

matériel et de se procurer de nouveaux services, particulièrement les hôpitaux dans des villes comme New Delhi, Calcutta, Madras et Bangalore (la Silicon Valley indienne).

Tout établissement disposant d'un budget annuel d'environ 4 millions de dollars US (120 millions de roupies) constitue un acheteur éventuel de matériel électronique médical importé, segment affichant une des croissances les plus rapides dans le marché des soins de santé (voir la liste des sources d'information). Les hôpitaux publics ont un budget annuel moyen variant entre 50 et 70 millions de roupies. Leur nombre s'élève à 4 325. Le budget annuel moyen des établissements de santé privés et sans but lucratif, dont le nombre s'élève à 9 113, se situe entre 30 et 40 millions de roupies.

Les médecins qui s'intéressent à la formation permanente et aux consultations à distance sont aussi des acheteurs éventuels.

Les acheteurs recherchent des produits de qualité, des prix concurrentiels et un bon service après-vente (point souvent soulevé pour de nombreuses importations). Ils achètent des marques qu'ils connaissent. Comme de nombreux médecins ont été formés au Royaume-Uni ou aux États-Unis, ils connaissent bien les produits de grande qualité. Soyez prêt à offrir une formation sur l'utilisation du matériel, surtout si l'acheteur ne l'a jamais employé.

Les sociétés qui construisent des établissements hospitaliers en Inde auront besoin de matériel, de

fournitures et de services. Les entreprises ci-après font leur entrée sur le marché : Duncan Agro Industries Ltd., avec un établissement de 400 lits à Calcutta; Wockhardt, avec un établissement de 150 lits à Bombay; Steel Strips, avec un hôpital de 500 lits à Chandigarh, dans l'État de Haryana; Peerless General Finance, avec un hôpital pour cancéreux à Patna, Bihar; Gujarat Inject Ltd.; United Group, avec un hôpital de 250 lits à Bhopal. Plusieurs entreprises canadiennes construisent aussi des établissements en Inde : Interhealth établit un centre de soins pour cancéreux et Royalton collabore avec Peerless à la construction de plusieurs établissements.

Premier Group of Industries est actif sur le marché depuis plusieurs années et s'est tourné vers le Canada pour l'achat de matériel.

La *Medical Stores Organisation*, organisme d'État, achète des fournitures et des équipements médicaux pour les petits hôpitaux et les dispensaires des régions rurales ou suburbaines. Elle a des bureaux à Bombay, Calcutta, Madras, Delhi, Hyderabad et Guwahat. La société des chemins de fer et les forces armées de l'Inde ont leur propre hôpital et des budgets distincts. Ces établissements sont habituellement mieux pourvus que les hôpitaux publics.

Le gouvernement indien a demandé à l'Association internationale de développement un crédit de 350 millions de dollars US pour améliorer les régimes de santé dans trois États : le Karnataka, le Punjab et le

Bengale occidental. Ce plan vise en partie à assurer la fourniture de matériel et d'équipements adéquats aux hôpitaux; on prévoit acheter pour 5,4 millions de dollars US de fournitures médicales de laboratoire, pour 76 millions de dollars US de matériel et pour 16,7 millions de dollars US de fournitures diverses. Dans le cadre des efforts qu'il a entrepris afin d'améliorer le système de santé, le gouvernement aimerait mettre en oeuvre des programmes d'assurance de la qualité et assurer une meilleure gestion des déchets médicaux.

OCCASIONS D'AFFAIRES

Les hôpitaux publics et privés lancent des appels d'offres ouvertes générales par l'entremise du *US and Foreign Commercial Service* en Inde, dans le cadre du *Trade Opportunities Program* du département du Commerce des États-Unis. La Banque asiatique de développement, tout comme l'ACDI, tient une liste des débouchés. Une entreprise qui fait partie du système RADAR et qui est inscrite dans la base de données WIN exports et devient membre de l'Association des exportateurs canadiens et de l'Association des manufacturiers canadiens se retrouve sur la liste des entreprises avec lesquelles ces organismes communiqueront lorsqu'une entreprise indienne fera savoir qu'elle veut former une coentreprise ou distribuer des produits canadiens.

La *Trade Data Bank* du gouvernement américain maintient aussi une liste des occasions d'affaires (voir la