

Les demandes doivent être acheminées directement à la FIPB dont l'adresse figure à la page 22 du présent guide. Aucun formulaire particulier n'est requis.

Les demandes doivent fournir de l'information au sujet des aspects suivants :

- technologie devant être utilisée ou importée
- valeur de l'investissement
- bilan en devises étrangères
- potentiel d'exportation ou possibilité de remplacement des importations
- estimations de l'emploi.

5. Conclusion : conseils en matière de stratégie commerciale à l'intention des entreprises canadiennes

a) Exportations vers l'Inde

Malgré les récents progrès réalisés sur la route de la libéralisation des marchés d'importation, les producteurs indiens continuent d'être protégés contre une pleine concurrence. En revanche, les prix en Inde sont parmi les plus bas au monde. Par exemple, ils ne représentent en moyenne que le trentième des prix en vigueur aux États-Unis. La situation est attribuable au contrôle des prix qui continue de réglementer près de la moitié des ventes totales de médicaments, à la concurrence intérieure féroce que se livrent les quelque 16 000 producteurs nationaux, aux faibles coûts de la main-d'oeuvre et à l'absence de protection par brevet à l'égard des nouveaux produits. Par conséquent, un fabricant canadien aurait beaucoup de difficulté à vendre moins cher que les prix actuels de la plupart des produits.

Par contre, cela ne veut pas dire que les exportations canadiennes vers l'Inde ne peuvent pas être compétitives. Les exportateurs devraient chercher à entrer sur des créneaux spécialisés qui se caractérisent par un faible volume de ventes. Les vaccins sont un des secteurs dans lesquels des entreprises canadiennes ont vu leurs efforts couronnés de succès.

Les produits exigeant fermentation comme la pénicilline sont une autre source de débouchés possibles. Les coûts élevés d'investissement initial empêchent la plupart des producteurs indiens de percer sur le marché; cependant, les producteurs locaux continuent de bénéficier d'une protection spéciale (pour plus de détails, voir section 3 d)).

Un grand nombre de sociétés internationales tirent profit des plus faibles coûts de la main-d'oeuvre indienne en exportant les composants en Inde et en fabriquant sur place les formules médicamenteuses.