

technologies et de formation sur l'environnement (BCFE) et Environnement Canada. Les ministères provinciaux du Commerce et de l'Industrie y ont également contribué.

La stratégie Pleins feux sur l'Inde cherche à établir clairement les priorités commerciales du Canada pour le marché indien et à définir les orientations, les actions et les programmes que tous les participants peuvent s'efforcer de mettre en oeuvre afin d'atteindre les objectifs commerciaux du Canada en Inde.

Dans un premier temps, l'initiative Pleins feux sur l'Inde a permis d'analyser les rapports indo-canadiens (c'est-à-dire les facteurs qui influencent la réussite des gens d'affaires canadiens sur le marché indien), et de cerner les principaux débouchés et les principales difficultés. Une deuxième démarche a consisté à dresser un inventaire des outils, des mécanismes et des initiatives dont dispose le Canada et qui peuvent aider les entreprises canadiennes à relever les défis et à profiter pleinement des occasions qui s'offrent à elles.

II. Mode de présentation

Le présent document est divisé en sept parties :

- **A. Synthèse stratégique** : Une description du plan et de la structure du document Pleins feux sur l'Inde faisant état notamment du contexte et des objectifs de la stratégie.
- **B. Liste de contrôle pour les entreprises canadiennes qui envisagent de s'implanter sur le marché indien** : La marche à suivre par les entreprises canadiennes pour se préparer à conduire des affaires en Inde.
- **C. Les rapports Canada-Inde** : Aperçu de la conjoncture du marché, au Canada et en Inde, qui influencera la stratégie du Canada.
- **D. Analyse des débouchés commerciaux** : Examen des débouchés qu'offre le marché de l'Inde et un relevé de ceux qui sont le plus prometteurs pour le Canada.
- **E. Développement économique et commerce - Les enjeux** : La description et l'analyse des principaux problèmes ou défis auxquels sont confrontées les entreprises canadiennes désireuses d'avoir des activités commerciales et économiques en Inde.