

6. Comment décrocher des contrats?

Fourniture d'équipement et de services canadiens

Les stratégies requises pour prendre pied sur le marché indien peuvent aller de la promotion de PEI clés en main (projets d'électricité indépendants) jusqu'à l'exploitation de créneaux très spécialisés. Les firmes canadiennes, grandes ou petites, devraient bénéficier d'un avantage concurrentiel dans les secteurs suivants :

Centrales hydroélectriques : fourniture, construction et rénovation. Il convient de souligner l'importance que l'Inde attache aux petites centrales hydroélectriques.

Centrales au charbon — rénovation et modernisation. Nouvelles centrales d'énergie captive de moins de 100 mW.

Centrales au gaz, notamment des centrales à cycles combinés et des turbines à gaz.

Cogénération — avec les industries du sucre, du papier, du raffinage et des produits chimiques.

Énergie non conventionnelle — éolienne, solaire, marine.

Matériel et services de transmission — lignes HTCC/THT — conception et construction de lignes de 400 kV et 80 kV — transformateurs et condensateurs de puissance moyenne ou élevée — fils et câbles spécialisés.

Systèmes d'acquisition et de contrôle des données (SCADA).

Programmes de gestion axée sur la demande — systèmes de mesure.

Technologies d'efficacité et de conservation de l'énergie.

Matériel et technologie de l'environnement reliés à l'énergie.

Services de consultation aux SEB, aux ministères et organismes du gouvernement et aux promoteurs privés. Les nouveaux arrivants dans l'industrie de l'électricité auront besoin d'aide pour des études de faisabilité, pour la conception et la construction, pour la sélection des fournisseurs de matériel, pour l'établissement de réseaux de distribution, pour des analyses de coûts, pour des services de gestion et pour la standardisation des produits et du matériel.

Où chercher des contrats?

C'est probablement dans le cadre des projets privés en cours de planification que les fournisseurs canadiens de biens et de services trouveront les meilleures occasions d'affaires. À moins de proposer leurs propres PEI, seules ou dans le cadre de consortiums, les firmes souhaitant effectuer des ventes directes ou jouer le rôle de fournisseurs secondaires devraient prendre contact avec les promoteurs de ces projets, en s'adressant de préférence à leurs bureaux ou filiales en Inde.

Il ne faut pas limiter ces contacts aux promoteurs étrangers — bon nombre de projets privés sont menés par des entreprises indiennes. Dans le cas