

Comme le prix est le facteur le plus important pour la construction locale, les produits canadiens sont surtout destinés au marché de la construction plus petit et haut de gamme des habitations en copropriété, des hôtels et des centres de villégiature. Néanmoins, il s'agit là d'une façon intéressante d'accéder au marché indien.

Dans le secteur de la construction, le marché à long terme pourrait être énorme. On peut déjà constater une sensibilisation accrue aux matériaux et aux technologies de qualité. À mesure que ce sentiment augmentera, les membres de l'industrie et les promoteurs de constructions commerciales exigeront des matériaux et des techniques de construction conformes aux normes mondiales.

La Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL) a récemment fait réaliser une étude de marché et, comme le MAECI, elle a déterminé que l'Inde était un marché potentiel très prometteur. L'accent doit être mis sur la coordination des efforts des entreprises canadiennes qui offrent une gamme complémentaire de produits et de services. Si la réalisation de modèles de démonstration et de projets pilotes peut prouver aux entreprises et organismes indiens la rentabilité des produits et services canadiens, cela pourrait mener à une présence soutenable et à plus long terme sur le marché.

Contexte des affaires

Il existe un bon potentiel à court terme sur le marché des matériaux de construction destinés à des créneaux. Le fait de s'attaquer à ce marché et d'y établir une présence pourrait permettre d'exploiter éventuellement le marché plus important et à plus long terme des technologies de la construction.

Initiatives particulières

Mission à l'étranger portant sur les matériaux de construction (printemps 1998)

La mission qui se rendra à Delhi, Mumbai, Hyderabad, Madras et Bangalore. L'objectif de la mission est de sensibiliser davantage les entreprises de construction indiennes à la technologie de construction canadienne.

Personne-ressource : M^{me} Janet Chater,
responsable de secteur, Inde, PSA, MAECI,
Ottawa
Tél. : (613) 994-1653
Télec. : (613) 996-5897

L'agente chargée de ce secteur en Inde est :

M^{me} Nancy Segal
Haut-commissariat du Canada, New Delhi
Tél. : 687-6500.
Télec. : 91-11-6875387
CÉ : delhi.commerce@delhi01.x400.gc.ca

PROGRAMMES ET PRODUITS DE DÉFENSE

Possibilités

L'Inde a une des plus grandes armées du monde. Une bonne partie de son équipement (par exemple avions à réaction, navires de guerre, etc.) a été achetée des pays de l'ancien bloc de l'Est (environ 70 p. 100). Le ministère de la Défense de l'Inde exploite de nombreuses entreprises fabriquant du matériel de guerre de même que des entreprises d'État pour répondre, de façon autonome, à la majorité de ses besoins en approvisionnements et services. Le secteur de la défense de l'Inde souhaite de plus en plus acquérir des technologies de défense modernes qu'on peut habituellement se procurer à l'Ouest. Toutefois, les budgets sont limités et le processus d'approvisionnement n'est pas facile à suivre, ce qui rend difficile l'accès aux contrats éventuels.

L'industrie de défense du Canada ne joue pas un grand rôle sur le marché de la défense en Inde; elle a, toutefois, toujours eu une petite présence dans le domaine de la technologie de l'équipement et des services spécialisés requis pour progresser, comme dans le cas de la modernisation des navires. Quelques petites ventes réalisées ces dernières années ont souligné le fait que l'on pourrait en réaliser un plus grand nombre dans l'avenir. Des conditions très précises (c'est-à-dire des restrictions quant au rôle des « agents ») s'appliquent au

marché de la défense en Inde. Nous recommandons aux entreprises actives dans ce secteur de consulter la Direction générale des contrôles à l'exportation et à l'importation du MAECI.

Le secteur de la défense et de la sécurité en Inde a montré un intérêt considérable pour le matériel de sécurité fabriqué au Canada, notamment du matériel d'alarme, des systèmes pour la détection des explosifs et la prévention des explosions, des vêtements de protection utilisés lors des opérations de désamorçage d'engins explosifs, de l'équipement de survie et du matériel de simulation et de formation ainsi que des vêtements de grand froid.

Les possibilités pour les entreprises canadiennes sont bien meilleures dans le secteur des produits de sécurité, le nombre d'acheteurs de produits comme les systèmes de surveillance vidéo et ceux utilisés pour la sécurité des aéroports augmente à mesure que l'on construit des bureaux modernes dans lesquels sont installés des ordinateurs et autre matériel coûteux. Ces acheteurs tendent à faire partie du secteur privé ou d'organismes gouvernementaux autres que les forces armées où les budgets sont plus importants et les mécanismes d'approvisionnement plus clairs. L'étude de marché réalisée en 1997 fournira un bon aperçu du marché des produits de sécurité en Inde.

Initiatives particulières

CII Defense and Security Products Conference and Trade Fair (Conférence et foire commerciale de la CII sur les produits de défense et de sécurité)

qui devrait avoir lieu en avril ou en mai 1998. La participation à la foire commerciale pourrait être suivie d'une visite dans deux ou trois villes avec des expositions et (ou) séminaires solo.

Bibliographie

- Pleins feux sur l'Inde : Le secteur indien des approvisionnements militaires

Personne-ressource : M. Terry Greenberg,
responsable de secteur, Inde, PSA, MAECI,
Ottawa
Tél. : (613) 996-5903
Télec. : (613) 996-5897

L'agente chargée de ce secteur en Inde est :

M^{me} Kathleen MacKay
Haut-commissariat du Canada, New Delhi
Tél. : (91-11) 687-6500
Télec. : (91-11) 687-5387
CÉ : delhi.commerce@delhi01.x400.gc.ca

SERVICES FINANCIERS, D'ASSURANCE ET D'AGENTS

Possibilités

Le secteur des services financiers est un des secteurs dans lesquels il y a eu le plus d'activité depuis que l'Inde, en 1991, a entamé un processus de réformes économiques. On trouvera des débouchés pour répondre aux besoins d'une clientèle locale qui emprunte de plus en plus des fonds sur le marché international et qui recherche les associations stratégiques avec des partenaires d'autres pays. Étant donné les caractéristiques très restrictives du marché avant 1991, les entreprises financières indiennes qui avaient de l'expérience à l'échelle mondiale ont cherché activement à conclure des alliances avec des sociétés internationales.

Dans le budget de février 1997, le secteur de l'assurance-maladie a été ouvert au secteur privé, y compris aux entreprises étrangères pourvu que ces dernières aient une participation minoritaire. On s'attend à ce qu'il s'agisse là de la première étape en vue d'ouvrir le secteur aux entreprises privées oeuvrant dans l'assurance-vie et dans les assurances incendie, accident, risques divers (IARD). Les assurances IARD ont été nationalisées au début des années 1970 et le secteur de l'assurance-vie dans les années 1950. Des possibilités s'offriront dans ces trois secteurs une fois que les lignes directrices seront publiées et les permis approuvés. On ne sait pas encore exactement quand ces mesures seront prises, mais on s'attend à ce que ce soit entre la fin de 1997 et le milieu de 1998. On considère que les trois secteurs sont sous-assurés selon les normes

