
8. Les contacts informatiques

L'inforoute permet aussi de profiter des réseaux professionnels. Le courrier et les bulletins d'information électroniques ainsi que les groupes de discussion vous permettront d'étendre votre réseau de contacts et de découvrir de nouvelles sources d'information. Le MAECI possède un babillard électronique, où il y a un forum sur l'Inde. Pour y avoir accès, il suffit de taper J 4 à l'invite principale. On peut aussi passer par l'Internet, en adressant à « listserv@fait.gc.ca » un message renfermant la commande « subscribe India-Nepal ».

Il existe sur l'Internet plusieurs autres groupes de discussion et d'information tels « clari.world.asia.india » et « soc.culture.india ». L'India D-Editor est une autre bonne source de renseignements. Pour la consulter, envoyez à l'adresse « LISTSERV@INDNET.BGSU.EDU » un message, sans rien inscrire comme sujet. La première ligne du message devrait être : {Mettre ici un nom personnel composé de deux mots}

SUBSCRIBE INDIA-D nom personnel {pour s'abonner à Discussion Digest}

SUBSCRIBE INDIA-L nom personnel {pour s'abonner à News Digest}

SUBSCRIBE INDIA-E nom personnel {pour s'abonner à Economic Forum}

Le site *The Digital Silk Road of the 21st Century* du World Wide Web est une passerelle donnant accès à des informations commerciales et à des renseignements sur les marchés pour les pays asiatiques, y compris l'Inde : <http://www.ncb.gov.sg>.

9. Votre stratégie d'entrée sur le marché

Avant de demander l'aide des bureaux du gouvernement canadien en Inde, vous devez d'abord savoir ce que vous recherchez. Qu'attendez-vous du consulat canadien à Bombay ou du haut-commissariat à New Delhi? Idéalement, vous tentez de communiquer avec une entreprise dont vous avez repéré le nom lors d'une recherche dans le but de former une coentreprise, ou alors vous avez besoin d'aide pour prendre une décision d'exportation, élaborer une stratégie d'entrée sur le marché, trouver des partenaires potentiels, etc. Ces questions se préciseront dès que vous aurez établi la stratégie de marketing international de votre entreprise.

10. Chaque chose en son temps : d'abord, une préparation soignée

Vous devrez tôt ou tard vous rendre en Inde pour bien saisir la nature de ce marché. Mais ne partez pas sans avoir fait une étude de marché. Des exportateurs d'expérience nous ont dit qu'il fallait avoir effectué de 70 à 80 % de la recherche avant de monter dans l'avion. Inclure une stratégie d'exportation dans votre plan d'entreprise constitue la première étape d'un déplacement réussi. Les recherches préalables, effectuées ici au Canada, permettront de répondre à un grand nombre