

---

Concrètement, il s'agit de programmes d'information sur les marchés prévoyant des visites ministérielles au Canada et en Inde, d'une couverture médiatique accrue, de programmes de jumelage, de séminaires et d'ateliers, et de missions commerciales spéciales. L'accroissement des consultations bilatérales et la présence de mécanismes officiels aideront à bâtir des liens commerciaux entre les deux pays et à procurer un accès plus sûr pour les exportations et les investissements canadiens.

Les délégués commerciaux demeureront un lien vital entre le milieu des affaires canadien et le marché indien en fournissant aux exportateurs des conseils et des renseignements sur les marchés. Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international accroîtra, lui aussi, sa présence en Inde en nommant deux consuls honoraires qui disposeront d'une équipe d'agents commerciaux. Le plan Pleins feux sur l'Inde souligne également l'importance de promouvoir une meilleure coopération entre les organisations commerciales du Canada et de l'Inde, et de créer des liens institutionnels. Il recommande, en outre, que l'on améliore la coordination et que l'on mette des instruments financiers à la disposition des gens d'affaires canadiens.

En dernière analyse, le succès du Canada dépendra de notre aptitude à obtenir un meilleur accès au marché indien ainsi que de la détermination de tous les intervenants, le secteur privé tout particulièrement. La stratégie Pleins feux sur l'Inde, comme ses mises à jour subséquentes, encourage la polarisation des ressources, recense les possibilités et aide à la promotion des intérêts canadiens en Inde. Le secteur privé canadien pourra ainsi tirer parti des débouchés qu'offre l'Inde et contribuer du même coup à sa prospérité économique et à son développement durable.