

CA1
EA
C13
INDIA
FRE
1996/97
DOCS

Plan d'action
commercial pour l'Inde

Stratégie
commerciale
internationale du
Canada

1996-1997



Équipe Canada - Team Canada

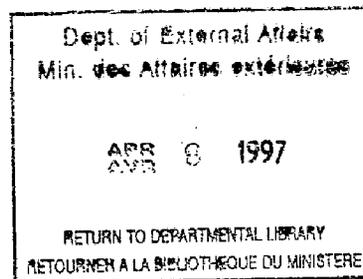


Gouvernement
du Canada

Government
of Canada

Avertissement : le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international a préparé ce document avec le plus grand soin. Cependant, et bien que les renseignements qu'il renferme aient été obtenus de sources généralement dignes de foi, le Ministère ne peut en garantir l'exactitude, non plus que l'absence d'erreurs ou d'omissions, et dégage donc toute responsabilité quant au contenu de l'article.

43.278.901



PLAN D'ACTION COMMERCIAL POUR L'INDE 1^{er} AVRIL 1996 - 31 MARS 1997

La Direction de l'Asie du Sud (PSA) du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) a préparé un plan d'expansion du commerce avec l'Inde dans le but de fournir aux organismes fédéraux et provinciaux un aperçu des activités de développement des marchés prévues et inscrites au budget pour l'année financière 1996-1997. Ce plan est le fruit d'un vaste processus de consultation entre le MAECI et ses nombreux partenaires des secteurs public et privé d'un bout à l'autre du Canada.

Le document contient une liste sommaire des activités que se propose d'entreprendre le Ministère. Toutes les activités sont prévues, mais sont sujettes à changement. Les personnes intéressées à participer à l'une ou l'autre de ces activités doivent communiquer avec le délégué commercial ou les agents commerciaux dont le nom figure sur la liste à la page 3.

Plus important encore, le document reflète et complète **PLEINS FEUX SUR L'INDE : ÉLABORATION D'UNE STRATÉGIE COMMERCIALE ET ÉCONOMIQUE CANADA-INDE**. Les activités qui seront mises en oeuvre dans les secteurs qui présentent les meilleurs débouchés sont conçues soit pour attirer l'attention des entreprises prêtes à exporter sur les possibilités qui s'offrent à elles en Inde, soit pour aider les clients à adapter les biens et les services aux exigences particulières du marché ou encore pour soutenir les entreprises canadiennes dans leurs efforts de commercialisation sur les marchés métropolitains et régionaux de l'Inde. Les lecteurs sont invités à consulter le document « Pleins feux sur l'Inde », qui est mis à jour périodiquement et qui décrit de façon détaillée la stratégie commerciale et économique du Canada en ce qui concerne l'Inde.

Les secteurs désignés comme présentant les meilleurs débouchés sont les suivants :

- **Électricité**
- **Pétrole et gaz**
- **Produits et services relatifs à l'environnement**
- **Télécommunications et technologie de l'information**

Les activités proposées dans le cadre de cette stratégie seront coordonnées et mises en oeuvre par une équipe de délégués commerciaux en poste dans nos missions en Inde et à la Direction de l'Asie du Sud. Les lecteurs qui souhaitent obtenir de plus amples renseignements sur le Programme commercial et d'investissement en Inde en 1996-1997 doivent s'adresser aux agents dont le nom figure sur la liste à la page 3.

TABLE DES MATIÈRES

Agents de promotion du commerce au Canada et en Inde	3
Pleins feux sur l'Inde : adresses utiles	5
Environnement commercial Canada-Inde	10
Plan d'action	11
Projets proposés pour 1996-1997 et 1997-1998	15
Les secteurs	
AGRICULTURE	17
AUTOMOBILE	18
AVIATION CIVILE ET AÉROPORTS	19
BIO-INDUSTRIES	20
PRODUITS CHIMIQUES ET PÉTROCHIMIQUES	21
SERVICES D'EXPERTS-CONSEILS	22
MÉDICAMENTS, APPAREILS ET SERVICES MÉDICAUX	23
ÉLECTRONIQUE, MATÉRIEL INFORMATIQUE ET LOGICIELS	24
ENVIRONNEMENT	25
SERVICES FINANCIERS ET ASSURANCES	27
ALIMENTS TRANSFORMÉS	28
MACHINERIE INDUSTRIELLE ET ÉLECTRIQUE	29
INVESTISSEMENTS	30
MINES, MÉTAUX ET MINÉRAUX	31
PÉTROLE ET GAZ	32
ÉLECTRICITÉ	33
SCIENCES ET TECHNOLOGIE	35
MATÉRIEL DE SÉCURITÉ	36
TÉLÉCOMMUNICATIONS	37
TRANSPORTS EN COMMUN ET MATÉRIEL FERROVIAIRE	39
Financement des exportations	40
Annexe I	41

AGENTS DE PROMOTION DU COMMERCE AU CANADA ET EN INDE

OTTAWA

Direction de l'Asie du Sud
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario)
K1A 0G2
Tél. : 613 996-0917
Fax : 613 996-5897

Celine Latour, directeur - Responsable des relations commerciales et générales avec l'Asie du Sud.

Michael Virr, directeur adjoint - Responsable des relations commerciales et générales avec l'Inde.

Terry Greenburg, agent - promotion du commerce

Keith Fountain, agent - relations générales

NEW DELHI

Haut-Commissariat du
Canada/Canadian High
Commission
P.O Box 5208
New Delhi 110 021
Republic of India
Tél. : 011-91-11687-6500
Fax : 011-91-11687-6579
ou 011-91-11687-5387

Stanley Gooch, haut-commissaire - représentant officiel du Canada en Inde.

David Summers, conseiller (Affaires commerciales) - Responsable du programme commercial.

Kathleen MacKay, premier secrétaire (Affaires commerciales) - Produits de construction, produits de défense, industries forestières, organismes financiers et bancaires et agences d'évaluation du crédit.

Michele Wiwchar, deuxième secrétaire (Affaires commerciales) - Aéronefs et pièces d'aéronefs, matériel ferroviaire et d'autocars / transport terrestre.

Ramesh Kamo, agent commercial principal - Équipements avancés de production, technologies de l'information, télécommunications et aérospatiale.

Ram Gupta, agent commercial - Produits agricoles et alimentaires, biotechnologies (agricoles), poisson et produits de la mer.

Ashwani Nanda, agent commercial - Automobile, produits chimiques, plastiques et matériaux nouveaux, produits pétroliers et gaziers, équipement énergétique, équipement d'alimentation.

Vinney Gupta, agent commercial - Biotechnologies (médicales); services commerciaux, professionnels et éducatifs; produits de consommation; industries culturelles; équipement et services de l'environnement; produits et services médicaux et de soins de santé; machinerie industrielle des secteurs primaire et secondaire; tourisme; assurances.

MUMBAI

Consulat du Canada/
Consulate of Canada
41/42 Maker Chambers VI
Jamnalal Bajaj Marg
Nariman Point
Mumbai 400 021
Republic of India
Tél. : 011-91-22 287-6027
ou 011-91-22 287-5479
Fax : 011-91-22 287-5514

Andree Vary, consul et délégué commercial - Responsable du programme commercial dans la région de Mumbai.

Kim Girtel, vice-consul et délégué commercial adjoint - Aide à l'exécution de l'ensemble du programme commercial dans la région de Mumbai et se concentre particulièrement sur les produits.

Apurva Mehta, agent commercial - Se concentre particulièrement sur le secteur des services.

BANGALORE

Bureau commercial du
Canada/Trade Office of
Canada
103, Prestige Meridian 1
29, M.G. Road
Bangalore 560 001
Republic of India
Tél. : 001 91 080 559-9418
Fax : 011 91 080 559-9424

D. P. Vittal Nath, agent commercial - Veille à la promotion du commerce auprès d'entreprises de technologie de pointe de l'Inde.

PLEINS FEUX SUR L'INDE : ADRESSES UTILES

DEMANDEZ LA PERSONNE-RESSOURCE POUR LE PLAN PLEINS FEUX SUR L'INDE

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
Fax : (613) 996-5897

InfoCentre :

Informations, publications et demandes de
renseignement 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

Centres de commerce international

Vancouver (C.-B.)

Suite 2000
300 West Georgia St.
V6B 6E1
Tél. : (604) 666-0434
Fax : (604) 666-0954

Edmonton (Alberta)

Canada Place, Suite 450
9700 Jasper Avenue, T5J 4C3
Tél. : (403) 495-2944
Fax : (403) 495-4507

Calgary (Alberta)

Suite 300
639-5th Avenue S.W.
T2P 0M9
Tél. : (403) 292-4575
Fax : (403) 292-4578

Saskatoon (Saskatchewan)

Suite 401, 119-4th Avenue South
S7K 5X2
Tél. : (306) 975-5315
Fax : (306) 975-5334

Winnipeg (Manitoba)

330, avenue du Portage
8^e étage
Newport Centre
R3C 2V2
Tél. : (204) 983-4540
Fax : (204) 983-2187

Toronto (Ontario)

Dominion Public Building
4^e étage
1, rue Front Ouest
M5J 1A4
Tél. : (416) 973-5053
Fax : (416) 973-8161

Montréal (Québec)

5, Place Ville Marie
7^e étage
H3B 2G2
Tél. : (514) 283-6328
Fax : (514) 283-8794

Moncton (Nouveau-Brunswick)

1045, rue Main, unité 103
E1C 1H1
Tél. : (506) 851-6452
Fax : (506) 851-6429

Halifax (Nouvelle-Écosse)

1801, rue Hollis, 5^e étage
C.P. 940, Station "M"
B3J 2V9
Tél. : (902) 426-7540
Fax : (902) 426-2624

Charlottetown (Î.-P.-É.)

75, rue Fitzroy
C.P. 1115 C1A 7M8
Tél. : (902) 566-7443
Fax : (902) 566-7450

St. John's (Terre-Neuve)
215 Water Street
Suite 504, Atlantic Place
P.O. Box 8950 A1B 3R9
Tél. : (709) 772-4782
Fax : (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. : (613) 997-3183
Fax : (613) 997-0945

CIDA INC

Coopération industrielle
ACDI
Place du Centre, 5^e étage
200, Promenade du Portage
Hull (Québec) K1A 0G4
Tél. : (613) 997-0563
Fax : (613) 953-5024

SEE

Asie du Sud
Société pour l'expansion des exportations
151, rue O'Connor
Ottawa (Ontario) K1A 1K3
Tél. : (613) 598-2500
Fax : (613) 598-2503

CCC

Corporation commerciale canadienne
50, rue O'Connor, 11^e étage
Ottawa (Ontario) K1A 0S6
Tél. : (613) 996-2138
Fax : (613) 995-2121

COTE

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

ENVIRONNEMENT CANADA

Bureau du transfert technologique
Environnement Canada
425, boul. Saint-Joseph, 3^e étage
Hull (Québec) K1A 0H3
Tél. : (819) 953-9399
Fax : (819) 953-7253

RNC

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

IC

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

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

Affaires environnementales

Tél. : (613) 954-3080
Fax : (613) 954-3430

Direction des opérations internationales

Tél. : (613) 957-2916
Fax : (613) 954-2682

Télécommunications

Tél. : (613) 990-0871
Fax : (613) 990-3858

CCCI

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

**Alliance des manufacturiers et des
exportateurs du Canada**
Doreen Ruso, Direction des Opérations
d'expansion du Commerce
75, boul. International, 4^e ét.
Etobicoke (Ontario)
M9W 6L9
Tél. : (416) 798-8000
Fax : (416) 798-8050

FAPC

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

CCCE

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

CBC

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

CCC

Chambre de commerce du Canada
55, rue Metcalfe, pièce 1160
Ottawa (Ontario)
K1P 6N4
Tél. : (613) 238-4000
Fax : (613) 238-7643

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
Fax : (202) 477-4155

Provinces

Alberta

Department of Economic Development
and Tourism
Sterling Place
9940 - 106th Street
Edmonton, Alberta
T5K 2P6
Tél. : (403) 427-3162
Fax : (403) 422-6338

Colombie-Britannique

BC Trade
British-Columbia Trade Development
Corporation
Suite 730, 999 Canada Place
V6C 3E1
Tél. : (604) 844-1900
Fax : (604) 660-3917

Manitoba

Industrie, Commerce et Tourisme Manitoba
144, rue Carlton, pièce 410
Winnipeg (Manitoba)
R3C 3H8
Tél. : (204) 945-2456
Fax : (204) 957-1793

Nouveau-Brunswick

Ministère du Développement économique et du
Tourisme
C.P. 6000
Fredericton (Nouveau-Brunswick)
E3B 5H1
Tél. : (506) 453-2875
Fax : (506) 453-3783

Terre-Neuve

Department of Industry, Trade
and Technology
Confederation Building
P.O. Box 8700
St. John's, Newfoundland
A1C 4J6
Tél. : (709) 729-5600
Fax : (709) 729-593

Nouvelle-Écosse

Ministère du Développement
économique
World Trade and Convention Center
1800, rue Argyle
Halifax (Nouvelle-Écosse)
B3J 2R7
Tél. : (902) 424-8920
Fax : (902) 424-5739

Territoires du Nord-Ouest

Department of Economic Development and
Tourism
P.O. Box 1320
Yellowknife, Northwest Territories
X1A 2L9
Tél. : (403) 873-7115
Fax : (403) 920-2756

Ontario

Ministère du Développement économique, du
Commerce et du Tourisme
Division du commerce et de la
commercialisation des investissements
Hearst Block, 900, rue Bay
Toronto (Ontario) M7A 2E1
Tél. : (416) 325-6666
Fax : (416) 325-6688

Île-du-Prince-Édouard

Ministère du Développement économique et du
Tourisme
C.P. 2000
Charlottetown (Île-du-Prince-Édouard)
C1A 7N8
Tél. : (902) 368-4240
Fax : (902) 368-4224

Québec

Ministère des Affaires internationales, de
l'Immigration et des Communautés culturelles
380, rue Saint-Antoine Ouest
4^e étage
Montréal (Québec)
H2Y 3X7
Tél. : (514) 499-2192
Fax : (514) 499-2178

Saskatchewan

Department of Economic Development
1919 Saskatchewan Drive
Regina, Saskatchewan S4P 3V7
Tél. : (306) 787-9210
Fax : (306) 787-3989

Yukon

Department of Economic Development, Mines
and Small Business
Box 2703
Whitehorse, Yukon Y1A 2C6
Tél. : (403) 667-3014
Fax : (403) 667-8601

Environnement commercial Canada-Inde

Les politiques de l'Inde en matière de commerce extérieur et d'investissement étranger sont aujourd'hui plus attrayantes que jamais. L'Inde a entrepris un certain nombre d'importantes réformes politiques et économiques touchant la réglementation des opérations de change, les importations, les investissements, la privatisation et l'environnement. L'Inde a tout simplement aboli son « permis Raj », qui était une source de frustration tant pour les exportateurs que pour les investisseurs. La roupie indienne est maintenant une monnaie entièrement convertible aussi bien pour les comptes fournisseurs que pour les comptes courants et, fait plus important encore, les attitudes à l'égard de l'Inde sont en train de changer et l'on croit maintenant que l'Inde possède tous les atouts nécessaires pour s'imposer sur la scène internationale.

Si le Canada et l'Inde ne sont pas actuellement d'importants partenaires commerciaux, les entreprises canadiennes ont néanmoins compté pour 1,5 % des importations indiennes en 1994, doublant presque ainsi la part de 0,8 % qu'elles avaient enregistrée en 1993. Ce résultat témoigne du riche potentiel de croissance que présentent les relations commerciales entre le Canada et l'Inde. Le Canada entretient depuis longtemps de solides relations commerciales avec l'Inde et, de fait, a déjà été le troisième partenaire commercial en importance de ce pays. Les échanges commerciaux entre le Canada et l'Inde ont été très importants en 1995, représentant au total plus d'un milliard de dollars.

Compte tenu du produit intérieur brut de l'Inde de 465 milliards de dollars américains et de l'assouplissement récent des règles régissant la participation financière étrangère, la coopération commerciale

indo-canadienne peut prendre des proportions énormes sur le marché indien. Bon nombre des secteurs que l'Inde a désigné comme étant prioritaires sont des secteurs dans lesquels le Canada excelle, par exemple l'énergie, les télécommunications et les écoindustries, pour n'en nommer que quelques-uns. En outre, avec une population de près d'un milliard de personnes, une classe moyenne montante et quelque 40 millions de consommateurs touchant un revenu de plus de 30 000 \$ par année, l'Inde représente un marché facile pour les produits et services.

Reconnaissant l'énorme potentiel de ce marché en pleine expansion, les gens d'affaires canadiens portent une attention plus particulière à l'Inde. Les petites et moyennes entreprises concluent des ententes de collaboration et les entreprises de services obtiennent de plus en plus de contrats de consultation financés par les institutions financières internationales (IFI). À ce jour, plus de 125 ententes de collaboration industrielle Inde-Canada ont été conclues dans un large éventail de domaines.

Il est important de noter que pour chaque milliard de dollar d'exportations à valeur ajoutée produites par des entreprises canadiennes, quelque 15 000 emplois sont créés au Canada.

Plan d'action

Les objectifs commerciaux du Canada en Inde sont les suivants : tirer parti des occasions d'affaires qu'offre l'Inde, exploiter le marché potentiel de la région en faisant de l'Inde un partenaire stratégique et contribuer à la prospérité économique et au développement durable de l'Inde. Le succès du Canada dépendra de notre capacité de pénétrer le marché indien et de concevoir des initiatives qui permettront aux entreprises canadiennes de tirer pleinement parti des débouchés qu'offre ce marché.

Le gouvernement canadien et ses organismes affiliés tentent, par le biais de divers programmes et services, d'aider les gens d'affaires canadiens à intensifier leur participation au marché indien. Le gouvernement essaiera de jouer le rôle de catalyseur en mettant en oeuvre des activités et des initiatives dans les domaines suivants : relations politiques, relations économiques et commerciales, initiatives d'expansion des entreprises, établissement de réseaux d'entreprises canadiennes et indiennes et financement.

Les relations politiques entre le Canada et l'Inde se caractérisent par des discussions et une collaboration constructives. Le gouvernement a l'intention de se fonder sur ces relations pour renforcer le profil du Canada comme partenaire commercial grâce à des visites de représentants de haut niveau (au Canada et en Inde), des consultations, des relations publiques et une solide présence diplomatique en Inde.

Les nombreuses ententes bilatérales de coopération économique conclues entre le Canada et l'Inde régissent des intérêts sectoriels et constituent un mécanisme d'échange de renseignements économiques. Une attitude plus ouverte ainsi que des discussions franches sur des sujets de

préoccupation liés à l'économie ne peuvent que renforcer les relations économiques. Le Canada a renouvelé la convention fiscale et est en train de négocier un accord de protection de l'investissement étranger (APIE) avec l'Inde (voir l'annexe I).

L'établissement d'une collaboration industrielle entre le Canada et l'Inde vise deux buts : sensibiliser davantage les entreprises canadiennes aux débouchés qui s'offrent à elles en Inde et mieux faire connaître les capacités des entreprises canadiennes en Inde.

La mission commerciale Équipe Canada qu'a effectuée en Inde le premier ministre canadien en janvier 1996 a renforcé les efforts du Canada visant à mieux faire connaître les possibilités d'affaires entre les entreprises canadiennes et indiennes. La mission a également contribué à renforcer les liens politiques qui unissent le Canada et l'Inde.

Le principal objectif des initiatives d'expansion des entreprises est de mieux faire connaître les occasions d'affaires en Inde. À ces initiatives viendront s'ajouter des programmes d'aide aux entreprises et des mécanismes de coopération industrielle. Les diverses activités mises en oeuvre à cet égard sont les suivantes :

- Visites ministérielles réciproques. Il est possible que le premier ministre de l'Inde vienne au Canada en 1997 et que des ministres indiens soient invités au Canada pendant la prochaine année. Des délégations, comme celle de la Confédération des industries de l'Inde (CII), devraient venir au Canada prochainement et d'autres viendront participer à divers salons, notamment la conférence sur

le pétrole à Calgary. Il a été proposé que le ministre canadien du Commerce international se rende en Inde à la fin de l'automne.

- Couverture médiatique au Canada et en Inde. On encourage les visites de journalistes des deux pays au Canada et en Inde.
- Programmes d'aide. Ces programmes ont pour but de faire connaître, partout au Canada, les débouchés qui existent en Inde.
- Programmes de jumelage. Ces programmes visent à favoriser l'établissement de liens culturels et industriels entre les deux pays.
- Séminaires et ateliers. Des séminaires sectoriels se tiendront un peu partout au Canada et en Inde.
- Présentations devant des associations industrielles. Les groupes du secteur privé sont encouragés à porter une plus grande attention aux débouchés et aux expériences d'exportateurs canadiens qui ont réussi en Inde.
- Trousses d'information et bulletins. Ces documents seront rédigés et distribués par le gouvernement fédéral afin de diffuser des connaissances de base sur le marché.
- Tribune permanente sur le babillard électronique du MAECI afin de favoriser la discussion et l'échange de renseignements sur les débouchés en Inde.
- Voici une liste des documents récents qui sont actuellement disponibles :

Guide commercial sur les marchés des services financiers en Inde

Occasions d'affaires en Inde : Un guide des affaires pour les sociétés canadiennes de l'environnement

Pleins feux sur l'Inde : Guide commercial à l'intention des entreprises canadiennes de l'industrie de l'aquaculture

Pleins feux sur l'Inde : guide des affaires à l'intention des sociétés canadiennes de produits pharmaceutiques

Pleins feux sur l'Inde : Guide commercial à l'intention des entreprises canadiennes de transformation des aliments

Pleins feux sur l'Inde : Guide commercial à l'intention des entreprises canadiennes d'instruments et de services médicaux

Pleins feux sur l'Inde : guide des affaires pour les possibilités de contrats en Inde dans le domaine de R-D (à paraître en français sous peu)

Pleins feux sur l'Inde : Guide commercial à l'intention des entreprises canadiennes du secteur des pâtes et papiers

Pleins feux sur l'Inde : guide des affaires à l'intention des sociétés canadiennes multimédias (à paraître en français sous peu)

Pleins feux sur l'Inde : Guide commercial à l'intention des entreprises canadiennes des secteurs des télécommunications, de la technologie de l'information et de la câblodistribution

Pleins feux sur l'Inde : Agroalimentaire

Pleins feux sur l'Inde : Élaboration d'une stratégie commerciale et économique Canada-Inde

Mumbai: The Commercial Capital of India (à paraître en français sous peu)

L'industrie de l'électricité en Inde : possibilités commerciales pour les Canadiens

Possibilités de nouvelles réformes en Inde : Commentaire n° 12 du groupe des politiques

Inde : Rapport sur le marché : Technologie de l'information

La prochaine section contient la liste des activités proposées par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international. Toutes les activités sont prévues, mais sont sujettes à changement. Les personnes intéressées à participer à l'une ou l'autre de ces activités doivent communiquer avec les délégués commerciaux ou les agents commerciaux énumérés dans la section précédente.

Inde : Rapport sur le marché : Secteur pétrolier et gazier

Inde : Rapport sur le marché : Secteur du transport en commun

L'industrie minière en Inde : Renseignements commerciaux pour une participation canadienne au marché indien du matériel d'exploitation minière et des services périphériques

L'industrie minière en Inde : Renseignements sur l'exploration et la mise en valeur des ressources minérales à l'intention des investisseurs canadiens

World Bank Group Operations in the Republic of India: A Canadian Business Guide (à paraître en français sous peu)

Member Companies of the Confederation of Indian Industry interested in doing business with Canada (à paraître en français sous peu)

1996 Répertoire canadien des consultants en commerce international pour l'Asie du Sud

Débonches commerciaux à Bangalore, en Inde

Occasions d'affaires à Bangalore, en Inde (à paraître en français sous peu)

Associations commerciales canadiennes et indiennes

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

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

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

Année financière 1996-1997

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

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

Projets proposés pour 1996-1997 et 1997-1998

Activité/événement	Date	Lieu
Technologie de pointe - produits, systèmes et produits connexes		
Étude sur des multimédias	avril-juin 1996	Inde
Étude sur des logiciels	mai-oct. 1996	Canada, Inde
Communications India	22-25 oct. 1996	New Delhi
Broadcast Cable and Satellite India	6-9 déc. 1996	New Delhi
WISITEX	1-7 févr. 1997	New Delhi
Mission d'acheteurs indiens au Canada - technologie de pointe	20-28 août 1997	New Delhi, Mumbai
Agriculture, produits alimentaires et produits connexes		
Étude sur les biotechnologies	mai-août 1996	Inde
Mission d'acheteurs indiens au Canada - pois et autres légumineuses à grains	16-20 sept. 1996	Winnipeg, Saskatoon, Vancouver, Calgary
Agrotech	27 nov.-3 déc. 1996	Chandigarh
Arts et culture		
Étude sur les arts et la culture - propriété intellectuelle	mai-août 1996	Inde
Bio-industries		
Étude sur les bio-industries	mai-août 1996	Inde
Environnement - équipement et produits connexes		
Séminaires de l'environnement	juin 1996	Toronto, Calgary
Atelier sur les applications environnementales de la géomatique	nov. 1996	Delhi, Mumbai et autres endroits
Kiosque d'information	oct. 1996	Mumbai
Environment 97 (IETF)	9-15 févr. 1997	New Delhi
Finances		
Foire commerciale	10 janv.-10 mars 1997	Mumbai

Mines, métaux, minéraux et produits connexes

Mission de représentants de l'industrie minière canadienne en Inde	8-13 janv. 1997	Delhi, Calcutta, Orissa, Bangalore
Mission de représentants de l'industrie minière indienne au Canada	10-16 mars 1997	Toronto, Montréal, Winnipeg, Vancouver

Produits pétroliers et gaziers et produits connexes

Mission de représentants du secteur pétrolier et gazier canadien (Chemtec)	oct. 1996	Delhi, région de Mumbai
Mission de représentants du secteur pétrolier et gazier indien	9-15 juin 1996	Calgary, Edmonton

Équipement d'alimentation et énergétique et produits connexes

Mission de représentants du secteur canadien de l'électricité	3-9 nov. 1996	Delhi, Madras, Hyderabad
Mission de représentants du secteur canadien de l'énergie de substitution	4-11 févr. 1997	Delhi, Madras, Hyderabad, Mumbai
Mission de représentants du secteur indien de l'électricité au Canada	11-19 mars 1997	Montréal, Toronto, Vancouver

Machinerie industrielle des secteurs primaire et secondaire et produits connexes

Mise à jour d'une étude sur la machinerie industrielle	1 ^{er} févr.-1 ^{er} août 1996	New Delhi
Étude sur le conditionnement	mai-août 1996	Inde
Mission d'acheteurs indiens d'équipement de conditionnement et d'étiquetage au Canada	25-28 mars 1997	Toronto, Montréal

Systèmes de transport et produits connexes

3 ^e exposition internationale de matériel ferroviaire	9-15 févr. 1997	New Delhi
Mission de représentants de l'industrie indienne des pièces d'automobiles	oct. 1996	Ontario, Québec

Multisectoriel

Visite au Canada d'un conseiller commercial	juin 1996	Canada
Salons de vente par catalogue	3-9 mars 1997	Calcutta, Madras, Hyderabad
Plan d'action commercial pour l'Inde	juillet 1996	Canada
Étude sur la gestion des coentreprises	juillet 1996	Canada

AGRICULTURE

L'agriculture est la base de l'économie indienne, constituant 33 % du produit intérieur brut (PIB); les deux tiers de la population active tirent leur subsistance des activités agricoles. Les réformes économiques entreprises en 1991 ont permis d'améliorer la rentabilité de l'agriculture.

Débouchés commerciaux

Horticulture

Étant donné sa diversité géographique, l'Inde produit une variété de fruits, de légumes, de fleurs, de cultures de plantations ainsi que de nombreux types d'épices et de plantes médicinales et aromatiques. Bien que la production totale de ces cultures s'élève à 106 millions de tonnes, les pertes après récolte sont très élevées (environ 1,3 milliard de dollars CAN) en raison du piètre état des infrastructures et de l'absence de structures de commercialisation. Le gouvernement indien a affecté 90 millions de dollars CAN à l'expansion de ce secteur. Il existe des possibilités de collaboration dans les domaines des techniques de récolte et des technologies de transformation et de conservation après récolte.

Légumineuses à grains

Les légumineuses à grains sont une importante source de protéines dans l'alimentation des Indiens. Même si l'Inde en est un grand producteur, la production n'a pu suivre la croissance démographique. Le gouvernement permet toujours au secteur privé d'importer sans licences des légumineuses à grains. En 1991-1992, les restrictions relatives au change ont limité les importations de légumineuses à grains à quelque 792 000 tonnes; l'année suivante, une récolte record a maintenu les importations à ce niveau. Néanmoins, ce secteur offre un grand potentiel d'accroissement aux exportations canadiennes. 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 *matpe* noirs et les pois cajan.

Capacités canadiennes

Le secteur de l'agriculture occupe une place importante dans l'économie canadienne, représentant 2,1 % du PIB et employant près d'un demi-million de personnes, soit 3,7 % de la population active. Le Canada a réussi récemment à vendre des cultures spéciales à l'Inde, qui continue d'avoir recours aux contrats d'approvisionnement avec des agriculteurs étrangers. Dans la mesure où les agriculteurs canadiens pourront participer à ce programme, des achats garantis à plus long terme de leurs récoltes seraient peut-être possibles.

AUTOMOBILE

Le secteur indien de l'automobile a subi une transformation considérable ces dernières années. Les licences ont été éliminées et les restrictions à l'importation, grandement allégées. L'Inde fabrique 2,8 millions de véhicules chaque année, notamment des cyclomoteurs, des véhicules utilitaires poids léger et poids lourd, des scooters, des motocyclettes, des automobiles, des jeeps et des tracteurs. De par sa taille (5 milliards de dollars US), l'industrie de l'automobile joue un grand rôle dans l'économie indienne, et ses exportations sont en constante progression, surtout vers les pays asiatiques et africains : en 1995, elles ont atteint les 280 millions de dollars US.

Le secteur indien des pièces d'automobile a joué un rôle important dans la croissance, le développement et l'indigénisation de l'industrie de l'automobile. Ce secteur, évalué à 2,6 milliards de dollars US, dispose de la capacité et de la technologie nécessaires à la fabrication d'un vaste éventail de pièces d'origine et de rechange. L'Inde exporte une quantité considérable de pièces d'automobile produites sur place (de 200 à 300 millions de dollars US chaque année).

Débouchés commerciaux

Les deux domaines suivants offrent des possibilités intéressantes aux entreprises canadiennes du secteur de l'automobile :

1. collaboration avec une société indienne afin de fabriquer des produits destinés à l'exportation;
2. collaboration avec un fabricant indien de pièces en vue de la production de sous-éléments à forte intensité de main-d'oeuvre, dans le cadre d'ententes de rachat.

Cependant, les domaines les plus prometteurs en matière de collaboration sont la fabrication de pièces d'automobile (destinées au marché intérieur ou à l'exportation), la technologie

antipollution, l'équipement de fabrication et d'assemblage et les revêtements anticorrosifs.

Les fabricants canadiens de pièces peuvent profiter des possibilités qu'offrent les accords de coentreprise comprenant un transfert de technologie. Pour sa part, l'industrie indienne des pièces d'automobile se doit de porter la qualité de ses produits à un niveau qui soit acceptable pour ses clients occidentaux, tâche difficile compte tenu de sa taille et de sa fragmentation.

Capacités canadiennes

Le secteur canadien de l'automobile, qui représente 18,5 % de l'ensemble des activités de fabrication du pays, est l'une des plus importantes industries manufacturières du Canada. Il emploie près de 572 000 personnes (oeuvrant dans la fabrication, le marché secondaire et les établissements concessionnaires) et exporte pour 62 milliards de dollars CAN de produits, dont 95 % vers les États-Unis.

L'industrie canadienne de l'automobile est très compétitive et très productive. Dotée d'une infrastructure technologique éprouvée, elle fabrique des produits de calibre mondial, en particulier des pièces d'origine et des pièces de rechange pour les handicapés et les véhicules utilisant des carburants de remplacement.

Le moment est propice pour entrer sur le marché indien de l'automobile dans le cadre d'alliances ou de coentreprises; c'est une occasion que ne devraient pas manquer les sociétés canadiennes. Déjà plus de 250 sociétés étrangères ont établi une quelconque collaboration avec des entreprises du secteur. De plus, les trois géants de l'automobile ont précisé leur stratégie d'entrée sur le marché indien, qui devrait passer de 5 milliards de dollars US, son niveau actuel, à 9,5 milliards en l'an 2000.

AVIATION CIVILE ET AÉROPORTS

Depuis l'abrogation de l'*Air Corporations Act* (Loi sur les sociétés aériennes) en mars 1994, les lignes aériennes privées peuvent maintenant offrir des services réguliers, ce qui accroîtra la demande d'appareils moyen-courrier, de matériel aéronautique et d'installations de réparation, de maintenance et de révision. Pour répondre à la croissance prévue du trafic passagers (12 % sur les vols internationaux et 9 % sur les vols intérieurs) et marchandises, l'Inde projette 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 Mumbai, Bangalore et Cochin, et 12 aéroports régionaux seront rénovés à court terme. La modernisation et l'expansion de l'infrastructure aéroportuaire ouvriront des débouchés aux concepteurs, constructeurs et exploitants d'aéroports, ainsi qu'aux fabricants de matériel.

Tous les aéroports indiens sont censés être équipés de dispositifs d'alimentation inintermittible, mais il est arrivé que des pannes d'électricité importantes se produisent, rendant les appareils de navigation inutilisables. Le manque de hangars et d'aires de stationnement pour les avions-taxis se fait durement sentir. De plus, les installations de contrôle aérien et le matériel connexe ne sont pas de qualité suffisante. À l'aéroport de Mumbai, où la densité du trafic international est la plus élevée, on devrait atteindre le point de saturation d'ici quelques années.

Compte tenu de la croissance de l'aviation civile, l'Inde aura grandement besoin de programmes de formation au pilotage d'aéronefs à voilure fixe.

Débouchés commerciaux

Les sociétés canadiennes ont déjà commencé à tirer parti de la libéralisation économique dans le secteur indien de l'aviation. Comme les installations n'ont pas été modernisées depuis des années, il faudra augmenter le nombre de hangars, d'aires de stationnement des aéronefs et de guichets de réservation. La plupart des aéroports ne disposent même pas du matériel de navigation de base, comme des systèmes d'atterrissage aux instruments (seulement 20 % des aéroports en sont munis), des radiophares omnidirectionnels VHF et de l'équipement de télémétrie. Les feux de piste, les feux à éclats nécessaires à l'approche et les aides à la navigation aérienne sont soit inexistantes, soit non fonctionnelles; le matériel de sécurité et de protection-incendie au sol a également besoin d'être modernisé.

Capacités canadiennes

L'industrie canadienne de l'aéronautique jouit d'une excellente réputation à l'étranger. En fait, le Canada est considéré comme un chef de file mondial dans les domaines de la gestion des aéroports, de l'aménagement aéroportuaire, des services de servitudes au sol et de la maintenance des aéronefs.

Créé récemment, le Conseil sectoriel national de l'aviation, spécialisé dans l'élaboration des normes professionnelles régissant les techniciens, pourrait servir de modèle à l'Inde et constituer un mécanisme d'échange d'information.

BIO-INDUSTRIES

Comme la production agricole en Inde augmente plus lentement que la population, le gouvernement indien a reconnu que les bio-industries pouvaient offrir des avantages intéressants, notamment :

- accroître les rendements;
- réduire l'altération des cultures après récolte;
- atténuer les effets de l'agriculture intensive sur l'environnement;
- améliorer la valeur nutritionnelle de certains aliments.

Voici d'autres avantages que pourraient procurer les bio-industries :

- accroître l'approvisionnement en eau potable;
- assainir l'environnement;
- améliorer le réseau de soins de santé.

Débouchés commerciaux

La formation d'alliances commerciales et de coentreprises suscite de plus en plus d'intérêt dans les secteurs suivants :

- 1) l'agro-alimentaire (y compris l'aquiculture);
- 2) la protection de l'environnement (mesures correctrices biologiques et épuration de l'eau);
- 3) le diagnostic et la thérapeutique.

Capacités canadiennes

L'industrie canadienne de la biotechnologie, relativement petite, emploie quelque 13 000 personnes au sein du secteur de la bio-

industrie défini au sens large. Elle se concentre principalement sur les soins de santé et elle peut compter sur des infrastructures de recherche bioclinique de classe internationale dans les facultés de médecine et les hôpitaux d'enseignement partout au Canada.

PRODUITS CHIMIQUES ET PÉTROCHIMIQUES

Ce secteur est l'un de ceux qui connaissent le plus fort taux de croissance en Inde. Sa part du PIB indien est passée de 8 % en 1970-1971 à environ 40 % en 1992. Il englobe les industries de la pétrochimie, des matières colorantes, des pesticides et des produits chimiques organiques et inorganiques.

Débouchés commerciaux

La modernisation de l'agriculture indienne a suscité une demande soutenue d'engrais, de produits phytosanitaires et de produits connexes. L'industrie des fibres synthétiques affiche, elle aussi, une croissance spectaculaire, qui a stimulé la fabrication de colorants et de produits textiles. De plus, l'approvisionnement en hydrocarbures a ouvert de nouveaux horizons à la pétrochimie.

Capacités canadiennes

En 1994, le secteur canadien des produits chimiques et pétrochimiques employait quelque 90 000 personnes et produisait des biens et des services évalués à 24,4 milliards de dollars, dont 9,6 milliards étaient destinés à l'exportation.

L'industrie canadienne de la pétrochimie est moderne et compétitive de par sa taille et sa technologie. La croissance d'une économie comme celle de l'Inde se reflète généralement dans la demande de produits pétrochimiques. Les coûts de transport et de distribution ont tendance à être élevés dans ce secteur, d'où toute l'importance que prend la localisation des installations de fabrication. Vu ces facteurs, les sociétés canadiennes pourraient obtenir du succès sur le marché indien de la pétrochimie.

Malgré la présence de nombreuses multinationales sur le marché indien, ce dernier peut encore accueillir de petites entreprises spécialisées dans la fabrication de spécialités de composition chimique ou de

produits chimiques de performance (comme ceux destinés à l'industrie automobile).

L'industrie canadienne des engrais a crû de façon spectaculaire au cours des 30 dernières années. Cela s'explique par l'abondance au Canada de trois des quatre matières premières (potasse, gaz naturel et soufre) utilisées dans la fabrication des engrais. Les coûts d'extraction et de production de ces ressources de qualité supérieure sont relativement faibles. Par conséquent, le Canada figure parmi les principaux pays fournisseurs d'engrais, malgré des coûts de transport élevés.

L'industrie canadienne des pesticides approvisionne le marché intérieur, la plus grande partie de ses activités se cantonnant aux domaines de la vente et de l'entretien pour le compte de sociétés mères étrangères. L'industrie est toutefois concurrentielle à l'échelle internationale dans les domaines où il y a d'importantes activités de fabrication au Canada.

SERVICES D'EXPERTS-CONSEILS

Pour soutenir son programme de libéralisation économique et atteindre son objectif d'accroître sensiblement ses résultats à l'exportation, l'Inde doit entreprendre d'importants travaux de modernisation et d'expansion de ses infrastructures, en particulier dans les domaines du transport terrestre, des réseaux routier, portuaire et aéroportuaire et des télécommunications.

À mesure que l'industrie indienne s'efforce d'améliorer la qualité et l'efficacité de sa production pour faire concurrence aux sociétés étrangères sur un marché local plus ouvert et plus compétitif et faire sa marque sur les marchés extérieurs, le nombre de projets privés d'assistance technique de petite envergure qui feront appel au savoir-faire des sociétés étrangères augmentera.

Débouchés commerciaux

Les besoins en matière d'infrastructures offrent d'importants débouchés aux entreprises canadiennes de génie-conseil. Les autres débouchés se classent dans quatre catégories : services destinés aux sociétés ou organismes indiens; projets de conseil financés par des institutions financières internationales (IFI); projets bilatéraux financés par la SEE ou l'ACDI; et projets réalisés en Inde ou dans des pays tiers en collaboration avec une société indienne. Dans la catégorie des services aux sociétés ou aux organismes indiens, les débouchés sont multiples, mais la taille des projets est relativement petite. 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.

Capacités canadiennes

Les sociétés canadiennes trouveront des possibilités de contrats dans le cadre des

projets financés par les IFI, sous les auspices de la Banque mondiale, de la Banque asiatique de développement et, quoique moins souvent, de certains organismes des Nations Unies (le PNUD, par exemple). Pour participer à de tels projets, les entreprises doivent être inscrites auprès de l'IFI en question et communiquer régulièrement avec les bureaux de liaison des IFI à l'ambassade du Canada à Washington et à Manille ainsi qu'avec les missions concernées afin de demeurer en contact avec les organismes locaux d'exécution. Les sociétés étrangères doivent parfois collaborer avec les entreprises locales dans le cadre de ces projets, car l'un des objectifs du financement des IFI est d'accroître la capacité locale. En 1992, les sociétés canadiennes de génie-conseil ont reçu 7,69 % (45 millions de dollars US) des fonds versés par la Banque mondiale aux ingénieurs-conseils, ce qui place le Canada au quatrième rang derrière le Royaume-Uni, les États-Unis et la France. Ces contrats représentent 27 % de la contribution canadienne à la Banque mondiale. Sur ces 45 millions de dollars, 6,4 millions ont été consacrés à l'exécution de contrats en Asie du Sud.

Compte tenu de la diminution du nombre de projets financés en totalité ou en partie par le Canada, la collaboration avec des sociétés indiennes est un domaine de plus en plus prometteur. C'est là un moyen efficace pour les entreprises canadiennes de réduire les coûts tant en Inde que dans les pays tiers. Comme l'Inde possède un savoir-faire non négligeable en génie, des pressions s'exercent en faveur de l'utilisation des compétences locales. Néanmoins, la vaste expérience internationale des sociétés canadiennes et leur savoir-faire particulier peuvent constituer des atouts de taille dans de nombreux cas.

MÉDICAMENTS, APPAREILS ET SERVICES MÉDICAUX

L'industrie pharmaceutique indienne demeure soumise à des restrictions en matière de licences sectorielles; de plus, le prix des médicaments est réglementé par l'État. Quelque 20 000 entreprises fabriquent plus de 500 médicaments en vrac et 30 000 formulations. Le marché pharmaceutique de l'Inde se classe au 9^e rang à l'échelle internationale, avec une part de 1,5 % du marché mondial. En 1992, la production totale de médicaments et de formulations s'est élevée à 1,3 milliard de dollars US, dont 29 % destinés à l'exportation. Près de la moitié du commerce d'exportation est entre les mains de 25 multinationales.

Le secteur du matériel médical électronique représente aussi l'un des secteurs qui croissent le plus rapidement en Inde, avec un taux de croissance annuelle d'environ 20 %. On en estime le marché à 130 millions de dollars US, et les importations satisfont à 85 % de la demande indienne.

Débouchés commerciaux

En 1991-1992, on estimait à 320 millions de dollars US les importations indiennes de médicaments et de produits pharmaceutiques, notamment des antibiotiques, de la pénicilline, de l'érythromycine, des vitamines et provitamines, des vaccins (antipoliomyélitiques, pour usage humain et vétérinaire), des préparations à base d'insuline, d'autres hormones et de caustiques, et des tétracyclines. Il existe également une demande d'appareils de diagnostic, de thérapie, de réadaptation et de surveillance des patients. Dans ce secteur, la demande pourrait dépasser les 300 millions de dollars US par année d'ici 1997.

Les domaines suivants offrent d'excellents débouchés aux sociétés canadiennes : échocardiographes à ultrasons, appareils Doppler de types divers (à émission continue, bidirectionnels et de poche), matériel de diagnostic et de traitement des maladies du coeur, y

compris les appareils de soustraction numérique, matériel de soins dentaires (appareils de radiographie à impression directe, fraises), échographes pour applications abdominales et utilisées en gynécologie, matériel de diagnostic pour le traitement du cancer, lasers à état solide utilisés en ophtalmologie, en urologie, en angiologie, en cardiologie et en chirurgie, et lasers et semi-conducteurs à usage thérapeutique utilisés en rhumatologie et en dermatologie.

Capacités canadiennes

Le Canada n'est pas un important fournisseur de médicaments en Inde, ses exportations n'ayant atteint que 200 000 \$ en 1992; toutefois, dans le domaine des appareils médicaux, il a réussi à exporter pour plus de 4,3 millions de dollars de matériel depuis 1990.

Le secteur canadien des produits pharmaceutiques continue d'afficher une croissance régulière au plan tant des exportations que de la création d'emplois. L'infrastructure de la recherche médicale est bien développée, et les récents progrès dans le domaine des techniques de fermentation devraient contribuer à l'établissement au Canada d'activités pharmaceutiques ayant recours aux procédés biotechnologiques. Les fabricants canadiens de médicaments génériques fournissent une vaste gamme de produits fabriqués grâce à des techniques des plus concurrentielles. Les chefs de file dans ce secteur sont bien positionnés pour devenir des sociétés intégrées dans le domaine des soins de santé, capables de transformer et de perfectionner des produits.

ÉLECTRONIQUE, MATÉRIEL INFORMATIQUE ET LOGICIELS

Le secteur de l'électronique est celui qui connaît la croissance la plus rapide en Inde. Il compte pour plus de 4 % de la production industrielle et représente 1,5 % du PIB de l'Inde. L'électronique grand public représente environ un tiers de la production indienne de matériel électronique. On prévoit que, d'ici la fin du siècle, la production totale du secteur devrait franchir la barre des 2,2 milliards de dollars CAN.

Débouchés commerciaux

Dotée d'une main-d'oeuvre très qualifiée en informatique, l'Inde offre des perspectives prometteuses dans les domaines de l'échange de technologies et de l'investissement, en particulier dans le secteur du logiciel. Les sociétés canadiennes trouveront en Inde d'excellentes possibilités de conclure des accords de coentreprise ou de transfert technologique avec des homologues indiennes dans le secteur de l'électronique, du matériel informatique et du logiciel.

Capacités canadiennes

Les créateurs canadiens de logiciels ont mis au point des produits et des services de première qualité qui s'adressent à des marchés spécialisés. On reconnaît que le soutien à la promotion du secteur facilitera grandement la mise en marché et le positionnement du Canada comme chef de file mondial dans la conception de logiciels. Les principaux sous-secteurs sont les services professionnels, le traitement des données et les produits logiciels. Ce secteur présente des liens potentiels avec celui des télécommunications pour ce qui concerne la conception de logiciels et l'intégration de systèmes.

Les sociétés canadiennes de micro-électronique, qui fabriquent notamment des circuits intégrés, des dispositifs d'alimentation, des connecteurs, des

plaquettes de circuit imprimé à plusieurs couches et de la fibre optique, sont en bonne position pour relever le défi de la concurrence sur le marché indien. Malgré la forte concurrence des États-Unis et du Japon, l'industrie canadienne détient un avantage dans le domaine de la fabrication de produits spécialisés en raison de son savoir-faire en matière de conception et de ses installations de pointe.

La plupart des appareils électroniques grand public produits au Canada sont assemblés à partir de composantes et de technologies étrangères. Cependant, les fabricants canadiens excellent dans le segment des haut-parleurs de gammes intermédiaire et supérieure, ayant mis au point des produits techniquement supérieurs destinés aux marchés extérieurs.

ENVIRONNEMENT

La croissance de l'industrie en Inde et son explosion démographique y ont créé de graves problèmes environnementaux, dont la pollution de l'eau, de l'air et des sols et la contamination de la nappe phréatique. On estime qu'environ 70 % de l'eau est polluée dans ce pays. Afin de faire face à ces problèmes, le gouvernement indien a lancé un certain nombre d'initiatives ambitieuses visant à assainir l'environnement, notamment par l'adoption de lois environnementales, la création de Conseils de lutte contre la pollution et l'application de la réglementation environnementale par les tribunaux. Le marché annuel des services et des technologies, évalué à environ 700 millions de dollars US, devrait croître à un rythme de 20 à 25 % pour atteindre entre 2 et 4 milliards d'ici l'an 2000.

Des 3 245 municipalités que compte l'Inde, seulement 2 % disposent d'une quelconque installation d'épuration des eaux usées. Une étude évaluée à 660 millions de dollars US le marché potentiel de l'épuration des eaux usées municipales dans les 23 principales régions métropolitaines du pays (où se concentrent 32,5 % des 300 millions de citoyens), ce qui ne comprend pas les coûts associés aux stations de pompage et aux égouts intercepteurs. La gestion des déchets solides et des déchets dangereux représente également un des secteurs à forte croissance en Inde. L'emploi d'engrais et de pesticides synthétiques est la principale cause de la concentration élevée de nitrates dans les sols et l'eau. L'utilisation de produits chimiques organiques et inorganiques dans les industries comme celles des produits pharmaceutiques, des engrais et des pesticides, des matières plastiques, des textiles et des détergents entraîne la production de déchets dangereux. Selon les estimations de 1994 (les données de 1995 n'étant pas disponibles), le marché des produits, des technologies et des services environnementaux se répartit comme suit : gestion des déchets industriels solides et dan-

gereux, 46 millions de dollars US; épuration des eaux résiduaires industrielles, 700 millions; assainissement à la source des rejets industriels dans l'atmosphère, 314 millions; gestion des déchets solides municipaux, 90 millions.

Le Canada, qui s'est distingué par ses innovations technologiques, est un chef de file mondial des éco-industries. L'Inde offre une possibilité unique aux sociétés canadiennes, car elles peuvent contribuer à son essor économique tout en protégeant l'environnement, fondement même du développement économique durable.

Débouchés commerciaux

Le secteur canadien des produits, des technologies et des services environnementaux est très prometteur, offrant de nouveaux débouchés commerciaux, exportant des produits à valeur ajoutée et créant des emplois qui font appel aux connaissances, tout en s'attaquant directement au problème de la pollution.

L'industrie indienne constitue un marché potentiel important pour les produits, services et technologies des entreprises canadiennes du secteur de l'environnement. Voici une liste de secteurs particuliers, avec mention des débouchés en matière de produits ou de services.

- Services de conseil en matière d'environnement.
- Recyclage, réutilisation, transport sécuritaire, élimination sûre des déchets liquides et solides, y compris des déchets dangereux et toxiques.
- Techniques de surveillance de la pollution et interprétation des résultats.
- Technologies de dépollution et techniques de gestion des ressources.

- Matériel de contrôle du SO₂, du NO_x et d'autres émissions toxiques.
- Matériel d'adsorption servant à déterminer la DBO, la DCO, les composés toxiques, la couleur, l'odeur dans les industries suivantes : teintures, textiles, papiers, produits pharmaceutiques, pesticides, fruits, conserves, pétrochimie, caoutchouc, produits chimiques et fibres synthétiques.
- Disques biologiques conventionnels.
- Aération par diffusion d'air.
- Rayons ultraviolets et ozonation.
- Électrodialyse utilisée dans la lutte contre la pollution par les métaux lourds dans les industries de la métallurgie, de la galvanoplastie et de la soude caustique.
- Échange d'ions et osmose inverse en vue de limiter les métaux lourds, les cyanures, les fluorures et les matières inorganiques dissoutes provenant de plusieurs industries, notamment celles du chloralcali, des fibres synthétiques, de la transformation des métaux et de l'électronique.
- Ultrafiltration en vue de limiter la DCO, les polymères dissous et les colloïdes dans l'industrie laitière, les raffineries de pétrole, l'industrie de la laine, les brasseries et les industries du papier et de la peinture.

D'après une étude récente, la demande de nouvelles technologies en Inde se manifeste actuellement dans les domaines suivants : gestion des déchets dangereux (formation à la manutention des matières, au traitement et à l'élimination); techniques de remise en état de la nappe phréatique, séparation des solides, huiles et graisses dans les raffineries, les puits de pétrole et l'industrie des huiles végétales; récupération des produits chimiques et de

l'eau; épaissement des boues; systèmes anaérobies, en particulier pour traitements secondaires et tertiaires; tours de fermentation; stations préfabriquées aérobies dotées de fonctions spécialisées; installations de prétraitement et d'incinération des déchets; désulfuration des gaz de combustion et filtration à chaud.

Capacités canadiennes

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 de dollars. L'industrie canadienne est surtout composée de PME, dont environ 15 à 20 % sont prêtes à exporter.

Les entreprises canadiennes ont acquis une bonne réputation dans les domaines des systèmes d'épuration des eaux usées et de traitement de l'eau potable, de la manutention des déchets liquides et solides et de la fabrication d'incinérateurs, de déchiqueteuses, de compacteurs et de matériel de recyclage des ordures. Nos capacités vont de la construction de gros systèmes de prévention et de dépollution jusqu'aux composantes comme les pompes, les filtres, la robinetterie et les produits chimiques.

Les sociétés canadiennes d'experts-conseils, de génie-conseil et de gestion environnementale, ainsi que les laboratoires privés et les établissements de recherche offrent des services techniques, économiques et scientifiques ainsi que des services de gestion sur les marchés intérieur et international.

SERVICES FINANCIERS ET ASSURANCES

Le système des banques commerciales en Inde regroupe près de 200 banques à charte, dont 21 sont nationalisées. Ces banques exploitent plus de 36 000 succursales réparties partout au pays. Plus grande banque indienne, la State Bank of India a ouvert des bureaux à Toronto et à Vancouver. On retrouve également 19 banques étrangères en Inde.

Le secteur des services financiers est l'un des plus prospères en Inde depuis les réformes économiques. On y trouve des débouchés importants, car la clientèle locale cherche de plus en plus à emprunter sur le marché mondial et à former des alliances stratégiques à l'échelle internationale. Compte tenu de la structure très restrictive du marché avant 1991, les sociétés indiennes offrant des services financiers n'ont pu se procurer le savoir-faire étranger dont elles avaient besoin, si bien qu'elles cherchent à améliorer leurs connaissances par le biais d'alliances avec des sociétés étrangères.

Débouchés commerciaux

La libéralisation récente du secteur indien des assurances a créé énormément de possibilités pour les sociétés canadiennes. Le rapport du groupe de travail Malhotra, publié en janvier 1994, recommandait l'ouverture des marchés de l'assurance-vie et de l'assurance générale, ainsi que la réduction des niveaux d'investissements « dirigés » exigeant le contrôle majoritaire local. Ces recommandations ne deviendront pas loi immédiatement, mais les sociétés canadiennes devraient néanmoins se préparer à tirer avantage des débouchés dès qu'ils se présenteront.

Capacités canadiennes

Il y a présentement deux banques canadiennes établies en Inde. D'autres banques ont des ententes avec des banques de correspondance. Il existe cependant des services quasi bancaires que les établissements canadiens pourraient envisager d'offrir.

Certaines compagnies d'assurance canadiennes qui s'étaient retirées du marché indien songent à y retourner. Les services de location à bail, de courtage et de fiducie sont quelques-uns des domaines dans lesquels le Canada excelle, et plusieurs sociétés indiennes s'y sont montrées intéressées.

ALIMENTS TRANSFORMÉS

Le secteur des aliments transformés figure sur la liste des priorités du gouvernement indien. Ce dernier n'exige aucune licence des sociétés à participation étrangère si celle-ci ne dépasse pas 51 %. Les exportations d'un certain nombre d'aliments transformés ont été désignées de première importance : il s'agit notamment des viandes, des purées de tomate, des repas-minute, des aliments-santé, des céréales pour petit déjeuner, des jus, de la pulpe et des concentrés de jus tropicaux, des champignons en conserve et des alcools.

Débouchés commerciaux

Le secteur des jus et des concentrés de fruits offre de très grandes possibilités d'expansion à titre d'industrie exportatrice et suscite de plus en plus d'intérêt à l'étranger. L'Inde est un important producteur de fruits des régions tropicales et tempérées (mangues, pommes, ananas, agrumes, bananes, papayes, goyaves, litchis, sapotes et raisins), sa production annuelle se chiffrant à quelque 27 millions de tonnes.

Le taux de droits frappant l'équipement de transformation des aliments s'élève actuellement à 25 %, alors qu'il était de 150 % avant les réformes économiques. Les importations indiennes à ce chapitre totalisaient 3,5 millions de dollars US en 1991-1992, année des dernières statistiques disponibles, et provenaient principalement d'Allemagne, du Royaume-Uni, des États-Unis, du Danemark et des Pays-Bas.

Capacités canadiennes

Ce secteur offre d'excellentes occasions d'affaires dans le cadre de coentreprises de transformation d'aliments tels les viandes, les purées de tomate, les repas-minute, les aliments-santé, les céréales pour petit déjeuner, les jus, la pulpe et les concentrés de jus tropicaux et les champignons en conserve.

Les sociétés canadiennes devraient explorer le potentiel d'autres sous-secteurs, dont la transformation du poisson, l'aquiculture, la transformation des huiles alimentaires, la mouture, la trituration des graines oléagineuses, la transformation des viandes et la machinerie agricole.

MACHINERIE INDUSTRIELLE ET ÉLECTRIQUE

Le secteur indien de la machinerie industrielle et électrique n'est ni avancé ni spécialisé sur le plan technique, deux lacunes imputables à la présence excessive de l'État et à son isolement de la concurrence étrangère. Le prix des produits locaux est souvent de 40 à 100 % plus élevé que celui des appareils importés. En 1992-1993, ceux-ci ont coûté environ 2,5 milliards de dollars US à l'Inde, l'équivalent du cinquième de ses importations totales. Dans le secteur, le rythme annuel d'accroissement des achats de matériel étranger pourrait passer de 9 % qu'il est actuellement à 12 à 15 % dans les années qui viennent.

Débouchés commerciaux

Les fournisseurs canadiens voudront sans doute répondre à la demande indienne dans les domaines suivants : appareils de filtrage et de purification des liquides et gaz, machines-outils avancées pour le travail du métal, du carbure, du ciment, du verre, de la pierre et de la céramique, chaudières et fours industriels, échangeurs thermiques à plaques et ailettes, matériel d'extraction et de transformation pour les mines, instruments de mesure et pièces de rechange pour pompes et appareils de production de vapeur et d'électricité.

Compte tenu de la compétence particulière du Canada, le secteur indien des pâtes et papiers offre d'excellents débouchés à nos fournisseurs d'équipement industriel. Il y a actuellement en Inde au-delà de 350 usines où sont fabriquées 2,4 millions de tonnes de papier et de produits du papier, et la demande est en hausse.

Capacités canadiennes

Les produits que les fournisseurs canadiens de matériel de manutention destinent à des créneaux du marché ont fort bonne réputation, et leur compétitivité au plan du prix et de la

qualité, amplement démontrée, devraient les rendre attrayants en Inde.

Le matériel et les systèmes canadiens qui sont spécialisés pour les petites quantités ou sont fabriqués sur commande et qui satisfont aux normes ISO 9000 sont parfaitement concurrentiels, à tous les plans, sur le marché international. Ils conviendront sans doute très bien aux exigences du secteur des services publics, notamment dans le volet électricité.

INVESTISSEMENTS

Le gouvernement indien sait que, pour assurer le succès de son programme de modernisation de l'économie, il doit réussir à attirer plus d'investissements étrangers. Les récentes réformes permettent à la Reserve Bank of India d'approuver automatiquement les participations étrangères maximales de 51 % dans 35 secteurs hautement prioritaires. Dans certains autres, le seuil d'approbation automatique varie, allant de 26 % dans le cas des raffineries à 100 % dans celui des logiciels. Seules 8 industries demeurent réservées au secteur public, tandis que l'approbation par licences est obligatoire dans 17 autres.

Les remaniements récemment apportés à la Loi de 1973 sur le contrôle des changes montrent que l'Inde continue à encourager l'investissement étranger (particulièrement s'il augmente le potentiel d'exportation) et les transferts internationaux de technologies. Le Canada vient de reconduire la convention préventive de double imposition conclue avec l'Inde, et les négociations en vue d'un accord canado-indien de protection des investissements étrangers se poursuivent.

Débouchés commerciaux

Le présent document contient plusieurs exemples d'occasions de coentreprise offertes aux sociétés canadiennes. L'Association des manufacturiers canadiens et le Conseil commercial Canada-Inde possèdent des programmes à cet égard, qui sont financés par l'ACDI dans le cadre de son Programme de coopération industrielle. Ce dernier prévoit aussi divers modes de soutien pour les entrepreneurs d'ici qui envisagent la possibilité de former une coentreprise ou

d'effectuer un transfert technologique avec des partenaires indiens.

Capacités canadiennes

Le Canada possède compétence et expérience dans des secteurs que l'Inde considère comme prioritaires; les entreprises canadiennes sont donc bien placées pour tirer profit des occasions d'investir qu'offre l'économie indienne.

MINES, MÉTAUX ET MINÉRAUX

L'Inde compte parmi les plus grands pays producteurs de minéraux comme le charbon, le minerai de fer et le chromate de fer; sa production annuelle est évaluée à 6 milliards de dollars US et s'accroît régulièrement. Le gouvernement indien admet qu'il lui faut moderniser son industrie minière. Dans le cadre de ses réformes économiques, il a récemment autorisé les sociétés étrangères à avoir une participation majoritaire dans des entreprises minières, en plus d'assouplir sa réglementation en matière de protection. L'industrie n'aura d'autre choix que d'améliorer sa compétitivité et ses mesures de lutte contre la pollution.

Dans le cadre de son processus de libéralisation de l'économie, le gouvernement a adopté une nouvelle politique minière nationale en mars 1993. Celle-ci vise à stimuler l'investissement privé pendant que l'État se retire progressivement du secteur. Treize minéraux, dont l'exploitation était auparavant réservée aux sociétés publiques, sont maintenant accessibles aux travaux d'exploration privés; il s'agit des minerais de fer, de manganèse, de chrome et de tungstène, du soufre, de l'or, des diamants, du cuivre, du plomb, du zinc et du molybdène, ainsi que des métaux du groupe du nickel et du platine. Le charbon est resté du domaine public, mais, depuis le début de 1995, les centrales d'électricité privées peuvent l'extraire et l'utiliser à leurs propres fins.

L'Inde possède de vastes réserves de charbon; la Commission géologique du pays les estime à plus de 200 milliards de tonnes. Comme la production n'est pas très efficace, un large fossé sépare l'offre de la demande; celle-ci avoisine les 200 millions de tonnes, mais celle-là ne dépasse pas les 160 millions.

Débouchés commerciaux

L'Inde fabrique déjà un vaste éventail de machines d'exploitation minière, mais les débouchés se multiplient au chapitre du matériel de pointe susceptible d'accroître la productivité (marteaux perforateurs fond-de-trou, draglines automotrices, pelleuses électriques et hydrauliques, chargeurs-transporteurs, etc.).

Capacités canadiennes

Le Canada mène actuellement le peloton dans les domaines suivants : techniques de pointe pour l'exploration, méthodes d'exploitation à faible intensité de main-d'oeuvre et techniques de fonderie hautement efficaces. Nos fournisseurs de matériel minier pourront accroître leur compétitivité et leur part du marché indien en offrant des produits novateurs et des procédés plus perfectionnés tout en adoptant des stratégies de commercialisation plus audacieuses et en nouant de solides liens avec des sociétés minières et des entreprises d'ingénierie.

Les fabricants canadiens de matériel minier ont démontré qu'il peuvent offrir à l'industrie mondiale les produits novateurs qu'elle réclame. La capacité d'adapter le matériel aux exigences des clients est un facteur plus important que les économies d'échelle.

Les cabinets canadiens d'ingénierie-construction clés en main sont peu nombreux et leur rayon d'action est assez restreint, mais ils jouissent d'une excellente réputation internationale pour la qualité de leurs services et l'attention qu'ils portent à l'environnement.

PÉTROLE ET GAZ

L'Inde compte 18 % de la population mondiale, mais ne possède que 0,5 % des réserves pétrolières et gazières de la Terre. Dans le domaine des hydrocarbures, ses réserves sont estimées à 17 milliards de tonnes (pétrole brut et gaz naturel réunis), mais 63 % d'entre elles gisent en mer, tandis que le reste se trouve dans les États de Gujarat, Assam, Rajasthan et Andhra Pradesh. Les réserves prouvées ne s'élèvent cependant qu'à 4 milliards de tonnes, dont à peine le quart est jugé récupérable.

L'Inde se transforme rapidement, car son gouvernement admet aujourd'hui que les ressources pétrolières et gazières ne pourront être mises en valeur sans investissement privé. La politique publique progresse avec célérité vers une plus large participation du secteur privé local et étranger dans les domaines de l'exploration, du transport, des ventes d'équipement et des échanges de technologie. Dans le domaine du matériel et des services, le marché est évalué à 3,5 milliards de dollars US par année; il devrait connaître une croissance de 12 à 15 % au cours des cinq prochaines années.

Débouchés commerciaux

À l'heure actuelle, l'importation répond à près de 53 % de la demande totale de l'industrie du pétrole et du gaz. Il y a donc de bons débouchés dans les domaines suivants : obturateurs d'éruption, clés de vissage à commande hydraulique, sismographes numériques, trépan carottiers au diamant, matériel de protection cathodique, séparateurs d'essai, pompes pour plates-formes de forage, systèmes d'acquisition de données, tubes de forage et accessoires, grues de plates-formes,

pompes d'injection de brut et matériel de production de fond.

Capacités canadiennes

Le potentiel d'exportation des produits et services canadiens s'accroît à mesure que l'Inde élargit l'accès de ses marchés au secteur privé. Nos fournisseurs de matériel d'exploitation sont bien placés pour répondre à la demande indienne de matériel et de technologies. Les sociétés canadiennes jouissent en outre d'une solide réputation en Inde et dans plusieurs autres pays du monde, à la fois pour leur fiabilité et pour la qualité de leurs produits.

ÉLECTRICITÉ

L'Inde tire son électricité de trois sources : l'eau, la vapeur et l'énergie nucléaire. Les deux dernières lui en fournissent 72 %, contre 28 % à la première. Quoique la puissance installée soit passée de 1 300 à 78 000 MW de 1947 à aujourd'hui, le pays doit toujours composer avec de graves pénuries de courant. On prévoit que la demande s'accroîtra de 9 % par année, ce qui nécessitera une puissance supplémentaire de 142 000 MW en 2007. À l'heure actuelle, le manque à produire varie de 10 à 20 % lors des pointes de demande. Le Huitième Plan quinquennal (1992-1997) prévoit l'addition de 40 000 MW, mais il est plus probable qu'on ne dépassera guère les 10 000 MW. À ce rythme, en 1997, la demande excédera l'offre de 16 à 30 % en période de pointe.

Pour corriger ces lacunes, le gouvernement indien a décidé, en 1993, de privatiser le secteur et a adopté un vaste éventail de mesures conçues pour attirer les bailleurs de fonds étrangers et locaux. Le ministère responsable a jusqu'ici reçu 195 projets de centrales (hydroélectriques, thermiques et à gaz), qui accroîtraient la puissance installée de 77 000 MW pour un investissement total de plus de 93 milliards de dollars US. La Commission d'examen des investissements étrangers a mis 24 de ces projets à l'étude, et 14 d'entre eux ont reçu l'aval d'un comité du Cabinet.

Le marché indien du matériel électrique lourd (génératrices de grande puissance, turbines, transformateurs, etc.) est estimé à 5 milliards de dollars US; il devrait progresser de plus de 15 % au cours de chacune des cinq prochaines années.

Débouchés commerciaux

Pour les sociétés canadiennes, les débouchés les plus prometteurs se trouvent dans les domaines suivants : projets de centrales privées (à source d'énergie conventionnelle ou

de remplacement), amélioration des systèmes de transport et de distribution, remise en état ou modernisation de centrales, accroissement de l'efficacité énergétique et vente de matériel de production et de transport.

Les fournisseurs privés d'électricité, en Inde, sont le plus susceptibles d'acheter les appareils de production et de transport suivants :

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

Les entreprises canadiennes qui disposent de systèmes d'acquisition et de contrôle des données et de technologies de surveillance des lignes à la fine pointe du progrès technique peuvent solliciter les fournisseurs indiens qui désirent réduire les pertes de transport et de distribution.

La quasi-totalité des centrales thermiques indiennes ont plus de 12 ans et bon nombre d'entre elles en ont plus de 20. Le gouvernement en a désigné 40 qui seront modernisées. Le système de transport de l'électricité occasionne des pertes de 25 à 30 %, celles-ci provenant pour 15 % de branchements illégaux. Les autorités publiques ont adopté un vaste programme de transport sous forme de courant continu haute tension (CCHT), mais on retrouve de mauvaises liaisons dans tout le réseau. Côté consommation, l'Inde désire accroître son efficacité énergétique et a désigné l'éclairage, les moteurs, les pompes, les

ventilateurs et les compresseurs comme domaines d'amélioration prioritaires.

Le marché indien reste très concurrentiel et, pour un fournisseur ou un concepteur d'équipement, il vaut mieux posséder un établissement sur place, accorder une licence ou créer une coentreprise avec un partenaire local. Pour lancer un projet de plus vaste envergure, il faut la plupart du temps offrir des modalités de financement. Les sociétés canadiennes aptes à faire une proposition complète auront de bien meilleures chances de réussir.

Capacités canadiennes

Grâce à ses sociétés provinciales de services publics, à ses cabinets d'ingénieurs-conseils et à ses entrepreneurs privés, le Canada a acquis une compétence et une expérience inégalées dans le domaine de la construction et de l'exploitation des systèmes de production, de transport et de distribution de toute nature. Aucun pays ne produit plus d'énergie hydroélectrique que le Canada, et deux seulement affichent des résultats supérieurs, toutes sources confondues. Du fait de l'immensité de son territoire, le Canada est aussi devenu un leader mondial dans le domaine des techniques avancées de transport, notamment le CCHT.

Notre industrie du matériel et des services, dans le domaine de l'électricité, emploie quelque 35 000 travailleurs et sa production annuelle, évaluée à environ 6 milliards de dollars, va pour le tiers à l'exportation. Le secteur ne cesse de s'affirmer au plan de la productivité et de la compétitivité internationale, et ses exportations s'améliorent constamment.

Sur le marché international, la réputation de fiabilité des fournisseurs canadiens n'est plus à faire, et leurs produits sont reconnus pour leur grande qualité et leur avancement technique. La position concurrentielle du Canada est particulièrement affirmée au chapitre des produits faits sur commande et des produits de spécialité, notamment des gros appareils de production et de transport.

Les sources d'énergie de remplacement (soleil, vent, piles à combustible, etc.) font aussi l'objet d'un intérêt renouvelé. Les sous-secteurs où l'on se préoccupe d'économiser l'énergie et de l'utiliser plus efficacement sont également en grande expansion.

Le Canada et ses entreprises ont bonne réputation en Inde. Depuis 40 ans, bon nombre de nos plus importants fournisseurs d'électricité y ont offert leurs services. Les autorités indiennes ont à diverses occasions manifesté le désir de collaborer avec des intervenants canadiens qui disposent des plus nouvelles techniques de production thermique et hydroélectrique.

Même si l'Inde fait toujours partie des pays en développement, ses infrastructures scientifiques ne laissent nullement à désirer. En fait, par rapport à sa population, elle surpasse tous les pays du monde pour le nombre des diplômés des facultés de génie de ses universités.

Le bassin de main-d'oeuvre de l'Inde accueille chaque année plus de 50 000 nouveaux scientifiques et techniciens; dans ces secteurs, les débouchés pour la R-D sont donc illimités. On trouve en Inde au-delà de 220 centres de recherche. Le Conseil de la recherche scientifique et industrielle (CSIR), un organisme public, passe pour être le plus grand établissement de ce genre au monde, avec ses 40 laboratoires et ses huit centres spécialisés qui s'intéressent à toutes les principales applications industrielles de la recherche. La vocation de ces laboratoires, qui comptent au-delà de 25 000 employés (dont 6 500 scientifiques parmi lesquels 2 500 sont titulaires d'un doctorat), vient d'être réorientée vers la recherche assujettie à des objectifs commerciaux.

Les laboratoires relevant du CSIR sont tenus de faire financer leurs travaux par le secteur privé (local ou étranger) dans une proportion de 30 %; en 1997, ce seuil sera porté à 50 %.

Débouchés commerciaux

Les gens d'affaires et les milieux de l'enseignement, au Canada, ont tendance à sous-estimer la valeur du marché indien; il présente pourtant un bon potentiel pour la R-D, notamment dans les domaines suivants : agriculture, aérospatiale, conception de logiciels, technologies environnementales, biotechnologies et soins de santé. Des projets conjoints pourraient représenter une façon de s'assurer une présence à long terme sur le marché indien.

Capacités canadiennes

Le Canada possède de nombreuses entreprises spécialisées dans les techniques de pointe; un investissement dans des travaux de R-D pourrait leur faciliter l'accès au marché indien.

MATÉRIEL DE SÉCURITÉ

En Inde, le marché du matériel électronique et des autres produits de sécurité est relativement jeune et encore assez restreint. Pour les importations, il ne dépasse guère les 3 millions de dollars US par année, somme qui se rapporte notamment aux appareils à rayons X pour l'inspection des bagages, aux détecteurs de bombes, au matériel de gestion d'accès et de détection périphérique, aux alarmes antivol et aux détecteurs de métal. La plupart des acheteurs sont des organismes publics qui procèdent par appel d'offres international ou s'approvisionnent directement auprès des fournisseurs.

On prévoit une forte croissance du marché, surtout dans le secteur privé, au cours des années qui viennent. La production intérieure de systèmes de sécurité est déjà variée, mais ne se compare pas à l'offre internationale au chapitre de la qualité et de l'avancement technique.

Débouchés commerciaux

Les domaines suivants possèdent un bon potentiel : systèmes de gestion d'accès, dispositifs de contre-espionnage, matériel de sécurité pour les espaces libres et clos, appareils de détection et de prévention des incendies, matériel de détection et de neutralisation des bombes, dispositif de protection périphérique, matériel de surveillance, équipement policier et matériel de sécurité pour les banques, appareils de laboratoires médico-légaux. De plus, l'Administration des aéroports nationaux songe à moderniser les systèmes de protection de toutes les aéroports du pays.

Capacités canadiennes

De nombreuses entreprises canadiennes évoluent déjà sur ce marché; celles qui songent à les imiter devraient s'enquérir des possibilités de collaboration industrielle avec des partenaires indiens.

TÉLÉCOMMUNICATIONS

Le marché indien des télécommunications ne le cède qu'à celui de la Chine au plan de l'ampleur du potentiel qu'il offre aux exportateurs canadiens. L'Inde, où le nombre des appareils téléphoniques par rapport à la population est l'un des plus bas du monde, aura une tâche énorme à accomplir si elle veut accroître les services téléphoniques offerts à ses 900 millions d'habitants, qui pour les trois quarts sont disséminés dans les quelque 576 000 villages du pays.

Reconnaissant que le développement économique est étroitement lié à celui des télécommunications, l'Inde fait désormais de l'expansion de ce secteur une de ses grandes priorités. Le réseau téléphonique a été amélioré : le nombre des lignes d'accès a été porté de près de 3 millions à 7,6 millions de 1989 à 1994, et on estime à 1,45 milliard de dollars US et à 1,93 milliard les sommes investies en 1992-1993 et en 1993-1994 dans la modernisation et l'expansion des infrastructures. Le gouvernement veut que le pays compte 20 millions de lignes d'accès en l'an 2000; pour y arriver, l'Inde aura besoin d'investissements locaux et étrangers de l'ordre de 50 milliards de dollars US. Dans ce secteur, il faudra agir au bon moment : le ministère indien des Télécommunications s'est lancé dans de profondes réformes de ses politiques, qui mèneront à la libéralisation du marché et à une plus grande accessibilité aux techniques et compétences éprouvées. Le Canada fait figure de chef de file dans ce domaine et pourrait être un joueur de premier plan sur ce marché âprement disputé.

Le Haut-Commissariat du Canada, agissant pour le compte d'Industrie Canada, et le ministère indien des Télécommunications ont, lors de la visite du premier ministre canadien et d'Équipe Canada, signé un protocole d'entente affirmant leur désir de collaborer dans le secteur. Ce protocole pourra servir d'accord-cadre en vue d'initiatives diverses,

dont des projets pilotes de services innovateurs pour les communications sans fil.

Débouchés commerciaux

Les domaines suivants offrent un bon potentiel à l'industrie canadienne : commutation par paquets, services de téléphonie cellulaire, systèmes de radiomessagerie, fibre optique, liaisons internationales, microstations terriennes, systèmes numériques hyperfréquences, liaisons RF, terminaux satellites et dispositifs de commutation pour télécopie; à cela s'ajoute la vaste gamme de services à valeur ajoutée récemment rendus accessibles au secteur privé.

Le marché indien est très prometteur pour les entreprises canadiennes qui désirent conclure des ententes de coentreprise ou de transfert technologique avec des sociétés indiennes de télécommunications. Bon nombre de ces dernières se disent disposées à commercialiser des produits canadiens, c'est-à-dire à les vendre, à les installer et à en assurer l'entretien par l'entremise de leur propre réseau. Elles seraient en même temps disposées à signer un accord de transfert technologique ou à créer une coentreprise, de telle sorte que la main-d'oeuvre indienne, hautement qualifiée et peu coûteuse, soit réciproquement mise à profit. On trouve aussi en Inde des entreprises fort désireuses de fabriquer en sous-traitance les produits de sociétés canadiennes solidement établies.

Ces occasions d'affaires existent dans les domaines suivants : services et matériel de télécommunications, téléphonie en zone rurale, câblodistribution, systèmes d'acquisition et de contrôle des données et perfectionnement des ressources humaines. Les possibilités offertes vont de l'exportation de produits ou de services canadiens aux transferts de technologies, aux coentreprises, à la fabrication en sous-traitance, à

l'assemblage de matériel et aux marchés de services professionnels publics ou privés. Les débouchés sectoriels sont décrits ci-dessous.

Les conglomérats indiens de bonne réputation sont de plus en plus nombreux à se tourner vers le secteur des télécommunications. Pour les appareils téléphoniques, les technologies Siemens, Ericsson et Face sont dorénavant la norme; plusieurs entreprises les exploitent dans leurs activités de fabrication sous licence, et la production est suffisante. Dans le domaine des standards privés, les technologies OKI, GTE et Jeumont Schneider ont été homologuées. La société Indian Telephone Industries (ITI) fabrique du matériel de commutation à barres croisées et des standards numériques E-10B, ainsi que divers produits conçus pour la transmission et les terminaux. Deux entreprises, Bharat Electronics Ltd. (BEL) et Electronic Corporation of India Ltd. (ECIL), produisent des systèmes hyperfréquences et du matériel de télex en collaboration avec Siemens. Depuis quelques années, certains États indiens ont créé des entreprises publiques pour la fabrication de matériel et de composants de télécommunications et d'électronique. Les Forces armées indiennes se procurent leur matériel de communications auprès de fournisseurs locaux [BEL, Hindustran Aeronautics Ltd. (HAL), ITI et ECIL].

Capacités canadiennes

C'est probablement dans le secteur des télécommunications que les progrès technologiques se manifestent de la manière la plus frappante de nos jours. Le Canada fait partie des pays les plus avancés dans ce domaine. La diversité des compétences de ses fabricants, experts-conseils et exploitants permet d'espérer que le Canada pourra aussi s'imposer dans l'expansion des télécommunications en Inde.

En 1994, l'industrie canadienne des télécommunications comptait au-delà de 155 000 travailleurs, et ses produits et services étaient évalués à 27,4 milliards de

dollars. La même année, la valeur de ses exportations atteignait 3,8 milliards et, dans le secteur, le Canada affichait pour une troisième année consécutive un surplus commercial, avec un solde positif de 521 millions.

Le Canada domine le monde entier au chapitre des technologies de commutation numérique et de mode de transfert asynchrone; il est en tête du Groupe des Sept (G-7) dans le déploiement des fibres optiques, arrive deuxième dans l'emploi des réseaux numériques et des systèmes « intelligents » et ne le cède qu'au Japon en ce qui concerne la fiabilité de ses réseaux. Ayant accumulé au-delà de 30 ans d'expérience dans les communications par satellite et 11 ans dans le domaine de la téléphonie cellulaire, il y côtoie également les plus grands. Le pays compte, outre de nombreuses sociétés de télécommunications de renommée mondiale, plus de 300 PME de plus en plus présentes sur tous les grands marchés d'exportation.

TRANSPORTS EN COMMUN ET MATÉRIEL FERROVIAIRE

Le réseau ferroviaire indien se classe, par sa taille, au deuxième rang parmi ceux qui ne relèvent que d'une seule administration. Il y a dans ce pays plus de 300 entreprises, pour la plupart privées, qui fabriquent une gamme variée de matériel et de composants pour ce mode de transport. La société nationale des chemins de fer importe uniquement certaines pièces de locomotives diesel et électriques, du matériel complexe de signalisation et de télécommunications et divers composants que la production locale ne peut lui fournir.

Parmi les infrastructures de transport de l'Inde, le réseau routier se démarque aussi par son ampleur, car ses voies s'étendent sur 33 689 kilomètres. Pressé d'étendre et d'améliorer son réseau routier tout en surveillant de près ses dépenses budgétaires, le gouvernement indien a modifié sa loi sur les autoroutes afin de permettre au secteur privé d'exploiter des artères à péage. Il compte également sur ce dernier pour la construction et l'exploitation de ponts et d'autoroutes rapides, qui manquent cruellement au pays.

Débouchés commerciaux

La société nationale des chemins de fer semble fermement engagée à modifier l'écartement de ses voies; les fournisseurs de rails canadiens y trouveront certainement de bons débouchés. Nos entreprises pourraient également participer aux projets de l'organisme de régie indien, qui veut moderniser son matériel et ses systèmes de communication, installer des appareils de signalisation avancée et de verrouillage, stimuler le transport multimodal en favorisant un usage accru des conteneurs et développer ses infrastructures connexes, ainsi que celles des routes et des ports.

Les fournisseurs canadiens trouveront aussi de bonnes occasions d'affaires dans la

planification, la construction, l'exploitation et l'entretien du réseau indien d'autoroutes et dans des projets de coopération industrielle relatifs à l'entretien routier et au matériel correspondant. Jusqu'ici, de tels projets ont été financés par la Banque mondiale et la Banque asiatique de développement, mais le gouvernement indien se montre progressivement plus généreux à l'égard de ce secteur.

Capacités canadiennes

Le secteur canadien du transport en commun et du matériel ferroviaire regroupe un petit nombre de grandes entreprises d'assemblage et quelque 250 fournisseurs de composants. En 1994, il a expédié des produits d'une valeur approximative de 2,2 milliards de dollars CAN, ce qui représentait 1 % des exportations canadiennes de produits finis.

FINANCEMENT DES EXPORTATIONS

On trouve au Canada comme en Inde plusieurs organismes disposés à stimuler les échanges entre les deux pays et qui offrent une aide, sous diverses formes, aux entreprises canadiennes désireuses d'accroître leurs relations commerciales dans ce pays asiatique.

Organismes canadiens

Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI), par l'entremise de sa Direction de l'Asie du Sud, des Centres de commerce international et de ses missions en Inde, dispense des conseils spécialisés à l'échelle sectorielle et administre l'ensemble du financement offert dans le but de promouvoir les échanges internationaux, y compris dans le cadre du Programme de développement des marchés d'exportation (PDME).

L'Agence canadienne de développement international (ACDI) favorise la mise en valeur des relations nouées dans le secteur privé indien en encourageant les entreprises canadiennes à partager leurs connaissances et leur expérience avec des partenaires de ce pays et d'ailleurs dans le monde. Plusieurs mécanismes institués dans le cadre du Programme de coopération industrielle de l'ACDI facilitent aux entreprises la conclusion d'ententes de collaboration mutuellement avantageuses en vue du transfert de technologies et de la création d'emplois en Inde.

La Société pour l'expansion des exportations (SEE) offre des services financiers conçus en fonction des exigences de sa clientèle afin d'aider les entreprises canadiennes à réussir sur le marché international. Elle dispense une vaste gamme de services de gestion des risques, offrant notamment des assurances, du financement et des garanties aux exportateurs canadiens et à leur clientèle mondiale.

La Corporation commerciale canadienne (CCC) est une société à but lucratif qui se

porte garante de la vente de produits et de services canadiens à des gouvernements étrangers ou à des organismes internationaux en attestant de la situation financière et des compétences techniques de nos exportateurs. Elle garantit à l'acheteur étranger que les conditions du marché seront respectées. Quand elle participe à une transaction, la CCC apporte aux fournisseurs canadiens le soutien de leur propre pays; ces derniers gagnent alors en fiabilité et en compétitivité aux yeux de leur clientèle étrangère et peuvent souvent en arriver à négocier des conditions de vente et de règlement plus avantageuses.

Le Conseil commercial Canada-Inde dispense ses conseils aux entreprises désireuses d'entrer sur le marché indien et diffuse de l'information sur l'Inde.

L'Association des manufacturiers canadiens reçoit l'aide du PCI de l'ACDI dans ses activités de soutien auprès de ses membres qui songent à exploiter des occasions d'affaires en Inde.

Organismes indiens

La Banque d'import-export de l'Inde (EXIM) offre un soutien financier aux entreprises indiennes afin de favoriser la collaboration internationale, notamment les coentreprises. Elle est disposée à aider les intervenants canadiens à trouver des partenaires indiens. Parmi les plus grandes banques indiennes, plusieurs dispensent des services du même genre.

Organismes internationaux

Institutions financières internationales (IFI) - L'Inde compte parmi les plus importants bénéficiaires des fonds provenant de la Banque mondiale et de la Banque asiatique de développement; les entreprises canadiennes désireuses d'évoluer en Inde auront intérêt à participer aux projets financés par des IFI.

Annexe I

Accord de protection des investissements étrangers (APIE)

Un APIE est une entente bilatérale dont l'objectif principal est de protéger et de promouvoir l'investissement canadien à l'étranger au moyen de dispositions obligatoires portant par exemple sur les aspects suivants : octroi du traitement de la nation la plus favorisée (NPF) et du traitement national aux investissements, reconnaissance des normes internationales quant à la protection de ces derniers et de leur rendement, compensation en cas de pertes ou d'expropriation, libre transfert des fonds en devises convertibles et instauration d'un mécanisme de règlement des différends entre les États ou entre ceux-ci et les investisseurs. L'Inde, comme d'autres pays, désire conclure une entente de ce genre parce qu'elle y voit un moyen d'attirer l'investissement canadien et les bienfaits qui en découlent.

Le Canada et l'Inde ont entamé des négociations susceptibles de conduire à la signature d'un APIE qui traitera des aspects suivants de l'investissement : transfert des fonds, transparence, propriété et participation, fiscalité et mécanismes de règlement des différends.

Accord Canada-Inde en vue d'éviter les doubles impositions et de prévenir l'évasion fiscale en matière d'impôts sur le revenu

Cet accord est en somme un traité fiscal qui évite à une entreprise d'être assujettie à l'impôt dans les deux pays signataires (le Canada et l'Inde, en l'occurrence). Il pourra aussi, dans certaines circonstances, exonérer du fardeau fiscal une entreprise canadienne qui exerce des activités en Inde sans y avoir d'établissement permanent, alléger l'impôt exigible en Inde sur les dividendes versés par une société locale à une entreprise canadienne, réduire et même supprimer les prélèvements fiscaux sur les intérêts payés à des prêteurs canadiens, favoriser l'investissement canadien en Inde en prévoyant des crédits d'impôt, au Canada, en compensation d'impôts payés en Inde et exonérer les sociétés canadiennes de transport maritime et aérien de l'impôt indien.

CA1 EA C13 INDIA FRE 1996/97 DOCS
Strategie commerciale
internationale du Canada
43278901

