

---

À la faveur de la libéralisation des échanges, de la forte demande d'électricité et des modifications apportées à la politique régissant la production et le transport d'électricité du secteur privé, de plus en plus d'entreprises canadiennes explorent les débouchés commerciaux offerts par le marché indien. L'Inde est en mesure de fabriquer la plupart de ses équipements de production d'électricité, mais il lui faut importer des équipements perfectionnés pour la production et le transport.

### *Potentiel commercial pour le Canada*

Les domaines les plus prometteurs pour les entreprises canadiennes sont les suivants : construction (utilisant des sources traditionnelles ou nouvelles d'énergie), modernisation des réseaux de transport et de distribution, remise à neuf et amélioration thermique des centrales électriques vétustes, amélioration du rendement énergétique et vente d'équipements de production et de transport de l'électricité.

La vente d'équipements de production et de transport d'électricité aux compagnies d'électricité du secteur privé indien vise le plus souvent les produits suivants :

- chaudières et turbines à vapeur;
- turbines à gaz;
- turbines hydro-électriques;
- génératrices et gros ensembles de production (1 MW et plus);
- transformateurs;
- dispositifs de connexion d'une capacité nominale supérieure à 230 kilovolts

L'importation de ces produits sera favorisée par le fait que la plupart des exploitants étrangers entendent faire l'acquisition des techniques les plus modernes et des meilleurs équipements sur le marché, ce que l'industrie indienne ne peut fournir à l'heure actuelle.

Les entreprises canadiennes qui produisent des équipements SCADA d'avant-garde et appliquent des techniques de pointe pour la surveillance des lignes peuvent aider les entreprises indiennes de services publics à réduire les pertes d'électricité durant le transport et la distribution.

Pour les fournisseurs d'équipements, ainsi que pour les promoteurs, ceux dont les activités sont locales, les preneurs de licences et/ou les partenaires de coentreprises sont les plus susceptibles de réussir sur un marché qui va demeurer très concurrentiel. Pour la plupart des travaux d'envergure, il existe également un besoin de financement. Les entreprises canadiennes qui sont en état d'établir un dossier complet auront de bien meilleures chances de réussir.