

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'AEC, l'AMC, le CCCI, la FAP et le CCCE. Le Canada doit continuer de promouvoir la coopération entre ces organisations et leurs membres et les gouvernements fédéral et provinciaux pour que les efforts de développement du commerce en Inde soient conformes aux intérêts du secteur privé.

V. Associations commerciales canadiennes et indiennes

La nécessité d'une collaboration plus étroite entre les associations commerciales canadiennes et indiennes est évidente. Les rapports entre organisations jouent un rôle essentiel parce qu'ils aident à combler les vides sur le plan de l'information et à faire correspondre les besoins des marchés indiens aux capacités des entreprises canadiennes. Dans le cas de l'Inde, le Canada a particulièrement besoin de ce genre de collaboration car les deux partenaires se connaissent relativement peu. Un nombre important de relations ont été établies ces dernières années, mais il importe de les cultiver si l'on veut qu'elles aient les effets escomptés. Il faudrait faire connaître les possibilités qu'elles représentent à un plus large public. Il faut mobiliser les associations commerciales afin qu'elles incitent leurs membres à faire des affaires en Inde, car les alliances avec le secteur privé multiplient les possibilités de développement stratégique et favorisent la découverte d'associés dynamiques et en bonne position pour agir.

Protocoles entre chambres de commerce — Le protocole d'entente entre la Chambre de commerce et d'industrie du Maharashtra, à Pune, et la Chambre de commerce de Winnipeg est un excellent exemple de coopération industrielle. Cette initiative a entraîné le jumelage des villes de Pune et de Winnipeg, de nombreuses missions dans les deux pays ainsi qu'une foule de nouvelles activités de collaboration industrielle. Il existe aussi une entente de jumelage entre Calgary et Jaipur, et entre Hamilton et Mangalore. La prochaine association commerciale qui pourrait bientôt voir le jour se ferait entre la Chambre de commerce et d'industrie de Coimbatore, dans l'État de Tamil Nadu, et la Rosetown Economic Development Authority, en Saskatchewan.