

Déclaration

95/38

SOUS RÉSERVE DE MODIFICATIONS

**NOTES POUR UNE ALLOCUTION
DE
L'HONORABLE ROY MACLAREN,
MINISTRE DU COMMERCE INTERNATIONAL,
À L'OCCASION DU LANCEMENT
DE
*PLEINS FEUX SUR L'INDE***

**TORONTO (Ontario)
Le 12 juin 1995**



Gouvernement
du Canada

Government
of Canada

Canada

C'est avec grand plaisir que je viens ici ce matin lancer *Pleins feux sur l'Inde*, la Stratégie commerciale et économique du Canada pour le vaste marché indien. Je tiens à remercier le Conseil du commerce Canada-Inde, le Conseil canadien des chefs d'entreprises, l'Association des exportateurs canadiens et l'Association des manufacturiers canadiens, hôtes de cet événement.

L'Inde est plus que l'un des nouveaux « tigres » de l'Asie. D'ici la fin du siècle, sa population frisera le milliard d'habitants. Son économie, autrefois dirigée, fermée sur elle-même et basée sur le remplacement des importations, est devenue plus ouverte sur le monde, et riche de nouvelles possibilités. L'Inde est maintenant dotée d'une classe moyenne qui compte 250 millions de personnes et grossit rapidement, et qui représente le nouveau marché de consommation le plus grand du monde.

Depuis 1991, l'Inde a entrepris d'importantes réformes économiques pour libéraliser les échanges et l'investissement. Ces réformes commencent à porter fruit. Depuis 1992, les exportations de l'Inde ont progressé de 20 p. 100 par année; les afflux de capitaux ont été 30 fois plus élevés en 1994 qu'en 1991.

Ce vent de libéralisation et cette participation croissante aux échanges mondiaux contribuent à inspirer confiance dans l'économie indienne. Les réformes économiques ont ouvert de nombreux secteurs aux entreprises et aux investisseurs étrangers. La déréglementation permet une activité croissante du secteur privé, tandis que la réduction des tarifs douaniers et autres droits d'importation encourage la venue d'entreprises étrangères. Autre facteur tout aussi important, après avoir accompli le geste historique de signer l'Uruguay Round du GATT [Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce], l'Inde vient d'adhérer à l'Organisation mondiale du commerce, ce qui veut dire qu'elle assure une meilleure protection des droits de propriété intellectuelle et qu'elle se conforme aux règles du commerce international qui ont été établies par consensus.

L'Inde est en train de s'ouvrir. Pour les entreprises canadiennes, c'est le moment de se positionner sur ce marché en grande partie inexploité. Les débouchés commerciaux et les possibilités de partenariat émergent rapidement. Pour nous imposer sur ce marché de plus en plus compétitif, nous devons unir nos efforts et employer nos ressources limitées à développer les secteurs les plus prometteurs. C'est là le but de *Pleins feux sur l'Inde*.

Pleins feux sur l'Inde est une initiative de l'« Équipe Canada », menée par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international et par l'Agence canadienne de développement international, au terme de longues consultations avec le secteur privé et avec divers ministères et organismes provinciaux et

fédéraux, y compris la Société pour l'expansion des exportations et la Corporation commerciale canadienne.

Pleins feux sur l'Inde privilégie une approche concertée du développement des échanges avec l'Inde, afin que les compagnies canadiennes puissent plus efficacement percer sur ce nouveau marché.

Les nouveaux exportateurs obtiendront de *Pleins feux sur l'Inde* des détails sur les sources et les programmes d'information sur les marchés. Les exportateurs d'expérience y trouveront une stratégie cohérente visant à améliorer l'accès canadien au marché indien et à développer le commerce et l'investissement avec l'Inde.

Pleins feux sur l'Inde repère les difficultés et les contraintes auxquelles se heurtent les Canadiens qui abordent le marché indien. En détectant les obstacles – comme par exemple les pratiques d'approvisionnement des pouvoirs publics –, nous pourrons nous associer pour les surmonter. En découvrant les autres facteurs négatifs – comme l'ignorance, tant au Canada qu'en Inde, des possibilités d'exploiter ensemble de nouveaux débouchés sur nos marchés intérieurs respectifs aussi bien que sur les marchés tiers –, nous pourrons mettre en commun nos énergies pour en venir à bout.

Pleins feux sur l'Inde n'est absolument pas un document statique; il évoluera avec les priorités canadiennes en matière de développement commercial, et avec les conditions du marché. À terme, nous espérons qu'il servira de catalyseur et facilitera une plus grande participation du secteur privé au développement économique de l'Inde.

Pleins feux sur l'Inde définit les priorités canadiennes. En couplant les besoins de l'Inde aux capacités des entreprises canadiennes, il recense les secteurs – énergie, télécommunications et industries de l'environnement – qui offrent le plus grand potentiel aux entreprises canadiennes. La correspondance étroite entre l'expertise technologique canadienne et les besoins en infrastructure de l'Inde fait de ce pays un marché fort lucratif pour les entreprises et les investisseurs canadiens.

Voici quelques exemples :

Les besoins en énergie de l'Inde sont immenses. Non seulement le pays fait face à des pénuries fréquentes, mais encore la croissance de la classe moyenne, jointe à l'expansion rapide de la base industrielle, fait encore augmenter la demande. Le gouvernement indien projette une hausse de 35 p. 100 de la production énergétique pour les trois prochaines années. À cette fin, il a privatisé le secteur et l'a ouvert à l'investissement

étranger, tout en instaurant une série de mesures incitatives à l'intention des investisseurs indiens et étrangers. L'afflux de capitaux nationaux et extérieurs qui en résulte fait du secteur indien de l'énergie l'un des plus dynamiques du monde.

Avide d'énergie, l'Inde a aussi besoin d'équipement et de services pétroliers. Le secteur des hydrocarbures, autrefois chasse gardée de l'État indien, se libéralise graduellement. Ce marché, évalué à quelque 4 milliards de dollars américains et affichant une croissance d'environ 15 p. 100 par année, offre une multitude de débouchés à l'entreprise canadienne. D'ailleurs, face à une croissance pareille, l'industrie indienne a du mal à répondre à la demande et plus de la moitié des besoins sont actuellement comblés par les importations.

De même, l'expertise canadienne en télécommunications place nos compagnies en bonne position pour tirer parti de la forte croissance de la demande en équipement et services. Ce secteur, lui aussi réservé jadis au gouvernement indien, a été ouvert au secteur privé, tant national qu'étranger. En outre, l'administration indienne annonçait récemment sa décision de baser le système national de réglementation des télécommunications sur le modèle canadien du CRTC [Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes], ce qui ajoute un élément de familiarité et devrait conférer aux compagnies canadiennes un atout supplémentaire.

Les problèmes écologiques occasionnés par la croissance de la population et la diversification de la base industrielle ont créé en Inde un énorme besoin de matériel, de services et de technologie respectueux de l'environnement. Ce marché, actuellement évalué à quelque 500 millions de dollars américains, devrait croître à la cadence de 20 à 25 p. 100 par année. Dans le passé, le régime indien de réglementation causait des problèmes aux entreprises étrangères qui tentaient de percer sur ce marché. À cet égard, la situation est en train de s'améliorer, bien qu'il reste encore beaucoup de travail à accomplir. L'Inde a adopté une nouvelle législation environnementale, éliminé la plupart des contrôles à l'importation et est en train d'imposer des mesures plus sévères pour faire respecter les normes.

Le marché indien présente une multitude de débouchés, particulièrement pour ceux qui, par des coentreprises, peuvent conjuguer la connaissance du marché qu'ont les Indiens avec les capacités des entreprises occidentales. Lorsqu'ils lancent des coentreprises avec des partenaires indiens, les Canadiens se placent en situation, non seulement d'en cueillir les fruits à court terme en approvisionnant un marché étranger vorace, mais aussi d'en retirer des retombées à long terme sur d'autres marchés du Sud-Est asiatique.

L'Inde est d'autant plus attrayante comme partenaire économique pour le Canada lorsqu'on se rend compte qu'elle est la plus grande démocratie véritable du monde. L'une des deux langues officielles du Canada, l'anglais, y est employée couramment dans les affaires. Elle est dotée d'une magistrature équitable et indépendante, capable de juger les litiges commerciaux. Elle possède des banques et un système de distribution bien établis, une solide tradition d'entrepreneuriat et une population active instruite et qualifiée.

Or, nos deux pays se connaissent mal, et cela demeure une contrainte majeure. Au Canada, le potentiel d'affaires de l'Inde n'est pas toujours apprécié à sa juste valeur. Bien que certaines caractéristiques du marché indien puissent sembler insurmontables de prime abord, les entreprises canadiennes doivent éviter de se fier à leur première impression. D'autres, qui ont peut-être eu dans le passé des expériences peu gratifiantes, devront réexaminer ce que l'Inde nouvelle peut leur offrir. De même, et peut-être à un plus haut degré encore, on ne connaît pas assez en Inde les forces concurrentielles du Canada.

Pour atténuer ce problème, nous développons, dans le cadre de notre stratégie *Pleins feux sur l'Inde*, les contacts personnels au niveau des fonctionnaires, des gens d'affaires et des universitaires. Mentionnons à cet égard les visites de haut niveau qui ont déjà commencé, notamment mon voyage à New Delhi et Bombay avec une forte délégation de gens d'affaires en octobre, et celui de mon collègue Raymond Chan en mars. Nous prévoyons mener d'autres visites et missions de haut niveau en Inde au cours de la prochaine année.

De même, plusieurs ministres indiens doivent venir au Canada à la tête de missions commerciales cette année. Le ministre du Pétrole et du Gaz naturel arrivera d'ici la fin du mois. Plus tard au cours de l'année, nous attendons la visite du ministre de l'Industrie alimentaire, du ministre des Télécommunications et du ministre des Finances, principal architecte des réformes économiques en cours.

Plusieurs séminaires et exposés seront organisés, en coopération avec des associations canadiennes, dans toutes les régions du pays. Par exemple, le Conference Board du Canada tiendra d'un océan à l'autre des tables rondes sur le secteur indien de l'énergie, à compter de la semaine prochaine, et la Fondation Asie-Pacifique accueillera une série de séminaires sur l'Inde cet automne.

Nous avons aussi renforcé notre présence en Inde en augmentant le nombre de nos agents commerciaux à New Delhi et à Bombay et en nommant de nouveaux consuls honoraires à Madras et Bangalore, ce qui nous a permis d'accroître le niveau de l'aide accordée aux entreprises actives en Inde et de promouvoir le Canada comme

source fiable de biens, de services et de technologies de qualité.

Grâce à ces efforts et à ceux des organisations qui accueillent la manifestation d'aujourd'hui, nous espérons transformer le mystère qui entoure l'Inde en une conception mieux informée et encore plus fascinante de sa société et de son économie. *Pleins feux sur l'Inde* fait partie de ce processus d'apprentissage.

Le Canada ne se présente plus en Inde comme un pays développé offrant aide et financement de faveur, mais comme un partenaire commercial soucieux d'avantages mutuels; c'est un scénario dont chacun sort gagnant. Les relations Canada-Inde sont susceptibles de dépasser l'idéalisme des années 50 et 60, qui a parfois causé des désillusions. Le Canada et l'Inde doivent aborder le XXI^e siècle dans le souci de leurs intérêts réciproques.

La transition d'une économie dirigée à une économie de marché a de vastes conséquences pour l'Inde en tant que nation et pour la durabilité de son développement économique. Le Canada reconnaît que même les changements positifs sont difficiles à opérer et que les bénéfiques n'en sont pas toujours évidents pour toutes les couches de la société indienne, mais ne les accueille pas moins favorablement et continuera d'encourager l'Inde à tenir le cap et à poursuivre ses réformes économiques.

Le Canada, comme l'Inde nouvelle, tient à ce que le commerce international soit ouvert et assujéti à des règles. L'avenir réserve d'énormes possibilités de coopération aux gens d'affaires canadiens et indiens, non pas seulement pour des coentreprises ou des accords de transfert de technologie, mais pour des partenariats stratégiques qui alimenteront la croissance au profit de nos communautés d'affaires et de nos économies nationales. *Pleins feux sur l'Inde* est le catalyseur qui nous aidera tous à tirer parti du potentiel inégalé du marché indien.

Merci.