
d'aider directement les entreprises canadiennes, la Direction de la coopération industrielle de l'ACDI travaille avec les organisations canadiennes à vocation commerciale à faire connaître les possibilités commerciales de l'Inde, à favoriser la formation de coentreprises et à renforcer les liens avec des associations de l'Inde poursuivant les mêmes buts.

Nomination de consuls — Le MAECI accroîtra sa présence en Inde en nommant deux consuls honoraires, l'un à Bangalore, l'autre à Madras. Ces consuls honoraires travailleront de concert avec deux agents commerciaux pour renseigner et aider davantage les entreprises canadiennes exerçant des activités dans ces régions.

Services de consultation — Des services personnalisés de consultation sont offerts aux sociétés canadiennes prêtes à exporter pour les aider à mettre au point un plan de mise en marché en Inde, à obtenir des renseignements sur les programmes du gouvernement et à se prévaloir des services des bureaux commerciaux. Les services de consultation sont offerts par les Centres de commerce international dans les régions, par les ministères provinciaux responsables du commerce international et par les délégués commerciaux du MAECI à Ottawa.

3. Mécanisme de coopération industrielle entre le gouvernement et les entreprises

Le développement de l'économie et du commerce indo-canadiens reposera sur une plus grande coopération entre les secteurs public et privé. Les consultations entre les gouvernements et auprès d'un large éventail de groupes industriels assurent une meilleure harmonisation et une meilleure planification des stratégies de développement du commerce et la prise en compte des intérêts du secteur privé. Les deux mécanismes suivants peuvent aider à la réalisation de ces objectifs :

Consultations entre les gouvernements — Les Canadiens tiennent beaucoup à trouver des façons plus efficaces et plus rentables d'atteindre les objectifs de développement du commerce. L'exercice Pleins feux sur l'Inde constitue le point de départ d'une démarche gouvernementale coordonnée à l'égard de l'Inde. Pour mieux orienter les efforts de développement du commerce et de l'investissement en Inde, il est important de définir les secteurs cibles sur lesquels axer les stratégies adoptées à cette fin. Ces secteurs ont été choisis en fonction de la demande importante, immédiate ou à court terme, des conditions favorables à la commercialisation en Inde, des intérêts canadiens et de la supériorité du Canada du point de vue des capacités et de la compétitivité. Les autres secteurs ne sont pas exclus. Cependant, les chances de succès en Inde sont plus grandes si les ressources, limitées, sont principalement axées sur les secteurs les plus prometteurs. Dans le cadre de l'initiative Plein feux sur l'Inde, des plans stratégiques propres à ces secteurs seront élaborés.

Consultations entre les entreprises et les gouvernements — Le Canada peut compter sur un grand nombre d'organisations et d'associations commerciales comme l'Association des exportateurs canadiens, l'Association des manufacturiers