

passé nécessairement par la poursuite des réformes, la transparence et des règles du jeu claires.

Maintenant que nous entrons dans cette période de relations nouvelles et exaltantes, nous voulons profiter des occasions de plus grande coopération commerciale entre le Canada et l'Inde.

Les efforts constants de modernisation de l'infrastructure de l'Inde, particulièrement dans les domaines de la production et de la distribution de l'électricité, des services de télécommunications, des transports et de la protection de l'environnement, représentent des défis énormes pour les deux pays.

Les sociétés canadiennes ont de ces secteurs une grande expérience qu'elles ont vendue avec succès dans le monde entier. J'invite leurs contreparties indiennes à profiter de cette visite pour prendre contact avec celles qui m'accompagnent ici pour représenter ces secteurs. Des organisations comme le Club de commerce indo-canadien devraient et doivent créer ces liens précieux entre les milieux d'affaires de l'Inde et du Canada, et je félicite vos membres de leur intérêt et leur engagement dans cette cause.

Comme je l'ai déjà dit, le Canada et son milieu d'affaires s'intéressent à l'élaboration d'engagements à long terme. Aussi, dans cette optique, devons-nous multiplier les possibilités de coentreprises, de partenariats en technologie et d'investissements directs. Grâce à ces arrangements, les entreprises canadiennes et indiennes pourront non seulement pénétrer avec succès les marchés de l'autre, mais aussi exploiter conjointement les possibilités qu'offrent des marchés tiers.

À ce propos, j'ai quelques mentions honorables à faire : dans le domaine des télécommunications, le succès des offres soumises par les partenaires Bell Canada International et Tata Industries concernant des systèmes téléphoniques mobiles cellulaires; dans le secteur de l'impression et de la publication, notons les coentreprises de Québecor et Télédirect avec le Groupe Tej Bandhu pour produire les annuaires téléphoniques ainsi que les pages jaunes pour les villes de Delhi, Bombay et Madras; dans le secteur du génie conseil, citons le partenariat SNC-Lavalin et Jaiprakash Industries, et ce n'est là que la pointe visible de l'iceberg.

Au Canada, nous avons préparé une stratégie avant-gardiste dénommée « Pleins feux sur l'Inde » qui sera la pierre angulaire de nos efforts de développement des affaires. Certains d'entre vous ici ont participé à l'élaboration de cette stratégie. « Pleins feux sur l'Inde » est fondé sur l'approche « Équipe Canada » qui engage les gouvernements fédéral et provinciaux et, de loin ce qui importe le plus, le secteur privé. L'objectif de