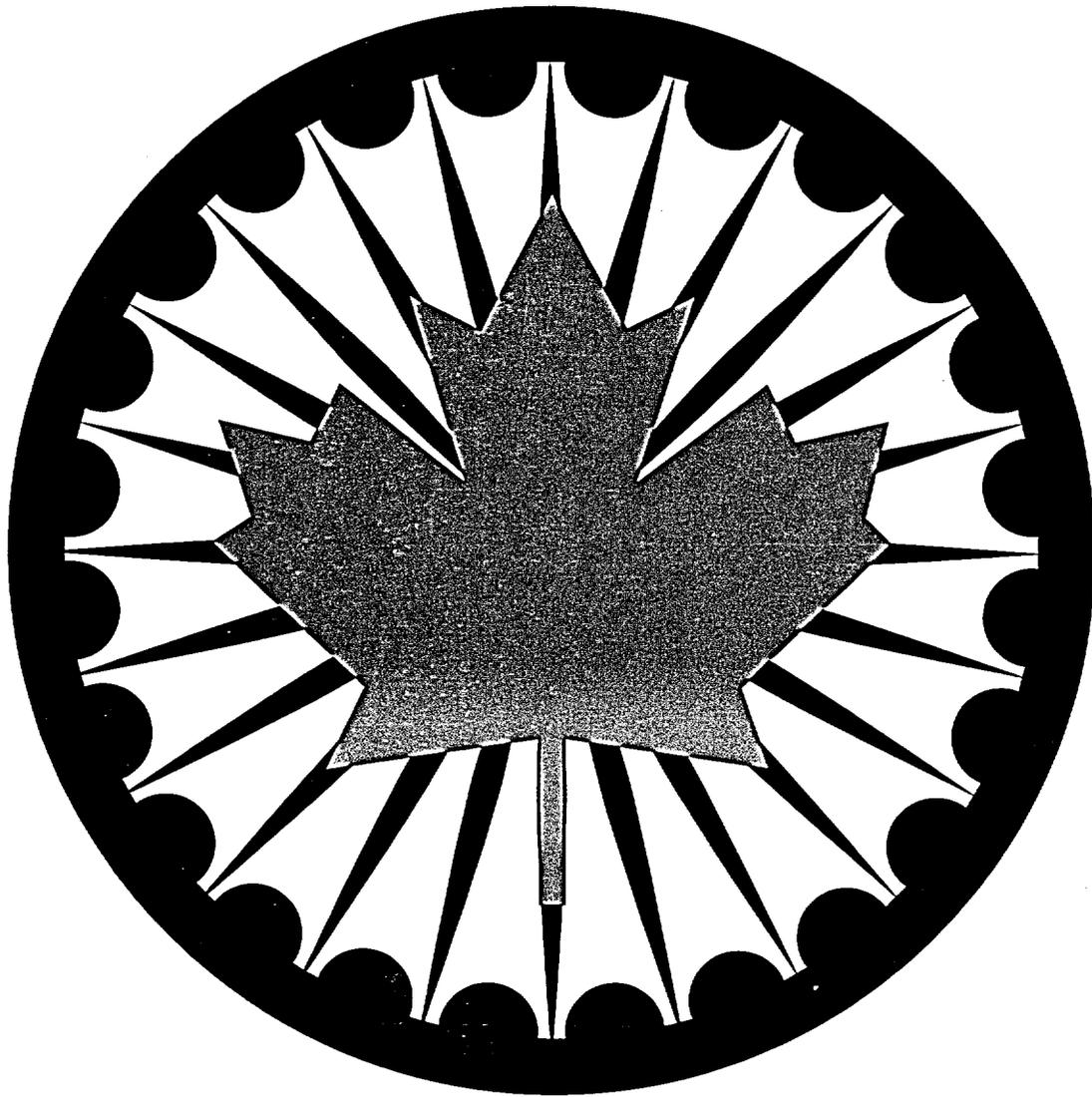


Leins feux sur l'Inde



Stratégie de développement
des relations commerciales et économiques
Canada-Inde



PLEINS FEUX SUR L'INDE

**Élaboration d'une stratégie commerciale et
économique Canada-Inde**

Janvier 1996

Dept. of External Affairs
Min. des Affaires extérieures

MAY 13 1996

RETURN TO DEPARTMENTAL LIBRARY
RETOURNER A LA BIBLIOTHEQUE DU MINISTERE

B43 277 528

PLEINS FEUX SUR L'INDE**TABLE DES MATIÈRES**

<u>Section</u>	<u>Page</u>
Résumé	1
A. Synthèse stratégique	
Cadre de référence	4
Mode de présentation	5
Le contexte	6
Les débouchés commerciaux	6
Questions de stratégie	7
Saisir les occasions	8
B. Liste de contrôle pour les entreprises canadiennes qui envisagent de s'implanter sur le marché indien	10
C. Les rapports Canada-Inde	
Introduction	18
L'Inde nouvelle	18
Le potentiel du marché	19
Les réformes économiques	21
Les relations commerciales Canada-Inde	22
Les programmes et les intervenants canadiens	24
Les programmes et les intervenants indiens	28
L'environnement financier	30
D. Analyse des débouchés commerciaux	
Débouchés prometteurs pour les entreprises canadiennes	35
Les secteurs les plus prometteurs	35
Autres débouchés sectoriels	37

<u>Section</u>	<u>Page</u>
E. Développement économique et commerce - Les enjeux	
Introduction	43
Cadre de développement	43
Connaissance des marchés	43
Complexité du milieu des affaires en Inde	45
Accès aux marchés	46
Financement	50
Risques politiques et économiques	51
F. Saisir les occasions	
Introduction	54
Les relations politiques	54
Relations économiques et commerciales	56
Initiatives de prospection commerciale	57
Associations commerciales canadiennes et indiennes	61
Financement	62
Conclusion	63
G. Premières étapes	
Introduction	65
Visites	65
Diffusion de l'information	65
Séminaires	66
Présence diplomatique	66
H. Annexe 1 - Conseils sur les aspects culturels et commerciaux à l'intention des Canadiens transigeant des affaires en Inde	
I. Annexe 2 - Analyses sectorielles	
J. Annexe 3 - Liste des acronymes, Tableau de renvois aux programmes et intervenants, Adresses utiles	

RÉSUMÉ

Pleins feux sur l'Inde jette les bases d'une stratégie commerciale et économique du Canada à l'égard de ce pays. Fruit d'un vaste processus de consultation au sein du gouvernement fédéral, des provinces et du secteur privé, ce document recense les principaux défis des entreprises canadiennes ainsi que les débouchés qui s'offrent à elles en Inde. Il souligne surtout le besoin d'une approche coordonnée quant au développement du commerce en Inde, de manière à permettre aux entreprises canadiennes de pénétrer ce nouveau marché et de tirer pleinement parti des débouchés qu'il présente.

Plus particulièrement, **Pleins feux sur l'Inde** fournit la marche à suivre aux sociétés canadiennes qui envisagent d'entrer pour la première fois sur le marché indien ainsi qu'une analyse des aspects de l'environnement commercial Canada-Inde qui influent sur la stratégie canadienne d'expansion du commerce. Le document évalue les possibilités de commercialisation en mettant l'accent sur les secteurs où les capacités canadiennes et les débouchés sur le marché indien concordent. Il évalue également les questions économiques et commerciales qui affectent l'expansion du commerce canadien en Inde, ainsi que les outils, les mécanismes et les initiatives susceptibles d'aider les entreprises canadiennes à se tailler une position gagnante.

Si l'Inde constitue pour vous une nouvelle expérience, nous vous recommandons de rassembler de nombreux renseignements sur ce marché avant de prévoir votre visite. Même si **Pleins feux sur l'Inde** contient beaucoup d'information, il existe d'autres sources de renseignements approfondis que vous devriez consulter. Ces sources sont énumérées en détail à la section B.

Il ressort de l'analyse de l'environnement Canada-Inde que l'Inde sera un marché de plus en plus important pour les entreprises canadiennes. Il n'est guère de marchés inexploités qui puissent rivaliser avec celui de l'Inde du point de vue de la taille. De plus, l'Inde met en oeuvre, depuis 1991, d'importantes réformes économiques visant à libéraliser les échanges commerciaux et l'investissement. Ces réformes, de même que la privatisation d'entités de l'État, ont créé des débouchés dans les secteurs où les Canadiens excellent. D'autres facteurs facilitent les affaires en Inde et font de ce pays un marché attrayant. L'anglais est la langue des affaires. L'Inde est une démocratie possédant une organisation judiciaire, un réseau bancaire et un système de distribution bien établis. Et sa main-d'oeuvre est hautement qualifié. Bien que certains signes indiquent que les entreprises canadiennes — y compris les PME — voient d'un regard nouveau le marché indien, le Canada et l'Inde ne se rendent pas encore compte de tout ce que peuvent leur apporter leurs relations commerciales.

Un certain nombre de facteurs exercent un effet sur le développement des intérêts économiques et commerciaux du Canada en Inde. Les deux pays ne se connaissent

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

concentration de ressources limitées dans des domaines à potentiel élevé est le meilleur garant de la réussite en Inde.

Pleins feux sur l'Inde cherche à concerter les efforts de tous les intervenants, de manière à relever les défis que pose ce marché et à tirer parti de son potentiel. Il convient de renforcer nos relations politiques par des visites de haut niveau, des démarches sur le plan des relations publiques et une présence diplomatique accrue. Concrètement, il s'agit de programmes d'information sur les marchés prévoyant des visites ministérielles au Canada et en Inde, d'une couverture médiatique accrue, de programmes de jumelage, de séminaires et d'ateliers, et de missions commerciales spéciales. L'accroissement des consultations bilatérales et la présence de mécanismes officiels aideront à bâtir des liens commerciaux entre les deux pays et à procurer un accès plus sûr pour les exportations et les investissements canadiens.

Les délégués commerciaux demeureront un lien vital entre le milieu des affaires canadien et le marché indien en fournissant aux exportateurs des conseils et des renseignements opportuns sur les marchés. Pleins feux sur l'Inde souligne également l'importance de promouvoir une meilleure coopération entre les organisations commerciales du Canada et de l'Inde, et de créer des liens institutionnels. Il recommande, en outre, que l'on améliore la coordination et que l'on mette des instruments financiers à la disposition des gens d'affaires canadiens.

En dernière analyse, le succès du Canada dépendra de notre aptitude à obtenir un meilleur accès au marché indien ainsi que de la détermination de tous les intervenants, le secteur privé tout particulièrement. La stratégie Pleins feux sur l'Inde, comme ses mises à jour subséquentes, encourage la polarisation des ressources, recense les possibilités et aide à la promotion des intérêts canadiens en Inde. Le secteur privé canadien pourra ainsi tirer parti des débouchés qu'offre l'Inde et contribuer du même coup à sa prospérité économique et à son développement durable.

A. SYNTHÈSE STRATÉGIQUE

L'économie de l'Inde est en pleine expansion et ce pays pourrait bien devenir, au siècle prochain, un véritable « dragon » économique.

L'Inde est maintenant parvenue à un point tournant de son développement. Le Canada doit absolument s'assurer d'un positionnement lui permettant de profiter des débouchés qui s'ouvriront sur ce marché fort dynamique.

Le gouvernement du Canada a comme politique d'accroître ses relations économiques bilatérales avec l'Inde, et Pleins feux sur l'Inde lui sert de véhicule à cette fin.

I. Cadre de référence

Pleins feux sur l'Inde est une initiative qui a pour but d'élaborer une stratégie économique et commerciale canadienne pour l'Inde, laquelle conjugue les efforts des gouvernements fédéral et provinciaux et tient compte des suggestions et intérêts du secteur privé canadien. La réalisation de cette stratégie permettra au Canada :

- De tirer parti des occasions d'affaires qu'offre maintenant l'Inde « nouvelle »;
- D'exploiter le marché potentiel de la région en faisant de l'Inde un partenaire stratégique; et
- De contribuer à la prospérité économique et au développement durable de l'Inde.

Le présent document jette les bases de l'élaboration de la stratégie économique et commerciale du Canada pour l'Inde. L'objectif visé est de coordonner les programmes et les activités au niveau des gouvernements, de manière à ce qu'ils soient le moteur de la participation du secteur privé au développement économique de l'Inde.

Ce document stratégique est le fruit des nombreuses consultations réalisées par les principaux organismes du gouvernement fédéral afin d'appuyer le développement des relations économiques et commerciales du Canada avec l'Inde. Ces organismes comprennent notamment le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI), l'Agence canadienne de développement international (ACDI), Industrie Canada (IC), la Société pour l'expansion des exportations (SEE), la Corporation commerciale canadienne (CCC), le Bureau canadien de transfert de

technologies et de formation sur l'environnement (BCFE) et Environnement Canada. Les ministères provinciaux du Commerce et de l'Industrie y ont également contribué.

La stratégie Pleins feux sur l'Inde cherche à établir clairement les priorités commerciales du Canada pour le marché indien et à définir les orientations, les actions et les programmes que tous les participants peuvent s'efforcer de mettre en oeuvre afin d'atteindre les objectifs commerciaux du Canada en Inde.

Dans un premier temps, l'initiative Pleins feux sur l'Inde a permis d'analyser les rapports indo-canadiens (c'est-à-dire les facteurs qui influencent la réussite des gens d'affaires canadiens sur le marché indien), et de cerner les principaux débouchés et les principales difficultés. Une deuxième démarche a consisté à dresser un inventaire des outils, des mécanismes et des initiatives dont dispose le Canada et qui peuvent aider les entreprises canadiennes à relever les défis et à profiter pleinement des occasions qui s'offrent à elles.

II. Mode de présentation

Le présent document est divisé en sept parties :

- **A. Synthèse stratégique** : Une description du plan et de la structure du document Pleins feux sur l'Inde faisant état notamment du contexte et des objectifs de la stratégie.
- **B. Liste de contrôle pour les entreprises canadiennes qui envisagent de s'implanter sur le marché indien** : La marche à suivre par les entreprises canadiennes pour se préparer à conduire des affaires en Inde.
- **C. Les rapports Canada-Inde** : Aperçu de la conjoncture du marché, au Canada et en Inde, qui influencera la stratégie du Canada.
- **D. Analyse des débouchés commerciaux** : Examen des débouchés qu'offre le marché de l'Inde et un relevé de ceux qui sont le plus prometteurs pour le Canada.
- **E. Développement économique et commerce - Les enjeux** : La description et l'analyse des principaux problèmes ou défis auxquels sont confrontées les entreprises canadiennes désireuses d'avoir des activités commerciales et économiques en Inde.

- **F. Saisir les occasions : un plan d'action Pleins feux sur l'Inde :** Les outils, les mécanismes et les initiatives dont dispose le Canada pour aider les entreprises canadiennes à relever les défis du marché indien et à profiter pleinement des débouchés qu'offre ce marché.
- **G. Premières étapes :** Une stratégie pour accroître la présence du Canada en Inde, grâce à plusieurs développements constructifs et la diffusion des renseignements destinés à encourager les entreprises canadiennes à envisager de s'implanter sur le marché indien.

III. Le contexte

Il est impossible d'élaborer une stratégie canadienne d'expansion du commerce et de l'investissement en Inde sans tenir compte du contexte plus large de l'ensemble des relations bilatérales, régionales et multilatérales du Canada avec l'Inde dans le cadre desquelles sont abordées des questions telles que la sécurité régionale et mondiale, la politique commerciale, l'environnement, les droits de la personne et les rapports culturels. Cette stratégie doit également respecter et enrichir les activités du Canada au sein de groupes internationaux tels que les Nations unies, le Commonwealth des Nations et l'Organisation mondiale du commerce. Pour que les efforts des entreprises canadiennes soient couronnés de succès, il est important que ces relations constituent un appui à la stratégie d'expansion économique et commerciale. Le présent document complète le Plan de promotion du commerce extérieur (PPCE). L'importance que le PPCE accordera à ce nouveau marché sera proportionnelle à son essor.

IV. Les débouchés commerciaux

Le programme de réformes économiques, commerciales et industrielles de l'Inde, mis sur pied en 1991, a amené ce pays à délaisser une économie planifiée en circuit fermé pour se tourner vers une économie plus ouverte sur les échanges internationaux et fort prometteuse.

Le processus de réforme a commencé à porter fruit. Les exportations pour 1994 ont augmenté de 20 % par rapport aux chiffres de 1993 (ce qui représente le taux de croissance le plus élevé en Asie); les entrées de capitaux sont passées de 150 millions de dollars américains en 1991 à 5 milliards de dollars américains en 1994. La classe moyenne, en rapide expansion et comptant de 150 à 250 millions de personnes, constitue le plus grand marché de consommation du monde qui est en train de se former, et elle offre une main-d'oeuvre qui est à la fois très instruite, bon marché et qualifiée. Étant donné cette demande insatisfaite, les sociétés

canadiennes ne peuvent plus ignorer les énormes débouchés qu'offre l'Inde. L'Inde est le prochain nouveau marché d'importance, et les entreprises canadiennes doivent s'y positionner ou risquer de se laisser distancer. En 1994, le Canada n'a compté que pour 0,8 % des 21,88 milliards de dollars américains d'importations indiennes, alors que l'Inde constituait le 30^e marché d'exportation du Canada. Au cours des neuf premiers mois de 1995, le commerce canadien avec l'Inde a augmenté au point que ce marché arrive maintenant à la 25^e place. L'Inde offre d'autres débouchés si on ne se limite à son marché : ce pays peut aussi servir de base pour exporter vers des pays tiers de la région, ou d'ailleurs, vers les marchés mondiaux.

Le marché de l'Inde est très prometteur pour les entreprises canadiennes, maintenant que les occasions d'affaires et les possibilités de partenariat y sont probablement plus nombreuses que jamais.

V. Questions de stratégie

Les échanges entre le Canada et l'Inde, dans les domaines du commerce et des investissements, ne sont pas représentatifs des possibilités qui existent pour ces deux partenaires commerciaux. Le développement économique et les intérêts commerciaux du Canada en Inde sont limités par les facteurs suivants :

- **La connaissance des marchés** - Les possibilités du marché indien ne sont pas très bien connues au Canada. De la même façon, la capacité concurrentielle du Canada n'est pas très bien connue en Inde. Par conséquent, de nombreux concurrents du Canada, qui ont donné une plus grande priorité aux situations politique et commerciale de l'Inde, risquent d'être en meilleure position pour profiter des débouchés qu'offre ce marché en plein essor.
- **La complexité du milieu des affaires en Inde** - Le marché de l'Inde possède des caractéristiques (pratiques et installations commerciales) qui peuvent sembler de prime abord rebutantes aux entreprises canadiennes. Les timides ou les indécis n'ont pas leur place en Inde. En règle générale, les gens d'affaires canadiens n'ont pas su aller au-delà de leurs premières impressions à propos de l'Inde, alors que les sociétés d'autres pays y sont parvenues.
- **L'accès au marché** - En dépit des importantes réformes économiques mises en place, un certain nombre d'obstacles rendent encore difficile l'accès au marché indien. Les droits de douane relativement élevés, les problèmes liés à la protection de la propriété intellectuelle et les exigences

locales en matière d'octroi de licence sont autant de facteurs qui peuvent entraver l'accès au marché indien.

- **Le financement** - Les limitations, aux points de vue disponibilité et variété, qui caractérisaient précédemment les mécanismes de financement mis à la disposition des sociétés canadiennes désireuses de faire des affaires en Inde ont été modérées par l'intérêt accru que suscite ce marché à l'échelle internationale. Bien que plusieurs questions continuent à inquiéter les gens d'affaires canadiens, comme les risques de non-recouvrement des comptes clients, pour les petites et moyennes entreprises (PME), et les risques découlant des investissements en capital, pour les sociétés multinationales, il existe un nombre croissant de solutions pour apaiser ces craintes.
- **Le risque politique et économique** - La situation politique et économique de l'Inde comporte certains risques inhérents. Ces risques tiennent entre autres à la stabilité du gouvernement au pouvoir, aux tensions régionales, aux luttes communales, au rythme des réformes économiques et à la situation financière de l'Inde. La situation s'est beaucoup améliorée au cours des quatre dernières années, sur presque tous les fronts, mais le risque politique et économique n'est pas disparu, comme en témoigne le fait que les principales agences internationales d'évaluation du crédit n'ont pas encore accordé de cote de solvabilité à l'Inde pour sa dette à long terme. L'agence Moody lui a toutefois accordé récemment une cote élevée de solvabilité pour sa dette à court terme.

VI. Saisir les occasions

La stratégie Pleins feux sur l'Inde a pour but de stimuler les rapports économiques et commerciaux du Canada avec l'Inde en ayant une influence favorable sur les questions de stratégie déjà mentionnées. La stratégie comporte un certain nombre d'outils, de mécanismes et d'initiatives qui peuvent aider les entreprises et les gouvernements du Canada à intervenir de manière efficace par les moyens suivants :

- Les relations politiques
- Les relations économiques et commerciales
- Les initiatives d'expansion des entreprises
- Les organisations commerciales du Canada et de l'Inde
- Le financement

Le présent document présente les options offertes aux gouvernements et aux entreprises du Canada, et examine comment ces mécanismes peuvent être utilisés pour aborder les dossiers en cause et faire valoir les intérêts canadiens.

B. LISTE DE CONTRÔLE POUR LES ENTREPRISES CANADIENNES QUI ENVISAGENT DE S'IMPLANTER SUR LE MARCHÉ INDIEN

La liste qui suit a été établie à l'intention des entreprises canadiennes qui envisagent de se lancer sur le marché indien. On y répond aux questions fréquentes des entreprises à la recherche de conseils sur les meilleurs moyens d'aborder ce marché. Nous espérons que ces indications aideront les entreprises orientées vers le marché mondial à se bien préparer à faire des affaires en Inde.

1. Penser mondialement, mais agir localement

Voilà un sage conseil pour les gens d'affaires qui cherchent à exploiter les marchés étrangers. Bon nombre d'entre nous croient que les experts sont nécessairement loin de nous, alors que, bien souvent, nous pouvons obtenir des renseignements sûrs et de judicieux conseils, sans chercher bien loin, d'une agence locale de développement économique, d'un chercheur spécialisé en information commerciale, d'un conseiller commercial, d'un avocat, d'une comptable, d'un banquier ou d'une bibliothécaire. Si vous ne connaissez pas de tels professionnels, consultez les pages jaunes de l'annuaire local.

2. Votre entreprise est-elle prête à exporter?

La commercialisation à l'échelle internationale coûte cher. Nous savons d'expérience que les gens d'affaires qui ne font pas de fréquents voyages en Inde doivent consacrer beaucoup de temps et d'argent à l'établissement de relations d'affaires en Asie du Sud. Il faut compter plusieurs voyages de prospection, qui coûtent en moyenne 7 000 \$ pour deux semaines, avant de pouvoir conclure un marché. Le marché indien n'est pas de ceux où l'on peut prospecter la clientèle assis derrière un bureau. Nous sommes en mesure d'affirmer que ce sont les entreprises ayant un chiffre d'affaires d'au moins un million de dollars et qui possèdent les ressources financières, administratives, techniques et humaines nécessaires pour assurer une présence constante sur le marché indien qui réussissent à s'y implanter.

Par ailleurs, les programmes de financement des activités de promotion commerciale du gouvernement fédéral, comme le Programme de développement des marchés d'exportation (PDME) et le Programme de coopération industrielle de l'Agence canadienne de développement international (ACDI), tiennent maintenant compte de ce facteur. L'entreprise qui évolue avec succès sur le marché indien se distingue surtout par l'envergure de ses ressources techniques, financières et de gestion, son expérience poussée à l'échelle internationale et sa volonté bien arrêtée d'évoluer sur les marchés mondiaux. Bien que la société canadienne reconnaisse aux entreprises le droit de choisir librement leurs marchés étrangers, si vous n'avez

jamais traversé la frontière américaine pour commercer à Bangor, à Burlington, à Buffalo, à Bismark, à Butte ou à Bellingham, il est peu probable que votre entreprise soit prête à faire des affaires à Bombay.

3. Les rudiments

Si vous envisagez d'exporter un produit ou un service, procurez-vous d'abord la publication « Exporting », en vente au prix de 24,95 \$ dans les librairies commerciales ou dans les magasins de fournitures de bureau. C'est un bon investissement. Cet ouvrage fait partie de la série publiée par Self Counsel Press, 1481 Charlotte Road, North Vancouver (C.-B.) V7J 1H1. S'il n'est pas vendu dans votre localité, *Books for Business*, entreprise de vente par correspondance de Toronto, au numéro de téléphone 1-800-668-9372, pourra vous en faire parvenir un exemplaire pour le prix du livre plus les frais d'expédition.

4. Les contacts

Votre démarche devrait commencer par une escale dans une agence de développement économique locale. Le numéro de téléphone se trouve dans les pages bleues de l'annuaire. Ces agences peuvent habituellement fournir de l'information sur l'exportation et des numéros de téléphone de personnes-ressources travaillant pour les bureaux commerciaux des gouvernements provinciaux et les agences de développement régional, qui sont l'Agence de promotion économique du Canada atlantique (APECA), le Bureau fédéral de développement régional - Québec, FEDNOR (nord de l'Ontario) et Diversification de l'Ouest canadien.

Ces organismes provinciaux et fédéraux ont pour mandat notamment d'aider les entreprises novices en exportation à se familiariser avec ce domaine et à se renseigner sur l'aide offerte par les gouvernements et autres organisations aux entreprises s'intéressant aux marchés mondiaux. Par exemple le gouvernement de l'Ontario offre un colloque intitulé « New to Exporting » à l'intention des nouveaux exportateurs.

Vous devriez ensuite faire escale à l'un des centres de commerce international (CCI) situés dans les métropoles provinciales. Le numéro se trouve dans les pages bleues de l'annuaire. Le responsable du commerce avec l'Inde vous indiquera les sources d'information locales et vous conseillera sur la façon de vous préparer à faire des affaires en Inde.

Il pourra par ailleurs vous suggérer des articles de nature générale sur l'Inde, publiés par la presse d'affaires, notamment le numéro de janvier 1995 de *Canadian Business*; le cahier sur l'Inde publié par *Euromoney* en mars 1995; le *Business Quarterly*, hiver 1995, de l'Université Western Ontario et le « Survey of India » du

Financial Times du 17 novembre 1995. L'agent du CCI pourra aussi vous indiquer les coordonnées du bureau de l'agence commerciale de votre province et du Centre de services aux entreprises de votre localité.

L'InfoCentre du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) vous fera parvenir sur demande plusieurs guides pratiques, dont le *Guide de l'exportateur*, les *Sources d'information sur le commerce international accessibles par voie électronique* et le répertoire des courtiers en information de 1995. (Voir les détails à l'annexe III.)

5. Sources de renseignements

Le *Canadian Guide for Researching Markets in India*, publié par un chercheur torontois spécialisé dans l'information commerciale, est une autre précieuse source de renseignements. Vous y apprendrez comment trouver et vérifier des clients indiens pour vos produits et services. Pour obtenir un exemplaire, communiquez avec McEachin & Associates Limited, au (416) 299-4556.

En plus de l'InfoCentre du MAECI, mentionné plus haut, il existe plusieurs sources de renseignements étrangères par exemple, les éditions *Financial Times*, qui ont publié récemment le livre *Doing Business in India* et le service de l'information commerciale de l'*Economist*. U.S.-India Enterprises Inc., de Silver Spring, au Maryland, a publié un ouvrage de référence pour les entreprises nord-américaines actives en Inde. Envoyez votre demande de renseignements par fax au (301) 572-7233.

La plupart des gros cabinets comptables et de gestion-conseil, comme Ernst & Young, Price Waterhouse et Arthur Andersen, ainsi que le Hongkong and Shanghai Banking Group ont publié des guides commerciaux généraux pour l'Inde. Sur le CD-ROM gratuit d'Industrie Canada « Vision^{plus} », l'Inde est mentionnée dans 186 articles différents; composez le 1-800-390-2555 pour vous le procurer. Enfin, l'hebdomadaire *India Abroad*, d'Etobicoke, en Ontario, (416-622-2600), traite de la situation politique, du commerce, des arts et du sport.

6. Études et formation

Les Canadiennes et les Canadiens qui veulent profiter pleinement de l'économie mondiale se doivent de parfaire et d'actualiser leurs connaissances. De nombreux établissements canadiens proposent une formation en commerce international. Le Forum pour la formation en commerce international (FITT) offre un programme en 8 modules dans 26 centres au Canada. Pour en savoir plus, communiquez avec le FITT, au 1-800-561-3488. La Banque de développement (anciennement la Banque fédérale de développement) offre aussi des séminaires sur le développement du commerce international et l'entrepreneurship ainsi que des conseils sur le

démarrage d'une entreprise (le numéro de la Banque se trouve dans la section du gouvernement fédéral des pages bleues dans l'annuaire téléphonique local).

Il se donne dans un grand nombre de collèges communautaires des cours en marketing international et en méthodes d'importation et d'exportation. Plusieurs universités canadiennes possèdent des Centres d'études en commerce international ou offrent un programme de maîtrise axé sur le commerce international. Renseignez-vous auprès des établissements de votre localité.

Un grand nombre d'associations industrielles et d'autres groupes comme l'Association des exportateurs canadiens et la Fondation Asie-Pacifique organisent de temps à autre des colloques sur les méthodes commerciales en Inde. Ceux-ci sont souvent annoncés dans le Globe & Mail à la section des événements ou dans le bulletin CanadExport du Ministère. Pour vous abonner, composez le (613) 996 2225.

7. Les réseaux professionnels

On entend souvent que les contacts sont la clé des contrats et que les bonnes relations font les bonnes affaires. Voilà pourquoi les chambres de commerce locales ont créé des comités du commerce international. Envisagez de vous y joindre. Plusieurs groupes, notamment à Toronto, à London, à Waterloo, à Sudbury, à Winnipeg, à Calgary et à Vancouver, ont fondé des clubs d'exportateurs. L'agent responsable du développement économique de votre municipalité pourra vous indiquer s'il y a un de ces groupes dans votre localité. Dans la négative, envisagez de vous joindre à d'autres exportateurs pour en former un. (Communiquez avec la Federation of Export Clubs Canada, a/s de DEPAG, Charles Janthur, directeur, 67, rue Yonge, pièce 1402, Toronto (Ontario) M5E 1J8; n° de téléphone : (416) 364-4112; n° de télécopieur : (416) 364-4074, pour savoir comment vous y prendre pour former un tel groupe.)

Un autre moyen de combler vos besoins en matière de formation et de réseaux professionnels, c'est d'adhérer à une organisation comme l'Association des exportateurs canadiens, (613) 238-8888, le Conseil de commerce Canada-Inde, (613) 238-4000 ou l'Indo-Canada Chamber of Commerce, (416) 224-0090. L'Association des manufacturiers canadiens, (416) 798-8000, poste 230, et le Conference Board du Canada, (613) 526-3280, offrent des programmes actifs de maillage avec l'Inde. Ces groupes permettent de rencontrer des gens du domaine qui pourront compléter les autres sources d'information mentionnées dans cette section. Votre propre association industrielle peut aussi s'avérer une source importante de renseignements dans le cadre d'une première recherche.

8. Les contacts informatiques

L'inforoute permet aussi de profiter des réseaux professionnels. Le courrier et les bulletins d'information électroniques ainsi que les groupes de discussion vous permettront d'étendre votre réseau de contacts et de découvrir de nouvelles sources d'information. Le MAECI possède un babillard électronique, où il y a un forum sur l'Inde. Pour y avoir accès, il suffit de taper J 4 à l'invite principale. On peut aussi passer par l'Internet, en adressant à « listserv@fait.gc.ca » un message renfermant la commande « `subscribe India-Nepal` ».

Il existe sur l'Internet plusieurs autres groupes de discussion et d'information tels « clari.world.asia.india » et « soc.culture.india ». L'India D-Editor est une autre bonne source de renseignements. Pour la consulter, envoyez à l'adresse « LISTSERV@INDNET.BGSU.EDU » un message, sans rien inscrire comme sujet. La première ligne du message devrait être : {Mettre ici un nom personnel composé de deux mots}

SUBSCRIBE INDIA-D nom personnel {pour s'abonner à Discussion Digest}

SUBSCRIBE INDIA-L nom personnel {pour s'abonner à News Digest}

SUBSCRIBE INDIA-E nom personnel {pour s'abonner à Economic Forum}

Le site *The Digital Silk Road of the 21st Century* du World Wide Web est une passerelle donnant accès à des informations commerciales et à des renseignements sur les marchés pour les pays asiatiques, y compris l'Inde :
<http://www.ncb.gov.sg>.

9. Votre stratégie d'entrée sur le marché

Avant de demander l'aide des bureaux du gouvernement canadien en Inde, vous devez d'abord savoir ce que vous recherchez. Qu'attendez-vous du consulat canadien à Bombay ou du haut-commissariat à New Delhi? Idéalement, vous tentez de communiquer avec une entreprise dont vous avez repéré le nom lors d'une recherche dans le but de former une coentreprise, ou alors vous avez besoin d'aide pour prendre une décision d'exportation, élaborer une stratégie d'entrée sur le marché, trouver des partenaires potentiels, etc. Ces questions se préciseront dès que vous aurez établi la stratégie de marketing international de votre entreprise.

10. Chaque chose en son temps : d'abord, une préparation soignée

Vous devrez tôt ou tard vous rendre en Inde pour bien saisir la nature de ce marché. Mais ne partez pas sans avoir fait une étude de marché. Des exportateurs d'expérience nous ont dit qu'il fallait avoir effectué de 70 à 80 % de la recherche avant de monter dans l'avion. Inclure une stratégie d'exportation dans votre plan d'entreprise constitue la première étape d'un déplacement réussi. Les recherches préalables, effectuées ici au Canada, permettront de répondre à un grand nombre

de questions sur l'Inde. Si, après une étude de marché exhaustive, il subsiste des interrogations, c'est alors qu'il conviendra de communiquer avec le haut-commissariat ou le consulat du Canada. De plus en plus, les gouvernements exigent qu'une entreprise démontre qu'elle est prête à exporter avant de lui donner accès à ses ressources de promotion commerciale. En se dotant d'une stratégie d'exportation, votre entreprise prouvera qu'elle est sérieuse et prête à se lancer sur le marché indien.

11. Aide disponible au Canada

Le Service des délégués commerciaux et les agents commerciaux peuvent vous aider plus facilement et plus rapidement au Canada. En outre, il y a ici un certain nombre d'organisations (gouvernement, ministères et organismes, associations industrielles, établissements d'enseignement, etc.) qui peuvent vous prêter main-forte. Premièrement, les agents des organismes de développement économique locaux. Ensuite, les ministères provinciaux de l'industrie et du commerce, les centres de commerce international que l'on trouve d'un bout à l'autre du pays et, dans chaque province, les Centres de services aux entreprises canadiennes, mis sur pied par le gouvernement fédéral en collaboration avec les administrations provinciales.

Ces organisations peuvent aussi vous renseigner sur les formalités et les critères d'admissibilité au PDME et aux programmes de coopération industrielle de l'ACDI. En outre, toutes les grandes banques à charte ont des sections de financement des opérations commerciales/du commerce international, à même de fournir des renseignements et des conseils sur leurs services et deux — la Banque de Nouvelle-Écosse et la Banque Toronto-Dominion — possèdent des succursales en Inde. La State Bank of India, quant à elle, a des succursales à Toronto et à Vancouver et pourra vous prêter assistance dans certains cas.

Enfin, vous pouvez communiquer par PC, par modem ou par téléphone avec le centre multiservices électronique du MAECI à Ottawa, qui donne accès au service téléphonique de l'InfoCentre, au service interactif de renseignements par télécopieur, Faxlink, au babillard électronique et au site sur le World Wide Web. Pour rejoindre le service téléphonique de l'InfoCentre du MAECI, il suffit de composer le 1-800-267-8376. Toutes ces organisations distribuent le « Carnet de route pour l'exportation et le financement des exportations », publié par le gouvernement fédéral en collaboration avec l'Association des banquiers canadiens, qui renferme les noms et adresses de contacts dans les banques à charte, au MAECI, à la Société pour l'expansion des exportations et à la Corporation commerciale canadienne, ainsi qu'aux centres de commerce international.

12. S'associer à un partenaire indien

En Inde, les relations d'affaires revêtent un aspect très personnel et il est courant de s'associer avec un partenaire local pour entrer sur le marché. En fait, le succès de l'entreprise dépendra surtout du choix d'un partenaire local. C'est pourquoi il importe de bien choisir. Les entreprises désireuses de former une association avec un partenaire dans un pays quelconque peuvent se procurer à l'InfoCentre du MAECI le livret « Pour établir de bonnes alliances stratégiques » accompagné d'une vidéocassette, qui renferme une liste des qualités à rechercher chez un partenaire éventuel. L'Agence canadienne de développement international a publié « Travailler avec un partenaire indien », que vous pouvez vous procurer en communiquant avec le Centre de formation interculturelle, ACDI, 200, promenade du Portage, Hull (Québec), K1A 0G4 (n° de télécopieur : (819) 997-5563).

Dans la plupart des cas, l'entreprise qui envisage de s'associer avec un partenaire indien devra recourir aux services d'un avocat. Votre conseiller juridique vous recommandera de consulter le répertoire Hubbell, qui donne une liste d'avocats indiens spécialisés dans le droit commercial international. Un ouvrage de référence classique et détaillé sur la pratique du droit commercial international est le *Schmitthoffs Export Trade : The Law and Practice of International Trade*, de C.M. Schmitthoff, 9^e édition, Stevens & Sons, Londres, 1990.

13. Poussez plus avant la recherche!

Chaque heure que vous consacrerez à la recherche ici vous permettra d'accroître la rentabilité de votre séjour en Inde. Que vous fassiez vos recherches à la bibliothèque ou par téléphone, en vous entretenant avec des contacts, fournisseurs, conseillers ou d'autres sources d'information au Canada, ou encore, comme cela se fait de plus en plus, sur les réseaux électroniques, vous aurez une idée plus précise des débouchés à saisir et des obstacles à surmonter; ainsi, votre voyage et votre visite au consulat ou au haut-commissariat seront d'autant plus productifs.

14. Pour communiquer avec un conseiller commercial canadien en Inde

Les entreprises canadiennes sont en train de découvrir les nombreux débouchés du marché indien. Les bureaux commerciaux du gouvernement du Canada en Inde ont reçu plus de 700 gens d'affaires canadiens en 1994, et tout porte à croire que ce nombre sera supérieur en 1995. En outre, les demandes de renseignements ont décuplé. Les agents doivent prioritairement aider les gens d'affaires fraîchement débarqués, qui sont là devant eux. Pourtant, depuis deux ans, les ressources consacrées à la fourniture de renseignements et à l'accueil des visiteurs ont à peine augmenté. C'est pourquoi les gens d'affaires doivent se disputer l'attention des conseillers commerciaux au consulat et au haut-commissariat. Que vous

transmettiez votre demande par téléphone, par la poste ou par télécopieur, assurez-vous qu'elle est complète et ne demandez que des renseignements disponibles nulle part ailleurs, pour qu'on y accorde toute l'attention voulue.

15. L'attention qui vous est due

Savez-vous quelle information vous recherchez? Nous vous conseillons surtout de poser des questions précises au conseiller commercial. À la question « Quel marché y a-t-il pour...? », un conseiller commercial répondra probablement par une autre question, vous demandant de fournir des détails sur votre entreprise et ses objectifs. Veillez par conséquent à préciser dans votre demande les renseignements que vous recherchez et à mentionner les recherches et études de marché déjà effectuées, votre stratégie d'entrée sur le marché, les renseignements ou détails que vous n'avez pu obtenir. Si vous fournissez une description de votre produit, indiquez au conseiller commercial dans quel but vous l'avez fait et quel usage vous souhaitez qu'il en fasse. Enfin, n'oubliez pas de faire un suivi.

Un récent lauréat du Prix d'excellence à l'exportation canadienne, une PME qui exporte plus de 90 % de ses produits à l'extérieur de l'Amérique du Nord, se fait un devoir de faire appel aux services d'un conseiller commercial dès que son entreprise envisage de se lancer sur un nouveau marché. Pour lui faciliter la tâche, l'entreprise lui remet une foule de documents. Le fait de le considérer comme un « partenaire » et membre de l'équipe favorise les rapports entre l'entreprise et le conseiller commercial, qui a alors à coeur le succès de l'entreprise. Que fait votre entreprise à cet égard?

16. Le mot de la fin

Le secret d'une démarche réussie consiste premièrement à faire soi-même le plus de recherches possibles, puis à exploiter toutes les ressources documentaires ici au Canada et enfin à savoir optimiser les services des conseillers commerciaux. Par leur statut diplomatique, les conseillers commerciaux à l'étranger ont accès à une information commerciale et à des renseignements sur les marchés qui ne sont pas disponibles au Canada. Ils sont à même de fournir les coordonnées de contacts locaux et, au besoin, d'intercéder en votre faveur auprès de certains décideurs. Côté pratique, ils sont très bien placés pour se renseigner sur ce que fait la concurrence et obtenir des détails comme les critères des acheteurs, la réputation, les bons contacts et l'efficacité des agents et distributeurs.

Il n'est avantageux ni pour vous ni pour lui que le conseiller commercial recherche de l'information que vous pourriez vous procurer à une bibliothèque locale. Pour vous servir efficacement, le conseiller commercial doit savoir que votre entreprise est prête à exporter en Inde; vos recherches exhaustives sur le marché visé le lui prouveront.

C. LES RAPPORTS CANADA-INDE

I. Introduction

Cette section résume les aspects des rapports Canada-Inde qui auront une incidence sur la stratégie canadienne de développement économique et d'expansion du commerce. Sont d'abord examinés les changements survenus en Inde et les débouchés possibles sur ce marché : comment l'Inde « nouvelle » a évolué, quel est le potentiel général du marché et quelles réformes économiques ont été mises en place. Vous y trouverez également une description des liens commerciaux entre le Canada et l'Inde ainsi que des programmes d'expansion commerciale des organisations canadiennes et indiennes, tant publiques que privées. Le tout se termine par une étude de la situation financière de l'Inde.

II. L'Inde nouvelle

Lorsque le gouvernement minoritaire (parti du Congrès) (I) du Premier ministre Narashimha Rao est entré en fonctions en juin 1991, les observateurs étaient peu nombreux à penser que le premier ministre pourrait se maintenir au pouvoir pendant plus de six mois ou que le gouvernement pourrait se rendre à la fin de son mandat de cinq ans. Plus de quatre ans plus tard, force est de constater que le premier ministre Rao a réussi à déjouer ses opposants. Il est encore à la tête d'un gouvernement qui détient une faible majorité au Parlement. Son parti a récemment subi un certain nombre de revers à l'occasion d'élections tenues par les États, ce qui crée des problèmes en son sein. L'on s'attend toutefois à ce que le premier ministre Rao dispute l'élection nationale de 1996.

En juillet 1991, le premier ministre Rao a adopté un programme de réformes économiques, commerciales et industrielles, alors que le pays était acculé à la faillite, pour la première fois depuis son accession à l'indépendance. Depuis lors, l'Inde a radicalement transformé sa philosophie économique; elle est passée d'une économie planifiée en circuit fermé réductrice d'importations à une économie de libre marché, davantage ouverte sur le monde.

L'Inde a pratiquement aboli son fameux « permis Raj », qui était une source de frustration, tant pour les exportateurs que pour les éventuels investisseurs; aujourd'hui, la roupie indienne est une monnaie entièrement convertible aussi bien pour les comptes fournisseurs que pour les comptes courants; et fait encore plus important, les attitudes ont changé et l'on croit maintenant que l'économie indienne possède tous les atouts nécessaires pour s'imposer sur la scène internationale. Le rythme et la teneur de la réforme sont en grande partie le fruit des efforts de

Manmohan Singh, le ministre des Finances, qui a courageusement poursuivi son objectif en dépit de l'opposition intérieure (y compris celle émanant du parti du Congrès lui-même). Les budgets qu'il présente traduisent la nécessité d'établir un équilibre entre les moyens de stimuler la croissance économique et les moyens d'atténuer les pressions sociales.

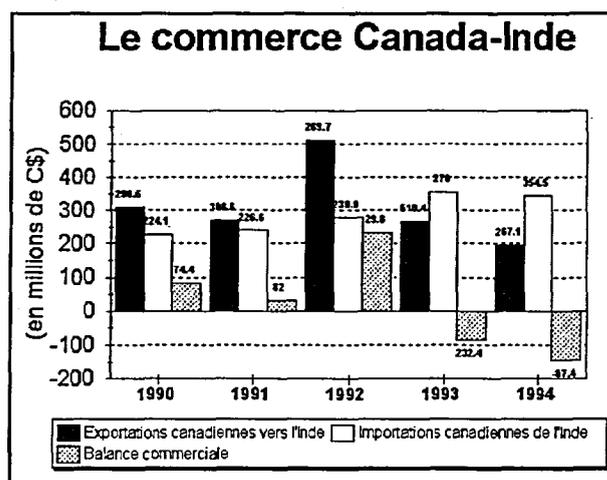
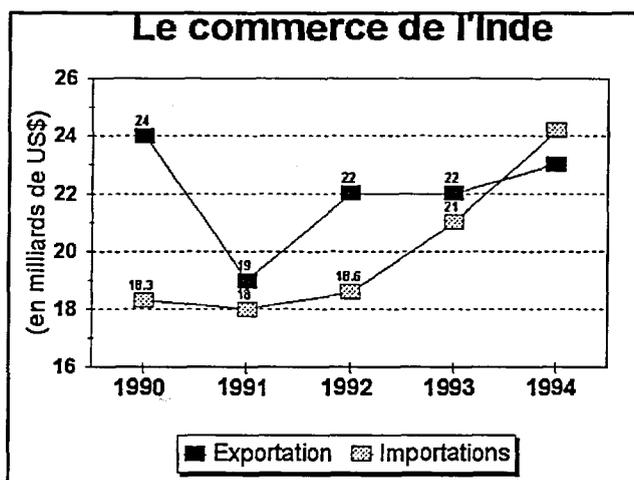
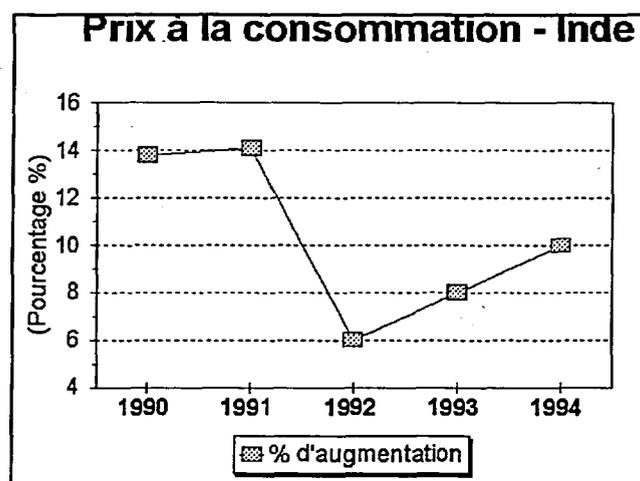
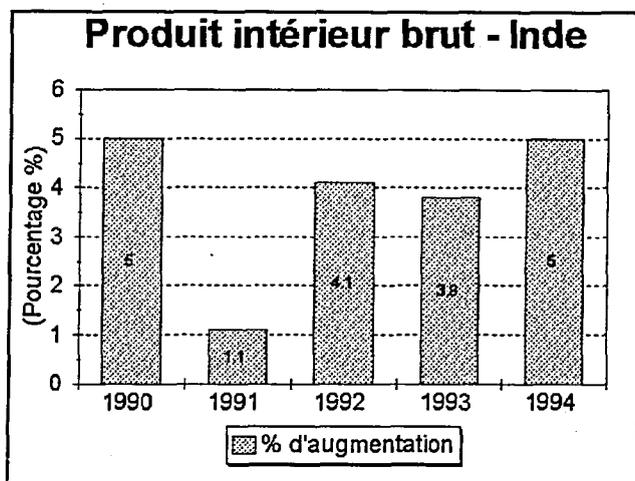
Malgré l'opposition qu'ont suscitée les réformes économiques du gouvernement, le premier ministre Rao a indiqué qu'il n'avait pas l'intention de faire marche arrière pour ce qui est des réformes entreprises à ce jour et que d'autres réformes suivraient. Comme les deux grands partis souscrivent au programme de réformes, la plupart des analystes considèrent que ces réformes sont irréversibles. Les réactions favorables des autres pays au programme de réforme de l'Inde et le grand potentiel de croissance économique de ce pays suscitent présentement l'intérêt de la communauté internationale des gens d'affaires. Au fur et à mesure que l'Inde prendra conscience des avantages que peuvent représenter la technologie et les capitaux des pays étrangers, les gens d'affaires et le gouvernement reconnaîtront qu'il est important d'innover et de prendre des risques s'ils veulent que l'Inde connaisse une croissance égale à celle de ses voisins de l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est (ASEAN).

III. Le potentiel du marché

La coopération commerciale indo-canadienne peut prendre des proportions énormes sur le marché indien, car l'Inde est pour ainsi dire le plus grand marché au monde qui n'ait pas encore été exploité. Le PIB de l'Inde (250 milliards de dollars américains) fait de ce pays la dixième économie du monde et le situe en sixième place pour ce qui est des mesures de parité du FMI en regard du pouvoir d'achat. L'Inde possède une classe moyenne montante d'entre 150 et 250 millions de personnes, de plus en plus riche et de mieux en mieux informée. À peine la moitié des ressources agricoles et minérales du pays est présentement exploitée.

En outre, l'Inde a beaucoup à faire pour améliorer ses infrastructures. À l'instar de beaucoup de ses voisins, elle pourrait fort bien devenir un nouveau « dragon asiatique ».

Le potentiel du marché a de plus en plus tendance à se traduire par des indicateurs économiques fort révélateurs : l'Inde n'aura pas besoin d'un second prêt du FMI et elle est train de rembourser le prêt de 1991 avant échéance. En 1994, le taux de croissance du PIB est retombé à 5 %, à savoir le niveau de 1990, et il devrait atteindre 5,5 % en 1995. Le taux d'inflation, qui frôlait les 17 %, a été ramené à moins de 10 % (8,5 % en novembre 1995). Depuis juillet 1991, plus de 2 300 nouvelles offres de collaboration étrangère, d'une valeur approximative de 2,5 milliards de dollars, ont été approuvées.



Outre l'énorme potentiel de marché et les indices économiques favorables, certains facteurs historiques facilitent les affaires en Inde et rendent le marché indien attrayant. L'Inde a prouvé sa détermination à faire respecter la liberté et les principes démocratiques, ainsi que la liberté de la presse. Le pays possède un système judiciaire raffiné et indépendant, fondé sur le droit britannique, et qui a le pouvoir de renverser les décisions du gouvernement. L'usage de l'anglais est répandu dans le pays; c'est la langue des affaires et du commerce. L'Inde possède un système bancaire très développé et le secteur privé compte 125 années d'existence. Les institutions financières et le marché financier sont en place depuis un siècle; le pays possède 22 bourses des valeurs mobilières. Un système de distribution complexe permet de prendre livraison d'un produit à la porte de la manufacture et de l'acheminer vers le village le plus éloigné. Le secteur des services dispose d'un personnel qualifié parmi lequel on trouve des avocats, des

comptables, des informaticiens et des ingénieurs. L'Inde dispose également d'une vaste main-d'oeuvre peu coûteuse, mais très bien formée.

IV. Les réformes économiques

Le gouvernement indien a modifié de manière radicale ses politiques financières, commerciales et industrielles qui visent à accélérer la croissance économique et à accroître la compétitivité du pays sur le marché international. Voici un résumé des principales réformes :

La réforme des opérations de change - La roupie a été dévaluée de 24 % en 1991 et, depuis ce temps, les clauses restrictives contenues dans la Loi sur les règlements des opérations de change ont été abolies. La roupie est maintenant entièrement convertible aussi bien pour les comptes fournisseurs que pour les comptes courants.

La réforme des importations - Le taux maximal des droits a été réduit de 350 % à 50 % et, dans les faits, la moyenne pondérée est de beaucoup inférieure à ce pourcentage. Les droits à l'importation devraient être abaissés à 25 % d'ici 1998. De plus, sauf pour 3 catégories de marchandises prohibées et 12 catégories de marchandises réglementées, les licences d'importation, source notoire de tracasseries administratives, ont presque toutes été abolies.

La réforme des investissements - Les sociétés étrangères reçoivent automatiquement l'autorisation d'avoir une participation au capital de 51 % dans 36 secteurs prioritaires et, dans de nombreux cas, les autorités ont accepté que les capitaux propres étrangers représentent 100 % des placements en portefeuille.

La privatisation - Le gouvernement a souscrit à un programme de désinvestissement partiel des unités de son secteur public. Il a ouvert aux entreprises privées les secteurs de la production d'énergie, des télécommunications, et des routes et ponts à péage.

La réforme fiscale - L'objectif ultime est d'avoir un système fiscal qui soit simple, à large assiette, bien administré, et de fixer un taux d'imposition modéré. À ce jour, les taux d'imposition des sociétés et des particuliers ont été considérablement réduits. Ainsi, l'impôt sur les gains en capital est passé de 40 % à 20 %, et l'impôt sur les sociétés de 50 % à 40 %.

L'Organisation mondiale du commerce (OMC) - En 1994, l'Inde a signé les ententes commerciales issues de l'Uruguay Round, entérinées dans la nouvelle Organisation commerciale du commerce. Résultat, la propriété intellectuelle sera beaucoup mieux protégée. Par exemple, la Loi indienne sur les brevets sera modifiée de manière à

reconnaître des brevets de 20 ans sur des produits et à inclure les secteurs des produits alimentaires, pharmaceutiques et chimiques. L'Inde a accepté de consolider plus de 60 % de ses listes tarifaires industrielles et de ramener ces tarifs de leur niveau actuel de quelque 65 % à 32 %. Les prescriptions relatives aux résultats à l'exportation pour les investisseurs étrangers ont été abolies. Le secteur des services a, lui aussi, été libéralisé et les services font partie, pour la première fois, d'une entente multilatérale. L'ouverture du secteur des services et la protection accrue des droits de propriété intellectuelle faciliteront l'accès au marché indien aux entreprises canadiennes, et celles-ci seront plus portées à investir le marché de l'Inde.

La réforme environnementale - L'Inde s'est également lancée dans une réforme environnementale depuis 1991. La nouvelle stratégie gouvernementale de réduction de la pollution comprend entre autres les mesures suivantes : tenir compte des aspects économiques et environnementaux dans la planification du développement; chercher surtout à prévenir la pollution en appliquant le principe du pollueur-payeur; et inciter les entreprises à utiliser des technologies propres afin de stimuler l'innovation technologique.

Le gouvernement a grandement favorisé la concurrence interne et l'accès du marché aux entreprises étrangères. On estime cependant que cela peut prendre plusieurs années encore avant que toutes les mesures de réforme soient mises en oeuvre. C'est un changement de mentalité qui s'opère actuellement en Inde, mais cela ne peut se faire en un jour. Il serait toutefois étonnant que les mesures fondamentales mises en avant dans le programme de libéralisation économique soient retirées. Cette situation continuera de créer des possibilités de commerce fort stimulantes pour le Canada.

V. Les relations commerciales Canada-Inde

Le Canada et l'Inde ne sont pas d'importants partenaires commerciaux. Nos exportations respectives ne représentent qu'environ un pour cent des exportations totales de chacun de nos deux pays. Dans les années 1970, le Canada était en fait le troisième partenaire commercial de l'Inde, notamment grâce aux exportations de blé canadien vers ce pays. Parmi les autres exportations de produits de base figuraient le papier journal, la potasse et le soufre. Les exportations du Canada en Inde ont toutefois connu une forte baisse lorsque l'Inde a effectué sa révolution verte et entrepris de chercher d'autres sources moins coûteuses d'approvisionnement en produits de base. En 1991, année au cours de laquelle les importations de l'Inde étaient à leur plus bas à cause des difficultés de change, nos exportations vers ce pays ont chuté à 290 millions de dollars, près de la moitié du niveau atteint en 1985.

Contrairement au commerce bilatéral du Canada avec d'autres pays d'Asie en développement, nos exportations vers l'Inde étaient principalement des produits à faible valeur ajoutée, même si l'assistance financière accordée par l'ACDI et par la SEE à d'importants projets de production d'énergie et de charbon a permis d'augmenter considérablement les exportations d'équipement et de machinerie en Inde vers la fin des années 1980.

Par contre, les exportations de l'Inde au Canada n'ont cessé d'augmenter, l'Inde étant devenue entre autres l'un de nos principaux fournisseurs de tissus et vêtements. Cette situation comportait toutefois un désavantage, car le Canada a dû négocier avec l'Inde plusieurs ententes de restriction des exportations de textile afin d'éviter de nuire à l'industrie canadienne.

Grâce à la libéralisation de l'économie — et à une vente importante de blé à l'Inde en 1992, la première en près de dix ans — les exportations canadiennes vers l'Inde ont augmenté de 75 %, atteignant un montant record de 510 millions de dollars, et l'Inde est devenue l'un des 20 principaux destinataires des exportations canadiennes. La même année, les exportations de l'Inde vers le Canada ont grimpé de 16 %, atteignant le montant record de 278 millions de dollars, pour des échanges bilatéraux totaux de près de 800 millions de dollars. Mais durant les deux dernières années, nos exportations vers l'Inde ont connu une baisse considérable, aucune vente importante de marchandises n'ayant été conclue avec ce pays. Toutefois, nos exportations pour 1995 semblent prometteuses, car elles se sont élevées à 316 millions de dollars au cours des neuf premiers mois de l'année. En outre, les investissements canadiens en Inde ont été multipliés par huit pendant les huit premiers mois de 1995, par rapport à l'ensemble de l'année 1994.

Le nombre croissant de réussites canadiennes en Inde indique que les entreprises canadiennes commencent maintenant à lorgner du côté de l'économie indienne, récemment libéralisée. Les petites et moyennes entreprises du Canada ne voient plus l'Inde du même oeil depuis la signature de nouveaux contrats de coentreprises dans ce pays. Les sociétés canadiennes de services obtiennent de plus en plus de contrats dans le secteur de la consultation et, comme leur présence locale va en s'accroissant, ces contrats sont parfois de longue durée. À ce jour, plus de 120 ententes de collaboration industrielle Inde-Canada ont été conclues, dans des domaines aussi variés que l'aviculture, l'entretien des aéronefs, les services éducatifs, la bijouterie fantaisie, les télécommunications, l'équipement de production d'énergie, les pièces d'automobile, les systèmes d'information géographique et la transformation des huiles alimentaires. Le nombre de bureaux commerciaux canadiens à New Delhi a également augmenté, passant de 7, il y a un an et demi, à 50 aujourd'hui. Il s'agit d'une performance remarquable, très encourageante pour l'avenir.

VI. Les programmes et les intervenants canadiens

Cette section passe en revue tous les programmes liés au commerce et décrit brièvement les activités courantes des principaux intervenants canadiens en Inde. Plusieurs ministères fédéraux, tous les gouvernements provinciaux et de nombreuses organisations du secteur privé participent, à des degrés divers, à la création de liens commerciaux entre le Canada et l'Inde. L'un des objectifs de l'initiative Pleins feux sur l'Inde est de réduire le chevauchement et d'accroître l'efficacité de ces programmes. (Voir le tableau de renvois et la liste des contacts à l'annexe 3.)

Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) - Au sein du gouvernement fédéral, le MAECI a pour mandat de stimuler le commerce international. La Direction de l'Asie du Sud (PSA) de ce ministère est le principal point de contact pour obtenir des renseignements sur le commerce et l'investissement avec l'Inde. Elle administre et coordonne le programme d'expansion du commerce et de l'investissement offert par l'intermédiaire des missions à New Delhi et à Bombay. Les directions de promotion du commerce international du MAECI offrent des renseignements sectoriels et administrent l'ensemble des fonds de promotion du commerce, y compris le Programme de développement des marchés d'exportation (PDME). Il y a dans chaque province des Centres de commerce international qui fournissent des renseignements sur les programmes et services. De plus, le MAECI dispose de douze agents, dont le haut-commissaire, à New Delhi et au consulat de Bombay. Ces agents mettent en oeuvre le programme de promotion du commerce et des investissements en Inde et fournissent à l'industrie canadienne de l'information commerciale et des renseignements sur les marchés.

L'Agence canadienne de développement international (ACDI) - Le mandat de l'ACDI est d'appuyer le développement durable afin de réduire la pauvreté et de contribuer à l'instauration d'un monde plus sûr, plus équitable et plus prospère. La Direction de la coopération industrielle et le programme bilatéral de la Direction de l'Asie financent des activités qui visent cet objectif. Le secteur privé canadien participe à l'exécution de ces programmes par le truchement de coentreprises et par l'approvisionnement direct de l'Inde en produits et services canadiens. La Direction de la coopération industrielle encourage les sociétés canadiennes à établir des liens à long terme avec l'Inde et à élaborer, avec des partenaires et des clients indiens, des projets commercialement viables ayant davantage de répercussions sur le développement. En Inde, le cadre d'action de l'ACDI comporte des programmes de développement dans les trois domaines suivants : l'environnement, la réforme économique et sociale, et l'expansion du secteur privé de l'Inde. Le programme bilatéral a pour but de promouvoir l'échange mutuellement avantageux d'écotechnologies dans le secteur de la gestion de l'eau et des ressources. Ce programme s'intéresse également au rôle que peuvent jouer le gouvernement et les

institutions dans l'adoption d'orientations favorables à l'expansion du secteur privé, à la coopération industrielle et à la croissance économique durable et équitable.

La Société pour l'expansion des exportations (SEE) - La SEE a joué un rôle actif dans le soutien fourni aux activités des sociétés canadiennes en Inde. Elle fournit divers types d'aide à l'exportation, notamment des prêts directs aux acheteurs étrangers, une assurance à court et moyen terme sur les comptes clients étrangers et les cautionnements d'exécution ainsi qu'une assurance-investissement à l'étranger. Elle reçoit maintenant des demandes émanant d'exportateurs canadiens dans une gamme étendue d'industries, et elle manifeste un grand désir d'augmenter ses activités en Inde. Une forte croissance est prévue pour les exportations canadiennes dans ce pays et la SEE va continuer de jouer un grand rôle dans cette croissance.

Environnement Canada - De manière générale, l'expertise d'Environnement Canada dans certains secteurs de l'environnement a aidé différents ministères et organismes fédéraux à faire progresser le développement durable. Ses rapports directs avec l'Inde ont consisté en des échanges d'information. Récemment, Environnement Canada s'est toutefois intéressé davantage à l'Inde dans le contexte du changement climatique et de la diminution de la couche d'ozone, causés respectivement par les fortes émissions à effet de serre et la production et la consommation élevées de substances qui appauvrissent l'ozone, de ce pays. Des représentants de divers niveaux d'Environnement Canada et du ministère indien de l'Environnement et des Forêts (MEF) ont eu dernièrement des discussions sur l'environnement et le développement durable. Ces discussions concernaient notamment les échanges d'informations et la formation. Environnement Canada organise actuellement, conjointement avec le MEF et l'industrie indienne, une série d'ateliers destinés aux petites et moyennes entreprises de ce pays. Ces ateliers ont pour objet de leur faire prendre conscience du problème de la détérioration de la couche d'ozone, tout en leur présentant les nouvelles technologies de substitution en vue de réduire l'utilisation des substances qui attaquent la couche d'ozone.

Industrie Canada - Le mandat d'Industrie Canada est d'offrir un soutien aux entreprises canadiennes et de favoriser leur compétitivité sur le marché international. Grâce à sa connaissance approfondie de chacun des secteurs et à ses relations d'étroite collaboration avec l'industrie canadienne, Industrie Canada a pour rôle d'élaborer des stratégies sectorielles dans le cadre des initiatives canadiennes visant à stimuler le commerce international. À titre d'exemple, Industrie Canada a aidé les fabricants canadiens de matériel d'exploitation du pétrole et du gaz naturel à se créer un important marché d'exportation en Inde. De plus, dans le secteur de l'électricité, Industrie Canada a établi un protocole d'entente entre l'Association des manufacturiers d'équipement électrique et électronique du Canada et son

homologue indienne. Industrie Canada offre une assistance directe aux entreprises canadiennes engagées dans des activités de commerce international.

Ressources naturelles Canada - Les sciences de la terre et les secteurs des minéraux et des métaux de Ressources naturelles collaborent avec le gouvernement et l'industrie minière de l'Inde à l'élaboration d'une politique bilatérale portant sur les relations scientifiques et techniques. Cette initiative a pour objectif d'appuyer la promotion des services, des techniques et du matériel canadiens destinés à l'industrie des mines et des minéraux, notamment en ce qui concerne les produits relatifs à l'environnement.

Le Bureau canadien de transfert de technologies et de formation sur l'environnement (BCFE) - Le BCFE a été créé en mai 1992 pour répondre à la priorité mondiale accordée à l'échange de technologies environnementales. La principale fonction du BCFE est d'aider les organisations et les entreprises étrangères à se familiariser avec les technologies canadiennes qui ont des applications environnementales et à développer leurs propres capacités technologiques. À cette fin, le BCFE entreprend des projets où les besoins internationaux sont jumelés aux compétences canadiennes, et travaille de concert avec les organisations de l'ONU et les institutions financières internationales (IFI) qui participent à des programmes d'échange de technologies.

La Corporation commerciale canadienne (CCC) - La CCC, une société d'État qui relève du ministère des Travaux publics et Services gouvernementaux, a été créée afin de favoriser l'établissement de relations commerciales entre le Canada et les autres pays. Son rôle est de faciliter les échanges internationaux et elle est le maître d'oeuvre pour ce qui concerne la vente de produits et services canadiens aux gouvernements étrangers, aux organismes internationaux ainsi qu'aux acheteurs autorisés du secteur privé. Au nom du gouvernement canadien, la CCC garantit aux acheteurs que le contrat sera exécuté conformément aux modalités et conditions établies. Elle a mis en place un partenariat avec les principales banques canadiennes dans le cadre duquel celles-ci établissent des projets de lignes de crédit pour les exportateurs approuvés, jusqu'à un maximum de 2 millions de dollars par exportateur, lesquels peuvent les utiliser pour leur fonds de roulement avant les expéditions.

Le gouvernement de l'Alberta - En 1993, le gouvernement de l'Alberta a ouvert un bureau à New Delhi. La principale fonction de ce bureau est d'appuyer les activités des sociétés albertaines en Inde.

Le gouvernement de la Colombie-Britannique - La British Columbia Trade Development Corporation s'intéresse de plus en plus au marché indien, qu'elle considère comme un important nouveau marché. Actuellement, elle concentre ses

efforts sur quatre secteurs : l'énergie, l'agro-alimentaire, la production de films et de vidéos et l'environnement.

Le gouvernement de l'Ontario - Le ministère ontarien du Développement économique, du Commerce et du Tourisme (MDECT) a la principale responsabilité de repérer des occasions d'affaires en Inde pour le compte des entreprises ontariennes. La société ontarienne de commerce international, un organisme du MDECT, a du personnel qui s'occupe de trouver et d'aider des sociétés pour mener sur le marché indien des projets commerciaux déterminés. D'autres ministères ontariens, comme celui des Transports qui appuie activement les efforts de nombreuses sociétés de transport de cette province, entretiennent aussi des relations avec l'Inde. Le programme des ambassadeurs commerciaux de l'Ontario soutient également les entreprises ontariennes dans leurs initiatives de commercialisation et d'élaboration de projets en Inde en fournissant aux chefs d'entreprise une garantie des capacités des sociétés.

Le Conseil commercial Canada-Inde - Le Conseil commercial Canada-Inde est une association de sociétés canadiennes intéressées à faire des affaires en Inde, qui bénéficie du soutien de la Direction de la coopération industrielle de l'ACDI. Le rôle du Conseil est d'accroître la présence des entreprises canadiennes en Inde grâce à l'exécution d'un programme de diffusion d'information et de consultations individuelles pour les sociétés qui souhaitent pénétrer le marché indien. Le Conseil commercial Canada-Inde est l'homologue canadien de la Fédération indienne des chambres de commerce et de l'industrie (FICCI) et de l'Association indienne des chambres de commerce pour le Conseil de commerce mixte Canada-Inde.

L'Association des manufacturiers canadiens - L'Association des manufacturiers canadiens, qui est un réseau commercial avec pignon sur rue d'un bout à l'autre du Canada, reçoit une aide de la Direction de la coopération industrielle de l'ACDI afin d'encourager ses membres à profiter des débouchés qu'offre l'Inde. Grâce aux contacts qu'elle entretient en Inde, l'Association est en mesure de guider les premiers pas des entreprises canadiennes dans ce pays et de les aider à y trouver des partenaires pour former des coentreprises. L'Association a signé un protocole d'entente avec la Confédération des industries indiennes (CII).

La Fondation Asie-Pacifique du Canada (FAPC) - La FAPC est une organisation sans but lucratif qui cherche à faire connaître l'Asie au Canada, et inversement. Un des objectifs de la FAPC est de sensibiliser les Canadiens au riche éventail de débouchés commerciaux qui s'offrent en Inde, en organisant à cette fin des conférences et des séminaires à l'échelle du Canada.

Le Conseil canadien des chefs d'entreprises - Chaque année, le Conseil canadien des chefs d'entreprises organise deux visites de gens d'affaires en vue dans des pays cibles. Le Conseil a désigné l'Inde comme son marché de choix pour 1995.

Le Conference Board du Canada - Le programme de liaison en matière de politiques économiques et commerciales du Conference Board est financé par l'ACDI; ce programme s'intéresse surtout à des projets de recherche appliquée dans le domaine économique. Il vise à aider les instituts indiens et canadiens de recherche appliquée à contribuer à l'élaboration des politiques d'intérêt mutuel. Un certain nombre d'institutions canadiennes et indiennes travaillent de concert à la réalisation d'une vaste gamme de projets de recherche appliquée. Une série de séminaires et d'ateliers ont eu lieu au Canada, et l'on peut se procurer des publications en s'adressant au Conference Board.

L'Association canadienne des industries de l'environnement - L'Association canadienne des industries de l'environnement joue un rôle de premier plan dans la promotion des débouchés possibles en Inde pour les entreprises canadiennes spécialisées en environnement.

VII. Les programmes et les intervenants indiens

L'Inde possède un réseau bien organisé d'institutions qui appuient les gens d'affaires du pays dans leurs projets. Voici une liste détaillée des institutions indiennes qui ont des programmes canadiens.

Il existe en Inde trois organisations parapluies qui offrent des services d'information, de conseils, de consultation et de représentation à l'industrie et au gouvernement : la Confédération indienne de l'industrie, la Fédération indienne des chambres de commerce, et l'Association indienne des chambres de commerce et de l'industrie.

La Confédération indienne de l'industrie (CII) - La CII est considérée comme une organisation industrielle jouissant d'une bonne réputation et reconnue pour son professionnalisme. Elle compte 2 600 sociétés membres — de petites, moyennes et grandes entreprises, des secteurs public et privé, dont le capital engagé totalise plus de 21 milliards de dollars américains et qui emploient au-delà de 2 millions de personnes. La CII est la principale organisation homologue de l'Association des manufacturiers canadiens en Inde. À l'occasion, les deux organisations collaborent afin de promouvoir les intérêts mutuels de leurs membres. En outre, la Confédération indienne de l'industrie est en train d'élaborer un programme qui bénéficie de l'assistance technique bilatérale de l'ACDI; ce programme a pour but de créer un Service de gestion de l'environnement au sein de la Confédération afin de promouvoir un développement industriel plus durable en Inde. La Confédération travaille également en étroite collaboration avec le Conference Board du Canada afin d'étudier les aspects politiques qui ont des répercussions sur le secteur privé.

L'Association indienne des chambres de commerce et de l'industrie (ASSOCHAM) - L'ASSOCHAM est la plus ancienne organisation cadre de l'Inde. Son rôle principal consiste à faire valoir les points de vue de ses membres auprès du gouvernement et du public, mais elle agit également, conjointement avec la Fédération indienne des chambres de commerce et de l'industrie, à titre d'organisme de liaison entre les gens d'affaires de l'Inde et des pays étrangers. Ainsi, les deux associations sont les organismes d'accueil indiens pour le Conseil commercial Canada-Inde.

La Fédération indienne des chambres de commerce et de l'industrie (FICCI) - La FICCI est en quelque sorte l'image inversée de l'ASSOCHAM; de fait, ses membres sont issus de la même sous-structure de base, soit celle des chambres de commerce régionales, des associations industrielles, des établissements de formation professionnelle et des entités constituées en sociétés. Il existe des liens institutionnels entre la FICCI et la Chambre de commerce du Canada, chacune assumant, dans son pays, le rôle d'organisation cadre pour la Chambre de commerce internationale.

Le Club indo-canadien des gens d'affaires (ICBC) - Fondé en novembre 1991 avec pour mandat de favoriser le rapprochement entre les milieux des affaires indien et canadien, l'ICBC s'est récemment constitué en société. Le Club compte 400 membres et possède des sections à New Delhi et à Bombay. Le haut-commissariat diffuse un bulletin bimensuel de l'ICBC.

L'Association indienne des écoles de gestion (IAMS) - Les écoles de commerce du Canada et de l'Inde sont liées par un programme d'entraide auquel participent le Consortium canadien des écoles de gestion (CCEG) et l'IAMS. Ces deux organismes travaillent actuellement à l'élaboration d'une entente de collaboration visant à faciliter les rapports entre les institutions indiennes de gestion et les sociétés locales et, par ricochet, avec les entreprises privées canadiennes.

La Banque import-export de l'Inde (EXIM) - L'EXIM offre un soutien financier aux sociétés indiennes afin de favoriser la collaboration avec des sociétés étrangères, particulièrement sous forme de coentreprises. La Banque s'est déclarée prête à aider des sociétés canadiennes à trouver des partenaires en Inde et examine la possibilité de collaborer plus étroitement au programme CIDA INC.

VIII. L'environnement financier

Comme le gouvernement indien a mis en marche des mesures visant à réformer les secteurs commercial et financier, le milieu financier traverse une période de transformation. Le retrait de nombreuses restrictions s'appliquant aux importations et aux investissements, la réduction des droits de douane et les encouragements à l'investissement sont autant de mesures qui se répercutent sur les investissements

et sur le financement des exportations. En outre, le gouvernement a privatisé bon nombre de ses organismes, qui sont devenus des sociétés par actions ou à responsabilité limitée. Les garanties absolues données par le gouvernement central ont été beaucoup réduites et on prévoit qu'elles le seront encore davantage. L'accord des Cinq d'Helsinki et la plus grande viabilité commerciale des projets en Inde devraient avoir pour effet de réduire la nécessité d'obtenir du crédit à taux préférentiel.

Afin de profiter des récents changements, de nombreuses sociétés étrangères et multinationales ont accepté d'étendre leurs opérations à l'Inde ou sont sur le point de pénétrer ce marché. Des banques d'investissement réputées de New York et de Londres sont maintenant présentes en Inde. De grandes entreprises indiennes ont réussi à gagner la confiance des marchés financiers internationaux et des investisseurs étrangers, et ont pu attirer des millions de dollars en capitaux étrangers grâce à des émissions de reçus de dépôt globaux (GDR). On s'attend à ce que les entreprises indiennes utilisent ces fonds pour rembourser leurs dettes étrangères grevées de taux d'intérêt élevés ou pour financer d'importants projets d'agrandissement ou de modernisation, lesquels offriront des débouchés extérieurs aux sociétés canadiennes. Ces entreprises pourront ainsi, également, assumer plus facilement leurs coûts locaux. La société d'évaluation du crédit Japan Bond Rating Service a récemment porté la cote de solvabilité de l'Inde à BBB+ (deux points au-dessus de la cote minimale des sociétés ayant une cote élevée de solvabilité) et Moody lui a accordé, de son côté, une cote élevée.

1. Le programme de la Société pour l'expansion des exportations (SEE) en Inde

La Société pour l'expansion des exportations (SEE) joue depuis longtemps un rôle actif pour faciliter les exportations canadiennes en Inde. Depuis 1980, la SEE a déboursé plus de 700 millions de dollars canadiens afin de soutenir les opérations d'exportation de sociétés canadiennes en Inde en leur offrant des services d'assurance et des programmes de financement. Pour la seule année 1994, les assurances à court terme se sont élevées à 47 millions de dollars. Depuis cinq ans, la SEE a fourni aux exportateurs pour 29 millions de dollars d'assurance à moyen terme. En outre, elle peut offrir une assurance-investissement à l'étranger pour protéger des risques non commerciaux les investissements des sociétés canadiennes en Inde. Traditionnellement, ces opérations comprenaient la vente de produits et services destinés aux industries indiennes de l'acier, du gaz, des mines, des transports et de la production d'énergie. Une grande partie du soutien à long terme allait à de grands projets gouvernementaux d'infrastructure, tandis que le financement à court terme visait principalement les exportations de produits de base. La SEE a recouvré ces créances sans difficulté.

Plus récemment, la SEE a constaté un certain intérêt pour le matériel et les services dans le domaine de l'électricité et de l'énergie, l'exploitation minière, les pâtes et

papiers, l'exploration et le matériel pour le pétrole et le gaz, l'acier, les télécommunications, la technologie de l'information et les transports (notamment l'aviation, les chemins de fer et les trains légers sur rail). De nombreux exportateurs ont remarqué que la participation de la SEE au processus de soumission leur avait permis de remporter davantage de succès.

La position actuelle de la SEE en Inde - La SEE est maintenant ouverte sans restriction en Inde et est prête à soutenir financièrement certains projets d'exportation comportant des transactions à moyen et long terme, à condition que le gouvernement central leur accorde une garantie absolue, que certaines banques les garantissent, que la société ou l'État fournisse à haut niveau une garantie limitée et directe ou qu'une garantie sélectionnée et bien structurée à recours limité soit offerte. Elle est également disposée à financer des entreprises touchant tous les types d'assurance en Inde.

Les priorités de financement de la SEE - Outre les demandes ordinaires de protection (assurance), la SEE a enregistré une augmentation, ces dernières années, des demandes de financement à moyen et à long terme de grands projets d'infrastructure, principalement dans les domaines de l'énergie, des mines, des pâtes et papiers et des communications. Elle accorde la priorité aux projets qui présentent d'importants avantages pour le Canada, qui ont atteint un degré avancé de préparation et qui ne requièrent pas de financement à des conditions concessionnelles.

2. Les autres sources de financement en Inde

De nombreux organismes bilatéraux, multilatéraux ou supranationaux acceptent de financer des transactions et des projets en Inde. Ces organismes acceptent également de financer des projets émanant du secteur privé. À l'occasion, la SEE collabore avec ces organismes et offre de financer conjointement un projet ou une transaction. La participation de ces organisations à un projet facilite souvent l'obtention de fonds d'autres sources, surtout dans le cas de projets de grande envergure dans le secteur de l'énergie, de l'électricité ou des communications. Voici une brève description de certaines de ces organisations :

La Banque asiatique de développement (BAD) - La Banque asiatique possède un important portefeuille de titres indiens. À ce jour, la BAD a surtout participé à des projets d'amélioration des infrastructures. La BAD évalue présentement la nature des projets qu'elle finance et pourrait bien décider de favoriser, du moins en partie, les projets touchant les secteurs de l'environnement, de la santé et de l'éducation. La BAD a un bureau régional à New Delhi.

La Banque internationale pour la reconstruction et le développement (BIRD) - La BIRD accorde différents types de financement en Inde; elle finance notamment des

projets. On peut s'adresser à la BIRD afin d'obtenir des renseignements sur les projets à venir. La BIRD distribue également diverses publications sur ses activités de financement en Inde.

La Société financière internationale (SFI) - La Société financière internationale, surnommée le « bras privé » de la Banque mondiale, est engagée activement dans le financement de projets en Inde. Elle est également reconnue pour sa participation au capital de ces projets. La SFI fournit, en outre, des renseignements importants concernant les marchés boursiers locaux et tient un bureau régional à New Delhi.

L'Agence multilatérale de garantie des investissements (AMGI) - L'AMGI est un autre organisme rattaché à la Banque mondiale, dont l'Inde est devenu un pays signataire le 13 avril 1992. La principale activité de l'AMGI consiste à fournir pour les investissements admissibles une garantie contre les risques autres que les risques commerciaux.

Autres organismes internationaux - D'autres organismes internationaux fournissent des fonds pour les projets de développement. Les plus connus d'entre eux sont l'Agence de développement international (ADI) et le Fonds international de développement agricole (FIDA). De nombreux organismes du système des Nations unies (par exemple, le PNUD) financent également des projets de développement. La Commonwealth Development Corporation, dont le siège se trouve à Londres, a un bureau à New Delhi. Quelques sociétés canadiennes ont fait appel à cet organisme pour obtenir des fonds.

Autres organismes régionaux - Certains fonds régionaux, surtout au Moyen-Orient, servent à financer des projets en Inde, par exemple, le Fonds koweïtien pour le développement économique des pays arabes. Quelques organismes japonais, notamment le Fonds de coopération économique outre-mer, offrent également du crédit.

Organismes de crédit à l'exportation - Certaines opérations d'exportation exigent parfois une intervention ou une participation internationale. Par exemple, l'appareillage électrique d'une centrale peut provenir d'un pays tiers. Dans ce cas, il peut être possible d'obtenir du crédit en demandant à l'organisme de crédit à l'exportation concerné (l'homologue de la SEE) de garantir cette composante particulière du projet en question.

Les sociétés de placement privées - Plusieurs fonds d'investissement créés par des sociétés de placement connues des États-Unis, du Royaume-Uni et de l'Extrême-Orient ont bénéficié à l'Inde. Ces fonds consentent des investissements aux sociétés indiennes bien établies, qui peuvent ainsi réaliser de nouveaux projets avec le produit de tels investissements.

Les banques commerciales - Les banques commerciales locales aussi bien qu'internationales offrent différents types de financement pour les transactions effectuées en Inde. Le processus de réforme récent a permis aux banques commerciales et aux institutions financières d'entreprendre des affaires dans différents domaines, et plusieurs banques internationales se sont donc implantées dans de nouveaux secteurs, en Inde. Bien qu'il fasse l'objet de modifications, le système bancaire indien est bien développé et est en mesure de fournir une gamme complète de services en matière de commerce et d'investissement.

La plupart des banques commerciales du Canada, des annexes I et II, disposent d'importantes lignes de crédit pour confirmer et financer les lettres de crédit des grandes banques indiennes et, si cela ne suffit pas, elles les complètent avec l'assurance fournie par la SEE. Plusieurs banques sont aussi disposées à accepter des garanties indiennes à moyen et à long terme, notamment pour les risques inhérents aux projets, et s'occupent activement de financer des activités commerciales en Inde.

La Banque de Nouvelle-Écosse a une filiale à Bombay depuis 1984 et en a ouvert une récemment à New Delhi. La Banque Toronto-Dominion a aussi obtenu récemment une licence pour ouvrir une filiale à Bombay. La Banque Barclays du Canada entretient des relations étroites avec l'Inde par l'intermédiaire des succursales de la Banque Barclays, à New Delhi et à Bombay. En outre, plusieurs banques de l'annexe II, s'occupant de commerce et du financement de projets, ont des filiales en Inde (par exemple le Hong Kong Bank Group, la Banque nationale de Paris, la National Westminster Bank, l'ABN-AMRO et la Bank of America), dans certains cas, il s'agit de filiales très grosses et bien établies. En outre, la State Bank of India a une banque de l'annexe II à Toronto. Il est facile de se procurer du crédit à court et à moyen terme, que ce soit pour des exportations ou des projets en Inde. Les demandes de renseignements à propos des activités et des services que les banques canadiennes offrent en Inde doivent être adressées à l'institution financière concernée ou à l'Association des banquiers canadiens.

La Commonwealth Development Corporation (CDC) - Institution financière de développement multilatéral dont le siège est au Royaume-Uni, la CDC effectue des placements en actions et par emprunt dans les pays en développement, en jouant souvent le rôle de catalyseur qui attire des capitaux étrangers et nationaux supplémentaires. La CDC a été traditionnellement plus présente dans les pays en développement membres du Commonwealth, où elle mène des activités telles que des investissements directs, des prêts aux banques de développement locales/régionales et des investissements dans des sociétés de capitaux de risque. Cette société a appuyé de nombreux projets en Inde, notamment des projets dans le secteur privé.

Les bourses indiennes des valeurs mobilières - Ces trois dernières années, l'entrée au pays de fonds étrangers a suscité une activité fébrile sur les 22 marchés boursiers indiens. Plus de 6 500 entreprises y sont cotées, ce qui représente des capitaux de 139 milliards de dollars américains. Les organes de réglementation ont procédé à la suppression des obstacles au bon fonctionnement des marchés boursiers et, en même temps, ont entrepris de promulguer de nouveaux règlements pour protéger l'intégrité du système. Le système se trouve donc dans une période de transition. Toutefois, les importantes entrées de fonds étrangers dans le système financier indien ont considérablement augmenté les chances d'accéder à un financement local.

D. ANALYSE DES DÉBOUCHÉS COMMERCIAUX

Le Canada entretient de solides relations bilatérales avec l'Inde étant donné son appartenance au Commonwealth et l'important programme d'aide issu du Plan Colombo de 1952. Ces relations, dont le début remonte à quarante ans, ont permis au Canada de se faire une multitude de connaissances et d'amis au sein du gouvernement et du secteur privé indiens.

I. Débouchés prometteurs pour les entreprises canadiennes

L'Inde est appelée à devenir un marché de plus en plus important pour le Canada, du point de vue aussi bien des exportations que des investissements. Les sociétés multinationales ont pris conscience du potentiel de l'Inde, non seulement en raison de son vaste marché intérieur, mais aussi parce que ce pays constitue une base idéale pour accéder aux marchés des pays en développement de cette région ou pour réexporter vers leurs propres marchés d'origine. Les milieux d'affaires du monde entier accordent à nouveau à l'Inde, et plus vigoureusement que par le passé, une importance privilégiée. Le Canada risque de perdre sa part du marché à moins qu'il ne commence dès maintenant à se positionner, à un moment où les possibilités comme la qualité des partenaires éventuels en Inde n'ont probablement jamais été aussi grandes.

L'image de marque des entreprises canadiennes est en train de se renforcer en Inde. Environ 120 entreprises canadiennes ont conclu une forme ou une autre d'alliance stratégique avec des partenaires indiens. Le Canada a été le huitième investisseur étranger au cours du premier trimestre de 1994 (50 millions de dollars). Les entreprises canadiennes ont également réussi à faire une percée sur le marché indien en exportant directement à partir du Canada. Le succès de ces exportations a été fonction du caractère unique des produits, de leur qualité et de leur prix, et de la taille du marché. En règle générale, les entreprises canadiennes devraient chercher à négocier des ententes de collaboration, qu'il s'agisse d'investissements, d'entreprises conjointes ou de transfert de technologie.

II. Les secteurs les plus prometteurs

Le gouvernement du Canada souhaite ardemment trouver des façons économiques d'atteindre ses objectifs d'expansion du commerce. Sous le signe de l'austérité budgétaire, le MAECI et d'autres organismes fédéraux sont prêts à coordonner les ressources de manière à réaliser de meilleurs résultats. Pour donner une orientation plus précise à nos programmes d'aide au commerce et à l'investissement en Inde,

nous avons ciblé les produits et les services de trois secteurs, à savoir l'énergie (incluant électricité, pétrole et gaz), les télécommunications et l'environnement.

Ces trois secteurs ont été choisis en fonction de la demande immédiate ou à court terme, et compte tenu des conditions favorables du marché indien. Ils traduisent l'intérêt qu'ils suscitent chez les Canadiens ainsi que les capacités et la compétitivité canadiennes dans ces secteurs. Les ministères et organismes fédéraux mettent aussi en oeuvre une foule de programmes qui visent à appuyer les activités d'expansion du commerce dans ces secteurs.

Les autres secteurs ne sont pas exclus, mais la meilleure façon de réussir en Inde est de concentrer le peu de ressources disponibles dans les domaines les plus prometteurs. Les secteurs prioritaires peuvent également changer avec le temps en raison de la saturation des marchés, de l'évolution des capacités industrielles canadiennes, de changements d'orientations gouvernementales et d'événements nationaux ou mondiaux. (Voir les analyses sectorielles, annexe 2.)

Énergie I - (Pétrole et gaz) - Des changements rapides surviennent en Inde au moment où le gouvernement reconnaît que les investissements du secteur privé sont cruciaux pour l'exploitation pétrolière et gazière. Les politiques progressent rapidement vers une participation accrue des secteurs privés indien et étranger. Le marché de l'équipement et des services d'exploitation pétrolière et gazière représente environ 3,5 milliards de dollars américains par année et l'on prévoit qu'il croîtra au rythme de 12 à 15 % au cours des cinq prochaines années. Pour le moment, l'importation répond à près de 53 % des besoins totaux. Comme l'Inde invite le secteur privé à participer aux contrats dans les domaines pétrolier et gazier, les débouchés augmentent pour les entreprises canadiennes exportatrices et fournisseuses de services dans ce secteur. L'industrie canadienne d'équipement pétrolier est bien placée pour répondre aux besoins de ce marché, car le Canada est au premier plan mondial dans certains créneaux en technologies et équipements pétroliers de pointe. De plus, les entreprises canadiennes se sont déjà bâties en Inde une bonne réputation de fournisseurs fiables de produits et matériel de qualité pour l'industrie du gaz et du pétrole.

Énergie II - (Électricité) - L'Inde souffre d'insuffisances en matière de production, de transport et de distribution de l'électricité. Elle projette d'améliorer et de prolonger son système actuel de distribution et d'accroître d'environ 30 000 mégawatts sa capacité de production d'ici 1997, ce qui équivaut à la capacité totale de production d'Ontario Hydro. Compte tenu de la réforme économique, d'une énorme demande comprimée découlant de l'accroissement de la capacité industrielle, et de l'émergence d'une classe moyenne importante et des modifications des politiques régissant la production et la transmission d'électricité par le secteur privé, les débouchés dans ce secteur se situent maintenant à leur plus haut niveau. Le Canada est bien placé pour répondre à ce défi : nous sommes le plus grand producteur mondial d'hydro-électricité et le troisième producteur d'électricité toutes

sources confondues, et nous concevons, construisons et exploitons quelques-uns des plus gros et des plus complexes projets électriques au monde.

Télécommunications - Le marché indien est l'un des plus importants du monde du point de vue du potentiel commercial qu'il présente pour les exportateurs canadiens. L'Inde, qui affiche l'une des densités téléphoniques les plus faibles au monde, doit s'attaquer à une tâche colossale : étendre le service téléphonique à ses 900 millions d'habitants, dont 75 % vivent dans environ 576 000 villages. Consciente du lien étroit qui existe entre les télécommunications et le développement économique, l'Inde accorde maintenant la grande priorité à l'expansion de son secteur des télécommunications. Le réseau téléphonique est passé de 3,0 millions de lignes d'accès en 1989 à 7,6 millions de lignes en 1994; les dépenses de modernisation et d'expansion du réseau sont évaluées à 1,45 milliard \$ US en 1992-1993 et à 1,93 milliard \$ US en 1993-1994. Afin de réaliser son objectif d'installer 20 millions de téléphones d'ici l'an 2000, l'Inde devra investir quelque 50 milliards de dollars américains, somme provenant de sources intérieures et internationales. Être là au moment opportun est important dans ce secteur. Le ministère indien des Télécommunications modifie actuellement ses politiques dans ce domaine et ces modifications auront des conséquences de très grande portée du fait de la libéralisation et de l'ouverture du secteur à l'entreprise privée. Les entreprises indiennes recherchent des partenaires étrangers possédant des technologies éprouvées. Le Canada est au premier plan dans ce domaine et il peut très bien être un intervenant majeur dans cette industrie où la concurrence est très vive.

Produits et services environnementaux - La croissance de la base industrielle de l'Inde et son explosion démographique ont créé des problèmes environnementaux de grande importance dans le pays. Afin d'y faire face, le gouvernement indien a amorcé un série de projets ambitieux visant à rehausser la qualité de l'environnement; un projet de loi sur l'environnement a été présenté, la plupart des contrôles à l'importation ont été levés et on applique les règlements plus rigoureusement. On estime à environ 700 millions de dollars américains le marché des biens, services et technologies dans le secteur de l'environnement. Le marché indien de la technologie environnementale croît à un rythme annuel de 25 %. Le Canada est un chef de file mondial dans l'avancement des technologies de l'environnement. Il en résulte pour les entreprises canadiennes une occasion unique de contribuer à l'essor économique de l'Inde tout en protégeant l'environnement mondial, ce qui est l'essence même du développement durable.

III. Autres débouchés sectoriels

L'Inde offre une foule de débouchés dans de nombreux secteurs aux entreprises canadiennes de biens et de services. Les initiatives commerciales ne doivent donc pas nécessairement se limiter aux secteurs mentionnés ci-dessus. Le gouvernement

consentira des efforts concertés pour exploiter les débouchés dans ces secteurs, tandis que le Service des délégués commerciaux du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international continuera d'appuyer activement les entreprises canadiennes dans les secteurs suivants :

Automobile - La classe moyenne indienne, de plus en plus nombreuse, réclame des fabricants indiens qu'ils rehaussent la qualité et le confort des automobiles par l'introduction de nouvelles technologies et de nouveaux produits. L'ouverture de l'industrie automobile indienne aux firmes étrangères en 1993 a encouragé un grand nombre d'entre elles à former des coentreprises avec leurs homologues indiens. Certaines réformes économiques, telles l'élimination des restrictions aux permis d'importation, la réduction des droits de douane et la convertibilité de la roupie, ont rendu l'environnement plus propice à l'investissement étranger. Selon l'Association des automobiles indiennes, la production automobile devrait s'accroître de 25 % par année dans ce pays jusqu'à la fin de la décennie. C'est par la formation de coentreprises de pièces automobiles que les sociétés canadiennes pourront le mieux profiter de cet accroissement de la demande. Le besoin de nouvelles technologies pour améliorer les normes de qualité et de respect de l'environnement est grand dans l'industrie automobile indienne et les sociétés canadiennes peuvent aisément répondre à ces exigences.

Aviation et aéroports - Depuis l'abrogation de l'*Air Corporations Act* (Loi sur les sociétés aériennes) en mars 1994, les sociétés aériennes privées peuvent maintenant offrir des services réguliers, ce qui accroîtra la demande d'appareils moyen-courrier, de matériel d'aviation ainsi que d'installations de réparation, de maintenance et de remise en état. Afin de répondre à l'augmentation prévue du trafic de passagers (12 % de plus) et de marchandises, l'Inde envisage de moderniser et d'agrandir ses aéroports actuels, d'en construire de nouveaux et d'améliorer les systèmes d'aide à la navigation. Au début du prochain siècle, de nouveaux aéroports seront construits à Bombay, à Bangalore et à Cochin, et 12 autres aéroports régionaux seront rénovés sur le court terme. La modernisation et l'expansion du réseau aéroportuaire ouvriront des débouchés aux concepteurs, constructeurs et exploitants d'aéroports, ainsi qu'aux fabricants de matériel.

Industrie des produits chimiques et de la pétrochimie - Cette industrie est l'une de celles qui connaissent le plus fort taux de croissance en Inde. Sa part du produit intérieur brut indien est passée de 8 % en 1970-1971 à environ 40 % en 1992. Elle englobe les secteurs de la pétrochimie, des matières colorantes, des pesticides et des produits chimiques organiques et inorganiques. La modernisation de la base agricole de l'Inde donne lieu à une demande soutenue d'engrais, de produits phytosanitaires et de produits connexes. L'industrie des fibres synthétiques affiche, elle aussi, une croissance spectaculaire, ce qui agit comme stimulant sur les industries des colorants et des produits liés aux textiles. De plus, la disponibilité d'hydrocarbures a ouvert de nouveaux horizons à la pétrochimie.

Services d'experts-conseils - Pour soutenir son programme de réformes économiques et pour bonifier sensiblement ses performances à l'exportation, l'Inde doit entreprendre un projet majeur de modernisation et d'expansion de ses infrastructures, particulièrement dans les domaines de la production et du transport de l'électricité, des routes, des ports, des aéroports et des télécommunications. Ces besoins d'infrastructures offrent d'importants débouchés aux entreprises canadiennes de génie-conseil. Les autres débouchés peuvent être classés en quatre catégories : les services destinés à des entreprises ou à des organisations indiennes; les projets de consultation financés par des institutions financières internationales (IFI); les projets bilatéraux financés par la SEE et/ou l'ACDI; et les projets réalisés en Inde et dans des pays tiers qui nécessitent une collaboration avec une société indienne. Dans le cas des services destinés à des entreprises ou des organisations indiennes, les débouchés sont multiples, mais les projets sont d'une importance relativement restreinte. Il y a des projets dans divers secteurs, les plus importants étant ceux liés aux technologies d'extraction et de fabrication, à l'accroissement de l'efficacité, à la réduction des déchets et à la gestion de la qualité.

Médicaments, produits pharmaceutiques et produits de santé - L'industrie pharmaceutique demeure assujettie à des restrictions touchant les licences industrielles; de plus, le prix des médicaments est réglementé par le gouvernement. Quelque 20 000 entreprises fabriquent plus de 500 médicaments en vrac et 30 000 formulations. Le marché pharmaceutique de l'Inde est le 9^e au monde et il représente 1,5 % du marché international. La production totale de médicaments et de formulations en 1992 a été évaluée à 1,3 milliard de dollars américains, dont 29 % a été exportée. Vingt-cinq multinationales contrôlent près de la moitié de cette activité commerciale. En 1991-1992, les importations de médicaments et produits pharmaceutiques étaient estimées à 320 millions de dollars américains et comprenaient des antibiotiques, de la pénicilline, de l'érythromycine, des vitamines et provitamines, des vaccins (antipoliomyélitiques, vaccins pour les humains, vaccins pour usage vétérinaire), des préparations contenant de l'insuline, du caustique et d'autres hormones, et des tétracyclines.

Électronique - Le secteur de l'électronique est celui qui connaît la croissance la plus rapide en Inde. Il représente plus de 4 % de la production du secteur industriel et 1,5 % du produit intérieur brut de l'Inde. L'électronique grand public compte pour environ un tiers de la production de matériel électronique dans ce pays. On prévoit que d'ici à la fin du siècle, la production électronique totale devrait franchir la barre des 22 milliards de dollars canadiens. L'Inde est un excellent marché potentiel pour les entreprises canadiennes qui souhaitent conclure des accords de coentreprise et de transfert de technologies avec des sociétés indiennes dans le secteur de l'électronique.

Industrie alimentaire - L'industrie alimentaire est l'un des nouveaux secteurs dynamiques en Inde. Le secteur des jus et des concentrés de fruits offre de très

grandes possibilités d'expansion, à titre d'industrie exportatrice. L'Inde est un important producteur de fruits des régions tropicales et tempérées, sa production annuelle se chiffrant à quelque 27 millions de tonnes. Le secteur des fruits comestibles et transformés comme les produits en conserve, les jus, les assaisonnements et les concentrés offre d'excellentes possibilités d'investissement, de formation de coentreprises et de transfert de technologies aux entreprises canadiennes. La classe moyenne qui fait son apparition en Inde est la plus nombreuse du monde et l'essor de l'économie indienne s'accompagnera d'une croissance du marché de l'alimentation rapide et des produits spécialisés. Il existe également des possibilités de vendre de la machinerie de transformation et d'emballage, d'autant plus que l'Inde cherche à augmenter la qualité de sa production. Les importations totales d'équipement de transformation des aliments se sont établies à 3,5 millions de dollars américains en 1991-1992 (dernière année pour laquelle des statistiques sont disponibles).

Machinerie industrielle et électrique - Ce secteur souffre d'un manque de haute technicité et de spécialisation technologique. Il y aura donc des débouchés très intéressants pour les entreprises canadiennes qui souhaitent fournir du matériel et des machines en vue d'accroître la capacité industrielle de l'Inde, et qui désirent conclure des ententes de collaboration industrielle dans ce pays. Les prix du matériel de fabrication nationale sont souvent de 40 à 100 % supérieurs à ceux de l'équipement importé. En 1992-1993, les importations étaient estimées à 2,5 milliards de dollars américains, soit environ 20 % des importations totales de l'Inde. Bien que les importations dans ce secteur aient augmenté en moyenne d'environ 9 % au cours des dernières années, on s'attend à ce qu'elles augmentent encore plus au cours des prochaines années, peut-être à raison de 12 à 15 %. Les possibilités sont excellentes dans les domaines suivants : matériel de filtration et de purification des liquides et des gaz; machines-outils perfectionnées pour le travail des métaux, des carbures, du ciment, du verre, de la pierre et de la céramique; fours industriels; échangeurs de chaleur à plaques et à ailettes; équipement d'extraction et de traitement minier; instrumentation de contrôle et de mesure; pièces de rechange pour les pompes et le matériel de production de vapeur et d'électricité.

Matériel médical - Le matériel électronique médical représente l'un des secteurs qui croissent le plus rapidement en Inde, avec un taux de croissance s'établissant à environ 20 %. On estime que ce marché est d'environ 130 millions de dollars américains, et l'Inde importe jusqu'à 85 % de ses besoins. Ce pays doit améliorer la qualité de ses services médicaux et en accroître l'étendue. Il y a donc une demande de matériel de diagnostic, de thérapie, de réadaptation et de surveillance continue des patients. La demande de ce type de matériel devrait dépasser 300 millions de dollars américains par année d'ici 1997. Les possibilités sont excellentes dans les domaines suivants : unités d'échocardiogramme aux ultrasons; appareils Doppler de types divers; matériel de diagnostic et de traitement cardiaques; matériel de traitement dentaire; ultrasonographes pour les applications

abdominales et la gynécologie; matériel de diagnostic pour le traitement du cancer; lasers à semi-conducteurs pour utilisation en ophtalmologie, urologie, angiologie, cardiologie et chirurgie; lasers pour thérapie et dispositifs à semi-conducteurs pour utilisation en rhumatologie et en dermatologie.

Exploitation minière, métaux et minéraux - L'Inde est l'un des grands producteurs mondiaux de minéraux comme le charbon, le minerai de fer et le chromate, sa production à ce chapitre se chiffrant en 1991 à 5,5 milliards de dollars américains. Le taux de croissance annuel de ce secteur, qui se maintenait autour de 17 % dans les années 1980, a fléchi depuis à environ 4 % en 1990-1991. L'Inde fabrique déjà une gamme variée de matériel minier. Il y a toutefois de plus en plus de débouchés dans le domaine des équipements spécialisés de haute technicité comme les foreuses fond de trou, les draglines automotrices, les pelles mécaniques et électriques et les camions à benne chargeuse, dont l'Inde a besoin pour augmenter la productivité de son secteur minier. Dans le cadre de son programme de réformes économiques, l'Inde a récemment modifié la réglementation de l'industrie minière afin de permettre aux entreprises étrangères de détenir un bloc de contrôle. Elle diminue en outre la protection qu'elle accorde à son industrie nationale et modifie sa réglementation environnementale. L'industrie devra, par conséquent, devenir plus concurrentielle et se préoccuper davantage de l'environnement.

Pois et autres légumineuses à grains - Les légumineuses à grains sont une importante source de protéines dans l'alimentation des Indiens. Même si l'Inde est le plus grand producteur mondial de pois et autres légumineuses à grains au monde, sa production n'a pu suivre sa croissance démographique. Le gouvernement permet toujours au secteur privé d'importer des légumineuses à grains et n'exige aucune licence à cette fin. Les importations de légumineuses à grains ont été d'environ 792 000 tonnes en 1990-1991, pour une valeur de 206 millions de dollars, mais elles sont tombées à 400 000 tonnes en 1991-1992, en raison des restrictions qui ont frappé le marché des devises. Les principales légumineuses à grains importées sont les pois, les haricots communs, les pois chiches, les lentilles, les haricots verts, les pois chiches Tyson, les *matpes* noirs et les pois cajan.

Chemins de fer - La société Indian Railways possède le deuxième réseau ferroviaire sous gestion unique au monde. Plus de 300 entreprises, la plupart privées, fabriquent divers équipements et pièces ferroviaires. Indian Railways importe seulement certaines pièces pour ses locomotives diesel et électriques, ainsi que du matériel perfectionné de signalisation et de télécommunications, et certains composants qui ne sont pas fabriqués en Inde ou pour lesquels il y a pénurie. L'importance croissante qu'Indian Railways accorde à la transformation des voies créera d'intéressants débouchés pour la vente de rails canadiens. Les entreprises canadiennes pourraient également participer aux plans d'Indian Railways visant à améliorer le réseau ferroviaire indien et nécessitant les biens et services suivants : rails plus résistants, locomotives et matériel roulant perfectionnés, systèmes

modernes de communication, systèmes perfectionnés de signalisation et d'enclenchement, développement du transport multimodal avec conteneurisation à grande échelle, et perfectionnement des infrastructures ferroviaires, routières et portuaires connexes.

Transport routier - Le réseau routier de l'Inde couvre 33 689 km. Les entreprises canadiennes peuvent participer à la planification, à la construction, à l'exploitation et à l'entretien de ce réseau; mentionnons aussi les possibilités de coopération industrielle dans le domaine du matériel d'entretien routier et de l'équipement auxiliaire. La plupart des projets ont été financés par la Banque mondiale et la Banque asiatique de développement. Vu le besoin pressant d'améliorer et de prolonger le réseau routier et compte tenu des restrictions budgétaires auxquelles il est confronté, le gouvernement de l'Inde a modifié la *National Highways Act* (Loi sur les grandes routes) afin de permettre l'exploitation des routes à péage par le secteur privé. Le gouvernement indien attend du secteur privé qu'il construise et exploite des ponts et des autoroutes, dont le pays a grandement besoin.

Produits de sécurité - Le marché des produits de sécurité électroniques et autres en Inde est relativement nouveau et petit. Ce marché ne représente actuellement que 3 millions de dollars américains environ par année, et englobe le matériel de radiographie des bagages, les détecteurs de bombes, les systèmes de contrôle des accès et des périmètres, les alarmes antivols et les détecteurs de métal. La plupart des acheteurs sont des organismes gouvernementaux, qui procèdent par appel d'offres global ou s'approvisionnent directement. On prévoit cependant que ce marché connaîtra une progression sensible au cours des prochaines années, notamment dans le secteur privé. L'Inde produit déjà un large éventail de systèmes de sécurité; aux points de vue qualité et technicité, ils ne sont toutefois pas comparables à ceux que l'on retrouve ailleurs dans le monde. Il existe des débouchés dans les domaines suivants : systèmes de contrôle des accès; dispositifs de contre-espionnage; dispositifs de protection des aires ouvertes et intérieures; matériel de détection et de prévention des incendies; matériel de détection et d'élimination des bombes; dispositifs de protection périphérique; matériel de surveillance; matériel de police et de sécurité bancaire; matériel pour laboratoires de médecine légale. En outre, l'Autorité nationale des aéroports de l'Inde envisage de moderniser les systèmes de sécurité de tous les aéroports du pays.

E. DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE ET COMMERCE - LES ENJEUX

I. Introduction

Dans cette section, nous présentons et évaluons un certain nombre de facteurs qui entravent l'expansion du commerce et de l'investissement canadiens en Inde. Les obstacles qui empêchent les entreprises canadiennes de donner toute la mesure de leurs capacités comprennent notamment la méconnaissance des marchés, l'incapacité à comprendre la complexité du milieu des affaires en Inde, les barrières actuelles qui limitent l'accès aux marchés, ainsi que le financement restreint et les risques politiques et économiques.

II. Cadre de développement

La stratégie de développement économique de l'Inde doit tenir compte du fait que 300 millions d'Indiens vivent sous le seuil de la pauvreté. Le gouvernement de l'Inde fournit des ressources considérables aux plus défavorisés sur le plan de l'alimentation, de la santé et de l'éducation de base. Aussi, il y a eu, vers la fin des années 1980 et le début des années 1990, une baisse proportionnelle du niveau de pauvreté. Par l'intermédiaire de l'Agence canadienne de développement international, le Canada soutient les efforts d'organisations gouvernementales et non gouvernementales en finançant des projets dans les domaines de l'agriculture, du développement rural et des infrastructures sociales et humaines, et en fournissant des produits et des services aux secteurs de l'énergie et des transports.

La stratégie indienne de développement a changé au cours de dix dernières années. Grâce à un programme de réforme des politiques économiques, l'économie indienne s'est davantage ouverte sur le monde, ce qui a encouragé le secteur privé à jouer un rôle plus important dans le développement. Une grande partie du programme de l'ACDI vise à réduire la pauvreté, mais l'on reconnaît aussi l'importance de contribuer à la croissance économique du secteur privé indien. C'est pourquoi l'ACDI encourage de plus en plus la formation de coentreprises indo-canadiennes. Elle cherche également, de concert avec les principales institutions du pays et avec les responsables de l'élaboration des politiques, à faciliter le développement du secteur privé indien. Il s'agit du volet ACDI de la stratégie Pleins feux sur l'Inde.

III. Connaissance des marchés

Les intérêts commerciaux canadiens en Inde souffrent avant tout d'une méconnaissance des marchés, et ce, à un double titre : au Canada, on connaît relativement peu le potentiel du marché indien, et en Inde, le Canada n'est pas considéré comme un partenaire économique de premier plan.

1. Connaissance de l'Inde au Canada

Jusqu'à présent, l'Inde n'a pas représenté un pôle d'intérêt politique ou économique important au Canada. Les Canadiens ont mis du temps à reconnaître les immenses possibilités commerciales qu'offre maintenant ce pays. Les entreprises canadiennes, en particulier les PME, ont peu d'expérience en Inde et, de ce fait, elles connaissent mal ce marché. La perception de l'Inde au sein du milieu des affaires au Canada est empreinte de stéréotypes : violence intercommunautaire, pauvreté, bureaucratie d'une autre époque, pratiques commerciales inefficaces. Ces stéréotypes ne correspondent pas à la réalité de l'Inde moderne.

Nous courons le risque de voir nos concurrents étrangers obtenir de meilleurs résultats sur ce marché en pleine expansion, parce qu'ils sont en mesure d'apprécier à sa juste valeur le potentiel de l'Inde et connaissent les modalités de son activité commerciale. « L'Inde a amorcé sa marche en avant; ceux qui ne saisissent pas l'occasion maintenant ne pourront s'en prendre qu'à eux-mêmes pour avoir raté le bateau! ».

2. Connaissance du Canada en Inde

On note aussi une méconnaissance, en Inde, des atouts concurrentiels du Canada. Nos concurrents étrangers qui ont pris conscience du potentiel du marché indien et y sont plus présents ont obtenu de meilleurs résultats. Bien que le Canada ait été le huitième investisseur étranger en Inde au cours du premier trimestre de 1994, nos investissements atteignant 50 millions de dollars, le Canada n'apparaissait pas sur la liste publiée en mai 1994 par le ministère indien des Affaires extérieures et qui ciblait 18 pays comme sources d'investissements neufs dans le domaine des infrastructures et ainsi que dans les nouvelles industries, par exemple, l'industrie alimentaire.

Les importations indiennes provenant du Canada ne représentaient que 1,5 % du total en 1994, par rapport à 1,8 % en 1992. Les chiffres préliminaires pour 1995 indiquent un accroissement des exportations canadiennes en Inde. L'industrie canadienne, bien qu'affichant des signes d'amélioration, a encore un long chemin à parcourir à un moment crucial du développement économique de l'Inde. Cette situation pourrait également être interprétée par l'Inde comme un manque d'intérêt de la part du Canada. Bien que des entreprises canadiennes aient connu des succès éclatants en Inde, les capacités industrielles canadiennes ne sont pas reconnues à leur juste valeur et ne sont donc pas recherchées.

IV. Complexité du milieu des affaires en Inde

Bien qu'il soit beaucoup plus facile de commercer aujourd'hui en Inde, la complexité du milieu des affaires dans ce pays dérouté encore les Canadiens. Les entreprises canadiennes qui sont en relation avec l'Inde se butent aux caractéristiques suivantes du marché indien :

1. Lourdeur de la bureaucratie

Bien que les mécanismes d'approbation des investissements aient été grandement allégés et que la clause restrictive à l'importation, dite « permis Raj », ait été abolie, des goulots d'étranglement d'origine bureaucratique surviennent encore dans la mise en oeuvre des projets ou dans les procédures de dédouanement. Les réformes n'ont pas encore touché les échelons inférieurs de la bureaucratie, notamment au niveau des États. L'interprétation des nouveaux règlements demeure une source de confusion qui ne pourra s'aplanir qu'avec le temps, à mesure que la réforme acquerra plus de transparence.

2. Lignes directrices en matière de privatisation

Le gouvernement indien a privatisé des services dans de nombreux secteurs, notamment l'énergie, les routes et les télécommunications, qui offrent tous d'excellents débouchés pour les entreprises canadiennes. Toutefois, les politiques sont encore contradictoires et les directives demeurent souvent vagues en ce qui concerne les garanties données par le gouvernement, les taux de rendement et le processus de soumission. Le gouvernement indien tente actuellement de régler ces problèmes, et le Canada l'encourage, par des contacts de haut niveau, à poursuivre dans cette voie.

3. Contacts

L'Inde demeure un pays où les contacts jouent un rôle clé dans le succès d'un projet. Il ne s'agit pas tant de l'information que l'on peut détenir que de la façon dont on peut l'utiliser et des moyens d'influencer les décideurs. Cela vaut pour le secteur public et, à un degré moindre, pour le secteur privé.

4. Différences culturelles

S'il y a une forte classe d'entrepreneurs en Inde, on retrouve également des méthodes commerciales uniques dans ce pays. L'Inde provoque les sens et les premières impressions peuvent créer des conflits internes susceptibles d'influer sur les décisions commerciales. C'est un pays de contradictions qu'il faut savoir surmonter. Cette situation a été exacerbée par la réforme économique. Si le secteur privé a reçu le feu vert pour fonctionner dans un régime d'économie de marché, les mentalités correspondent encore à une économie repliée sur elle-même, où les gens

s'en remettent aux orientations définies par le gouvernement. Bien que les mentalités évoluent rapidement, il faudra du temps et de la patience, tant de la part des milieux d'affaires indiens que de leurs partenaires étrangers.

5. Apparences

L'Inde est un marché où les apparences et les premières impressions peuvent être fort trompeuses. Les affaires s'y négocient dans un cadre socio-économique compliqué; il faut établir une relation de confiance avec ses partenaires et ses clients, et vérifier l'exactitude de l'information obtenue.

6. Infrastructures

Les réseaux indiens de communications, d'énergie et de transport n'ont pas encore atteint les normes internationales, et cela peut être fort frustrant lorsqu'il faut prendre des décisions rapidement. C'est pourtant cet écueil, justement, qui offre des débouchés commerciaux fascinants aux entreprises étrangères, car l'Inde connaîtra des améliorations radicales dans ces domaines au cours des dix prochaines années.

V. Accès aux marchés

Il est maintenant beaucoup plus facile d'exporter vers l'Inde qu'avant le début de la réforme économique de 1991. Les droits de douane maximaux atteignaient alors 350 %, des licences étaient requises pour la plupart des importations, les importateurs ne pouvaient pas importer en vue de la revente (ils ne pouvaient importer que sur commande), et l'importation de pièces de rechange était extrêmement difficile.

Aujourd'hui, l'approbation gouvernementale de la plupart des investissements est automatique. Les droits de douane maximaux ont été réduits à 50 % et les entreprises indiennes peuvent acheter des devises étrangères pour importer aux prix du marché, sans pour cela avoir besoin de la permission de la banque centrale. Les réserves de devises ont augmenté, passant de moins de 1 milliard de dollars américains en 1990 à plus de 17,5 milliards.

Malgré la réforme économique, plusieurs barrières tarifaires et non tarifaires subsistent encore et entravent l'accès au marché indien. L'absence de protection de la propriété intellectuelle, les droits de douane relativement élevés et l'obligation d'obtenir une licence sur place peuvent restreindre l'accès aux marchés. Ces sujets de préoccupation et d'autres obstacles nuisent aux efforts des exportateurs et des investisseurs qui tentent de s'implanter plus solidement sur le marché indien.

1. Politiques d'importation

Régime des licences d'importation - Le régime complexe de licences d'importation qui prévaut en Inde a été grandement allégé. Bien qu'il soit possible d'importer la plupart des produits sans licence, le régime des licences d'importation n'a pas été complètement éliminé. L'importation de nombreux biens de consommation et produits agricoles (p. ex., animaux reproducteurs et aliments transformés) fait encore l'objet de restrictions. Le gouvernement a bien fait état de son intention d'éliminer toutes les licences d'importation, mais cela ne s'est pas encore produit.

Restrictions quantitatives - En dépit de la réforme en cours, l'importation de la plupart des biens de consommation n'est pas encore permise, sauf pour quelques produits, par exemple, les céréales vivrières importées par les organismes gouvernementaux. D'autres secteurs sont soumis à des quotas. On assouplit habituellement les restrictions quantitatives lorsqu'il n'y a pas de production nationale.

Lois antidumping - En réponse aux producteurs indiens qui se plaignaient que la réforme économique ouvrait le marché indien au dumping de la part des entreprises étrangères, l'Inde a renforcé sa politique antidumping. Dans son budget de 1993-1994, le gouvernement a promis aux manufacturiers d'« appliquer de manière stricte » les lois antidumping.

2. Marchés publics

Préférence accordée aux entreprises du pays - Les pratiques de l'État indien en matière de marchés publics ne sont ni uniformes, ni transparentes, et elles donnent souvent l'avantage aux fournisseurs locaux. Le prix est le facteur le plus important, même si un produit de qualité supérieure pourrait entraîner des économies en bout de ligne. Lorsqu'un bailleur de fonds étranger est en cause, les organismes chargés des marchés publics tendent à s'aligner sur les exigences multilatérales des banques de développement pour les soumissions internationales.

Commerce de contrepartie - L'Inde a une politique non officielle qui encourage le commerce de contrepartie, mais cette politique n'a jamais été un facteur critique pour réaliser des affaires en Inde.

3. Protection de la propriété intellectuelle

L'Inde a ratifié en 1994 les accords issus des négociations commerciales multilatérales de l'Uruguay Round qui codifient une meilleure protection des droits de propriété intellectuelle. Il en résultera pour les exportateurs et les investisseurs un meilleur accès au marché indien et un plus grand sentiment de sécurité. Les entreprises faisant des affaires en Inde sont confrontées notamment aux problèmes suivants en matière de propriété intellectuelle :

Droits d'auteur - La loi indienne sur les droits d'auteur offre une très bonne protection, mais la constitution en délègue l'application aux États. Le piratage du matériel protégé par des droits d'auteur représente un problème important. L'Inde a modifié sa loi sur les droits d'auteur en 1984, afin de mettre en place des mesures plus strictes contre le piratage et afin de protéger les logiciels. Bien que le gouvernement ait fait des efforts importants pour améliorer la protection des droits d'auteur, on constate que les ressources allouées à l'application de ces mesures font grandement défaut.

Brevets - L'Inde ne fait pas partie de l'Union internationale pour la protection des droits d'auteur. La protection des brevets en Inde est régie par l'*Indian Patent Act* (Loi indienne sur les brevets). Les brevets visant les produits sont accordés pour toutes les inventions, sauf dans les cas où l'invention est destinée à être utilisée, ou susceptible de l'être, comme aliment, médicament ou drogue, ou si elle touche des substances préparées ou produites par des procédés chimiques. Les brevets de procédés touchant les aliments, les médicaments et produits pharmaceutiques et les produits chimiques donnent à leurs détenteurs des droits seulement pour le procédé breveté. Les entreprises indiennes peuvent donc fabriquer divers produits sans « enfreindre » la loi sur les brevets. Les brevets visant les produits, lorsqu'ils s'appliquent, ne sont octroyés qu'au bout de quatre ans et ils expirent 14 ans après la date de demande.

Concession de licence obligatoire - La loi sur les brevets stipule qu'un produit breveté doit être produit en Inde dans les trois années, sinon le gouvernement peut céder la licence de la technologie à un producteur indien, contre versement de redevances fixes au gouvernement. Les dispositions rigoureuses quant à la concession de licence obligatoire rendent pratiquement inopérante la protection des brevets.

Paiements de redevances - Les politiques indiennes limitent habituellement les paiements de redevances, y compris les paiements au titre de la concession des licences liées aux brevets, à 5 % du prix de vente sur le marché intérieur et à 8 % pour les ventes à l'exportation. En vertu de la Convention fiscale de double imposition Canada-Inde, les redevances et paiements forfaitaires sont imposés à raison de 20 % de la somme brute.

Marques de commerce - Grâce à la réforme économique, les marques de commerce internationales peuvent maintenant être utilisées en Inde. Un projet de loi visant à modifier la *Trade and Merchandise Marks Act* (Loi sur les marques de commerce) a été déposé au Parlement; il assurerait la protection des marques de commerce étrangères.

4. Obstacles aux investissements étrangers

Restrictions touchant la participation étrangère - La *Reserve Bank of India* (RBI) approuve maintenant automatiquement les investissements directs étrangers représentant une proportion maximale de 51 % de la participation dans 36 industries prioritaires. Pour les secteurs non prioritaires et pour les investissements étrangers sous forme de prise de participation dépassant le seuil des 51 %, chaque cas doit être étudié séparément. Six industries sont réservées au secteur public et, dans 15 autres, il faut obtenir des licences.

Transfert de fonds - Lorsqu'un projet d'investissement ou de transfert de technologie a été approuvé, les sorties de devises étrangères (dividendes, intérêts) peuvent normalement être faites librement, sauf pour les biens de consommation, pour lesquels tous les transferts doivent être équilibrés par des recettes en devises étrangères.

Rapatriement de capital - Le retrait d'une participation étrangère doit être approuvé par la RBI et se faire à la bourse. Pour les entreprises cotées, le prix de retrait correspond à la moyenne de leur cours en bourse pendant deux ans. Dans le cas des entreprises dont les actions ne sont pas inscrites et cotées en bourse ou des sociétés fermées, il revient à la RBI d'évaluer leur valeur d'après leur valeur d'actif nette et les revenus par action. Bien qu'il y ait peu de restrictions en théorie, le processus de retrait peut s'avérer long et ardu.

Plafond visant les fonds étrangers - En mai 1994, le gouvernement a limité à 2,5 milliards de dollars américains la somme que les entreprises indiennes peuvent recueillir sur les marchés internationaux sous forme de reçus de dépôts globaux (GDR) chaque année. Ces sommes ne peuvent être utilisées qu'à des fins précises, comme l'importation de biens d'équipement et le remboursement en devises des emprunts en cours. Ce plafond pourrait nuire à la disponibilité de fonds étrangers en Inde. En conséquence, on s'attend à ce que 130 entreprises indiennes recueillent sur les marchés plus de 9,0 milliards de dollars américains au cours de la prochaine année. Depuis que le gouvernement n'a pas réussi à lancer son émission VSNL d'une valeur de 1,2 milliard de dollars américains en mai 1994, plusieurs entreprises ont mobilisé jusqu'à 600 millions de dollars américains; vers le milieu de 1994, douze entreprises avaient reçu la permission de faire appel au marché.

5. Subventions aux exportations

Le premier budget présenté dans le cadre du programme de réforme, en 1991, a éliminé progressivement les subventions aux exportations les plus directes. Toutefois, les subventions indirectes comme la taxe sur les investissements, l'accès au crédit et les incitations à conserver les devises demeurent en place.

VI. Financement

Les entreprises canadiennes qui désirent faire des affaires en Inde sont confrontées à des lacunes en ce qui concerne les mécanismes financiers en place. Les inquiétudes en matière de financement touchent autant les PME (besoins de crédit pour les comptes débiteurs) que les multinationales (risques associés aux engagements portant sur des milliards de dollars).

Fonds de roulement pour les exportations - Un des premiers besoins des PME exportatrices est l'accès à un fonds de roulement leur permettant de maximiser leur potentiel d'exportation vers l'Inde.

Connaissance des marchés - La méconnaissance des diverses possibilités de financement des exportations et des investissements est un obstacle pour les entreprises canadiennes. Celles-ci ignorent parfois qu'elles ont besoin d'une aide financière pour que leurs soumissions soient considérées comme étant viables.

Concurrence pour les crédits - Souvent, en Inde, les contrats importants se gagnent ou se perdent pour des questions de conditions de crédit. Les entreprises canadiennes n'ont pas accès au financement à des conditions de faveur dont disposent beaucoup de leurs concurrentes étrangères, et elles n'ont donc pas les mêmes chances que ces dernières.

Besoins d'investissements pour les infrastructures - L'infrastructure de l'Inde a besoin d'une importante modernisation. Un grand nombre des projets s'y rattachant s'autofinancent et n'offrent pas de garanties absolues. Il faut donc évaluer les projets en fonction de leur viabilité commerciale. Peu d'entreprises canadiennes peuvent assurer d'emblée le financement de projets d'infrastructure devant durer 20 ans et coûter des milliards de dollars américains, comme cela est, dans bien des cas, requis en Inde. Le gouvernement canadien n'est désormais plus en mesure de concourir à la réalisation de mégaprojets de ce type. Les concurrents étrangers, notamment les entreprises américaines, créent à cette fin des consortiums en Inde.

Impression que les investissements présentent un risque - La participation du secteur privé à des projets d'infrastructure en Inde a augmenté de façon spectaculaire au cours des dernières années, mais de nombreux investisseurs canadiens en puissance se préoccupent des risques politiques. Ils craignent les expropriations et les changements politiques qui seraient à leur désavantage, ou ils s'inquiètent de la difficulté à long terme de rapatrier les bénéfices. Dans le monde entier, les assureurs d'investissements dans le secteur public ont enregistré une forte poussée des demandes présentées par des investisseurs privés participant à des projets d'infrastructure, ces investisseurs étant désireux de se prémunir contre une partie des risques politiques à long terme.

Institutions financières internationales - Le Canada fait piètre figure lorsqu'il s'agit d'obtenir des contrats financés par les IFI, eu égard à la contribution de notre pays à ces organisations. L'industrie canadienne n'est pas bien équipée pour soumissionner avec succès de nombreux projets, et ses offres ne sont pas retenues, malgré leur supériorité sur le plan technique. De plus, comme c'est le pays hôte qui adjuge habituellement les contrats des IFI, les irrégularités dans les procédures indiennes d'évaluation suscitent des préoccupations. L'Inde étant toujours un important bénéficiaire des fonds des IFI, le Canada pourrait améliorer son accès au marché indien par l'intermédiaire des projets parrainés par les IFI.

VII. Risques politiques et économiques

L'Inde est un pays en transition politique et économique, qui est en train de passer d'une société repliée sur elle-même et d'une économie fondée sur le remplacement des importations à une société moderne, plus ouverte, orientée vers le marché. Cette transition comporte des incertitudes et des impondérables, ce qui cause inévitablement des appréhensions au sujet du marché, surtout dans un pays aussi vaste et aussi diversifié que l'Inde.

1. Stabilité politique

Les appréhensions touchant la santé politique de l'Inde tiennent en partie à la capacité du gouvernement central à maintenir la cohésion de la plus grande démocratie au monde. Lorsque le gouvernement minoritaire du premier ministre Narasimha Rao, du parti du Congrès (I), a pris les rênes du pouvoir en juin 1991, peu d'observateurs s'attendaient à ce que le premier ministre survive politiquement plus de six mois, ou à ce que son parti puisse même parvenir à la fin de son mandat de cinq ans. Pourtant, quatre ans plus tard, le premier ministre Rao est toujours à la tête du gouvernement. Son parti dispose maintenant d'une mince majorité au Parlement, et on prévoit qu'il briguera à nouveau les suffrages lors des prochaines élections nationales prévues pour le milieu de 1996. Le parti du Congrès (I) a récemment obtenu de piètres résultats lors d'élections tenues au niveau des États, et des membres du parti ont contesté la présence du premier ministre Rao à sa direction. Ce dernier a toutefois vigoureusement résisté à ces attaques.

2. Tensions religieuses

Les institutions démocratiques en Inde sont bien établies et devraient se maintenir, constituant ainsi le pilier de la stabilité politique. Les craintes que les groupements intégristes comme le Bharatiya Janata Party (BJP) puissent menacer le caractère laïc farouchement préservé de l'Inde ne se sont pas vérifiées. L'Inde pourrait connaître un climat politique davantage pluraliste que par le passé, mais les électeurs ont démontré, au cours d'une récente élection tenue au coeur de la partie hindoue du pays, que les questions économiques et sociales sont plus importantes

que le fanatisme religieux. Le risque de voir éclater d'autres incidents violents, comme l'attaque de décembre 1992 contre la mosquée d'Ayodhya par des intégristes hindous, a grandement diminué. Les pouvoirs publics font respecter la loi et l'ordre.

3. Agitation à l'échelle régionale

En Inde, la stabilité politique a toujours été relative. Un gouvernement central fort a été en mesure d'assurer l'unité de ce pays si divers aux plans ethnique, religieux et culturel. Toutefois, les tensions ne sont pas absentes dans les régions, et New Delhi n'a jamais hésité à recourir à des mesures extra-parlementaires pour y faire appliquer la loi et l'ordre dans les régions, ou pour gouverner par décrets présidentiels. Le gouvernement central demeure préoccupé par l'agitation et les mouvements sécessionnistes au Cachemire, au Pendjab, dans le Nord-Est et dans l'extrême Sud. La situation au Cachemire est la plus sombre, surtout en raison des mouvements de sédition en provenance du Pakistan. Le Pendjab est parvenu à un certain degré de stabilité, mais les mesures dures qui ont été prises pour y parvenir ont laissé un fond de ressentiment, notamment au sein de la communauté sikh. La région éloignée du Nord-Est s'estime négligée, les tribus de cette région ne se sentant aucune affinité avec les dirigeants de New Delhi.

4. Enjeux sociaux

Le gouvernement indien est confronté à un défi de taille : répondre aux préoccupations politiques et économiques des régions éloignées, et résoudre les problèmes sociaux qui affligent des millions de pauvres. Le gouvernement a progressivement pris des mesures pour améliorer la situation. Le programme de réformes économiques fait partie des efforts visant en particulier la situation socio-économique de l'Inde. Le gouvernement a néanmoins ralenti le rythme des réformes au cours des derniers mois, en raison de ses confortables réserves de devises, de la nécessité de s'occuper des questions sociales et des conséquences d'une inflation supérieure à 10 %. La réforme en Inde doit être un processus judicieusement dosé. Sinon, les désordres sociaux peuvent facilement éclater et les disparités régionales, s'exacerber.

5. Respect des droits de la personne

On a reproché à l'Inde des violations des droits de la personne, notamment au Cachemire, cas le plus récent. Bien que ces infractions soient réelles, l'Inde les traite maintenant de manière plus transparente. La communauté internationale a choisi de ne pas adopter une approche punitive à l'égard de l'Inde, mais plutôt d'exercer des pressions morales afin d'améliorer la situation. L'élargissement des relations bilatérales et commerciales avec l'Inde devrait encourager d'autres améliorations à la protection des droits de la personne.

6. Sécurité régionale

Les rapports instables de l'Inde avec ses voisins, notamment le Pakistan, sont une source de préoccupations étant donné que ces deux pays possèdent une capacité nucléaire militaire. Bien que les relations entre l'Inde et le Pakistan se résument pour le moment à un échange de paroles et de gestes de menace, les deux pays semblent suivre une politique d'« évitement des conflits ». De plus, la question de la sécurité dans la région de l'Asie du Sud est suivie de près par la communauté internationale, et la plupart des pays de l'Occident évitent d'exporter du matériel militaire stratégique vers l'Inde et le Pakistan.

7. Évaluation des risques

Le programme des réformes économiques a fait passer l'Inde du bord de la faillite au renouveau économique. Afin de devenir un « dragon » asiatique, l'Inde doit maintenir son programme de réformes et veiller à sa mise en oeuvre intégrale et transparente, y compris au niveau des États. Elle doit engager des réformes cruciales (et politiquement délicates) dans le secteur bancaire, en matière de structure de la fiscalité et dans les programmes d'aide à l'adaptation de l'industrie et de la main-d'oeuvre. L'Inde a la capacité de prendre en charge ces problèmes, et le désir d'obtenir un statut à l'échelle internationale la pousse à aller de l'avant. L'intérêt accru du milieu international des affaires pour le marché indien témoigne de son attrait. On considère que les risques économiques qu'il présente sont plus qu'acceptables.

F. SAISIR LES OCCASIONS

I. Introduction

L'objectif du plan Pleins feux sur l'Inde est d'élaborer des programmes et des initiatives qui permettront à l'industrie canadienne de profiter des débouchés qui se créent sur un marché que beaucoup d'analystes qualifient déjà de prochain « dragon » de l'Asie.

Les objectifs du Canada en Inde sont les suivants : miser sur les nombreuses occasions d'affaires qu'offre cette nouvelle économie, permettre le plein développement commercial de la région avec l'Inde comme alliée stratégique et contribuer au développement durable de ce pays. La réussite du Canada dépendra de sa capacité d'améliorer l'accès au marché indien et de sensibiliser le monde des affaires canadien à la réalité de la nouvelle Inde.

Cette section présente un inventaire des activités, mécanismes et initiatives qui peuvent aider les entreprises canadiennes à relever les défis du marché indien et à profiter pleinement des occasions qu'il offre. Elle précise également la structure du plan d'affaires annuel qui permettra de coordonner l'exécution des programmes gouvernementaux et servira de moteur de la participation des gens d'affaires canadiens au marché indien. Des activités et des initiatives spécifiques sont prévues dans les domaines suivants :

- les relations politiques,
- les relations économiques et commerciales,
- les initiatives de prospection,
- les associations d'affaires canadiennes et indiennes,
- le financement.

II. Les relations politiques

Les relations du Canada avec l'Inde ont été marquées traditionnellement par une coopération et des rapports constructifs, à la fois multilatéraux et bilatéraux. Bien qu'un réchauffement des relations se soit produit ces dernières années, les rapports avec l'Inde ne figuraient toujours pas comme élément d'intérêt dans la politique étrangère canadienne, plus particulièrement en matière économique.

Le Canada a décidé de resserrer ses relations économiques avec l'Inde. Pour y parvenir, il a pris des mesures visant à améliorer nos relations politiques. Il ne doit pas cesser pour autant de discuter avec l'Inde de sujets comme la non-prolifération des armes nucléaires et les droits de la personne. On abordera toutefois ces sujets

dans le contexte de discussions plus vastes en tablant sur le fait qu'une relation politique mûre et dynamique suscite un climat propice aux relations économiques.

D'un point de vue stratégique, les aspects suivants devraient être considérés sérieusement dans le cadre des relations politiques du Canada avec l'Inde comme des moyens de faire valoir nos intérêts économiques.

Visites - Des visites de haut niveau comme celles qu'ont effectuées le ministre du Commerce international en octobre dernier et le secrétaire d'État pour l'Asie et le Pacifique en mars indiquent clairement à l'Inde notre volonté de resserrer nos liens. Des visites de suivi effectuées par le Premier ministre, par le ministre du Commerce international ainsi que par d'autres ministres titulaires de l'Environnement, de l'Énergie et de l'Industrie contribueraient à insuffler une vigueur accrue à nos relations avec l'Inde et aideraient à attirer l'attention sur des secteurs qui présentent un intérêt particulier pour le Canada. Des visites de ministres indiens aideraient également à réaliser ces objectifs. De même, il faudrait encourager l'envoi de missions commerciales dirigées par des ministres provinciaux du Commerce.

Consultations - La tenue régulière (annuelle) de rencontres de consultation politico-économique au niveau des hauts fonctionnaires permettrait également de donner un contenu plus substantiel à nos relations bilatérales avec l'Inde et fournirait des occasions de discuter de problèmes particuliers comme l'accès aux marchés ou les différentes initiatives touchant nos intérêts commerciaux. À mesure que nos relations commerciales prendront de l'ampleur, il deviendra possible d'engager des consultations distinctes sur des sujets politiques et commerciaux.

Affaires publiques - Promouvoir le Canada auprès de l'Inde au moyen des arts et des médias est important pour les relations bilatérales de notre pays. De tels efforts peuvent influencer sur la perception que les Indiens ont du Canada, et vice versa. S'activant depuis plus de vingt-cinq ans dans le domaine de la culture et de l'enseignement, l'Institut indo-canadien Shastri cherche présentement à élargir son mandat et à établir des relations avec le milieu des affaires.

Présence diplomatique - Le haut-commissariat de New Delhi et le consulat de Bombay jouent un rôle très important dans la stratégie du Canada étant donné les contacts permanents qu'ils entretiennent avec le gouvernement indien et le secteur privé. Ces rapports représentent la fine pointe des relations du Canada avec les décideurs indiens. La création, en 1994, d'un nouveau poste de délégué commercial à chacun de ces deux endroits a marqué un pas dans la bonne direction. Notre présence accrue, par l'ajout de deux consuls honoraires appuyés par des agents commerciaux à Bangalore et à Madras, permettra de mieux faire connaître le Canada dans les autres régions de l'Inde.

III. Relations économiques et commerciales

Le Canada a un certain nombre d'ententes bilatérales de coopération économique avec l'Inde. Il s'agit notamment de la convention fiscale, de l'entente sur les services aériens et de l'accord général de coopération en matière de développement. Le renforcement des relations économiques entre le Canada et l'Inde commande une amélioration des consultations bilatérales et des mécanismes formels pour établir des liens en matière de commerce et d'investissement. Le principal objectif de ces démarches serait de permettre un accès plus sûr pour les exportations et les investissements du Canada. Il conviendrait d'accorder une grande importance aux accords de coopération décrits ci-après.

Accord de protection de l'investissement étranger (APIE) - L'Inde figure sur la liste des priorités du Canada en ce qui a trait aux négociations d'un tel accord. La première série de négociations a eu lieu à Delhi au début de février. Bien qu'il y ait eu relativement peu d'investissements canadiens majeurs en Inde jusqu'à présent, aucune possibilité d'investissement importante ne sera ignorée. De nombreux secteurs revêtent, de fait, de plus en plus d'importance aux yeux des investisseurs. Le gouvernement de l'Inde a l'intention d'attirer les capitaux étrangers et, à cet effet, veut ériger cette intention en politique. Un accord de promotion de l'investissement étranger permettrait au Canada d'être bien placé à cet égard.

Ententes de coopération économique - La négociation d'une entente de coopération économique générale est également possible. Elle régirait des intérêts sectoriels et constituerait un mécanisme d'échange de renseignements économiques. Elle pourrait également permettre des discussions sur des secteurs problématiques comme celui des textiles et du vêtement ou encore sur des questions délicates telles que la protection de la propriété intellectuelle. Une attitude plus ouverte ainsi que des discussions franches sur des sujets à caractère économique ne peuvent que renforcer les relations économiques. Une entente de coopération économique s'inscrirait dans le mouvement qui a donné naissance à des ententes comme le groupe de travail sur le charbon et qui pourrait voir se concrétiser un protocole d'entente sur la coopération en matière de pêche.

Coopération non gouvernementale - On peut envisager l'établissement d'ententes de coopération économique non gouvernementale avec l'Inde pour les entreprises, les associations industrielles, les universités et les particuliers. Les liens financés par l'ACDI qui existent déjà avec l'Association des collèges communautaires du Canada, le Conference Board du Canada, l'Association des manufacturiers canadiens et le Conseil commercial Canada-Inde constituent de bons exemples à cet égard.

IV. Initiatives de prospection commerciale

Les programmes portant sur la prospection commerciale mettent à la disposition des entreprises canadiennes les outils dont elles ont besoin pour réussir et être en

mesure de profiter pleinement des nouveaux débouchés du marché indien. Les programmes d'information sur les marchés et d'aide à la prospection, de même que les mécanismes de coopération industrielle, peuvent aider les entreprises canadiennes à surmonter les défis que pose un marché dynamique, mais complexe et peu connu.

1. Programmes d'information sur le marché de l'Inde

La stratégie visant à faire connaître le marché de l'Inde a deux objectifs, à savoir :

- faire en sorte qu'en Inde le Canada soit considéré comme une source fiable de biens et services, de technologie et d'investissement;
- faire savoir aux Canadiens que l'Inde est prête à effectuer des échanges commerciaux et informer les chefs d'entreprise canadiens du potentiel réel du marché indien.

Les suggestions d'activités que nous proposons ci-après représentent autant de démarches qui peuvent être entreprises dans le court terme ou sur une base permanente pour augmenter l'état des connaissances en Inde et au Canada. L'élan et la répétition jouent un rôle important dans toute campagne de sensibilisation. Il est donc essentiel d'établir un plan de campagne cohérent afin de synchroniser et de coordonner ces initiatives. Les activités, en plus d'être complémentaires, doivent s'harmoniser afin de produire le maximum de résultats.

Visites ministérielles réciproques - Les visites très réussies que le ministre canadien du Commerce international (en octobre) et le secrétaire d'État pour l'Asie et le Pacifique (en mars) ont effectuées en Inde en compagnie de dirigeants d'entreprises a clairement démontré la volonté du Canada de faire des affaires avec l'Inde. En continuant sur la lancée de ces visites, d'autres missions dirigées par des hauts fonctionnaires aideraient à la campagne de sensibilisation au marché indien. En outre, les principaux ministres indiens seront invités à visiter le Canada, ce qui amorcera une série de visites de part et d'autre. Les visites au niveau des ministres obtiennent une importante couverture de presse au Canada comme en Inde, ce qui sensibilise les gens d'affaires d'ici et permet de faire connaître les capacités canadiennes là-bas. Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international mettra sur pied un programme permanent de visites de haut niveau entre les dirigeants d'entreprise et entre des représentants gouvernementaux.

Couverture médiatique en Inde - La présence du Canada dans les grands journaux indiens, dans les magazines et dans les revues spécialisées permet de promouvoir le savoir-faire et faire connaître les réussites des entreprises canadiennes. Le MAECI encouragera et facilitera la publication de suppléments sur le Canada dans la presse indienne.

Couverture médiatique au Canada - Les médias canadiens ont tardé à parler de la nouvelle économie de l'Inde, malgré le fait que des publications internationales

comme *The Economist* traitent de plus en plus de l'Inde. Une meilleure connaissance des réformes économiques entreprises en Inde permettrait de rehausser le rayonnement de ce pays au Canada. L'information pourrait être diffusée par la presse écrite, la radio et la télévision. Une campagne de relations publiques visant à susciter une meilleure couverture du marché indien par les médias résulterait idéalement d'une initiative prise conjointement avec le gouvernement indien.

Visites de journalistes - Les visites de journalistes économiques des deux pays pourraient aider à sensibiliser le public. Le MAECI encouragera et facilitera de telles visites. L'idéal serait de les synchroniser de manière à ce qu'elles coïncident avec des visites de haut niveau et avec des missions commerciales.

Programme de sensibilisation - Pleins feux sur l'Inde donnera lieu à un programme pan-canadien qui tentera de convaincre le public de l'importance de l'Inde pour le Canada et fournira des renseignements sur ce que le gouvernement peut faire pour aider les exportateurs.

Programme de jumelage - Le jumelage de villes canadiennes et indiennes, d'États et de provinces pour des activités culturelles et industrielles pourrait favoriser une meilleure connaissance mutuelle et établir des liens entre les deux pays. Le jumelage de Pune et de Winnipeg, par exemple, a entraîné une augmentation notable du commerce entre ces deux villes. Le jumelage de Mangalore et de Hamilton, comme celui de Jaipur et de Calgary, favoriseront également une meilleure connaissance mutuelle.

Séminaires et ateliers - Des séminaires et des ateliers sectoriels tenus à l'échelle du Canada informeront les entreprises exportatrices ciblées des débouchés, de la réglementation et des pratiques commerciales de l'Inde.

Présentations devant des associations industrielles - On pourrait donner, aux réunions annuelles d'associations industrielles, des présentations sur le potentiel du marché indien et sur l'expérience d'exportateurs canadiens qui ont réussi là-bas.

Bulletin - Des informations sur les marchés et les débouchés pourraient être diffusées au moyen de bulletins à parution régulière qui seraient produits par des bureaux commerciaux ou par des associations et diffusés dans les Centres de commerce international ou par le Faxback de l'InfoCentre et le babillard électronique du MAECI.

Trousses d'information - Les trousseaux d'information sont un très bon outil pour susciter l'intérêt du marché indien et le faire connaître. La diffusion d'études sectorielles avec fiches documentaires et de guides à l'usage des exportateurs du MAECI peut favoriser une connaissance de base du marché.

Missions commerciales spéciales - Pour marquer son intérêt pour le marché indien, le Canada doit y être constamment présent. On peut contrer le profil des pays concurrents en organisant des missions commerciales stratégiquement ciblées. Ces missions se dérouleront selon un plan qui comportera des activités de sensibilisation telles que des séminaires techniques et des visites de haut niveau pour en maximiser les retombées. Les missions venant de l'Inde seront, elles aussi, stratégiquement ciblées et permettront aux décideurs indiens de se familiariser directement avec les capacités supérieures du Canada.

2. Programmes d'aide aux entreprises

Pour tirer un rendement optimal de leur participation en Inde, les exportateurs canadiens devront pouvoir compter sur la meilleure aide qui soit sur le terrain. Le Canada devra élaborer davantage les programmes d'aide aux entreprises canadiennes pour mieux les préparer à faire face à la complexité du marché indien. Les petites et moyennes entreprises doivent avoir accès aux outils et à l'information pour devenir prêtes à exporter et soutenir la concurrence en Inde. Les programmes suivants joueront un rôle de premier plan dans la réussite future du Canada.

Délégués commerciaux — Les délégués commerciaux jouent un rôle clé dans des marchés peu connus comme celui de l'Inde. Le personnel en poste à Ottawa et les délégués commerciaux de tous les Centres de commerce international fournissent des conseils en matière d'exportation et de placement pour aider les entreprises à percer le marché indien ou à étendre à l'Inde leur champ d'activités internationales. Les employés en poste en Inde fournissent des renseignements sur les marchés, notamment sur les possibilités de ventes. Pour réussir en Inde, les entreprises doivent absolument pouvoir accéder plus facilement aux plus récents renseignements sur les marchés, ce qui peut les aider à l'emporter de justesse sur leurs concurrents. Les délégués commerciaux préparent également le contact avec des décideurs clés. Cinq délégués commerciaux et six agents commerciaux sont actuellement affectés à nos missions en Inde.

Information commerciale - Les informations commerciales comprennent des données sur les conditions de commercialisation propres à l'Inde, ainsi que sur les outils et les stratégies nécessaires pour réussir à pénétrer ce marché. La publication trimestrielle du Conseil commercial Canada-Inde est une bonne source d'informations commerciales. Le haut-commissariat diffuse également (par télécopieur) des bulletins sectoriels d'une page contenant des informations commerciales récentes destinées à l'industrie canadienne.

Coopération industrielle — L'ACDI offre un programme d'aide financière pour encourager les entreprises canadiennes à nouer des relations d'affaires durables avec des partenaires indiens. Si ce programme a été créé, c'est qu'on a reconnu qu'il existe dans le secteur privé des compétences et des technologies précieuses, susceptibles de promouvoir le développement par l'activité commerciale. En plus

d'aider directement les entreprises canadiennes, la Direction de la coopération industrielle de l'ACDI travaille avec les organisations canadiennes à vocation commerciale à faire connaître les possibilités commerciales de l'Inde, à favoriser la formation de coentreprises et à renforcer les liens avec des associations de l'Inde poursuivant les mêmes buts.

Nomination de consuls — Le MAECI accroîtra sa présence en Inde en nommant deux consuls honoraires, l'un à Bangalore, l'autre à Madras. Ces consuls honoraires travailleront de concert avec deux agents commerciaux pour renseigner et aider davantage les entreprises canadiennes exerçant des activités dans ces régions.

Services de consultation — Des services personnalisés de consultation sont offerts aux sociétés canadiennes prêtes à exporter pour les aider à mettre au point un plan de mise en marché en Inde, à obtenir des renseignements sur les programmes du gouvernement et à se prévaloir des services des bureaux commerciaux. Les services de consultation sont offerts par les Centres de commerce international dans les régions, par les ministères provinciaux responsables du commerce international et par les délégués commerciaux du MAECI à Ottawa.

3. Mécanisme de coopération industrielle entre le gouvernement et les entreprises

Le développement de l'économie et du commerce indo-canadiens reposera sur une plus grande coopération entre les secteurs public et privé. Les consultations entre les gouvernements et auprès d'un large éventail de groupes industriels assurent une meilleure harmonisation et une meilleure planification des stratégies de développement du commerce et la prise en compte des intérêts du secteur privé. Les deux mécanismes suivants peuvent aider à la réalisation de ces objectifs :

Consultations entre les gouvernements — Les Canadiens tiennent beaucoup à trouver des façons plus efficaces et plus rentables d'atteindre les objectifs de développement du commerce. L'exercice Pleins feux sur l'Inde constitue le point de départ d'une démarche gouvernementale coordonnée à l'égard de l'Inde. Pour mieux orienter les efforts de développement du commerce et de l'investissement en Inde, il est important de définir les secteurs cibles sur lesquels axer les stratégies adoptées à cette fin. Ces secteurs ont été choisis en fonction de la demande importante, immédiate ou à court terme, des conditions favorables à la commercialisation en Inde, des intérêts canadiens et de la supériorité du Canada du point de vue des capacités et de la compétitivité. Les autres secteurs ne sont pas exclus. Cependant, les chances de succès en Inde sont plus grandes si les ressources, limitées, sont principalement axées sur les secteurs les plus prometteurs. Dans le cadre de l'initiative Plein feux sur l'Inde, des plans stratégiques propres à ces secteurs seront élaborés.

Consultations entre les entreprises et les gouvernements — Le Canada peut compter sur un grand nombre d'organisations et d'associations commerciales comme l'Association des exportateurs canadiens, l'Association des manufacturiers

canadiens, le Conseil commercial Canada-Inde, la Fondation Asie-Pacifique du Canada, etc. Le Canada doit continuer de promouvoir la coopération entre ces organisations et leurs membres et les gouvernements fédéral et provinciaux pour que les efforts de développement du commerce en Inde soient conformes aux intérêts du secteur privé.

V. Associations commerciales canadiennes et indiennes

La nécessité d'une collaboration plus étroite entre les associations commerciales canadiennes et indiennes est évidente. Les rapports entre organisations 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 partenaires se connaissent relativement peu. Un nombre important de relations ont été établies ces dernières années, mais il importe de les cultiver si l'on veut qu'elles aient les effets escomptés. Il faudrait faire connaître les possibilités qu'elles représentent à un plus large public. Il faut mobiliser les associations commerciales afin qu'elles incitent leurs membres à faire des affaires en Inde, car les alliances avec le secteur privé multiplient les possibilités de développement stratégique et favorisent la découverte d'associés dynamiques et en bonne position pour agir.

Protocoles entre chambres de commerce — Le protocole d'entente entre la Chambre de commerce et d'industrie du Maharashtra, à Pune, et la Chambre de commerce de Winnipeg est un excellent exemple de coopération industrielle. Cette initiative a entraîné le jumelage des villes de Pune et de Winnipeg, de nombreuses missions dans les deux pays ainsi qu'une foule de nouvelles activités de collaboration industrielle. Il existe aussi une entente de jumelage entre Calgary et Jaipur, et entre Hamilton et Mangalore. La prochaine association commerciale qui pourrait bientôt voir le jour se ferait entre la Chambre de commerce et d'industrie de Coimbatore, dans l'État de Tamil Nadu, et la Rosetown Economic Development Authority, en Saskatchewan. Dans le cadre de la stratégie Pleins feux sur l'Inde, le jumelage de villes et de chambres de commerce sera encouragé.

Conseil de commerce mixte indo-canadien — Les associations équivalentes au CCCI en Inde, soit la Fédération des chambres de commerce et d'industrie indiennes et l'Association des chambres de commerce, organisent chaque année une réunion du Conseil de commerce mixte (CCM), laquelle se tient en alternance en Inde et au Canada.

Club d'affaires indo-canadien (CAIC) — Le CAIC s'est récemment constitué en société, et un comité intérimaire formé de gens d'affaires indiens administre le Club en attendant l'élection d'un conseil d'administration. Ce fait nouveau ainsi que l'élection à venir permettront au CAIC de devenir une association de commerce

bilatérale plus efficace, capable de fournir des services qui sont complémentaires à ceux du gouvernement et aux activités des missions commerciales en Inde.

Réseaux d'entreprises — En participant activement aux réseaux d'entreprises naissants, les PME s'assurent d'être plus compétitives; elles peuvent tirer profit des ressources plus importantes dont disposent les grandes entreprises et évitent d'avoir à assumer des frais généraux excessifs.

VI. Financement

Il est essentiel de bénéficier d'un accès facile à des sources de financement adéquates pour stimuler la croissance commerciale et favoriser l'exportation. Pour que les entreprises canadiennes puissent pénétrer le marché indien, il faut améliorer la coordination des services en place, simplifier les procédures, étendre l'accès à l'information et, peut-être, créer de nouveaux mécanismes pour pallier l'insuffisance des services existants.

Institutions financières internationales (IFI) — Des démarches peuvent être entreprises pour aider le Canada à obtenir des contrats des IFI en Inde. L'industrie canadienne doit être mieux équipée pour satisfaire à tous les éléments du processus d'adjudication. Le Canada peut veiller à ce que ses entreprises soient assujetties à des règles du jeu équitables selon lesquelles les appels d'offres, l'évaluation des projets et l'adjudication se font de manière juste et transparente. Le gouvernement doit faire en sorte que ses programmes d'aide financière liés aux IFI permettent d'appuyer les efforts des entreprises à des moments clés du cycle de réalisation des projets des IFI.

Assurance des investissements — Il faut que les investisseurs privés qui participent à des projets d'infrastructure en Inde connaissent mieux les assureurs d'investissements -- par exemple l'Agence multilatérale de garantie des investissements de la Banque mondiale et la Société pour l'expansion des exportations (SEE) -- et qu'ils puissent faire plus facilement appel à leurs services. Les investisseurs pourraient ainsi transférer une partie des risques politiques à long terme en Inde pour une prime fixe connue.

Consortiums internationaux — Les concurrents internationaux du Canada ont réussi à obtenir des contrats pour de grands projets d'infrastructure en Inde en formant des consortiums. Ceux-ci permettent l'accès à un meilleur financement, favorisent l'étalement du risque du projet et offrent un plus large éventail de compétences. L'industrie canadienne devrait envisager la formation de partenariats internationaux.

Accord de protection de l'investissement étranger (APIE) — Le Canada et l'Inde mènent des négociations en vue de la conclusion d'un APIE. L'accord portera sur tous les aspects de l'investissement, notamment le transfert de fonds et la transparence, la propriété et le contrôle, la fiscalité et les mécanismes de règlement

des différends. Une fois que les deux pays en seront arrivés à un consensus, la conclusion d'un tel accord atténuera les préoccupations en ce qui concerne les risques d'investissement. Compte tenu de la récente montée des investissements en Inde, d'importants intérêts canadiens doivent être protégés.

Liquidité de l'Inde — Les entreprises indiennes prévoient obtenir plus de 9 milliards \$ US de capitaux propres en fonds internationaux au cours de la prochaine année, somme qui sera destinée au service de la dette extérieure ou qui servira à faire des investissements en capital. Cette liquidité excédentaire représente une possibilité de financement pour les entreprises canadiennes. Le Canada devrait déterminer quelles entreprises disposent de liquidités excédentaires en devises étrangères en vue de former des partenariats industriels avant que ses concurrents européens ne le fassent avant lui.

Éducation — Des efforts seront consentis afin d'étendre les connaissances de l'industrie canadienne -- et en particulier des PME -- en matière de techniques appropriées de financement des exportations et de services de soutien institutionnel. Les conseils fournis par la SEE relativement à l'élaboration et à l'organisation de plans d'entreprise sont un exemple des efforts déployés à ce chapitre.

Guide financier — Même si les institutions de financement du commerce extérieur offrent des publications utiles décrivant leurs services, il conviendrait d'élaborer un guide complet de tous les services et mécanismes financiers applicables à l'Inde. Le MAECI encouragera la rédaction d'un tel guide dans le cadre de la stratégie Pleins feux sur l'Inde.

VII. Conclusion

L'Inde « nouvelle » a changé considérablement et continue d'évoluer rapidement. Même si de nombreuses réformes, certaines spectaculaires, y ont été réalisées, l'Inde demeure un défi, et son marché n'est pas conseillé aux timides ou aux novices. Toutefois, les entreprises canadiennes qui désirent établir une présence sur ce vaste marché en expansion doivent agir tout de suite, si elles ne veulent pas rater cette occasion unique. Dans le cadre du plan Pleins feux sur l'Inde, nous tentons d'expliquer ce que signifie dans la réalité commercer avec l'Inde tout en explorant l'ensemble des moyens dont nous disposons pour aider l'industrie canadienne à prendre pied sur ce marché.

Le présent document vise trois objectifs : mieux faire connaître l'Inde au Canada, sensibiliser le secteur privé canadien à ce vaste marché en expansion; et coordonner les activités et les programmes gouvernementaux pour qu'ils servent de catalyseur à une intensification de la présence du secteur privé en Inde.

Nous espérons que cette stratégie permettra de jeter les bases d'une démarche coordonnée et intégrée à l'égard de l'Inde en matière de commerce et d'investissement. La Direction de l'Asie du Sud du MAECI élaborera également des plans d'affaires annuels précisant les initiatives et les activités prévues dans les différents secteurs.

La stratégie Pleins feux sur l'Inde et les plans d'affaires à venir visent à polariser les ressources afin de promouvoir efficacement les intérêts canadiens en Inde. Le secteur privé canadien pourra ainsi tirer parti des nouveaux débouchés qu'offre l'Inde « nouvelle » et contribuer du même coup à sa prospérité économique et à son développement durable. Pleins feux sur l'Inde vise à renforcer et à accroître nos relations commerciales avec l'Inde, et à faire de ce nouveau dragon un vrai partenaire économique.

C'est dans cet esprit que l'industrie canadienne et les gouvernements provinciaux sont invités à participer pleinement à la mise en oeuvre de la stratégie Canada-Inde. Le succès du plan Pleins feux sur l'Inde dépend grandement de la participation de tous les intervenants à la stratégie et de leur engagement à cet égard.

G. PREMIÈRES ÉTAPES

I. Introduction

Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, en collaboration avec d'autres ministères et organismes, prévoit la tenue d'une importante série d'événements visant à mettre en pratique les stratégies examinées dans ce document. Ce premier train d'initiatives vise plus précisément à améliorer les relations socio-économiques entre le Canada et l'Inde.

II. Visites

Un certain nombre de visites de haut niveau ont eu lieu entre le Canada et l'Inde au cours de la dernière année et demie, notamment celles effectuées en Inde par le ministre canadien du Commerce international et par le secrétaire d'État canadien à l'Asie-Pacifique et celles effectuées au Canada par les ministres indiens des Télécommunications, du Pétrole et du Gaz naturel, et des Finances. Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international entend continuer d'encourager les visites de haut niveau entre le Canada et l'Inde. De concert avec nos homologues provinciaux, nous encouragerons les visites de hauts fonctionnaires des provinces canadiennes et des États indiens. En association avec nos homologues de l'Inde, nous tenterons d'encourager et d'organiser des missions dans des secteurs précis.

III. Diffusion de l'information

Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international s'efforce d'élargir la base de données sur l'Inde. Nous avons préparé une variété de publications pour aider les entreprises canadiennes désireuses de pénétrer le marché indien. Le MAECI a commandé un certain nombre d'études sur des secteurs prioritaires du marché indien que l'on peut se procurer par l'intermédiaire du Babillard électronique du MAECI, du service FaxLink et de l'Internet. De nouvelles études sectorielles s'ajouteront périodiquement tout au long de l'année. De plus, des bulletins de nouvelles sectoriels préparés par nos délégués commerciaux en Inde seront affichés régulièrement. Le MAECI continuera de produire des publications pertinentes dont la diffusion se fera par les sources susmentionnées.

IV. Séminaires

Des organismes comme le Conference Board du Canada, le Conseil commercial Canada-Inde et la Fondation Asie-Pacifique continueront de présenter des séminaires pertinents et enrichissants sur le marché indien.

V. Présence diplomatique

L'ajout de deux nouveaux délégués commerciaux en Inde (un à New Delhi et l'autre au consulat à Bombay) nous aide à faciliter le commerce avec l'Inde. La nomination d'un consul honoraire et de délégués commerciaux à Bangalore au printemps de 1996 contribuera à mieux faire connaître le Canada et les compétences canadiennes dans d'autres régions de l'Inde.

H. ANNEXE 1

Conseils sur les aspects culturels et commerciaux à l'intention des Canadiens transigeant des affaires en Inde

Les gens d'affaires qui abordent un marché pour la première fois ont avantage à connaître les pratiques commerciales locales, ainsi que les us et coutumes du pays. Surtout de l'Inde, qui demeure pour bon nombre d'entrepreneurs un pays mystérieux et exotique. Voici quelques conseils dignes de mention.

- **Les noms** dénotent souvent la religion (hindoue, musulmane ou sikhe) de celui ou de celle qui le porte. Ne s'adresser aux gens par leur prénom que si l'on y a été invité. Les titres de civilité (docteur, professeur), le cas échéant, sont utilisés en anglais. *Shri* (équivalent de monsieur) suivi du nom de famille s'emploie pour les hommes, *shrimati*, pour les femmes mariées et *koumari* pour les femmes célibataires.
- En guise de **salutation**, la plupart des Indiens font un geste appelé le « namasté », qui consiste en une légère flexion du tronc, les mains jointes sous le menton, sans croiser les doigts. La poignée de main est plutôt rare. Les hommes indiens et les femmes très occidentalisées offriront de serrer la main à un étranger, mais une femme occidentale ne doit pas tendre la sienne; elle doit plutôt laisser l'initiative à son interlocuteur et, s'il s'abstient, incliner la tête et esquisser un sourire. Il arrive que l'hôte glisse une guirlande de fleurs autour du cou d'un convive. Celui-ci doit immédiatement la retirer et la garder dans la main droite en signe d'humilité.
- **Négociations** La patience est de mise en affaires, en raison de la longueur des négociations. Les réunions d'affaires impromptues sont fréquentes, et les décisions ne se prennent qu'après plusieurs rencontres.
- **Communications** Les Indiens répondent rarement de façon catégorique. Au lieu de dire « non », ils répliqueront plutôt « Je verrai ce que je peux faire ». Un sourire ou un léger mouvement de la tête peut signifier « oui » ou encore « Je ne sais pas ».
- **Les relations d'affaires** en Inde revêtent un aspect très personnel. Les Indiens s'intéressent vivement à la famille et aux valeurs d'un partenaire éventuel. Ils invitent régulièrement leurs collègues à manger chez eux. Ces invitations sont essentielles à l'établissement de rapports cordiaux.
- **Invitations** - Les Indiens invitent souvent les gens d'affaires de l'extérieur à venir manger à la maison. L'invité doit se déchausser avant de pénétrer à l'intérieur de la maison, sauf si l'hôte porte des chaussures. Il est de mise d'apporter du chocolat, des douceurs indiennes ou des fleurs. Ne pas

emballer les présents en blanc ou en noir, couleurs qui symbolisent le malheur. Lorsque des rafraîchissements (thé ou café), des fruits ou des douceurs sont offerts, la politesse exige que l'invité refuse une première fois, avant d'accepter. S'il n'y a pas d'ustensiles à table, manger et passer les objets de la main droite.

- **Aliments.** D'une grande variété, les aliments consommés sont souvent dictés par la religion. Les hindous ne consomment ni viande de boeuf ni alcool, tandis que les musulmans évitent le porc et l'alcool. Un grand nombre d'Indiens sont végétariens.
- **Visites aux temples** Par politesse, les visiteurs doivent accepter la poudre de safran, l'eau sacrée du Gange et parfois la nourriture qu'on leur offre comme gage de bonheur. Les femmes doivent se couvrir la tête lorsqu'elles entrent dans un édifice religieux.
- Éviter de toucher les Indiens à la tête, partie du corps très délicate à leurs yeux. Il faut aussi s'abstenir de toucher quelqu'un du pied ou du soulier, que les Indiens considèrent malpropres.
- Les agents forment un maillon essentiel de la chaîne complexe des ventes en Inde. La plupart des entreprises canadiennes ont recours aux précieux services d'un agent pour les guider dans le labyrinthe réglementaire et administratif.
- **Coentreprises** Les sociétés canadiennes désirant vendre une technologie ou leurs compétences, plutôt qu'un produit, préfèrent souvent s'associer à une entreprise locale. Au départ du moins, il s'agit habituellement d'une coentreprise à parts égales.
- Les affaires se transigent normalement de 9 h 30 à 13 h et de 14 h à 17 h, du lundi au vendredi, bien que la journée d'un grand nombre de gens d'affaires soit souvent beaucoup plus longue. Les bureaux du gouvernement ouvrent à 10 h.
- Les jours fériés nationaux sont notamment le Jour de l'An (le 1^{er} janvier), le Jour de la République (le 26 janvier), le Jour de l'indépendance (le 15 août) et l'anniversaire de Mahatma Gandhi (le 2 octobre). Un certain nombre de festivals religieux régionaux sont célébrés tout au long de l'année.
- Les voyageurs doivent se munir d'un visa et d'un passeport valides. Un vaccin contre la fièvre jaune est exigé des personnes venant d'une région où sévit cette maladie; on conseille aussi aux voyageurs de se faire vacciner contre le choléra et la typhoïde, et de se prémunir contre l'hépatite et le paludisme. Ne pas boire l'eau et consommer seulement des aliments frais, bien lavés ou bien cuits.

I. ANNEXE 2

I. Analyse du secteur de l'électricité

1. Définition du secteur de l'électricité

Le secteur de l'électricité englobe divers sous-secteurs qui fabriquent un vaste éventail de produits : équipements destinés aux centrales hydroélectriques, thermiques et nucléaires, équipements de distribution et de transmission de l'électricité, câbles et fils électriques, transformateurs d'alimentation et de distribution, équipements de contrôle et de protection, équipements de conversion de l'électricité, moteurs électriques, équipements pour l'énergie solaire, éolienne, etc., batteries de type standard ou perfectionné, enfin piles à combustible.

2. Le marché indien de l'électricité

Potentiel du marché

Compte tenu de l'urgence pour l'Inde d'accroître et de moderniser son infrastructure de production, de transmission et de distribution de l'électricité, l'Inde est considérée aujourd'hui comme un marché de choix pour l'industrie canadienne : fabricants d'équipements électriques, ingénieurs-conseils, entreprises de services publics et fournisseurs d'énergie électrique du secteur privé.

Bien que sa capacité effective de production d'électricité soit passée de 1 300 MW en 1947 à plus de 82 000 MW en 1995, l'Inde connaît une grave pénurie d'énergie qui ne fera que s'accroître puisque la demande croît en moyenne de 8 % chaque année. La pénurie actuelle est de 10 %, et de 20 % en période de pointe. Au cours du huitième plan quinquennal (1992-1997), 48 000 MW supplémentaires sont requis, mais on prévoit installer seulement 30 538 MW (en réalité, l'ajout réel de capacité pourrait n'être que de 20 000 MW). À ce rythme, l'Inde connaîtra, vers 1997, une pénurie de 14 %, et de 28 % en période de pointe. L'objectif à long terme du gouvernement est de faire installer 143 GW supplémentaires d'ici 2010, toutefois, les observateurs extérieurs considèrent ce chiffre trop optimiste et pensent que 115 GW seraient plus réalistes.

Pour résoudre cette pénurie, le gouvernement de l'Inde a décidé en 1992 de privatiser le secteur de l'électricité et, en 1993, il annonçait toute une gamme de stimulants pour attirer les investissements d'entreprises étrangères et indiennes. Le ministère de l'Électricité a recensé le besoin de 146 travaux d'infrastructure totalisant près de 66 000 MW. En novembre 1995, le gouvernement indien avait reçu 243 propositions d'entreprises privées, représentant 90 000 MW. Cependant, seuls seize projets, constituant 10 000 MW, ont été acceptés pour le moment. On s'attend à ce que soient approuvées prochainement 31 autres propositions concernant 23 000 MW.

L'infrastructure indienne de production d'électricité est un amalgame d'hydro-électricité, d'électricité thermique et d'électricité nucléaire. Ces dernières années, la capacité additionnelle a porté presque uniquement sur l'électricité thermique. En conséquence, le rapport entre l'hydro-électricité et l'électricité thermique est actuellement de 30 contre 70. Environ 3 % de la production totale d'électricité sont produits par des centrales nucléaires. L'Inde a entrepris d'exploiter plus intensément son vaste potentiel de production énergétique non conventionnelle (20 GW pour l'énergie éolienne, 10 GW pour les petites centrales et les mini-centrales hydroélectriques, 17 GW pour la biomasse, 80 GW pour les marées et une quantité illimitée pour l'énergie solaire), et elle dispose aujourd'hui de 556 MW d'énergie éolienne. La cogénération, principalement dans l'industrie sucrière, est également très prometteuse.

Outre qu'elle accroît sa capacité installée, l'Inde doit améliorer la performance de son système de production, de transmission et de consommation d'énergie. Le facteur moyen national de charge des centrales est de 57 %, ce qui à première vue est la preuve d'une sous-utilisation. La plus grande partie de la capacité thermique a plus de douze ans, et une partie appréciable a plus de 20 ans. Le gouvernement indien songe à moderniser plus de 40 centrales. Le réseau indien de transmission d'électricité est sujet à des pertes de 25 à 40 %, dont environ 15 % sont attribuables à des dérivations illégales. Même si le gouvernement applique un vaste programme pour la transmission du courant continu à haute tension (CCHT), le réseau tout entier souffre d'une insuffisance de raccordements. Sur le plan de la consommation, l'éclairage, les moteurs, les ventilateurs et les compresseurs sont considérés comme les principaux domaines où l'Inde pourrait améliorer le rendement des utilisations finales de son énergie.

Le secteur indien de l'électricité comptera parmi ceux qui connaîtront la plus forte croissance au monde, et les fabricants internationaux d'équipements se montrent très intéressés par ce marché. Le marché indien des gros équipements électriques, par exemple génératrices, turbines, dispositifs de connexion, transformateurs, dispositifs de contrôle et matériel de transmission, est estimé à plus de 3 milliards de dollars américains, et il devrait connaître une croissance annuelle de plus de 20 % au cours des trois ou quatre prochaines années.

Concurrence intérieure

L'industrie indienne des équipements électriques lourds est très importante, et plusieurs grandes entreprises indiennes (dominées par le géant des équipements électriques, Bharat Heavy Electrical Limited) et étrangères fabriquent une vaste gamme de produits destinés au marché intérieur. L'industrie indienne a mis au point une bonne infrastructure pour les centrales thermiques, nucléaires et hydro-électriques et pour leurs réseaux associés. Les génératrices, les turbines, les postes de manoeuvre, les équipements de manutention du charbon et des cendres, ainsi que les électrofiltres, sont tous fabriqués en Inde.

Les fabricants indiens de tours de transmission et de matériel connexe se sont dotés de capacités suffisantes pour exécuter des contrats clés en main portant sur la conception et la construction de réseaux entiers de transmission. L'Inde fabrique une vaste gamme de matériels de transmission, d'accessoires, d'isolateurs de fils, de conducteurs AAAC/AAC/ACSR et de parafoudres. L'Inde a aussi acquis une technologie CCHT, et plusieurs projets ont déjà été exécutés qui utilisent cette technologie.

Divers types de transformateurs adaptés pour des unités pouvant aller jusqu'à 500 MW sont fabriqués en Inde. On fabrique aussi dans ce pays l'éventail complet de disjoncteurs, de dispositifs de connexion et de contrôle à basse tension, de centres de commande de moteurs, de commutateurs, de coupe-circuit H.P.C., d'équipements et de systèmes de contrôle et les accessoires s'y rapportant. L'industrie indienne du câble, également bien développée, offre une gamme complète de câbles de caoutchouc et de câbles XLPE, PILC, OVC et VIR à tension élevée, moyenne ou faible.

Au surplus, plusieurs établissements d'ingénieurs-conseils ont connu une bonne croissance en Inde. Ils ont acquis une expérience considérable des projets clés en main, allant du choix de l'emplacement et de la conception du système jusqu'à la construction, la mise en service et la formation.

L'industrie indienne des équipements électriques lourds est assez solide, et des investissements sont effectués pour répondre à l'augmentation rapide de la demande, mais il est improbable que la demande puisse être entièrement satisfaite par la production intérieure. Selon des sources industrielles, les entreprises de services publics du secteur privé devront importer la plupart de leurs principaux équipements, en particulier les turbines et les génératrices. L'importation de tels produits sera d'autant plus nécessaire que la plupart des exploitants étrangers sont résolus à acheter les techniques les plus modernes et les meilleurs équipements existants, ce que l'industrie indienne n'est pas toujours en état de fournir à l'heure actuelle. On entretient aussi des doutes sur l'aptitude des entreprises indiennes à respecter de stricts calendriers de livraison.

Concurrence internationale

La concurrence la plus forte à laquelle se heurteront les entreprises canadiennes lorsqu'elles voudront pénétrer le marché indien viendra des entreprises américaines, allemandes, françaises, australiennes et britanniques.

Les sociétés ABB, GEC-Alsthom et Siemens sont déjà très bien établies en Inde et ont fermement positionné leurs produits sur ce marché. Plusieurs des multinationales ont conclu des alliances stratégiques avec des entreprises indiennes de bonne réputation pour la fabrication de divers produits, et elles se sont dotées de réseaux importants, solides et influents. Les entreprises canadiennes doivent

s'assurer que les produits, équipements et services qu'elles offrent sont en mesure de soutenir la concurrence internationale.

La réglementation en vigueur

En vertu de la constitution indienne, le gouvernement central et chacun des gouvernements d'État ont le pouvoir de légiférer dans le secteur de l'électricité. Le gouvernement central a pris le contrôle de la planification, du financement et de l'exécution des travaux d'énergie électrique, mais ce sont les gouvernements d'État qui doivent au premier chef assurer la distribution de l'électricité. Ce partage des pouvoirs a entraîné une dysfonction dans les réglementations appliquées, problème que l'industrie indienne et la Banque mondiale ont demandé au gouvernement indien de corriger.

Le gouvernement indien a annoncé les stimulants suivants pour les travaux du secteur privé se rapportant à l'énergie électrique : autorisation pour les investisseurs étrangers de posséder entièrement les installations de production; ratio d'endettement permis jusqu'à concurrence de 4 %, possibilité d'obtenir, par l'entremise des institutions financières du secteur public indien, jusqu'à 40 % du financement total requis et, au moyen d'émissions publiques, jusqu'à 20 % du financement total requis; contribution des promoteurs non inférieure à 11 %; permis délivrés pour des périodes de 30 ans avec renouvellement ultérieur de 20 ans; à partir de l'année de mise en service, dispense d'impôts d'une durée de cinq ans pour les centrales électriques suivie d'une réduction d'impôt de 30 % pendant les cinq années suivantes; rapatriement complet et gratuit assuré des dividendes et des intérêts sur les capitaux et les emprunts étrangers; amortissement de 100 % sur les installations de production propices à la protection de l'environnement et au contrôle de la pollution, tarif douanier spécial de 20 % sur les importations de machines devant servir à des projets énergétiques; abaissement des droits de douane sur certaines matières premières et certains articles destinés aux énergies nouvelles, enfin droit de douane spécial de 25 % pour les génératrices fonctionnant à l'énergie éolienne.

Les réformes sont encourageantes du point de vue de l'investisseur, mais l'on doute encore de l'aptitude des SEB (les State Electricity Boards) à payer l'électricité qu'ils achètent des producteurs privés, et l'on demeure préoccupé par les contraintes institutionnelles et politiques qui entourent la question des hausses des tarifs d'électricité. Le gouvernement central s'est engagé à offrir des contre-garanties, selon les circonstances de chaque cas, pour les paiements devant être effectués par les SEB. Le gouvernement a également encouragé les SEB à élever leurs tarifs afin d'accroître leur capacité de paiement lorsqu'ils achètent de l'électricité (certains gouvernements d'État appliquent déjà la hausse). Le gouvernement indien a aussi étudié la possibilité pour les SEB d'ouvrir un « compte de garantie bloqué » à l'égard duquel les producteurs privés bénéficieraient d'un premier rang, ainsi que la possibilité pour les SEB de faire des paiements anticipés aux sociétés privées fournissant de l'électricité au réseau des SEB.

À la suite des difficultés politiques et financières rencontrées dans certains projets déjà approuvés de « traitement accéléré », le gouvernement indien se montre plus prudent et est peu susceptible d'approuver de nouvelles contre-garanties. L'accent est maintenant mis sur l'utilisation du processus d'appel d'offres pour tous les projets indépendants dans le domaine de l'électricité plutôt que sur les protocoles d'accord.

La ferme intention du gouvernement d'attirer l'investissement étranger du secteur privé force maintenant les administrations à accélérer les approbations. Une entreprise étrangère peut s'attendre à un délai de plusieurs mois pour obtenir une approbation officielle. Il est probable que la situation s'améliorera à mesure que les administrations se familiariseront avec le traitement des propositions venant d'investisseurs, qu'ils soient étrangers ou indiens, dans le secteur de l'électricité. Déjà, l'autorisation de la Central Electricity Authority a été supprimée pour les projets ne dépassant pas 100 MW et dont le coût est inférieur à 120 millions de dollars américains, à condition qu'ils aient été attribués sur la base d'un appel d'offres.

3. Les capacités du Canada dans le secteur de l'électricité

Grâce à ses entreprises provinciales de services publics, à ses ingénieurs-conseils et à ses exploitants du secteur privé, le Canada dispose aujourd'hui d'atouts considérables lorsqu'il s'agit de construire et d'exploiter toute une diversité de systèmes de production, de transmission et de distribution de l'électricité. Le Canada est le plus gros producteur mondial d'énergie hydro-électrique, et le troisième plus important producteur d'électricité originaire de toutes sources. Les entreprises canadiennes conçoivent, construisent et exploitent certains des ouvrages d'énergie électrique les plus importants et les plus complexes du monde. En fait, au cours des cinq dernières années, les fabricants, ingénieurs-conseils, constructeurs et exploitants de services publics du Canada ont participé à la construction d'ouvrages d'énergie électrique dans plus de 70 pays à travers le monde. En raison des longues distances qui caractérisent le transport de l'électricité, le Canada est aussi aujourd'hui un chef de file mondial dans le domaine du courant continu à haute tension et autres technologies perfectionnées de transport de l'électricité.

L'industrie de la fabrication d'équipements électriques au Canada emploie environ 80 000 personnes et livre environ pour 9 milliards de dollars de produits chaque année, dont 2 milliards sont exportés. Bien que les expéditions aient baissé depuis le début de la récession qui a frappé le Canada, une lente reprise est en cours. La productivité et la compétitivité internationale de l'industrie continuent de s'améliorer nettement, et les niveaux d'exportations augmentent.

On peut répartir les fabricants en deux catégories : les petites entreprises canadiennes qui fabriquent des produits spécialisés destinés à des créneaux, et les

grandes sociétés multinationales, toutes étrangères. Les filiales qui réussissent le mieux sur les marchés d'exportation bénéficient d'exclusivités mondiales.

Sur les marchés mondiaux, le Canada a une réputation de fournisseur fiable de produits de haute qualité qui incorporent les technologies les plus perfectionnées. Le Canada est très concurrentiel dans le domaine des produits électriques fabriqués sur commande ou spécialisés, en particulier les gros équipements de production et de transport de l'électricité, notamment :

- génératrices et turbines de centrales hydro-électriques;
- équipements accessoires de centrales électriques;
- produits et systèmes électriques spécialisés;
- chaudières;
- réacteurs nucléaires et équipements connexes de centrales nucléaires;
- transformateurs de grandes ou moyennes dimensions;
- réacteurs shunt;
- condensateurs de haute ou moyenne tension;
- fils et câbles spécialisés;
- équipements de protection;
- équipements de contrôle;
- sous-stations aménagées;
- systèmes d'acquisition et de contrôle des données (SCADA)

Les sources énergétiques nouvelles (énergie solaire, énergie éolienne, piles à combustible, etc.) suscitent également un regain d'intérêt. Les sous-secteurs qui interviennent dans les épargnes d'énergie et dans l'amélioration de la performance des systèmes connaissent une forte croissance.

Avantages concurrentiels du Canada

Grâce à l'amélioration du rendement et de la conservation de l'énergie au Canada, il est moins urgent pour les entreprises de services publics et les exploitants du secteur privé d'accroître leurs capacités. Les entreprises canadiennes cherchent donc de plus en plus à vendre leurs connaissances à des pays comme l'Inde, où il existe une forte demande pour une capacité additionnelle de production et pour l'installation et la modernisation des réseaux de transport et de distribution.

Le Canada et les entreprises canadiennes jouissent d'une bonne réputation en Inde. Au cours des quatre dernières décennies, nombre des grandes sociétés d'électricité du Canada ont joué un rôle actif dans le secteur indien de l'électricité, à la faveur de travaux financés par l'ACDI et la SEE. En fait, 10 % de la capacité de production d'hydro-électricité de l'Inde sont attribuables à des entreprises canadiennes. À plusieurs reprises, les autorités indiennes ont laissé entendre qu'elles souhaitaient travailler avec des entreprises canadiennes possédant des technologies de pointe, pour la production d'électricité thermique et d'hydro-électricité.

À la faveur de la libéralisation des échanges, de la forte demande d'électricité et des modifications apportées à la politique régissant la production et le transport d'électricité du secteur privé, de plus en plus d'entreprises canadiennes explorent les débouchés commerciaux offerts par le marché indien. L'Inde est en mesure de fabriquer la plupart de ses équipements de production d'électricité, mais il lui faut importer des équipements perfectionnés pour la production et le transport.

Potentiel commercial pour le Canada

Les domaines les plus prometteurs pour les entreprises canadiennes sont les suivants : construction (utilisant des sources traditionnelles ou nouvelles d'énergie), modernisation des réseaux de transport et de distribution, remise à neuf et amélioration thermique des centrales électriques vétustes, amélioration du rendement énergétique et vente d'équipements de production et de transport de l'électricité.

La vente d'équipements de production et de transport d'électricité aux compagnies d'électricité du secteur privé indien vise le plus souvent les produits suivants :

- chaudières et turbines à vapeur;
- turbines à gaz;
- turbines hydro-électriques;
- génératrices et gros ensembles de production (1 MW et plus);
- transformateurs;
- dispositifs de connexion d'une capacité nominale supérieure à 230 kilovolts

L'importation de ces produits sera favorisée par le fait que la plupart des exploitants étrangers entendent faire l'acquisition des techniques les plus modernes et des meilleurs équipements sur le marché, ce que l'industrie indienne ne peut fournir à l'heure actuelle.

Les entreprises canadiennes qui produisent des équipements SCADA d'avant-garde et appliquent des techniques de pointe pour la surveillance des lignes peuvent aider les entreprises indiennes de services publics à réduire les pertes d'électricité durant le transport et la distribution.

Pour les fournisseurs d'équipements, ainsi que pour les promoteurs, ceux dont les activités sont locales, les preneurs de licences et/ou les partenaires de coentreprises sont les plus susceptibles de réussir sur un marché qui va demeurer très concurrentiel. Pour la plupart des travaux d'envergure, il existe également un besoin de financement. Les entreprises canadiennes qui sont en état d'établir un dossier complet auront de bien meilleures chances de réussir.

Analyse du secteur des télécommunications

1. Définition du secteur des télécommunications

Le secteur des télécommunications se compose de fournisseurs de matériel, de systèmes et de services. L'équipement et les systèmes de télécommunications comprennent :

- les équipements de commutation;
- les équipements de transmission;
- les systèmes de télécommunications par satellite;
- les systèmes de télécommunications par micro-ondes;
- les systèmes de radiocommunications;
- les systèmes téléphoniques extrémité réception;
- les systèmes téléphoniques cellulaires.

Les services de télécommunications comprennent les services téléphoniques de base et les services à valeur ajoutée ainsi que les applications spécialisées comme les services transactionnels électroniques.

2. Le marché indien des télécommunications

Évolution et tendances du marché

Le gouvernement de l'Inde a donné la priorité absolue à l'expansion de son secteur des télécommunications. À ses débuts, ce secteur était tributaire des technologies importées et il était généralement en retard sur le reste du monde, parce que les techniques offertes par les fournisseurs internationaux étaient des techniques dépassées; les investissements dans les infrastructures étaient insuffisants; et l'Inde n'avait pas les connaissances requises pour mener de nouveaux projets à bonne fin.

En 1981, le gouvernement a adopté la commutation et la transmission numériques. Au début des années 1980, l'Inde a fait son entrée dans le domaine des fibres optiques. Le Centre de développement de la télématique (C-DOT) a été établi en 1984 pour mettre au point des équipements d'origine nationale destinés à de grands centraux téléphoniques automatiques à commandes numériques, pour les agglomérations, et à des centraux téléphoniques automatiques à commandes numériques, pour les régions rurales. Pour favoriser la croissance de ce secteur, on institua le ministère des Télécommunications en 1986. Les téléphones mobiles et les services de radiocommunications débutèrent en 1987, et les téléphones cellulaires furent introduits plus tard, à titre d'essai, dans de grandes agglomérations. La Commission des télécommunications, instituée en mai 1989, avait pour rôle d'établir les orientations générales.

Depuis 1991, dans le cadre du programme de libéralisation et de réforme économiques, le gouvernement indien a adopté plusieurs mesures nouvelles destinées à élargir et à moderniser le réseau des télécommunications en Inde. Par exemple, à la suite d'une importante réorientation, le gouvernement a ouvert aux exploitants du secteur privé le secteur des téléphones cellulaires et celui des radiocommunications. D'autres réformes concernent l'approbation automatique de la participation étrangère, jusqu'à concurrence de 51 %, dans de nouvelles entreprises risquées de fabrication d'équipement.

Le gouvernement indien a annoncé en mai 1994 sa nouvelle politique nationale des télécommunications en remplacement de la Loi sur les télégraphes, adoptée plus de 100 ans auparavant. L'objectif de la nouvelle politique concernant les télécommunications est d'améliorer notablement d'ici à 1997 les installations rurales et urbaines de télécommunications et d'élever la qualité des services selon les normes internationales, grâce à l'accroissement des investissements nationaux et étrangers. Les points saillants de la nouvelle politique sont les suivants : d'abord, la possibilité d'investissements privés dans les services de télécommunications de base, afin de combler l'insuffisance des ressources nécessaires pour que les téléphones puissent être fournis sur demande d'ici l'an 2000; ensuite, l'autorisation donnée aux entreprises immatriculées d'exploiter, sous licence non exclusive, des services à valeur ajoutée tels que le courrier électronique, la messagerie vocale, les services de transmission de données, les services d'audiotex et de videotex et les services de vidéoconférence.

La nouvelle politique s'écarte très nettement de la politique actuelle des télécommunications. Le gouvernement indien a ouvert la porte à la participation du secteur privé dans les services téléphoniques de base, afin d'aligner le secteur des télécommunications sur les réformes entreprises et d'améliorer l'infrastructure requise pour accroître la compétitivité de l'Inde sur les marchés mondiaux. Le gouvernement indien a récemment annoncé qu'il envisage d'utiliser le modèle canadien dans la mise en place de sa réglementation sur les télécommunications.

Potentiel commercial

Le marché indien ne le cède probablement qu'à la Chine pour ce qui est des possibilités offertes aux exportateurs canadiens sur les marchés mondiaux. L'Inde a dépensé environ 1,93 milliard de dollars américains en 1993-1994 pour l'installation de nouvelles lignes téléphoniques. Durant 1992-1993, 1,7 million de nouvelles lignes ont été installées et 500 000 lignes ont été remplacées, au coût de 1,45 milliard. L'Inde a une tâche gigantesque à accomplir pour donner accès au réseau téléphonique à une plus grande partie de sa population de plus de 900 millions d'habitants. Le gouvernement songe à faire passer de 7 à 20 millions le nombre de lignes téléphoniques avant la fin de la décennie.

À la fin du Septième Plan, en 1989-1990, le nombre d'appareils téléphoniques pour 100 habitants en Inde était de 0,52. Durant le Huitième Plan (1992-1997), l'Inde

visé le chiffre de deux téléphones pour 100 habitants, et elle voudrait que, en l'an 2000, chacun puisse obtenir un téléphone sur demande. On songe à équiper d'installations téléphoniques chaque village de l'Inde. Le gouvernement envisage de remplacer tous les centraux mécaniques existants par des centraux électroniques.

Le secteur public représente la plus grosse part des commandes d'équipements de télécommunications, d'équipements électroniques, d'équipements de gestion industrielle et d'équipements d'instrumentation. Les secteurs de base - notamment la défense, l'industrie du pétrole et de la pétrochimie, les chemins de fer, l'aviation civile, l'énergie et les équipements lourds - représentent encore 80 % de la demande, mais un secteur privé modeste, et néanmoins très vigoureux, devrait connaître une forte expansion à la faveur de la nouvelle politique nationale des télécommunications.

Définition du segment et débouchés offerts

Des débouchés existent dans les industries des services et des équipements de télécommunications, le téléphone rural, la télévision par câble, le SCADA, et les activités de perfectionnement des ressources humaines. Les possibilités englobent l'exportation de produits et services canadiens, le transfert de technologies, les coentreprises, la fabrication à façon, l'assemblage d'équipements et les contrats de services professionnels avec l'administration ou d'autres clients. Certains débouchés sectoriels sont discutés ci-après.

Service téléphonique - Il a débuté en Inde dans les années 1870, mais il s'est développé lentement; en 1947, au moment de l'indépendance de ce pays, on ne comptait que quelque 86 000 téléphones, concentrés dans les grandes villes. Le nombre d'appareils téléphoniques en Inde est de 0,5 appareil par 100 habitants, l'un des taux les plus faibles du monde. Le gouvernement songe à faire passer ce chiffre à deux appareils pour 100 habitants. Il y a actuellement plus de 9,8 millions de lignes téléphoniques, et l'on prévoit qu'il devrait y en avoir 20 millions d'ici l'an 2000. Le Huitième Plan quinquennal (1992-1997) prévoit l'ajout de 7,5 millions de lignes. Des possibilités existent pour les entreprises canadiennes de télécommunications dans de nombreux sous-secteurs, en particulier pour les opérations des compagnies de téléphone. Les nouveaux venus les plus probables dans ce domaine seront des entreprises canadiennes et américaines.

Réseau interurbain - Il abandonne les lignes en fils nus et les systèmes à courants porteurs à voies multiples pour adopter la technologie numérique. À l'heure actuelle, le réseau interurbain est un amalgame de systèmes analogues et de systèmes numériques. La technologie de commutation électronique est appliquée dans la moitié du réseau environ, et il y a un amalgame de technologies (micro-ondes, câble de cuivre, fibre optique, satellite et technologies désuètes). L'objectif à long terme est d'installer un réseau national entièrement numérique, avec interurbain automatique et RNIS.

Service de télématique - Ce service est encore très restreint. On utilise beaucoup le télex, et le réseau de commutation de paquets, ainsi que le réseau de messageries par satellite, ne sont encore que modestes. On songe à augmenter le nombre et la capacité de ces services de façon notable dans un proche avenir.

Services à valeur ajoutée - Ils sont encore difficiles à trouver en Inde. Il existe, dans l'immédiat, une forte demande pour les services d'audiomessagerie, de radiomessagerie et de téléphone mobile, de services de courrier électronique, de vidéoconférence et de transfert électronique de données. Ce secteur a été ouvert à la participation du secteur privé. La grande question que doit résoudre maintenant le gouvernement consiste à établir les méthodes de délivrance des licences.

Téléphones ruraux - Ils sont encore rares. Les trois quarts de la population vivent dans les régions rurales, mais moins de 10 % des lignes téléphoniques servent les clients habitant dans ces régions. Le gouvernement a décidé d'offrir au moins un téléphone à chaque village où existe un conseil de village. Le marché potentiel des télécommunications rurales est important. Un autre plan gouvernemental prévoit au moins un téléphone public fiable dans 576 000 villages, et environ 800 000 téléphones publics d'ici à l'an 2 000. Cela nécessitera la mise en service d'environ 1,5 million de lignes de commutation locale dans les régions rurales, ainsi que le remplacement et l'automatisation de 415 000 lignes. Le gouvernement songe aussi à automatiser tous les centraux manuels ruraux, à remplacer tous les centraux mécaniques par des équipements électroniques et à offrir sur tous les centraux la signalisation automatique de l'interurbain.

Équipements de télécommunication - Leur fabrication était auparavant sujette à de nombreux contrôles gouvernementaux et à la délivrance de licences. Ce segment de l'économie a commencé de s'ouvrir en 1984. En 1994, la politique du gouvernement est de cesser de fournir des appareils téléphoniques et d'autoriser le secteur privé à les fournir lui-même. La plupart des grands fabricants multinationaux d'équipements de commutation ont déjà pénétré le marché indien (Alcatel, Ericsson, Siemens, Fujitsu et AT&T). La présence canadienne sur ce marché est jusqu'à maintenant négligeable.

Applications spatiales - Elles présentent aussi un grand intérêt pour le marché indien. Après une période marquée par un embargo américain, embargo qui semble aujourd'hui s'être relâché, la Indian Space Research Organization (ISRO) voudrait en savoir plus sur la technologie spatiale canadienne. Cette organisation a besoin de composants micro-ondes, de fibre au carbone, de résines et de robotique. Elle songe à procéder à trois autres lancements de ses satellites INSAT. Le National Informatics Centre assume la responsabilité du NICNET, un réseau VSAT comptant 600 stations terriennes. Il envisage d'établir 3 400 autres stations terriennes avec transmission de données pour les bureaux de l'administration, et il s'intéresse au répéteur fixe de haute altitude du Canada.

Fabrication - On est en train de construire des installations pour la fabrication de centraux. On croit qu'elles commenceront par l'assemblage d'équipements en se servant de technologies étrangères. La fabrication intégrale est prévue pour 1996. Des possibilités existent pour des investissements étrangers et des collaborations avec l'étranger dans une vaste gamme de produits finis : appareils pour abonnés, systèmes téléphoniques essentiels, équipements de transmission, câbles à fibres optiques et applications, équipements modernes de transmission de données, y compris commutation de paquets, technologie des téléappels, câblage extérieur avec fibre optique intégrée, autocommutateurs privés, perfectionnements pour transmissions par télécopieur, etc.

Télévision par câble - Elle est très populaire depuis que Star TV a commencé de diffuser en Inde. Il y a 23 millions de téléviseurs dans les ménages, et le marché est ouvert tant pour les équipements que pour les services. Il n'existe pas encore de politique visant l'industrie du câble, et le marché est souvent désorganisé. Les moyens sont assez faibles en ce qui concerne la conception de systèmes, l'expertise opérationnelle ou les organisations professionnelles d'installation de systèmes. Le nombre d'abonnés augmente, et la qualité de la transmission se dégrade. Le marché se heurte à une capacité de canaux restreinte, à l'isolement géographique, à la fluctuation des signaux, à la mauvaise qualité des équipements, au brouillage dans le même canal et au brouillage de Terre. Le marché est ouvert aux entreprises qui peuvent offrir une meilleure qualité et un service fiable. Des prévisions ont été faites pour 2 millions de réseaux de télévision par câble, dont 1,5 million seraient des réseaux terrestres. Au surplus, 500 000 antennes paraboliques de réception directe par satellite sont requises. La liste des équipements STAC est très longue, et les débouchés commerciaux sont importants.

Système d'acquisition et de contrôle des données (SCADA) - Le marché indien des équipements et systèmes est très prometteur. Les systèmes SCADA utilisés par les compagnies d'électricité sont fabriqués en Inde, parfois en collaboration avec des entreprises étrangères. Vu l'accroissement des activités des secteurs du pétrole et du gaz et la privatisation de certaines de leurs activités, la demande visant les systèmes SCADA augmentera au-delà de ce que le marché local sera en mesure de fournir. Les investisseurs étrangers seront probablement mieux disposés envers des systèmes fabriqués selon des normes et technologies nord-américaines ou européennes.

Perfectionnement des ressources humaines - Vu la forte croissance de la demande pour des services de télécommunications améliorés, on observera également un accroissement de la demande portant sur l'éducation et la formation de la clientèle. Les sociétés canadiennes de consultants en télécommunications ou les entreprises canadiennes de services qui offrent une formation trouveront de nombreuses occasions de s'établir sur le marché indien.

L'environnement réglementaire

Le ministère des Télécommunications a été établi en 1986 et la Commission des télécommunications, en mai 1989, pour fournir les orientations générales. Les services de télécommunications sont maintenant régis par la nouvelle politique nationale des télécommunications (adoptée en mai 1994), qui a remplacé l'ancienne loi centenaire sur les télégraphes. Le gouvernement a récemment annoncé qu'il se servira du modèle canadien pour l'établissement et le fonctionnement de ces nouveaux organismes de réglementation.

L'exploitation des services publics de télécommunications est la responsabilité du ministère des Télécommunications. Il existe 18 circuits d'exploitation dans le pays. La société Mahanagar Telephone Nigam Ltd. (MNTL) fournit des services de télécommunications aux villes de Delhi et Bombay. D'autres grandes agglomérations seront desservies plus tard par MNTL. Les tentatives visant à privatiser partiellement la société Videsh Sanchar Nigam Limited (VSNL), qui fournit des services de télégraphie vers l'étranger, ont échoué jusqu'à présent. Le réseau télégraphique de l'Inde est encore sous-équipé. Il est la propriété du ministère des Télécommunications, et c'est ce ministère qui l'exploite.

Le ministère de l'Espace applique tous les programmes de communications spatiales et de télédétection, en vue de l'établissement de réseaux nationaux utilisant des technologies spatiales pour la télévision, les télécommunications, la météorologie et la télédétection destinée aux levés, à la surveillance et à la gestion des ressources naturelles et de l'environnement de l'Inde. Un certain nombre de satellites INSAT ont été lancés et on prévoit le lancement de trois autres.

Le ministère de l'Électronique est chargé du développement de l'électronique, de l'instrumentation de contrôle, du matériel et des logiciels informatiques, de la robotique et de l'intelligence artificielle. Toutes les importations effectuées dans ce secteur sont régies par ce ministère.

Concurrence

La nouvelle politique commerciale a créé des débouchés commerciaux qui permettent aux grandes multinationales d'établir des réseaux fiables et performants de communication et de rivaliser pour fournir de l'équipement de commutation et des services à valeur ajoutée. Plusieurs multinationales sont sur les rangs pour la fabrication d'équipement de commutation en télécommunication, tandis que d'autres fourniront des services de télécommunications, tels que les téléappels, les téléphones mobiles cellulaires, les systèmes de courrier électronique et de messagerie vocale et les centraux de données informatisées. Plusieurs entreprises étrangères forment déjà des alliances stratégiques, ce qui rendra plus difficile pour les entreprises canadiennes de s'implanter sur ce marché, à moins qu'elles n'agissent rapidement.

Les principaux fournisseurs d'équipements de télécommunications sont NEC, OKI, Fujitsu, Mitsubishi, CIT-Alcatel, STC, Farinon et Ericsson. Le ministère des

Télécommunications a émis des lettres d'intention pour des coentreprises proposées par Fujitsu, Ericsson et Siemens. Chacune de ces sociétés pourra construire un central téléphonique comptant 100 000 lignes d'abonnés. Les fournisseurs traditionnels d'équipements de communication sont GEC-Marconi, Motorola, NEC, Redifon, REPCO et Racal. Parmi les fournisseurs d'équipements de systèmes de communication, citons GTE, SCF, Thompson, Olivetti, Nexdorf et Racal Milgo.

Un nombre croissant de conglomérats indiens réputés se diversifient aujourd'hui dans le secteur des télécommunications. Pour les instruments téléphoniques, les technologies de Siemens, Ericsson et Face ont été normalisées - plusieurs entreprises fabriquent des instruments téléphoniques sous licences, en se servant des technologies ci-dessus, et la production est suffisante. Pour les groupements de lignes, trois technologies ont été normalisées : OKI, GTE et Jeumont Schneider. La société Indian Telephone Industries (ITI) fabrique des équipements de commutation à barres croisées et des centraux numériques E-10B, ainsi que divers types d'équipements de transmission et équipements de terminal. Les sociétés Bharat Electronics Limited (BEL) et Electronic Corporation of India Ltd. (ECIL) fabriquent des systèmes hyperfréquences et des équipements de télex, en collaboration avec Siemens. Au cours des dernières années, les gouvernements de certains États ont établi des entreprises publiques pour la fabrication d'équipements et de composantes destinés aux télécommunications et à l'électronique. Les besoins des Forces armées indiennes en télécommunications sont comblés par des sources nationales, savoir BEL, Hindustran Aeronautics Ltd. (HAL), ITI et ECIL.

3. Les capacités du Canada en matière de télécommunications

Le secteur des télécommunications est probablement le secteur appelé à évoluer le plus radicalement sur le plan technologique dans le monde d'aujourd'hui. À cet égard, le Canada est reconnu comme un chef de file mondial dans ce domaine. La diversité des fabricants, des cabinets d'ingénieurs-conseils et des exploitants canadiens permet de penser que le Canada sera aussi en mesure d'exercer un rôle de chef de file dans le développement du secteur indien des télécommunications.

Équipement de télécommunications

En 1993, les expéditions des fabricants canadiens d'équipement de télécommunications étaient estimées à 6,4 milliards de dollars, ce qui constitue environ 3 % des expéditions mondiales. En comparaison, le marché national canadien de quelque 6,2 milliards représente environ 3 % du marché mondial. Il en a résulté un excédent commercial de 145 millions en 1993 que l'on peut comparer au déficit commercial de 324 millions en 1989 et à l'excédent de 716 millions en 1984. Ce secteur employait en 1993 45 925 personnes, soit une baisse de 21 % par rapport à 1988. Il est estimé que 31 sociétés sont responsables de plus de 90 % de la production et des exportations de cette industrie. Les dépenses de R-D

s'élevaient à 1,2 milliard de dollars en 1993, et cette industrie était le secteur canadien qui consacrait le plus de ressources à la recherche et au développement.

Services de télécommunications

En 1993, les fournisseurs canadiens de services de télécommunications ont produit des recettes de 17,4 milliards de dollars et ont créé quelque 162 000 emplois. La réglementation canadienne pour les services de télécommunications est maintenant l'une des plus libérales du monde; le marché interurbain a été ouvert à la concurrence en 1992 et le marché local, en 1994. Le principal intervenant est Stentor, une alliance des grandes sociétés de téléphone dans tout le Canada, qui a des recettes s'élevant à quelque 13,5 milliards, soit 78 % des recettes provenant des services de télécommunications, en 1993. Il existe aussi 50 sociétés de télécommunications indépendantes, un certain nombre de fournisseurs concurrentiels de services d'interurbain (par exemple Unitel, Sprint Canada et Fonorola), un exploitant outremer (Télélobe), un exploitant par satellite (Télésat qui est aussi membre de Stentor), deux grands fournisseurs de services cellulaires (Mobility Canada et Rogers Cantel) et 200 revendeurs.

Réseaux et technologies des télécommunications

Le Canada est un chef de file mondial dans les technologies de la commutation numérique et de la transmission asynchrone, il arrive en tête des pays du Groupe des Sept (G-7) pour l'utilisation de la fibre optique, il occupe le second rang pour l'utilisation des réseaux numériques et des systèmes des réseaux intelligents et, au niveau mondial, il ne le cède qu'au Japon pour ce qui est de la fiabilité de ses réseaux. Avec plus de 30 ans d'expérience dans le domaine des satellites, le Canada compte parmi les chefs de file dans les communications cellulaires et par satellite. Outre un nombre impressionnant d'entreprises de télécommunications réputées mondialement, le Canada compte dans le secteur plus de 300 PME, et nombre d'entre elles sont de plus en plus actives sur les grands marchés d'exportation.

Potentiel commercial pour le Canada

On observe une bonne concordance entre les atouts du Canada et les besoins de l'Inde, mais les entreprises canadiennes sont sous-représentées sur le marché indien des télécommunications. Ce point est d'autant plus frappant que le Canada jouit d'une réputation mondiale dans les technologies des télécommunications.

Des débouchés prometteurs s'offrent à l'industrie canadienne dans les secteurs suivants : commutation par paquets, services téléphoniques cellulaires, systèmes de radiocommunications, fibre optique, liaisons internationales, réseau VSAT, systèmes numériques à micro-ondes, liens RF, terminaux à satellite et commutateurs de télécopie, ainsi que dans une vaste gamme de services à valeur ajoutée qui ont récemment été ouverts au service privé.

L'Inde offre un excellent potentiel commercial aux entreprises canadiennes qui voudraient conclure des accords de coentreprises et des accords de transfert de technologie avec des entreprises indiennes dans le secteur des télécommunications. De nombreuses entreprises indiennes de télécommunications seraient prêtes à établir avec des entreprises canadiennes des partenariats axés sur le marketing, partenariats grâce auxquels elles pourraient commercialiser, installer et prendre en charge les équipements canadiens par l'entremise de leurs réseaux commerciaux indiens existants. Un arrangement de ce genre serait suivi d'un transfert de technologie ou d'une coentreprise, et l'avantage d'une main-d'oeuvre indienne peu coûteuse et très qualifiée profiterait ainsi aux entreprises des deux pays. D'autres sociétés indiennes de télécommunications cherchent des possibilités d'ententes de sous-traitance avec des entreprises canadiennes reconnues. Les entreprises indiennes veulent faire l'acquisition de technologies qui ont fait leurs preuves.

Analyse du secteur de l'environnement

1. Définition du secteur de l'environnement

Le secteur des technologies, services et produits de l'environnement a pour objectif de répondre aux défis écologiques de l'heure, mais c'est également une industrie canadienne prometteuse, qui laisse entrevoir de nouveaux débouchés commerciaux, des exportations à valeur ajoutée et des emplois à fort coefficient de savoir. Cette industrie regroupe des produits, services et technologies qui visent :

- à surveiller et à évaluer la nature et le parcours des polluants et des déchets,
- à prévenir la pollution en minimisant ou en éliminant les déchets solides, liquides et gazeux, grâce à une réorganisation des processus,
- à contrôler la pollution, habituellement par l'effet des lois et réglementations sur l'environnement, et souvent à l'aide d'une méthode unique dont la solution se situe au point de rejet,
- à nettoyer et à restaurer l'environnement qui a été dégradé par négligence, par accident ou par de mauvaises méthodes d'élimination et d'entreposage des déchets, en particulier s'il s'agit de matières toxiques, dangereuses ou nucléaires.

2. Le marché indien de l'environnement

Évolution et tendances du marché

Le marché indien des produits, services et technologies de l'environnement est actuellement de 0,7 milliard \$ US, et il devrait croître à un rythme annuel de 25 % pour atteindre 4,5 milliards \$ US d'ici l'an 2005.

À l'heure actuelle, on est peu sensible en Inde aux problèmes de l'environnement. À cette faible conscientisation, s'ajoutent maints autres handicaps, notamment une approche de réglementation directe, un manque d'infrastructures municipales axées sur l'environnement, un ensemble de services environnementaux inférieurs aux normes, un manque de personnel qualifié et bien formé, un mauvais accès à l'information sur la technologie environnementale (c'est-à-dire prévention, contrôle et élimination de la pollution de l'air, de l'eau, des sols et de la nappe phréatique), une insuffisance des modèles et méthodes d'action en matière d'environnement, une réglementation rigide visant les commandes et les contrôles, enfin une mauvaise performance de l'industrie en matière d'environnement.

C'est l'Inde qui constitue pour l'industrie canadienne de l'environnement le marché d'exportation le plus prometteur, mais, jusqu'à maintenant, les produits et services canadiens sont peu visibles sur ce marché. Très peu d'entreprises canadiennes ont en fait inscrit le marché indien sur la liste des marchés qu'elles songent à explorer.

Définition du segment et débouchés offerts

L'industrie indienne constitue un marché très prometteur pour les produits, services et technologies des entreprises canadiennes du secteur de l'environnement. Certains secteurs de l'environnement sont énumérés ci-après avec mention des débouchés pour tel ou tel produit ou service.

Secteur	Besoins de l'Inde en produits et services étrangers
Services de conseils en matière d'environnement	Dans certains domaines : gestion des ressources, contrôle de la pollution atmosphérique, contrôle de la pollution de l'eau, gestion des déchets dangereux, analyse de risque, gestion des terrains vagues, industrie minière et cartographie environnementale
Recyclage/réutilisation/transport sécuritaire/élimination sécuritaire des déchets liquides et solides, et notamment des déchets dangereux ou toxiques	Dans certains domaines, tels que l'élimination des ordures ménagères des villes, les déchets solides de l'industrie métallurgique, les déchets solides des mines, les déchets dangereux ou toxiques, les déchets de fermentation, etc.
Techniques de surveillance de la pollution et interprétation	Dans certains domaines, tels que le mesurage de l'effet des émissions organiques toxiques sur la santé humaine, l'écologie, etc.
Technologies de contrôle de la pollution et techniques de gestion des ressources	Les besoins vont persister dans les domaines suivants : contrôle de la pollution atmosphérique, contrôle de la pollution de l'eau, biotechnologies, recyclage, ressources énergétiques renouvelables, etc.
Équipements de contrôle du SO ₂ , NO _x et autres émissions toxiques	Certains domaines, notamment les industries métallurgique, chimique et pétrochimique

Équipement d'absorption pour DBO, DCO, composés toxiques, couleur, odeur pour teintures, textiles, papier, produits pharmaceutiques, pesticides, fruits, industrie de la conserve, industrie pétrochimique, industrie du caoutchouc, industrie chimique, industrie des fibres synthétiques	Un savoir-faire étranger, ainsi que des équipements critiques, sont en demande
Contacteurs biologiques rotatifs (RBC) conventionnels	Connaissance de la conception et matériel
Aération par diffusion d'air	Connaissance de la conception et matériel
Ultraviolet et ozonisation	Savoir-faire et composantes essentielles pour les grands ouvrages hydrauliques
Électrodialyse pour le contrôle de la pollution par les métaux lourds, dans les industries de la métallurgie, de la galvanoplastie et de la soude caustique	Savoir-faire et composantes essentielles
Échange d'ions et osmose inversée pour le contrôle des métaux lourds, des cyanures, des fluorures, des matières inorganiques dissoutes provenant de plusieurs industries telles que le chloralcali, les fibres synthétiques, la transformation des métaux, l'électronique, etc.	Savoir-faire et échange d'ions sélectifs, résines, pompes et composantes essentielles
Ultra-filtration pour contrôler la DCO, les polymères dissous et les colloïdes de l'industrie laitière, des raffineries de pétrole, de l'industrie de la laine, des brasseries, de l'industrie du papier et de l'industrie de la peinture	Savoir-faire et composantes essentielles, en particulier membranes
Incubateurs DBO, spectrophotomètres, spectrophotomètres d'absorption atomique, réactifs de laboratoire, etc.	Savoir-faire industriel et fourniture de composantes essentielles telles que spectromètres d'absorption atomique, spectromètres de masse,

	chromatographes en phase gazeuse, gaz parfaits
Appareil enregistreur continu de la configuration des vents, des inversions atmosphériques et de la qualité de l'air ambiant	Savoir-faire pour la fabrication et la fourniture de composantes essentielles
Surveillance continue des émissions des cheminées, avec interface de commandes	Savoir-faire pour la fabrication et la fourniture de composantes essentielles
Trousse (portative) de surveillance des émissaires environnementaux	Savoir-faire pour la fabrication et la fourniture de composantes essentielles
Trousses (portatives) de surveillance de la pollution de l'eau - affichage numérique	Savoir-faire pour la fabrication et la fourniture de composantes essentielles
Instruments de mesure du niveau de bruit	Savoir-faire pour la fabrication et la fourniture de composantes essentielles
Équipements de manutention des déchets solides	Équipement de collecte et de transport, pompes et valves de manutention des boues, etc.

D'après la recherche récente, la demande actuelle de nouvelles technologies en Inde se manifeste dans les domaines suivants : gestion des déchets dangereux (formation à la manutention des matières, à leur traitement et à leur élimination), techniques de remise en état de la nappe phréatique, séparation des solides, huiles et graisses dans les raffineries, les puits de pétrole, l'industrie des huiles végétales; récupération des produits chimiques et de l'eau; épaissement des boues; systèmes anaérobies, en particulier traitement de deuxième et de troisième étapes; tours de fermentation; ensembles d'équipements aérobies dotés de fonctions spécialisées; installations de prétraitement et d'incinération des déchets; désulfuration des gaz de combustion; enfin filtration des gaz chauds.

Essentiellement, les secteurs ci-dessus indiqués requièrent la combinaison suivante d'activités de gestion de l'environnement :

- **Prévention :** Minimisation des déchets et technologies propres de production et de transformation

-
- **Contrôle :** Technologies et méthodes de contrôle de la pollution au point de rejet, et méthodes modernes de manutention des résidus, et
 - **Remise en état :** Technologies et savoir-faire se rapportant au nettoyage des emplacements que des pratiques antérieures ont pollué à des niveaux inacceptables

Analyse du marché

La résolution des problèmes d'environnement de l'industrie indienne dépendra de plusieurs facteurs, notamment :

- Connaissance de la nature précise des problèmes de pollution et des méthodes de prévention, de contrôle et de remise en état; le rôle du contrôle de la qualité et de l'utilisation efficace de l'énergie, de l'eau et autres intrants de base dans la rentabilité et le caractère écologiquement rationnel des opérations;
- Accès au savoir-faire et à la technologie se rapportant à la prévention de la pollution, au contrôle et à la remise en état, que les fournisseurs d'équipements, ingénieurs-conseils et établissements de recherche et de développement du Canada peuvent fournir (notamment à la faveur d'alliances avec des entreprises indiennes);
- Accès à des technologies propices à une production propre, étant donné que l'industrie indienne se sert encore de technologies de fabrication et de transformation qui sont désuètes, inefficaces et très polluantes;
- Accès à un financement abordable pour l'installation de technologies propres ainsi que pour la modernisation des installations existantes;
- Aide aux entreprises, aux associations industrielles et aux parcs industriels, dans la conception, l'installation et la gestion d'installations relativement peu coûteuses de traitement des effluents;
- Poursuite de la recherche et du développement technologiques requis pour la découverte de solutions nouvelles et plus économiques aux problèmes environnementaux (en particulier dans les industries telles que le tannage et les pâtes et papiers);
- Surveillance de l'application des règlements par les organismes de contrôle du gouvernement central et ceux des États, dans la plupart des régions de l'Inde;
- Politiques économiques portant sur la tarification de l'eau et de l'énergie, l'abaissement des subventions à l'industrie, et l'accroissement de l'ouverture de l'économie indienne aux marchés mondiaux;
- Obligation croissante pour les exportateurs, dans de nombreux secteurs, de fabriquer des produits à l'aide de procédés respectueux de l'environnement;

-
- Mise à contribution de l'esprit civique des entreprises à l'égard de l'environnement, par l'encouragement des conseils d'administration des entreprises indiennes à devenir socialement responsables; et
 - Pressions exercées par les groupes de pression et organisations bénévoles voués à la protection de l'environnement.

Concurrence

On estime que les importations indiennes de produits et de services environnementaux représentent 32 % du marché. Les entreprises canadiennes doivent faire face à la vive concurrence que livrent les entreprises allemandes, américaines, japonaises, britanniques, suisses et scandinaves, qui ont ciblé le marché pour leurs exportations. Les entreprises de ces pays qui s'intéressent à l'environnement sont très bien positionnées en Inde. Des organismes indiens ont laissé entendre que le principal obstacle aux échanges commerciaux entre l'Inde et le Canada dans le secteur de l'environnement est le fait qu'ils ne sont guère informés des capacités du Canada dans ce domaine. De même, les entreprises canadiennes ne sont pas très au courant des nouveaux besoins du marché indien en produits et services environnementaux.

Les entreprises indiennes d'équipements et de services environnementaux deviennent peu à peu aptes à combler les besoins de l'industrie. Il existe déjà une bonne base industrielle pour la fabrication d'équipements mécaniques, tels que les clarificateurs, les épaisseurs, les classificateurs, les unités de flottation, les unités d'échanges d'ions, les systèmes de séparation par membrane, les adoucisseurs, les déioniseurs, les équipements de traitement des eaux usées et d'effluents industriels, les appareils de dépoussiérage par voie humide, les dépoussiéreurs à sacs filtrants, les électrofiltres et les cyclones.

La réglementation en vigueur

La réglementation indienne a toujours été source de problèmes pour les entreprises étrangères qui souhaitent prendre pied sur ce marché. La situation a évolué considérablement ces dernières années, même si des disparités demeurent dans plusieurs États. Pour ce qui est de la politique nationale, le gouvernement de l'Inde a adopté en 1992 la Stratégie nationale de conservation (NCS) dans le dessein de régler les problèmes environnementaux qui résultent des conséquences négatives du développement industriel, mais également des conditions de pauvreté et de sous-développement. Plusieurs exigences prioritaires y sont précisées, notamment : la conservation de l'eau, le recyclage, la prévention de la pollution et le contrôle de la pollution dans l'élimination des déchets solides, des effluents et des substances dangereuses dans l'eau et dans le sol, le contrôle et la réduction de la pollution de l'eau, l'emploi de technologies propres et éconergétiques pour le contrôle de la pollution atmosphérique et de la pollution par le bruit, les stimulants pour l'emploi de technologies peu nocives pour l'environnement, enfin conservation de l'énergie.

La NCS prévoit aussi des mesures dans les domaines suivants : encouragement de la recherche, développement et adoption de technologies compatibles avec l'environnement, promotion de l'emploi d'instruments scientifiques et technologiques modernes propices à la conservation, instauration d'une conscience environnementale grâce à des programmes d'information et de sensibilisation, enfin mesures prévoyant le recyclage des déchets et des ressources naturelles, la conservation de l'énergie et l'utilisation raisonnable des ressources naturelles dans les procédés industriels.

Finalement, l'Énoncé de politique de 1992 pour la réduction de la pollution s'intéresse aux domaines suivants : prévention de la pollution à la source, encouragement, développement et application des meilleures solutions techniques possibles, principe du pollueur-payeur, enfin assainissement des zones et des rivières très polluées.

3. Les capacités du Canada en matière d'environnement

Le Canada compte dans ce secteur environ 4 500 entreprises qui emploient quelque 150 000 personnes et dont les ventes annuelles atteignent environ 11 milliards \$. L'industrie canadienne du secteur de l'environnement est surtout composée de petites et moyennes entreprises, dont environ 15 à 20 % ont les atouts requis pour exporter. Les firmes canadiennes d'experts-conseils, de gestion et de génie en environnement ainsi que les laboratoires privés et les établissements de recherche fournissent des services techniques, économiques, scientifiques ainsi que de génie et de gestion sur les marchés national et international.

Les entreprises canadiennes ont acquis une bonne réputation pour les systèmes d'adduction d'eau et de traitement des eaux usées, pour la manutention des déchets liquides et solides et pour la fabrication d'articles tels que les incinérateurs, les déchiqueteuses, les compacteurs et les équipements de recyclage des ordures. Nos capacités vont de la construction de gros systèmes de prévention et de contrôle de la pollution jusqu'aux composantes telles que les pompes, les filtres, les valves et les produits chimiques.

Les entreprises canadiennes offrent des produits, des services et des technologies de classe mondiale dans les domaines suivants :

- prévention de la pollution industrielle;
- lutte contre la pollution / traitement des déchets / assainissement des sols;
- technologies de production non polluantes;
- technologies de traitement des effluents liquides et des boues d'égout;
- technologies antiémissions;
- traitement des déchets et assainissement des sols et des nappes souterraines.

Étant donné la concurrence livrée par les autres pays, qui tentent de s'assurer une part du marché environnemental indien, les entreprises canadiennes du secteur feraient bien de renoncer à s'attaquer à l'ensemble du marché et de se concentrer plutôt sur un créneau ou un projet en particulier. Malgré la vive concurrence, le marché indien est assez vaste pour que les entreprises canadiennes puissent se tailler une place dans leur domaine de compétence.

J. ANNEXE 3

LISTE DES ACRONYMES

ACDI	Agence canadienne de développement international
AMC	Association des manufacturiers canadiens
ASSOCHAM	Association indienne des chambres de commerce et de l'industrie
BCFE	Bureau canadien de transfert de technologies et de formation sur l'environnement
CBoC	Conference Board du Canada
CCC	Corporation commerciale canadienne
CIBC	Conseil commercial Canada-Inde
CIDA INC	ACDI - Direction de la coopération industrielle
CII	Confédération des industries de l'Inde
CCI	Centre de commerce international
EC	Environnement Canada
FAPC	Fondation Asie-Pacifique du Canada
FCCII	Fédération des chambres de commerce et de l'industrie de l'Inde
GATT	Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce
IC	Industrie Canada
INR	Indien non résident
MAECI	Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
SEE	Société pour l'expansion des exportations

PROGRAMMES ET INTERVENANTS TABLEAU DES RENVOIS	
Intervenant	Programmes et activités
MAECI	Visites de haut niveau, dialogue politique de haut niveau, renseignements commerciaux, missions commerciales, PDME, appui au commerce et à l'investissement en Inde, activités de promotion du commerce au Canada et en Inde, accès aux décideurs
ACDI-Programme de coopération industrielle	Coentreprises et alliances stratégiques
ACDI-Programme bilatéral	Aide technique à court terme et à long terme pour les goulets d'étranglement, études, transfert de technologie
SEE	Assurance et financement des exportations
Environnement Canada	Activités liées à l'environnement et au développement durable, grâce à l'échange d'informations et à la formation, pour soutenir les activités propices à l'acquisition de capacités. Ateliers sur l'environnement, mise en évidence de technologies canadiennes alternatives ou moins nocives
BCFE	Ateliers sur l'environnement, formation et transferts de technologie
IC	Élaboration de stratégies sectorielles pour le développement du commerce extérieur, relations bilatérales avec le ministère équivalent en Inde
RN	Relations scientifiques et techniques avec le secteur minier et le gouvernement de l'Inde, soutien de la promotion des services, des produits et des technologies du secteur minier

Intervenant	Programmes et activités
CCC	Soutien commercial aux entreprises canadiennes qui vendent aux gouvernements étrangers et acheteurs du secteur privé agréés. Garanties d'exécution du marché
Gouvernement de l'Alberta	Soutien commercial, connaissance du pétrole et du gaz
Gouvernement de la Colombie-Britannique	Soutien commercial, axé sur l'énergie, les télécommunications et l'environnement. Agro-alimentaire, production cinématographique et vidéographique
Gouvernement de l'Ontario	Programme des ambassadeurs commerciaux
Conseil de commerce Canada-Inde	Conseil de commerce bilatéral, diffusion de l'information, établissement de réseaux, conseils, coentreprises
AMC	Réseaux professionnels, recherche de partenaires de coentreprises
Fondation Asie-Pacifique du Canada	Établissement de réseaux, sensibilisation, séminaires
CCCE	Missions commerciales, sensibilisation
Conference Board du Canada	Recherche appliquée

ADRESSES UTILES

Demandez la personne-ressource pour
le plan Plein feu sur l'Inde

Canada

MAECI

Ministère des Affaires étrangères et
du Commerce international
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario)
K1A 0G2

Direction de l'Asie du Sud
Tél. : (613) 996-0917
Télééc. : (613) 996-5897

InfoCentre :

Informations, publications et
demandes de renseignements générales
sur la politique étrangère et le
commerce international
Tél. : (613) 944-4000
Sans frais 1-800-267-8376

Babillard électronique
Tél. : (613) 944-1581
Sans frais 1-800-628-1581
Faxlink : (613) 944-4500
Visualisation : (613) 996-9136

CCI

Centre de commerce international

Vancouver (C.-B.)

Scotia Tower
900-650 West Georgia Street
C.P. 11610 V6B 5H8
Tél. : (604) 666-7633
Télééc. : (604) 666-8330

Edmonton (Alberta)

Canada Place, pièce 540
9700, avenue Jasper T5J 4C3
Tél. : (403) 495-2944
Télééc. : (403) 495-4507

Calgary (Alberta)

11^e étage, 510-5 Street S.W.
T2P 3S2
Tél. : (403) 292-6660
Télééc. : (403) 292-4578

Saskatoon (Saskatchewan)

Suite 401, 119-4th Avenue South
S7K 5X2
Tél. : (306) 975-5318
Télééc. : (306) 975-5334

Winnipeg (Manitoba)

330, avenue du Portage
8^e étage
P.O. Box 981
R3C 2V2
Tél. : (204) 983-2594
Télééc. : (204) 983-2187

Toronto (Ontario)

Dominion Public Building
4^e étage
1, rue Front ouest
M5J 1A4
Tél. : (416) 973-6154
Télééc. : (416) 973-8161

Montréal (Québec)

5, Place Ville Marie, pièce 800
H3B 2G2
Tél. : (514) 283-8792
Télé. : (514) 283-8794

Moncton (Nouveau-Brunswick)

Assumption Place
770, rue Main
C.P. 1210 E1C 8P9
Tél. : (506) 851-6669
Télé. : (506) 851-6429

Halifax (Nouvelle-Écosse)

Central Guarantee Trust Building
1801, rue Hollis
C.P. 940, Succursale M B3J 2V9
Tél. : (902) 426-9475
Télé. : (902) 426-2624

Charlottetown (Î.-P.-É.)

Confederation Court Mall
134, rue Kent, pièce 400
C.P. 1115 C1A 7M8
Tél. : (902) 566-7400
Télé. : (902) 566-7450

St. John's (Terre-Neuve)

215 Water Street
Pièce 504, Atlantic Place
C.P. 8950 A1B 3R9
Tél. : (709) 772-6600
Télé. : (709) 772-2373

ACDI

Programme concernant l'Inde
Direction générale de l'Asie
ACDI
Place du Centre
200, promenade du Portage
Hull (Québec) K1A 0G4
Tél. : (819) 997-3183
Télé. : (819) 997-0945

CIDA Inc.

Coopération industrielle, ACDI
Place du Centre, 5^e étage
200, promenade du Portage
Hull (Québec) K1A 0G4
Tél. : (819) 997-0563
Télé. : (819) 953-5024

SEE

Société pour l'expansion des
exportations
Asie du Sud
151, rue O'Connor
Ottawa (Ontario) K1A 1K3
Tél. : (613) 598-2869
Télé. : (613) 598-2503

BCFE

Bureau canadien de transfert de
technologies et de formation sur
l'environnement
235, rue Queen, 7^e étage
Tour est, pièce 738b
Ottawa (Ontario) K1A 0H5
Tél. : (613) 954-5264
Télé. : (613) 952-9564

Environnement Canada

Bureau des transferts technologiques
Environnement Canada
Place Vincent Massey, 15^e étage
351, boul. Saint-Joseph
Hull (Québec) K1A 0H3
Tél. : (819) 953-9399
Télé. : (819) 953-7253

CCCI

Conseil commercial Canada-Inde
55, rue Metcalfe
Ottawa (Ontario) K1P 6N4
Tél. : (613) 238-4000
Télé. : (613) 238-7643

RNC

Ressources naturelles Canada
Secteur minier
460, rue O'Connor
Ottawa (Ontario) K1A 0E4
Tél. : (613) 992-3084
Télééc. : (613) 992-5244

IC

Industrie Canada
235, rue Queen, pièce 776A
Ottawa (Ontario) K1A 0H5

Direction des technologies
énergétiques
Tél. : (613) 954-3262
Télééc. : (613) 941-2463

Affaires environnementales
Tél. : (613) 954-3080
Télééc. : (613) 954-3430

Direction des opérations
internationales
Tél. : (613) 957-2916
Télééc. : (613) 954-2682

Secteur des télécommunications
Tél. : (613) 990-0871
Télééc. : (613) 990-3858

CCC

Chambre de commerce du Canada
55, rue Metcalfe, pièce 1160
Ottawa (Ontario) K1P 6N4
Tél. : (613) 238-40000
Télééc. : (613) 238-7643

AEC

Association des exportateurs canadiens
99, rue Bank, pièce 250
Ottawa (Ontario) K1P 6B9
Tél. : (613) 238-8888
Télééc. : (613) 238-7643

AMC

Association des manufacturiers
canadiens
75, boul. International, 4^e étage
Etobicoke (Ontario) M9W 6L9
Tél. : (416) 798-5000
Télééc. : (416) 798-8050

FAPC

Fondation Asie-Pacifique du
Canada/Asia Pacific Foundation
of Canada
999 Canada Place, pièce 666
Vancouver (C.-B.) V6C 3E1
Tél. : (604) 684-5986
Télééc. : (604) 681-1370

CCCE

Conseil canadien des chefs
d'entreprises
90, rue Sparks, pièce 806
Ottawa (Ontario) K1P 5B4
Tél. : (613) 238-3727
Télééc. : (613) 236-8679

CBC

Conference Board du Canada
255, chemin Smyth
Ottawa (Ontario) K1H 8M7
Tél. : (613) 526-3280
Télééc. : (613) 526-4857

**Banque mondiale/World Bank
Greg Ebel**

Advisor to Executive Director
Canadian Office
World Bank Headquarters
1818 H Street N.W.
Washington, D.C. 20433
Tél. : (202) 473-5681
Télééc. : (202) 477-4155

CCC

Corporation commerciale canadienne

50, rue O'Connor, 11^e étage

Ottawa (Ontario) K1A 0S6

Tél. : (613) 996-2138

Télec. : (613) 995-2121

Provinces

Territoires du Nord-Ouest

Ministère du développement économique
et du Tourisme
C.P. 1320
Yellowknife (T.N.-O.) X1A 2L9
Tél. : (403) 873-7115
Télé. : (403) 920-2756

Yukon

Ministère de l'Expansion économique
Mines et petites entreprises
C.P. 2703
Whitehorse (Yukon) Y1A 2C6
Tél. : (403) 667-3014
Télé. : (403) 667-8601

Colombie-Britannique

BC Trade
British Columbia Trade Development
Corporation
Pièce 730, 999 Canada Place
Vancouver (C.-B.) V6C 3E1
Tél. : (604) 844-1900
Télé. : (604) 660-3917

Alberta

Ministère du Développement économique
et du Tourisme
9940 - 106th Street
Edmonton (Alberta) T5K 2P6
Tél. : (403) 427-3162
Télé. : (403) 422-6338

Saskatchewan

Ministère du Développement économique
1919 Saskatchewan Drive
Regina (Saskatchewan) S4P 3V7
Tél. : (306) 787-9210
Télé. : (306) 787-3989

Manitoba

Ministère de l'industrie, du Commerce et
du Tourisme
144, rue Carlton, pièce 410
Winnipeg, Manitoba R3C 3H8
Tél. : (204) 945-2456
Télé. : (204) 957-1793

Ontario

Ministre du Développement
économique, du commerce et du
Tourisme
Division de la promotion du commerce
Hearst Block, 900, rue Bay
Toronto, Ontario M7A 2E1
Tél. : (416) 325-6666
Télé. : (416) 325-6688

Québec

Ministère des Affaires internationales, de
l'Immigration et des Communautés
culturelles

380, rue Saint-Antoine ouest
Montréal (Québec) H2Y 3X7
Tél. : (514) 499-2192
Télééc. : (514) 499-2178

Nouveau-Brunswick

Ministère du Développement
économique et du Tourisme
C.P. 6000

Fredericton (N.-B.) E3B 5H1
Tél. : (506) 543-2875
Télééc. : (506) 453-3783

Nouvelle-Écosse

Ministère du Développement
économique
World Trade & Convention Centre
1800, rue Argyle
Halifax (N.-É.) B3J 2R7
Tél. : (902) 424-8920
Télééc. : (902) 424-5739

Terre-Neuve

Ministère de l'Industrie, du Commerce et
de la Technologie

Immeuble de la confédération
C.P. 8700

St. John's (T.-N.)

A1C 4J6

Tél. : (709) 729-5600

Télééc. : (709) 729-5936

Île-du-Prince-Édouard

Ministère du Développement
économique et du Tourisme

C.P. 2000

Charlottetown (Î.-P.-É.)

C1A 7N8

Tél. : (902) 368-4240

Télééc. : (902) 368-4224

New Delhi

Haut-commissariat du
Canada/Canadian High Commission
Adresse postale :
C.P. 5208
New Delhi, Inde
Tél. : (011-91-11) 687-6500
Télééc. : (011-91-11) 687-5387

Inde**Bombay**

Consulat du Canada/Consulate
of Canada

41/42 Maker Chambers VI

Jammalaj Bajaj Marg,

Nariman Point

Bombay, 400 021

Inde

Tél. : (011-91-22) 287-5479

Télééc. : (011-91-22) 287-5514

LIBRARY E A/BIBLIOTHEQUE A E



3 5036 20082894 8

CA1 EA439 96B71 FRE DOCS
Pleins feux sur l'Inde 43277528

