



1. Établissez des échéanciers, mais soyez flexibles :

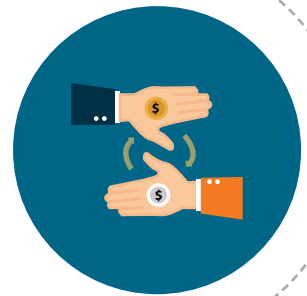
Négocier des investissements en Inde peut être un processus complexe et fastidieux, en particulier dans les secteurs réglementés. Si la structure indienne n'a pas d'expérience préalable avec des investisseurs stratégiques, elle aura besoin de temps pour s'habituer à de nouvelles structures et de nouveaux modes de travail. Les délais convenus finissent souvent par être allongés en raison des exigences professionnelles et personnelles.

Astuce: Préparez un planning qui tient compte des potentiels allongements de durée/retards...

2. Vérifiez si vous êtes autorisé à investir dans le secteur :

Alors que la plupart des secteurs sont maintenant ouverts à 100% aux investissements étrangers, quelques secteurs sont encore entièrement fermés (comme la loterie, les paris et les jeux d'argent), d'autres sont seulement partiellement ouverts (comme les télécoms et les banques où les investissements étrangers peuvent être de 74 et 49%) d'autres secteurs ont des conditions restrictives en ce qui concerne l'investissement étranger (comme le commerce de détail multimarques et la vente en ligne).

Astuce: Avant tout accord commercial, vérifiez bien qu'il s'agit d'un secteur dans lequel vous pouvez investir et ne prenez pas votre partenaire indien au mot.



3. Obtenez l'exclusivité, mais ne vous engagez pas sur un prix :

Le contrat préliminaire vous donne principalement l'assurance que l'autre partie négocie exclusivement avec vous. Cependant, seules quelques clauses comme celles relatives à l'exclusivité, le règlement des différends et la confidentialité seront contraignantes.

Demandez conseil à un avocat en ce qui concerne votre contrat préliminaire qui comporte des clauses usuelles pour le marché indien.

Conseil: Si vous devez vous engager à payer un prix d'achat à l'avance, assurez-vous d'indiquer que ce prix sera soumis à une vérification juridique et financière ainsi qu'à une structuration fiscale.



4. Précautions et vérifications préalables (« due diligence »)

Les informations publiques sur les sociétés indiennes sont difficilement accessibles. Demandez à faire les vérifications juridiques et financières nécessaires avant d'investir. Envisagez de procéder à une vérification des antécédents, en particulier si la société ou sa direction est engagée dans des secteurs « à risque » ou à haute visibilité tels que l'immobilier, les marchés publics, la défense.

Conseil: Les avocats et les comptables vous aideront à prendre les précautions nécessaires (concept anglo-saxon de « due diligence »), mais les contrôles des antécédents (dans les secteurs sensibles) sont généralement effectués par des agences spécialisées.



5. Structurez l'accord

En plus de l'impôt, les restrictions relatives aux taux de change auront de l'impact sur votre structure d'investissement. Il est interdit à un investisseur étranger d'investir en dessous de la « juste valeur marchande », et les dépôts de sommes d'argent retenues et les compléments de prix sont limités dans le temps et en valeur. Si les mesures de *due diligence* ont révélé qu'il est nécessaire d'obtenir des consentements ou approbations réglementaires de la part de prêteurs ou de tiers, intégrez-les dans votre structure.

Conseil: Demandez conseil à un avocat en ce qui concerne le financement et la structure fiscale et discutez-en avec vos conseillers fiscaux dès le début du projet.





6. Accords et instruments d'investissement :

Vous aurez probablement besoin d'un contrat d'achat d'actions ou d'un investissement par souscription d'actions; en outre, et à moins d'une acquisition à 100%, vous aurez besoin d'un pacte d'actionnaires. La plupart des investisseurs achètent des actions. Des instruments financiers comme les *preference shares*, les titres de créances convertibles ou non sont également possibles mais ne vous donneront pas le plein contrôle.

Astuce: Choisissez votre instrument d'investissement en fonction de votre objectif d'investissement; Avez-vous besoin du contrôle, ou préférerez-vous des rendements garantis ?, par exemple.

7. Négociez avec des partenaires indiens :

Soyez prêt à faire face à des différences culturelles lors de la négociation avec les partenaires indiens.

Les tactiques/techniques de négociation seront notamment très différentes de ce à quoi vous êtes habitués.

En Inde, soyez préparés à ce que les partenaires indiens négocient très fortement et menacent d'arrêter les négociations à tout moment

Conseil: Soyez respectueux, mais n'abandonnez pas une demande commerciale uniquement parce que le partenaire indien «réagit mal». On s'attend ici à ce que vous négociez durement, et la plupart du temps, les parties finissent par trouver un accord.



8. Planifiez la clôture du contrat :

Vous devez avoir des fonds prêts et savoir comment acheminer ces fonds vers l'Inde. Voyez si vous devez payer le *stamp duty*, et comment l'obtenir avant la clôture des négociations. Demandez à votre conseiller si des autorisations préalables ou à posteriori sont requises par les autorités administratives (concurrence/changes/trésor public) etc. Adressez des questions spécifiques, par exemple vous voulez que les actions soient dématérialisées pour éviter de payer le *stamp duty* etc.

Astuce: Demandez à votre avocat de vous fournir une liste-type de contrôle pour la clôture des transactions et d'y intégrer les licenciements (avec les délais et les procédures) pour les formalités de clôture.



9. Planifiez le « après-contrat » :

Surtout si vous avez acquis 100% de l'entreprise, sachez que vous aurez besoin d'avoir un plan de transition en place pour la diriger. Si vous envoyez des employés en Inde, vous devrez les enregistrer.

Il est recommandé d'avoir des accords concernant l'emploi des employés clés ainsi que des accords relatifs à l'investissement. Demandez au partenaire indien de vous présenter aux principaux clients et fournisseurs.

Conseil: Conservez les employés clés et convenez d'un business plan pour les deux ou trois prochaines années au moment de l'investissement.



10. Autorisez les différences culturelles :

L'Inde est multiculturelle et avec des langues, des coutumes et des habitudes multiples, ce qui peut entraîner des confusions pour ceux qui ne connaissent pas le pays. Dans les petites et moyennes entreprises, la *compliance*/conformité des entreprises, la *gouvernance* et la transparence dans la prise de décision n'ont pas encore atteint des niveaux optimaux.

Conseil: Travaillez avec des partenaires et des employés indiens pour intégrer des modèles de gouvernance qui respectent les normes de compliance et de transparence requises. N'imposez pas vos modes de fonctionnement habituels, mais n'acceptez pas non plus leurs modes de fonctionnement existants. Trouvez le juste équilibre.

