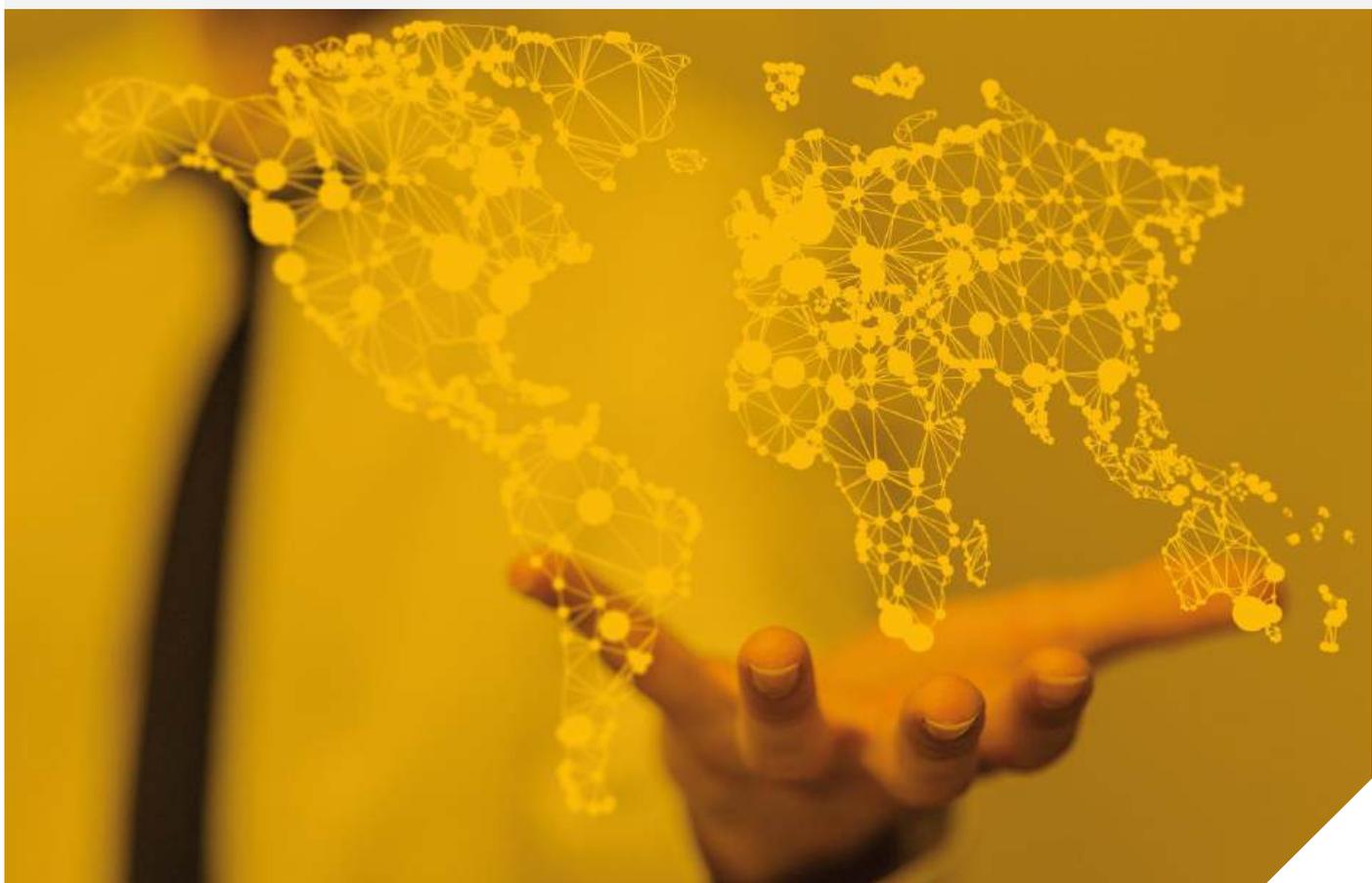


INDE

JUIN 2021

Sous la direction de Eric FAJOLE,
Directeur Business France
Inde et Asie du Sud



EN PARTENARIAT AVEC

SOMMAIRE

1. CONNAISSANCE GÉNÉRALE DU PAYS	15
Les points-clés du marché	17
Les points clés de l'environnement politique	23
Les points-clés des échanges	25
Les secteurs porteurs	35
• Agroalimentaire	35
• Tech et services	39
• Art de vivre, Santé	45
• Industries et Cleantech (I&C)	48
2. FAIRE DES AFFAIRES DANS LE PAYS	55
Accéder au marché : contexte réglementaire, social et fiscal	57
• La réglementation	57
• Les normes	60
• La fiscalité indirecte	61
• Les droits de douane	62
• La fiscalité directe	62
• La législation sociale	70
S'adapter aux spécificités locales de la pratique des affaires	76
• Les règles de la communication	76
• Préparer votre rendez-vous d'affaires	76
Organiser son voyage de prospection	78
• Préparer son voyage : aspects organisationnels	78
• Récapitulatif des frais à prévoir pour un voyage de prospection	82
• Aides et appuis	85
Trouver le bon partenaire commercial	91
• Les importateurs-distributeurs	91
• Les agents, représentants commerciaux	92
• La vente directe	93
• Établir le bon contrat commercial	93

Réussir son implantation	96
• Ouvrir un bureau de représentation	96
• Créer une succursale	98
• Les formes de sociétés	101
• Les autres formes d'implantation	103
• Point immobilier	107
Se faire connaître	113
• Les principaux médias	113
• Communiquer efficacement en Inde	114
Se faire payer	117
• Moyens et délais de paiement	117
• Les monnaies de paiement	118
• Particularités en matière de modes de paiement	118
Se protéger	123
• Les brevets	123
• Les marques	126
• Les dessins et modèles	127
• Les droits d'auteur	128
• Les indications géographiques	129
3. CONTACTS UTILES	131
• Logistique	133
• Promotion	137
• Structures d'appui	137
• Finance	140
• Cabinets et agences	141
• Administrations locales	144