

---

pas suffisamment. Au Canada, les possibilités d'affaires en Inde ne sont pas appréciées à leur juste valeur. Certaines caractéristiques distinctes du marché semblent, de prime abord, poser des obstacles extrêmement difficiles à surmonter, mais les gens d'affaires canadiens ne devraient pas abandonner pour si peu. Qui plus est, les Indiens ne connaissent pas suffisamment les avantages concurrentiels qu'offre le Canada. Ils ne perçoivent pas le Canada comme un partenaire économique important ou comme un fournisseur fiable de produits, de services et de techniques de qualité. Aussi, il y a des chances que les concurrents du Canada qui ont accordé à l'Inde un degré de priorité plus élevé sur les plans politique et commercial connaissent davantage de succès sur ce marché.

La complexité du milieu des affaires indien a aussi une influence sur le succès des entreprises canadiennes dans ce pays. L'Inde est un marché difficile à pénétrer, car il faut tenir compte des tracasseries administratives, de politiques et de directives vagues ou incompatibles, des problèmes d'infrastructures, du favoritisme et des particularités culturelles. Même si les réformes économiques ont réduit les droits de douane et facilité l'approbation des investissements, il existe toujours un certain nombre d'obstacles. Les politiques régissant les importations sont compliquées, l'adjudication des marchés publics gagnerait à être plus transparente et la protection de la propriété intellectuelle doit être renforcée pour être conforme aux résultats des pourparlers commerciaux mondiaux de l'Uruguay Round. Les dispositions des politiques relatives aux investissements étrangers concernant le rapatriement du capital doivent être clarifiées, et le processus rationalisé.

L'analyse des possibilités du marché démontre que le Canada et les entreprises canadiennes doivent se positionner dès maintenant sur le marché indien, au risque d'en être exclus. Les réformes économiques et les rangs grandissants de consommateurs ont ravivé l'intérêt des milieux politiques et commerciaux internationaux dans ce marché. Pleins feux sur l'Inde encourage les gens d'affaires canadiens à envisager la conclusion, avec des industriels indiens, des arrangements de collaboration comme les coentreprises et les transferts de technologie ainsi que l'investissement direct. Le document souligne, en outre, que les possibilités ne se limitent pas aux exportations directes vers l'Inde, le marché canadien pouvant servir de base pour les exportations vers des pays tiers de la région ou pour les réexportations vers le Canada.

Afin d'orienter plus précisément la stratégie canadienne à l'égard de l'Inde, trois secteurs seront la cible des efforts visant l'expansion du commerce, à savoir l'énergie (pétrole, gaz et électricité), les télécommunications et les produits et services environnementaux. Ces trois secteurs ont été choisis parce que la demande immédiate ou à court terme y est élevée, parce que les conditions du marché en Inde sont favorables à leur égard, enfin, parce qu'ils sont assortis aux capacités et aux compétences canadiennes. Ils n'ont pas été choisis au détriment d'autres secteurs concurrentiels du Canada. Il demeure, cependant, que la