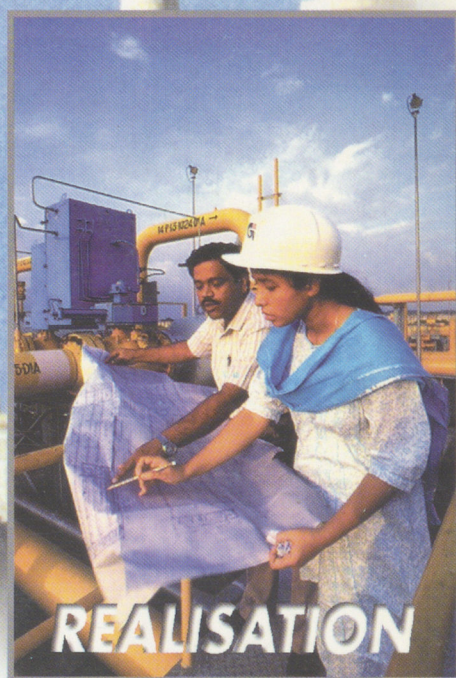


INISOL

L'AVENIR NOUS APPARTIENT



L'INDE

GROUPE D'INITIATIVE SOLVAY

Vrije Universiteit Brussel

Managementschool SOLVAY

Pleinlaan 2

1050 Brussel

tel.: 02-629 38 58

fax: 02-629 38 58

Mission commerciale

Cédric Borremans

Anouk Lagae

Brenda Tytgat

Fabrice Van Ex

Valerie Vangeel

Mathieu Van Marcke

Vincent Versée

création

Mad Ad International n.v.

media-advies & advertising

Bouwmeestersstraat 4

B-2000 Antwerpen

tel.: +32(0)3-216 47 27

fax: +32(0)3-238 37 60

E-mail: Mad_Ad@club.innet.be



sources

EIU Country Profile 1996-1997

Office Of Commercial Affairs Brussels

Office Of The Board Of Investment Frankfurt

Fabrimetal

Administration Wallonne pour l'Exportation

Matériel photographique: ambassade de l'Inde





LE VICE-PREMIER MINISTRE,
MINISTRE DE L'ECONOMIE ET
DES TELECOMMUNICATIONS

Cher entrepreneur,

La mission commerciale en Inde, organisée par l'association des étudiants en dernière année d'études d'Ingénieur commercial à la "Handelsschool Solvay", offre aux étudiants qui y participeront une occasion unique de nouer de premiers contacts avec le monde professionnel et d'acquérir ainsi une expérience pratique.

Les participants s'efforceront sur place de faire connaître le savoir-faire belge.

Le Ministère des Affaires économiques soutient pleinement cette initiative, comme il l'avait fait l'année dernière pour une mission similaire en Thaïlande.

Elio Di Rupo

PREFACE



L'INDE EN BREF

Pays voisins importants:	● l'Afghanistan ● la Chine ● le Pakistan ● le Népal
Superficie:	3.165.596 km ² (100 fois la Belgique)
Climat:	tropical
Population:	931.044.000
Densité de la population:	294 / km ²
Langue:	officiellement l'hindi et l'anglais
Religion:	● Hindous: 83% ● Musulmans: 11%
Parité:	1 roupie = +/- 1 BEF

FEDERATION DES ENTREPRISES DE BELGIQUE

rue Ravenstein 4, 1000 Bruxelles

Cher entrepreneur,

En ma qualité de président de la FEB, je me réjouis fortement que l'école de commerce Solvay de la VUB offre à nouveau cette année aux étudiants de dernière année l'opportunité de visiter un marché d'exportation lointain pour le compte d'une entreprise belge.

En effet, le développement de nouveaux marchés d'exportation est un phénomène important, que les entreprises belges se doivent d'exploiter au maximum. Il est particulièrement utile que les jeunes économistes soient confrontés à la réalité le plus tôt possible et qu'ils aient la possibilité d'élaborer un projet concret pour une entreprise. De plus, cela permet aux PME belges d'entrer en contact avec de nouveaux marchés.

Le choix de l'Inde cette année me semble particulièrement approprié. En effet, il s'agit d'un marché très important, en pleine expansion. Dès lors, il ne fait aucun doute que les opportunités pour les entreprises belges d'y mener à bien des projets intéressants sont très vastes.

Par conséquent, j'espère que cette année aussi, la mission d'INISOL recevra l'accueil qu'elle mérite et qu'elle sera couronnée de succès.

Veuillez agréer, Cher Monsieur, l'expression de mes sentiments distingués



K. BOONE.
Le Président



Nos défis ?

fast

D'emblée, le ton est donné. Car tout est question de rythme et de rapidité. Chaque année, Unilever développe et lance sur le marché un grand nombre de produits et de nouvelles variétés. Des innovations constantes pour assurer un service de qualité à nos clients.

moving

Autour de nous rien n'est stable. Le mouvement devient la norme. Les distributeurs subissent d'importantes pressions. Les consommateurs voyagent, comparent, sont toujours mieux informés et n'hésitent plus à remettre leurs choix en question. Les technologies aussi évoluent toujours plus vite. On avance à grands pas. Et c'est très motivant.

consumer

Voici notre mission : satisfaire un consommateur de plus en plus curieux et de plus en plus exigeant. Répondre donc à ses attentes tout en assurant notre rentabilité est un vrai défi que nous relevons chaque jour.

goods

Les produits. Avec chacun leur personnalité. Des marques uniques et des concepts novateurs. Dans l'alimentaire, bien sûr, avec Bêcel, Calvé, Captain Iglo, Lipton, Magnum, Mora, Royco, Solo, Unox ou Zwan. Mais aussi des produits d'entretien, aux noms aussi incontournables que Cif, Coral, Omo, Robijn et Sun. Ou des produits de soin et des cosmétiques tels que Calvin Klein, Dove, Elizabeth Arden, Ponds, Rexona, Signal, Timotei... Une gamme ancrée dans notre quotidien, synonyme de qualité et d'innovation.



Pour une carrière dynamique ...

Prenez contact avec le Learning and People Development
Department au n° (02)333 66 20 ou envoyez votre candidature
à l'adresse suivante :

UNILEVER HOUSE, Learning and People Development Department,
boulevard de l'Humanité 292, 1190 Bruxelles.

Vous nous trouverez également sur Internet : www.uniq.unilever.com



Pour obtenir les meilleurs récoltes, il faut semer au bon moment

Savez-vous qu'étant entrepreneur vous êtes en réalité un agriculteur. Pas un simple agriculteur qui travaille la terre, mais un cultivateur d'opportunités économiques fertiles qui grâce à votre feeling pourront devenir de véritables jardins de Babylone. Tout comme dans le monde de l'agriculture, les premiers arrivés cultivent les terres les plus fertiles. Le problème se résume de la manière suivante: où trouver la terre promise ? Il est donc nécessaire d'envoyer son valet de ferme afin de faire le bon choix. Dans votre cas, INISOL est le valet de ferme dont vous avez besoin.

Présentons-nous tout d'abord. Le groupe d'initiatives Solvay, INISOL en abrégé, a été fondé en 1978 par quelques étudiants en dernière année d'études d'Ingénieur commercial à l'école de commerce Solvay (VUB). Le but principal était d'établir une liaison entre les étudiants de Solvay et le monde professionnel. Depuis lors, INISOL c'est également adressé vers les étudiants en sciences économiques (appliquées), ingénieur civil, informatique et droit.

Nos activités se sont également étendues: les débats, lectures, études de cas, présentations d'entreprises, visites d'entreprises et cours de sollicitations sont nos activités principales, sans oublier bien entendu notre cheval de bataille: la mission commerciale.

Après avoir contemplé succesivement les terres fructueuses de Russie, Malaisie, Taiwan, Tunisie, Finlande, Afrique du Sud et de Thaïlande, nos pas se dirigent cette année vers l'Inde.

La-bàs nous sèmeront à nouveau les germes économiques nécessaires afin que les entreprises participantes puissent optimaliser leurs récoltes économiques et technologiques pour le futur.

Pourquoi l'Inde?

Nous sommes d'avis que le lieu de destination d'une bonne mission commerciale se situe là où le potentiel de croissance est important. D'un point de vue stratégique il est très important que des entreprises puissent y développer leurs activités avant que des groupes économiques monopolisateurs ne les y empêchent en dressant toutes sortes de barrières. Votre entreprise ne peut se permettre de rater l'occasion de prendre pied dans un marché à forte potentialité.

Voilà pourquoi nous avons choisi l'Inde!

Nous sommes prêt à découvrir ce pays avec vous, de le travailler et enfin d'y semer le bon grain, afin que vous puissiez plus tard bénéficier des meilleures récoltes. Qui sème à temps, en récoltera le meilleur fruit.

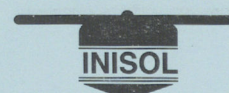
Comment se déroule une mission commerciale d'Inisol?

Une préparation approfondie et confidentielle assurée par vos soins permet à l'étudiant d'acquérir le bagage nécessaire au sujet de l'organisation interne de votre entreprise ainsi que de sa culture. Elle lui indiquera également les buts stratégiques que vous recherchez.

Ces données sont nécessaires à l'étudiant afin qu'il puisse assumer sa mission avec les plus grandes chances de succès.

Sur place, il sera entouré par une équipe d'étudiants motivés et un Professeur d'économie d'entreprise attaché à l'école de commerce Solvay.

Il est entendu, que les résultats vous seront communiqué par l'étudiant concerné d'une manière tant professionnelle que confidentielle, aussi bien oralement que par écrit.



Nous vous offrons...

Site engineering, l'étude de marché, et la prospection de fournisseurs et de clients potentiels sont quelques-unes des missions que nous avons exécutées régulièrement dans le passé. Des missions moins traditionnelles ont également été menées à bonne fin.

- Une recherche demandée par Sega afin de détecter la fabrication illégale de consoles a eu pour effet la localisation et la fermeture de trois ateliers de production illégaux.

- Après avoir participé à une de nos missions en Finlande, Structural Europe NV, fabricant de fûts pour liquide sous pression, a immédiatement entamé des pourparlers avec des entreprises intéressées. Structural Europe NV a déjà participé à trois reprises à notre initiative.

- Une autre entreprise a, grâce à notre mission et à la créativité de l'étudiant qui la représentait, découvert une innovation technologique dont elle cueille à ce jour encore les fruits. L'étudiant concerné a été par la suite embauché par cette entreprise.

... un éventail de possibilités intéressantes...

- Entretiens personnels avec vos partenaires sur place
- Recherche de possibilités de distribution et de stockage
- Marketing Research
- Mise sur pieds d'un congrès ou d'une convention
- Visite et contrôle interne de vos filiales en Inde
- Recherche et recommandations pour un marketing-mix réussi
- Recherche et compte-rendu d'opportunités stratégiques
- Evaluation de possibles projets
- Etude de la législation
- Achat en faveur et vente de produits de votre entreprise
- ...

... parce que...

- Notre formation économique et technologique et notre motivation vous garantissent une approche professionnelle.

- La collaboration avec quelques-unes des universités les plus réputées d'Inde nous permet de surmonter d'éventuelles barrières. (langue, administration, législation,...)

- Le travail en équipe permet qu'un problème individuel soit approché et jugé de différentes manières, dès lors qu'aucun aspect de votre mission ne sera négligé

- Cette mission est, vu son prix modeste, très avantageux pour vous.

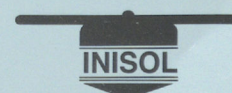


Voici une partie des entreprises qui ont déjà participé

- Acquisitie Belgium
- Ahlers
- Alpex
- Aluvan
- Automatic Systems
- Avasco Industries
- Région Bruxelles Capitale
- C & C Laser SPRL
- Codifar
- Deceuninck Plastics
- Devomat Industries
- Echo Engineering
- Eur-o-compound
- IBM Belgium
- Interklok
- Hewlett Packard
- Joco Ltd.
- Magnetrol
- Massive
- Meert SA
- Mevi
- Mesdagh
- Meura
- Muyle
- Mylène
- Philips
- Plastifex
- Procter & Gamble
- Rectavit
- Santens
- Sega
- Sidmar
- Sobeltec
- Structural Europe

La mission commerciale est soutenue par:

- M. Elio Di Rupo, Vice-Premier Ministre, Ministre de l'Economie et des Télécommunications
- M. Eric Derycke, Ministre des Affaires Etrangères et du Commerce Extérieur et de l'aide au Développement
- M. Marc Servotte, Directeur-Général de l'Office Belge pour le Commerce Extérieur
- M. Karel Boone, Président de la Fédération des Entreprises de Belgique (FEB)
- M. Karel Pinxten, Ministre des PME et de l'agriculture
- M. Jan de Bruyne, Consul-Général de la Belgique à Mumbai
- Vrije Universiteit Brussel
- Fabrimetal, M. Leon De Schutter
- M. Dammu Ravi, Premier Secrétaire de l'Ambassade de l'Inde en Belgique
- Diverses Chambres de Commerces de Belgique
- M. Louis Comhaire, Président de la Chambre de Commerce Belgo-Indienne
- L'Administration Wallonne pour l'Exportation (AWEX)



Nous rapprochons ceux qui sont faits pour travailler ensemble.

Avant de rapprocher un intérimaire et une entreprise, nous faisons deux choses essentielles.

Nous prenons le temps de bien connaître l'intérimaire. Et nous prenons le temps de bien connaître l'entreprise. C'est non seulement plus agréable mais c'est surtout bien plus productif. Nous sommes ainsi certains qu'ils seront faits l'un pour l'autre.

Alors, que vous proposiez un emploi ou que vous en cherchiez un, si vous voulez travailler avec des personnes qui ont tout pour travailler avec vous, commencez donc par collaborer avec Creyf's Interim.

Creyf's  **Interim**



Siège Social :
Fr. Rooseveltplaats 12/10
2060 **ANTWERPEN**
Tél. (03)220 78 11
Fax (03)231 79 18

La Mission Commerciale en Pratique

Une formule simple et efficace

Pour chaque entreprise participante un étudiant ingénieur commercial Solvay s'acquittera de sa mission.

Non seulement son bagage académique mais également une formation interne soignée par l'entre-

prise sont les ingrédients de base pour la réussite de la mission. C'est ingrédients moulés dans le professionnalisme et la compétence de l'étudiant Solvay créerons un cocktail de grande qualité.

Une préparation maximale

La préparation de sa mission en Belgique ainsi que l'exécution en Inde seront organisés en collaboration étroite et continue avec les autres étudiants. Par ailleurs ces étudiants peuvent compter sur un know-how et une expérience académique d'un professeur de maîtrise de l'entreprise.

Toute cette mission est soutenue par maints services d'exportations de notre pays, tel que le Service Belge pour le Commerce Extérieur, l'Administration Wallonne pour l'Export (AWEX) et Export Vlaanderen. C'est également leur apport qui nous donne la possibilité de s'or-

ganiser et de planifier efficacement pour que nous puissions nous acquitter au mieux de notre tâche.

En effet il ne faut pas oublier que les exigences logistiques et de communications sont primordiales pour le déploiement d'une activité professionnelle dans un pays comme l'Inde.

Enfin, INISOL a entretenu de très bon contacts avec le Indian Institute of Management, pour qu'une intégration rapide et - vu le cours délais - maximale dans le monde des affaires Indien, puisse se faire.

Follow-up

Il est évident que l'entreprise recevra un rapport détaillé de la part de "son" étudiant. Un rapport où les résultats, conclusions et éventuellement des conseils seront transmis. C'est aussi cet aspect qui donne la possibilité d'instaurer une relation étroite entre les diverses parties.

Prix

Le prix est fixé à 89.500 Bef, tout inclus. Un prix tellement bas est normal puisque nous travaillons gratuitement, et que de surcroît nous bénéficions de réductions sur le vol et le logement.

Présentation

En cas d'intérêt pour notre projet, vous pouvez toujours nous contacter à l'adresse ci-dessous.

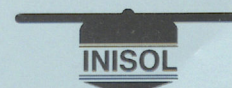
Destination: L'Inde
Date: du 18 janvier au 3 février 1998
Prix: 89.500 BEF

Mode de paiement:

- Par virement sur compte bancaire 953-0255999-82 avec mention: Mission commerciale Inisol et le nom de votre entreprise
- Accompte : 20.000 BEF, à payer après signature du contrat
- Solde : au 1 décembre 1997

INISOL

Vrije Universiteit Brussel - Managementschool Solvay
Pleinlaan 2 - 1050 Brussel
tel. & fax: 02-629 38 58



L'Inde, le pays aux mille visages

L'Inde, le pays aux mille visages, est un pays fait de paradoxes. D'une part il existe un profond respect des valeurs ancestrales, d'autre part c'est un pays à la recherche continue du progrès. Les

prêtres hindous vénèrent les rites et les anciennes prières durant toute la journée, tandis qu'ils considèrent la télévision comme la meilleure invention du siècle.

La vie au quotidien

Le système des castes, la religion et la profession sont les éléments clefs qui déterminent en grande partie la vie quotidienne des Indiens. Les superstitions, telles que la croyance polythéiste, l'astrologie et le spiritisme y sont omniprésentes.

Une différence fondamentale entre l'Inde et le monde Occidental est qu'en Occident les gens respectent le principe d'égalité des individus, ce qui n'est pas le cas en Inde à cause du système des castes, qui désignent les différentes classes sociales. Le mot caste provient du mot Portugais *casta*, ce qui veut dire classification, répartition. Une caste n'est rien d'autre qu'un groupe qui se considère comme une unité et qui entretient des

rites égaux. Généralement, les castes sont équivalentes aux différents groupes de profession, comme la caste des céramistes. Un Indien devient membre d'une caste par sa naissance et ne peut en principe jamais en changer.

Il existe quatre castes principales ou *varnas* : les prêtres font partie de la première varna, communément appelée *Brahmans*. A la seconde varna, les *Ksatriyas*, appartiennent la noblesse et les guerriers. La troisième varna, les *Vaisyas*, est constituée de commerçants et d'artisans. La dernière varna, les *Shudras*, est la caste des paysans qui doivent servir les trois premières.

Religion

L'Inde est le berceau de nombreuses religions. La majorité des Indiens sont hindous, mais il n'est pas facile de définir qui l'est ou qui ne l'est pas. On peut considérer comme hindou celui qui appartient à la culture indienne et qui n'est pas musulman, chrétien, juif, parsi, sikh, jain ou annuiste. Le terme 'hindouisme' a été introduit par les portugais. Environ 20% de la population n'est pas hindoue, dont la moitié les *adivasis*.

L'hindouisme a fort été influencé par le bouddhisme. Nombreux sont les hindous qui voient en Bouddha la réincarnation du dieu Vishnou.

L'hindouisme ne connaît pas de hiérarchie centrale, ni de profession de foi, ni de créateur universel. Les hindous expriment leurs sentiments religieux de différentes manières: le végétarisme, l'offrande d'animaux et la mortification. Les hindous croient en la révélation divine. Ils utilisent le *veda*, un ensemble d'hymnes en sanscrit, qui appartient aux plus anciens textes religieux

de l'humanité.

Les hindous reconnaissent quatre devoirs: satisfaire les obligations sociales et religieuses vis-à-vis de la famille et la société, rassembler suffisamment de biens afin de pouvoir donner l'aumône aux pauvres, vivre sa sexualité afin de procréer le sexe masculin et, le dernier et plus important devoir, la libération par la *palingénésie*.

Mis à part ces quatre devoirs, un hindou est libre de pensées. Ainsi, est-il libre de choisir son propre maître ou gourou.

La plupart des hindous croit au karma. Le karma signifie que chaque action et chaque événement sont la suite logique d'actions précédentes. Par le biais des bonnes actions, il est possible de mériter des récompenses dont on peut cueillir les fruits durant cette vie ou une prochaine. Les hindous passent beaucoup de temps à vénérer les dieux dans leurs anciens temples. Les dieux les plus importants sont Shiva, Vishnou et Ganesha.



La structure politique

Le pouvoir politique fut transmis des Anglais aux Indiens le 15 août 1947. Cette transmission résultait des actions non-violentes menées par le Mahatma Ghandi et l'affaiblissement de l'empire britannique après la seconde guerre mondiale. A la même époque, le pays se déchira en deux: l'Inde et le Pakistan furent ainsi nés. Le président du parti, Jawarharlal Nehru, opta d'abord pour un modèle d'économie socialiste basé sur l'industrie lourde, et en coopération avec l'URSS. Dans les années '80 le pays revit sa politique et ainsi commença une transition vers une économie de marché.

Après l'éclatement de l'URSS, l'Inde débuta de manière continue et un peu contre sa volonté la révolution capitaliste. Les résultats de cette politique sont déjà visibles. Aujourd'hui, la croissance économique est impressionnante.

L'Inde est la plus grande démocratie au monde, bien qu'il s'agisse d'une démocratie peu stable avec d'énormes problèmes comme la surpopulation, la pauvreté et une énorme différence entre riches et pauvres.

Mumbai: une mégapole faite de superlatifs

Mumbai est une des plus grandes villes au monde. C'est aussi la ville portuaire la plus importante de l'Inde et également son centre industriel et financier. Mumbai est aussi une des capitales mondiales du film. Il n'existe aucun endroit au monde où l'on produit autant de films qu'à Hollywood.

Le nombre officiel d'habitants est de treize millions, le nombre réel est plutôt de seize millions. Le centre fut construit sur une péninsule dans la Mer d'Oman et l'on y trouve des banlieues jusqu'à soixante kilomètres du centre. Selon certaines estimations, un tiers de la population vit dans les nombreux bidonvilles.

Chaque jour, deux millions de personnes font la navette vers le centre afin d'y travailler.

Il y a trois siècles, la péninsule de Mumbai n'était qu'un petit groupe d'îles dans un pays marécageux, habité par de simples pêcheurs. En 1661, l'île de Mumbai (appelée plus tard Bombay jusqu'en juillet '97) fut conquise par les Anglais. Ce territoire fut donné à bail à l'East India Company

par la Couronne anglaise en 1688. Avec la construction d'un chantier naval, l'industrialisation vit le jour. L'activité économique grandit sans faire de vagues, dans l'ombre de Madras, Surat et Calcutta.

Au début du 19^{ème} siècle, un incendie ravagea la ville ce qui y apporta un changement radical car la ville fut reconstruite selon les visions et les normes les plus modernes de l'époque. L'exportation du coton vers l'Angleterre débuta en 1810 puis la bataille économique avec Madras et Calcutta débuta en 1869, quelques années après la construction du Canal de Suez.

Mumbai devint la capitale économique de l'Inde, tandis que Calcutta perdit sa puissance économique et que le pouvoir politique déménagea de Calcutta à Delhi en 1911.

Mumbai donne l'impression d'avoir engagé une marche effrénée vers le futur, sans jamais se retourner vers le long passé de l'Inde. Cette expansion économique de l'Inde a pour conséquence que ce pays est en passe de devenir un tigre indomptable.



Y O U R R E L I A B L E

P A R T N E R



C O N T A I N E R & C O N V E N T I O N A L

L I N E R S H I P P I N G S E R V I C E S

Intra Europe (Portlink) ☐ Europe -East Africa (CMB Transport • Doal) ☐ Europe -West Africa (CMB Transport • Dan-Was • Dafra • Woermann Linie) ☐ Europe -South Africa (Safmarine) ☐ Europe -India/Pakistan -Middle East (CMB Transport • Himalaya Express) ☐ Europe -Mediterranean (CMB Transport) ☐ South & East Africa -Arabian Gulf -India Pakistan (CMBT Intertrade) ☐ South Africa -West Africa (CMB Transport) ☐ Europe -South America ☐ South Africa -USA (Safbank) ☐ South Africa -Australia (Safmarine) ☐ South Africa -Far East (Safmarine) ☐ Worldwide (Saferoute/Trutainer)



SCL n.v. - De Gerlachekaai 20, B-2000 Antwerp - Tel.: 32 3 244.45.45 - Telex: 72304 CMBT B

For all information, please contact our agents in Antwerp:

ASECO n.v. • Verlatstraat 10, B-2000 Antwerp • Tel.: 32 3 244.27.77 • Fax: 32 3 244.27.55 • Telex: 31150

MEMBER OF S C L GROUP

India means business

Introduction

L'Inde est la cinquième puissance économique au monde après les Etats-Unis, la Chine, le Japon et l'Allemagne.

La forte croissance économique de l'Inde a débuté dans les années '80 avec un taux de croissance de 3%, ceci grâce à un taux d'investissement de 22%. Environ 5 millions d'emplois ont été créés annuellement. La croissance industrielle atteignait 3% par an, tandis que le taux de croissance démographique continuait à diminuer. L'une des réalisations les plus marquantes a eu lieu dans le secteur agricole, ce qui a fait de l'Inde un des plus grands producteurs alimentaire.

L'économie aujourd'hui

L'Inde a gagné sa place parmi les tigres asiatiques grâce à toute une série de réformes économiques ambitieuses. Le programme de libéralisation progressiste a incité les investissements autochtones et étrangers et a déclenché le développement de l'énorme potentiel économique.

- L'Inde connaît ces dernières années un taux de croissance du PNB impressionnant: de 3% avant les réformes de 1991 à plus de 7% en 1996. On prévoit une hausse de ce chiffre dans un avenir proche.

Commerce extérieur

Avant les réformes de 1991, le commerce extérieur jouait un rôle relativement peu important dans l'économie indienne. Depuis lors l'intérêt pour l'Inde n'a cessé de s'accroître. Le nombre de délégations qui ont visité l'Inde ces dernières années est énorme. Les partenaires commerciaux les plus importants sont les Etats-Unis et l'Union Européenne.

Jusqu'en 1995 la Belgique était très peu active en Inde, mais la mission du Prince Philippe a soulevé l'intérêt des entreprises belges. C'est pourquoi notre Premier Ministre Jean-Luc Dehaene visitera l'Inde dès novembre 1997.

Voici quelques-unes des motivations les plus importantes de cette visite:

Les piliers de l'économie actuelle sont un secteur industrielle fortement développé et diversifié, une infrastructure de marché saine et un système éducatif efficace qui garantit la formation d'une abondante main-d'oeuvre qualifiée. Malgré d'énormes investissements et une croissance sans équivoque, un large potentiel économique est toujours négligé, notamment dans le secteur de l'infrastructure et des services ainsi que dans le secteur social. Des lois protectionnistes, maintenant abolies, ont été à l'origine de cette négligence.

- La croissance de la production industrielle est encore plus impressionnante: 12.4% en 1996, et ceci 5 ans après l'instauration de la libéralisation.

- L'inflation est passée de 17% en août 91 à 4.2% en juillet 96.

- Malgré ces prestations exemplaires, l'Inde est parvenue à faire passer sa dette publique de 41% du PNB en 91 à 30% aujourd'hui. Le déficit budgétaire a atteint quant à lui pendant cette même période 1.6% du PNB.

- Les exportations de l'Inde ont augmentées de 20% les 2 dernières années, ce qui représente un montant de 32 milliards de dollars en 1996.

- Les barrières d'importation ont été abolies et les taux ont été réduits de façon significative.

- La roupie est devenue entièrement convertible.

- L'importation a augmenté de 23% en 1995 et de 24% en 1996. Ceci est principalement dû à l'importation croissante de capitaux, de produits chimiques, de produits agricoles et d'équipements industriels.



Investissements étrangers

Grâce à son potentiel de croissance et à la taille de son marché, l'Inde a vu croître le nombre d'investissements étrangers de 100 % par an. L'une des conditions nécessaires qui a influencé positivement le facteur risque est la démocratie: le EIU country risk rating n'est que de 40, tandis que celui de la Chine atteint déjà 50 et celui de la Turquie s'élève à plus de 60.

Voici quelques bonnes raisons d'investir en Inde:

- Les conditions d'admission pour investir en Inde se sont déjà fortement assouplies et le Foreign Investment Promotion Board (FIPB) a été fondé afin d'aider les investisseurs étrangers dans toutes sortes de formalités.
- La démocratie, l'utilisation régulière de l'anglais dans le monde des affaires et le niveau d'éducation excellent font qu'il n'est pas difficile de trouver du personnel qualifié pour une rémunération tout à fait concurrentielle.
- Le marché indien est énorme: plus de 30% des

960 millions d'habitants ont un pouvoir d'achat suffisant pour consommer des produits occidentaux. Vu la croissance économique ce nombre ne fait qu'augmenter.

- Le marché des capitaux indien est ouvert aux investisseurs étrangers.
- Il est possible de détenir une majorité de 100% dans presque tous les secteurs.
- Des diminutions supplémentaires d'impôts sont prévues pour les années à venir.
- L'Inde est membre du MIGA et a signé plusieurs accords bilatéraux, dont un traité de double-taxation, avec les pays investisseurs. Les négociations avec la Belgique sont en cours et les deux pays espèrent qu'un tel traité sera signé en 1998.
- Sa position stratégique et son vaste réseau de transport font de L'Inde un avant-poste idéal pour rayonner dans le reste de l'Asie.

Les secteurs qui offrent des opportunités pour les entreprises belges

La croissance extrêmement rapide du marché indien résulte du fait que tous les produits y trouvent un marché potentiel.

Le caractère réglementaire de certains secteurs a été revu depuis 1991, notamment par la suppression de diverses conventions. De ce fait le contexte est plus favorable aux investisseurs étrangers. Néanmoins, certains secteurs comme celui de l'armement et de l'industrie ferroviaire restent impenétrables pour les entreprises étrangères.

Quels sont les avantages d'exporter en Inde ?

- Il n'y a pas de barrières commerciales.
- Les taxes sur les importations, à pourcentages spécifiques ad valorem, sont particulièrement intéressantes.

• Le duty drawback existe pour les matières premières importées et utilisées pour la production de biens destinés à l'exportation.

• L'importation depuis certains pays est libre de taxes ou jouit de tarifs réduits.

L'économie politique de l'Inde a pour but d'attirer des flots de capitaux durables et de stimuler des accords de coopérations entre des entreprises indiennes et étrangères. Les investisseurs ont le choix entre joint-ventures et investissements étrangers intégraux. Dans ce dernier cas il faut demander une autorisation. Cette autorisation est accordée automatiquement pour la plupart des projets.

L'Inde dispose d'un réseau d'infrastructures bien développé qui couvre tout le pays.

Grâce à la libéralisation et à la forte croissance

économique, la demande d'investissements en infrastructures comme par exemple la distribution d'énergie, les réseaux de télécommunications ou les modes de transport, s'accroît encore. Les investissements énormes nécessaires à la modernisation du réseau d'infrastructures ont provoqués une libéralisation qui facilite les investissements et qui doit attirer les fonds nécessaires.

Il existe aussi plusieurs avantages pour investir dans le secteur de l'énergie:

- Dans ce domaine en effet, tous les types de projets sont acceptés, même en cas de participation étrangère à 100%.
- Des licences de 30 ans renouvelables sont chose commune.
- Les entreprises qui investissent dans des projets produisant de l'énergie sont dispensés d'impôts pendant les 5 premières années et ont droit les 5 années suivantes à une réduction d'impôts de 30%.

Une infrastructure de télécommunication moderne et efficace est la clef du développement économique et de l'intégration dans l'économie mondiale. L'Inde gère un des plus grands réseaux téléphoniques de l'Asie, mais il reste un fossé énorme entre une demande accrue et une offre insuffisante.

Les 40 dernières années le transport routier s'est vu multiplié par 90 tandis qu'on n'a étendu le réseau routier que 5 fois. La classe moyenne croissante et le pouvoir d'achat grandissant ont déjà attiré la plupart des grands constructeurs automobiles vers ce marché. La croissance annuelle prévue du transport routier est de plus de 10%.

L'industrie portuaire et le transport maritime sont aussi en pleine expansion. Le transbordement total traité dans les ports indiens en 1994-1995 s'élève à 197 millions de tonnes. Plusieurs ports ont des projets d'installation et de développement de terminaux complet pour conteneurs, équipés des systèmes technologiques les plus avancés.

Il existe des possibilités d'investissement dans les produits et les services suivants:

- Des terminaux pour le traitement des conteneurs
- Le stockage des produits
- La construction de calle sèche et la réparation des navires
- Le drainage et l'entretien des ports
- Le leasing de divers équipements

Le secteur touristique indien est devenu très important. Des milliers de touristes choisissent l'Inde pour ses plages idylliques et son patrimoine naturel, religieux et culturel.

Qui n'a jamais revê des sommets de l'Himalaya et de la beauté du Taj Mahal?

La disparition des réglementations strictes régissant les marchés financiers est en bonne voie. Le besoin d'une industrialisation rapide a convaincu les dirigeants du pays à suivre une politique plus libérale au lieu d'une politique caractérisée par des restrictions sur les opérations des banques étrangères.



L'Inde, la grande inconnue

Environ cent fois la Belgique tant en superficie qu'en population: c'est le défi que les "Solvay-Boys" ont accepté.

Les missions commerciales organisées par INISOL, avec l'appui de la Faculté des Sciences Economiques, Sociales et Politiques et Ecole de Commerce Solvay de la V.U.B., sont devenues en peu de temps une notion non seulement dans le monde académique, mais encore plus dans le monde des entreprises.

Pour leur huitième mission commerciale, nos managers en herbe se rendent en Inde. Après leur mission réussie en Thaïlande, ils continuent à découvrir l'Orient.

Après que la croissance dans les transactions commerciales internationales de l'Inde ait faibli il y a une quinzaine d'années, les taux de croissance sont en augmentation constante depuis une dizaine d'années. Exprimé en pourcentage du P.I.B., le total des importations et des exportations s'élève à 18,6 % en 1994-1995.

Un pays qui importe pour environ 22 milliard \$, et exporte pour environ 20 milliard \$, mérite un intérêt plus grand de la part du monde des affaires belge.

Les missions commerciales Solvay sont un plus indéniable dans la coopération entre les universités et le monde des entreprises.

En mettant leurs talents à la disposition des entre-

prises, nos jeunes réussissent souvent à nouer des relations commerciales auxquelles beaucoup d'entreprises n'avaient pas songé. Pour les nombreuses entreprises plus petites, mais souvent également dynamiques, c'est souvent une occasion unique pour pénétrer des marchés étrangers. En effet, souvent ils n'ont pas la dimension nécessaire pour attaquer ces marchés à eux seuls. Néanmoins, la plupart dispose du savoir-faire, de la créativité et de la flexibilité nécessaires à opérer sur ces marchés.

Les missions commerciales INISOL sont un instrument unique dans la formation des dirigeants de demain. L'université elle-même ne peut que leur apporter les connaissances de base et les former dans un nombre de capacités et d'attitudes. Des études de cas ne peuvent qu'imiter la réalité; l'expérience doit être vécue soi-même. C'est l'expérience vécue, comme celle-ci, qui forme le véritable dirigeant.

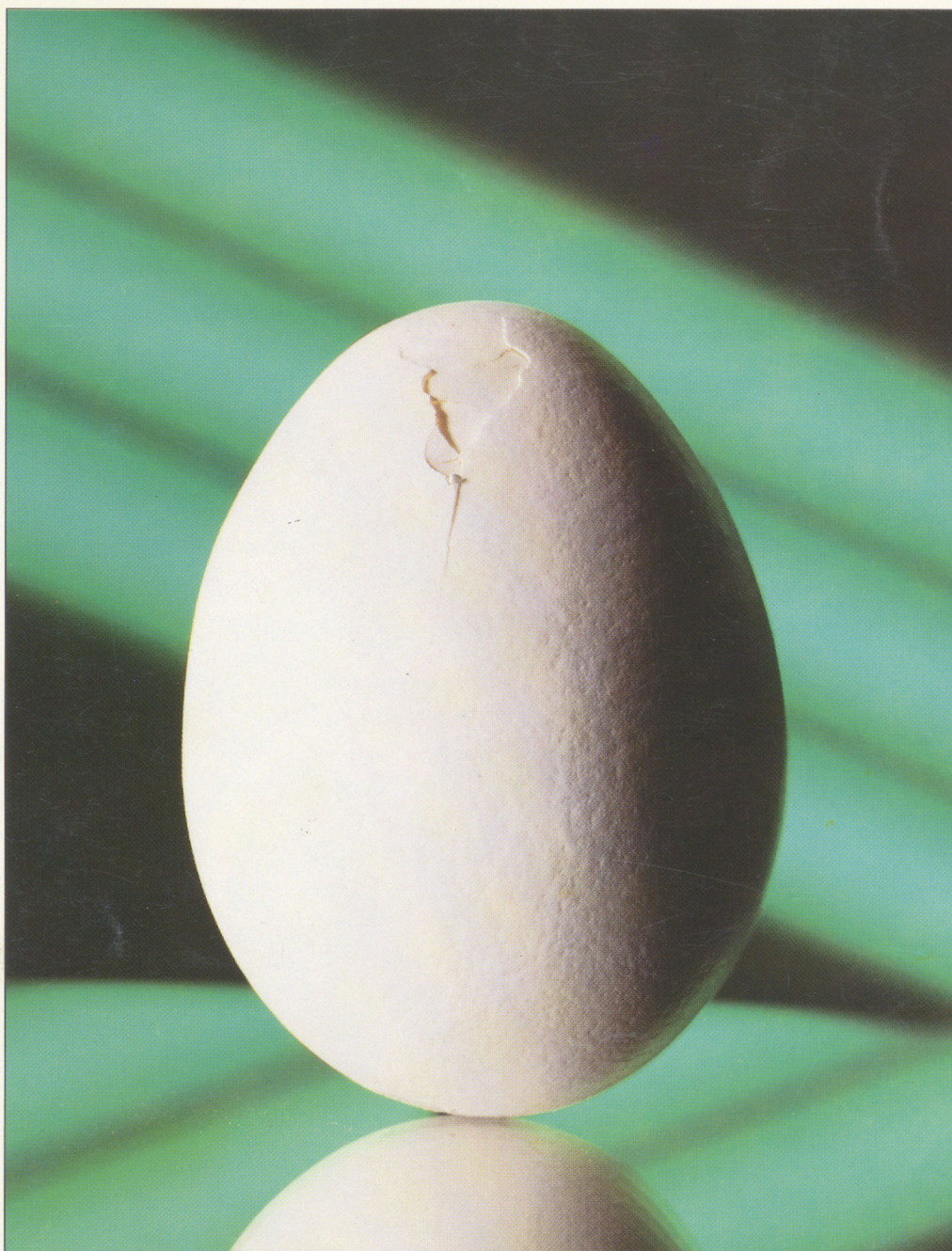
La mission commerciale INISOL est, comme le stage d'entreprise imposé dans le programme d'études, un des moellons dans la formation des ingénieurs commerciaux Solvay.

Les missions commerciales antérieures ont montré que des résultats favorables sont obtenus quand des entreprises et des étudiants dynamiques se rencontrent...India, here we come!

Pr. Dr. M. Despontin
Doyen







Clearly not moved by Gosselin

The items you treasure most deserve the greatest attention when you move. They are treated with the utmost care by those meticulous men sent by Gosselin, who wrap them in that specific Gosselin paper and move them in accordance

with the Gosselin master plan specially drawn up for you. Gosselin World Wide Moving has over 65 years' experience in VIP treatment. Their service is so impeccable that you will be moved when you see their specialists at work.

GOSSELIN WORLD



WIDE MOVING N.V.

W e K n o w H o w T o M o v e P e o p l e

Keesinglaan 28 • 2100 Antwerp • Belgium • Tel. +32 3 360 55 00 • +32 2 772 34 87 • Fax +32 3 360 55 79
E-mail: Comm@Gosselin.be • Internet: WWW: <http://www.gosselin.be>