

## Le secteur pétrolier et gazier indien en plein essor

L'Inde est une des économies qui progressent le plus rapidement dans le monde, son produit intérieur brut devant croître de plus de 8 % cette année. Les besoins énergétiques croissants du milliard d'habitants que compte l'Inde ont modifié l'environnement marchand, et il est devenu vital pour le gouvernement indien de revoir le secteur des hydrocarbures.

L'Inde produit seulement 30 % environ du pétrole brut dont elle a besoin et a dû importer pour quelque 25 milliards de dollars de pétrole brut et de produits pétroliers en 2002 et 2003. Pour accélérer l'expansion du secteur pétrolier et gazier indien, 90 blocs ont été accordés à des fins de prospection dans le cadre de la *New Exploration Licencing Policy* (NELP) au cours des quatre dernières années, contre 22 blocs seulement au cours des 10 années précédentes.

### Recherche de débouchés

Les initiatives de prospection menées dans le cadre de la NELP ont donné des résultats encourageants, et des entreprises de prospection canadiennes comme les sociétés calgariennes **Niko Resources** et **Canoro Resources** et la société vanvéroise **Geo-Global Resources** profitent de ces débouchés. En 2002, Niko, en association avec son partenaire local, a fait, au large de l'Inde, la plus grande découverte de gaz naturel en mer du monde (14 billions de pieds cubes). Le gouvernement indien devrait offrir d'autres blocs pour la prospection pétrolière et gazière en vertu de la NELP à la fin de mai 2004.

La Oil & Natural Gas Corporation (ONGC), première entreprise de prospection en Inde, a lancé récemment une des plus grandes campagnes de prospection en eau profonde jamais lancées au monde par un exploitant unique, qui coûtera 3,4 millions de dollars par jour au cours des trois prochaines années. La ONGC met aussi en branle un projet de 2,5 milliards de dollars visant le redéveloppement du champ pétrolier et gazier Bombay High et offre des contrats de services à des entreprises privées visant l'exploitation de champs marginaux en mer et à terre. Des entreprises comme les sociétés calgariennes **Precision Drilling** et **Newsco Directional & Horizontal Drilling** ont obtenu récemment des contrats importants de la ONGC.

Les sociétés pétrolières et gazières indiennes acquièrent activement en ce moment des intérêts pétroliers à l'étranger et souhaitent faire équipe avec des entreprises canadiennes. ONGC Videsh Limited (OVL), la branche des activités outre-mer de la ONGC, a acheté à la société calgarienne **Talisman Energy** une participation de 25 % dans le Projet du Nil supérieur au Soudan en 2003.



OVL a aussi acquis une participation de 20 % dans les champs pétroliers de Sakhalin en Russie pour environ 2,5 milliards de dollars et a des projets au Myanmar, en Libye, en Angola, en Syrie, au Vietnam et en Iran. En 2002, la société Reliance Industries Limited India a acheté à la société calgarienne **Calvalley Petroleum** des intérêts de 20 % dans le Bloc 9 au Yémen.

Pour exploiter les sources d'énergie nouvelles, le gouvernement de l'Inde a accordé 16 blocs à des fins d'exploration de méthane de gisements houillers. L'Inde fait aussi partie d'un consortium réunissant cinq pays qui cherche du méthane hydraté dans le Delta du Mackenzie au Canada. Des programmes nationaux visant le mélange de l'éthanol et de l'essence et un projet pilote d'utilisation de biodiésel ont aussi été lancés.

### Besoins énergétiques de l'Inde

Le gaz naturel découvert récemment en Inde devrait réduire sensiblement l'écart entre la forte demande de gaz naturel et l'approvisionnement intérieur relativement faible. Pour réduire encore

plus l'écart, plusieurs projets de gaz naturel liquéfié sont prévus au pays. En fait, la première livraison de gaz naturel liquéfié en Inde en provenance du Qatar est arrivée en janvier 2004.

L'Inde figure parmi les plus gros marchés gaziers émergents de l'Asie-Pacifique, et plusieurs pipelines sont prévus au pays pour assurer le transport du gaz naturel dont la quantité disponible augmente. La Gas Authority of India Limited possède la majeure partie de l'infrastructure indienne de transport du gaz naturel par pipeline qui s'étend sur 6 100 kilomètres. Des entreprises canadiennes, par exemple les sociétés calgariennes **Telvent** et **Global Thermoelectric**, fournissent déjà du matériel et des services aux sociétés indiennes qui exploitent les pipelines.

Le marché indien en plein essor offre des débouchés dans tous les sous-secteurs de l'industrie pétrolière et gazière. Pour aider les entreprises canadiennes à repérer les projets à venir, les possibilités d'affaires seront annoncées toutes les semaines dans le **Alberta Electronic Business Information System (AEBIS)**. Ces données sur le marché sont accessibles à toutes les entreprises canadiennes. Pour plus de renseignements, communiquez avec M. Tristan Sanregret (tristan.sanregret@gov.ab.ca).

De même, une délégation indienne sera présente au **Global Petroleum Show** qui aura lieu du 7 au 10 juin 2004 à Calgary. Il y aura, lors de cet événement, une séance sur l'Inde, le 8 juin à la Rotary House sur les terrains du Stampede, pour les entreprises canadiennes intéressées.

**Pour plus de renseignements**, communiquez par courriel avec M<sup>me</sup> Madhu Toshniwal, haut-commissariat du Canada à New Delhi, à l'adresse madhu.toshniwal@dfait-maeci.gc.ca ou, avec M. Amitabh Arora, consulat général du Canada à Mumbai, à l'adresse amitabh.arora@dfait-maeci.gc.ca. ✪

## Logiciels : L'ACT cible le marché mondial

La société Applied Courseware Technology (ACT), petit fabricant de logiciels de Fredericton, au Nouveau-Brunswick, a récemment obtenu un contrat de 800 000 dollars de Lockheed Martin, une société aéronautique reconnue mondialement comme chef de file en conception, mise au point et production de chasseurs à réaction, de systèmes de simulation à des fins de formation militaire, de systèmes de défense et de systèmes spatiaux.

Avec une douzaine d'employés seulement, l'ACT a rivalisé avec 71 candidats internationaux pour la fourniture d'un outil de développement de systèmes de formation dans le cadre du projet de 270 milliards de dollars du F-35 Joint Strike Fighter de Lockheed Martin. Spécialisée dans les logiciels d'analyse et de conception de systèmes de formation, l'ACT construit des modèles qui analysent en détail les besoins en formation, indiquent les rendements sur le capital investi et permettent de déterminer la conformité des systèmes aux exigences et règlements donnés.

Offrant un service unique, l'ACT travaille surtout avec de grandes organisations très réglementées, habituellement du domaine militaire et aérospatial. Le contrat de Lockheed Martin n'est qu'un des contrats de plusieurs millions de dollars que l'entreprise a obtenus jusqu'ici. Parmi les autres organisations avec lesquelles l'ACT fait affaire, mentionnons les BAE Systems, la Marine américaine, l'European Aeronautic Defence and Space Company et les Services techniques Lufthansa.

Cette clientèle dynamique ne s'est pas constituée du jour au lendemain. Au milieu des années 1990, l'ACT tirait 80 % de son chiffre d'affaires de contrats du gouvernement fédéral canadien. À cette époque, l'entreprise cherchait à se cramponner à ces revenus et à pénétrer de nouveaux marchés. M. Gerry Costello, fondateur et président de l'ACT, a expliqué qu'en tant que petite entreprise entrant sur la scène internationale, il importait de nous « en tenir à ce que nous faisons de bien » et de rester concentrés sur les compétences très spécialisées de l'entreprise.



La société Applied Courseware Technology du Nouveau-Brunswick a obtenu un contrat avec Lockheed Martin dans le cadre du projet F-35 Joint Strike Fighter de 270 milliards de dollars.

Quand l'ACT a commencé à s'étendre aux États-Unis et en Europe, elle a investi dans des études de marché et a fait appel aux services des délégués commerciaux des ambassades et des consulats du Canada aux États-Unis et en Angleterre. Il était utile à M. Costello et à l'entreprise de comprendre les marchés locaux, de réduire les risques et de se faire connaître des principaux contacts dans l'industrie. En fin de compte, c'est la solide réputation de l'entreprise qui lui a permis de prospérer sur la scène internationale.

### Un bon conseil

M. Costello recommande aux entreprises canadiennes désireuses d'étendre leurs

activités à l'étranger de se faire connaître des principaux fournisseurs mondiaux dans le domaine, que ce soit par l'entremise d'une ambassade ou d'un consulat du Canada ou par toute autre source au niveau fédéral ou local. Les avantages à long terme d'une réputation forgée de bouche à oreille peuvent mener à une association positive avec un produit ou une entreprise prospère. L'ACT prouve qu'une brillante réputation peut grandement faciliter l'atteinte d'objectifs sur la scène internationale.

**Pour plus de renseignements**, rendez-vous à [www.integrator.com](http://www.integrator.com). ✪

## Sondage sur CanadExport — suite de la page 1

- les répondants ont jugé très utile le site Web en général;
  - plus de 85 % des lecteurs de *CanadExport* qui consultent la version en ligne recommanderaient le site à des collègues;
  - les répondants apprécient tout particulièrement les suppléments détachables qui sont axés sur une zone géographique donnée ou les sujets précis comme les femmes entrepreneurs;
  - chaque exemplaire de *CanadExport* est lu, en moyenne, par trois personnes, à savoir l'abonné et au moins deux de ses collègues;
  - les zones qui intéressent le plus les lecteurs dans l'optique de l'exportation sont les États-Unis, suivis de l'Europe et de l'Asie-Pacifique.
- Les résultats de ce sondage ont une marge d'erreur de plus ou moins 3 %, 19 fois sur 20.

**Pour plus de renseignements** ou pour faire part de vos commentaires, communiquez avec *CanadExport*, courriel : [canad.export@dfait-maeci.gc.ca](mailto:canad.export@dfait-maeci.gc.ca). ✪