

Consortiums internationaux — Les concurrents internationaux du Canada ont réussi à obtenir des contrats pour de grands projets d'infrastructure en Inde en formant des consortiums. Ceux-ci permettent l'accès à un meilleur financement, favorisent l'étalement du risque du projet et offrent un plus large éventail de compétences. L'industrie canadienne devrait envisager la formation de partenariats internationaux.

Accord de protection de l'investissement étranger (APIE) — Le Canada et l'Inde mènent des négociations en vue de la conclusion d'un APIE. L'accord portera sur tous les aspects de l'investissement, notamment le transfert de fonds et la transparence, la propriété et le contrôle, la fiscalité et les mécanismes de règlement des différends. Une fois que les deux pays en seront arrivés à un consensus, la conclusion d'un tel accord atténuera les préoccupations en ce qui concerne les risques d'investissement. Compte tenu de la récente montée des investissements en Inde, d'importants intérêts canadiens doivent être protégés.

Liquidité de l'Inde — Les entreprises indiennes prévoient obtenir plus de 9 milliards \$ US de capitaux propres en fonds internationaux au cours de la prochaine année, somme qui sera destinée au service de la dette extérieure ou qui servira à faire des investissements en capital. Cette liquidité excédentaire représente une possibilité de financement pour les entreprises canadiennes. Le Canada devrait déterminer quelles entreprises disposent de liquidités excédentaires en devises étrangères en vue de former des partenariats industriels avant que ses concurrents européens ne le fassent avant lui.

Éducation — Des efforts seront consentis afin d'étendre les connaissances de l'industrie canadienne -- et en particulier des PME -- en matière de techniques appropriées de financement des exportations et de services de soutien institutionnel. Les conseils fournis par la SEE relativement à l'élaboration et à l'organisation de plans d'entreprise sont un exemple d'efforts déployés à ce chapitre.

Guide financier — Même si les institutions de financement du commerce extérieur offrent des publications utiles décrivant leurs services, il conviendrait d'élaborer un guide complet de tous les services et mécanismes financiers applicables à l'Inde. Le MAECI encouragera la rédaction d'un tel guide dans le cadre de la stratégie Pleins feux sur l'Inde.

VII. Conclusion

L'Inde « nouvelle » a changé considérablement et continue d'évoluer rapidement. Même si de nombreuses réformes, certaines spectaculaires, y ont été réalisées, l'Inde demeure un défi, et son marché n'est pas conseillé aux timides ou aux novices. Toutefois, les entreprises canadiennes qui désirent établir une présence sur ce vaste marché en expansion doivent agir tout de suite, si elles ne veulent pas