

Les entreprises romandes attirées par le marché indien

Une délégation a passé cinq jours en Inde. Pour prendre des contacts et rechercher des opportunités d'affaires.

ANDRÉE-MARIE DUSSAULT

Du 26 au 30 octobre, une petite dizaine de PME suisses romandes visitaient Pune, Mumbai et Delhi. Il s'agissait d'une première mission du genre menée dans le sous-continent à l'initiative de l'Office de promotion des industries et des technologies (OPI), en collaboration avec le Swiss-India Business Forum (SIBF) genevois. La délégation, composée d'entreprises actives dans l'horlogerie, la robotique, l'immobilier, les technologies propres, le tourisme de luxe et la maintenance de matériel de lavage de voitures, est venue sonder les opportunités d'affaires. Directeur de Planair, Pierre Renaud souhaitait prospecter des informations et des alliances pour éventuellement établir son bureau d'ingénieurs dans le sous-continent. Pour les entreprises spécialisées dans les énergies renouvelables et l'économie d'énergie comme la sienne, il a senti un potentiel «incroyable». «Il y a un

immense gâteau à se partager» a-t-il observé, au terme d'une semaine intense clôturée par un dîner à l'ambassade suisse de Delhi. L'ingénieur de La Chaux-de-Fonds, qui trente ans plus tôt passait quatre mois en Inde suivant la hippie trail, apprécie les échanges culturels et aime se frotter à des mentalités différentes. Dans le sous-continent, il trouve son bonheur. Le dynamisme des gens d'affaires sur place l'a favorablement impressionné. «Les Indiens en veulent, plus que les Européens et les petits Suisses. Ils ont besoin de se battre, et ils se battent.»

Il est venu voir si les questions d'énergies propres et renouvelables étaient d'actualité en Inde. «Nous voulions vérifier si nous étions dans la cible ou à côté de la plaque» a-t-il confié. Apparemment, il frappe en plein dans le mille. A tel point que son succès auprès des Indiens lui a valu le titre de Shah Rukh Khan de la délégation. Reste à l'avatar romand de la star bollywoodienne à trouver les bons partenaires. «Nous avons besoin d'ingénieurs qui partagent notre philosophie et qui, une fois formés par nos soins, nous serons fidèles.»

À en croire le directeur de l'OPI, la mission a été une véritable réus-

site dans la mesure où des contacts qui semblent «très prometteurs» ont été établis entre les PME romandes et des Indiens. «Il s'agissait pour nos entreprises de développer des relations afin d'identifier des représentants, des sous-traitants et des distributeurs potentiels ou encore, de voir comment s'installer en Inde» a expliqué Rolf Gobet.

Il ne sous-estime cependant pas les défis à relever. Notamment une fiscalité parfois rédhibitoire, des difficultés liées à l'implantation d'une structure légale et la protection des droits de propriété intellectuelle. Le séjour était aussi l'occasion de faire passer le message que la ville du bout du lac Léman est une terre d'accueil idéale pour les entreprises indiennes qui souhaitent s'établir en Europe. Le directeur de l'OPI s'est dit agréablement surpris de la notoriété dont jouit déjà Genève dans les cercles d'affaires des villes visitées. Directeur du département Arbitrage et Médiation de la Chambre de commerce, d'industrie et des services de Genève (CCIG), Eric Biesel était aussi du voyage. En plus d'identifier des opportunités d'affaires potentielles pour certaines des 2000 entreprises du bassin lémanique que représente la

CCIG, il a fait valoir auprès des Indiens l'intérêt des services d'arbitrages administrés par la CCIG, membre de la Swiss Chambers' Court of Arbitration and Mediation. «Devant les tribunaux, des litiges peuvent prendre vingt ans avant d'être résolus en Inde. Selon le Règlement suisse d'arbitrage international, ils peuvent l'être entre six mois et deux ans.» L'Inde semble de plus en plus présente sur le radar des PME suisses. La délégation romande aurait été plus importante si la crise n'avait pas forcé des membres inscrits à se désister à la dernière minute. L'intérêt est réel, soutient Renuka Cavadini, présidente du SIBF. Quant à l'OPI, il envisage déjà une seconde mission courant 2010. Au cours de la semaine précédant la visite des Romands, une quinzaine de PME alémaniques étaient en tournée dans les métropoles sous-continent. ■

IL NE FAUT PAS SOUS-ESTIMER LES DÉFIS À RELEVER. NOTAMMENT UNE FISCALITÉ RÉDHIBITOIRE OU DES DIFFICULTÉS LIÉES À UNE IMPLANTATION.