

Le plus vaste réseau ferroviaire au monde, Indian Railways (IR), représente un marché de plus de 16 milliards de dollars américains et d'innombrables débouchés pour les entreprises canadiennes.

tives commerciales qu'offre le secteur ferroviaire de l'Inde.

En outre, les filiales d'IR ont aussi des projets à l'étude susceptibles d'intéresser bon nombre d'entreprises canadiennes. IR et ses filiales aimeraient travailler avec

a forgé des liens durables avec IR et plusieurs de ses filiales. « Nous reconnaissons le potentiel du marché du rail indien, et avons lancé d'importantes initiatives pour aider les entreprises canadiennes à y percer », fait remarquer M. Anis Karim, directeur régional de la SEE pour l'Asie du Sud.

Afin de maximiser ces efforts, la SEE met sur pied des équipes fermées d'exportateurs et de représentants d'organismes gouvernementaux canadiens, qui se rendent en Inde en vue d'y décrocher des contrats. Selon M. Karim, tous les membres de l'équipe ont un même but : obtenir des contrats pour l'industrie ferroviaire canadienne.

Par l'intermédiaire de la filiale de financement d'IR, India Railway Finance Corporation, la SEE a déjà accordé une ligne de crédit à IR, afin de l'inciter à acheter des produits et des services canadiens. De plus, la SEE examine actuellement avec diverses directions d'IR la possibilité d'élargir des mécanismes de financement pour les projets ferroviaires de grande envergure.

GM prend le train en marche

GM Canada est au nombre des entreprises qui ont déjà pu mettre à profit les efforts de la SEE, notamment avec IR.

Outre son secteur traditionnel de l'automobile, GM est également un fabricant et un distributeur mondial de locomotives. À ce jour, grâce à une ligne de crédit de la SEE, IR a pu acheter 21 wagons de marchandises à GM. La vigueur de cette relation est telle qu'IR songe maintenant à acquérir 10 locomotives supplémentaires.

M. Kevin McKittrick, directeur des relations publiques et des RH chez GM Canada, souligne que, grâce aux relations que GM entretient en Inde, le fabricant a eu la possibilité de contribuer à la modernisation de la technologie et du parc ferroviaire de ce pays. »

La SEE s'est engagée à aider les entreprises ferroviaires canadiennes à percer sur le marché indien.

Pour de plus amples renseignements à ce sujet, on peut joindre M. Anis Karim, directeur régional pour l'Asie du Sud, courriel : akarim@edc-see.ca ✱

(Tiré de *Exportateurs Avertis*, la revue de la SEE, automne/octobre 2000)

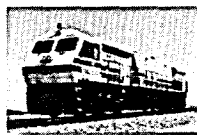
Les débouchés vont bon train en Inde

Voie ferrée ouverte

par Shawn Dalrymple

Des wagons de marchandises et des locomotives aux systèmes de communication par fibre optique, des systèmes anticollision et du matériel de signalisation à la mise à niveau de systèmes, et des simulateurs aux dispositifs permettant une meilleure répartition des charges par essieu, voilà un aperçu de l'ampleur et de la diversité des perspec-

des fournisseurs canadiens dans le cadre d'un transfert de technologies générales ou dans le domaine du matériel de sécurité.



Les voies s'ouvrent pour les fournisseurs canadiens du rail

Au cours des dernières années, la Société pour l'expansion des exportations (SEE)

Tuyaux pour l'Inde

Avant de vous envoler pour l'Inde en voyage d'affaires, lisez les conseils suivants.

POUR LES RÉUNIONS

Rapports professionnels

- Il est conseillé de porter une tenue vestimentaire classique.
- Votre hôte s'attendra à ce que vous soyez à l'heure ou en avance à vos rendez-vous. Cependant, il sera courant que l'on vous fasse attendre.
- En général, les hommes n'ont pas de contact physique avec les femmes lorsqu'ils se rencontrent, pas même une poignée de mains. Vous pouvez utiliser la formule de salutation suivante : « namasté ».
- Ne vous froissez pas si votre hôte interrompt votre réunion pour prendre des appels téléphoniques, car cela est courant.
- Des cadeaux simples sont souvent offerts après la première réunion.
- Utilisez les salutations formelles, comme monsieur ou madame, même après plusieurs rencontres.
- Les négociations commerciales demandent de la patience et un suivi continu.

Rapports sociaux

- Religion, langue, caste ainsi que la politique créent des obstacles en Inde. Il est sage de les éviter dans la conversation.
- Dans la culture indienne, un salut de la main à l'occidentale peut être interprété comme un non ou comme un signe disant à la personne de s'en aller.
- La main gauche est considérée comme sale. Utilisez donc votre main droite pour tout contact, pour remettre de l'argent ou pour prendre possession d'une marchandise.
- Ne montrez jamais quelqu'un du doigt. Faites plutôt un signe du menton ou de toute la main.
- Emportez beaucoup de cartes d'affaires même pour les réceptions.
- Si vous êtes invité à dîner, rendez la pareille en offrant un repas de valeur comparable. ✱

(Source : *Wall Street Journal*, www.public.wsj.com)

(Tiré de *Exportateurs Avertis*, la revue de la SEE, automne/octobre 2000)