

Le marché de l'appareillage électrique est évalué à environ un milliard de dollars américains avec des importations totales de 240 millions de dollars américains en 1996. Si les plans d'investissements gouvernementaux dans le domaine de l'électricité sont réalisés, il y aura une croissance rapide de la demande d'appareillage électrique.

Contraintes

Les entreprises étrangères ont constaté que la collaboration dans le cadre de coentreprises ou le recours à des représentants étaient des moyens efficaces d'accéder au marché indien. Les principaux concurrents comprennent des sociétés des États-Unis et de l'Europe (particulièrement de l'Allemagne). Certains pays offrent des lignes de crédit qui permettent aux importateurs indiens de reporter le paiement moyennant des taux d'intérêt peu élevés (près du taux interbancaire offert à Londres). La réduction des droits de douane accroît encore le besoin global de concurrence sur le marché.

Contexte des affaires

Les entreprises canadiennes qui songent à exporter des appareils de mesure et de contrôle en Inde devraient penser à les exporter à des entreprises indiennes déjà établies et spécialisées dans l'assemblage d'appareils de mesure et de contrôle, car en Inde la majorité des appareils importés de ce genre sont assemblés dans le pays. Les fabricants canadiens d'appareils de mesure et de contrôle pourraient aussi penser à vendre dans le cadre des importations faites pour les projets réalisés en Inde, car ces importations représentent près de la moitié de toutes les importations.

Comme l'Inde ne fabrique pas de matériel lourd utilisé pour l'exploitation mécanisée des mines, les entreprises canadiennes devraient étudier la possibilité d'exporter directement l'équipement lourd d'exploitation mécanisé des mines ou celle d'ouvrir des usines de fabrication en Inde. Les droits de douane sur le matériel d'exploitation des mines ont été réduits à 20 p. 100 et les restrictions sur l'investissement étranger direct ont aussi été assouplies.

Les fabricants intéressés à entrer sur le marché indien de l'appareillage électrique devraient étudier la possibilité de conclure des ententes de coentreprise avec des entreprises indiennes déjà établies, car la majorité des segments de ce marché, en Inde, sont très monopolisés. Les exportateurs canadiens pourraient aussi envisager la possibilité d'entrer sur le marché indien indirectement, en effectuant des ventes à des investisseurs privés qui réalisent des projets de production d'électricité en Inde.

Pour les ventes directes de produits en Inde, pratiquement toutes les entreprises étrangères qui ont des activités dans ce pays utilisent les services d'agents indiens renommés et dynamiques pour les aider à combler le fossé culturel. Leur rôle est essentiel, car ils recueillent l'information à jour sur les marchés, évaluent les clients potentiels, négocient les contrats et, ce qui est plus important, établissent les précieux contacts personnels qui sont souvent la condition *sine qua non* de l'obtention de contrats en Inde.

Bibliographie

- Guide to the Indian Market for Industrial Equipment/Machinery

Initiatives particulières

Machine India 98 - Foire dont la tenue est proposée

Personne-ressource : M. Terry Greenberg,
responsable de secteur, Inde, PSA, MAECI,
Ottawa
Tél. : (613) 996-5903
Télec. : (613) 996-5897

L'agent chargé de ce secteur en Inde est :

M. Ashwani Nanda
Haut-commissariat du Canada, New Delhi
Tél. : (91-11) 687-6500
Télec. : (91-11) 687-5387
CÉ : delhi.commerce@delhi01.x400.gc.ca

EXPANSION DU COMMERCE EXTÉRIEUR

Il y a au Canada comme en Inde plusieurs organismes disposés à stimuler les échanges entre les deux pays et qui offrent une aide, sous diverses formes, aux entreprises canadiennes désireuses d'accroître leurs relations commerciales dans ce pays. Voici une brève description des services disponibles. Les renseignements sur les personnes-ressources sont fournis dans une liste présentée plus loin dans le document.

Au Canada

Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI), par l'entremise de sa Direction de l'Asie du Sud, des Centres du commerce international et de ses missions en Inde, dispense des conseils spécialisés à l'échelle sectorielle et administre l'ensemble du financement offert dans le but de promouvoir les échanges internationaux, y compris dans le cadre du Programme de développement des marchés d'exportation (PDME).

Les Centres du commerce international (CCI) situés dans tout le pays aident les exportateurs canadiens à tirer profit des possibilités qui s'offrent sur les marchés étrangers. Les agents des CCI fournissent des renseignements à jour sur les marchés internationaux, sur les possibilités de coentreprises et de transfert de technologie, sur les foires et missions commerciales ainsi que sur les conférences et séminaires liés au commerce. Les CCI peuvent se révéler particulièrement utiles pour aider les entreprises prêtes à exporter dans la préparation de leur plan de marketing. En fait, ce plan est un élément essentiel qui doit être préparé avant que l'on pense à entrer sur tout marché d'exportation et avant de communiquer avec un délégué commercial à l'étranger.

Les CCI du Canada vous relient aux possibilités d'affaires internationales par l'intermédiaire d'un réseau de délégués commerciaux en poste dans 128 villes partout dans le monde. Travaillant « sur place » sur les marchés étrangers, ces agents de commerce peuvent vous aider à trouver des clients éventuels, vous fournir des conseils sur les pratiques commerciales dans les pays étrangers et faire la promotion de votre entreprise auprès de clients locaux.

Les CCI peuvent aussi vous fournir un exemplaire du **Guide des services à l'exportation**, un aperçu des services à l'exportation offerts aux entreprises canadiennes.

Le Service de renseignements du MAECI offre une gamme de services d'information et de services de conseil visant à vous aider, que vous exportiez déjà ou que vous fassiez votre entrée sur les marchés d'exportation. Vous pouvez accéder à plus de 1 500 études de marché et obtenir des renseignements sur les débouchés extérieurs et sur les programmes et services visant à favoriser l'exportation, tous présentés de la façon la mieux adaptée à vos besoins. Vous y trouverez aussi une gamme étendue de publications sur le commerce, l'investissement et la politique étrangère.

WIN Exports est une base de données d'exportateurs canadiens et de leurs capacités. Le système est utilisé par les délégués commerciaux au Canada et à l'étranger pour partager de l'information, faire le suivi des services fournis et apparier des sociétés comme la vôtre aux achats qui seront faits pour combler des besoins à l'étranger. Une société inscrite dans la base des données WIN Exports reçoit automatiquement *CanadExport*, le bulletin sur le commerce du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international.

La Stratégie canadienne pour le commerce international (SCCI) est un processus consultatif auquel participent le gouvernement et le secteur privé en vue de trouver les nouvelles tendances et possibilités et les nouveaux défis sur les principaux marchés et d'élaborer des stratégies permettant aux entreprises des différents secteurs d'activité du Canada de réussir à l'étranger. **Le Compendium de la SCCI** est un répertoire actualisé des manifestations d'exportation et des activités de promotion, parrainés par le gouvernement, dans ce domaine, au Canada et à l'étranger, dont le nom a été relevé dans le cadre du processus de la SCCI.

Strategis, le plus important site web commercial au Canada, offre une profusion de renseignements sur les exportations, qui peut vous aider à prendre des décisions à propos des possibilités de

