

* Croissance : 30 %.

Matériel de diagnostic et de traitement du cancer:

* marché de 1991 :
12,6 millions de dollars US
* Importations : 82 %
* Croissance : 3 à 5 %
* Production nationale :
2,3 millions de dollars US.

Matériel d'imagerie médicale

* Marché de 1992 :
68 millions de dollars US
* Marché prévu en 1995 :
90 millions de dollars US
* Production nationale : env.
30 % du marché (matériel de radiographie et appareils à ultrasons)
* Importations, 1992 :
58 millions de dollars US
* Importations prévues, 1995 :
77 millions de dollars US.

Administration et services hospitaliers

* Marché de 1991 :
73 millions de dollars US
* Importations : 10 %
* Taux estimé de la croissance annuelle : 25 %.

Aides artificielles électroniques

* Marché total, 1995 :
1,32 million de dollars US.
Croissance moyenne : 17 %.
* Marché d'importation,
1995 : 0,17 million de dollars US. Croissance moyenne : 20 %.

Matériel de pathologie

* Marché total, 1995 :
1,76 million de dollars US.
Croissance moyenne : 42,5 %.
* Marché d'importation,
1995 : 1,65 million de dollars US. Croissance :
21,4 %

Matériel de soins aux patients

* Marché total, 1995 :
2,35 millions de dollars US.
Croissance moyenne : 92 %.
* Marché d'importation,
1995 : 1,42 million de dollars US. Croissance moyenne : 80 %

Matériel de surveillance des patients

* Marché total, 1995 :
8 millions de dollars US.
Croissance moyenne : 8 %.
* Marché d'importation,
1995 : 4,6 millions de dollars US. Croissance moyenne : 7 %

Matériel de thérapie

* Marché total, 1995 :
0,43 million de dollars US.
Croissance moyenne : 12 %.
* Marché d'importation,
1995 : 0,17 million de dollars US. Croissance moyenne : 12,5 %

Matériel de diagnostic

* Marché total, 1995 :
31,8 millions de dollars US.
Croissance moyenne : 12,4 %.
* Marché d'importation,
1995 : 16,1 millions de dollars US. Croissance moyenne: 22,5%

COMPRENDRE L'INDE

Comme l'alimentation en énergie est fluctuante, les entreprises qui ont besoin d'un débit continu d'énergie sont souvent munies de générateurs de secours. Le fait que de nombreuses routes sont non revêtues rend les déplacements difficiles. Les lignes de transmission par téléphone et par télécopie ne sont pas fiables. Il est préférable d'avoir recours à la télécopie

durant les heures d'affaires indiennes, lorsqu'il y a plus de chance qu'il y ait du courant. Le service sera confié au secteur privé.

Internet commence à être implanté : on vient de former une association appelée *Indian Doctors on the Internet*, dirigée par Dr P.K. Jain, médecin spécialisé dans les maladies respiratoires, et Dr Rajest Sheth, radiologue de Bombay. Ceux-ci tentent de convaincre le fournisseur (Videsh Sanchar Nigam) d'installer une ligne prioritaire pour fins médicales.

Les titres sont très importants, tout comme la hiérarchie. Adressez-vous d'abord aux cadres supérieurs lorsque vous désirez entrer en communication avec une entreprise ou une organisation. Les relations sont d'importance vitale, même pour les patients hospitalisés. Les retards sont inévitables. Les résidents savent comment contourner la bureaucratie.

Le ministère des Affaires étrangères a compilé une liste d'ouvrages à l'intention des gens d'affaires qui se rendent en Inde pour la première fois (voir la liste des sources d'information pour plus de renseignements). On peut aussi se procurer des guides dans les librairies.

ACHETEURS LOCAUX

Les acheteurs locaux comprennent les hôpitaux, les dispensaires, les foyers de soins infirmiers et les chimistes. Comme les hôpitaux publics ont un budget limité, il est probable que les hôpitaux privés auront davantage les moyens d'acheter du nouveau