

---

bureaux commerciaux ou par des associations et diffusés dans les Centres de commerce international ou par le Faxback de l'InfoCentre et le babillard électronique du MAECI.

**Trousses d'information** - Des troussees d'information sont un très bon outil pour susciter l'intérêt du marché indien et le faire connaître. La diffusion d'études sectorielles avec fiches documentaires et des guides à l'usage des exportateurs du MAECI peut aider à acquérir une connaissance de base du marché.

**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 comme ceux au sujet des 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