

entre l'offre et la demande ne semble pas diminuer. L'Inde aura besoin de tripler sa production de pétrole au cours des 15 prochaines années pour répondre à la demande croissante. Le ministère du Pétrole et du Gaz naturel (Ministry of Petroleum and Natural Gas) a estimé que pour répondre à la demande projetée de pétrole pour le début du XXI<sup>e</sup> siècle, il faudra investir entre 100 et 150 milliards de dollars américains au cours des 15 prochaines années. Il faudra construire, sur une grande échelle, les éléments d'une infrastructure de distribution, notamment des pipelines trans-indiens, des terminaux et des réservoirs, pour répondre aux besoins projetés en pétrole.

Le gaz de pétrole liquéfié (GPL) est récemment devenu plus populaire en Inde, car c'est un combustible propre et respectueux de l'environnement, qui offre des possibilités énormes comme produit de remplacement des combustibles traditionnels comme le charbon et le bois de chauffage. Il n'y a pas de limite à la commercialisation du GPL. En 1996-1997, la capacité d'embouteillage était de 4,5 millions de tonnes métriques par année (MTMPA) et la demande estimée d'ici 2001-2002 devrait s'élever à 8,5 MTMPA. Il existera donc un écart d'environ 4 MTMPA qui devra être comblé par l'installation de nouvelles usines d'embouteillage.

L'Inde compte 18 p. 100 de la population mondiale, mais seulement 0,5 p. 100 des réserves pétrolières et gazières de la planète. Ses réserves en hydrocarbures sont évaluées à 17 milliards de tonnes métriques (pétrole brut et gaz naturel réunis). Mais 63 p. 100 de ces réserves se trouvent dans les bassins pétrolifères au large des côtes et 37 p. 100 dans les États du Gujarat, de l'Assam, du Rajasthan et de l'Andhra Pradesh. Cependant, les réserves prouvées ne s'élèvent qu'à 4 milliards de tonnes métriques, dont environ 25 p. 100 sont jugées récupérables.

Le secteur des hydrocarbures relève principalement du contrôle et de la supervision gouvernementaux par l'intermédiaire d'organismes du secteur public : la société du gaz naturel et du pétrole [Oil and Natural Gas Corporation (ONGC)] et la Oil India (OIL), pour l'exploration et la production de pétrole; la société du gaz indien [Gas Authority of India Ltd (GAIL)] pour la distribution du gaz; la

société indienne du pétrole [Indian Oil Corporation (IOC)] et quelque 12 autres raffineries du secteur public pour le raffinage et la commercialisation des produits pétroliers.

Le gouvernement a reconnu que la participation du secteur privé est essentielle si le pays veut obtenir les investissements massifs requis par le secteur pétrolier et gazier. Par conséquent, le gouvernement a permis aux entreprises indiennes et étrangères de participer, à des conditions intéressantes, à l'exploration des réserves pétrolières et gazières, à l'exploitation des champs gaziers non associés et aux activités de production et de raffinage.

Les activités de distribution s'ouvrent aussi progressivement à la participation du secteur privé. En effet, les entreprises privées sont maintenant autorisées à investir librement dans les nouvelles raffineries et la part du secteur public dans ces dernières est limitée à 26 p. 100. À cause de demandes des grandes pétrolières étrangères, le gouvernement de l'Inde étudie actuellement un plan visant à autoriser ces sociétés à investir jusqu'à 100 p. 100 des coûts d'aménagement et d'exploration des champs pétroliers.

Tous ces domaines présentent un bon potentiel pour les entreprises pétrolières et gazières canadiennes qui pourront explorer les possibilités commerciales en matière de ventes directes et d'ententes de collaboration.

Il y a aussi une bonne place pour les exportations directes du Canada dans ce secteur. Le marché annuel de l'équipement d'exploration et d'exploitation pétrolières et gazières, qui s'établit à environ 3,5 à 4 milliards de dollars américains, devrait progresser de 12 à 15 p. 100 au cours des cinq prochaines années. Près de la moitié des besoins sont comblés par les importations, comprenant des produits comme les suivants : obturateurs, tenailles hydrauliques, sismographes numériques, carottiers à fraise diamantée, plates-formes de forage, pompes spéciales, systèmes d'acquisition de données sur les puits, tubes de revêtement et canalisations, grues de plate-forme, pompes à injection de pétrole brut et équipement de production en fond de trou.

Les projets de pipelines pour le transport du pétrole et du gaz représentent un autre domaine intéressant pour les partenariats. Actuellement, il y a dans le pays huit pipelines importants dont la longueur totale est de 4 100 km et la capacité de 22 MTMPA. Des études ont permis d'inventorier des projets éventuels de pipelines dont la réalisation représenterait près de 4 900 km. Ces données ne tiennent pas compte des grands projets que l'Inde négocie dans ce domaine avec le Sultanat d'Oman et l'Iran et pour lesquels les investissements dépassent, dans chaque cas, cinq milliards de dollars américains.

Le secteur des services offre aussi beaucoup de possibilités, particulièrement dans les segments suivants : diagraphie, cimentation, gestion des appareils de forage, inspection des pipelines, forage horizontal, production et acquisition de données.

De nombreuses entreprises canadiennes effectuent ou projettent d'avoir des activités dans ce secteur, y compris la prestation de services de consultation. Elles participent aussi à l'exploitation partagée de champs pétrolifères et effectuent du transfert de technologie dans le cadre de projets en aval visant la fabrication de polyéthylène et d'autres produits connexes. Le Canada a aussi réussi à vendre à l'Inde des raffineries démontées.

### Contraintes

#### ÉLECTRICITÉ

Bien que l'expertise nationale dans le domaine de la production d'électricité ait augmenté au cours des dernières années, il est peu probable que la demande d'un secteur de l'électricité en croissance soit entièrement comblée par la production nationale. Selon des sources de l'industrie, les fournisseurs d'électricité du secteur privé devraient importer la plus grande partie de l'équipement essentiel, particulièrement les turbines et les génératrices. Les contraintes majeures qui entravent le déroulement des projets du secteur privé sont le manque de financement attribuable à la mauvaise santé financière des commissions d'électricité des États; le changement continu dans la politique de privatisation du gouvernement de l'Inde, particulièrement pour les circuits d'approvisionnement en combustible et le transport de ce dernier; quant

aux projets du secteur public, ils se caractérisent par des procédures d'appels d'offres interminables qui sont souvent sources de litiges; enfin, tous les projets peuvent faire l'objet d'opposition de la part de groupes écologistes et d'autres groupes de pression.

L'importation de produits utilisés dans le secteur de l'électricité se poursuivra, car l'industrie indienne ne peut offrir la qualité voulue. On craint aussi que les entreprises indiennes ne soient pas en mesure de respecter les calendriers de livraison serrés. Pour les entreprises canadiennes, la concurrence la plus vive vient des entreprises américaines, allemandes, françaises, coréennes, britanniques, australiennes et scandinaves, tant dans le secteur de la construction de centrales que dans celui de la fourniture d'équipement et de technologie.

Voici quelques multinationales qui sont bien implantées sur le marché indien et y mettent en oeuvre des projets ou y vendent de l'équipement : Enrol, Cogentrix, ABB, Siemens, Cegelec, National Power, Skanska, Mission Energy, Bechtel, GEC-Alsthom, General Electric et Westinghouse; la liste est loin d'être exhaustive. Les entreprises canadiennes doivent s'assurer que leurs produits et services sont concurrentiels à l'échelle internationale et qu'ils sont soutenus par un bon montage financier.

#### PÉTROLE ET GAZ

Presque toutes les activités de ce secteur recourent à l'appel d'offres. Cependant, le processus d'appel d'offres n'est pas très transparent et souffre de nombreux retards bureaucratiques. En Inde, le matériel utilisé dans le secteur du pétrole et du gaz peut être vendu par l'intermédiaire d'un agent de vente ou d'un distributeur ou directement aux utilisateurs finals. La majorité des entreprises préfèrent exercer leurs activités par l'intermédiaire d'un agent de vente local pour l'entrée sur le marché, pour la promotion des ventes et pour assurer la liaison avec le gouvernement. Il est donc essentiel de pouvoir compter sur un agent indien compétent.

Pour réussir sur ce marché très concurrentiel, il est aussi essentiel de prévoir le financement des projets. En plus du grand nombre d'entreprises

