

Les cleantechs suisses veulent croire au potentiel indien

L'Inde n'est plus perçue comme un simple sous-traitant pour les hautes technologies. Mais aussi comme un marché de premier ordre. Une délégation suisse y était cette semaine.

ANDRÉE-MARIE DUSSAULT
DELHI

«Nous sommes venus pour augmenter la visibilité de la Suisse romande en tant que leader en technologies propres» explique Eric Plan, secrétaire de Cleantech Alps, lors d'un dîner sur les pelouses de l'ambassade suisse à Delhi. «Nous voulons par ailleurs voir comment se développe le marché indien, identifier quelles sont les opportunités éventuelles et établir des contacts», poursuit le représentant du nouvel organisme regroupant des entreprises et des instituts de recherche de la Suisse occidentale.

Eric Plan faisait partie d'une douzaine d'entreprises et de consultants suisses, majoritairement allemands, réunis du 8 au 12 mars par l'OSEC pour explorer les opportunités d'affaires dans le sous-continent. A l'agenda de la délégation figuraient la foire Renewtech India 2010 à Pune, des rencontres individuelles avec des gens d'affaires et des visites d'entreprises et d'instituts indiens à Delhi et Bangalore.

Les principaux domaines d'activités dans lesquelles les entreprises romandes sont actives, indique le secrétaire du cluster censé devenir opérationnel dès juin,

sont essentiellement la production d'énergie renouvelable (solaire, éolienne, biomasse et biogaz), l'écologie industrielle, la mini-hydraulique, la valorisation des déchets et la photovoltaïque. Par exemple, Hybiom, une entreprise de Rolle, membre de la délégation, offre des services liés à la production industrielle de méthane à partir de biomasse et travaille sur des équipements permettant de stocker le méthane et l'hydrogène pour l'utilisation dans le secteur des transports.

Les opportunités dans le pays sont très importantes, dans tous les domaines, dans la mesure où le secteur des énergies propres et renouvelables est relativement nouveau, et le pays en a grand besoin, estime Sanjay Khazanchi, directeur de Rayson Power, un consultant en énergies renouvelables basé à Gurgaon, une ville à 20 kilomètres de Delhi et un des plus grands centres d'affaire du pays. «Par ailleurs, les entreprises indiennes doivent se soumettre à de nouvelles normes environnementales et le gouvernement fédéral ainsi que ceux des Etats fournissent des subventions et possèdent des budgets pour favoriser les investissements dans le secteur», fait-il valoir.

«Les opportunités sont immenses, confirme Fabian Stiefvater, mais les pièges sont également nombreux.» Une erreur que commettent souvent les Suisses, selon le jeune consultant du Swiss Business Hub India à Bombay, l'organe du gouvernement fédéral helvétique chargé d'aider les entreprises suisses à s'établir en Inde, est de s'embarquer avec le premier venu, avoir en lui une foi aveugle



ERIC PLAN. Le secrétaire de Cleantech Alps est venu identifier les opportunités de partenariat.

et finaliser un contrat sans forcément vérifier le background financier de cet associé ni visiter ses installations.

La clé du succès est de trouver le bon partenaire indien, insiste Fabian Stiefvater, et d'opérer en société conjointe ou de signer une entente contractuelle. «Les entreprises suisses amènent en Inde leurs technologies, leur know-how et certaines composantes d'ingénierie. Tandis que les Indiens fournissent les contacts, les réseaux de distribution et ils ont une bonne connaissance du marché local.» Mais surtout, ils possèdent la capacité d'adapter le produit suisse au marché local, souligne-t-il.

L'intérêt des entreprises suisses pour l'Inde a significativement augmenté, observe Fabian Stiefvater. Avant, le pays était surtout considéré pour la sous-traitance. Désormais, avec l'absence de croissance dans les marchés traditionnels, l'Inde est également perçue comme un marché potentiellement très intéressant. «Cependant, nous devons sans cesse répéter aux PME suisses qu'elles ne peuvent pénétrer le marché indien avec un produit high-tech, de haute qualité à un

prix élevé. Celui-ci doit forcément être adapté à la réalité locale. Sinon c'est l'échec garanti.»

Un autre élément important à tenir en compte, d'après lui, est où s'installer. D'un Etat à l'autre, le climat d'investissement et la qualité des infrastructures varient. Selon que vous ayez besoin d'un port ou d'un aéroport international, et selon votre secteur d'activité, vous ne vous baserez pas au même endroit. Par exemple, les machines manufacturières et d'ingénierie de précision sont surtout présentes à Pune. Environ trente-cinq entreprises de ces secteurs y sont regroupées, soit la plus importante concentration de PME suisses en Inde.

Enfin, une condition déterminante pour être compétitifs, selon Fabian Stiefvater, est de manufacturer partiellement ici, d'autant que pour l'instant, les taxes à l'importation sont de l'ordre des 25%. Les entreprises suisses qui connaissent du succès, délocalisent toutes une partie de leur production sur place. En revanche, il estime qu'il faut garder le contrôle sur tout ce qui est breveté. «Une société conjointe n'est jamais pour toujours; plusieurs entreprises occidentales se sont fait voler leur propriété intellectuelle lorsque les relations avec leur partenaire se sont gâtées», conclut-il. ■

LE PRINCIPAL AVANTAGE
DE CES ENTREPRISES
EST LEUR CAPACITÉ
D'ADAPTER LEURS
PRODUITS
AU MARCHÉ LOCAL.