FAIRE DU BUSINESS EN INDE

Scannez le QR code pour
la version digitale

TEAM FRANCE EXPORT | bpifrance | ASA Going The Extra Mile | bakertilly NETWORK MEMBER

IMPLANTATION | FUSION-ACQUISITION | AUDIT | COMPTABILITE | PAIE | FISCALITE

Ce guide s'appuie sur les connaissances et l'expérience que le cabinet met en oeuvre dans le cadre de la stratégie d'entrée en Inde de ses clients. Nous nous concentrons sur le conseil en implantation, les fusions et acquisitions, l'assurance, la comptabilité et la paie, ainsi que la fiscalité. Ce guide est destiné aux clients et au personnel du cabinet.

Tous les éléments contenus dans le présent document sont fournis à titre indicatif uniquement. Les informations contenues dans ce document ne peuvent être reproduites ou utilisées en tout ou partie à d'autres fins sans l'accord de leur auteur. Ce document ne constitue pas une offre, une recommandation ou une invitation par ou au nom de Bpifrance à souscrire ou à acheter des services proposés par Bpifrance ou toute partie liée ou à conclure une quelconque transaction.

Ce document a été préparé et mis à jour en juin 2025, et Bpifrance n'a aucune obligation de mettre à jour ou de maintenir à jour les informations qu'il contient.

Toute personne ayant lu ce document jugera en toute indépendance de la pertinence des informations qu'il contient, procédera à sa propre évaluation indépendante de son contenu et consultera ses propres conseillers quant aux aspects juridiques, fiscaux ou autres, si elle le juge nécessaire.

FAIRE DU BUSINESS EN INDE

ASA
Going The Extra Mile

bakertilly
NETWORK MEMBER

TEAM FRANCE EXPORT

bpifrance

Ajay Sethi
Managing Partner
Baker Tilly ASA India

AVANT-PROPOS

Un bon guide sur la manière de faire des affaires en Inde devrait fournir une vue d'ensemble de l'environnement commercial, des opportunités économiques, de la structuration de votre entrée et du cadre réglementaire régissant les opérations commerciales. Cependant, la plupart des guides ont tendance à prêcher ou sont remplis de jargon technique, apparemment plus destinés aux consultants qu'aux hommes d'affaires. Ce guide est différent. Il fournit une vue d'ensemble factuelle avec le bon dosage d'informations pour mettre en place vos plans pour l'Inde. En effet, il a été conçu pour être simple à lire et à consulter. Cependant, soyez assuré que tous les éléments clés de votre stratégie d'entrée en Inde et les normes réglementaires ont été mentionnés. Nous sommes persuadés que cela sera d'une grande utilité pour quiconque envisage de faire des affaires en Inde.

ASA et Bpi ont décidé d'élaborer ce guide pour aider les entreprises françaises à s'implanter en Inde. En effet, ce dernier répond aux questions que les celles-ci se posent sur les taxes, les réglementations, les droits de propriété intellectuelle, le rapatriement des fonds et bien d'autres encore. Nous avons souhaité créer un guide complet, mais facile à comprendre, qui contient des informations pratiques issues de nos plus de 34 ans d'expérience dans l'aide aux entreprises françaises et étrangères à s'implanter et à opérer en Inde. Qu'il s'agisse d'une simple implantation, de la recherche de partenaires, de la création d'usines ou du soutien à une acquisition en Inde, notre expertise vous donne les clés pour réussir. Une fois les modalités principales de vos projets en Inde mises en place, il est naturel de se poser des questions spécifiques. Ces dernières doivent être traitées par des experts qui ont tous contribué à la rédaction de ce guide. Ils seront là pour personnaliser votre entrée en Inde et atténuer tout risque futur.

Nous vous souhaitons le meilleur pour vos activités en Inde et sommes disponibles pour vous accompagner dans la transformation de cette pensée en action.

Pour plus d'informations: french.desk@bakertilly.in

Elodie Barria
Head-Asia Pacific
Bpifrance

PRÉFACE

L'Inde est un pays surprenant, provoquant habituellement un dépaysement très fort. Dans chaque recoin du pays, le sous-continent Indien abonde de choses à observer et à découvrir, fourmille d'opportunités pour nos entreprises françaises. Elle peut surprendre, dérouter, mais aussi enchanter voire choquer.

Bpifrance, membre de la Team France Export, est ravie de collaborer avec Baker Tilly ASA India, afin de vous accompagner dans votre développement en Inde. Pays parfois décrit comme complexe, culturellement éloigné, et avec une pratique des affaires différente de nos habitudes, nous avons pensé que ce guide serait d'une aide précieuse contenant toutes les clés pour pénétrer le marché, mettant en avant les différentes démarches pour vous amener à réussir dans votre implantation et développement dans le pays.

Cette vue d'ensemble de l'environnement commercial, règlementaire, fiscal, vous apportera une vision synthétique à consulter lors de la définition de votre stratégie sur le pays.

Structuré pour être lu ou simplement consulté, je vous invite à découvrir ce guide qui est le fruit du travail de Baker Tilly ASA India, ayant assisté pendant plus de 34 ans en Inde des entreprises provenant du monde entier. Nous espérons que cela apportera les réponses aux différentes questions que vous vous posez, allégera vos doutes concernant votre désir de vous développer dans ce marché et vous permettra de couronner de succès votre développement dans ce pays unique.

Bonne lecture !

Faire du business en Inde en étant accompagné par Bpifrance

Bpifrance a été créée en 2012, sous forme d'une EPIC (Etablissement Public à Caractère Industriel et Commercial) dans le cadre d'un projet de loi n°2012-1559 du 31 décembre 2012. Elle est le fruit de la fusion de trois institutions - Oséo, CDC Entreprises et le fonds stratégique d'investissement - avec pour mandat d'appuyer les politiques publiques de la France dans le développement des entreprises françaises, et renforcer la compétitivité de la France à l'international dans différents secteurs stratégiques.

Bpifrance, membre de la Team France Export et partenaire de confiance des entrepreneurs, finance les entreprises dès la phase d'amorçage jusqu'à la cotation en bourse. Bpifrance intervient sous forme de prêts, aides à l'innovation, garanties, fonds propres, crédit export, assurance export, accompagnement des entrepreneurs et de leurs équipes.

Ses activités se concentrent sur trois niveaux :

- **Le financement** (Bpifrance) avec le soutien des entreprises à tous les stades de développement de la création à la transmission ainsi qu'à l'export à travers divers outils (subventions, avances remboursables, prêts, garanties, etc.).

- **L'investissement** (Bpifrance Investissement) en fonds propres ou quasi-fonds propres dans des entreprises (investissements directs) mais également dans des fonds d'investissements partenaires (investissements indirects) afin d'accélérer leur développement, et structurer les filières industrielles et d'innovation.

- **L'assurance-export** (Bpifrance Assurance Export), agissant au nom, pour le compte et sous le contrôle de l'Etat permettant la sécurisation des opérations de développement commercial, d'exportations et d'investissement à l'étranger. Cette activité de garantie publique a été transférée de la Coface à Bpifrance en 2017.

Depuis 2015, Bpifrance dispose d'un bureau basé à Singapour au sein de l'Ambassade de France qui couvre la région Asie Pacifique. Son rôle est d'assurer une représentation de l'ensemble des métiers du groupe et un accompagnement de proximité des PME-ETI-GE françaises dans leur découverte du potentiel de la zone Asie-Pacifique ainsi que dans leurs projets d'exportation et d'implantation.

Cet accompagnement est assuré en lien étroit avec des partenaires actifs dans la région, à savoir l'ensemble des partenaires publics et privés français (la Team France Export – Business France, les Chambres de Commerce et d'Industrie France Internationale – les Services Economiques, le MEDEF International, les communautés French Tech,

les OSCI, Altios, French Founders, les avocats, les banques, etc.) et locaux (ministères, agences publiques, chambres de commerce locales, agences de crédit export, agences d'innovation, banques internationales, etc.).

Nous sommes convaincus que l'Inde est une terre d'opportunités pour nos entreprises françaises. Avec une croissance des plus rapides au monde, le sous-continent indien continue de susciter l'intérêt de nombreuses entreprises du monde entier.

Quels sont les secteurs porteurs ? Comment Bpifrance peut vous accompagner tout au long de votre développement ?

L'Inde est l'un des pays les plus dynamique avec une projection de croissance réelle à 7,2% en 2022 d'après l'ADB (Asian Development Bank). Sa population est la plus jeune du monde. Elle devrait croître jusqu'en 2030 représentant un marché intérieur de 1.2 milliards d'individus avec plus de 65% ayant moins de 35 ans. L'Inde compte une importante classe moyenne en croissance qui constitue un marché important pour toutes les entreprises, et dans tous les secteurs.

D'autre part, la main-d'œuvre indienne est reconnue pour ses connaissances managériales, ses techniques de négociation, ainsi que sa maîtrise de la langue anglaise et son faible coût.

Enfin, l'Inde se présente également comme un foyer de l'innovation, étant le troisième pôle technologique et scientifique au monde. L'émergence de villes comme Bangalore, Hyderabad ou encore Chennai témoigne de la spécialisation du pays dans des technologies à haute valeur ajoutée.

De nombreux secteurs sont porteurs pour les entreprises françaises notamment :

- Le secteur des infrastructures, où il y a des besoins colossaux en termes de transport, du traitement de l'eau, des déchets, du développement des villes et des industries.

- Les énergies renouvelables avec un objectif de 450 GW de production d'énergie renouvelable d'ici 2030.

- L'agro-alimentaire, des produits de consommation aux équipements à destination des exploitations agricoles en passant par la logistique, le stockage, la transformation, l'emballage…

- L'aéronautique, la défense, ainsi que l'automobile figurent également sur la liste des filières à suivre.

Les exportations françaises vers l'Inde ont progressé de +39% en 2021 par rapport à 2020 et de 9% par rapport à 2019. L'aéronautique représente le premier secteur d'exportations françaises en Inde, comptant pour 50% du total des exportations en 2021, à €2,9Mds, soit une augmentation de +15% par rapport au niveau pré-pandémie. Le secteur des produits chimiques, des ventes de machines, équipements et matériels électriques sont des secteurs d'exportation en croissance. Le secteur des produits pharmaceutiques s'est quant à lui stabilisé durant l'année 2021.

Les investissements directs à l'étranger (IDE) depuis la France vers l'Inde n'ont cessé d'augmenter depuis les années 2000 s'élevant à $10,2 Mds, plaçant l'hexagone au 11ème rang des nations investissant en Inde (+400M$ par rapport à décembre 2020) et 5ème pays des pays du G20 selon les informations de la Direction Générale du Trésor.

L'ouverture croissante aux IDE en Inde a conduit à une multiplication des entrées de capitaux et démontre une ouverture au commerce international grandissante. La libéralisation du régime des IDE se poursuivit en mars 2021, le Parlement indien a validé la proposition d'élever le plafond des IDE dans le secteur des assurances de 49% à 71%, et devrait encourager la montée en puissance des investissements français, ce qui contribue également à l'approfondissement de notre partenariat stratégique France-Inde.

Le marché indien peut néanmoins présenter de nombreux défis et écueils, ainsi qu'un investissement financier, organisationnel, et commercial significatif pour les entreprises et notamment les petites et moyennes entreprises ainsi que les entreprises de taille intermédiaire.

Si les opportunités dans de nombreux secteurs paraissent gigantesques, la prudence s'impose avant de se lancer sur un marché qui ne s'improvise pas. Premièrement, éviter le court-termisme, qui n'est pas de mise pour cette destination d'affaires exigeant plutôt de s'engager et d'investir sur la durée. L'Inde est un marché qui requiert une stratégie de long terme, avec un retour sur investissement qui peut prendre plusieurs années. Il faudra faire preuve de patience. L'économie de l'Inde croît plus rapidement que son infrastructure. Il est donc essentiel de mettre en place une stratégie à long terme.

Afin de vous épauler dans cette aventure qui peut paraître complexe, Bpifrance accompagne depuis plusieurs années les entreprises grâce à une gamme complète de solutions permettant aux entreprises françaises d'approcher l'Inde et de limiter les risques associés tout au long du processus de développement des entreprises en proposant :

- **Les solutions d'assurance export :**

- Assurance prospection : pour apporter un soutien en trésorerie aux entreprises dans leurs démarches de prospection en prenant en charge une partie des frais générés par leur développement export.

- Assurance-crédit : pour assurer le risque d'interruption et/ou de non-paiement de son contrat d'exportation ou de non-remboursement du contrat de prêt qui le finance.

- Assurance caution export et assurance préfinancement export : pour faciliter l'émission de cautions ou obtenir un crédit de préfinancement auprès de sa banque pour des opérations d'exportation.

- Assurance change : pour exporter en devises sans subir le risque de change.

- Garantie des Projets Stratégiques : pour soutenir les opérations déliées d'un contrat d'exportation mais présentant un intérêt stratégique pour l'économie française

- Assurance investissement : pour investir à l'étranger en se protégeant du risque politique.

- **Les solutions de financement export :**

- Crédit export : crédit acheteur et rachat de crédit fournisseur pour proposer des solutions de financement aux acheteurs étrangers et sécuriser le chiffre d'affaires des exportateurs français.

- Prêt Croissance Internationale : pour financer des investissements immatériels, le besoin en fonds de roulement, les besoins matériels et immobiliers liés au développement à l'international.

- Garantie des projets à l'international : pour investir à l'étranger en se protégeant du risque économique et sécuriser les apports en fonds propres d'une société mère à sa filiale étrangère.

- **Les solutions d'accompagnement afin de connecter, inspirer et créer des opportunités :**

- 9 bureaux à l'étranger sur les 5 continents : une équipe de vingt collaborateurs, basée au plus proche des entreprises exportatrices, de leurs clients internationaux, des partenaires internationaux.

- Missions internationales en partenariat avec les membres de la Team France Export : délégations de PME/ETI embarquées dans différents pays cibles pour : comprendre l'écosystème et le futur marché cible ; identifier les futurs clients et partenaires ; rencontrer les écosystèmes locaux.

- Partenariats stratégiques : avec la Team France Export, dont Bpifrance est membre fondateur et le pilier financier, avec les banques et avec les acteurs publics et privés de l'export, pour multiplier les leads croisés et optimiser l'accompagnement de nos clients.

- Grands Evénements et mise en réseau : organisation de grands événements (page internationale de BIG, Inspire & Connect…) en partenariat avec l'écosystème export.

Pour plus d'informations :

Bonne lecture et osez l'Inde !

SOMMAIRE

1

L'OPPORTUNITE DE L'INDE

1.1 Profil Géographique 13
1.2 Profil Démographique 15
1.3 Environnement Politique Et Règlementaire 16
1.4 La Culture Des Affaires 16
1.5 L'industrie Indienne 17
1.6 L'inde Et Le Monde 19
1.7 Le Consommateur Indien 21

2

POLITIQUE D'INVESTISSEMENT ETRANGER

2.1 Les Normes D'investissement 24
2.2 La Collaboration Technique 24
2.3 Droits De Propriete Intellectuelle (DPI) 25
2.4 Incitations 26
2.4.1 La Politique ZES 26
2.4.2 EOU, EHTP, STP ET BTP 27
2.4.3 Incitations A La Production – Production Linked Incentives 27
2. Start-Ups 29

3

LA STRUCTURE APPROPRIEE

3.1 Wholly Owned Subsidiary (WOS) 34
3.2 Joint-Venture (JV) 34
3.3 Structures Temporaires 36
3.3.1 Liaison Office (LO) 36
3.3.2 Project Office (PO) 37
3.3.3 Branch Office (BO) 38
3.4 Autres 40
3.4.1 Foreign Institutional Investors (FIIs) 40
3.4.2 Alternate Investment Fund (AIF) 40
3.4.3 Foreign Portfolio Investments (FPI) 41

4

FISCALITÉ

4.1 La Fiscalité Des Entreprises 43
4.1.1 Inscription Fiscale En Inde 44
4.1.2 Le Régime D'Impôt Sur Les Sociétés 44
4.1.3 Régime Fiscal Avantageux Pour Certaines Entreprises Locales 44
4.1.4 Minimum Alternate Tax (MAT) 45
4.1.5 Exemptions Spécifiques A Un Secteur Ou A Une Activité 45
4.1.6 Régime D'impôt Pour Project Office / Branch Office 46
4.1.7 Rapatriement Des Fonds 46
4.1.8 Bénéficier Des Taux Avantageux Du Traité 47
4.1.9 Réorganisations D'entreprise 48
4.1.10 Prix De Transfert 48
4.2 Fiscalité Des Expatriés 50
4.2.1 Détermination Du Statut De Résident Fiscal 50
4.2.2 Inscription Fiscale En Inde 50
4.2.3 Revenu Imposable Et Taux 51
4.2.4 Impact De L'égalisation Fiscale 52
4.2.5 Députation 52
4.2.6 Demande De Crédit Pour Impôt Etranger 53
4.2.7 Paiement De L'Impôt 53
4.2.8 Déclaration Annuelle 54
4.2.9 Au Moment Du Départ 54
4.3 ESOPs 54
4.4 Droits De Douane 55
4.5 Taxe Sur Les Biens Et Services – Goods And Services Tax (GST) 56
4.6 Droit D'accise 59
4.7 Central Sales Tax (CST) / Value Added Tax (VAT) 59

5

ENVIRONNEMENT REGLEMENTAIRE

5.1 Enregistrements Initiaux 61
5.1.1 Entité Commerciale 62
5.1.2 Directeurs 63
5.1.3 Création D'usine 64
5.2 Documents Et Rapports 68
5.2.1 Comptabilité 68
5.2.2 Audit 68
5.2.3 Reporting 69
5.3 Travaux De Secrétariat 70
5.4 Divers 71
5.4.1 Droit Du Travail 71
5.4.2 Competition Act 78
5.4.3 Foreign Exchange Management Act 1999 (FEMA) 78
5.4.4 Food Safety And Standards Authority Acts, 2006 (FSSA) 79

6

OPERATIONS DE FERMETURE

6.1 Liquidation Volontaire 81
6.2 Liquidation Judiciaire 82
6.3 Fermeture D'une Liaison / Branch / Project Office 82

L'OPPORTUNITE DE L'INDE

Comment évaluer l'opportunité de l'Inde ? D'un côté, il y a la vaste base de consommateurs et, de l'autre, la grande disparité des revenus. Une jeune main-d'œuvre employable confrontée aux défis du développement des compétences. L'accent est mis sur le "Make in India", mais les infrastructures ne sont pas encore au niveau des normes des pays développés. Sans oublier la diversité des langues, des religions, des castes, des habitudes alimentaires, des goûts, etc. Bien que ce guide ne puisse pas répondre à toutes les questions qui rendent l'investisseur potentiel perplexe, nous essayons de vous donner un aperçu de l'environnement réglementaire qui régit votre stratégie d'entrée en Inde et les obligations opérationnelles qui en découlent. Vous vous rendrez compte que les lois ne sont pas si différentes de celles de la plupart des juridictions sous influence anglaise. Une fois que vous aurez mis en place votre stratégie en Inde, qui doit être précisément élaborée et non simplement calquée sur une expérience antérieure, un consultant compétent vous aidera à réussir en Inde.

1.1
Profil géographique

Zone continentale	3,29 millions de km²
Littoral	7 516 km
Fuseau Horaire	GMT +5:30 heures
Climat	L'Inde abrite six grandes zones climatiques, allant du désert aride à l'ouest, de la toundra alpine et des glaciers au nord, aux régions tropicales humides abritant des forêts tropicales dans le sud-ouest et les territoires insulaires. Saisons: Hiver (décembre à février), été (mars à juin), mousson (juin à septembre) post-mousson (octobre à novembre). En décembre et janvier, les températures moyennes se situent autour de 10-15 °C au nord et à l'ouest, tandis qu'elles sont de 20-25 °C au sud et à l'est. Pendant l'été ou la saison de pré-mousson, qui dure de mars à juin, les températures sont en moyenne de 32-40 °C dans la plupart des régions des plaines.
Changement d'heure en été	Non
Océans / Mers	La mer d'Arabie à l'ouest, l'océan Indien au sud et le golfe du Bengale à l'est.

ÉTATS ET TERRITOIRES DE L'UNION, AÉROPORTS ET PORTS EN INDE

Source: Ministry of External Affairs, Survey of India, Indian Ports Association, Airports Authority of India

Carte non à l'échelle

1.2 Profil Démographique

POPULATION

1.46 MILLIARD (17.78% DE LA POPULATION MONDIALE)

ESPÉRANCE DE VIE

72.5 ANS

EMPLOI

AGRICULTURE 46.1%; SERVICES 29.7%; INDUSTRIE 11.4%

TAUX D'ALPHABÉTISATION

80%

(86% des hommes et 74% des femmes)

Taux d'alphabétisation des aires rurales à 77% contre 89% pour les aires urbaines

RURAL / URBAIN

62.9% RURAL; 37.1% URBAIN

RELIGION

Les citoyens sont libres de pratiquer toute religion et toutes les religions majeures sont présentes en Inde, à savoir:

HINDOUISME (79.8%)
ISLAM (14.23%)
CHRISTIANISME (2.3%)
SIKHISME (1.72%)
BOUDDHISME (0.7%)
JAÏNISME (0.4%)

AGE MOYEN

28.8 ANS

LANGAGES

L'hindi et l'anglais sont largement parlés. Toutefois, la Constitution de l'Inde reconnaît 22 langues différentes qui prévalent dans le pays. En plus de cela, il existe des centaines de d'idiomes locaux.

Source : Government of India Data and Indian Census Data 2011

1.3 Environnement politique et réglementaire

Administration civile
La Constitution indienne prévoit un système de gouvernement parlementaire avec un parlement à deux chambres et trois pouvoirs indépendants : exécutif, législatif et judiciaire.

Le système administratif
Le système administratif est mis en œuvre et supervisé par un cadre de fonctionnaires appelé Indian Administrative Service (IAS), sélectionné chaque année par un examen public. Les fonctionnaires de l'IAS sont impliqués dans l'administration civile, l'élaboration des politiques et la gestion des conflits internes et externes.

Législatif et partis politiques
Le pays a une structure fédérale avec des gouvernements élus dans les États. Il y a 28 États et 8 territoires de l'Union. Le Parlement est l'organe législatif suprême de l'Inde. Il comprend le président et les deux chambres : Lok Sabha (Chambre du peuple) et Rajya Sabha (Conseil des États). Le président est le chef constitutionnel de l'Union indienne, le commandant en chef des forces armées indiennes et le chef du gouvernement. Cependant, c'est le Premier ministre qui est le chef de l'exécutif du gouvernement, le conseiller principal du Président de l'Inde et le chef du Conseil des ministres. Le Premier ministre est le membre le plus ancien du Cabinet, il sélectionne et peut révoquer les membres du Cabinet, il attribue les postes au sein du gouvernement et il préside le Cabinet.

Système judiciaire - Cours et Tribunaux
Au sommet du système judiciaire indien se trouve la Cour suprême, composée d'un juge en chef et de 27 juges, avec un maximum de 31, nommés par le Président. Il existe 18 Tribunaux de Grande Instance, qui sont subordonnés à la Cour suprême mais ne sont pas sous son contrôle. Le Tribunal de Grande Instance est à la tête de l'administration judiciaire d'un État.

Il existe actuellement 25 Hautes Cours en Inde. Chaque Haute Cour se situe au sommet de l'administration judiciaire de son ou ses États, ou territoires de l'Union, respectifs. Elles sont subordonnées à la Cour suprême, mais ne relèvent pas de son autorité administrative.

1.4 La culture des affaires

L'anglais est largement accepté comme langue de communication, tant dans le domaine juridique que dans celui des affaires. Alors que la salutation traditionnelle indienne est Namaste (paumes jointes, doigts pointant vers le haut), la poignée de main est la salutation la plus courante dans les affaires.

Les entreprises indiennes, à l'instar du reste de l'Asie, sont généralement structurées de manière hiérarchique. Lors des réunions, il est conseillé de commencer par saluer la personne la plus expérimentée, puis de progresser dans la hiérarchie. Ne commencez pas la réunion par l'ordre du jour, une petite discussion est le point de départ attendu.

S'il est important de créer un lien avec votre partenaire indien, il est tout aussi important d'avoir un ordre du jour clair et d'aborder toutes les questions commerciales essentielles, à savoir les postes de direction, le respect et la propriété des droits de propriété intellectuelle, les plans de distribution et de marketing, etc. Veillez à établir des relations personnelles avec vos fournisseurs et vos contacts commerciaux, car elles vous seront utiles dans les moments difficiles.

1.5 L'industrie indienne

Les plus grandes industries de l'Inde sont les produits pharmaceutiques, les technologies de l'information et les services, les automobiles et l'ingénierie. Les secteurs en expansion comprennent le matériel et les logiciels informatiques, les télécommunications, la construction et l'énergie. Afin d'améliorer et de soutenir la croissance du secteur industriel indien, le gouvernement met en place des programmes d'incitations liées à la production (Production Linked Incentive-PLI) dans des secteurs spécifiques sous forme d'incitations fiscales et financières.

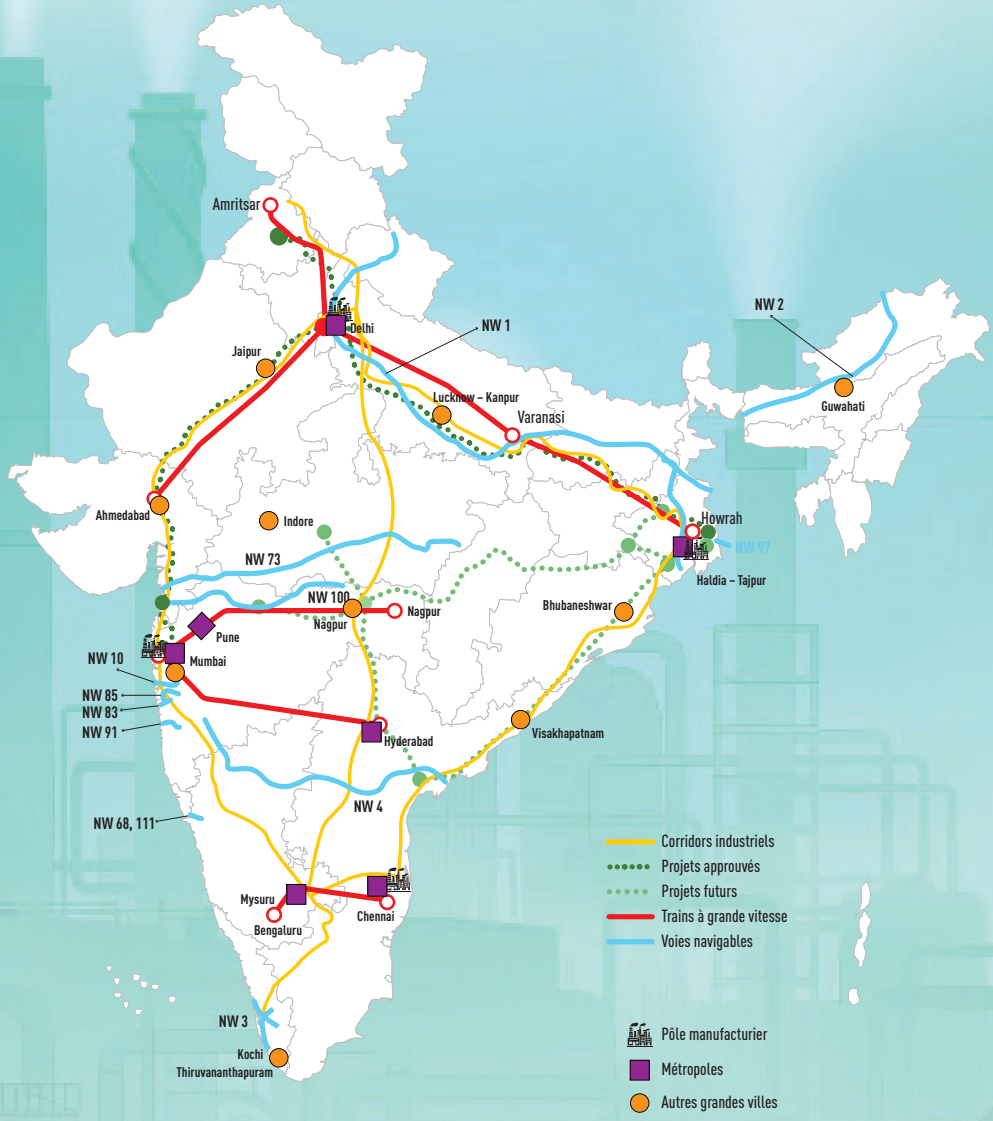
L'ambition à long terme du gouvernement est d'alimenter la croissance du secteur industriel. Parallèlement, le développement d'une infrastructure robuste, d'une logistique et d'un environnement de services publics pour soutenir l'industrie est l'objectif principal. Dans cette optique, le gouvernement a annoncé des investissements dans les infrastructures afin d'étendre le réseau de transport de surface du pays, avec des investissements à hauteur de 1,4 milliard d'USD au cours des cinq prochaines années. Parmi les industries qui connaissent la croissance la plus rapide figurent l'ingénierie avancée, la production d'innovations numériques et les énergies renouvelables.

L'ambition à long terme du gouvernement est d'alimenter la croissance du secteur industriel. Parallèlement, le développement d'une infrastructure robuste, d'une logistique et d'un environnement de services publics pour soutenir l'industrie est l'objectif principal. Parmi les industries qui connaissent la croissance la plus rapide figurent l'ingénierie avancée, la production d'innovations numériques et les énergies renouvelables.

Dispersion régionale de l'activité industrielle

L'activité industrielle en Inde s'est traditionnellement concentrée autour des zones ayant accès aux matières premières et aux infrastructures de transport, notamment les installations portuaires. Les industries traditionnelles telles que le textile, l'ingénierie et la chimie se sont donc développées dans les États occidentaux du Gujarat et du Maharashtra, au Tamil Nadu dans le sud et dans certaines zones du Bihar et du Madhya Pradesh dotées de richesses minérales et de gisements naturels. Au fil des années, l'activité manufacturière s'est dispersée, avec l'apparition d'industries de nouvelle génération comme l'automobile, l'électronique et l'informatique dans toute l'Inde, mais surtout autour de Bengaluru (Karnataka), Chennai (Tamil Nadu), Pune (Maharashtra) et Gurgaon (Haryana).

CARTE INDUSTRIELLE DE L'INDE



**Carte non à l'échelle*

Source: Department for Promotion of Industry and International Trade
Inland Waterways Authority of India

1.6
L'Inde et le monde

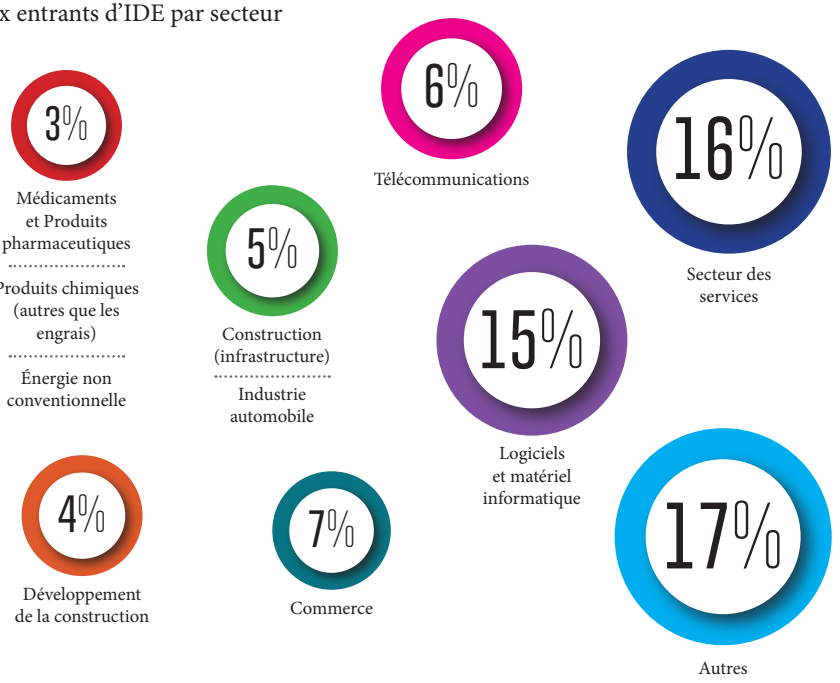
Flux d'investissements directs étrangers (IDE)

(en millions d'USD)

Rang	Pays	2022-23 (Avril à Mars)	2023-24 (Avril à Mars)	2024-25 (Avril à Mars)	Flux cumulés (Avril 2000 à Mars 2024)	Proportion de l'afflux total (en %)
1	Île Maurice	6 134	7 970	5341	177 188	25
2	Singapour	17 203	117 74	7531	167 474	24
3	États-Unis	6 044	4 998	2576	67 770	10
4	Pays-Bas	2 498	4 924	3580	52 263	7
5	Japon	1 798	3 177	1199	43 117	6
6	Royaume-Uni	1 738	1 216	188	35 279	5
7	EAU	3 353	2 924	3472	21 974	3
8	Îles Cayman	772	342	235	15 501	2
9	Allemagne	547	505	249	14 892	2
10	Chypre	1 277	806	808	14 258	2
	Total	59 636	58 773	46 034	634 562	-

Source: Department for Promotion of Industry and Internal Trade, Government of India, Mai 2025

Flux entrants d'IDE par secteur



Source: Department for Promotion of Industry and Internal Trade, Government of India, Mai 2025

Principaux partenaires commerciaux

Principales exportations vers (en millions d'USD)				
Pays	2021 -2022	2022 -2023	2023 -2024	Part %
États-Unis	76 167	78 542	78 543	17%
EAU	28 045	31 609	31 610	7%
Pays-Bas	12 544	21 618	21 618	4%
Chine	21 260	15 307	16 660	3%
Singapour	11 151	11 993	11 993	2%
Royaume-Uni	10 461	11 406	11 405	2%
Bangladesh	16 156	12 216	11 065	2%
Arabie Saoudite	8 760	10 728	10 727	2%
Allemagne	9 883	10 134	10 134	2%
Indonésie	8 471	10 024	10 024	2%

Principales importations depuis (en millions d'USD)				
Pays	2021 -2022	2022 - 2023	2023 - 2024	Part %
Chine	94 571	98 505	98 505	13%
EAU	44 833	53 231	53 232	7%
États-Unis	43 314	50 863	50 863	7%
Russie	9 870	46 212	46 212	6%
Arabie Saoudite	34 100	42 035	42 035	5%
Iraq	31 927	34 385	34 385	4%
Indonésie	17 702	28 820	28 820	4%
Singapour	18 962	23 595	23 595	3%
Corée du Sud	17 477	21 227	21 227	2%
Hong Kong	19 097	18 275	18 275	2%

Source: Ministry of Commerce Data, Government of India (Mai 2025)

1.7 Le consommateur indien

Avec une classe moyenne en pleine expansion, l'Inde est en passe de devenir le troisième plus grand marché de consommation d'ici 2030, juste après les États-Unis et la Chine. Les dépenses de consommation en Inde devraient atteindre 6 000 milliards de dollars américains d'ici 2030, la consommation représentant alors plus de la moitié du PIB total. Il est à noter que la structure des dépenses des ménages indiens évolue : les achats se déplacent des besoins de base vers des dépenses discrétionnaires. L'expansion des dépenses privées entraînera une part croissante des dépenses discrétionnaires dans le panier de consommation indien. Les estimations suggèrent que la consommation discrétionnaire globale pourrait presque tripler, passant de 657 milliards de dollars en 2022 à environ 2 000 milliards de dollars d'ici 2030. Il est donc clair que la taille du «portefeuille» des consommateurs indiens augmente de manière spectaculaire.

Le comportement des consommateurs indiens est fortement influencé par les normes sociétales et culturelles, avec des liens forts entre les personnes d'un même groupe social. La base de consommateurs étant très diversifiée, il est conseillé de traiter chaque région comme un marché distinct avec des habitudes et des goûts variés.

Les consommateurs indiens modernes sont des adeptes du numérique et effectuent des recherches sur les articles avant de les acheter, en cherchant souvent des substituts, en lisant les avis, en vérifiant et en comparant la qualité, le service après-vente et en évaluant la valeur qu'ils en retirent. La personnalisation et la localisation sont importantes et les clients indiens sont prêts à payer un supplément pour la personnalisation. La généralisation de l'accès à Internet entraîne une demande croissante de e-commerce et de services médias.

En raison de la nucléarisation de la cellule familiale, les petites familles préfèrent louer plutôt qu'acheter, ce qui permet aux clients de mener une vie meilleure dans la limite de leurs revenus. Ce phénomène se retrouve également dans la croissance exponentielle de l'économie partagée au cours des dernières années. A l'échelle nationale, dans les marchés ruraux et urbains, les femmes prennent de plus en plus de décisions d'achat pour leur ménage. Cela a entraîné un changement des tendances d'achat dans des secteurs tels que les voyages, l'automobile, l'électronique, les produits de grande consommation, l'éducation, etc.

Les produits internationaux ont connu leur succès en Inde grâce à une adaptation aux goûts locaux, aux facteurs environnementaux, aux prix, etc.

[1] *Brookings Institution Research*

POLITIQUE D'INVESTISSEMENT ÉTRANGER

L'investissement direct étranger (IDE) est une source majeure de financement non générateur de dettes pour financer le développement économique, et n'a cessé de croître depuis la libéralisation en 1991. Quel que soit le régime politique, la promotion de l'IDE reste une priorité pour suppléer au capital national, au progrès technologique et au développement des compétences afin d'obtenir un bénéfice économique accéléré.

Secteurs restreints (IDE non autorisés)

- Jeux de hasard et paris
- Loterie
- Fonds de placement
- Société Nidhi
- Commerce de droits de développement transférables (TDR)
- Immobilier ou construction d'une ferme
- Fabrication de cigares, cigarettes, etc.
- Chemins de fer
- Énergie nucléaire
- Activités/secteurs non ouverts aux investissements du secteur privé

Plafonds sectoriels pour les IDE dans certaines industries (liste non exhaustive)

- Production de défense (100%) Approbation du Gouvernement nécessaire au-delà de 74%
- Compagnies d'Assurance (100%)
- Télécommunications (100%)
- Compagnies aériennes (100%) Approbation du Gouvernement nécessaire au-delà de 49%
- Agriculture (100%)
- Commerce de détail mono-marque (100%)
- Commerce de détail multi-marques (51%) Approbation du Gouvernement nécessaire
- Presse écrite (26%) Approbation du Gouvernement nécessaire

2.1 Les normes d'investissement

Les IDE sont autorisés librement dans tous les secteurs, à l'exception de l'énergie atomique, les chemins de fer, les loteries, le tabac, le commerce des droits de développement et le secteur de la défense. En outre, il existe certains secteurs où des plafonds sectoriels s'appliquent aux investissements, à savoir le commerce de détail, les télécommunications, les médias, les assurances, etc.

Sous réserve de la politique d'IDE, les investisseurs étrangers peuvent investir dans:

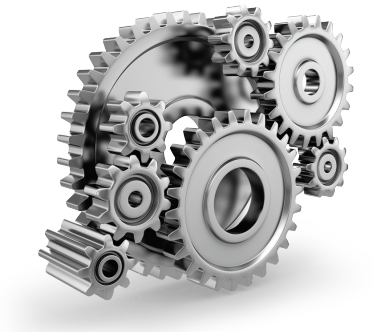
(i) des actions de sociétés cotées ou non cotées, publiques ou privées.
(ii) Sociétés à responsabilité limitée ("LLP")
(iii) des parts de fonds d'investissement alternatifs (Alternative Investment Funds) ("AIF"), de fonds d'investissement immobilier (REIT) et de fonds d'investissement dans les infrastructures ("InvIt").
(iv) Acquisition, commerce de biens immobiliers.

Tout en autorisant les demandes d'IDE, les organismes de réglementation vérifient spécifiquement la propriété effective de l'investissement proposé en Inde. Tout bénéficiaire effectif provenant d'un pays partageant une frontière terrestre avec l'Inde ou dans lequel le bénéficiaire effectif de l'investissement proposé est situé ou est citoyen d'un tel pays, nécessite une approbation gouvernementale spécifique.

2.2 La collaboration technique

La collaboration technique et le partenariat technologique avec une entreprise indienne sont une approche courante pour faire des affaires en Inde, où les accords d'assistance technique internationale entre une entreprise indienne et une entreprise étrangère assurent le transfert ou l'utilisation sous licence de la technologie à l'entreprise indienne pour la fabrication et le commerce de produits finis.

Les IDE sont souvent complétés par des accords de collaboration technique avec l'étranger. Parfois, certaines collaborations techniques transfrontalières nécessitent la création de filiales à l'étranger.



2.3 Droits de propriété intellectuelle (DPI)

La propriété intellectuelle (PI) permet aux créateurs ou aux propriétaires d'avoir les bénéfices de leurs œuvres lorsque celles-ci sont utilisées à des fins commerciales. La PI est classée en sept catégories:

- Brevet
- Dessin industriel
- Marques commerciales
- Droits d'auteur
- Indications géographiques
- Schémas de configuration de circuits intégrés
- Protection des informations non divulguées/secret commercial conformément aux accords ADPIC (TRIPs agreements).

L'Inde est membre de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) où certaines protections de la PI sont assurées. La protection de la PI en Inde est également assurée par divers accords internationaux de PI que l'Inde a signés, à savoir la Convention de Berne, Budapest, le Protocole de Madrid, la Convention de Paris et le Traité de coopération en matière de brevets (PCT). Toutefois, l'Inde n'est pas signataire de l'Arrangement de La Haye.

Protection des DPI

Bien que l'Inde soit signataire de diverses conventions, il est conseillé de prendre les mesures suivantes:

- Les droits d'auteur doivent être enregistrés auprès de la Copyright Office relevant du Department for Promotion of Industry and Internal Trade (DPIIT), Ministère du commerce et de l'industrie.
- Les brevets sont enregistrés en vertu du Patents Act de 1970, du Patents Act de 2003, des Patent Rules and Patent Amendment Rules de 2016, sous l'égide du Controller General of Patents, Designs and Trademarks, Ministère du commerce et de l'industrie.
- Les dessins et modèles doivent être enregistrés en vertu du Designs Act de 2000 et des Design Rules de 2001.
- Les marques commerciales doivent être déposées en vertu du Trade Marks Act de 1999 et des Trade Marks Rules de 2002 et 2017, sous l'autorité du Controller General of Patents, Designs and Trademarks, DIPP.

2.4 Incitations

Le gouvernement indien souhaite créer des centres de compétences et des clusters dédiés à la fabrication de haute qualité en Inde. Il existe des incitations sectorielles pour encourager les entrepreneurs à explorer les opportunités en Inde.

2.4.1 La politique ZES

Les zones économiques spéciales (ZES) peuvent stimuler l'industrie manufacturière en Inde, augmenter les exportations et créer des emplois. Les promoteurs de ZES ainsi que les unités dans les ZES peuvent bénéficier d'un régime opérationnel simple, soutenu par une bonne infrastructure et des services support. Les ZES et les unités dans les ZES bénéficient d'avantages fiscaux en vertu de la loi sur l'impôt sur le revenu et les douanes et peuvent être adaptées aux industries orientées vers l'exportation.

Les industriels installés dans les ZES peuvent bénéficier de bonnes infrastructures, d'un accès facile aux ports et aux aéroports, de moyens de transport, d'importations et d'exportations exonérées de taxes et d'une main-d'œuvre moins coûteuse mais de qualité pour fabriquer leurs produits en Inde.

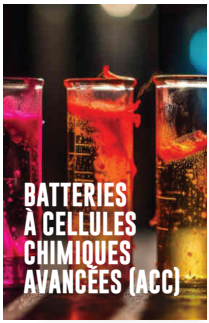
2.4.2 EOU, EHTP, STP et BTP

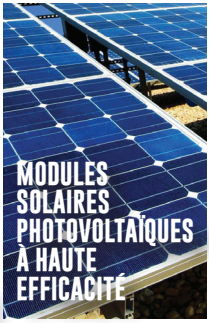
Les unités qui prévoient d'exporter la totalité de leur production de biens et de services (à l'exception des ventes autorisées sur le marché intérieur) peuvent s'établir dans le cadre du régime d'Export Oriented Unit (EOU), d'Electronics Hardware Technology Park (EHTP) Scheme, de Software Technology Park (STP) ou de Bio-Technology Park (BTP) pour la fabrication de produits, y compris la réparation, la refabrication, le reconditionnement, la réingénierie et la prestation de services.

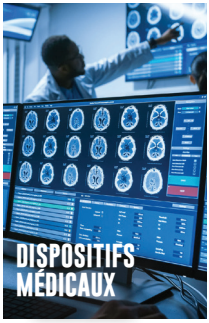
2.4.3 Incitations à la production – Production Linked Incentives

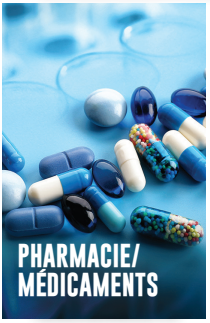
Le gouvernement indien a mis en place un régime complet d'incitations fiscales dans le cadre du programme Production Linked Incentives (PLI), qui offre des incitations transparentes et directes basées sur l'augmentation des ventes. Ces mesures sont conçues pour stimuler la fabrication nationale et attirer d'importants investissements dans des secteurs ciblés. Ce régime encourage les investissements à l'intérieur et à l'extérieur de l'Inde. Il se caractérise par l'auto-certification et le calcul des incitations, selon une formule simple et des conditions définies. L'incitation varie de 4 à 15 % des ventes supplémentaires en fonction d'une année de référence définie.

SECTEURS COUVERTS PAR LE RÉGIME PLI









2.4.4
Start-ups

Les start-ups sont des entités en phase initiale d'exploitation, généralement pour développer un produit ou un service pour lequel il peut y avoir une demande à l'avenir. Ces entreprises démarrent très souvent avec des coûts élevés et des revenus faibles ou inexistants. Le soutien et le capital initial sont donc essentiels pour effectuer un essai et améliorer le business plan, embaucher le personnel clé et définir les participations pour les partenaires et les investisseurs.

Start-up India est une initiative phare du gouvernement indien visant à créer un écosystème solide, propice à la croissance d'entreprises prêtes pour l'avenir, afin de stimuler une croissance économique durable et de générer des opportunités d'emploi à grande échelle.

Conditions d'éligibilité en tant que "start-up":

- Jusqu'à une période de dix ans à partir de la date d'inscription.
- Le chiffre d'affaires de l'entité pour l'un des exercices financiers depuis sa constitution/son enregistrement n'a pas dépassé 1 milliard d'INR (12mn d'€).
- L'entité travaille à l'innovation, au développement ou à l'amélioration de produits, de processus ou de services, ou s'il s'agit d'un modèle commercial évolutif avec un fort potentiel de création d'emplois ou de richesse.

Une entité formée par la scission ou la reconstruction d'une entreprise existante n'est pas considérée comme une "start-up".

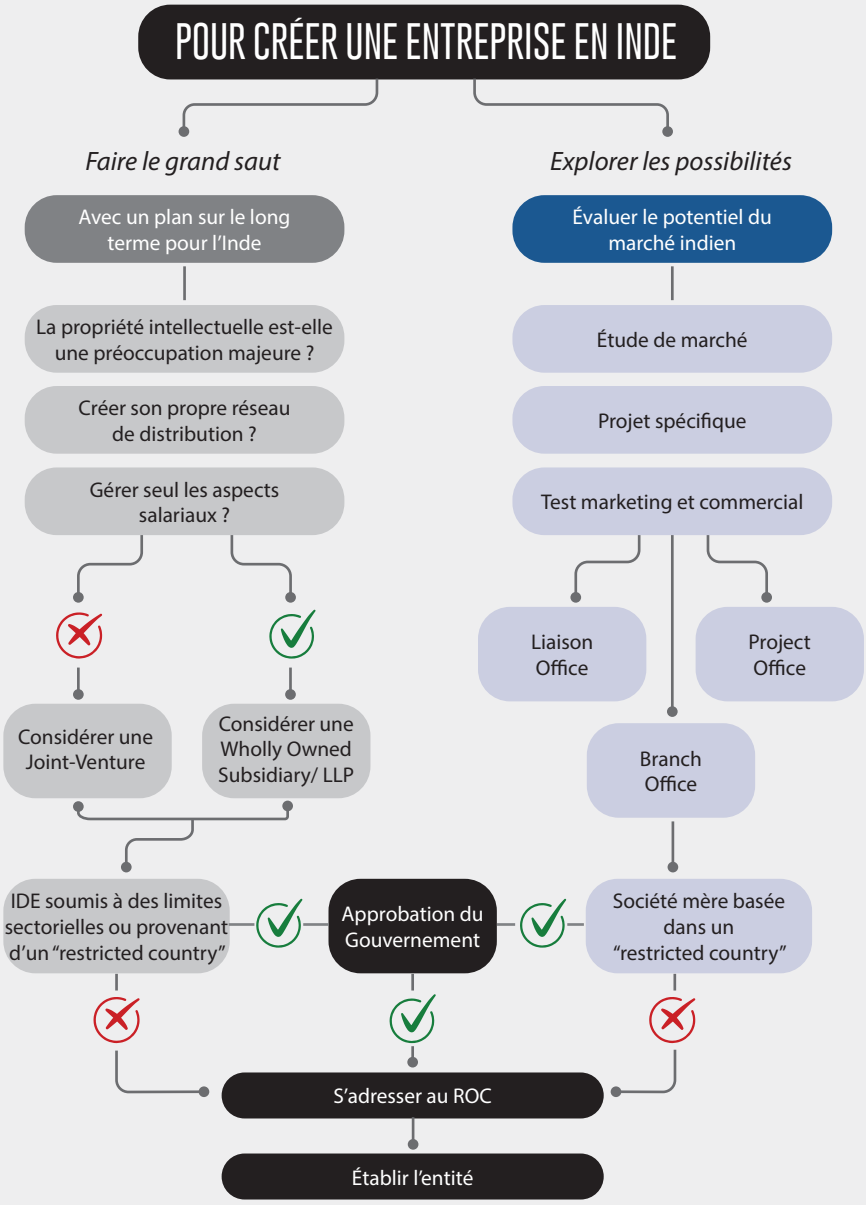
Avantages pour les start-ups

- Auto-certification de conformité à diverses lois.
- Aucune inspection liée au droit du travail pour une période de 5 ans.
- Exonération de l'impôt sur les sociétés pour une période de trois années consécutives, exonération de l'impôt sur les plus-values et assouplissement des dispositions relatives au report des pertes.
- La contrepartie des actions reçues par les startups éligibles est exonérée jusqu'à un plafond global de 250 millions de roupies.
- Protection des droits de propriété intellectuelle, par le biais d'une demande de brevet accélérée avec une remise de 80 % sur les frais de dépôt.
- Exemption du dépôt d'arrhes, du chiffre d'affaires antérieur et de l'expérience antérieure dans les appels d'offres gouvernementaux.
- Investissement par le biais de fonds d'investissement alternatifs
- Liquidation facilitée dans un délai de 90 jours en vertu de l'Insolvency & Bankruptcy Code, 2016.

Pour bénéficier de ces avantages, une entité doit être reconnue par le Department for Promotion of Industry and Internal Trade (DPIIT) comme une start-up.

LA STRUCTURE APPROPRIÉE

La bonne façon de faire des affaires sur le marché indien peut être évaluée à l'aide de business plans à court et à long terme, selon la nature de l'activité commerciale, l'importance de l'investissement, et selon les obligations fiscales et juridiques.



Une entreprise étrangère souhaitant faire des affaires en Inde peut considérer les solutions

Entité juridique
Joint Venture avec a partenaire (JV)
Wholly Owned Subsidiary (WOS)
Limited Liability Partnership (LLP)

Entité non-juridique
Project Office (PO)
Liaison Office (LO)
Branch Office (BO)

Les personnes morales jouissent d'une certaine sécurité dans la gestion des conformités et peuvent contrôler l'exposition aux risques du siège social. Toutefois, si une société étrangère n'a pas encore décidé d'enregistrer une personne morale locale en Inde, elle peut avoir une présence sur le terrain par le biais d'une extension du siège social au moyen d'une Liaison Office, Branch Office ou Project Office, ou par le biais d'un autre arrangement transactionnel, c'est-à-dire en désignant un agent ou un grossiste.

En Inde, les sociétés peuvent être publiques ou privées. Une société privée peut être limitée par des actions ou une obligation de garantie. Dans le premier cas, la responsabilité personnelle des membres est limitée au montant restant à payer sur la souscription d'actions, tandis que dans le second cas, la responsabilité est limitée à un montant nominal prédéfini. On peut également créer une société à responsabilité illimitée, bien que cela soit rarement le cas. La société à responsabilité limitée par actions est la forme la plus courante.

Private Limited Company VS Public Limited Company

Caractéristiques	Private Limited	Public Limited
Nombre d'actionnaires	Minimum 2 Maximum 200	Minimum 7 et pas de plafond maximal
Nombre de directeurs	Minimum 2 Maximum 15	Minimum 3 – Pas de limite maximale
Capital autorisé	Pas de capital minimum	Pas de capital minimum
Souscription d'actions	Offre de souscription d'actions non ouverte au public	Offre de souscription d'actions ouverte au grand public
Cessibilité des actions	Le droit de cession est limité par les statuts	Librement cessibles
Quorum	Au moins 2 membres doivent être présents. Dans le cas des sociétés actionnaires, leurs représentants désignés peuvent être présents.	Membres devant être présents: • 5 pour les sociétés ayant moins de 1000 actionnaires • 15 pour les sociétés ayant moins de 5000 actionnaires • 30 pour les sociétés ayant plus de 5000 actionnaires Dans le cas des sociétés actionnaires, leurs représentants désignés peuvent assister à la réunion.

Limited Liability Partnership (LLP)

Une LLP offre un mode d'investissement hybride, c'est-à-dire qu'il s'agit d'une entité commerciale entre associés avec une responsabilité limitée. La LLP offre aux membres la flexibilité d'organiser leur structure interne en tant que partenariat sur la base de conditions mutuellement convenues. Comme une société privée à responsabilité limitée, la LLP est une personne morale ayant une entité juridique distincte. Les LLP sont régies par la loi de 2008 sur les partenariats à responsabilité limitée. L'IDE dans les LLP est autorisé uniquement dans les secteurs où l'IDE est autorisé à 100%.

3.1 Wholly Owned Subsidiary (WOS)

Une filiale à part entière (Wholly Owned Subsidiary - WOS) est une société dont l'intégralité du capital social est détenue par la société mère. Toutefois, selon les procédures légales, il faut au moins deux actionnaires pour créer une WOS, même si le second détient une valeur négligeable.

Une société privée à responsabilité limitée (Private Limited - Pvt Ltd) présente l'avantage d'être moins soumise à des obligations qu'une société publique à responsabilité limitée (Public Limited). En même temps, cette structure offre à l'investisseur étranger le plus haut degré de contrôle et de supervision de ses opérations en Inde. Une WOS d'une société étrangère, constituée en Pvt Ltd. est traitée de la même manière qu'une société indienne ou une LLP et tous les règlements et avantages applicables à une entité indienne s'appliquent également à une WOS.

La constitution peut se faire librement « par la voie automatique», sauf si une approbation préalable est requise en raison de plafonds sectoriels ou de restrictions spécifiques.

3.2 Joint-Venture (JV)

La JV est une forme d'entrée privilégiée par les investisseurs étrangers qui souhaitent avoir accès au savoir-faire ou aux canaux de distribution, aux ressources financières partagées et aux contacts commerciaux d'un partenaire indien. Lors de l'évaluation d'une JV, certaines questions clés doivent être traitées:

- Conditions de collaboration
- Schéma d'actionnariat
- Création et propriété de la PI
- Conditions de résiliation
- Savoir-faire technique
- Transfert et changement de contrôle
- Composition de la direction et du conseil d'administration

Il n'existe pas de lois distinctes pour les JV en Inde et les lois régissant les sociétés de droit national et les LLP s'appliquent également aux JV. Typiquement, comme dans tout autre pays, une JV est le lieu où deux parties (individus ou sociétés) s'associent pour constituer une société en Inde. La gestion et le fonctionnement de la JV sont influencés par les conditions décidées dans l'accord des actionnaires.

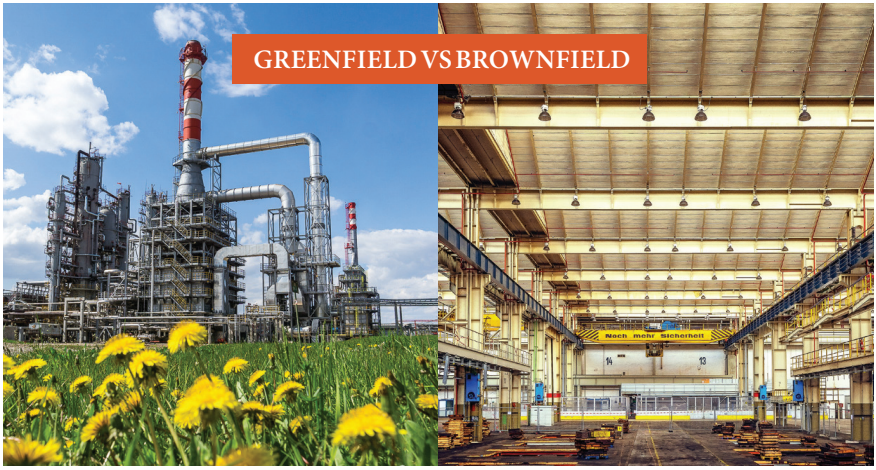
Comprendre votre potentiel partenaire indien

Gardez à l'esprit qu'un partenaire indien envisage un horizon commercial de 3 à 5 ans pour mesurer les retours sur investissement.

Le partenaire indien peut chercher à obtenir un retour sur investissement rapide au lieu de réinvestir continuellement les bénéfices.

Le partenaire indien cherchera à obtenir des résultats plus rapides dans les négociations. Comme l'Inde travaille selon une approche "top-down/ management", le partenaire indien est prêt à prendre une décision immédiatement et ne peut pas comprendre l'approche "down-up" de certains pays.

Discutez en détail des questions de contrôle de gestion, à savoir la nomination du conseil d'administration et du poste de président du conseil, la nomination du PDG, du DG et du directeur financier, les questions découlant d'un changement de contrôle futur, la non-concurrence, etc.



Un investisseur souhaitant délocaliser une usine ou profiter des parts de marché, de la réputation ou de la chaîne d'approvisionnement d'une entreprise indienne existante peut opter pour une acquisition par augmentation de capital ou transfert d'actions par un actionnaire existant. Bien que la RBI autorise la liberté de transfert d'actions par un actionnaire existant à une société étrangère, certaines conditions doivent être respectées, comme c'est le cas dans la plupart des juridictions. En outre, pour des secteurs spécifiques, l'acquisition d'actions dans une Public Limited Company peut requérir l'approbation préalable de l'autorité de régulation. Au fil des années, les dispositions restrictives qui régissaient les expansions, les fusions, les regroupements et les rachats d'entreprises nationales ont été dans une large mesure supprimées.

3.3 Structures temporaires

Si un investisseur cherche à tester le marché indien ou à réaliser un projet ponctuel, d'autres options d'entrée temporaires et flexibles consistent à établir une Liaison, Project or Branch Office. Tous ces bureaux sont considérés comme une extension de la société étrangère en Inde.

3.3.1 Liaison Office (LO)

C'est un lieu d'affaires qui sert de canal de communication avec la Head Office (HO). Veuillez noter qu'un bureau de liaison n'est absolument pas autorisé à entreprendre une activité de négoce, de commerce ou d'industrie, directement ou indirectement, et qu'il doit subvenir à ses besoins grâce aux transferts de fonds reçus du siège. Pour établir un bureau de liaison, il faut généralement avoir réalisé des bénéfices au cours des trois derniers exercices financiers dans le pays d'origine et disposer d'une valeur nette d'au moins 50 000 USD.

Champ d'activités

- Représentation de la société mère/des sociétés du groupe en l'Inde.
- Promouvoir les exportations/importations avec l'Inde.
- Promouvoir les collaborations techniques ou financières entre sociétés mères/du groupe et des sociétés en Inde.
- Servir de canal de communication entre la société mère et les sociétés indiennes

Processus d'implantation

La LO est généralement autorisée par la « voie automatique » mais dans certains cas spécifiques, une approbation préalable de la RBI est requise. Ensuite, il faut obtenir un certificat d'établissement d'un lieu d'affaires en Inde auprès du Registrar of Companies (ROC) et se présenter au directeur général de la police dans l'État d'enregistrement. La mise en place prend généralement de 4 à 6 semaines à partir de la date de la demande, selon les spécificités du cas.

Une LO, sauf si elle enfreint les activités autorisées, est non imposable en Inde. Une LO est normalement autorisée pour 3 ans et au mieux renouvelable pour 3 années supplémentaires. Un rapport à la RBI/ROC sur une base annuelle et les autorités examinent de manière critique si la LO a enfreint les activités autorisées.

3.3.2 Project Office (PO)

Une PO est un lieu d'affaires en Inde pour représenter les intérêts de la société étrangère qui exécute un projet en Inde mais excluant le bureau de liaison. Une société étrangère peut ouvrir un ou plusieurs bureaux de projet en Inde à condition qu'elle ait obtenu d'une société indienne un contrat pour l'exécution d'un projet en Inde:

- Le projet est financé directement par des envois de fonds de l'étranger; ou
- Le projet est financé par un organisme de financement international bilatéral ou multilatéral; ou
- Le projet a été approuvé par une autorité compétente; ou
- Une société ou une entité en Inde qui attribue le contrat s'est vue accorder un prêt à terme par une institution financière publique ou une banque en Inde pour le projet.

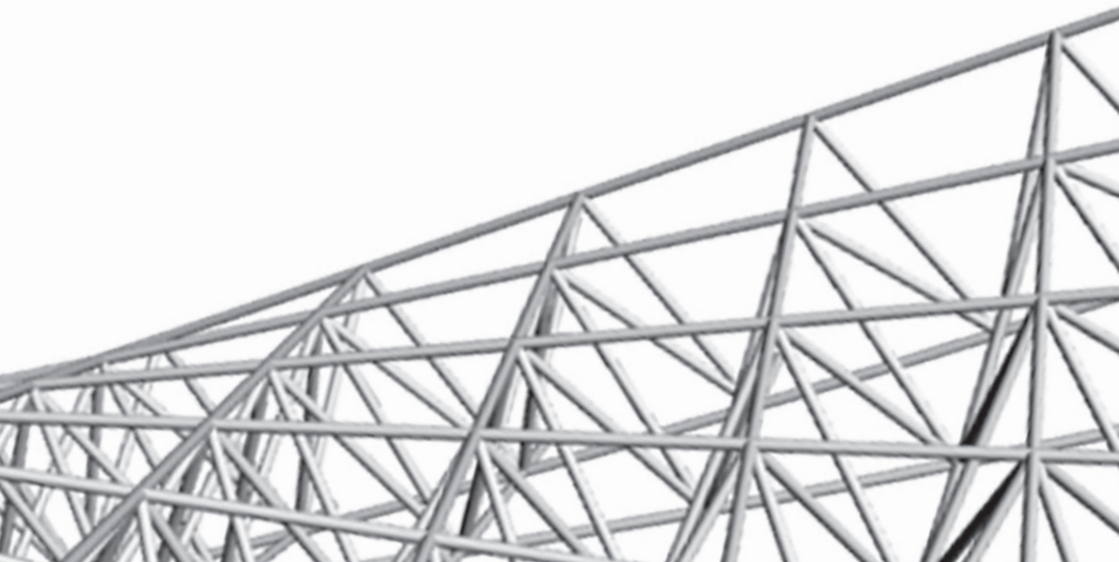
Champ d'activités

Une PO n'a le droit de réaliser que des activités liées au projet spécifié.

Processus d'implantation

Une PO est généralement autorisée par la « voie automatique», mais dans certains cas, une approbation préalable de la RBI est requise. Ensuite, il faut obtenir un certificat d'établissement d'un lieu d'affaires en Inde auprès du ROC et se présenter au directeur général de la police dans l'État d'enregistrement. La mise en place prend généralement de 4 à 6 semaines à partir de la date de la demande, selon les spécificités du cas.

Une PO est considérée comme une extension de la société étrangère en Inde et est imposable à des taux plus élevés que ceux d'une société de droit national. Une PO existe pendant toute la durée du projet et doit ensuite être fermée selon le processus indiqué plus loin dans ce guide.



3.3.3 Branch Office (BO)

Une société étrangère peut établir une BO à condition qu'elle ait réalisé des bénéfices au cours des cinq derniers exercices dans le pays d'origine et que sa valeur nette soit d'au moins 100 000 USD. Une société étrangère peut envisager d'établir une succursale pour effectuer des transactions, des opérations commerciales, etc. pour le compte du siège social.

Champ d'activités

- Exportation/importation de marchandises
- Prestation de services spécialisés ou de conseil
- Travaux de recherche liés aux activités de la société mère
- Promouvoir des collaborations techniques ou financières entre des sociétés indiennes et la société mère ou les sociétés du groupe.
- Représenter la société mère en Inde et agir en tant qu'agent acheteur ou vendeur en Inde.
- Services dans le domaine des technologies de l'information, y compris le développement de logiciels de support technique pour les produits fournis par la société mère ou les sociétés du groupe
- Compagnie aérienne ou maritime étrangère

Processus d'implantation

La création d'une BO nécessite l'autorisation préalable de la RBI qui examinera de près les activités proposées en Inde. Ensuite, il faut obtenir un certificat d'établissement d'un lieu d'affaires en Inde auprès du ROC et se présenter au directeur général de la police dans l'État d'enregistrement. La mise en place prend généralement de 4 à 6 semaines à compter de la date de la demande, selon les spécificités du cas.

Une BO est considérée comme une extension de la société étrangère en Inde et est imposable à des taux plus élevés que pour une société de droit national.

COMPARAISON DES ENTITÉS JURIDIQUES

	WHOLLY OWNED SUSBIDIARY	JOINT VENTURE COMPANY	LIAISON OFFICE	PROJECT OFFICE	BRANCH OFFICE	LIMITED LIABILITY PARTNERSHIP
Caractéristique	Société dont la totalité du capital social est détenue par l'investisseur étranger	Société dans laquelle deux ou plusieurs parties détiennent conjointement le capital social	Bureau de représentation sans droit d'entreprendre des activités commerciales en Inde	Bureau temporaire sur site pour un projet spécifique uniquement	Activités commerciales pour le compte du siège social	Structure d'entreprise avec les avantages de la responsabilité limitée et la flexibilité du partenariat
Propriété	Société étrangère directement ou par le biais de structures de type holding	Propriété conjointe avec les autres partenaires	Fait partie d'une société étrangère			Les partenaires
Contrôle	Contrôle par son Conseil d'Administration	Contrôle conjoint déterminé selon l'accord des actionnaires	Contrôle par la société mère			Contrôle par les partenaires
Responsabilité de la société	La société mère n'est généralement pas responsable. La responsabilité est limitée au capital social de la filiale	Responsabilité des investisseurs limitée à leur détention d'actions	La société mère est entièrement responsable			La responsabilité de chaque partenaire est limitée à la contribution prévue
Taxes sur les profits	15/25% ++	15/25% ++	Non imposable	35% ++	35% ++	30% ++
Conditions d'implantation	Approbation préalable/ Voie automatique	Approbation préalable/ Voie automatique	Approbation préalable de la RBI / AD Bank	Voie automatique/ Approbation préalable de la RBI / AD Bank	Approbation préalable de la RBI / AD Bank	Approbation/ Voie automatique
	Adresse indienne					
	Nommer des directeurs (1 directeur doit résider en Inde)	Représentant à désigner		Résident		2 personnes désignées (1 partenaire doit résider en Inde)
Timeline	**4 à 6 semaines**					**3 à 4 semaines**

RBI – Reserve Bank of India
AD Bank – Authorised Dealer Bank

3.4 Autres

3.4.1 Foreign Institutional Investors (FIIs)

FII est un terme couramment utilisé pour désigner les sociétés étrangères qui investissent sur les marchés financiers de l'Inde. Les FII comprennent les fonds de pension, les fonds communs de placement, les fonds d'investissement, les sociétés de gestion d'actifs ou leurs mandataires (fournissant des services de gestion de portefeuille discrétionnaires et non discrétionnaires). Les FII peuvent investir dans toutes les valeurs mobilières négociées sur les marchés primaires et secondaires, y compris les actions et autres titres de sociétés cotées ou devant être cotées sur les bourses indiennes.

Tous les FII en Inde doivent s'enregistrer auprès du Securities and Exchange Board of India (SEBI) pour participer au marché. La SEBI, en accordant l'enregistrement à un FII, prendra en compte les antécédents du FII, sa compétence professionnelle, sa solidité financière, son expérience, etc. Les FII qui souhaitent s'enregistrer auprès de la SEBI doivent être titulaires d'un enregistrement auprès de la commission des valeurs mobilières ou de l'organisme de réglementation du marché boursier de leur pays de résidence. L'enregistrement auprès de la SEBI et l'autorisation générale accordée par la RBI à un FII seront d'une durée de cinq ans, renouvelable ultérieurement pour d'autres périodes de cinq ans.

3.4.2 Alternate Investment Fund (AIF)

Les fonds alternatifs diffèrent des investissements classiques ordinaires tels que les actions, les titres de créance, etc. Un fonds alternatif est un véhicule d'investissement privé qui collecte des fonds auprès d'investisseurs privés avertis.

Un fonds d'investissement alternatif en Inde peut être établi en tant que société, Limited Liability Partnership (LLP), personne morale ou trust. Le Securities and Exchange Board of India (SEBI) classe les fonds d'investissement alternatifs en trois grandes catégories.

Catégorie I	Catégorie II	Catégorie III
Fonds de capital-risque	Fonds de Private Equity (PE)	Hedge Funds
Fonds providentiels	Fonds immobiliers	Private investment in public
Fonds pour les PME	Fonds pour les actifs dévalorisés	Equity funds (PIPE)
Fonds de capital-risque social	Fonds de créances	
Fonds d'infrastructure	Funds of Funds	

3.4.3 Foreign Portfolio Investments (FPI)

Le FPI est une forme d'investissement dans laquelle les investisseurs détiennent des actifs et des titres en dehors de leur pays. Ces investissements peuvent être des actions, des obligations, des fonds négociés en bourse (ETF) ou des fonds communs de placement. C'est l'un des moyens par lesquels un investisseur peut participer à une économie étrangère. En Inde, les investissements de portefeuille étrangers sont réglementés par la SEBI.

Investissements autorisés (titres cotés uniquement autorisés; titres non cotés également pour des projets d'infrastructure):

- Actions, Fonds communs de placement
- Dette (Gouvernement, Entreprises)
- Fonds d'investissement alternatifs
- Dérivés d'actions, de devises et de taux d'intérêt

Limites d'investissement

- L'investissement dans les actions d'une société par une seule FPI ou un groupe de FPI doit être inférieur à 10% du capital émis de la société.
- La participation totale de toutes les FPI réunies ne doit pas dépasser 24 % dans une même entreprise.
- Titres d'État - 6 % des actions en circulation
- Obligations de sociétés - 15 % des actions en circulation
- Limites de position séparée dans les produits dérivés

FISCALITÉ

4.1
La fiscalité des entreprises

Dans le cadre du régime actuel de l'impôt sur le revenu, les impôts sont prélevés sur la base du statut de résident du contribuable. Alors que les résidents sont imposés sur le revenu global, les non-résidents sont imposés sur le revenu lié ou provenant de l'Inde.

Actuellement, l'année fiscale indienne commence le 1er avril et se termine le 31 mars. L'année financière au cours de laquelle le revenu est généré est appelée Previous Year, tandis que l'année financière suivante, c'est-à-dire celle au cours de laquelle le revenu est déclaré pour vérification, est appelée Assessment Year.

4.1.1 Inscription fiscale en Inde

Une société faisant des affaires en Inde doit obtenir un enregistrement fiscal, c'est-à-dire un "PAN" ou Permanent Account Number. Le PAN est indiqué dans toutes les transactions de montant élevé et est donc essentiel. Il permet également aux contribuables (résidents et non-résidents) qui effectuent des transactions commerciales avec des clients en Inde de bénéficier de taux avantageux de retenue à la source.

Outre un PAN, les entreprises peuvent avoir besoin d'obtenir un Tax Deduction Account Number (TAN) afin de se conformer à l'obligation de retenue d'impôt sur des paiements spécifiques.

4.1.2 Le régime d'impôt sur les sociétés

Taux existants d'impôt sur les sociétés

(Taux en %)

Revenu*	Si le CA ne dépasse pas 4 milliards d'INR durant l'exercice précédent		Autres entreprises de droit national		Entreprises étrangères	
	Base	Réel**	Base	Réel**	Base***	Réel**
Moins de 10 millions d'INR	25	26	30	31.20	35	36.40
Entre 10 et 100 millions d'INR	25	27.82	30	33.38	35	37.10
Plus de 100 millions d'INR	25	29.12	30	34.94	35	38.22

* *La surtaxe de 10 % n'est payable que lorsque le revenu total imposable dépasse 10 millions d'INR.*

** *Les taux d'imposition effectifs comprennent la surtaxe et la taxe sur la santé et l'éducation.*

*** *35 % conformément à la loi de finances 2024*

4.1.3 Régime fiscal avantageux pour certaines entreprises locales

Les entreprises nationales engagées dans l'industrie manufacturière (créées après le 1er octobre 2019 et commençant leur production avant le 31 mars 2024, sous réserve de certaines conditions) peuvent opter pour le taux d'imposition de base le plus bas, soit 15 %. De même, les sociétés nationales n'exerçant pas d'activité de fabrication peuvent opter pour un taux de base de 22 %. Pour pouvoir bénéficier du régime fiscal avantageux, il est essentiel que ces entreprises ne bénéficient d'aucune incitation fiscale ou d'autres avantages similaires. En outre, en plus du taux d'imposition susmentionné, le taux de la surtaxe est de 10 %, quel que soit le montant du revenu total. Par ailleurs, la surtaxe et la taxe d'abonnement restent et sont facturées en plus du taux d'imposition de base susmentionné.

4.1.4 Minimum Alternate Tax (MAT)

Le régime MAT vise à garantir que les entités réalisant des bénéfices paient un montant minimum d'impôt sur les sociétés au gouvernement. Ainsi, en théorie, les dispositions du régime MAT ne sont appliquées que lorsque l'impôt à payer en vertu des dispositions fiscales ordinaires est inférieur à 15 % des bénéfices selon les livres de comptes.

Toutes les catégories de contribuables, y compris les entreprises, qu'il s'agisse d'établissements stables résidents ou non-résidents, sont couvertes par le régime MAT.

Lorsqu'une société a opté pour un taux avantageux d'impôt de base de 15/22%, le régime MAT ne s'applique pas.

Le régime MAT au taux inférieur de 9 % s'applique à l'International Financial Services Center ("IFSC") qui reçoit ses revenus uniquement en devises convertibles.

4.1.5 Exemptions spécifiques à un secteur ou à une activité

Diverses incitations fiscales sont disponibles pour les unités commerciales existantes et nouvellement créées en Inde. Ces incitations offrent des exonérations fiscales absolues ou partielles en fonction des catégories suivantes:

Unités localisées dans	Liées à une activité spécifique	La promotion d'industries telles que
• Zones économiques spéciales • Localisations spécifiques, comme la région du nord-est de l'Inde	• Avantage pour les dépenses de R&D qualifiées • L'embauche de nouveaux employés • Activité de collecte et de traitement des déchets biodégradables	• Infrastructures et installations électriques • Pétrole et gaz • Chaîne du froid et entreposage • Hôpitaux • Production d'engrais • Projets de logements abordables • Hôtellerie et tourisme

Les critères d'éligibilité sont spécifiques à chaque cas et sont souvent soumis à des obligations de conformité, y compris une certification interne/externe.

4.1.6
Régime d'impôt pour Project Office / Branch Office

Les Project Office et Branch Office (PO/BO) sont l'extension d'une entité commerciale étrangère en Inde. Par conséquent, à des fins fiscales, les PO et BO sont considérés comme un établissement permanent (PE) de l'entité étrangère qu'ils représentent et sont imposés aux taux applicables à une société étrangère.

4.1.7
Rapatriement des fonds

Alors que les dividendes sont essentiellement destinés à distribuer les excédents de l'entreprise, d'autres moyens tels que les redevances, les frais de services techniques et les intérêts sont des postes de dépenses pour l'entité indienne et sont donc examinés de près pour des considérations commerciales substantielles, qui doivent être étayées par une documentation solide.

En termes d'impact fiscal, la distribution de dividendes est imposée à un taux de base de 20% entre les mains des actionnaires non-résidents. Toutefois, la distribution de dividendes est privilégiée, car elle peut bénéficier de taux d'imposition réduits en vertu de la convention fiscale applicable.

Les paiements d'intérêts sont déductibles de l'impôt et sont soumis à un taux de base de 20% ou au taux prévu par la convention respective, selon le taux le plus bas. Les intérêts payés sur les prêts en devises étrangères sont imposés à un taux de base réduit de 5%, sous certaines conditions.

Les redevances et les Frais pour Services Techniques (FTS) sont également des éléments déductibles des impôts pour l'entité

qui les paie. Alors que les redevances sont un paiement pour l'utilisation d'œuvres incorporelles telles que les brevets, les œuvres protégées par le droit d'auteur, les ressources naturelles ou les franchises au concédant, les FTS sont une contrepartie pour les services de conseil, de gestion, d'informatique, de formation et autres services similaires. Les redevances et FTS qui sont utilisées en Inde sont soumises à l'impôt à un taux de base de 20%. Le champ d'application, la couverture et le taux d'imposition des redevances et des FTS peuvent être limités par la convention fiscale, en particulier dans les cas où le statut NPF a été accordé.

A titre information, l'Inde a signé des conventions fiscales avec plus de 85 pays.

Taux indicatifs (normaux) en vertu de conventions fiscales spécifiques

(Taux en %)

Pays	Dividendes	Intérêts	Redevances/FTS
Chine	10	10	10
France	10	10	10
Allemagne	10	10	10
Japon	10	10	10
Corée du Sud	15	10	10
Pays-Bas	10	10	10
Singapour	10/15	10/15	10
EAU	10	5/12.5	10
Royaume-Uni	15/10	10/15	10/15
USA	15/25	10/15	15/20

4.1.8 Bénéficier des taux avantageux du traité

Le bénéficiaire non-résident peut profiter des avantages de la convention fiscale tant en termes de champ d'application de l'impôt que de taux d'imposition réduit. Comme indiqué ci-dessus, cet avantage s'applique généralement aux revenus perçus par un non-résident en Inde sous forme de redevances, d'intérêts et de FTS. Dans de tels cas, le non-résident est tenu d'établir sa résidence fiscale dans son pays d'origine au moyen d'un certificat de résidence fiscale (TRC) délivré par le bureau fiscal local, ainsi que du formulaire 10F, une exigence spécifique à l'Inde, qui demande les détails de l'enregistrement fiscal dans ce pays. Bien que cela ne soit pas exigé par la loi indienne, le payeur attend du bénéficiaire non-résident qu'il fournisse une déclaration attestant qu'il n'a pas créé d'établissement stable en Inde.

4.1.9 Réorganisations d'entreprise

Les réorganisations internes de groupes sont engagées par les entreprises pour plusieurs raisons, telles que la consolidation d'entreprises similaires, le désinvestissement d'actifs/activités non essentielles, le réalignement de la participation des promoteurs, le règlement familial, la planification de la succession, etc. Toute forme de réorganisation d'entreprise (à l'exception de celles qui sont fiscalement neutres), où les actifs indiens du groupe étranger changent de mains directement ou indirectement, peut entraîner des plus-values et donc être imposées en Inde. Même les réorganisations courantes de l'actionnariat, comme entre les sociétés d'un groupe ayant une société mère commune ou le transfert d'actions détenues par des sociétés à des trusts pour réaliser des règlements familiaux, qui ne se traduisent pas par un bénéfice ou un revenu réel pour l'entité cédante, peuvent être soumises à l'impôt sur les plus-values en Inde.

En ce qui concerne les sociétés non cotées, les plus-values sont calculées en utilisant la Fair Market Valuation (FMV) des actions qui sont transférées directement ou indirectement à la suite d'une réorganisation interne de l'entreprise. Cette FMV est une mesure anti-abus qui garantit que les actions non cotées ne sont pas évaluées en dessous de la valeur de l'actif net (VAN) lors du calcul de la plus-value.

Un changement de propriétaire qui détient un droit de vote important dans une entité indienne à participation limitée peut également restreindre le montant des pertes commerciales qui peuvent être reportées sur des bénéfices futurs.

4.1.10 Prix de transfert

La loi sur les prix de transfert (TP) s'applique à toutes les catégories de contribuables, c'est-à-dire les entreprises, les non-entreprises, les résidents et les non-résidents, qui perçoivent des revenus imposables en Inde. Le cadre de la loi indienne sur les prix de transfert est basé sur les lignes directrices publiées par l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) sur le sujet.

Essentiellement, la loi couvre les transactions effectuées entre des entités liées, lorsque l'une ou les deux parties à la transaction sont des non-résidents, les transactions réputées avec des tiers et les transactions domestiques spécifiées. Le champ des transactions couvertes est assez exhaustif et couvre spécifiquement:

- La vente, l'achat ou la location de biens corporels ou incorporels
- La prestation de services

- Les accords de partage des coûts
- Les prêts ou emprunts d'argent
- Toute autre opération ayant une incidence sur les résultats, les revenus, les pertes ou les actifs de ces entreprises.

C'est au contribuable qu'il incombe en premier lieu d'établir le caractère de pleine concurrence (ALP) de la transaction. Ce dernier peut s'acquitter de cette obligation en conservant des documents prescrits par les règlements de TP (lorsque le montant total de la transaction entre parties liées est égal ou supérieur à 10 millions d'INR). Ces documents doivent être à jour et présentés aux autorités fiscales sur demande, au stade de l'audit, de l'évaluation ou de la résolution des litiges. Des sanctions sévères sont prévues en cas de non-tenue, de tenue tardive ou d'inexactitude des documents prescrits.

Avant de soumettre la déclaration fiscale annuelle, les contribuables sont tenus de fournir un rapport d'expert-comptable pour toutes les transactions internationales ou les transactions nationales spécifiées entre entités liées. Ce rapport certifie la valeur des transactions inter sociétés selon les livres de comptes et indique le prix de pleine concurrence sur la base de la des documents et des informations justificatives tenues par le contribuable.

En outre, il est obligatoire de fournir le fichier principal et un rapport pays par pays conformément aux recommandations de l'action 13 du plan d'action de l'OCDE sur l'érosion de la base d'imposition et le transfert de bénéfices (BEPS). Des seuils sont prescrits pour ces déclarations.

Le règlement sur la fiscalité prévoit également des moyens d'obtenir des certitudes en matière de fiscalité par le biais de règles de sauvegarde et d'accords préalables sur les prix de transfert. Des règles spécifiques s'appliquent à chacune de ces possibilités.

4.2 Fiscalité des expatriés

La fiscalité des expatriés en Inde est particulière et mérite une attention spéciale. Outre une compréhension inhérente des lois nationales, une compréhension de la convention fiscale concernée est essentielle. En tant que tel, la part du revenu soumis à l'impôt et les informations à fournir sont basées sur le statut de résident fiscal que l'expatrié conserve au cours de l'exercice financier. Ainsi, alors qu'un résident ordinaire (OR) est imposé sur le revenu global, un non-résident (NR) ou un non-résident ordinaire (NOR) n'est imposé que sur le revenu provenant de l'Inde ou lié.

4.2.1 Détermination du statut de résident fiscal

Comme c'est le cas dans diverses juridictions fiscales, le nombre de jours passés en Inde au cours de l'année financière concernée est la principale condition pour déterminer si la personne est résidente ou NR. Lorsque ce séjour est de 182 jours ou plus, le particulier est considéré comme un résident et, dans le cas contraire, comme un NR. Des conditions secondaires permettent de déterminer si une personne résidente est un OR ou un NOR. Il est important de noter que l'objectif du séjour n'est pas un facteur pertinent; ce qui importe, c'est le nombre de jours passés en Inde.

La compréhension du véritable statut de résident est essentielle car elle définit l'étendue de l'imposition et l'ampleur des informations à fournir dans les déclarations fiscales annuelles.

4.2.2 Inscription fiscale en Inde

Un expatrié qui perçoit en Inde des revenus imposables ou qui occupe un poste de directeur dans une société indienne est tenu d'obtenir un PAN en Inde. Une demande de PAN peut être faite en ligne ou par voie physique et doit être accompagnée d'une preuve de résidence et d'identité, apostillée/notariée si l'adresse est en dehors de l'Inde. Le PAN est généralement attribué dans les 15 jours suivant la demande.

4.2.3 Revenu imposable et taux

La rémunération reçue ou le revenu gagné au titre de services rendus en Inde est imposable en Inde. En ce qui concerne les expatriés qui ont passé moins de 183 jours au cours de l'exercice financier concerné, une exonération de l'impôt indien peut être disponible en vertu du traité correspondant, à condition que le salaire ne soit pas réclamé comme une dépense par une entité indienne ou l'établissement permanent d'un employeur étranger en Inde.

Dans le cas des expatriés, la rémunération en Inde est généralement perçue sous la forme d'un salaire, qui comprend un montant de base, des indemnités (difficulté, location de sa maison, congés, etc.) et des avantages ou privilèges sous la forme d'un logement, d'une voiture, d'un accès à un centre de loisirs. Tous les éléments en espèces sont imposés entre les mains de l'individu, tandis que les avantages accessoires spécifiques (tels que le logement, la voiture avec chauffeur, etc.) sont imposés sur la base de valeurs estimées.

Les taux d'imposition sont basés sur les tranches de revenu imposable. Les taux et les tranches sont rationalisés lorsque le contribuable choisit de renoncer aux exemptions ou aux déductions dont bénéficient habituellement les particuliers.

Taux d'imposition (FY 2025-26)

Tranches de revenus (INR)	Ancien régime (%)	Tranches de revenus (INR)	Nouveau régime (%)
Jusqu'à 250 000	Nul	Jusqu'à 400 000	Nul
250 001 - 500 000	5	400 001 - 800 000	5
500 001 - 1 000 000	20	800 001 - 1 200 000	10
		1 200 001 - 1 600 000	15
1 000 001 et au-delà	30	1 600 001 - 2 000 000	20
		2 000 001 - 2 400 000	25
		2 400 001 et au-delà	30

L'impôt ainsi calculé est majoré d'une surtaxe, à savoir :

- 10% sur les revenus dépassant 5 à 10 millions de roupies ;

- 15% sur les revenus dépassant 10 à 20 millions de roupies ;

- 25% sur les revenus dépassant 20 à 50 millions de roupies ;

- 37% sur les revenus dépassant 50 millions de roupies.

Toutefois, dans le cadre du nouveau régime, la surtaxe reste plafonnée à 25% pour les revenus supérieurs à 50 millions de roupies.

En plus de ce qui précède, une retenue de 4% sera prélevée.

Aucun impôt n'est dû par une personne physique dont le revenu global est inférieur ou égal à 1,2 million d'INR.

4.2.4 Impact de l'égalisation fiscale

L'égalisation fiscale est une politique largement utilisée par les entreprises internationales à l'égard des membres de leur personnel international. Il s'agit d'un mécanisme visant à garantir que l'employé n'est pas plus mal loti lorsqu'il est envoyé dans une juridiction où les impôts sont relativement plus élevés. L'obligation fiscale peut être plus élevée en raison des taux d'imposition ou de l'imposabilité d'éléments supplémentaires du revenu (tels que les avantages accessoires). L'employeur "égalise" la rémunération en offrant une compensation supplémentaire pour combler le différentiel d'impôt ainsi que "l'impôt sur l'impôt" découlant de cette compensation supplémentaire. L'égalisation est parfaite lorsque le salaire net de l'employé est identique dans les deux juridictions. Selon les termes de l'accord entre l'employeur et l'employé, l'égalisation fiscale peut être absolue ou partielle.

Alors qu'il est plus facile de calculer l'impact des éléments d'imposition connus, tels que les composantes monétaires et non monétaires du revenu, les revenus provenant d'éléments non courants, tels que les options d'achat d'actions des employés (ESOP) ou les régimes d'unités d'actions assujetties à des restrictions (RSU), sont difficiles à envisager au moment de la négociation de la rémunération égalisée entre l'employeur et l'employé. En général, le contrat de délégation ou d'emploi prévoit ces éléments séparément.

4.2.5 Députation

Les entités mondiales envoient souvent leurs employés à l'étranger pour effectuer des activités spécifiques, principalement dans le but de standardiser les pratiques et les politiques du groupe au niveau de la branche indienne. Ce personnel travaille sous le contrôle et la direction de la branche indienne en qualité de cadre supérieur. Pour les services rendus en Inde, il reçoit une rémunération localement mais continue de conserver leur lien d'emploi (à des fins de sécurité sociale ou autres) avec l'employeur principal à l'étranger. Pour des raisons administratives, le paiement de la rémunération de ces employés étrangers est effectué par la société étrangère, qui, à son tour, peut ou non être remboursée par la branche indienne.

Encore récemment, les autorités fiscales indiennes ont vu d'un mauvais œil les accords de députation, en particulier ceux qui manquaient de substance et de documentation adéquate. Ces accords ont été considérés soit comme une prestation de services, soit comme un établissement permanent (EP) pour la société mère à l'étranger, ce qui a donné lieu à une importante volonté d'imposition et à des litiges en Inde.

Bien que de multiples éléments entrent en jeu, le risque lié peut être atténué en conservant des traces écrites solides afin d'établir que les employés, bien que conservant leur emploi principal auprès de la société mère à l'étranger, ne rendent pas compte ou ne travaillent pas pour le compte de la société à l'étranger pendant la durée de la délégation. Cela peut être démontré par une lettre d'affectation/députation, un accord de détachement entre la branche indienne et la société mère à l'étranger, et le contrat de travail entre la branche indienne et l'employé détaché.

4.2.6 Demande de crédit pour impôt étranger

Une personne physique qui est résidente d'un pays avec lequel l'Inde a conclu un accord de non-double imposition (DTAA) peut profiter des avantages du traité pour soit éliminer l'imposition dans l'un des pays, soit bénéficier d'un crédit d'impôt pour les impôts payés dans le pays de résidence. Les contribuables résidents peuvent demander un crédit d'impôt sur les revenus de source étrangère égal au plus faible des montants suivants : l'impôt imposé par le pays étranger ou l'impôt imposé par l'Inde sur les revenus étrangers.

Dans le cas où il n'existe pas de DTAA entre l'Inde et le pays de résidence de l'expatrié, l'allégement pour cause de double imposition est disponible jusqu'au montant du revenu étranger imposé au taux moyen d'imposition en Inde.

4.2.7 Paiement de l'impôt

En Inde, l'impôt à payer peut être acquitté soit par le mécanisme d'impôt anticipé, soit par le mécanisme de retenue d'impôt. Dans le cadre du mécanisme d'impôt anticipé, on estime l'impôt à payer pour l'année entière et on le dépose en quatre versements trimestriels, à savoir le 15 juin (15%), le 15 septembre (45%), le 15 décembre (75%) et le 15 mars (100%). Cette méthode s'applique aux freelances et aux consultants pour lesquels la responsabilité de vérifier et de verser l'impôt incombe à l'expatrié.

Le mécanisme de retenue d'impôt s'applique à un expatrié en activité. Dans ce cas, c'est l'employeur, et non l'expatrié lui-même, qui est tenu de retenir l'impôt et de le déposer chaque mois dans les caisses de l'État. En Inde, ce mécanisme est communément appelé retenue d'impôt à la source ou TDS (Tax Deduction at Source).

4.2.8
Déclaration annuelle

Tout revenu gagné et imposable en Inde au cours d'une année financière doit être déclaré aux autorités fiscales indiennes par le dépôt d'une déclaration de revenus. Pour un expatrié ayant le statut de résident ordinaire (OR), il existe une obligation de déclarer non seulement les revenus perçus en Inde, mais également les revenus et les actifs mondiaux dans sa déclaration fiscale.

4.2.9
Au moment du départ

Avant de quitter l'Inde, un expatrié est tenu d'obtenir un No Objection Certificate (NOC) de l'autorité fiscale attestant qu'il n'a pas d'obligation fiscale en suspens. Un tel certificat est requis si la présence continue en Inde a dépassé 120 jours.

4.3
ESOPs

Le plan d'options d'achat d'actions pour les employés (ESOP) est un plan d'avantages sociaux qui donne aux employés une participation dans l'entreprise de manière systématique. Il permet aux salariés d'acheter des actions de l'entreprise à un prix réduit. Des plans tels que le Employee Stock Purchase Plan (ESPP) et les Restricted Stock Units (RSU) sont des formes similaires d'ESOPs qui sont proposées dans différentes juridictions. Conformément à la législation fiscale en vigueur, il existe deux seuils d'imposition pour les ESOP. Il s'agit de:

- L'imposition s'effectue en tant que revenu salarial au moment de l'exercice de l'option. À ce stade, la différence entre la juste valeur marchande (FMV) à la date d'exercice et le prix d'exercice est imposée comme avantage en nature pour l'employé.

- Par la suite, lors de la vente des options, la différence entre le prix de vente et la juste valeur marchande (FMV) est imposée au titre des plus-values. Le taux d'imposition des plus-values dépend essentiellement de la durée de détention et du fait que les actions soient cotées ou non.

4.4 Droits de douane

Les droits de douane sont prélevés sur les marchandises importées en Inde. Des droits de douane sont également imposés sur certaines exportations. La récupération des droits de douane est autorisée pour la réexportation de marchandises acquittées et pour les matériaux importés utilisés dans la fabrication de marchandises qui sont ensuite exportées.

Les taux sont prescrits par le Customs Tariff Act, 1975, et sont révisés de temps à autre par la loi de finances annuelle ou des notifications spécifiques. Le taux normal des droits de douane est de 10 %. Alors que l'Education Cess et l'Higher Education Cess ont été supprimés, la Social Welfare Surcharge à 10% a été introduite dans la loi de finances 2018. La surtaxe est prélevée sur le droit de douane de base (10% des 10%). En outre, sur l'importation d'essence et de diesel, une taxe sur les routes et les infrastructures sera applicable. Dans la loi de finances 2021, une taxe sur les infrastructures et le développement de l'agriculture a été introduite pour l'importation de certaines marchandises.

Les droits de douane sur les importations peuvent constituer un facteur de coût important dans un projet indien, car ils ne peuvent pas être compensés par d'autres taxes et deviennent un coût. Les remboursements de droits, le cas échéant, compensent ces coûts dans une certaine mesure.

4.5 Taxe sur les biens et services - Goods and Services Tax (GST)

La GST a été introduite le 1er juillet 2017. Elle a instauré un régime unifié de fiscalité dans tout le pays et a englobé un grand nombre des anciennes lois sur la fiscalité indirecte au niveau national et au niveau des États. Ces anciennes taxes comprenaient le Central Excise Duty, les Customs Duty à l'exception du Basic Customs Duty, la Service Tax, la VAT, la CST, la Luxury Tax, l'Entry Tax et l'Entertainment Tax. Le gouvernement a également introduit la Goods and Services Tax Compensation Cess, qui n'est prélevée que sur quelques biens et services spécifiques.

Toutefois, quelques marchandises ont, pour l'instant, été exclues du champ d'application de la GST. Il s'agit de l'essence, du diesel, du carburant pour turbines d'aviation, du gaz naturel et des boissons alcoolisées destinées à la consommation humaine. Les biens immobiliers ont également été exclus sous certaines conditions du champ d'application de la GST.

Il s'agit d'une taxe basée sur la destination, c'est-à-dire que la fourniture de biens et de services sera taxée à l'endroit où ils sont consommés et non à l'origine. L'État où les biens et services sont consommés aura le droit de percevoir la GST. Des dispositions spécifiques existent pour déterminer le lieu de consommation, techniquement appelé "Place of Supply". À chaque étape de la chaîne d'approvisionnement, la GST est payée sur la valeur ajoutée réalisée. En outre, le mécanisme de récupération des crédits de taxe sur les achats de B&S a été simplifié et, à quelques exceptions près, toutes les taxes payées en amont sur les achats éligibles payés sur les achats peuvent être déduites de la taxe à payer sur les ventes.

L'enregistrement au titre de la GST est basé sur le seuil de chiffre d'affaires global au cours d'un exercice financier. Dans le cas de la vente de biens, l'obligation d'enregistrement s'applique si le chiffre d'affaires global au cours d'un exercice financier dépasse 4 millions d'INR, tandis que pour les services, le seuil d'enregistrement est maintenu à 2 millions d'INR. Pour l'enregistrement, le chiffre d'affaires global de l'entité est pris en compte. Toutefois, il existe des cas spécifiques où l'enregistrement est obligatoire, quel que soit le montant. En outre, l'enregistrement est requis dans chaque État d'activité, ce qui entraîne des enregistrements multiples pour la même entité.

Le cadre de la GST

CGST Tax	perçue par le gouvernement central sur une livraison intra-étatique.
SGST Tax	perçue par le gouvernement d'un État sur une livraison intra-étatique.
IGST Tax	perçue par le gouvernement central pour une livraison inter-étatique qui sera ensuite partagée avec l'État de destination.

Des dispositions spécifiques de la loi sur la GST définissent la méthodologie permettant de déterminer si la fourniture est intra-étatique ou inter-étatique et, par conséquent, le type de taxe, à savoir l'IGST ou la CGST + SGST. Les livraisons inter-étatiques comprennent également les livraisons transfrontalières. L'importation de biens et de services est également soumise à l'IGST à des taux spécifiques.

Taux d'imposition

Il existe essentiellement cinq taux d'imposition. Ceux-ci vont de 0 à 28 %, à savoir le taux le plus élevé pour les produits de luxe. Il y a 3 taux intermédiaires, 5 %, 12 % et 18 %. En cas de livraison intra-étatique, les taux d'imposition sont répartis de manière égale entre la CGST et la SGST. La classification détaillée des biens et services ainsi que leurs taux d'imposition ont été notifiés par le gouvernement sur la base des codes HSN (Harmonized System of Nomenclature).

Principaux processus et règles de conformité

- Le paiement des impôts et le dépôt des déclarations doivent être effectués sur une base mensuelle. Toutefois, pour les petits contribuables, des assouplissements spécifiques ont été prévus.
- La facturation électronique est obligatoire pour les entreprises dont le chiffre d'affaires global dépasse 50 millions d'INR.
- L'état de rapprochement annuel peut être auto-certifié par la direction.

4.6 Droit D'accise

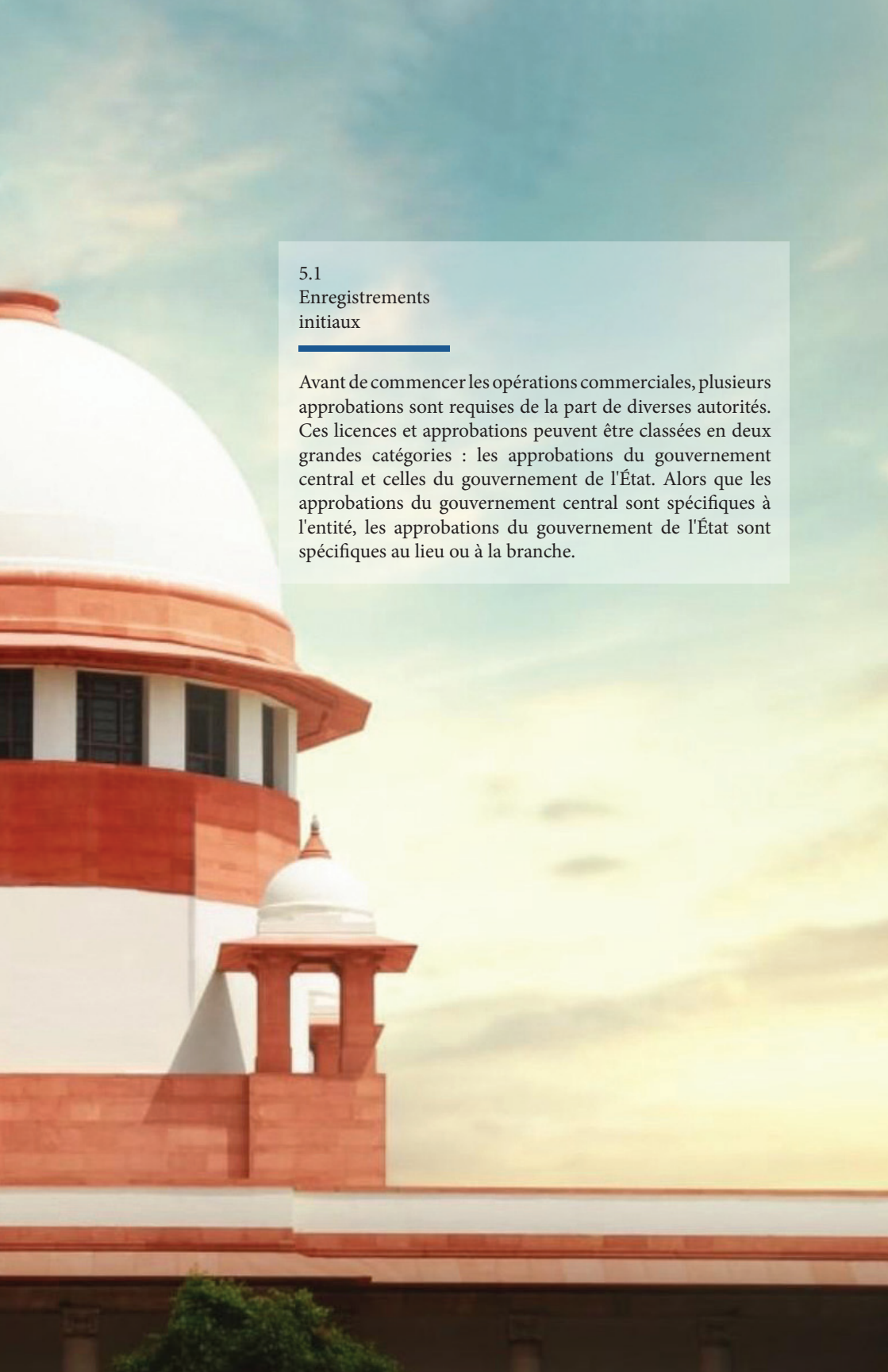
Les droits d'accise sont prélevés sur la fabrication des marchandises et sont collectés au moment de la sortie des marchandises de l'usine. Après l'introduction de la GST, les droits d'accise ont été largement intégrés dans la nouvelle loi. Cependant, certains produits comme l'essence, le diesel, le carburant pour turbines d'aviation, le gaz naturel liquéfié, le gaz naturel autre que le gaz naturel comprimé, sont toujours soumis au droit d'accise central. En outre, les droits d'accise sur l'alcool destiné à la consommation humaine relèvent de la compétence des États respectifs et sont soumis aux droits d'accise de ces États.

4.7 Central Sales Tax (CST) / Value Added Tax (VAT)

La TVA est une taxe de consommation sur les marchandises dès lors qu'une valeur est ajoutée à différents stades de la chaîne d'approvisionnement. Chaque État a ses propres lois sur la TVA qui régissent les transactions de marchandises au sein de cet État. Alors que les ventes intra-étatiques étaient soumises à la TVA, les ventes en dehors de l'État étaient soumises à la CST.

Avec l'introduction de la GST en Inde, la CST et la TVA ont été intégrées à la GST. Cependant, certaines marchandises telles que l'essence, le pétrole brut, le diesel, le gaz naturel, le carburant pour turbines d'aviation et les boissons alcoolisées destinées à la consommation humaine ne sont toujours pas couvertes par la GST et la CST/VAT continuent de s'appliquer à ces produits.

ENVIRONNEMENT REGLEMENTAIRE



5.1 Enregistrements initiaux

Avant de commencer les opérations commerciales, plusieurs approbations sont requises de la part de diverses autorités. Ces licences et approbations peuvent être classées en deux grandes catégories : les approbations du gouvernement central et celles du gouvernement de l'État. Alors que les approbations du gouvernement central sont spécifiques à l'entité, les approbations du gouvernement de l'État sont spécifiques au lieu ou à la branche.

5.1.1
Entité commerciale

Siège social

Les sociétés et les LLP en Inde sont tenues de désigner un lieu spécifique comme leur siège social, qui servira d'adresse officielle pour la réception des communications et des notices qui peuvent émaner de diverses autorités gouvernementales ou d'autres parties prenantes. Le nom de la société doit être clairement peint ou apposé à l'extérieur du siège social, à un endroit bien visible.

Permanent Account Number (PAN)

Le PAN est un numéro alphanumérique à dix chiffres, émis par le service des impôts. Il est obligatoire de mentionner le PAN sur la déclaration de revenus et dans toutes les correspondances avec les autorités fiscales. Toute entité en Inde ayant des transactions financières supérieures à 250 000 INR au cours d'un exercice financier doit obtenir un PAN.

Tax Deduction and Collection Account Number (TAN)

Le TAN doit être obtenu par toutes les personnes qui sont responsables de la retenue d'impôt.

Importer-Exporter Code (IEC)

L'IEC est un code unique à 10 chiffres émis par le DGFT (Director General of Foreign Trade), ministère du commerce et est obligatoire pour importer ou exporter depuis l'Inde.

Goods and Services Tax (GST)

La GST est une taxe sur la consommation de biens et de services basée sur la destination et prélevée à tous les stades, de la fabrication à la consommation finale, les taxes payées aux stades précédents pouvant être compensées.

Enregistrement en vertu du Shops and Establishment Act

Tous les locaux commerciaux, y compris les succursales d'une société, doivent être enregistrés conformément au Shops & Establishments ("SE") Act de l'État concerné. La législation réglemente les conditions de travail des employés, c'est-à-dire les heures de travail, les heures de repos, les heures d'ouverture et de fermeture, les congés hebdomadaires et la tenue de registres par les employeurs.

Professional Tax

Certains États exigent que les entreprises s'enregistrent au titre de la Professional Tax en fonction de l'applicabilité de certains seuils. Dans le cadre de ce mécanisme, les entreprises sont tenues de déduire certaines sommes au titre de la Professional Tax au moment du paiement des salaires.

5.1.2 Directeurs

Permanent Account Number (PAN)

Chaque directeur d'une société indienne est tenu d'obtenir un PAN, quel que soit son statut de résidence fiscale.

Digital Signature Certificate (DSC)

Chaque directeur et chaque signataire autorisé sont tenus d'obtenir un CSD pour les déclarations en ligne de routine, y compris pour les courriers électroniques sécurisés et les transactions sur le web, la signature de formulaires web, les documents d'appel d'offres en ligne, les déclarations d'impôt sur le revenu, etc.

Director Identification Number (DIN)

Chaque directeur d'une société et chaque associé d'une LLP doivent avoir un DIN.

5.1.3
Création d'usine

La création d'une usine peut être découpée en 3 étapes

Avant la construction
Étude de faisabilité
Analyse du lieu d'implantation
Recherche d'un terrain industriel
Recherche d'un bâtiment industriel ou d'un hangar
Gestion commerciale et administrative
Gestion financière
Administration provisoire du projet
Conformités légales
Autorisations légales / Licences et enregistrements
Gestion de projet technique
Recherche et acquisition de terrains
Planification du projet
Préparation du dossier d'ingénierie
Sélection de l'architecte, des consultants en conception et de la société de conseil et de gestion du site.
Sélection des entrepreneurs civils, PEB, électriciens, plombiers, HVAC et autres.

Il est important de visualiser et de mettre en place des processus opérationnels dès les premières étapes de l'installation de l'usine, à savoir:

- Établissement de protocoles
- Planification et budgétisation
- Traitement de la documentation
- Contrôle sur site/hors site
- Coordination locale
- Rapports réguliers

Étape I -

- *Analyse du lieu d'implantation*
- *State Support Agreement*

Étude de faisabilité

Une étude de faisabilité comprend une analyse du lieu d'implantation, c'est-à-dire la détermination de l'emplacement potentiel de l'usine. Elle couvre les recherches réglementaires, géographiques et démographiques qui sont vitales pour la croissance et la pérennité.

Analyse du lieu d'implantation

Les facteurs suivants sont essentiels avant de choisir l'emplacement:

- Infrastructure/environnement: services publics, transports, environnement social, fournisseurs, industries.
- Disponibilité des ressources humaines: ouvriers, cadres et employés, taux d'attrition.
- Coût: terrain, services publics, ressources humaines
- Proximité: clients, fournisseurs
- Stabilité politique: facilité à faire des affaires

State Support Agreement

Si le projet est un projet d'ancrage ou une partie d'un projet d'ancrage pour lequel l'État a l'intention d'en favoriser l'implantation (en raison du secteur d'activité à développer), l'entreprise peut bénéficier de certaines incitations, à savoir:

- Exonération des droits de douane de l'État
- Subvention d'investissement au lieu de la GST
- Bonification d'intérêts
- Rabais sur les tarifs énergétiques et l'électricité
- Rabais liés à l'emploi
- Mesures de soutien financier

Étape II – Investissement et construction

- *Acquisition du terrain*
- *Licence industrielle*
- *Industrial Entrepreneur Memorandum (IEM)*

Acquisition du terrain

Avant de procéder à l'acquisition de terrains, les éléments suivants sont importants:

- Visites de sites, relevés
- Mesure du terrain
- Vérification des titres, des droits et des charges sur les terres
- Procédure d'enregistrement des terrains

Licence industrielle

Toutes les entités manufacturières sont exemptées de l'obtention d'une licence industrielle, à l'exception des secteurs suivants:

- *Principal Employer Registration*
- *Autorisations environnementales*
- *Autorisations*
- *Approbation du plan de l'usine*
- *Licence pour explosifs*
- *Diesel Generator Registration*

- Aérospatial
- Équipement de défense
- Explosifs industriels
- Produits chimiques dangereux
- Cigares, Cigarettes, Substituts de tabac

En outre, certains produits sont réservés aux micros, petites et moyennes entreprises (MPME), alors qu'une licence industrielle serait nécessaire pour une entreprise non MPME.

Industrial Entrepreneur Memorandum (IEM)

Toutes les entreprises industrielles de la catégorie non-MSME exemptées de l'obtention d'une licence industrielle sont tenues de déposer un Industrial Entrepreneur Memorandum (IEM) auprès du Secretariat for Industrial Assistance (SIA), DPIIT.

Principal Employer Registration

L'entreprise doit s'inscrire auprès du Labour Department de l'État concerné en tant que « Principal Employer » pour pouvoir engager de la main-d'œuvre contractuelle.

Autorisations environnementales

Toute entreprise de fabrication est tenue d'obtenir des autorisations environnementales avant le début des activités de construction. Les principales lois environnementales en vertu desquelles des conformités sont requises:

- The Environment Protection Act, 1986
- The Water (Prevention and Control of Pollution) Act, 1974
- The Environment Protection Act, 1986
- The Air (Prevention and Control of Pollution) Amendment Act, 1987
- The Coastal Regulation Zone Notification 2011
- The Hazardous and Other Waste (Management and Transboundary Movement) Rules, 2016

Certaines entreprises (traitement des textiles, sucre, tanneries, etc.) doivent obtenir des autorisations directement auprès du Central Ministry of Environment, Forest, and Climate Change ("MOEF"). D'autres projets nécessitent des autorisations environnementales de la part du Central Pollution Control Board (CPCB) ou du State Pollution Control Board (SPCB), en fonction de l'emplacement de leur unité.

Autorisations

- Consentement à l'établissement: requis avant le début de la construction
- Consentement à l'exploitation: requis avant le début de l'exploitation.

Tous les litiges concernant le processus d'autorisation environnementale sont soumis au National Green Tribunal (NGT) dont le siège est à New Delhi et qui possède des divisions à Pune, Kolkata, Bhopal et Chennai.

Approbation du plan de l'usine

Avant de commencer la construction, il faut obtenir l'approbation des plans du bâtiment et de la disposition des installations et des machines auprès de la Directorate of Industrial Safety & Health, conformément au Factory Act, 1948.

Licence pour explosifs

Une licence pour explosifs doit être obtenue auprès de la Petroleum and Explosives Safety Organization (PESO) pour la fabrication, la possession, l'utilisation et le transport d'explosifs, ainsi que pour les procédures et mesures de sécurité. L'Explosives Rules, 2008 prévoit des dispositions spéciales pour la possession, la vente et l'utilisation d'explosifs.

Diesel Generator Registration

Les groupes électrogènes proposés pour être installés dans l'établissement doivent être enregistrés auprès de l'inspecteur des installations électriques. En outre, le générateur diesel doit être enregistré auprès du State Pollution Control Board.

Étape III – Démarrage des opérations

- *Factory License*
- *Autorisations municipales*

Factory License

Avant de débuter les activités de production, il convient de s'enregistrer auprès du Factories and Boilers Inspection Department. Un plan détaillé de l'usine, indiquant l'emplacement des différentes installations et machines, le schéma du processus de production, etc., doivent être soumis pour enregistrer l'établissement en tant qu'usine.

Autorisations municipales

- Mesures anti-incendie
- Raccordement à l'eau
- Raccordement à l'électricité

5.2 Documents et rapports

5.2.1 Comptabilité

Il existe deux méthodes comptables:

La comptabilité d'engagement	La comptabilité de trésorerie
Lorsque l'impact financier de la transaction, des événements et des circonstances d'une entreprise est comptabilisé au titre de la période au cours de laquelle ils se produisent, plutôt qu'au titre de la période au cours de laquelle les liquidités sont reçues ou versées par l'entreprise.	Lorsque l'impact financier de la transaction, des événements et des circonstances d'une entreprise est comptabilisé au titre de la période au cours de laquelle ils se produisent, plutôt qu'au titre de la période au cours de laquelle les liquidités sont reçues ou versées par l'entreprise.

Il est obligatoire pour une entreprise de tenir sa comptabilité selon la méthode d'engagement.

5.2.2 Audit

Statutory Audit

La loi indienne sur les sociétés exige que les entreprises fassent vérifier leurs comptes par un cabinet indien d'experts-comptables. Ces comptes audités doivent être déposés auprès du ROC et, dans certains cas, auprès de la RBI. Dans le cas des entreprises manufacturières, les autorités chargées des accises et de la TVA peuvent demander des comptes audités.

Internal Audit

Certaines catégories d'entreprises doivent faire certifier leurs contrôles internes. L'entreprise peut sous-traiter cette fonction à un cabinet d'experts-comptables ou mettre en place sa propre équipe, cette dernière solution étant plus courante dans les grandes entreprises.

Cost Audit Order

Les industries productrices de produits finis doivent obligatoirement faire vérifier par les auditeurs qu'elles tiennent bien un registre des coûts de production. Ces industries sont

concernées uniquement si elles dépassent certains seuils en matière de valeur nette, de chiffre d'affaires ou de cotation en bourse.

Cost Compliance Order

Les autres entreprises qui ne sont pas couvertes par un Cost Audit Order et qui sont engagées dans la fabrication, la transformation, l'exploitation minière et la production et qui dépassent les seuils mentionnés ci-dessus devront soumettre un rapport de conformité des coûts dûment certifié par un expert-comptable.

Tax Audit

Les entreprises dont le chiffre d'affaires dépasse 100 millions d'INR doivent en outre faire vérifier leurs comptes conformément aux dispositions spécifiques de la législation indienne relative à l'impôt sur les sociétés et être certifiés par un cabinet indien d'experts-comptables.

5.2.3 Reporting

Chaque entreprise est tenue de déposer les documents suivants:

- Annual Returns - Les sociétés sont tenues de préparer et de déposer leurs déclarations annuelles auprès du ROC dans les 60 jours suivant la tenue de leur AGA. Le rapport annuel contient des informations sur les actionnaires, les administrateurs et tout changement intervenu depuis la date de l'AGA précédente.
- Financial Statements - Les sociétés sont tenues de déposer auprès du ROC des copies du bilan et du compte de résultat vérifiés, ainsi que le rapport du directeur et le rapport de l'auditeur, dans les 30 jours suivant l'AGA.
- Coporate Tax Return - Une soumission annuelle doit être faite aux autorités fiscales, accompagnée d'un rapport d'audit fiscal certifié et d'un rapport sur les prix de transfert, le cas échéant.
- Pour les unités de fabrication, divers rapports intermédiaires et annuels doivent être soumis en ce qui concerne les opérations (utilisation des machines, stockage du carburant et des explosifs, etc.) et la gestion de la main-d'œuvre (temps de travail, congés, horaires des équipes, compensation, accidents, salaires, etc.)

Dates clés

Aspect règlementaire	Date d'échéance
Réunion du Conseil d'Administration →	Quatre réunions par an avec un intervalle ne dépassant pas 120 jours entre deux réunions.
Assemblée Générale Annuelle (adoption des états financiers) →	Sous 6 mois suivant la fin de l'exercice
Déclaration annuelle au ROC →	Sous 60 jours suivant l'AGA
Fiscalité	
Déclaration d'impôt sur les sociétés →	31 Octobre / 30 Novembre*
Rapport d'audit fiscal →	30 Septembre / 31 Octobre*
Rapport sur le prix de transfert →	31 Octobre
Déclaration TDS (Retenue d'impôt) →	Trimestriel (avant le 31 du mois suivant)
Déclaration d'impôts des particuliers →	31 Juillet
Dépôt de la TDS →	7 de chaque mois
GSTR-1 (ventes) →	11 du mois suivant
GSTR-3B (rapport mensuel) →	20, 22, 24 du mois suivant (en fonction du CA et de l'État)
GSTR-9 (déclaration annuelle) →	Chaque année, au plus tard le 31 décembre
Dépôt de la GST →	Avec la déclaration

** Si un rapport de prix de transfert est requis*

5.3 Travaux de secrétariat

Toutes les sociétés (qu'elles soient publiques ou privées) doivent tenir des dossiers et des registres de secrétariat.

Registres

Les registres et dossiers qui doivent être tenus à jour incluent:

- Registre des membres
- Registre des directeurs
- Registre des contrats
- Registre des charges, etc.
- Registre des dépôts
- Registre des détenteurs de titres de créance
- Registre des certificats d'actions renouvelés et dupliqués
- Registre des Sweat Equity Shares
- Registre des charges et actes de charges

- Registre des titres rachetés
- Registre des administrateurs et du personnel de gestion clé ("KMP")
- Registre des prêts, des garanties données, des sûretés et des investissements

Procès-verbaux

Les sociétés sont tenues de conduire diverses réunions d'administrateurs, d'actionnaires, de comités (le cas échéant), etc. à intervalles réguliers. Les procès-verbaux de ces réunions doivent être enregistrés et conservés au siège social de la société, notamment:

- Réunions du conseil d'administration
- Réunions des actionnaires
- Réunions des créanciers
- Directeurs / Administrateurs indépendants

Notifications et approbations

Des événements spécifiques doivent être notifiés au ROC, notamment:

- Nomination et démission des administrateurs, des directeurs généraux
- Changement de commissaires aux comptes
- Changement du siège social de la société
- Modification du Mémorandum of Association, de l'Article of Association
- Restructuration du capital
- Liquidation
- Et conformément aux autres sections de la loi sur les sociétés de 2013

5.4 Divers

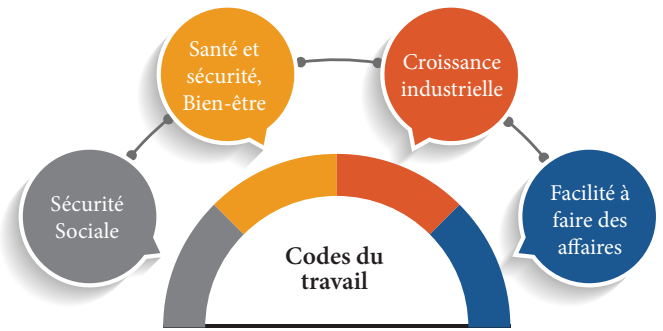
Les nouveaux codes du travail remplaceront toutes les lois éparses sur l'emploi en quatre codes, à savoir:

5.4.1 Droit du travail

- Code on Social Security, 2020 - couvre des questions telles que le fonds de prévoyance des employés, l'assurance publique des employés, la rémunération des employés, la gratification, les prestations de maternité, etc.
- The Industrial Relations Code, 2020 - concerne les syndicats, les conditions d'emploi dans les établissements ou les entreprises industrielles, les enquêtes et le règlement des conflits du travail, ainsi que les questions qui s'y rapportent ou qui y sont liées.

- Occupational Safety, Health and Working Conditions Code, 2020 - régit la sécurité, la santé et les conditions de travail des personnes employées dans un établissement et pour les questions qui s'y rapportent ou qui y sont accessoires.
- Code On Wages, 2019 - concerne les salaires et les primes, les salaires minimums, le paiement des cotisations.

Ces codes du travail attendent d'être notifiés par le gouvernement. En attendant, nous vous donnons un aperçu des principales dispositions des lois existantes qui ont une incidence et comment elles seraient affectées par les nouveaux codes du travail.



Digitalisation	Uniformité	Syndicats	Gouvernance et responsabilité
Centralisation de toutes les informations sur le portail "Shram Suvidha". Inspection numérique.	Pas de discrimination fondée sur le genre, traitement égal et équitable pour tous les travailleurs.	Enregistrement, administration, négociation, résolution des conflits, protection des syndicats.	1 enregistrement 1 autorisation 1 déclaration pour tous les codes

Employees Provident Fund et Miscellaneous Provisions Act

Le Employee Provident Fund (EPF) est un régime de prestations de retraite dans lequel les employés d'une organisation cotisent mensuellement une partie de leur salaire de base. L'employeur verse une contribution équivalente en leur nom.

Toutes les organisations comptant plus de 20 employés sont tenues de s'inscrire auprès de l'EPFO. Lorsqu'un individu commence à travailler dans un établissement de plus de 20 employés, tant l'individu, c'est-à-dire l'employé, que l'employeur sont tenus de verser 12 % du salaire de base sur le compte EPF.

Changements notables proposés dans le cadre des nouveaux codes:

Le taux général auquel l'employeur cotise à l'IP a été réduit à 10% au lieu de 12%, tandis que certains employeurs ont été autorisés à demander une exemption.

Sécurité sociale/ Social Security Agreement (SSA)

Les accords de sécurité sociale sont un instrument bilatéral permettant de reconnaître les cotisations de sécurité sociale des travailleurs détachés dans un autre pays. Les employés envoyés dans d'autres pays par leur employeur, dans le cadre d'un détachement, c'est-à-dire sans résiliation du contrat de travail dans le pays d'origine, continuent à verser des cotisations de sécurité sociale dans leur pays d'origine. En raison de leur affectation à l'étranger, ils peuvent également être tenus de verser des cotisations de sécurité sociale en vertu des lois de sécurité sociale du pays d'accueil. En l'absence de SSA, les cotisations versées en dehors du pays d'origine sont soumises à des restrictions de retrait au moment du départ du pays d'accueil. Le SSA prévoit l'exemption de la double couverture, c'est-à-dire la couverture en vertu des lois de sécurité sociale des pays d'origine et d'accueil.

Les SSA couvrent trois aspects:

Détachement
L'évitement d'une double cotisation de sécurité sociale pour les travailleurs

Exportabilité
Autorisation de versement des prestations de sécurité sociale

Totalisation
Agrégation des périodes de cotisation (dans deux pays

L'Inde a conclu des accords bilatéraux de sécurité sociale (SSA) avec 18 pays afin de protéger les intérêts des professionnels et des travailleurs qualifiés travaillant à l'étranger pour de courtes durées.

Payment of Gratuity Act

Cette loi est applicable à toutes les usines, entreprises et autres établissements employant 10 travailleurs ou plus. La loi prévoit le paiement d'une gratification au taux de 15 jours de salaire pour chaque année de service accomplie, sous réserve d'un maximum de 1 million de roupies (10 lakhs). Dans le cas d'un établissement saisonnier, la gratification est payable au taux de sept jours de salaire pour chaque saison.

Changements notables proposés par les nouveaux codes:

La couverture de la gratification a été étendue aux employés à durée déterminée, et lorsque la période d'emploi est inférieure à 5 ans, elle doit être payée au prorata. Le code permet aux employeurs de faire gérer les fonds de gratification par la compagnie d'assurance de leur choix.

Employees State Insurance Act (ESI)

Le régime ESI est un régime de sécurité sociale complet et autofinancé, conçu pour protéger les employés couverts par le régime contre les difficultés financières résultant de la maladie, de l'invalidité ou du décès dus à des accidents du travail. Le régime ESI s'applique à toutes les usines et à tous les autres établissements définis par la loi, qui emploient 10 personnes ou plus et dont le salaire mensuel ne dépasse pas 21 000 roupies.

Changements notables proposés dans les nouveaux codes:

Reste identique et fait partie du Code de la sécurité sociale 2020.

Conflits

Les principales techniques de règlement des conflits sont la négociation collective, la médiation, la conciliation, l'enquête, l'arbitrage et le jugement. La sécurité de l'emploi a été particulièrement protégée par la mise en place d'un système d'arbitrage industriel en cas de licenciements abusifs et en garantissant la réintégration des travailleurs licenciés illégalement.

La négociation collective est la principale technique par laquelle les conflits relatifs à l'emploi sont résolus à l'amiable, pacifiquement et volontairement par un accord entre les syndicats et la direction.

Industrial Disputes Act

La loi de 1947 sur les conflits industriels (Industrial Disputes Act, 1947) ("ID Act") couvre les procédures d'enquête et de règlement des conflits du travail dans tout établissement industriel. L'ID Act prévoit la constitution d'un comité d'entreprise, composé de représentants de l'employeur et des salariés, pour promouvoir des mesures visant à garantir et à préserver la convivialité et les bonnes pratiques entre l'employeur et les salariés et, à cette fin, s'efforce de résoudre toute divergence d'opinion importante sur ces questions. L'employeur qui a l'intention de fermer un établissement industriel doit obtenir une autorisation préalable au moins 90 jours avant la date à laquelle il a l'intention de fermer l'établissement industriel, en indiquant les raisons de cette fermeture.

Changements notables proposés par les nouveaux codes:

- **Accent sur le règlement à l'amiable**

  Le code encourage le règlement interne des litiges dans les délais prescrits. Les établissements industriels de plus de 100 travailleurs sont tenus de constituer un comité de travailleurs et chaque établissement employant 20 travailleurs ou plus doit constituer des comités de règlement des griefs (Grievance Redressal Committees - GRC), dans lesquels les femmes doivent être représentées de manière proportionnelle.

- **Procédures limitées dans le temps**

  Un travailleur lésé peut déposer une demande auprès du GRC dans un délai d'un an à compter de la survenue du litige et la procédure doit être achevée dans les 30 jours, faute de quoi une demande peut être déposée auprès du conciliateur. Dans le cas où un employé est licencié, congédié d'une autre manière, une demande peut être faite au Tribunal dans un délai de deux ans.

- **Ordres permanents**

  Par souci d'uniformité, le modèle de règlement intérieur s'applique à tous les établissements industriels employant plus de 300 travailleurs.

Syndicats

Le Trade Unions Act, 1926, vise à permettre l'enregistrement des syndicats en Inde et à assurer leur protection. En outre, la loi sur les syndicats définit également, à certains égards, les dispositions relatives aux syndicats enregistrés, comme le mode d'enregistrement, la demande d'enregistrement, les dispositions devant figurer dans les statuts d'un syndicat, les conditions requises pour devenir membre d'un syndicat et les droits et responsabilités des syndicats enregistrés, etc.

Changements notables proposés par les nouveaux codes:

Le code introduit un concept de syndicat unique de négociation (Sole Negotiating Union - SNU) ou de conseil de négociation (Negotiating Council - NC). Lorsqu'il y a plusieurs syndicats, un syndicat qui est représenté par 51% des travailleurs sera reconnu comme SNU. En l'absence de SNU, un NC sera constitué, comprenant des représentants de chaque syndicat comptant au moins 20% des salariés. Lorsqu'un accord est conclu par le SNU ou le NC, il est opposable aux salariés.

	Réglementation en vertu des lois existantes	Réglementations proposées dans le cadre des nouveaux codes du travail
Journée de travail	9 heures	8 heures
Indemnité de licenciement d'un employé ayant 5 ans d'ancienneté	Salaire de 10.7 semaines	Salaire de 15 jours
Indemnité de licenciement d'un employé ayant 1 an d'ancienneté	Salaire de 2.1 semaines	Salaire de 15 jours
Prime pour les heures supplémentaires	100%	100%
Salaire minimal (INR/mois)*	2500	Non qualifié – 11 000
		Semi-qualifié – 11 500
		Qualifié – 12 500
		Très qualifié – 13 500
Repos minimum pendant le travail	30 minutes pour 5 heures	1 heure par jour
Limite maximale des heures supplémentaires	200 heures par an	125 heures par trimestre
Approbation du gouvernement pour le licenciement pour motif économique	Les établissements de plus de 100 travailleurs doivent obtenir une autorisation préalable	Les établissements de plus de 300 travailleurs doivent obtenir une autorisation préalable
Licenciement pour suppression de poste autorisé?	Oui, sous réserve de l'approbation du gouvernement	Oui, sous réserve de l'approbation du gouvernement

* *Bien qu'il s'agisse d'une constante dans les lois existantes, dans les codes du travail proposés, les salaires minimums varient selon le secteur et les compétences. Les chiffres indiqués représentent une moyenne.*

Licenciement et mise à pied

Alors que l'embauche et le licenciement sont régis par le contrat de travail, l'ID Act interdit les pratiques déloyales, notamment les grèves et les lock-out illégaux, ainsi que les dispositions relatives au licenciement et à la réduction des effectifs, ainsi que les indemnités à verser à cet égard.

Changements notables proposés dans le cadre des nouveaux codes:

- **Fermeture, licenciement et retranchement**

  Auparavant, un établissement industriel devait obtenir l'approbation préalable du gouvernement s'il employait plus de 100 travailleurs. Cette limite a maintenant été portée à 300.

- **Grèves et lock-out**
  - Les travailleurs doivent donner à l'employeur un préavis de 60 jours avant de se mettre en grève.
  - Les travailleurs ne peuvent pas se mettre en grève pendant la durée d'une procédure de conciliation, de jugement ou d'arbitrage.
  - La grève s'entend comme un refus concerté de travailler ou un la prise d'un « congé occasionnel » par 50 % ou plus des travailleurs un jour donné.
  - Les employeurs doivent également donner un préavis de 60 jours en cas de lock-out.

5.4.2 Competition Act

Le Competition Act, 2002 régit les lois sur la concurrence en Inde et fournit un cadre juridique et des outils pour garantir une concurrence libre et équitable, prévenir et punir les pratiques commerciales défavorables à la pleine concurrence.

La Commission de la concurrence de l'Inde ("CCI") est chargée de veiller à la réalisation des objectifs de cette loi.

5.4.3 Foreign Exchange Management Act 1999 (FEMA)

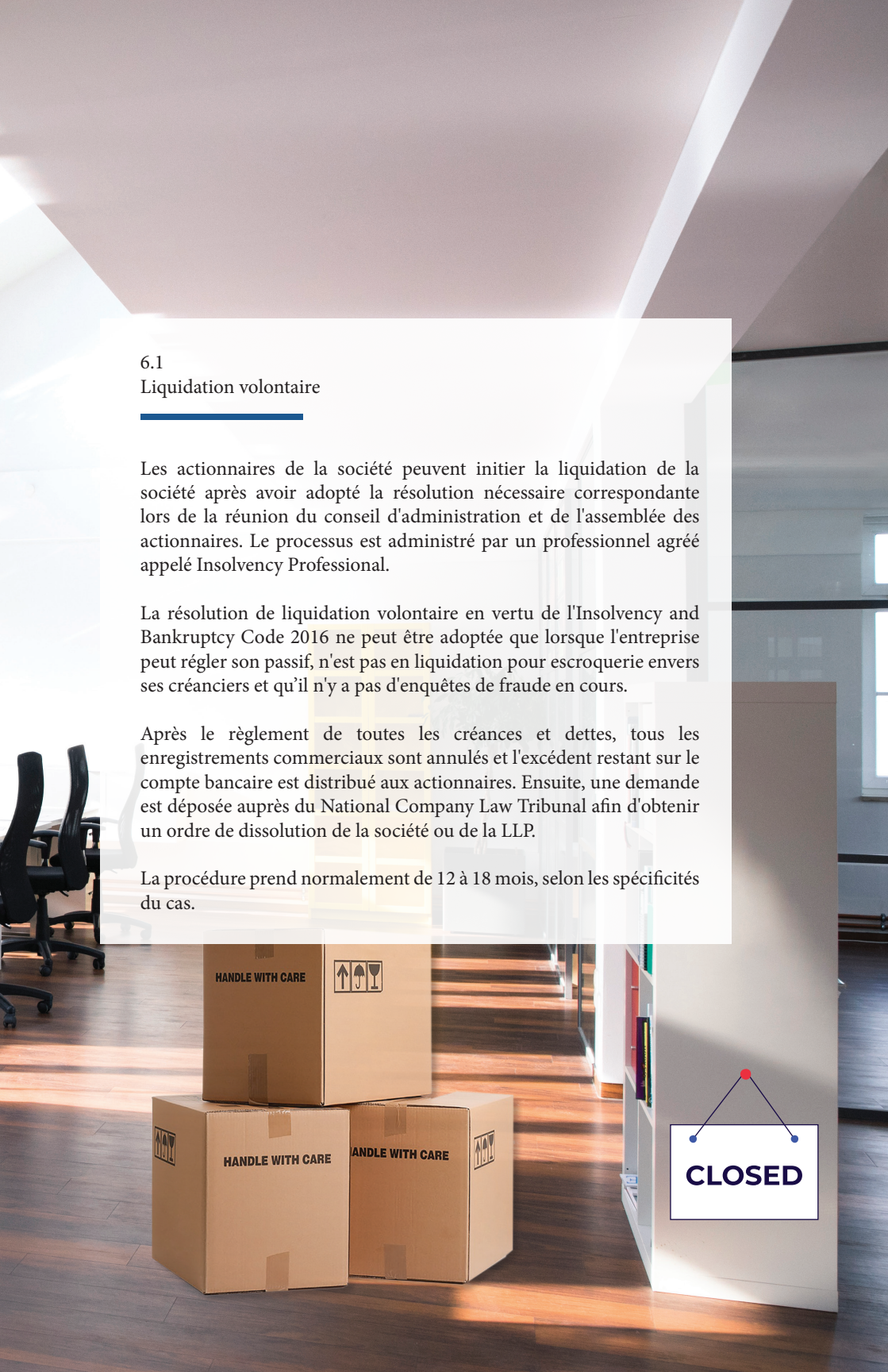
L'Inde est régie par une réglementation sur le contrôle des changes. Le Foreign Exchange Management Act 1999 (FEMA) est la principale loi régissant le commerce extérieur, les paiements et le marché des changes en Inde. Elle prescrit des procédures pour les opérations de change, les transactions de compte courant, l'exportation de biens et de services, la réalisation et le rapatriement de devises, les personnes autorisées à traiter des devises ou des titres étrangers, etc.

5.4.4 Food Safety and Standards Authority Acts, 2006 (FSSA)

Le Food Safety and Standards Authority Act vise à établir un point de référence unique pour toutes les questions relatives à la sécurité alimentaire et aux normes, en passant d'un contrôle multi-niveaux et multi-départements à une ligne de contrôle unique. La loi crée une autorité statutaire indépendante, la Food Safety and Standards Authority of India (FSSAI), chargée de fixer des normes scientifiques pour les denrées alimentaires et de réglementer leur fabrication, leur stockage, leur distribution, leur vente et leur importation. La FSSAI exige une licence pour tout type d'entreprise alimentaire en Inde.

OPÉRATIONS DE FERMETURE

Une société ou une LLP est une personne morale artificielle qui doit être liquidée si elle n'est plus active ou viable. La liquidation est la voie choisie en cas de non-conformité grave, d'érosion de la valeur nette ou d'autres circonstances similaires. Le processus de liquidation implique le règlement des créances, la réalisation de tous les actifs, y compris les créances, et le paiement de toutes les dettes telles que les dettes commerciales, les dettes statutaires, les dettes salariales, etc. Une fois la société liquidée, elle est formellement dissoute et cesse d'exister.



6.1
Liquidation volontaire

Les actionnaires de la société peuvent initier la liquidation de la société après avoir adopté la résolution nécessaire correspondante lors de la réunion du conseil d'administration et de l'assemblée des actionnaires. Le processus est administré par un professionnel agréé appelé Insolvency Professional.

La résolution de liquidation volontaire en vertu de l'Insolvency and Bankruptcy Code 2016 ne peut être adoptée que lorsque l'entreprise peut régler son passif, n'est pas en liquidation pour escroquerie envers ses créanciers et qu'il n'y a pas d'enquêtes de fraude en cours.

Après le règlement de toutes les créances et dettes, tous les enregistrements commerciaux sont annulés et l'excédent restant sur le compte bancaire est distribué aux actionnaires. Ensuite, une demande est déposée auprès du National Company Law Tribunal afin d'obtenir un ordre de dissolution de la société ou de la LLP.

La procédure prend normalement de 12 à 18 mois, selon les spécificités du cas.

6.2 Liquidation judiciaire

Une société peut être liquidée par le Tribunal, sur une requête déposée par:

- La société en adoptant une résolution de liquidation.
- Tout actionnaire
- Le Registrar of Companies
- Toute personne autorisée par le gouvernement

La requête peut être déposée dans l'un des cas suivants

- Si la société a adopté une résolution spéciale correspondante
- Si la société a agi contre les intérêts de la souveraineté et de l'intégrité de l'Inde.
- Si le Tribunal est d'avis que les affaires de la société ont été menées de manière frauduleuse.
- Si la société a omis de déposer ses états financiers ou ses déclarations annuelles pour les cinq exercices consécutifs précédents ;
- Si le Tribunal est d'avis que la société doit être liquidée.

Dans le cas d'une liquidation judiciaire, étant donné que le liquidateur est nommé par le gouvernement, l'entreprise et sa direction n'ont aucun pouvoir ou contrôle sur le temps et le processus. Il n'y a pas de délais définis pour la fermeture de la société par le représentant du gouvernement.

Le processus peut prendre de 2 à 4 ans, selon les spécificités du cas.

6.3 Fermeture d'une Liaison / Branch / Project Office

Pour les entreprises étrangères, il est conseillé d'assurer le respect des formalités de fermeture. Cela renforcera leur crédibilité lors de l'évaluation de toute demande future d'ouverture de nouveaux bureaux en Inde.

- **Approbation du Ministry of Corporate Affairs (MCA)**

  Le MCA délivre aux entités un Certificate for Establishment of Place of Business in India. Avant la fermeture, l'entité doit se conformer aux règles nécessaires et faire une demande de fermeture de bureau. Le MCA approuvera la demande de fermeture si toutes les conformités et les rapports antérieurs sont en ordre et ont été régulièrement déposés auprès du MCA.

- **Annulation de tous les enregistrements commerciaux**

  Tous les enregistrements commerciaux, c'est-à-dire la taxe sur les produits et services, la taxe professionnelle, l'enregistrement au titre de la loi sur les magasins et les établissements, l'enregistrement au fonds de prévoyance, etc. doivent être annulés. Les dettes et les obligations doivent être réglées, et une lettre de clôture doit être obtenue.

- **Approbation de l'AD Bank**

  L'Authorised Dealer Bank vérifiera toutes les conformités passées telles que les déclarations annuelles, le certificat d'activité annuelle et exigera certaines certifications des auditeurs.

- **Certificat d'absence de dettes concernant l'impôt sur les bénéfices**

  Dans le cas d'une succursale ou d'un bureau de projet, l'AD Bank insistera pour obtenir un certificat de non-dette du département des impôts. Par conséquent, ce processus doit être achevé avant d'approcher l'AD Bank.

- **Versement de l'excédent**

  Le solde excédentaire du compte bancaire est rapatrié au siège social et le compte bancaire est clôturé.

- **Lettre de clôture**

  Une fois toutes ces actions terminées, l'AD Bank/Reserve Bank of India émet une lettre de fermeture du bureau en Inde.

GLOSSAIRE

APA
Advance Pricing Agreements

AGM
Annual General Meeting

BEPS
Base Erosion and Profit Shifting

BO
Branch Office

CbCr
Country-by-Country report

DSC
Digital Signature Certificate

DGFT
Director General of Foreign Trade

DIN
Director Identification Number

DTAA
Double Taxation Avoidance Agreement

EPF
Employee Providend Fund

ESOPs
Employee Stock Options

ESI
Employees State Insurance

EOU
Export Oriented Unit

FTS
Fee for Technical Services

FSSAI
Food Safety and Standards Authority of India

FDI
Foreign Direct Investment

FEMA
Foreign Exchange Management Act

FII
Foreign Institutional Investor

FPI
Foreign Portfolio Investments

GST
Goods and Services Tax

HSN
Harmonized System of Nomenclature

IEC
Importer-Exporter Code

INR
Indian Rupee

IPR
Intellectual Property Rights

JV
Joint Venture

LO
Liaison Office

LLP
Limited Liability Partnership

MAT
Minimum Alternate Tax

MCA
Ministry of Corporate Affairs

MFN
Most Favoured Nation

OECD
Organisation for Economic Co-operation and Development

PAN
Permanent Account Number

PE
Permanent Establishment

PLI
Production Linked Incentive

PO
Project Office

ROC
Registrar of Companies

RBI
Reserve Bank of India

SEBI
Securities and Exchange Board of India

SEZ
Special Economic Zone

TAN
Tax Deduction Account Number

TDS
Tax Deduction at Source

TP
Transfer Pricing

WOS
Wholly Owned Subsidiary

AUTEURS AYANT CONTRIBUÉ

Himanshu Srivastava

Partner

Business Advisory Services

himanshu.srivastava@bakertilly.in

Sundeep Gupta

Partner

Accounting and Business Support

sundeep.gupta@bakertilly.in

Sunil Arora

National Head

Taxation

sunil.arora@asa.in

Kim Collaço

Executive Director

Enterprise Strategy

kim.collaco@bakertilly.in

NOTRE FRENCH DESK

Sunil Arora
Head - Europe Desk

Kim Collaço
French Desk - Mumbai

Léa Parmentier
French Desk - Delhi

Pour plus d'informations: french.desk@bakertilly.in

Non-responsabilité : Toutes les précautions ont été prises pour s'assurer que les informations continues dans ce document proviennent de sources fiables et sont exactes. Toutefois, ce document n'a pas vocation à fournir un conseil juridique, fiscal, comptable ou professionnel de quelque nature que ce soit. Il est recommandé de solliciter un avis approprié avant d'entreprendre toute action sur des sujets spécifiques.

À PROPOS

ASA Going The Extra Mile | bakertilly NETWORK MEMBER

Un cabinet pluridisciplinaire offrant une gamme complète de services en stratégie d'entreprise, expertise comptable, conseil fiscal ainsi qu'en analyse financière et marketing.

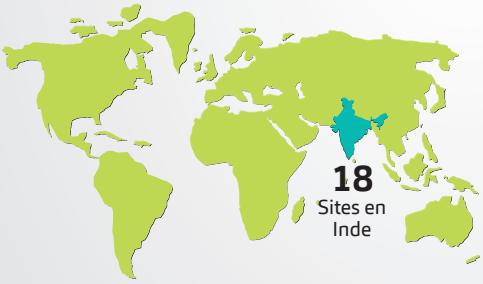
SERVICES

- Comptabilité et soutien aux entreprises
- Assurance - Audit
- Conseil aux entreprises
- Automatisation et transformation digitale
- Gestion des risques
- Fiscalité
- Conseil en transactions

ACTUELLEMENT POSITIONNÉ DANS LE TOP 10

DES CABINETS DE COMPTABILITÉ ET DE CONSEIL

Des équipes solidement structurées, spécialisées par domaine, guidées par des professionnels compétents et expérimentés, présents à travers toute l'Inde, afin de garantir un excellent service aux clients.



70 Associés / Directeurs

6000+ Clients

1200+ Professionnels en interne

PRÉSENCE MONDIALE

43,000 Employés

700 Bureaux

143 Territoires

Pour plus d'informations: french.desk@bakertilly.in

Non-responsabilité : Toutes les précautions ont été prises pour s'assurer que les informations continues dans ce document proviennent de sources fiables et sont exactes. Toutefois, ce document n'a pas vocation à fournir un conseil juridique, fiscal, comptable ou professionnel de quelque nature que ce soit. Il est recommandé de solliciter un avis approprié avant d'entreprendre toute action sur des sujets spécifiques.

ASA Corporate Catalyst India

New Delhi (Corporate Office)
Aurobindo Tower
81/1 Third Floor Adchini
Aurobindo Marg
New Delhi 110 017, INDIA
T +91 11 4100 9999

Ahmedabad
306 - B, Pinnacle Business Park
Corporate Road, Prahlad Nagar
Ahmedabad, 380 015, INDIA
T + 91 79 4891 5409

Bengaluru
53/B, LOLS Citadel Level 2 & 3
1st Main Road, 3rd Phase
Sarakki Industrial Layout
J P Nagar, Bengaluru 560078, INDIA
T +91 80 4907 9600

Chennai
Unit No. 709 & 710,
7th Floor 'Beta Wing'
Raheja Towers, New Number 177
Anna Salai, Chennai 600 002, INDIA
T +91 44 4904 8200

Gurgaon
Time Square Fourth Floor
Block B, Sushant Lok 1
Gurgaon 122 002, INDIA
T +91 124 4333 100

Hyderabad
Vasavi's MPM Grand
11th Floor, Unit No 1204
Yella Reddy Guda Road, Ameerpet
Hyderabad Telangana 500 073, INDIA
T +91 40 2776 0423

Kochi
Pioneer Tower
207-208 Second Floor, Marine Drive
Kochi 682 031, INDIA
T +91 484 410 9999

Mumbai
Lotus Corporate Park
G-1801 CTS No.185/A
Graham Firth Compound
Western Express Highway,
Goregaon East
Mumbai 400 063, INDIA
T +91 22 4921 4000

Affiliés Nationaux
Bhubaneswar, Chandigarh, Pune and Vishakhapatnam

© ASA Corporate Catalyst India Pvt. Ltd.