l'édition, l'affinage des métaux, etc.

Compréhension

Lorsqu'on confirme des commandes ou que l'on décrit des produits ou des services, il ne faut pas oublier que les Indiens parlent un anglais un peu différent du nôtre et surtout que leur culture et traditions sont très différentes. On doit décrire le plus clairement possible les produits et les services. Par exemple, il ne faut pas dire simplement que le blé est frais ou qu'il provient de la dernière récolte mais bien qu'il provient de la récolte de 1976. Pour un Canadien et pour un Indien, certains mots et gestes usuels n'ont pas le même sens: notre signe de tête négatif équivaut pour un Indien à "d'accord, c'est entendu". L'exactitude permet d'éviter les malentendus.

IV. VOTRE VOYAGE D'AFFAIRES EN INDE

Bien avant votre voyage en Inde, vous devriez aviser la division commerciale du Haut-commissariat, à New-Delhi. Elle s'occupe des affaires commerciales canadiennes en Inde, au Sri Lanka et au Népal. La division commerciale cherche activement les possibilités d'affaires et elle peut donc vous proposer des rendez-vous utiles. Indiquez-lui le but de votre voyage, la nature de votre produit ou de vos services, la liste des contacts que pouvez avoir déjà établis avec les hommes d'affaires indiens ainsi que l'itinéraire que vous avez tracé. Votre itinéraire devrait absolument inclure Bombay et New Delhi et, selon la nature de votre produit, vous pourriez également avoir intérêt à vous rendre dans d'autres centres comme Calcutta, Madras et Bangalore.

Quand aller en Inde

On recommande que la visite d'affaires s'effectue entre les mois de novembre et de mars, car la chaleur torride de l'été et l'humidité de la mousson rendent les déplacements et la conduite des affaires très pénibles. Toutefois, comme l'hiver est aussi la saison du tourisme et des congrès, il faut faire les réservations d'hôtel bien à l'avance.

Comment y aller

Vous pouvez vous y rendre soit par l'océan Atlantique ou l'océan Pacifique. Lors de votre voyage en Inde peut être en profiterez-vous pour vous arrêter au Moyen-Orient, en Asie du Sud-Est ou en Australie.

Voyages à l'intérieur du pays

Toutes les villes importantes sont desservies par des vols réguliers. On recommande de ne pas utiliser le réseau routier; toutefois, il est possible de louer une voiture avec chauffeur pour de courts trajets. Les taxis dans les villes, sont nombreux et peu coûteux.

Hôtels et restaurants

Les villes de Bombay, Calcutta, Madras et New Delhi ont des hôtels qui répondent aux exigences du tourisme international. Les réservations doivent être faites à l'avance, surtout au cours de la saison touristique, car ces hôtels sont souvent complets. Votre agent de voyage pourra vous aider. Il arrive qu'on demande aux étrangers de payer la note d'hôtel en devises étrangères, par chèques de voyage par exemple. Mieux vaut vérifier à point au début de votre séjour.

On offre une gamme assez variée de mets, mais il est préférable de s'en tenir aux restaurants reconnus. Les voyageurs doivent éviter de l'eau (glace) et de consommer des aliments froids ou crus.

Documents de voyage

Les Canadiens qui détiennent un passeport valide peuvent entrer en Inde librement à des fins touristiques ou commerciales. Si vous avez l'intention de visiter d'autres pays, renseignez-vous au sujet des exigences relatives au visa. Les ambassades locales peuvent prendre entre une journée et plusieurs semaines pour délivrer un visa nécessaire dans un autre pays, et il peut arriver qu'il n'y ait pas de consulats dans les villes que vous projetez de visiter en Inde.

Certificats de santé et conseils

On exige un certificat international valide de vaccination contre la variole et aussi contre la fièvre jaune, si vous êtes passé par une zone endémique. Il est préférable de se faire vacciner contre le choléra et la typhoïde. La malaria est en recrudescence et il vaudrait peut-être mieux de commencer à prendre des comprimés contre la malaria avant votre arrivée.

Les maux d'estomac sont chose courante et peuvent bouleverser votre horaire. Soyez prudent avec les aliments. Voici une bonne règle à suivre: "Peler, faire bouillir ou laisser tomber".

Les affaires

Les hommes d'affaires avertis apportent un certain nombre d'articles, notamment:

du papier à lettre à en-tête de la société pour écrire des lettres de remerciement ou pour confirmer des rendez-vous;

des cartes d'affaires, au moins 10 pour chaque jour ouvrable pendant votre voyage;

des petits cadeaux portant le nom de votre société;

de la documentation de vente et des échantillons;

des photographies supplémentaires pour les visas, etc.

Rendez-vous d'affaires

Prévoyez faire de trois à cinq visites d'affaires par jour. Lors de votre première visite chez un client éventuel, il est très important de faire un exposé complet sur l'objet de votre visite. Cet exposé devrait inclure de la documentation, des précisions, des échantillons si possible et tous les renseignements sur les prix, la livraison et le contrôle de la qualité dont peut avoir besoin un acheteur pour juger des possibilités du vendeur par rapport à celles de ses fournisseurs habituels. Un grand nombre d'acheteurs possèdent des dossiers à jour sur leurs fournisseurs et vous créerez une impression favorable si, lors de la première visite, vous fournissez un résumé qui contient les renseignements suivants:

- nom, adresse et numéro de téléphone du vendeur;
- nom, adresse et numéro de téléphone du représentant local (s'il y a lieu)
- date d'établissement;
- grosseur de l'usine;
- nombre d'employés;
- principaux produits;
- emplacement des usines;
- description des installations et du matériel de production;

- moyens de transports;
- volume approximatif des ventes annuelles;
- noms de trois clients représentatifs;
- exemplaires de brochures publicitaires publiées au Canada;
- solvabilité.

Relance

La relance peut être un facteur déterminant du succès de votre visite d'affaires en Inde. Expédiez sans retard les lettres de remerciement, les brochures et les renseignements demandés. Restez en contact avec le délégué commercial, les agents et les clients importants. S'il semble exister des possibilités, il faudrait prévoir une autre visite d'affaires.

V. RÈGLEMENTS DES DOUANES ET DES CHANGES

Contrôle de la monnaie et des changes

Le gouvernement exerce un contrôle sévère des transac- tions de change. Les Indiens et les résidents étrangers ne peuvent avoir en leur possession des devises étrangères. La Reserve Bank of India, par l'entremise d'agents autorisés, contrôle les transactions de change. Les échanges sont réglés dans toutes les monnaies convertibles.

Foreign Exchange Regulations Act, 1973 (FERA)

Comme toutes les transactions effectuées en monnaie convertible sont régies par cette loi, les Canadiens qui font des affaires en Inde sont assujettis aux dispositions de la FERA. La roupie indienne n'est pas convertible et comme l'accumulation de devises convertibles en Inde est toujours demeurée inférieure aux besoins du pays, le gouvernement a décrété que toutes ces devises, indépendamment du bénéficiaire restent la propriété du gouvernement. Ce dernier peut donc libérer des devises étrangères selon les priorités et en conformité exacte de besoins démontrés. Les libérations de devises étangères s'effectuent sous forme d'autorisations particulières comme les licences d'importation. En vertu de la FERA, la Reserve Bank of India est l'entité clé dont l'autorisation est indispensable pour diverses transactions, y compris l'embauche de ressortissants étrangers, la répartition d'actions entre ces derniers ou leur paiement en argent comptant ou en biens pour services rendus. Le ressortissant indien qui est payé en devises étrangères doit le signaler à la Reserve Bank of India et il doit remettre les devises au ministre des Finances qui lui donnera l'équivalent en roupies.

Droits de douane

Les produits importés en Inde sont assujettis à des droits de douane, à moins de faire l'objet d'une exemption précise en vertu de la Loi sur les douanes. Par exemple, le blé, le colza, l'huile de colza, le papier journal et les engrais sont actuellement visés par de telles exemptions. En plus du droit de douane proprement dit, il peut y avoir un droit auxiliaire et un droit compensateur sur chacun des produits. Le tarif des douanes de l'Inde est fondé sur la Nomenclature des tarifs de Bruxelles (NDB). L'Inde est aussi un signataire du GATT. On peut obtenir des renseignements à jour sur les douanes en s'adressant au percepteur des douanes (Collector of Customs) à New Delhi.

Licences d'importation

Le système indien de licence d'importation est rigide et compliqué. On exige une licence d'importation pour la plupart des produits et chaque année, la politique d'importation est énoncée pour la période allant du 1er avril au 31 mars. Il y a peu de chances d'obtenir une licence pour des biens de consommation et des biens non essentiels. Généralement on accorde une licence d'importation pour du matériel d'immobilisation nécessaire, des pièces et des matières premières industrielles essentielles. L'importation de l'or, de l'argent, des coupures, des billets de banque et de la monnaie est contrôlée par la Reserve Bank of India, conformément au Foreign Exchange Regulations Act. On interdit l'importation d'armes à feu, de narcotiques, de publications indésirables et d'articles nuisibles à la santé publique. Assurez-vous que votre client possède l'autorisation requise avant de lui expédier des biens.

Documents

Les documents sont très importants quand vous exportez en Inde. L'inobservation des règlements des douanes indiennes en ce qui a trait à la facturation et l'envoi des documents exigés entraînera tout probablement des retards dans le dédouanement des biens à l'arrivée, et possiblement l'imposition d'une taxe d'entreprosage ou l'imposition de droits plus élevés que nécessaire. On doit envoyer les documents suivants au destinataire: (1) connaissement (2) facture (3) liste d'emballage (4) certificat d'origine (5) certificat de tests dans le cas de produits chimiques (6) certificat d'analyse our les métaux qui sont des matières premières (7) certificat d'hygiène pour les plantes et les animaux. La facture doit donner des détails complets sur la marchandise, les étiquettes, les spécifications, les prix à l'unité, le transport et d'autres frais ou la valeur c.a.f., le poids, et les dimensions de chaque paquet. De plus, il devrait y avoir une police d'assurance.

Naturellement, les documents d'exportation canadiens devraient eux aussi être en règle.

Règlements d'étiquetage

Selon la loi sur l'étiquetage des marchandises de 1962, la plupart des produits doivent comporter une étiquette indiquant le pays d'origine, le nom et l'adresse du fabricant et le poids brut et net. L'étiquetage doit être fait avec de l'encre indélébile ou de la peinture à l'huile.

Échantillons commerciaux

Le gouvernement de l'Inde reconnaît la convention internationale qui favorise l'importation d'échantillons commerciaux et de matériel publicitaire. Les sociétés canadiennes peuvent expédier en Inde des échantillons techniques jusqu'à concurrence d'une valeur de 3000 roupies (environ $350) c.a.f. et du matériel publicitaire jusqu'à concurrence d'une valeur de 1000 roupies (environ $115) c.a.f. Ceux-ci sont exempts de droits de douane et de droits d'importation lorsqu'ils sont fournis gratuitement.

Entrepôts de douane et zones de libre-échange

Les villes de Bombay et de Calcutta sont dotées d'entrepôts de douane.

La zone de libre-échange de Kandla est située à l'extrémité est du golfe de Kutch, dans l'état de Gujarat. Les non-résidants sont autorisés à faire toutes sortes d'investissements dans cette zone, y compris dans des compagnies par actions, des sociétés ou des entreprises individuelles. Il y a 200 hangars et terrains industriels de différentes dimensions permettant d'établir des unités de fabrication. On peut obtenir des renseignements détaillés en écrivant à:

The Administrator
Kandla Free Trade Zone
Ministry of Foreign Trade & Supply
Government of India
Gandhidham (Kandla)
Gujarat State, India

La Santa Cruz Electronics Export Processing Zone (SEEPZ) qui est située près de l'aéroport international de Bombay, offre aux Indiens et aux entrepreneurs étrangers la possibilité d'établir des entreprises spécialisées en électronique. Cette zone est réservée à la fabrication d'articles assez techniques qui ont une valeur ajoutée appréciable. On peut obtenir certains avantages, comme l'importation en franchise de matériel d'immobilisation et une exemption à l'égard des droits de douane et des droits supplémentaires sur les matières premières, les éléments, les pièces de rechange, l'outillage, le matériel de consommation et le matériel d'emballage importés. On peut obtenir des renseignements détaillés au sujet de cette zone et au sujet des produits qui peuvent y être fabriqués en s'adressant à la personne suivante:

The Development Commissioner
Santa Cruz Electronics Export Processing Zone
8th Floor, Air India Building
Nariman Point
Bombay-400 021, India

VI. SERVICES OFFERTS AUX EXPORTATEURS

Société pour l'expansion des exportations

La Société pour l'expansion des exportations (SEE) est d'une importance vitale pour les hommes d'affaires canadiens. Il s'agit d'une société de la Couronne qui est comptable au Parlement par l'intermédiaire du ministre de l'Industrie et du Commerce. Elle vise à encourager, à faciliter et à développer le commerce canadien à l'exportation en mettant à la disposition des exportateurs une assurance-crédits, des garanties, des prêts et d'autres formes d'aide financière afin d'aider les exportateurs à faire face à la concurrence internationale.

Les principales fonctions de la SEE sont les suivantes:

1. protéger l'exportateur canadien contre les risques de dettes irrécouvrables suite à des raisons financières ou politiques indépendantes de la volonté de l'exportateur ou de l'acheteur, lorsque les ventes à l'exportation sont effectuées dans des conditions normales de crédit. Presque toutes les transactions d'exportation sont assurables, non seulement celles qui visent des biens ou des services techniques, mais aussi celles qui concernent des exportations "invisibles" comme les services de gestion, les campagnes de publicité, la délivrance ou la vente de brevets, de marques de commerce, de droits d'auteur, etc.;
2. fournir des garanties appropriées aux banques à charte ou à toute personne qui offre à un fournisseur un financement "sans recours" relativement à une vente à l'exportation. Des garanties peuvent également être données à l'égard d'un prêt consenti à un acheteur étranger qui désire obtenir des biens ou des services canadiens;
3. financer les acheteurs étrangers de biens d'immobilisation canadiens et de services connexes lorsque des modalités de crédits à long terme sont nécessaires et qu'elles ne peuvent être obtenues des prêteurs commerciaux. La SEE peut financer des services de génie et autres services techniques de grande envergure (sauf les études de faisabilité) même lorsque les ventes en cause ne sont pas reliées à l'exportation de biens;
4. assurer les investissements canadiens à l'étranger contre les risques autres que commerciaux, comme les pertes occasionnées par la confiscation, l'expropriation, la guerre ou encore l'impossibilité de rapatrier le capital ou les gains.

Pour obtenir plus de renseignement au sujet des services offerts par la SEE s'adresser à l'un des bureaux suivants:

BUREAU PRINCIPAL
110, rue O'Connor
Ottawa (Ontario)
K1P 5T9
Tél. (613) 237-2570
Télex 053-4136

RÉGION DE L'EST
Boîte 124
Tour de la Bourse
Montréal (Québec)
H4Z 1C3
Tél. (514) 866-4796

RÉGION DE L'ONTARIO
Pièce 2011
145, rue King ouest
Toronto (Ontario) M5H 1J8
Tél. (416) 364-0135

RÉGION DE L'OUEST
Boîte 49024
The Bentall Centre
Vancouver (C.-B.)
V7X 1C4
Tél. (604) 688-8658
Télex 045-4284

PROGRAMMES ET SERVICES D'EXPORTATION

Dans le but d'encourager le développement des marchés d'exportation, le ministère de l'Industrie et du Commerce administre les deux programmes de promotion commerciale suivants:

a) Le Programme des projets de promotion (PPP), aux termes duquel le Ministère planifie et met en oeuvre les projets;

b) Le Programme de développement des marchés d'exportation (PEMD), en vertu duquel les sociétés canadiennes prennent les initiatives, soit individuellement soit collectivement. (Consulter la brochure du PEMD pour de plus amples renseignements).

Par le biais du programme PPP, le Ministère lance, organise et met sur pied des foires, des missions et des visites commerciales à l'étranger. L'étendue de ces activités comprend la participation à des foires commerciales internationales, des "expositions solo" et de la promotion en magasin; l'élaboration de colloques spécialisés, la mise sur pied de missions commerciales à l'étranger et le parrainage de missions étrangères au Canada afin de stimuler la vente de produits canadiens dans les divers marchés d'exportation. Le Ministère fournit également de la publicité de promotion et des objets spécialement conçus pour les participants aux foires commerciales. Les missions et les colloques spécialisés prennent différentes formes selon le but visé. En général, les missions canadiennes servent à l'étude et à l'évaluation des marchés ainsi qu'à l'identification des problèmes techniques d'accès au marché. Les missions étrangères sont chargées d'inviter des gouvernements ou des représentants de sociétés qui peuvent stimuler la vente, d'étudier les possibilités industrielles et technologiques des sociétés canadiennes ainsi que les produits et services qu'elles fournissent. Les colloques spécialisés permettent aux acheteurs éventuels de se renseigner sur nos connaissances technologiques dans des secteurs particuliers, en vue de la création d'entreprises en participation ou de la vente de produits et de services canadiens. Grâce au programme PPP, le Ministère peut, à bref délai, tirer profit des possibilités des marchés d'exportation, en invitant au Canada des délégués commerciaux de gouvernements étrangers, des acheteurs et des stagiaires en exportation.

Contrairement aux projets du PPP, les propositions dans le cadre du PEMD sont formulées par l'industrie canadienne au lieu du gouvernement. Aux termes de ce programme le Ministère accorde des prêts remboursables à des entreprises individuelles afin de couvrir les dépenses engagées pour l'expansion de leurs exportations, dépenses qui, en raison des risques, pourraient autrement décourager ces entreprises. Chaque section du programme traite d'un secteur particulier du marché, en termes de régions, de produits, de services et de techniques de commercialisation. Dans toutes les sections, on encourage les sociétés à avoir des marchés d'exportation suffisants pour leurs produits.

La section A s'occupe de la participation canadienne aux projets d'immobilisations à l'étranger; la section B s'occupe de l'exportation de produits et de services canadiens; la section C est responsable de la participation de sociétés canadiennes aux foires commerciales à l'étranger; la section D est chargée d'inviter des acheteurs étrangers au pays; la section E veille à la création de consortiums canadiens d'exportation.

VII. ADRESSES UTILES

INDE

(1) Canadian High Commission
Commercial Section
Post Box No. 5208
Shantipath
Chanakyapuri — Tél. 619461
NEW DELHI-110021 — Télex 2346 (Domcan NDI)

(2) Ministry of Commerce
Udyog Bhavan
NEW DELHI

(3) Trade Development Authority
Bank of Baroda Building
16 Parliament Street
NEW DELHI-110001 — Tél. 310214

(4) Indian Investment Centre
Jiwan Vihar Building
Parliament Street
NEW DELHI-110001 — Tél. 383175

(5) State Trading Corporation of India Ltd.
Chandralok
36 Janpath
NEW DELHI — Tél. 322479

(6) The Minerals & Metals Trading Corp. of India Ltd.
Express Building
Bahadur Shah Zafar Mrg
NEW DELHI-110001 — Tél. 273085

(7) Federation of Indian Export Organizations
17 Parliament Street
NEW DELHI-11001 — Tél. 310677

(8) Indo-Canadian Trade Group
c/o The Indian Council of Foreign Trade
105 Chuchgate Chamber
1st Floor
5 New Marine Lines
BOMBAY-400020 — Tél. 290450

(9) Federation of Indian Chambers of
Commerce & Industry
Federation House
Tansen Marg
NEW DELHI-110001 Tél. 388815

(10) Bank of Montreal
#301 Ashoka Hotel Tél. 370101 Poste 234
NEW DELHI-110021 Télex 031-2567, 031-4147

(11) Bombay Chamber of Commerce & Industry
P.O. Box 473 Tél. 264681
BOMBAY-400001 Télex 2671

(12) Bengal National Chamber of Commerce & Industry
P-11 Mission Row Extension
CALCUTTA-700001 Tél. 232951

(13) Southern India Chamber of Commerce
Indian Chamber Building
Esplanade
MADRAS-600001 Tél. 22229

(14) Indian Council of Arbitration
Federation House
NEW DELHI-110001 Tél. 388815

(15) Air Canada
Ashoka Hotel
NEW DELHI-110021 Tél. 370101 poste 469

(16) Canadian Pacific Airlines Ltd.
#12, Hotel Janpath
NEW DELHI Tél. 388398

(17) Central Collector of Excise & Customs
(Ministry of Finance)
Central Revenue Building
Bahadur Shah Zafar Marg
NEW DELHI-110001 Tél. 274674

CANADA

(1) Division de l'Asie
Bureau du Pacifique, de l'Asie et de l'Afrique
Ministère de l'Industrie et du Commerce
240, rue Sparks
Ottawa (Ontario) Tél. (613) 992-0356
K1A 0H5 Télex 053-4124

(2) Haut-Commissariat de l'Inde
200, rue Maclaren
Ottawa (Ontario)
K2P 0L6 Tél. (613) 237-7584

(3) Consulat général de l'Inde
2 Bloor Street East
Toronto (Ontario)
M4W 1A7 Tél. (416) 760-0791

(4) Consulat général de l'Inde
352 Howe Street, 1st Floor
Vancouver (Colombie-Britannique)
V6C 1Z7 Tél. (604) 681-0644

(5) Association canadienne d'exportation
Pièce 1020, Commerce House
1080, Montée Beaver Hall
Montréal (Québec) Tél. (514) 866-4481
H2Z 1T7 Télex 01-20121

AUTRES:

(1) Indian Investment Centre
708 Third Avenue
New York, New York 11017 Tél. (212) 867-3390

(2) The State Trading Corporation of India Ltd.
Suite 2655 Tél. (212) 432-1076
World Trade Centre Télex 235726
New York, New York 10048 Câble ESTICI

(3) India Supply Mission
2107 Massachusetts Avenue
Washington, D.C. 20008 Tél. (202) 265-5050

VIII. LISTE BIBLIOGRAPHIQUE

DOCUMENTATION GÉNÉRALE

A Penguin History of India	R. Thappar & P. Spear
Ambassador's Journal	J.K. Galbraith
Portrait of India	Ved Mehta
India (annual reference book)	Ministry of Information, GOI
Fodor's Guide to India	(publication annuelle)

POLITIQUE

India Today	Frank Moracs (1960)
Politics in India	R. Kothari
State Politics in India	Nyron Weiner

ÉCONOMIQUE

World Bank Economic Survey of India	(publication annuelle)
Commerce Survey of India	(publication annuelle)

BUREAUX RÉGIONAUX

SI VOUS N'AVEZ PAS DÉJÀ COMMERCIALISÉ À L'ÉTRANGER, VEUILLEZ COMMUNIQUER AVEC VOTRE BUREAU RÉGIONAL DU MINISTÈRE DE L'INDUSTRIE ET DU COMMERCE QUI VOUS GUIDERA VERS LES MEILLEURS MARCHÉS POUR VOS PRODUITS ET VOUS INDIQUERA LA MEILLEURE FAÇON DE LES ABORDER.

Terre-Neuve Labrador	Le directeur 210 Water Street Saint-Jean (Terre-Neuve) A1C 1A9	Tél. (709) 737-5511 Télex 016-4749
Nouvelle-Écosse	Le directeur Suite 1124, Duke Tower 5251 Duke Street Scotia Square Halifax (Nouvelle-Écosse) B3J 1N9	Tél. (902) 426-7540 Télex 019-21829
Nouveau-Brunswick	Le directeur Suite 642, 440 King Street Fredericton (Nouveau-Brunswick) E3B 5H8	Tél. (506) 454-9707 Télex 014-46140
Île-du-Prince-Édouard	Le directeur Dominion Building C.P. 2289 97 Queen Street Charlottetown (Île-du-Prince-Édouard) C1A 8C1	Tél. (902) 892-1211 Télex 014-44129
Québec	Le directeur Suite 620, 2 Place Québec Québec (Québec) G1R 2B5	Tél. (418) 694-4726 Télex 051-3312
Montréal	Le directeur Suite 2124 Place Victoria C.P. 257 Tour de la Bourse Montréal (Québec) H4Z 1J5	Tél. (514) 283-6254 Télex 055-60768

Ontario	Le directeur Commerce Court West 51st floor C.P. 325 Toronto (Ontario) M5L 1G1	Tél. (416) 369-3711 Télex 065-24378
	Agent régional 9e étage 240, rue Sparks Ottawa (Ontario) K1A 0H5	Tél. (613) 996-1216 Télex 053-4124
Manitoba	Le directeur Suite 1104, Royal Bank Building 220 Portage Avenue Winnipeg (Manitoba) R3C 0A5	Tél. (204) 985-2381 Télex 075-7624
Saskatchewan	Le directeur Pièce 980 2002 Victoria Avenue Regina (Saskatchewan) S4P 0R7	Tél. (306) 569-5020 Télex 071-2745
Alberta Territoires du Nord-Ouest	Le directeur 500 Macdonald Place 9939 Jasper Avenue Edmonton (Alberta) T5J 2W8	Tél. (403) 425-6330 Télex 037-2762
Colombie-Britannique Yukon	Le directeur C.P. 49178 Suite 2743 Bentall Centre, Tower "111" 595 Burrard Street Vancouver (Colombie-Britannique) V7X 1K8	Tél. (604) 666-1434 Télex 04-51191

INDUSTRY CANADA / INDUSTRIE CANADA
222356

Gouvernement du Canada
Government of Canada

Industrie et Commerce
Industry, Trade and Commerce