

Les rapports entre associations jouent un rôle essentiel parce qu'ils aident à combler les vides sur le plan de l'information et à faire correspondre les besoins des marchés indiens aux capacités des entreprises canadiennes. Dans le cas de l'Inde, le Canada a particulièrement besoin de ce genre de collaboration, car les deux pays se connaissent relativement peu. Un nombre important de relations ont été établies ces dernières années et il importe à la fois de faire connaître les possibilités qu'elles représentent et de s'en servir. Au nombre des liens déjà établis, signalons :

- le Conseil commercial Canada-Inde;
- la Fondation Asie-Pacifique du Canada;
- les protocoles d'entente entre chambres de commerce;
- le Conseil de commerce mixte indo-canadien;
- la Chambre de commerce indo-canadienne;
- le Conference Board du Canada;
- le Club d'affaires indo-canadien;
- les alliances et les réseaux d'entreprises du secteur privé (il existe un répertoire de conseillers commerciaux spécialistes du marché indien).

Il conviendrait de faire connaître l'existence de ces associations à un plus large public dans les deux pays. Les associations commerciales sont un outil efficace pour l'établissement d'alliances stratégiques avec le secteur privé et elles peuvent contribuer grandement à trouver des partenaires commerciaux et des débouchés.

Au cours de la prochaine année, la Direction de l'Asie du Sud du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, en collaboration avec ses missions en Inde et d'autres ministères gouvernementaux, a l'intention d'entreprendre les activités suivantes :

- examiner la possibilité d'établir une alliance commerciale Canada-Inde sur le modèle de celle qui existe entre le Royaume-Uni et les États-Unis;
- travailler avec le Conseil commercial Canada-Inde et des associations sectorielles afin d'organiser des missions sectorielles en Inde;
- mettre en oeuvre des activités de vulgarisation afin de souligner l'importance de l'Inde pour les associations industrielles canadiennes ciblées;
- continuer d'enrichir la base de données sur le marché indien du MAECI;
- en collaboration avec l'Agence canadienne de développement international (ACDI), réaliser une série de séminaires d'un bout à l'autre du Canada sur les débouchés qui s'offrent en Inde pour les entreprises de matériel et de services de l'environnement;
- continuer de fournir de l'information et de l'aide aux entreprises canadiennes sur les débouchés et les possibilités d'investissement en Inde;
- organiser des présentations devant des associations industrielles;
- concevoir des mécanismes visant à abolir des obstacles au commerce (p. ex., le passage de la frontière).