
Missions commerciales spéciales - Pour marquer son intérêt pour le marché indien, le Canada doit y être constamment présent. On peut contrer le profil des pays concurrents en organisant des missions commerciales stratégiquement ciblées. Ces missions se dérouleront selon un plan qui comportera des activités de sensibilisation telles que des séminaires techniques et des visites de haut niveau pour en maximiser les retombées. Les missions venant de l'Inde seront, elles aussi, stratégiquement ciblées et permettront aux décideurs indiens de se familiariser directement avec les capacités supérieures du Canada.

2. Programmes d'aide aux entreprises

Pour tirer un rendement optimal de leur participation en Inde, les exportateurs canadiens devront pouvoir compter sur la meilleure aide qui soit sur le terrain. Le Canada devra élaborer davantage les programmes d'aide aux entreprises canadiennes pour mieux les préparer à faire face à la complexité du marché indien. Les petites et moyennes entreprises doivent avoir accès aux outils et à l'information pour devenir prêtes à exporter et soutenir la concurrence en Inde. Les programmes suivants joueront un rôle de premier plan dans la réussite future du Canada.

Délégués commerciaux — Les délégués commerciaux jouent un rôle clé dans des marchés peu connus comme celui de l'Inde. Le personnel en poste à Ottawa et les délégués commerciaux de tous les Centres de commerce international fournissent des conseils en matière d'exportation et de placement pour aider les entreprises à percer le marché indien ou à étendre à l'Inde leur champ d'activités internationales. Les employés en poste en Inde fournissent des renseignements sur les marchés, notamment sur les possibilités de ventes. Pour réussir en Inde, les entreprises doivent absolument pouvoir accéder plus facilement aux plus récents renseignements sur les marchés, ce qui peut les aider à l'emporter de justesse sur leurs concurrents. Les délégués commerciaux préparent également le contact avec des décideurs clés. Cinq délégués commerciaux et six agents commerciaux sont actuellement affectés à nos missions en Inde.

Information commerciale - Les informations commerciales comprennent des données sur les conditions de commercialisation propres à l'Inde, ainsi que sur les outils et les stratégies nécessaires pour réussir à pénétrer ce marché. La publication trimestrielle du Conseil commercial Canada-Inde est une bonne source d'informations commerciales. Le haut-commissariat diffuse également (par télécopieur) des bulletins sectoriels d'une page contenant des informations commerciales récentes destinées à l'industrie canadienne.

Coopération industrielle — L'ACDI offre un programme d'aide financière pour encourager les entreprises canadiennes à nouer des relations d'affaires durables avec des partenaires indiens. Si ce programme a été créé, c'est qu'on a reconnu qu'il existe dans le secteur privé des compétences et des technologies précieuses, susceptibles de promouvoir le développement par l'activité commerciale. En plus