

section sur les sources d'information qui contient les sites Web, les adresses et les numéros de téléphone).

Les produits précis que les établissements et les distributeurs désirent obtenir comprennent les échocardiographes à ultrasons, les dispositifs à effet Doppler, le matériel de diagnostic et de traitement des maladies cardiaques, incluant les appareils numériques avec soustraction, le matériel de traitement dentaire (appareils de radiographie avec impression directe et fraises dentaires), les scanographes aux ultrasons pour les examens abdominaux et gynécologiques, le matériel de diagnostic pour le traitement du cancer, les appareils de radiographie, le matériel IRM (imagerie par résonance magnétique), les tomomodensitomètres, les électrocardiographes, les appareils de mesure de la fréquence cardiaque, les cardioscopes, les moniteurs de pression artérielle, les moniteurs cardiaques, les moniteurs et détecteurs des bruits cardiaques fœtaux, les électroencéphalographes, les photomètres à flamme, les appareils de détermination des groupes sanguins.

\* Soins aux patients : stimulateurs cardiaques, défibrillateurs, systèmes pour unités de soins intensifs, incubateurs

\* Aides artificielles électroniques : prothèses auditives, matériel d'orthophonie

\* Matériel thérapeutique : appareils de diathermie, stimulateurs, appareils à infrarouge, matériel de sismothérapie

\* Traitement du cancer : mammographes, appareils de cobalthérapie  
 \* accélérateurs linéaires; échocardiographes à ultrasons, matériel Doppler de divers types, c.-à-d. à ondes continues, bidirectionnel et de poche; lasers solides pour l'ophtalmologie, l'urologie, l'angiologie, la cardiologie et la chirurgie; lasers et semi-conducteurs thérapeutiques pour la rhumatologie et la dermatologie  
 \* application de pointe de la technologie nucléaire  
 \* services ambulanciers et paramédicaux améliorés, services de soins aux patients  
 \* systèmes de vidéoconférence pour la formation médicale permanente  
 \* services de consultations médicales à distance assurés au moyen des systèmes de vidéoconférence  
 \* services d'experts-conseils pour assurer l'uniformité de la formation médicale  
 \* services d'experts-conseils pour la création d'associations médicales nationales  
 \* produits du plasma sanguin  
 \* vaccins  
 \* administration et services : traitement des maladies pulmonaires, médecine pulmonaire, traitement des brûlures, chirurgie reconstructive, transplant d'organes et chirurgie au laser, matériel de stérilisation et appareils de buanderie, matériel d'enregistrement et de suivi des observations médicales, logiciels de contrôle des stocks et de gestion.

## ACCÈS AU MARCHÉ

Les entreprises qui désirent vendre leurs produits en Inde

peuvent participer à des foires commerciales, établir des contacts au sein de l'industrie médicale et faire des exposés des avantages que présentent leurs produits aux établissements médicaux. Les entreprises canadiennes peuvent accéder au marché indien par l'intermédiaire de distributeurs locaux, en attribuant des licences d'utilisation de leur technologie ou en formant des coentreprises pour la fabrication locale.

Les petites entreprises commencent souvent par trouver un distributeur local qui s'intéresse à leurs produits et n'offre pas des produits concurrents. Souvent, ce sera le distributeur qui développera le marché. Toutefois, s'il représente plusieurs produits, il se pourrait qu'il accorde peu d'attention au vôtre.

Bien qu'il semble que la corruption soit en déclin, quelques conseillers avertissent les entreprises que la version fabriquée localement de leur produit peut facilement être copiée et vendue à moindre prix. Les lois relatives aux brevets et à la propriété intellectuelle ne sont pas appliquées de façon rigoureuse : des cabinets d'avocats font état de cas qui ont pris jusqu'à dix ans à régler. De plus, il est arrivé que des produits de petites entreprises soient volés lors de foires commerciales.

Le fait que le Canada cherche à consulter les populations locales afin de déterminer leurs besoins plutôt que faire des discours fondés sur des idées préconçues lui confère un avantage sur ses concurrents. Il importe d'envoyer sur place une équipe