

SOMMAIRE

Edito: Le Marché indien –
Comment réussir son
implantation et s'assurer une
croissance durable

Comparatif des différents types
de société en Inde

Créer une joint venture en inde

Actualité juridique

Brèves: actualité économique

EDITO

Le Marché indien – Réussir son implantation et s'assurer une croissance durable

Bien que tardive, la participation de la France au boom économique indien s'accroît aujourd'hui rapidement. En 2006 eut lieu la visite en Inde du président Chirac puis de Christine Lagarde, alors Ministre déléguée au commerce extérieur. La récente visite de Nicolas Sarkozy, accompagné des dirigeants de grandes sociétés françaises telles qu'Areva, Safran et Thalès, et la signature de contrats commerciaux à cette occasion, ont apporté un nouvel encouragement aux sociétés françaises désireuses de faire des affaires en Inde. Le projet de signature d'un accord de libre échange entre l'Union Européenne, la Corée du Sud, l'ASEAN et l'Inde montre également que l'Europe compte faire de l'Asie un partenaire commercial majeur dans les années à venir. Tous ces événements laissent présager d'intéressantes évolutions sur la scène économique franco-indienne dans un futur proche.

Il va sans dire que, comme sur tout marché émergent, les opportunités qu'offre l'Inde ne vont pas sans certains défis. Les entreprises françaises doivent donc s'attacher à surmonter ces défis et à transformer ces opportunités en moteurs de croissance durable. Pour cela, elles doivent acquérir une compréhension claire du marché et adopter des stratégies d'implantation et des stratégies opérationnelles adaptées.

Les deux numéros précédents de notre Newsletter vous ont informés sur les tendances du marché indien, les investissements directs étrangers en Inde, ainsi que sur l'une des méthodes d'implantation sur le marché indien : les acquisitions. Ces articles avaient pour but de vous aider à réussir votre entrée sur le marché indien. Nous continuons sur cette voie dans ce 3^{ème} numéro en vous éclairant sur les autres moyens dont disposent les entreprises françaises pour s'implanter en Inde : (i) la création d'un bureau de liaison, d'une succursale, d'un bureau de chantier ou la constitution d'une société en Inde ; et (ii) la création d'une joint-venture en Inde.

Nous terminerons ce numéro de manière habituelle par un aperçu de l'actualité juridique et économique franco-indienne.

Nous espérons que vous trouverez cette Newsletter intéressante et utile.



Bradley Joslove
Head – Indian Desk

Comparatif des différents types de sociétés en Inde

Le choix de créer ou non une personne morale en Inde s'impose d'emblée à toute société qui y opère. Certains facteurs tels que la nature et la durée de l'activité envisagée, ainsi que les questions d'ordre administratif, fiscal ou social, doivent être pris en compte. Une fois établie la nécessité de créer une personne morale, il faut identifier le type de structure juridique qu'il convient de mettre en place. La société devra choisir, parmi les structures qui existent en droit indien des sociétés, celle qui conviendra le mieux, en fonction de la nature et de l'étendue de l'activité envisagée.

Pour pouvoir faire le bon choix, les dirigeants doivent connaître et comprendre les principales caractéristiques de chacune de ces structures. Voici un bref descriptif des principales formes sociales qui s'offrent aux sociétés étrangères souhaitant s'implanter en Inde. Un tableau comparatif de leurs principales caractéristiques figure également ci-après.

(i) Le bureau de liaison : Le bureau de liaison a pour seul rôle de recueillir des informations sur le marché indien et de renseigner les clients indiens potentiels sur sa société mère. Cette structure sert donc principalement de voie d'accès au marché indien pour la société mère et ne convient que si elle n'envisage pas d'exercer des activités industrielles ou commerciales en Inde.

(ii) Le bureau de chantier : Les sociétés étrangères qui entreprennent un projet en Inde (matérialisé par un contrat signé entre une entreprise indienne et la société étrangère) peuvent y créer un bureau de chantier temporaire. Le bureau de chantier ne peut exercer que des activités relatives ou connexes à l'exécution d'un projet donné. Ce type de structure convient aux sociétés intervenant sur des projets ponctuels et n'ayant pas besoin d'une présence durable sur place. Ainsi, ce type de structure est généralement utilisé dans les secteurs des infrastructures, du conseil ou du bâtiment, pour des missions précises. Une fois les missions menées à bien, ces sociétés n'ont plus besoin d'une structure permanente en Inde.

(iii) La succursale : Les sociétés industrielles ou commerciales étrangères sont autorisées à mettre en place des succursales en Inde pour exercer, conformément aux règles de change édictées par la Banque Centrale Indienne, les activités suivantes: (i) exportation ou importation de marchandises ; (ii) professions libérales et activités de consulting; (iii) travaux de recherche dans lesquels la société mère est impliquée ; (iv) promotion de partenariats techniques ou financiers entre les sociétés indiennes et les sociétés mères ou filiales de groupes étrangers ; (v) représentation de la société mère et activité d'agent commercial de cette dernière en Inde ; (vi) prestation de services liés aux technologies de l'information et au développement de logiciels en Inde ; (vii) services d'assistance technique pour les produits fournis par la société mère/les autres sociétés du groupe ; et (viii) transport de personnes et/ou de marchandises par voie aérienne et/ou maritime. Il est interdit

à la succursale indienne d'exercer des activités de production, d'acheter des terrains pour y exercer une activité industrielle ou d'exercer des activités commerciales indépendantes de la société mère.

(iv) La filiale : Comme nous l'avons évoqué dans le premier numéro de notre Newsletter, dans certains secteurs d'activité (comme les services informatiques, la construction de nouveaux aéroports, l'automobile et les outils d'ingénierie), la politique indienne autorise les investissements directs étrangers (IDE) à hauteur de 100%. Pour les sociétés et les investisseurs étrangers, la création de filiales détenues à 100% n'est possible que dans ces seuls secteurs. Dans les secteurs où l'IDE n'est pas autorisé à hauteur de 100% ou lorsque, pour des motifs autres que légaux, un partenariat avec une société indienne est souhaité, la mise en place d'une joint-venture (voir article suivant) est une alternative possible. La filiale peut prendre la forme d'une *private limited company* (proche de la Sarl) ou d'une *public limited company* (proche de la SA). Les principales différences entre ces deux structures sont que la première peut restreindre le droit de ses associés de céder leurs parts et n'est pas autorisée à faire appel public à l'épargne. Les sociétés constituées en Inde sont principalement régies par le Registre des Sociétés créé par la Loi sur les Sociétés de 1956. En outre, les filiales détenues à 100% sont régies par leurs statuts. En général, dans les *private limited companies* ayant plus d'un associé, un pacte d'associés est également conclu.

Conseils pratiques :

- La succursale est considérée comme une extension de la société mère et la séparation de ses bénéfices de ceux de la société mère est souvent contestée par l'administration fiscale indienne.
- La création d'une filiale en Inde est une procédure relativement simple, mais elle est souvent très longue car elle nécessite de nombreuses formalités et démarches administratives. Il faut compter environ 2 à 3 mois pour la mener à terme.
- Si la société française envisage d'exercer des activités durables en Inde, il est préférable de mettre en place une structure permanente comme une filiale. En mettant en place une filiale en Inde, la société française montre à ses clients et partenaires potentiels qu'elle se veut un acteur sérieux sur ce marché. En outre, les banques et les autorités administratives préfèrent avoir affaire à des filiales plutôt qu'à des structures temporaires comme les bureaux de liaison ou de chantier.



Tableau comparatif

	Bureau de liaison	Bureau de chantier et succursale	Filiale détenue à 100% et JV
Formalités de constitution	Autorisation préalable de la Banque Centrale Indienne (BCI).	Autorisation préalable de la BCI, sauf sous certaines conditions.	Si procédure automatique : déclaration auprès de la BCI. Autres cas : Autorisation préalable de l'administration/ du FIPB.
Financement	Seulement les capitaux étrangers reçus par les voies bancaires normales.	Capitaux reçus de l'étranger ou recettes locales.	Capitaux propres, emprunts (locaux ou étrangers) ou produits internes de la société.
Responsabilité de la société mère étrangère	Responsabilité illimitée.	Responsabilité illimitée.	Responsabilité limitée à la part détenue dans le capital de la filiale.
Formalités requises en droit des sociétés	Immatriculation et dépôt des comptes de l'exercice.	Immatriculation et dépôt des comptes de l'exercice.	Constitution conformément à la Loi sur les Sociétés, ce qui implique des formalités plus lourdes.
Réglementation des changes	Dépôt annuel du rapport d'activité, du compte de résultat et du bilan.	Dépôt annuel du rapport d'activité, du compte de résultat et du bilan.	Obligation de fournir le détail des capitaux étrangers reçus par la filiale sous forme de prêts ou de capitaux propres.
Obligations fiscales	Enregistrement et déclaration fiscale facultatifs Pas d'imposition lorsque le bureau de liaison n'exerce pas d'activités commerciales.	Obligation de déclarer les bénéfices de l'activité. Impôt sur les sociétés à 42,23%.	Déclaration des bénéfices obligatoire. Impôt sur les sociétés à 33,99%. Imposition des dividendes : 14,03% sur les dividendes versés à la société mère.



Créer une joint-venture en Inde

Continuant sur le thème d'une bonne implantation sur le marché indien, cet article présente un autre moyen pour permettre aux sociétés françaises de réussir leur entrée sur le marché indien — la joint-venture (JV). En général, les joint-ventures sont des contrats conclus entre au moins deux personnes morales afin de réaliser une opération ou une activité en vue d'en partager les bénéfices. Chacune des parties apporte des actifs et assume une part des risques. Dans le contexte spécifique du marché indien, la joint-venture est généralement considérée comme un partenariat capitalistique où chaque partie s'engage à apporter une participation sous forme de capitaux.

Bien qu'elle puisse s'avérer extrêmement rentable, la joint-venture présente un risque d'échec très élevé, inhérent à sa complexité. C'est pourquoi sa mise en place en Inde requiert la plus grande prudence et une planification minutieuse. Cet article met en avant les principaux aspects à prendre en compte par les sociétés françaises lors de la mise en place de leur joint-venture en Inde.

(i) Secteur d'investissement : Comme évoqué dans le premier numéro de notre Newsletter et dans l'article précédent, dans certains secteurs (tels que la radiodiffusion et la diffusion par câble, l'armement et l'assurance), la réglementation limite l'IDE à un certain pourcentage du capital. Dans ces secteurs, les sociétés étrangères ne peuvent investir que dans la limite

autorisée et toute participation prise au delà de cette limite doit faire l'objet d'une autorisation préalable des différents ministères compétents pour le secteur concerné. Le plus souvent, l'obtention de ces autorisations nécessite des démarches extrêmement longues et fastidieuses. C'est pourquoi les sociétés étrangères optent en général pour des joint-ventures qui respectent le plafond d'IDE applicable au secteur concerné. Ainsi, avant d'investir dans une JV, il est recommandé de solliciter les conseils d'experts en matière de réglementation applicable à l'IDE dans le secteur d'activité de la JV, pour pouvoir déterminer la structure et la répartition du capital à retenir.

(ii) Enquête préalable : L'étape suivante dans la mise en place d'une JV est de trouver le ou les bons partenaires en Inde. Une fois identifié, et avant d'entamer des négociations, il est fortement recommandé de mener une enquête discrète sur la réputation commerciale, la solvabilité et l'historique judiciaire du partenaire retenu et de ses fondateurs. Cette enquête pourrait mettre en évidence certains manquements graves de nature à remettre en cause l'opération. Si c'est le cas, la société française pourra quitter très tôt la table des négociations et éviter ainsi des dépenses et des efforts inutiles. Cette enquête ne saurait toutefois remplacer un audit approfondi qui devra intervenir ultérieurement.

(iii) Documents préalables : Si les résultats de l'enquête préalable sont satisfaisants, les parties entament des pourparlers qui débouchent habituellement sur la signature d'un protocole d'accord qui fixe les principes généraux sur lesquels l'opération reposera. Le plus souvent, à ce stade, les parties ne sont pas encore sûres qu'elles mettront en place la JV. C'est pourquoi le protocole doit être rédigé de façon à ne pas les y contraindre. Il doit donc clairement prévoir qu'elles bénéficieront d'un droit de retrait. En outre, il convient de signer un accord de confidentialité pleinement exécutoire qui protège efficacement les informations sensibles que les parties seront amenées à échanger au cours des négociations préalables à la formation de la JV.

(iv) Audit préalable : les parties doivent impérativement s'assurer de "qui apporte quoi" et vérifier que les engagements pris par chacune sont bien garantis pas des actifs réels. Pour cela, il est recommandé à la société française de réaliser un audit juridique et financier afin de s'assurer de la solvabilité de l'entreprise indienne et de la valeur de son apport à la JV. L'entreprise indienne peut bien évidemment demander à ce que la société française fasse l'objet d'audit similaire. L'audit du cocontractant indien est extrêmement important, en particulier lorsqu'il s'agit d'une petite ou moyenne entreprise familiale relativement peu connue. La propriété des actifs de ces entreprises n'est pas toujours clairement établie et elles n'ont pas toujours une capacité d'investissement comparable à celle d'une grande société étrangère. Si ces questions ne sont pas vérifiées et réglées avant la signature de l'accord, elles peuvent entraîner de graves difficultés dans l'exploitation de la JV.

(v) Accord de joint-venture : Une fois formée conformément à la réglementation indienne, la joint-venture sera traitée comme n'importe quelle autre société indienne. Le pacte d'actionnaires et les statuts sont les fondements de la JV et définissent les droits et les obligations réciproques des parties.

a. La principale question à régler dans l'accord de JV est celle du niveau de contrôle que chaque partie détiendra sur la structure. Les actionnaires détenant au moins 51% des actions peuvent faire adopter les résolutions ordinaires et ont donc plus de contrôle sur le fonctionnement quotidien de la JV. L'actionnaire qui détient au moins 26% des actions dispose d'une minorité de blocage lui permettant de veiller à ce que les caractéristiques fondamentales de la société (notamment les statuts, l'augmentation du capital par l'émission de bons de souscription d'actions, l'octroi de prêts ou de garanties au profit de tiers etc.) ne soient pas modifiées au détriment de l'actionnaire. Ainsi, la question du niveau de contrôle voulu par l'investisseur étranger est importante. Il est toujours préférable de détenir au moins 26% des actions de la JV. Par ailleurs, la part détenue dans le capital peut également dépendre des limites sectorielles à l'IDE imposées par la réglementation, telles qu'évoquées ci-dessus.

b. L'accord de JV devrait également préciser la procédure à suivre en cas de transfert ou de cession d'actions. En Inde, l'accord prévoit généralement une période d'incessibilité, pendant laquelle il est interdit aux actionnaires de céder ou de transférer leurs actions. L'accord de JV peut également accorder

aux parties un droit de préemption sur les actions cédées par un actionnaire. La rédaction de ces clauses nécessite le plus grand soin, afin de permettre à la partie concernée de quitter la JV tout en limitant les risques de conflits.

c. Si la société étrangère envisage d'opérer un jour, seule ou avec un tiers, dans le même secteur que la JV, il est impératif de préciser dans l'accord que la JV n'est pas exclusive. A défaut, en droit indien, l'exclusivité pourra être présumée et toute activité exercée à l'avenir au sein du même secteur devra faire l'objet d'une attestation de non opposition par le partenaire indien, qui pourrait ne pas être disposé à la délivrer.

d. Si la société française apporte une technologie à la JV, il est essentiel de définir les droits relatifs à cette technologie et de contrôler l'utilisation qui en est faite grâce à des audits réguliers. Le cas échéant, un contrat de licence distinct autorisant la JV à utiliser cette technologie devra intervenir et des royalties devront être versées (dans le respect de la réglementation en matière d'IDE). Il convient également de prévoir une procédure claire permettant la rétrocession de cette technologie à la société française en cas de sortie de cette dernière ou de dissolution de la JV.

Conseils Pratiques :

- Indiquez clairement vos attentes respectives concernant la JV. Il n'est pas rare, notamment s'agissant des petites et moyennes entreprises, de découvrir au cours des négociations que la réalité diffère des promesses orales faites lors des pourparlers. Consigner par écrit les points d'accord entre les parties à chaque grande étape des négociations permet d'éviter tout malentendu ultérieur.
- Le marché indien est un marché extrêmement dynamique, qui offre aux entreprises indiennes de nombreuses occasions de développer leurs affaires. Ainsi, de nombreuses entreprises indiennes se sentent en position plus favorable pour négocier. La croissance économique leur donne la confiance nécessaire pour négocier fermement et rapidement les contrats. L'entreprise française doit prendre en compte ce facteur et si possible, faire valoir une solide contrepartie (technologique, par exemple) pour rééquilibrer la négociation.
- Le pouvoir de décision au sein des sociétés indiennes est assez hiérarchique. En principe, ce pouvoir appartient à la direction générale de la société, notamment à son directeur général et/ou au président du conseil d'administration. C'est pourquoi il est important de s'adresser au bon interlocuteur lors des négociations afin d'obtenir au plus vite des décisions applicables.
- Il est préférable que le cocontractant indien se charge d'obtenir auprès de l'administration les autorisations nécessaires à la mise en place de la JV, grâce aux contacts dont il dispose déjà. Toutefois, la société française doit surveiller de près ces démarches pour s'assurer que toutes les autorisations ont bien été obtenues.

Actualité juridique

Les Investissements directs étrangers (IDE)

Le gouvernement indien a relevé les plafonds d'IDE dans les secteurs suivants :

- L'IDE est autorisé à hauteur de 49% pour les sociétés spécialisées dans l'information sur la solvabilité des entreprises, sous réserve de l'accord préalable du gouvernement et de l'autorisation de la BCI. Les Investissements Institutionnels Etrangers (IIE) sont admis dans la limite de 24% pour ces sociétés lorsqu'elles sont cotées en bourse, dans la limite globale de 49%. Un investisseur institutionnel étranger ne peut détenir à lui seul plus de 10% du capital ;
- S'agissant des bourses de marchandises, l'IDE est plafonné à 26% et les IIE à 23%, avec l'accord du gouvernement. Un investisseur institutionnel étranger ne peut détenir à lui seul plus de 5% du capital ;
- S'agissant de la mise en place et de la création de zones industrielles, l'IDE est admis, à certaines conditions, à hauteur de 100% dans le cadre de la procédure automatique;
- Dans le secteur de l'aviation civile, le plafond d'IDE a été relevé de 49% à 74% pour les compagnies aériennes exploitant des vols affrétés, des lignes non régulières, des vols charters ou du fret. La limite est la même pour les services de manutention au sol. L'IDE est autorisé à hauteur de 100% pour les sociétés de maintenance et d'entretien, ainsi que pour les organismes de formation à la navigation et les sociétés de transport par hélicoptère ou par hydravion. Toutefois, pour les sociétés exploitant des lignes intérieures régulières, l'IDE reste plafonné à 49%;
- Dans le secteur du pétrole et du gaz naturel, l'IDE est désormais autorisé à hauteur de 49% pour les raffineries publiques, sous réserve de l'accord préalable du *Foreign Investment Promotion Board*. En outre, l'obligation faite aux entreprises qui négocient et commercialisent les produits pétroliers de céder 26% de leur capital dans un délai de 5 ans a été supprimée;
- Dans le secteur minier et de la séparation des minéraux contenant du titane, l'IDE est désormais autorisé à hauteur de 100%, sous réserve de l'accord préalable du gouvernement.

Brèves : Actualité économique

Le *Department of Industrial Policy and Promotion* a publié en février 2008 une fiche d'information sur l'IDE en Inde, selon laquelle les IDE ont plus que doublé entre 2003-04 et 2006-07, avec un afflux multiplié par cinq au cours des trois dernières années. Selon ce document, l'Inde a reçu 20,136 milliards de dollars de capitaux étrangers au cours de l'exercice 2007-08. La France représente 1,44% des IDE reçus, avec 735,14 millions de dollars d'investissements, et se place au 9^{ème} rang derrière des pays comme les Etats-Unis, le Royaume-Uni, les Pays-Bas, l'Allemagne et Chypre.

Le fabricant de meubles haut de gamme Gautier annonce la création d'une joint-venture détenue à parts égales avec l'un des principaux distributeurs en Inde, la société Ebony Retail Holdings Ltd. Un investissement initial d'environ 1.200 millions de roupies (soit 22 millions d'euros) est prévu au cours des deux prochaines années. Le partenariat Ebony Gautier devrait donner lieu à l'ouverture d'environ 20 magasins de décoration dans le nord et l'ouest de l'Inde.

Indiabulls, une société indienne de services financiers, a conclu un accord avec Sogécap, la filiale de la Société Générale dédiée à l'assurance vie, en vue de la création d'une société commune d'assurance vie. La JV sera détenue à hauteur de 74% par Indiabulls et ses fondateurs/associés et 26% par Sogécap.

Selon l'*Associated Chambers of Commerce and Industry (ASSOCHAM)* basé en Inde, la consommation de vin augmente rapidement dans les agglomérations indiennes. Le taux moyen de croissance de l'industrie viticole, est aujourd'hui de 35%, contre 20% il y a 4 à 5 ans. Les importations représentent 45% du chiffre total des ventes de vin. Toutefois, la France et l'Italie ne représentent que 15 à 30% de ces importations.



Cette newsletter ne constitue pas un avis ou une opinion juridique concernant des faits ou des circonstances précis. Le contenu de la newsletter a pour seul but d'apporter des informations générales.