
canadiennes ne peuvent plus ignorer les énormes débouchés qu'offre l'Inde. L'Inde est le prochain nouveau marché d'importance, et les entreprises canadiennes doivent s'y positionner ou risquer de se laisser distancer. En 1994, le Canada n'a compté que pour 0,8 % des 21,88 milliards de dollars américains d'importations indiennes, alors que l'Inde constituait le 30^e marché d'exportation du Canada. Au cours des neuf premiers mois de 1995, le commerce canadien avec l'Inde a augmenté au point que ce marché arrive maintenant à la 25^e place. L'Inde offre d'autres débouchés si on ne se limite à son marché : ce pays peut aussi servir de base pour exporter vers des pays tiers de la région, ou d'ailleurs, vers les marchés mondiaux.

Le marché de l'Inde est très prometteur pour les entreprises canadiennes, maintenant que les occasions d'affaires et les possibilités de partenariat y sont probablement plus nombreuses que jamais.

V. Questions de stratégie

Les échanges entre le Canada et l'Inde, dans les domaines du commerce et des investissements, ne sont pas représentatifs des possibilités qui existent pour ces deux partenaires commerciaux. Le développement économique et les intérêts commerciaux du Canada en Inde sont limités par les facteurs suivants :

- **La connaissance des marchés** - Les possibilités du marché indien ne sont pas très bien connues au Canada. De la même façon, la capacité concurrentielle du Canada n'est pas très bien connue en Inde. Par conséquent, de nombreux concurrents du Canada, qui ont donné une plus grande priorité aux situations politique et commerciale de l'Inde, risquent d'être en meilleure position pour profiter des débouchés qu'offre ce marché en plein essor.
- **La complexité du milieu des affaires en Inde** - Le marché de l'Inde possède des caractéristiques (pratiques et installations commerciales) qui peuvent sembler de prime abord rebutantes aux entreprises canadiennes. Les timides ou les indécis n'ont pas leur place en Inde. En règle générale, les gens d'affaires canadiens n'ont pas su aller au-delà de leurs premières impressions à propos de l'Inde, alors que les sociétés d'autres pays y sont parvenues.
- **L'accès au marché** - En dépit des importantes réformes économiques mises en place, un certain nombre d'obstacles rendent encore difficile l'accès au marché indien. Les droits de douane relativement élevés, les problèmes liés à la protection de la propriété intellectuelle et les exigences