

## PLAN D'ACTION

Les objectifs commerciaux du Canada en Inde sont les suivants : tirer parti des occasions d'affaires qu'offre l'Inde, exploiter le marché potentiel de la région en faisant de l'Inde un partenaire stratégique et contribuer, en tant que partenaire à part entière, à la prospérité économique et au développement durable de l'Inde. Le succès du Canada dépendra de notre capacité de pénétrer le marché indien et de concevoir des initiatives qui permettront aux entreprises canadiennes de tirer pleinement parti des débouchés qu'offre ce marché.

Le gouvernement canadien et ses organismes affiliés tentent, par le biais de divers programmes et services, d'aider les gens d'affaires canadiens à intensifier leur participation au marché indien. Le gouvernement essaiera de jouer le rôle de catalyseur en mettant en oeuvre des activités et des initiatives dans les domaines suivants : relations politiques, relations économiques et commerciales, initiatives d'expansion des entreprises, établissement de réseaux d'entreprises canadiennes et indiennes ainsi que financement.

Les relations politiques entre le Canada et l'Inde se caractérisent par des discussions et une collaboration constructives. Le gouvernement a l'intention de se fonder sur ces relations pour renforcer le profil du Canada comme partenaire commercial grâce à des visites de représentants de haut niveau (au Canada et en Inde), des consultations, des relations publiques et une solide présence diplomatique en Inde. Plusieurs ententes bilatérales de coopération économique conclues entre le Canada et l'Inde régissent des intérêts sectoriels et constituent un mécanisme d'échange de renseignements économiques. Une attitude plus ouverte ainsi que des discussions franches sur des sujets de préoccupation liés à l'économie ne peuvent que renforcer les relations économiques. Le Canada a renouvelé et amélioré la convention fiscale et est en train de négocier un accord de protection de l'investissement étranger (APIE) avec l'Inde (voir l'annexe I).

L'établissement d'une collaboration industrielle entre le Canada et l'Inde vise deux buts : sensibiliser davantage les entreprises canadiennes aux débouchés qui s'offrent à elles en Inde et mieux faire connaître les capacités des entreprises canadiennes dans ce pays.

La mission commerciale Équipe Canada qu'a dirigée en Inde le premier ministre canadien en janvier 1996 a renforcé les efforts du Canada visant à mieux faire connaître les possibilités d'affaires entre les entreprises canadiennes et indiennes. La mission a également contribué à renforcer les liens politiques qui unissent le Canada et l'Inde.

Le principal objectif des initiatives d'expansion des entreprises est de mieux faire connaître les occasions d'affaires en Inde. À ces initiatives viendront s'ajouter des programmes d'aide aux entreprises et des mécanismes de coopération industrielle. Les diverses activités mises en oeuvre à cet égard sont les suivantes :

- **Visites ministérielles.** On tentera d'organiser des visites au Canada de ministres indiens de premier plan et on encouragera les ministres fédéraux canadiens et les premiers ministres des provinces à se rendre en Inde.
- **Couverture médiatique au Canada et en Inde.** On encourage les visites de journalistes des deux pays au Canada et en Inde.
- **Programmes d'aide.** Ces programmes ont pour but de faire connaître, partout au Canada, les débouchés qui existent en Inde.
- **Programmes de jumelage.** Ces programmes visent à favoriser l'établissement de liens culturels et industriels entre les deux pays.
- **Séminaires et ateliers sectoriels.** Des séminaires sectoriels se tiendront un peu partout au Canada et en Inde.
- **Présentations devant des associations industrielles.** Les groupes du secteur privé sont encouragés à porter une plus grande attention aux débouchés et aux expériences d'exportateurs canadiens qui ont réussi en Inde.
- **Trousses d'information et bulletins.** Ces documents seront rédigés et distribués par le gouvernement fédéral afin de diffuser des connaissances de base sur le marché.

- **Élaboration d'une tribune permanente** sur le site Web du MAECI afin de favoriser la discussion et l'échange de renseignements sur les débouchés en Inde.
- **Activités de sensibilisation** qui comprennent des discours prononcés devant des associations de gens d'affaires et des associations professionnelles dans le cadre du projet de l'ACDI en vue de promouvoir le développement du secteur privé.

Les sections ci-après contiennent des listes d'activités sectorielles proposées par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international. Toutes les activités sont prévues, mais sont sujettes à changement. Les personnes intéressées à participer à l'une ou l'autre de ces activités doivent communiquer avec les délégués commerciaux ou les agents commerciaux énumérés à la fin du document.

### Associations commerciales canadiennes et indiennes

Les rapports entre associations jouent un rôle essentiel parce qu'ils aident à combler les vides sur le plan de l'information et à faire correspondre les besoins des marchés indiens aux capacités des entreprises canadiennes. Dans le cas de l'Inde, le Canada a particulièrement besoin de ce genre de collaboration, car les deux pays se connaissent relativement peu. Un nombre important de relations ont été établies ces dernières années et il importe à la fois de faire connaître les possibilités qu'elles représentent et de s'en servir. Au nombre des liens déjà établis, signalons :

- le Conseil commercial Canada-Inde;
- l'Alliance des manufacturiers et des exportateurs du Canada;
- la Fondation Asie-Pacifique du Canada;
- le Conseil canadien des chefs d'entreprises;
- les protocoles d'entente entre chambres de commerce;
- le Conseil de commerce mixte indo-canadien;
- la Chambre de commerce indo-canadienne;
- le Conférence Board du Canada;

- le Club d'affaires indo-canadien;
- les alliances et les réseaux d'entreprises du secteur privé (il existe un répertoire de conseillers commerciaux spécialistes du marché indien).

Il conviendrait de faire connaître l'existence de ces associations à un plus large public dans les deux pays. Les associations commerciales sont un outil efficace pour l'établissement d'alliances stratégiques avec le secteur privé et elles peuvent contribuer grandement à trouver des partenaires commerciaux et des débouchés.

### Année financière 1998-1999

Au cours de la prochaine année, la Direction de l'Asie du Sud du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, en collaboration avec ses missions en Inde et d'autres ministères gouvernementaux, a l'intention d'entreprendre les activités suivantes :

- travailler avec le Conseil commercial Canada-Inde et des associations sectorielles afin d'organiser des missions sectorielles en Inde;
- mettre en oeuvre des activités de vulgarisation afin de souligner l'importance de l'Inde pour les associations industrielles canadiennes ciblées;
- continuer d'enrichir la base de données sur le marché indien du MAECI;
- fournir de l'information et de l'aide aux entreprises canadiennes sur les débouchés et les possibilités d'investissement en Inde;
- continuer d'exercer des pressions pour la mise au point définitive de l'Accord de protection des investissements étrangers (APIE) et de l'Accord en vue d'éviter les doubles impositions (qui a été signé, mais dont la loi de mise en oeuvre n'a pas encore été adoptée);
- concevoir des mécanismes visant à abolir les obstacles au commerce.

Pour des renseignements détaillés et à jour sur des activités propres aux secteurs, consultez la page web de Pleins feux sur l'Inde à l'adresse suivante : [http://www.dfait-maeci.gc.ca/focus\\_india](http://www.dfait-maeci.gc.ca/focus_india)

