

C. ANALYSE DES DÉBOUCHÉS COMMERCIAUX

Le Canada entretient de solides relations bilatérales avec l'Inde étant donné son appartenance au Commonwealth et l'important programme d'aide issu du Plan Colombo de 1952. Ces relations, dont le début remonte à quarante ans, ont permis au Canada de se faire une multitude de connaissances et d'amis au sein du gouvernement et du secteur privé indiens.

I. Débouchés prometteurs pour les entreprises canadiennes

L'Inde est appelée à devenir un marché de plus en plus important pour le Canada, du point de vue aussi bien des exportations que des investissements. Les sociétés multinationales ont pris conscience du potentiel de l'Inde, non seulement en raison de son vaste marché intérieur, mais aussi parce que ce pays constitue une base idéale pour accéder aux marchés des pays en développement de cette région ou pour réexporter vers leurs propres marchés d'origine. Les milieux d'affaires du monde entier accordent à nouveau à l'Inde, et plus vigoureusement que par le passé, une importance privilégiée. Le Canada risque de perdre sa part du marché à moins qu'il ne commence dès maintenant à se positionner, au moment où les possibilités comme la qualité des partenaires éventuels en Inde n'ont probablement jamais été aussi grandes.

L'image de marque des entreprises canadiennes est en train de se renforcer en Inde. Environ 120 entreprises canadiennes ont conclu une forme ou une autre d'alliance stratégique avec des partenaires indiens. Le Canada a été le huitième investisseur étranger au cours du premier trimestre de 1994 (50 millions de dollars). Les entreprises canadiennes ont également réussi à faire une percée sur le marché indien en exportant directement à partir du Canada. Le succès de ces exportations a été fonction du caractère unique des produits, de leur qualité et de leur prix, et de la taille du marché. En règle générale, les entreprises canadiennes devraient chercher à négocier des ententes de collaboration, qu'il s'agisse d'investissements, d'entreprises conjointes ou de transfert de technologie.

II. Les secteurs les plus prometteurs

Le gouvernement du Canada souhaite ardemment trouver des façons économiques d'atteindre nos objectifs d'expansion du commerce. Sous le signe de l'austérité budgétaire, le MAECI et d'autres organismes fédéraux sont prêts à coordonner les ressources de manière à réaliser de meilleurs résultats. Pour donner une orientation plus précise à nos programmes d'aide au commerce et à l'investissement en Inde, nous avons ciblé les produits et les services de trois secteurs, à savoir l'énergie (incluant électricité, pétrole et gaz), les télécommunications et l'environnement.