

DOCS

-----

CA1

EA

C13f

INDIA

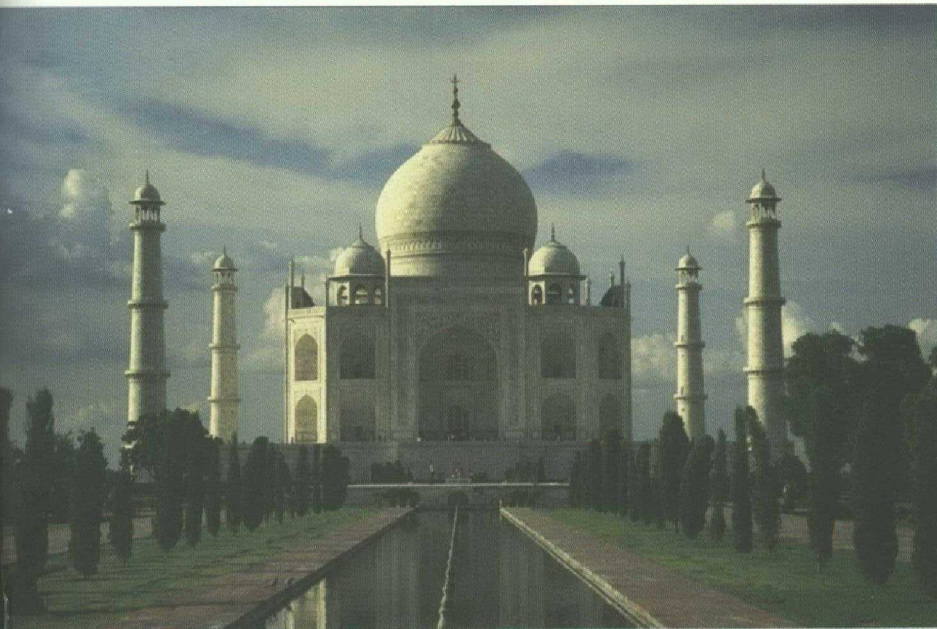
1998

592CF

**Commerce international**



# **Plan d'action commercial pour l'Inde 1998**

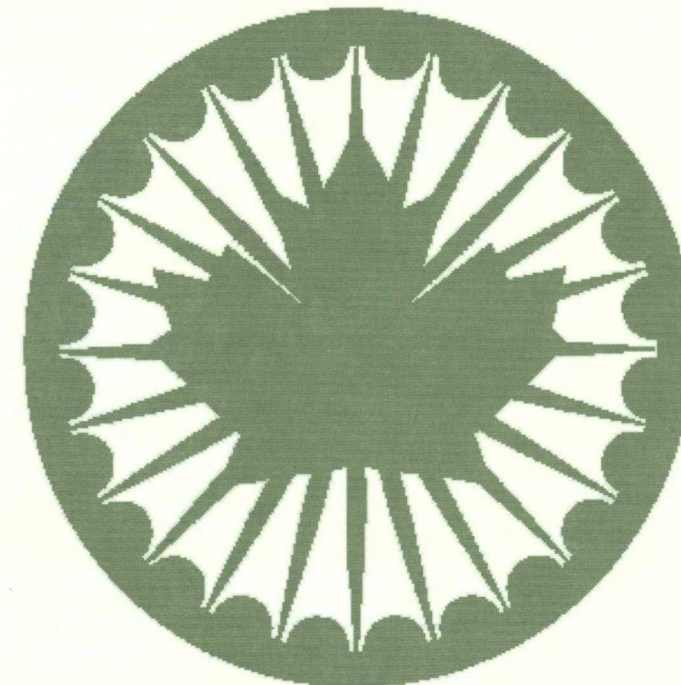


**Canada**



**Équipe Canada • Team Canada**

# PLAN D'ACTION COMMERCIAL POUR L'INDE 1998



**Pour obtenir d'autres exemplaires ou de plus amples renseignements,  
veuillez contacter:**

Direction de l'Asie du Sud  
Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international  
Edifice Lester B. Pearson  
125, promenade Sussex  
Ottawa (Ontario) K1A 0G2  
Tél. : (613) 996-0917  
Télec. : (613) 996-5897  
Internet: <http://www.dfait-maeci.gc.ca/francais/geo/asia/menu.htm>

**D'autres renseignements concernant les exportations sont disponibles en ligne à l'adresse :**  
<http://www.infoexport.gc.ca>





## SOMMAIRE

**E**n collaboration avec ses partenaires des provinces et du secteur privé, le gouvernement du Canada a identifié dix pays dont les marchés offrent de vastes possibilités commerciales aux sociétés canadiennes dynamiques et ayant une capacité immédiate d'exporter. Les pays identifiés ont une forte demande de produits et de services dans des secteurs dans lesquels les sociétés canadiennes ont un avantage particulier. Cette publication explore les débouchés offerts par l'un de ces pays : l'Inde.

Avec sa population de consommateurs de la classe moyenne — la plus importante au monde — et sa facilité d'accès aux marchés tiers de la région Asie-Pacifique, l'Inde se prépare à tirer avantage d'une énorme demande régionale de produits et de services. Mais pour qu'elle puisse accroître ses capacités de production, l'Inde doit d'abord combler les lacunes de son infrastructure, déjà rudement mise à contribution pour répondre aux besoins de la production locale. L'énergie électrique, les télécommunications, les transports et les approvisionnements vitaux en air et en eau propres sont inadéquats. Ce sont des besoins qui devront être bientôt comblés. Il s'offre une multitude de possibilités aux sociétés canadiennes intéressées à rechercher des occasions d'affaires liées à la fourniture de ces produits et services.

Étant donné ces facteurs, six secteurs ont été identifiés comme offrant les meilleures possibilités aux entreprises canadiennes : les produits et systèmes faisant appel à une technologie de pointe; l'agriculture et les produits alimentaires; les produits et services relatifs à l'environnement; l'exploitation minière, les métaux et minéraux; l'électricité / pétrole et gaz; et les systèmes de transport. Le Plan d'action pour l'Inde explore les débouchés, les contraintes et le climat des affaires liés à chacun de ces secteurs, puis explicite le plan d'action du gouvernement canadien ainsi que les initiatives proposées pour la prochaine année. D'autres secteurs non prioritaires offrant des occasions d'affaires aux entreprises canadiennes sont aussi couverts par la Plan. Ce sont notamment : la biotechnologie et les produits médicaux et de soins de santé; les services commerciaux, professionnels et éducatifs; les matériaux de construction; les programmes et produits de défense; les services financiers, d'assurance et d'agents; la pêche et les produits de la mer; les produits forestiers; et l'outillage industriel des secteurs primaire et secondaire.

Outre cette information sectorielle, le Plan d'action pour l'Inde donne un survol du climat actuel des affaires en Inde, une liste de contacts et de fournisseurs de services qui peuvent aider les sociétés canadiennes intéressées à explorer le marché indien, ainsi que des publications et des sources d'information pour chacun des secteurs mis en valeur dans le document. On peut trouver de l'information de nature plus générale en consultant le site web Focus India.

**Avertissement** : le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) a préparé ce document avec le plus grand soin. Bien que les renseignements que renferme ce dernier aient été obtenus de sources généralement dignes de foi, le ministère ne saurait toutefois être tenu responsable des erreurs ou omissions qui pourraient s'y trouver.

Available in English



# INTRODUCTION

Le gouvernement du Canada a clairement fait de la promotion de l'emploi et de la croissance l'un des principaux objectifs de ses relations internationales pour les années qui viennent. C'est une priorité que partagent tous les paliers du gouvernement, ainsi que l'industrie, c'est-à-dire les partenaires d'« Équipe Canada ».

Pour atteindre cet objectif, le gouvernement du Canada a mis sur pied une nouvelle stratégie de développement du commerce international (SDCI) en octobre 1995 dans le but d'aider les entreprises canadiennes à exploiter les débouchés mondiaux tout en créant de l'emploi chez nous. Cette stratégie est également conçue pour favoriser la création de partenariats solides entre les trois paliers de gouvernement et le secteur privé, pour attirer l'investissement dans toutes les régions du pays et l'y conserver, pour tirer le maximum des ressources disponibles et supprimer tout chevauchement ou doublement inutile au sein des gouvernements dans le cadre du soutien du développement du commerce international.

La SDCI précise que le gouvernement doit établir les priorités au niveau du marché et du secteur pour lesquels il engagera davantage de ressources et assurera des services de soutien additionnels et, plus précisément, que des plans d'action nationaux (PAN) complets s'appliquant à l'échelle du gouvernement seront élaborés pour des marchés clés. À l'aide du partenariat au sein d'Équipe Canada, on a élaboré des PAN en ayant recours à un processus de consultation auquel ont participé des partenaires comme les différents paliers de gouvernement, le secteur privé et des associations du secteur privé. Les autres marchés choisis pour cette analyse en profondeur sont la Chine, les États-Unis, l'Allemagne, le Japon, le Mexique, le Royaume-Uni, la France, le Chili et Taïwan.

La Stratégie pour le commerce international du Canada (SCIC) détermine les stratégies et orientations globales à appuyer, alors que les PAN, élément important de la SCIC, ajoutent à ces stratégies pour certains marchés. En particulier, les PAN visent à donner une meilleure orientation stratégique aux efforts de la SDCI du Canada en

intégrant la gamme complète de politiques, d'instruments et de programmes gouvernementaux fédéraux. Le secteur privé a participé à l'élaboration de ces plans avec des ministères et organismes fédéraux, les provinces et les territoires.

Dans le présent document, on précise les secteurs clés qui offrent les débouchés les plus prometteurs pour les exportateurs canadiens et l'on oriente des niveaux de services accrus vers ces secteurs. Les exportateurs qui visent des débouchés dans d'autres secteurs continueront de recevoir un appui sur demande, en fonction des ressources disponibles. Ce Plan comprend des renseignements intégrés sur les marchés devant servir à la préparation de stratégies d'exportation et permettre de tirer profit des connaissances et compétences des délégués commerciaux du Canada. Le Plan aidera l'exportateur qui n'en est pas à ses premières armes et qui s'est lancé sur ce marché à réaliser son potentiel. Il fera l'objet d'un examen périodique en consultation avec les groupes intéressés, de telle sorte qu'il reflète l'évolution du marché et contienne les modifications requises.

De plus, ce document reflète et complète **PLEINS FEUX SUR L'INDE**, qui contient la stratégie économique et commerciale du Ministère pour l'Inde. On peut obtenir des renseignements détaillés sur cette stratégie en visitant le site Internet de la Direction de l'Asie du Sud **Pleins feux sur l'Inde en ligne** à [http://www.dfait-maeci.gc.ca/focus\\_india](http://www.dfait-maeci.gc.ca/focus_india)

Les activités qui seront mises en oeuvre dans les secteurs présentant 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, pour aider les clients à adapter les biens et services qu'ils offrent 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 secteurs désignés comme présentant les meilleurs débouchés sont les suivants :

- **Produits et systèmes de technologie de pointe**

- **Agriculture et produits alimentaires**
- **Produits et services relatifs à l'environnement**
- **Exploitation minière, métaux et minéraux**
- **Électricité/pétrole et gaz**
- **Transports**

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 pour l'Inde en

1998-1999 doivent s'adresser aux agents dont les noms figurent sur la liste présentée aux pages ?? et ??.

Même si tous les efforts ont été faits pour éviter les erreurs et les imprécisions, ce profil de marché ne doit pas être utilisé comme la seule source d'information commerciale. Nous encourageons le lecteur à considérer cette publication comme un outil d'information parmi d'autres sur les échanges commerciaux.

Nous sommes intéressés à recevoir tous les commentaires et toutes les suggestions à propos du présent PAN. Pour plus d'information sur le PAN ou pour faire part de vos commentaires, veuillez communiquer avec M<sup>me</sup> Janet Chater, par téléphone au (613) 944-1653 ou, par télécopieur, au (613) 996-5897.



# L'INDE AUJOURD'HUI

**A**vec la fin de la Guerre froide et la croissance économique rapide de l'Inde, ce pays s'intègre de plus en plus au grand courant politique mondial. Cela a changé et continuera de changer l'Inde autant que cela modifiera la nature des politiques et du commerce internationaux. Le Canada est bien placé pour profiter de ces changements, qui nous permettront de tirer des avantages au niveau de notre sécurité, de notre prospérité et de l'expression des valeurs qui nous sont propres.

En 1991, l'effondrement de l'Union soviétique est venu s'ajouter à la hausse des prix du pétrole pour créer une crise monétaire en Inde, ce qui a forcé le pays à réformer la façon dont il administrait son économie. À ce moment, l'économie de l'Inde était largement contrôlée par le gouvernement central, des règlements prévoyant même le nombre d'articles qu'une entreprise particulière pouvait fabriquer. Ce « permis Raj » réprimait l'esprit d'entreprise et la croissance et encourageait la corruption. Les réformes ont éliminé une bonne partie des règlements et entraîné une baisse des droits de douane ainsi que la promotion de l'investissement étranger. Après le choc initial, les réformes et la croissance plus élevée qu'elles ont engendrée (entre 6 et 7 p. 100 au cours des quatre dernières années) se sont révélées populaires et se poursuivent actuellement.

En dépit de ces réformes, il existe encore de nombreuses barrières, tant spécifiques que systémiques, à l'accès aux marchés indiens. De façon générale, il n'y a pas suffisamment de prévisibilité et de transparence dans la prise des décisions et le choix des soumissions, et l'on continue d'appliquer des restrictions très étendues à l'importation des biens de consommation. Un accord signé récemment entre le Canada et l'Inde prévoit l'élimination progressive de ces restrictions d'ici 2003. Il existe aussi des barrières à l'investissement canadien dans des secteurs particuliers comme la production de l'électricité, les télécommunications, les services financiers et l'assurance. Néanmoins, l'évolution se poursuit sur tous ces fronts et l'intérêt des Canadiens pour l'investissement en Inde demeure élevé.

En termes nominaux, l'économie indienne dépasse un peu celle de la Belgique. Toutefois, contrairement à ce pays, l'Inde est en croissance rapide (la taille de son économie pourrait doubler au cours des dix prochaines années) et le fait que son point de départ soit très bas veut dire que chaque augmentation marginale du revenu par habitant entraînera un accroissement considérable de la demande de biens d'équipement et de consommation. De plus, la taille importante de l'Inde augmente l'effet que le changement économique aura sur les positions économiques et politiques relatives de l'Inde dans le monde. En fait, ces changements ont déjà une incidence sur les relations que l'Inde entretient avec d'autres pays du monde.

## Le Canada et L'Inde

Pour un Canada de plus en plus axé sur les exportations, la promesse qu'offre l'Inde est particulièrement attrayante. Il existe aussi des affinités entre le besoin de l'économie indienne d'améliorer la capacité de son infrastructure et les points forts spéciaux de sociétés canadiennes. L'utilisation commune de la langue anglaise ainsi que des systèmes juridique et administratif semblables donnent aux Canadiens un avantage sur le marché indien. Près de 2 p. 100 des Canadiens sont maintenant d'origine indienne, renforçant les liens humains entre le Canada et l'Inde et donnant au Canada une entrée en Inde dont ne jouissent pas la majorité de nos concurrents. Il reste toutefois beaucoup à faire pour convaincre les sociétés canadiennes de tirer profit des débouchés qu'offre l'Inde.

Politiquement, il existe maintenant un certain nombre de domaines pour lesquels le Canada et l'Inde partagent le même point de vue. L'accroissement du commerce est le domaine d'entente le plus évident, mais nous sommes aussi d'accord sur l'importance de la sécurité régionale en Asie, de la réforme des Nations unies et de la lutte contre le terrorisme international. De plus, l'Inde et le Canada partagent des valeurs semblables en ce qui a trait à la démocratie, aux droits humains et au bon gouvernement (mais pas encore sur la manière de les faire valoir à

l'étranger). L'étroite collaboration politique entre le Canada et l'Inde n'est pas sans précédent : au cours des années 1950, le Canada était le deuxième partenaire commercial de l'Inde en importance et il a collaboré avec ce pays à la création du Commonwealth moderne et d'une quantité d'autres institutions internationales.

## APERÇU DE LA SITUATION ÉCONOMIQUE

### La position économique de l'Inde

L'Étude économique de 1996-1997 réalisée par le ministère des Finances a présenté une image mitigée de l'économie. Du côté positif, l'Étude fait ressortir un scénario de croissance soutenu : le taux de croissance du produit intérieur brut (PIB) à 6,8 p. 100; la production nationale soutenue de biens d'équipement; les réserves accrues de devises; des entrées de capitaux étrangers plus élevées menant à une position de la balance des paiements plus favorable; un déficit des transactions courantes moins élevé; une inflation contrôlable et des taux d'intérêts plus faibles. L'Étude a aussi permis de constater le succès du gouvernement indien en ce qui a trait à la réduction du déficit financier. Toutefois, ces tendances sont aussi accompagnées de lacunes : la croissance de la production industrielle a faibli, particulièrement dans des secteurs clés de l'infrastructure (électricité; pétrole brut); la croissance des importations et des exportations a ralenti brusquement et les marchés financiers ne fonctionnent pas encore aux niveaux que l'on prévoyait.

Bien que le rendement global de l'économie soit semblable à celui de l'année dernière, certains indices laissent supposer que la libéralisation économique va s'accélérer. L'adoption du budget de l'Union, de la politique de crédit et de la politique commerciale qui, tous, favorisent beaucoup la croissance si on les met pleinement en oeuvre. La concentration sur la réduction de l'importance des subventions, sur la simplification des procédures d'approbation des investissements étrangers, sur l'accélération du désinvestissement et sur les mesures visant à favoriser les réformes du secteur financier devrait aussi mener à une croissance durable plus élevée. Toutefois, comme c'est le cas pour toutes les déclarations et les intentions en matière de politique, le facteur critique sera, bien

entendu, la mise en oeuvre. Le principal défi pour le gouvernement est de décider comment stimuler suffisamment la croissance économique afin d'éliminer la pauvreté. On a accordé la priorité aux programmes d'atténuation de la pauvreté, mais la mise en oeuvre de ces programmes ne se fait pas aussi efficacement qu'il le faudrait.

En 1996-1997, la croissance économique s'est poursuivie à un rythme élevé. Toutefois, il y a eu un changement dans la composition de la croissance, la croissance industrielle ralentissant (taux estimé de 8,7 p. 100) et celle de l'agriculture connaissant une forte reprise (taux estimé de 3,7 p. 100). Dans le secteur des services, la croissance se poursuit toujours (taux estimé de 7,4 p. 100). Selon l'Étude, le ralentissement de la production industrielle est attribuable au faible rendement des secteurs d'infrastructure, particulièrement l'électricité et le pétrole brut. Ce ralentissement fait ressortir certains problèmes structurels graves :

1. il existe encore de graves goulots d'étranglement au niveau de l'infrastructure et, en fait, la situation a empiré, ce qui entraîne de graves pénuries d'énergie et des engorgements croissants;
2. les taux d'intérêt réel élevés continuent d'exercer un effet de dissuasion sur l'investissement;
3. l'absence d'un cadre de politique toujours transparent et durable engendre une incertitude permanente parmi les investisseurs.

On a aussi observé un ralentissement spectaculaire de la croissance des exportations (6,4 p. 100 en dollars, par rapport à 20,8 p. 100) et des importations (4,4 p. 100, par rapport à 28 p. 100) au cours de la dernière année. Dans le cas des exportations, la croissance a diminué brusquement pour tous les groupes de marchandises, comparativement à l'année dernière. Les contraintes imposées par l'infrastructure, le ralentissement de la croissance du commerce mondial, des effets de prix liés à une roupie forte, le coût du crédit et des faits nouveaux propres à certains secteurs (par exemple les fermetures d'usine et le non-renouvellement de certains contrats importants) ont eu une incidence négative. Pour les importations, les biens d'équipement, les matières intermédiaires et les



matières brutes ainsi que les marchandises fabriquées ont tous connu une baisse. Par contre, il y a eu une augmentation brusque pour le pétrole brut à cause de contraintes au niveau de la production nationale. Tous ces facteurs ont mené, à la fin de l'exercice, à une augmentation des réserves de devises qui ont atteint 23 milliards de dollars (soit une hausse de 6 milliards).

Dans l'Étude, on mentionne aussi que la dette extérieure de l'Inde a diminué au cours de l'exercice 1995-1996 pour atteindre 92,2 milliards de dollars (en baisse de 6,8 milliards de dollars). Cela a entraîné une diminution du ratio du service de la dette qui atteint 28,7 p. 100. La part de la dette à court terme n'était que de 5,5 p. 100, ce qui est faible selon les critères internationaux. On estime que les paiements au titre du service de la dette, en pourcentage des rentrées courantes, ont diminué davantage en 1996-1997. Le ralentissement de l'inflation des prix de gros observé l'année dernière a cessé et l'inflation recommence à monter lentement.

En ce qui a trait aux faits nouveaux sur le plan fiscal, le gouvernement a réussi à atteindre l'objectif qu'il s'était fixé en matière de déficit financier pour 1996-1997, soit 5 p. 100 du PIB. Ce résultat a été atteint à cause du ralentissement de la croissance des dépenses en atténuation de recettes, du report de la mise en oeuvre des recommandations de la cinquième commission de la rémunération (Fifth Pay Commission), d'économies au niveau des versements d'intérêts et d'augmentations dans les recettes. Toutefois, le déficit consolidé du secteur public n'a pas changé : au total, il s'établit toujours à 9,5 p. 100 du PIB. Les tentatives positives de redressement fiscal du gouvernement de l'Union ont été freinées par le manque de progrès, au niveau des États, en vue d'appliquer une meilleure gestion financière et par l'appui continu, sous forme de transfert de fonds, à des entreprises d'État déficitaires. Ce déficit important continue de grossir la dette publique et de rendre difficile le passage à un système de financement axé sur le marché, dans les circonstances actuelles. La privatisation des entreprises du secteur public (ESP) constituera une étape importante en vue de corriger cette situation.

Les perspectives pour soutenir et accélérer la croissance économique reposent sur certaines

conditions. Le maintien de l'engagement à appliquer une gestion fiscale raisonnable et l'accélération des réformes demeurent d'une importance critique. Dans une large mesure, cela dépendra du climat politique et de l'efficacité du fonctionnement du fédéralisme coopératif. La réduction du déficit consolidé de l'État constitue une priorité. Cela est essentiel si l'on veut libérer des ressources pour l'investissement, contenir les besoins d'emprunts nets, réduire les paiements d'intérêts, faciliter les progrès du marché de la dette, réduire les risques liés aux emprunts extérieurs et accélérer davantage le processus de réforme. Les déclarations courantes en matière de politique devraient nous amener à continuer d'être confiants et optimistes, mais la mesure dans laquelle cela pourra être atteint dépendra, à court terme, de l'incidence des réformes sur l'administration, sur les administrations publiques au niveau des États et au niveau local et sur la mentalité générale des intervenants dans l'économie.

#### APERÇU DE LA SITUATION FINANCIÈRE

Le programme de libéralisation économique du gouvernement indien, amorcé en 1991, a entraîné des changements très importants dans le secteur financier indien. Voici les grandes réformes des marchés financiers : permission accordée aux entreprises indiennes de vendre des actions et de contracter des dettes à l'étranger; permission accordée aux sociétés de placement étrangères d'acheter des actions d'entreprises indiennes dans les places boursières du pays; levée des restrictions sur le prix de vente des actions vendues par des entreprises indiennes; établissement d'un organisme de réglementation du marché financier, la Securities Exchange Board of India (SEBI), etc.

La roupie indienne est entièrement convertible pour le compte commercial et presque entièrement convertible pour le compte de capital. De plus, la plupart des restrictions relatives au rapatriement des bénéfices par les sociétés internationales, au paiement d'honoraires de consultation et d'autres honoraires aux entreprises étrangères par des entreprises indiennes, etc., ont été abolies. D'autres changements sont à l'étude.

Les droits tarifaires à l'importation maximum, qui atteignaient 300 p. 100 avant 1991, ont été progressivement ramenés au niveau actuel de

40 p. 100 (un taux qui est encore élevé). De plus, l'éventail des biens et services pouvant être importés librement a été élargi considérablement, mais il demeure limité.

Les réserves de devises ont atteint 23 milliards de dollars américains. L'Inde est un des rares pays qui ait réussi à réduire sa dette en 1996. De plus, un tiers de cette dette a été consenti à des taux de concession et, depuis 1991, la dette à court terme a été réduite des deux tiers. L'investissement étranger direct a atteint 235 milliards de dollars américains en 1996, permettant l'accès à la technologie étrangère et, dans certains cas, l'accès potentiel à des marchés étrangers.

L'amélioration du rendement des entreprises du secteur public et, dans certains cas, la vente d'intérêts pouvant atteindre 49 p. 100 du capital actions de certaines ESP à des investisseurs privés, constituent une caractéristique fondamentale de la réforme économique. Le pays compte plus de mille entreprises publiques dont 245 (à l'exclusion de certaines institutions financières) appartiennent au gouvernement central (huit dans le secteur de la construction, 72 dans les services et 165 dans la fabrication) et 700 aux États. Certaines des entreprises qui enregistrent les pertes les plus lourdes sont des monopoles oeuvrant dans le noyau central des entreprises de l'État comme les mines, les engrais, les lignes aériennes intérieures et les chantiers maritimes. Les candidats à la privatisation se regroupent dans les secteurs suivants : lignes aériennes, aluminium, ciment, acier, charbon, construction, électronique, assurance, pétrole et pétrochimie et télécommunications. Peu de progrès ont été accomplis jusqu'à ce jour dans ce domaine.

Traditionnellement, le gouvernement gère les prix d'un vaste éventail de produits, notamment de nombreux produits agricoles, des engrais, de l'acier, des combustibles et de l'énergie. Des prix planchers et des prix aux producteurs sont aussi fixés chaque année pour les céréales, les légumineuses à grain, les oléagineux, la canne à sucre, le coton, le jute et le tabac. Le maintien de ces subventions fait actuellement l'objet de discussions générales.

Comme c'est le cas dans bien des pays en développement, la fiscalité indienne est fortement axée sur les taxes au commerce international (droits de douane) et sur la production intérieure (droits

d'accise). Toutefois, des mesures sont mises en oeuvre pour accroître les recettes provenant d'autres sources, notamment un impôt minimum sur le revenu des sociétés et un impôt sur le revenu des particuliers.

Étant donné que, du côté des infrastructures, les besoins en capitaux sont énormes, on se demande sérieusement si le pays est réellement en mesure de financer les ambitieux projets qu'il envisage dans le secteur de l'électricité et dans celui des transports. L'entreprise privée peut maintenant jouer un rôle dans le secteur de l'électricité, mais on ne sait pas très bien si ces projets peuvent être financés sans certaines formes de garantie financière du gouvernement central, étant donné que les commissions d'électricité des États, qui distribuent l'électricité, sont à toutes fins pratiques en faillite. L'ouverture éventuelle (mais encore incertaine et politiquement sensible) du secteur de l'assurance à une participation du secteur privé devrait mobiliser l'épargne pour investissement dans l'infrastructure.

En résumé, le processus de libéralisation économique a amélioré considérablement le contexte financier des entreprises internationales qui exercent des activités en Inde.

#### APERÇU DU MONDE DES AFFAIRES

##### L'Inde — Une ère nouvelle!

L'Inde est une des plus grandes économies du monde. Elle abrite un grand marché de consommation en croissance rapide; en effet, quelque 300 millions de ses citoyens forment un marché en expansion rapide pour les biens de consommation. La demande de produits de consommation progresse à un rythme annuel supérieur à 12 p. 100. Un des plus grands pays industrialisés du monde, l'Inde joue un rôle très actif dans presque tous les segments de la fabrication. Voici certains des points forts de l'Inde :

- une main-d'oeuvre hautement qualifiée et souple, disponible à des salaires très concurrentiels selon les normes mondiales;
- un grand réservoir de scientifiques, d'ingénieurs, de techniciens et de gestionnaires;
- une vaste base de ressources minérales et agricoles;



- une économie de marché implantée depuis longtemps;
- un marché financier dynamique, avec plus de 6 500 entreprises inscrites en Bourse;
- une infrastructure de recherche et de développement, de même que des services techniques et de commercialisation bien développés;
- une amélioration des politiques de l'État qui assurent la liberté à l'entreprise dans les domaines suivants : investissements, choix des régions, choix de la technologie, production, importation et exportation;
- une longue tradition de démocratie parlementaire;
- des systèmes judiciaires de common law.

#### Complexité de l'environnement des affaires en Inde

Même s'il est beaucoup plus facile de faire des affaires en Inde aujourd'hui, la complexité de l'environnement y présente encore des défis pour les entreprises étrangères. En voici quelques-uns :

- **Goulots d'étranglement bureaucratiques :** Même si l'approbation des investissements a été grandement facilitée et que la mesure restrictive contre les importations dite « Import Licence Raj » a été presque abolie, on trouve encore des goulots d'étranglement bureaucratiques dans la mise en oeuvre de projets ou dans le processus de dédouanement des expéditions de marchandises. En effet, les réformes n'ont pas encore touché les échelons inférieurs de la bureaucratie, particulièrement dans les États.
- **Politiques et lignes directrices sur la privatisation :** Le gouvernement indien a privatisé les services dans de nombreux secteurs comme l'énergie, les routes et les télécommunications, les ports, l'exploitation minière qui offrent tous d'excellents débouchés aux entreprises canadiennes. Cependant, on retrouve encore des politiques contradictoires

et des lignes directrices souvent vagues au sujet des garanties gouvernementales, des taux de rendement et du processus d'appels d'offres.

- **Contacts :** L'Inde demeure un pays dans lequel les contacts sont le pivot de la réussite. Ce qui compte, ce n'est pas tant l'information que l'on possède que la façon dont on peut l'utiliser et comment on peut influencer les décideurs. Cette constatation vaut pour le secteur public et, dans une moindre mesure, pour le secteur privé. Il est donc essentiel de trouver un bon représentant sur place ou un bon partenaire de coentreprise.
- **Différences culturelles :** L'Inde est dotée d'un solide contingent d'entrepreneurs, mais elle se caractérise par des méthodes de fonctionnement qui lui sont propres. L'Inde est déroutante et les premières impressions peuvent créer des conflits internes susceptibles d'influencer les décisions d'affaires. Même si le secteur privé fonctionne comme une économie de marché libre, dans bien des cas l'esprit bureaucratique demeure fermé et réfractaire au changement. L'entreprise indienne et ses partenaires étrangers ont donc besoin de beaucoup de temps et de patience.
- **Les apparences :** L'Inde est un marché où les apparences et les premières impressions peuvent être très trompeuses. Les affaires font partie d'un ensemble socio-économique complexe. Il est donc important de créer une relation de confiance et de forger des attentes communes avec les partenaires et les clients, et de s'assurer de la justesse de l'information.
- **Infrastructures :** Les systèmes de communication, d'énergie et de transport de l'Inde n'ont pas encore atteint les normes mondiales. La situation peut être frustrante lorsqu'il faut prendre des décisions rapides.
- **Transparence :** Les procédures d'appels d'offres sont souvent enveloppées dans la pénombre; elles peuvent exiger des représentations au plus haut niveau et faire l'objet de litiges.

#### APERÇU DE LA SITUATION POLITIQUE

Comptant plus de 950 millions d'habitants sur une superficie de 3,3 millions de kilomètres carrés, l'Inde vient au deuxième rang mondial pour la population et au septième pour la superficie. Même si le pays a un caractère avant tout rural, plus de 50 millions d'Indiens vivent dans les huit plus grandes villes du pays. Sur les plans géographique et culturel, l'Inde est un pays diversifié qui reconnaît officiellement 18 langues, et l'on trouve sur son territoire six grandes religions.

Pays très ancien, l'Inde est aussi la plus grande démocratie du monde, avec un gouvernement stable, un système juridique fonctionnel et une élite bien éduquée et anglophone dont la tradition entrepreneuriale est bien établie. Ces facteurs renforcent les attraits de l'Inde pour l'entreprise qui veut y faire des affaires. Même si la pauvreté et la surpopulation perdurent, c'est l'« autre face de l'Inde », soit une classe moyenne dynamique en croissance rapide, comptant quelque 250 millions de citoyens, qui constitue un des meilleurs espoirs du pays pour l'avenir.

L'Inde est une république fédérale dotée d'un système parlementaire bicaméral, dont le chef officiel est un président au rôle honorifique. Malgré qu'il soit plus difficile de prévoir les événements sur le plan politique à cause des gouvernements de coalition qui marquent la période actuelle, l'orientation de la réforme économique est demeurée inchangée au cours des sept dernières années.

**Risque :** Les traditions et les institutions démocratiques fortes de l'Inde lui permettent de s'adapter pacifiquement aux changements politiques. Les risques politiques pour les investisseurs sont généralement faibles à modérés, selon la situation sur place.

#### POLITIQUE COMMERCIALE ET ACCÈS AU MARCHÉ

Au cours des dernières années, le gouvernement de l'Inde a réalisé des progrès considérables en matière de libéralisation des échanges. Il a continué d'augmenter le nombre d'articles sur la liste des biens de consommation qui peuvent être importés librement et de ceux qui se trouvent sur la liste des

produits qui peuvent être échangés librement au moyen de licences d'importation spéciales (Special Import Licences). Le nombre d'articles figurant sur la liste restrictive a diminué, passant de plus de 4 000, il y a plusieurs années, à moins de 3 000 après le budget de février 1997. Voici certaines des principales questions qui représentent des sources de préoccupation :

1. La transparence demeure une question importante. Les circonstances dans lesquelles les contrats gouvernementaux sont accordés peuvent être obscures, se caractérisant souvent par des facteurs extérieurs au système de soumissions lui-même. Ce problème est lié à la corruption endémique dans le système politique et la bureaucratie, que ce soit au niveau national ou à celui des États. Les entreprises canadiennes ont une expérience directe du problème de la transparence. Sur cette question, il faut faire au gouvernement indien des observations constantes, convaincantes et fermes.
2. Il faut réformer la liste restreinte des importations afin de lever les obstacles artificiels au commerce et d'abaisser les droits de douane constamment élevés qui s'appliquent aux articles pouvant être importés.
3. La protection accordée aux droits de propriété intellectuelle en vertu de la loi indienne est encore déficiente et l'Inde compte profiter de la période de grâce de dix ans accordée par l'acte final de l'Uruguay Round pour mettre ses lois nationales au diapason de ses obligations multilatérales. Elle s'oppose à l'inclusion de dispositions renforcées sur la protection des droits de propriété intellectuelle dans ses accords bilatéraux, comme dans l'Accord sur la protection des investissements étrangers en négociation avec le Canada.
4. L'Inde préfère une approche générique à une approche sectorielle pour les exceptions à la clause de la nation la plus favorisée (NPF) et au traitement national, et s'oppose à l'incorporation de dispositions sur la NPF et le traitement national au stade préalable à l'investissement dans ses négociations avec le Canada sur un accord bilatéral de protection des investissements.





5. Actuellement, l'Inde n'est pas prête à prendre des engagements multilatéraux pour libéraliser davantage le secteur bancaire (en accordant plus de permis à des succursales de banques étrangères) ou à ouvrir davantage le secteur de l'assurance, à moins que les pays développés s'engagent à ouvrir leurs marchés de services aux entreprises indiennes qui pourraient déplacer du personnel indien à cette fin.
6. L'Inde a commencé à utiliser des mesures antidumping. Bien que les procédures appliquées respectent généralement les critères de l'OMC, on s'inquiète du fait qu'on pourrait en faire une utilisation considérable pour retarder ou diminuer tout avantage gagné par les exportateurs canadiens suite à la libéralisation du marché. Les exportateurs canadiens de papier journal, ainsi que ceux des États-Unis et de la Russie, ont fait face à une poursuite antidumping en 1996-1997 dans le cadre de laquelle les noms de concurrents importants comme ceux de l'Union européenne (UE) n'ont pas été mentionnés dans la plainte, ce qui a été à l'origine de nombreuses questions tant chez les importateurs que chez les exportateurs.

### INVESTISSEMENT ÉTRANGER

À l'heure actuelle, l'Inde accueille l'investissement étranger direct dans presque tous les secteurs de l'économie, à l'exception de ceux qui ont une portée stratégique comme la défense et l'énergie atomique. Voici les caractéristiques principales des nouvelles politiques sur l'investissement étranger :

- Capital-actions étranger jusqu'à 100 p. 100, sous réserve de certaines conditions.
- Autorisation automatique de la participation étrangère au capital-actions jusqu'à 51 p. 100 dans plusieurs domaines clés. Ces autorisations sont habituellement accordées dans un délai de deux semaines par la banque centrale indienne (Reserve Bank of India [RBI]).
- Les investisseurs étrangers ne sont pas tenus d'avoir un partenaire en Inde.

- Rapatriement sans frais des bénéficiaires et des capitaux, sauf pour une liste restreinte d'industries productrices de biens de consommation où l'on tient compte des dividendes en fonction des gains à l'exportation.
- Utilisation possible de noms commerciaux et de marques de commerce étrangers pour la vente de marchandises en Inde.
- Ouverture des marchés des capitaux indiens aux investisseurs institutionnels étrangers.
- Possibilités pour les entreprises indiennes de réunir des fonds sur les marchés de capitaux internationaux.
- Signataire de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT); l'Inde est maintenant membre de l'OMC.
- Réduction de 5 à 10 p. 100 des impôts sur les sociétés. D'autres réductions sont prévues.
- Attribution de stimulants spéciaux (en matière d'investissement et de fiscalité) pour les exportations et certains secteurs comme l'énergie, l'électronique et la transformation des aliments.

Même si l'investissement direct canadien demeure faible en proportion, plus de 30 entreprises canadiennes ont établi une forme de coentreprise (en plus de celles qui ont des liens avec un agent de vente) depuis 1991. On peut donc s'attendre à un renforcement du flux d'exportation de biens et services canadiens.

### SCIENCE ET TECHNOLOGIE

Comme le bassin de main-d'oeuvre de l'Inde accueille chaque année plus de 50 000 nouveaux scientifiques et techniciens, ce pays possède le troisième bassin au monde de scientifiques et de techniciens. On trouve aussi en Inde au delà de 220 centres de recherche, dont le Conseil de la recherche scientifique et industrielle (Council of Scientific and Industrial Research — CSIR), organisme public, est le plus important avec ses 40 laboratoires et ses huit centres spécialisés qui s'intéressent à toutes les principales applications industrielles de la recherche.

Le ministère indien de la Science et de la Technologie favorise la coopération internationale en matière de science et de technologie dans les domaines de la mise à niveau des compétences, de la modernisation des installations de recherche et développement et de l'échange de l'information scientifique et technologique à l'avantage de toutes les parties. Voici ses trois principaux programmes :

- (1) coopération bilatérale avec les pays développés et en développement;
- (2) coopération régionale;
- (3) coopération multilatérale.

On peut citer comme exemple des points forts du pays dans le domaine de la recherche-développement (R-D), l'apparition du sud de l'Inde comme chef de file dans le développement de logiciels. Bangalore, dans l'État du Karnataka, est connue comme la nouvelle Silicon Valley et est la plaque tournante de la création de logiciels en Inde. De nombreuses entreprises étrangères ont créé des liens en matière d'activités de développement avec des organisations indiennes de logiciels et de recherche. Par exemple, une entreprise canadienne intègre des connaissances spécialisées en logiciels et en applications d'une valeur supérieure à 20 millions de dollars canadiens dans ses activités canadiennes et internationales chaque année.

### 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 : logiciels, agriculture, télécommunications et biotechnologie.

### 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.

### APERÇU SUR LE PARTENARIAT

Les agents ou représentants en Inde jouent un rôle vital dans la chaîne complexe des processus de vente dans ce pays. Le marché indien est vaste et diversifié et la plupart des entreprises canadiennes estiment qu'elles ont absolument besoin d'un agent pour les guider dans le dédale de la réglementation et des procédures souvent opaques. Les acheteurs indiens, surtout dans le secteur public, mettent beaucoup de temps à préciser leurs plans d'achat et les appels d'offres sont souvent reportés à cause de problèmes de présélection et de procédures complexes de détermination de la compétence des fournisseurs. Il est essentiel que les entreprises canadiennes se positionnent sur le marché au cours de la période de pré-soumission. Même pendant la période suivant le dépôt des soumissions, les négociations peuvent être très longues et parfois même durer des mois. Les entreprises canadiennes ont rarement les capacités ou la patience de mener toutes ces activités; c'est pourquoi la meilleure solution est souvent de retenir les services d'un agent ou d'un représentant.

De même, on préfère souvent la formule de la coentreprise lorsque le partenaire canadien apporte une technologie ou un savoir-faire plutôt qu'un produit en particulier. Habituellement, on crée des coentreprises séparées et la participation majoritaire peut être détenue par l'une ou l'autre partie. Assez souvent, le partenaire indien exige des dispositions de rachat de la production pour garantir un certain volume d'affaires au départ. Dans ce type d'arrangement, il faut être prudent lorsqu'il est question d'ententes non écrites, car ces dernières entraînent souvent des problèmes par la suite.

L'Inde est une source d'investissements assez modeste au Canada même si, l'an dernier, une aciérie indienne a acheté la société québécoise Sidbec Dosco. Les entreprises indiennes qui ont effectué d'autres investissements au Canada l'ont fait dans des secteurs où l'accès au marché américain était très important, c'est-à-dire les produits pharmaceutiques et les logiciels. L'immobilier et les entrepôts intéressent de plus en plus les investisseurs de ce pays à mesure que se renforcent ses exportations vers le Canada et ses relations d'affaires avec nous.



## 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, en tant que partenaire à part entière, 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 ainsi que 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. Plusieurs 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 et amélioré 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 dans ce pays.

La mission commerciale Équipe Canada qu'a dirigée 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.** On tentera d'organiser des visites au Canada de ministres indiens de premier plan et on encouragera les ministres fédéraux canadiens et les premiers ministres des provinces à se rendre en Inde.
- **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 sectoriels.** 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.

- **Élaboration d'une tribune permanente** sur le site Web du MAECI afin de favoriser la discussion et l'échange de renseignements sur les débouchés en Inde.
- **Activités de sensibilisation** qui comprennent des discours prononcés devant des associations de gens d'affaires et des associations professionnelles dans le cadre du projet de l'ACDI en vue de promouvoir le développement du secteur privé.

Les sections ci-après contiennent des listes d'activités sectorielles 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 à la fin du document.

### 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;
- l'Alliance des manufacturiers et des exportateurs du Canada;
- la Fondation Asie-Pacifique du Canada;
- le Conseil canadien des chefs d'entreprises;
- les protocoles d'entente entre chambres de commerce;
- le Conseil de commerce mixte indo-canadien;
- la Chambre de commerce indo-canadienne;
- le Conférence 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 1998-1999

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 :

- 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;
- fournir de l'information et de l'aide aux entreprises canadiennes sur les débouchés et les possibilités d'investissement en Inde;
- continuer d'exercer des pressions pour la mise au point définitive de l'Accord de protection des investissements étrangers (APIE) et de l'Accord en vue d'éviter les doubles impositions (qui a été signé, mais dont la loi de mise en oeuvre n'a pas encore été adoptée);
- concevoir des mécanismes visant à abolir les obstacles au commerce.

Pour des renseignements détaillés et à jour sur des activités propres aux secteurs, consultez la page web de Pleins feux sur l'Inde à l'adresse suivante : [http://www.dfait-maeci.gc.ca/focus\\_india](http://www.dfait-maeci.gc.ca/focus_india)



## SECTEURS PRIORITAIRES

- Produits et systèmes faisant appel à une technologie de pointe
- Agriculture et produits alimentaires
- Produits et services relatifs à l'environnement
- Exploitation minière, métaux et minéraux
- Électricité /pétrole et gaz
- Les systèmes de transports

## PRODUITS ET SYSTÈMES FAISANT APPEL À UNE TECHNOLOGIE DE POINTE

### Possibilités

#### 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. Selon le ministère des Télécommunications (MdT), le rapport de densité, dans le pays, qui est actuellement d'environ 1,49 téléphone pour 100 habitants s'établira autour de 3 téléphones pour 100 habitants en l'an 2000 et de 9 téléphones pour 100 habitants en 2007. Le MdT s'attend à ce que les exploitants de services de télécommunications de base du secteur privé installent au moins 20 millions de lignes individuelles d'abonnés (LIA) dans le pays au cours des dix prochaines années.

L'Inde devra investir 14,43 milliards de dollars au cours des trois prochaines années pour atteindre l'objectif qu'elle s'est fixée, soit un rapport de densité de 2,34 téléphones pour 100 habitants d'ici avril de l'an 2000. Pour atteindre cet objectif, l'Inde devra installer 9,62 millions de lignes, chiffre qui correspond à plus des deux tiers de son réseau de télécommunications de base existant, lequel comprend 14,2 millions de lignes. Le MdT fournira de 7,5 à 8 millions des 9,62 millions de nouvelles lignes téléphoniques. Les autres lignes devraient être installées par les exploitants de services de télécommunications de base du secteur privé.

Au cours des dix prochaines années, le MdT prévoit lancer graduellement plusieurs services de réseau intelligent (RI). Les services comprennent un service téléphonique sans frais qui permettra à un abonné d'appeler une entreprise alors que l'entreprise qui reçoit l'appel en paiera les frais. Les services de RI incluront aussi des installations permettant d'utiliser des cartes d'appel; avec une carte de ce genre, un abonné peut appeler en précisant son numéro de compte et l'appel ne sera alors pas facturé au téléphone d'où l'appel est effectué. On offrira aussi un service de numéros universels.

Selon le plan à long terme pour les services de télécommunications au cours de la période 1997-2007 préparé par le ministère des Télécommunications, il y aura une demande additionnelle de 67,4 millions de lignes téléphoniques au cours de cette période et le MdT prévoit fournir 47 millions de ces lignes et offrir un service téléphonique sur demande. Les 20,4 millions de lignes restantes de cette demande additionnelle seront fournies par les exploitants du secteur privé qui offrent des services de télécommunications de base.

En vertu de la nouvelle politique des télécommunications, il est prévu qu'un secteur privé très dynamique connaîtra une expansion substantielle, même si, à l'heure actuelle, le secteur public effectue l'essentiel des achats de matériel de télécommunications et de l'équipement connexe. Dans le cadre d'un changement de politique majeur, qui s'est produit au cours des deux ou trois dernières années, le gouvernement a ouvert aux exploitants du secteur privé les services de téléphonie cellulaire, le service téléphonique de base et les services de téléavertisseurs.

Voici quelques autres réformes : approbation automatique d'intérêts étrangers pouvant atteindre 51 p. 100 du capital-actions de nouvelles entreprises; participation du secteur privé dans la prestation de services à valeur ajoutée, de services de gestion du réseau pour les réseaux national et métropolitains et de services d'échange de données informatisé (EDI) et d'audio-messagerie.

De même, le 19 février 1997, le gouvernement indien a créé l'organisme de réglementation des télécommunications indiennes (Telecom Regulatory Authority of India - TRAI) et a plus tard nommé le juge S.S. Sodhi comme président, M. B.K. Zutshi comme vice-président et M. N.S. Ramachandran comme membre de l'organisme. Ce dernier a commencé à exercer ses fonctions le 25 mars 1997. Le TRAI est un organisme autonome dont les fonctions consistent à protéger les intérêts des consommateurs et à régler les différends entre le MdT et les exploitants du secteur privé.

Le MdT a accordé des permis à des exploitants privés pour la prestation de services de téléphonie mobile cellulaire dans presque toutes les régions de l'Inde. Certaines de ces entreprises privées ont déjà commencé à exploiter un tel service dans les principales villes de l'Inde. Toutefois, pour l'exploitation du service téléphonique de base dans le pays, le MdT a jusqu'ici accordé des permis à des exploitants privés dans seulement cinq régions et sept soumissions sont à l'étude, les permis devant être accordés par la suite. Pour les neuf régions restantes, la réponse reçue par le MdT de l'industrie des télécommunications au cours de la troisième phase de présentation de soumissions a été très mauvaise. Cela a été attribué : a) au fait que les banques et les institutions financières ne sont pas disposées à fournir des garanties bancaires aux sociétés de télécommunications et b) aux changements dans les conditions politiques. Le groupe formé de Bell Canada International/Tata a obtenu deux permis pour exploiter des services de téléphonie mobile cellulaire et des services téléphoniques de base dans la région de l'Andhra Pradesh. La société Telesystems International Wireless Services Inc. (TIW) de Montréal s'est associée à Shyam Telecom pour exploiter des services de téléphonie cellulaire dans la région du Rajasthan.

Pour accroître l'investissement dans le secteur des télécommunications, le gouvernement a aussi annoncé que ce secteur sera traité comme un secteur d'infrastructure. Cette mesure permet, pour les projets de télécommunications, de porter le plafond sur les emprunts commerciaux extérieurs (ECE) de 35 à 50 p. 100 du coût du projet et, en vertu des dispositions de la loi de l'impôt sur le revenu, accorde aux entreprises qui réalisent ces projets une exonération temporaire d'impôt de cinq ans et des taux fiscaux de concession pour la période restante de la durée du projet.

Les entreprises canadiennes trouveront des débouchés pour leur équipement et leur technologie dans les segments suivants :

- **transmission** (OLTE, MARR, systèmes de radiocommunications numériques poste à poste à multipoint; liaison hertzienne numérique utilisant du matériel AMRT, AMDC, AMAD; technologie HNS/HNP, systèmes radio à commutation automatique de canaux, multiplexeurs avec compression, etc.);
- **commutation** (tous les PABx numériques de 20 à 25 portes d'accès pour la voix/les données, systèmes téléphoniques à poussoirs de tailles variées présentant diverses caractéristiques); communication des données (technologie peu coûteuse pour réseaux de transmission de données détourees, modems haute vitesse, multiplexeurs statistiques, produits de réseaux locaux en pont et assembleurs désassembleurs de paquets);
- **équipement terminal**, comme téléavertisseurs, appareils téléphoniques à boutons poussoirs, équipement pour services à valeur ajoutée et services de téléphonie cellulaire et de téléavertisseurs, manufacturiers de matériel OEM pour les fabricants canadiens d'appareils téléphoniques, TTPO et réseau VSAT pour la voix/les données; stations terrestres pour les systèmes INMARSAT A, C et E (installation et entretien des réseaux de données pour les entreprises qui souhaitent vendre leurs produits en Inde; réseaux spécialisés pour la voix, les données et les images vidéo utilisant divers supports, y compris la communication par satellite sur bande C élargie, équipement de liaison à l'alternat, etc.);



- **produits divers** comme multiplexeurs multimode, équipement de sous-répartition numérique, cartes télécopie, matériel de vidéoconférence, annulateurs d'écho, logiciel de courrier électronique, services de programmation, etc.

Pour les entreprises de télécommunications canadiennes, un marché de plus d'un milliard de dollars canadiens se présente pour la fourniture de matériel et de systèmes, au cours des prochaines années, aux exploitants de services de téléphonie cellulaire et de téléphonie de base dans le pays, auxquels le ministère des Télécommunications a récemment accordé ou accordera vraisemblablement un permis.

#### LOGICIELS

L'industrie indienne du logiciel, renommée pour son degré d'avancement et sa compétence technique, fait des progrès rapides. Des compétences et des connaissances ont été créées dans des domaines comme la conception et la mise en oeuvre de systèmes de gestion de l'information et de soutien à la décision, les applications pour la banque, l'assurance et les finances, les méthodologies et les technologies de conversion, les systèmes experts, les systèmes d'intelligence artificielle (AI) et de cinquième génération, la CAO, la FAO et la fabrication intégrée par ordinateur. Les entreprises indiennes de logiciels ont effectué des travaux pour des organisations internationales réputées. De nombreuses entreprises du domaine de la technologie de l'information de calibre mondial (par exemple, RBN, Texas Instruments, Hughes, etc.) ont des activités en Inde et d'autres, comme Microsoft, étudient la possibilité d'effectuer des investissements assez importants.

En 1996-1997, les produits d'exploitation de l'industrie indienne du logiciel ont dépassé 1,8 milliard de dollars américains, les exportations de logiciels dépassant 1,15 milliard de dollars américains et le marché intérieur s'élevant à 720 millions de dollars américains. Le taux de croissance de l'industrie s'est élevé à 52,7 p. 100 par rapport à 1995-1996. Selon l'association nationale des sociétés de logiciel (National Association of Software Companies — NASSCOM), les projets de conversion de date pour l'an 2000 ont accru le taux de croissance des exportations de

logiciels en provenance de l'Inde. On estime que l'industrie indienne du logiciel peut prendre un marché de plus de 2,5 milliards de dollars américains, à l'échelle mondiale, en projets de conversion pour l'an 2000. Des représentants de l'organisme ont ajouté que la part du marché détenue par les projets venant de l'étranger connaissait une augmentation considérable et que plus de 131 des entreprises faisant partie de la liste Fortune 500 ont choisi de faire effectuer en Inde des travaux dans le domaine du logiciel.

Des sociétés indiennes ont assisté à la foire informatique canadienne Softworld au cours des trois dernières années. L'Inde était un Partenaire sur le marché mondial lors de Softworld '97 et environ 25 sociétés indiennes de logiciels ont participé à cette foire. La foire offre des occasions de conclure des alliances dans le domaine du logiciel tant pour les sociétés canadiennes que pour les sociétés indiennes.

Les nouvelles politiques industrielles et fiscales adoptées par le gouvernement indien jettent les bases d'un plus grand progrès technologique et d'une meilleure compétitivité internationale de l'industrie électronique indienne. En effet, les nouvelles politiques ont rendu plus transparentes les procédures gouvernementales et ont éliminé, dans la plupart des secteurs, la nécessité d'obtenir des licences d'importation. La ligne directrice en matière d'investissements étrangers directs amène la banque centrale de l'Inde à autoriser automatiquement toute participation étrangère jusqu'à 51 p. 100 dans les entreprises de logiciels. Les propositions d'Indiens non-résidents et de personnes morales de l'étranger dont les propriétaires sont principalement des Indiens non-résidents obtiennent une autorisation automatique de 100 p. 100 de propriété étrangère du capital-actions, pourvu que le coût des biens d'équipement importés ne dépasse pas le capital-actions étranger.

Les entreprises canadiennes de logiciels ont accès à d'importants débouchés sur le marché indien si elles collaborent avec des entreprises indiennes du même secteur et si elles font élaborer des logiciels par des entreprises indiennes, soit pour les racheter, soit pour le marché indien ou pour des marchés tiers. De même, le partenaire indien peut servir de distributeur en Inde pour du logiciel canadien unique qui a des applications sur ce marché.

#### SYSTÈMES DE COMMANDE, DE SURVEILLANCE ET D'ACQUISITION DE DONNÉES

Il existe un marché potentiel considérable pour les entreprises canadiennes qui fabriquent des systèmes de commande, de surveillance et d'acquisition de données dans les secteurs suivants : électricité, pétrole et gaz, météorologie, géologie et secteur spatial. Même si une entreprise canadienne a joué un rôle assez actif sur le marché indien, d'autres entreprises canadiennes peuvent encore s'y tailler une place. Pour répondre aux besoins en systèmes de commande, de surveillance et d'acquisition de données on lance souvent des appels d'offres internationaux et un agent ou un représentant est utile dans ce cas pour positionner les entreprises afin qu'elles puissent tirer profit de ces occasions.

#### COMMUNICATIONS SPATIALES, TÉLÉDÉTECTION ET SERVICES D'INFORMATION GÉOGRAPHIQUE

Il existe des débouchés pour les entreprises canadiennes dans les secteurs des communications spatiales, de la télédétection et des services d'information géographique (SIG). L'Agence spatiale canadienne a signé avec l'organisation de recherches spatiales indienne (Indian Space Research Organization — ISRO) un protocole d'entente qui se traduira éventuellement par une augmentation des ventes de technologies et de produits canadiens reliés au domaine spatial. Des débouchés s'ouvrent aux entreprises canadiennes dans les domaines suivants : composants à hyperfréquences, fibres de carbone, résines; robotique; logiciels pour applications en SIG et logiciels scientifiques; instruments optiques avancés pour les applications en télédétection; etc.

#### ÉQUIPEMENT DE CÂBLODISTRIBUTION

Les entreprises canadiennes d'équipement et de services de câblodistribution peuvent bénéficier d'intéressants débouchés. En effet, la câblodistribution indienne est ouverte à tous les fournisseurs, tant pour l'équipement que pour les services. La télévision nationale indienne continue d'ajouter des émetteurs dans le but de rejoindre un plus grand nombre de téléspectateurs par diffusion terrestre. Récemment, 50 émetteurs ont été ajoutés

au réseau de la télévision nationale indienne, pour un total de 706. Pour cette raison, l'auditoire principal a atteint 260 millions de personnes, sur une population de 950 millions d'habitants. La télévision nationale indienne utilise actuellement les satellites INSAT 1D, 2A et 2B pour diffuser 17 canaux sur le réseau de câblodistribution. À l'heure actuelle, le réseau de câblodistribution en Inde rejoint plus de 30 millions de foyers (environ 125 millions de téléspectateurs). La câblodistribution est très populaire en Inde depuis que Star TV a commencé à diffuser dans ce pays. Voici les satellites et les canaux qui diffusent en Inde : ASIASEAT 1 — Star Channels, Zee TV, Star Movies; RIMSAT - Sun [tamoul], Udaya [Kannada], ASIANET; APSTAR 1-CNN; STATIONER - JAIN; GORIJONT-ATN. Des négociations sont aussi en cours avec d'autres fournisseurs pour accroître les transmissions vers ce marché.

La liste du matériel de câblodistribution est très longue et les débouchés sont nombreux. Cependant, voici une idée de l'équipement requis par le marché : antennes paraboliques de bande C et bande Ku, changeur abaisseur de fréquence à faible bruit, démodulateurs, modulateurs de canaux adjacents, processeurs de canaux, récepteurs de satellite, amplificateurs principaux, coupleurs, diviseurs de puissance, amplificateurs de microphone, amplificateurs de distribution de ligne, répartiteurs pour dérivation, amplificateurs de ligne maîtresse, égalisateurs de canaux, antennes principales, câble coaxial de grande qualité pour câblodistribution, réseau à 60 canaux utilisant la technique DCS, têtes de câble, réglettes de distribution pour la câblodistribution, installation, pièces, antennes à gain élevé pour la maison (VHF, UHF), préamplificateurs à faible bruit pour la maison (suramplificateurs radiofréquence), etc.

#### Contraintes

Le marché indien des télécommunications est encore dans une phase de transition. Les entreprises canadiennes s'inquiètent principalement des procédures d'appels d'offres et de soumissions pour les grands projets qui n'ont pas été transparentes dans le passé et du respect des droits de propriété intellectuelle relatifs à l'équipement breveté. Les retards et obstacles de nature administrative présentent aussi un défi aux entreprises qui



cherchent à pénétrer ce marché. Il faut faire preuve de patience et de persévérance pour surmonter ces difficultés.

Les droits de douane sont encore élevés comparativement aux normes internationales, même si le gouvernement indien a réduit les droits de douane sur les produits et les biens d'équipement au cours du présent exercice; ces droits sont passés de 48 p. 100 (plus des droits compensateurs de 13 p. 100) à 20 p. 100 plus des droits spéciaux à l'importation de 2 p. 100. Le gouvernement de l'Inde a aussi aboli les droits compensateurs.

Les entreprises canadiennes ne connaissent pas non plus très bien la base manufacturière de l'Inde, sa compétence et ses capacités techniques et son vaste potentiel pour les coentreprises dans les secteurs des télécommunications et des technologies de l'information.

Presque toutes les grandes multinationales qui fabriquent du matériel de commutation d'envergure et qui fournissent des services téléphoniques de base et des services cellulaires dans le monde sont entrées sur le marché indien depuis quelques années en partenariat avec des sociétés indiennes et elles ont fait approuver leurs commutateurs par le ministère des Télécommunications. Voici une liste partielle des multinationales qui jouent un rôle actif sur le marché indien dans le secteur de l'équipement et des services de télécommunications : Alcatel, Lucent/AT&T, Ericsson, Fujitsu, Siemens, Telstra, British Telecom, France Telecom, PTT de Shanghai (Chine), Macau Telecom, Total Access, Singapore Telecom, Stet d'Italie, Hughes Corp (É.-U.), Air Touch, Vanguard, US West, Telesystem Wireless, Bell Canada International, PTT de Suisse, Western Wireless, Bell Atlantic, Telnor, Deta Mobil, PTT des Pays-Bas, Nynex, GTE, NORTEL, Telecom New Zealand, Deutsche Telekom, NEC, etc.

Même si les capacités des Canadiens sont bien connues sur le marché indien, les entreprises canadiennes ne sont pas arrivées parmi les premières. À l'heure actuelle, ce sont des sociétés des États-Unis, de l'Australie, de l'Europe, du Japon, de la Chine et de Singapour qui dominent le marché des télécommunications en Inde.

### Contexte des affaires

Pour les questions relatives aux droits de douane, veuillez consulter la section sur les « Contraintes ».

L'industrie indienne des télécommunications continue de se libéraliser et d'offrir des débouchés pour la technologie étrangère et la collaboration avec des entreprises étrangères. Le gouvernement indien a désigné les projets de télécommunications comme étant des investissements dans l'infrastructure et soulevé le plafond sur les emprunts commerciaux étrangers (ECE) de 35 à 50 p. 100 du coût du projet et, conformément aux dispositions de la loi de l'impôt sur le revenu, il fournit une exonération temporaire d'impôt de cinq ans et des taux de concession pour la période restante de la durée du projet.

Si elles veulent réussir sur le difficile marché indien, les entreprises canadiennes doivent créer des canaux de distribution. La plupart des entreprises canadiennes choisissent de manifester d'abord leur présence par l'intermédiaire d'un représentant ou d'un agent indien et d'ouvrir par la suite un bureau de représentation. On recommande fortement d'avoir un agent ou un partenaire indien pour l'obtention de contrats gouvernementaux. Les possibilités de financement par l'intermédiaire de la Société pour l'expansion des exportations (SEE) et de l'Agence canadienne de développement international (ACDI) peuvent accroître la compétitivité de nos entreprises. Les prix sont très importants et les entreprises canadiennes doivent offrir des prix très concurrentiels lorsqu'elles présentent des soumissions si elles veulent obtenir des contrats.

Le gouvernement de l'Inde a récemment modifié sa politique d'importation et permis d'importer (sans licence, mais contre paiement des droits de douane applicables) les articles suivants : postes radio émetteurs récepteurs portatifs, téléphones cellulaires, téléavertisseurs, microstations terriennes, terminaux RNIS, téléscribes, dispositifs de commutation électronique dont ceux commandés par programme enregistré, équipement de communication par onde porteuse sur ligne de transport, équipement télégraphique à fréquences vocales, écouteurs, disques compacts (CD-ROM) non enregistrés, mais à l'exclusion des autocommutateurs privés

électroniques (EPABX) et des centraux automatiques électroniques (EPAX), pour lesquels une licence d'importation spéciale est requise.

Pour réussir sur le marché indien des télécommunications et mieux faire connaître leur technologie et leur expertise, les entreprises canadiennes doivent participer aux foires et conférences internationales qui ont lieu périodiquement en Inde. L'Indian Engineering Trade Fair, Communications India, WISITEX, INFOTECK, Electronics India, Broadcast Cable & Satellite India, IT Asia sont toutes des manifestations auxquelles la participation d'entreprises canadiennes serait appropriée.

### Plan d'action

Dans un effort en vue de maximiser la part du Canada du marché en croissance des télécommunications en Inde, la mission entreprendra les activités suivantes :

- On apportera une attention particulière au matériel de télécommunications, de télécommunications sans fil, de télédétection et de géomatique.
- On continuera de travailler étroitement avec l'ACDI dans le domaine des télécommunications rurales et des projets de réforme réglementaire.
- On continuera de surveiller de près les changements de nature réglementaire qui se produisent actuellement en Inde, particulièrement dans le secteur des télécommunications, dont certains ont des implications considérables pour des sociétés canadiennes.
- On aidera à trouver des candidats indiens pour le programme de l'Institut des cadres supérieurs en gestion des télécommunications du Canada (TEMIC).

### Initiatives particulières

Communications India (décembre 1998)  
Kiosque d'information à Delhi.

### InterComm '99 (mars 1999)

Mission au Canada, le recrutement des participants sera effectué par toutes les missions.

### Séminaires techniques en géomatique (automne 1998)

Tournée de plusieurs villes de l'Inde par des entreprises canadiennes qui y présenteront leur technologie et leur expertise.

### Mise à jour des études sectorielles sur les télécommunications, les technologies de l'information et la géomatique (printemps 1999)

### Mission sur l'architecture de systèmes de transport intelligent (printemps 1999)

Mission en Inde afin de présenter les capacités canadiennes dans le domaine des téléavertisseurs et autres technologies de gestion de parcs automobiles.

### Promotion de la participation à des foires commerciales

Les missions encourageront les entreprises canadiennes et les aideront à réaliser une participation indépendante à plusieurs foires commerciales importantes dans ce secteur, notamment : Communications India (novembre 1997) et IT India/Comdex (décembre 1997).

### Bibliographie

- Pleins feux sur l'Inde : Un guide commercial pour les entreprises canadiennes des secteurs des télécommunications, de la technologie de l'information connexe et de la câblodistribution
- Le marché des technologies de l'information en Inde
- Le marché de la géomatique en Inde

On peut se procurer ces documents auprès du Service de renseignements du MAECI :

Tél. : 1-800-267-8376 ou (613) 944-4000  
Télec. : (613) 996-9709  
CÉ : sxci.enqserv@extott09.x400.gc.ca



ou  
Personne-ressource : M. Terry Greenberg,  
responsable de secteur, Inde, PSA, MAECI, Ottawa  
Tél. : (613) 996-5903  
Télé. : (613) 996-5897

L'agent chargé de ce secteur en Inde est :

M. Ramesh Kamo  
Haut-commissariat du Canada, New Delhi  
Tél. : (91-11) 687-6500  
Télé. : (91-11) 687-5387  
CÉ : delhi.commerce@delhi01.x400.gc.ca

## AGRICULTURE ET PRODUITS ALIMENTAIRES

### Possibilités

L'agriculture est le pilier de l'économie indienne. En effet, elle fournit 33 p. 100 du produit intérieur brut (PIB), et les deux tiers de la main-d'oeuvre du pays gagne sa vie au moyen d'activités reliées directement ou indirectement à l'agriculture. Les réformes économiques des dernières années favorisent la rentabilité de l'agriculture. Il reste beaucoup à faire pour élargir la structure du secteur agricole en améliorant les technologies préalables et postérieures à la récolte et en établissant des installations de classement, de manutention et d'entreposage. Les segments ci-dessous représentent des débouchés pour les entreprises canadiennes en matière de ventes commerciales, de transferts de technologie et de coentreprises.

**Horticulture :** Étant donné sa diversité agroclimatique, le pays produit une grande variété de fruits, de légumes, de fleurs, de produits de cultures de grandes plantations, d'épices et de plantes médicinales et aromatiques. Cependant, même si la production de ces cultures s'établit à quelque 106 millions de tonnes métriques, les pertes après récolte sont très importantes (à peu près 40 p. 100, d'une valeur approximative de 1,3 milliard de dollars canadiens) à cause des infrastructures déficientes et de l'absence

d'installations de transformation et de canaux de commercialisation structurés. Il existe de bonnes perspectives de collaboration à l'égard des technologies de production et des technologies de traitement et de préservation après récolte.

**Légumineuses à grain et cultures spéciales :** La production indienne de pois et de légumineuses stagne entre 12 et 14 millions de tonnes métriques (tm) depuis plus de dix ans et, par conséquent, ne peut suivre le rythme de l'accroissement démographique. Comme l'écart entre l'offre et la demande s'accroît, les importations augmentent. Par suite de la visite au Canada d'une mission indienne d'acheteurs de pois et de légumineuses en 1991, les exportations canadiennes de pois secs vers l'Inde ont augmenté substantiellement. Si les Indiens connaissaient mieux les capacités de production canadiennes et si les expéditeurs de marchandises et les agriculteurs canadiens étaient mieux au fait du marché indien et des besoins de ses consommateurs, la part du Canada sur ce marché pourrait bien augmenter.

**Transformation des aliments :** La transformation des aliments est un secteur auquel le gouvernement indien accorde une grande priorité. Aucune licence n'est nécessaire pour les actionnaires étrangers détenant jusqu'à 51 p. 100 des intérêts d'une entreprise. On étudie aussi, cas par cas, des taux de participation étrangère plus élevés, pouvant même atteindre 100 p. 100. Un certain nombre d'aliments transformés ont été définis comme étant des produits d'exportation ayant d'intéressantes possibilités : viande, pâte de tomate, aliments prêts à manger, aliments santé, céréales pour le petit déjeuner, jus, pulpes et concentrés de jus tropicaux, champignons en conserve. Le secteur offre d'excellentes possibilités de coentreprise pour les produits ci-dessus tant pour le marché intérieur que pour les marchés de pays tiers.

### Contraintes

**Horticulture :** Israël et les Pays-Bas ont déjà une bonne avance dans ce secteur. Lors de la foire « Agro-Tech » de 1994, qui a eu lieu à Chandigarh, Israël avait un pavillon exclusif réunissant plus de 50 entreprises et a signé plusieurs projets de coentreprise en floriculture avec des sociétés indiennes. Les Pays-Bas et l'Australie jouent aussi

un rôle très actif dans ce segment. L'Australie était un « Pays partenaire » lors de la foire « Agro-Tech » de 1996.

**Légumineuses à grain et cultures spéciales :** Les entreprises canadiennes entrent en concurrence avec les États-Unis et la Nouvelle-Zélande pour les pois secs. Le conseil américain des pois secs et des lentilles (US Dry Pea & Lentil Council) a ouvert un bureau de promotion en Inde où une personne travaille à plein temps et il amène chaque année aux États-Unis, à ses frais, une délégation d'acheteurs indiens de pois. Pour cette raison, les importateurs indiens de pois et de légumineuses, parce qu'ils connaissent bien la qualité des produits américains et leur système de classement, préfèrent acheter des États-Unis. La Nouvelle-Zélande produit peu dans ce domaine et n'est pas une menace importante pour les producteurs canadiens.

### Contexte des affaires

Par suite des réformes économiques de juillet 1991, le contexte des affaires en Inde s'est amélioré substantiellement. Depuis que le monopole des organismes gouvernementaux en matière d'importation a été aboli pour la majorité des produits agricoles, les droits d'importation ont été abaissés et les restrictions relatives aux licences, abolies. Dans les forums multilatéraux, l'Inde continue de faire face à des pressions afin qu'elle réduise davantage les obstacles dans le secteur agricole. Par conséquent, l'Inde est devenue un marché très concurrentiel et il faut beaucoup de persuasion et de suivi pour y faire des affaires. Les services d'un agent local dynamique sont donc hautement recommandés.

Il n'est pas nécessaire d'obtenir une autorisation pour créer une coentreprise de transformation d'aliments détenue à 51 p. 100 par des intérêts étrangers. On peut aussi étudier, cas par cas, des taux de participation étrangère plus élevés, pouvant même atteindre 100 p. 100. Le ministère des Industries de transformation des aliments a regroupé les services en un guichet unique, ce qui a permis d'éliminer les obstacles administratifs frustrants et longs à contourner. La Commission de promotion des investissements étrangers (Foreign Investment Promotion Board) a reçu l'ordre de traiter toutes les demandes de participation étrangère dans au plus six semaines.

Afin de faire connaître, en Inde, les capacités du Canada dans le domaine de la production végétale, du matériel agricole, de l'équipement d'hôtellerie et de restaurant et de la transformation des aliments, les entreprises canadiennes peuvent examiner la possibilité de participer aux foires commerciales « Agriexpo » et « Ahara », qui ont lieu chaque année à New Delhi en mars et « Agro-Tech », qui se tient à Chandigarh tous les deux ans. Le gouvernement indien a récemment permis l'importation générale de certains produits alimentaires grand-public à valeur ajoutée comme les jus de fruits, les sauces, les chocolats et la confiserie, les crevettes et certaines espèces de homards.

**Transformation des aliments :** Ce segment affiche une croissance très rapide. Plusieurs grandes entreprises étrangères comme Pepsico, Coca Cola, Kelloggs, McDonalds, Pizza Hut, PFK et Seagram, du Canada, sont déjà entrées sur ce marché très concurrentiel. Dans le segment des aliments transformés, la croissance des exportations peut être un élément fondamental et les entreprises étrangères qui offrent des arrangements de rachat de la production et de commercialisation dans les pays tiers peuvent avoir beaucoup de succès. Les unités à vocation exclusivement exportatrice sont autorisées à vendre la moitié de leur production sur le marché intérieur.

### Plan d'action

- L'accent sera mis sur l'accroissement de la connaissance, au sein de l'industrie canadienne, des possibilités immenses qui existent en Inde dans le secteur agroalimentaire, et sur les indications sérieuses à l'effet que l'industrie indienne se tourne vers le Canada pour obtenir de la technologie afin de maximiser l'augmentation de sa production, de réduire les pertes pendant le transport, d'améliorer sa capacité de transformation et de concevoir des installations d'entreposage.
- On se concentrera particulièrement sur l'industrie de la transformation des aliments et sur la démonstration des technologies canadiennes qui peuvent être appliquées dans ce sous-secteur.
- On mettra aussi l'accent sur l'accroissement des sous-secteurs de l'élevage, des produits laitiers et de la volaille où des débouchés importants ont été découverts.



- On fournira davantage d'information et de renseignements commerciaux aux entreprises canadiennes afin de leur permettre de tirer profit, en temps opportun, des débouchés pour les ventes, le transfert de technologie, l'investissement et (ou) la conclusion de coentreprises.
- On encouragera les visites de personnes de niveau supérieur des deux pays, en mettant l'accent sur les ministres et les haut fonctionnaires ainsi que sur les décideurs des niveaux supérieurs des entreprises.

#### Initiatives particulières

##### Mission à l'étranger portant sur les entrepôts pour aliments et la conservation des aliments (juin 1998)

Cette mission sera axée sur la démonstration des technologies canadiennes de traitement après la récolte, de manutention et d'entreposage des grains et sur les systèmes de chaînes du froid, à des acheteurs indiens éventuels.

##### Mission agroalimentaire vers le Canada (automne 1998)

Cette mission sera axée sur les technologies de transformation des aliments servant à fabriquer des produits alimentaires à valeur ajoutée et sur les exportations de produits alimentaires traditionnels en provenance du Canada comme les pois et les légumineuses à grain où la demande de l'Inde est manifeste.

##### Mission agroalimentaire vers l'Inde (décembre 1998)

Cette mission sera axée sur les technologies de transformation des aliments servant à fabriquer des produits alimentaires à valeur ajoutée et sur les exportations de produits alimentaires traditionnels en provenance du Canada comme les pois et les légumineuses à grain où la demande de l'Inde est manifeste.

#### Bibliographie

- 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 de l'industrie de l'aquaculture.
- Le secteur des machines d'emballage en Inde. Débouchés pour les Canadiens
- Pleins feux sur l'Inde : Agroalimentaire
- Inde : Rapport sur le marché : Agroalimentaire

On peut se procurer ces documents auprès du Service de renseignements du MAECI :

Tél. : 1-800-267-8376 ou (613) 944-4000

Télé. : (613) 996-9709

CÉ : [sxci.enqserv@extott09.x400.gc.ca](mailto:sxci.enqserv@extott09.x400.gc.ca)  
ou

Personne-ressource : M<sup>me</sup> Janet Chater, responsable de secteur, Inde, PSA, MAECI, Ottawa

Tél. : (613) 944-1653

Télé. : (613) 996-5897

L'agent chargé de ce secteur en Inde est :

M. Ram Gupta

Haut-commissariat du Canada, New Delhi

Tél. : 687-6500

Télé. : (91-11) 687-5387

CÉ : [delhi.commerce@delhi01.x400.gc.ca](mailto:delhi.commerce@delhi01.x400.gc.ca)

## **PRODUITS ET SERVICES RELATIFS À L'ENVIRONNEMENT**

#### Possibilités

La concurrence mondiale, une meilleure sensibilisation du public, une application plus suivie des lois sur l'environnement et la prise de conscience, par l'industrie, de la nécessité de faire preuve de responsabilité écologique font de l'Inde un des marchés les plus intéressants pour les produits et services relatifs à l'environnement. La valeur actuelle de ce marché est de 3,1 milliards de dollars américains et devrait croître au rythme

annuel de 20 à 25 p. 100. On trouve des débouchés relatifs à la pollution de l'air, de l'eau et des sols dans les segments suivants : prévention et réduction de la pollution ainsi que mesures correctrices.

Les principales sources de pollution de l'air en Inde sont les véhicules automobiles (mus principalement par des moteurs à deux temps) et les centrales thermiques, les aciéries et les cimenteries. Afin de combattre la pollution causée par l'automobile, le gouvernement indien exige depuis le 1<sup>er</sup> avril 1995 que les véhicules à quatre roues soient dotés de convertisseurs catalytiques. De plus, il a fait en sorte que l'essence sans plomb soit offerte dans certains points de vente. Dans le cas des activités industrielles, les particules en suspension constituent la principale source de préoccupation (cendres volantes pour les centrales thermiques alimentées au charbon; combustion du charbon et concassage des roches calcaires pour les cimenteries).

Le marché de l'équipement de lutte contre la pollution atmosphérique est évalué à quelque 650 millions de dollars américains. Même si les entreprises nationales fabriquent une assez grande variété d'équipements, des débouchés existent pour les technologies suivantes : utilisation des cendres volantes, désulfuration des gaz de combustion, laveurs de gaz, procédés de réduction des particules en suspension, systèmes de gestion de l'énergie par microprocesseurs pour les filtres électrostatiques, filtres à nettoyage par air comprimé, instruments portatifs pour mesurer les gaz toxiques ou dangereux, instruments portatifs, etc.

Environ 70 p. 100 de l'eau disponible en Inde est déjà polluée. Le déversement sans traitement des eaux usées municipales et des effluents industriels (tanneries, teintures et produits connexes, usines de pâtes et papiers, soude caustique, etc.) et les eaux de ruissellement des régions agricoles transportant des résidus de pesticides, aggravent le problème. Seulement 21 des 3 245 villes du pays ont des installations de traitement des eaux usées. Selon une étude, le marché, pour ce segment, est évalué à quelque 2,1 milliards de dollars américains. Il serait bien plus important si les villes indiennes envisageaient de se doter d'installations de traitement des eaux usées. Les entreprises canadiennes ont l'occasion de fournir de

l'équipement et des technologies pour le traitement des eaux usées et des effluents industriels dans divers secteurs d'activité comme les tanneries, les laiteries, les textiles, les pâtes et papiers, la préparation du charbon et les raffineries. Parmi les technologies qui pourraient trouver un marché en Inde, on note des technologies de traitement fondées sur l'osmose inverse et les rayons ultraviolets et les trousseaux portatifs de mesure de la pollution de l'eau et des sols, etc.

La gestion des déchets solides et dangereux est aussi un secteur qui affiche une forte croissance. Les engrais synthétiques et les pesticides sont une des causes principales de l'augmentation des niveaux de nitrates dans les sols et dans l'eau. Les produits chimiques organiques et non organiques utilisés dans des industries comme celles des produits pharmaceutiques, des engrais et des pesticides, des plastiques, des textiles et des détergents entraînent aussi la production de déchets dangereux. La taille du marché est évaluée à 180 millions de dollars américains. Voici certains des débouchés : incinérateurs ordinaires pour les déchets industriels, traitement biotechnologique de l'eau toxique, systèmes de prétraitement des déchets, équipement d'extraction des éléments toxiques des gaz dans les usines chimiques et pétrochimiques, etc. Les techniques de lavage du charbon pour réduire les émissions de cendres sont jugées prioritaires. Le gouvernement indien prévoit adopter sous peu un règlement sur le traitement des déchets biomédicaux, et cela entraînera la création d'un marché intéressant pour l'équipement de traitement des déchets d'hôpitaux.

Les services de consultation en environnement ont été, jusqu'à ce jour, le principal domaine qui a intéressé les entreprises canadiennes, et la taille de ce marché est évaluée à environ 75 millions de dollars américains. Les rares firmes indiennes de consultants spécialisés dans le secteur de l'environnement n'ont qu'une expérience restreinte; par conséquent, elles sont très intéressées à établir des liens avec des consultants étrangers pour répondre à la demande croissante dans leur pays. Les services ci-après pourraient intéresser le marché indien : vérification environnementale, vérification sécuritaire, systèmes de gestion de l'environnement, analyse des risques, gestion et récupération des déchets, épuration des eaux usées, gestion des déchets dangereux et des déchets solides, technologies de production propres



et traitement des effluents et des déchets industriels. Un certain nombre de sociétés canadiennes d'experts-conseils ont recherché des contrats liés à des projets financés par la Banque mondiale ou par la Banque asiatique de développement (BAD) et travaillent actuellement à Mumbai, au Rajasthan et au Tamil Nadu. Le Programme de gestion de l'environnement ACDI/Confederation of Indian Industry (CII), qui vise à promouvoir, au moyen de mesures touchant les politiques et la technologie, un développement industriel qui respecte l'environnement, accroît le rayonnement du savoir-faire canadien sur le marché indien.

### Contraintes

Jusqu'à la fin des années 1970, la production de matériel de lutte contre la pollution en Inde était minime. Quelques sociétés comme Bharat Heavy Electricals (une société d'État) et Flakt India ont produit des dispositifs de précipitation, principalement pour les stations thermiques. Hindustan Door Oliver, la plus grande société indienne spécialisée dans le traitement des eaux, a entrepris ses activités en 1975. Depuis, de nombreux concurrents sont entrés sur le marché. L'application laxiste des lois environnementales a été le principal obstacle au développement de ce secteur.

Dans le domaine de l'équipement de lutte contre la pollution atmosphérique, les sociétés étrangères suivantes sont présentes sur le marché par l'intermédiaire de représentants ou dans le cadre d'ententes de collaboration : Flakt AB (absorbée par ABB), Wheelabrator U.S.A., Lurgi, Anderson 2000, Dust Suppression International, Peabody Holmes, Research Cottrell, Zurn Industries, Ventilatorenfabrik Oelde, James Howden, Foxboro, Environment S.A., Columbia Scientific et Fischer Klosterman. Des entreprises américaines, allemandes et suédoises jouent un rôle actif sur le marché depuis un certain temps.

Dans le domaine du traitement de l'eau et des eaux usées, les entreprises canadiennes devraient s'attendre à affronter la concurrence des sociétés suivantes : Paques B.V., Andersen 2000, Hydranautics, Graver Water, Axel Johnson, pHox System, WR Grace, Ion Exchange, Door-Oliver, Sulzer Bros., Weir et Biothane Systems.

Des entreprises britanniques, néerlandaises et américaines jouent un rôle actif sur le marché.

La United States Agency for International Development (USAID) administre un programme dans le cadre duquel elle dépensera environ 25 millions de dollars américains pour aider à la réalisation de coentreprises, dans le secteur de l'environnement, entre des sociétés américaines et des sociétés indiennes.

### Contexte des affaires

Le temps est propice d'entrer sur ce marché lucratif. En effet, le gouvernement, le système judiciaire, le public en général et l'industrie sont maintenant préoccupés par la qualité de l'environnement. Pour réussir dans ce marché, il est souhaitable de conclure une forme d'entente avec des partenaires locaux, par exemple transfert de technologie/coentreprise relatif à l'équipement de lutte contre la pollution de l'air/de l'eau, services de représentation pour vendre des appareils et instruments relatifs à l'environnement, ententes (cas par cas), avec des firmes de consultants indiens sur la prestation de services de consultation.

L'équipement importé relatif à l'environnement est très compétitif à cause des droits d'importation très faibles ou inexistants. Comme c'est le cas dans la plupart des secteurs, il est recommandé de retenir les services d'un représentant ou d'un distributeur indien, ou encore d'un partenaire indien, particulièrement dans le contexte des grands projets gouvernementaux.

### Plan d'action

- On accordera une attention spéciale aux sous-secteurs de l'épuration des eaux usées et du contrôle de la pollution et de la gestion des déchets solides et des déchets dangereux.
- On poursuivra les efforts en vue de trouver des entreprises canadiennes oeuvrant dans le domaine de l'environnement qui sont prêtes à vendre sur le marché indien. Les efforts de recherche de renseignements commerciaux seront centrés sur les besoins de ces entreprises.

- Le haut-commissariat du Canada (HCC) à New Delhi continuera de travailler étroitement avec la Confédération de l'industrie indienne (Confederation of Indian Industry - CII) à son projet de gestion environnementale financé par l'ACDI.
- Les renseignements sur les possibilités dans ce secteur seront diffusés directement aux sociétés canadiennes ainsi que par l'entremise de l'Association canadienne des industries de l'environnement et du Conseil de commerce Canada-Inde.

### Initiatives particulières

#### Globe '98 (mars 1998)

Le projet comprend la recherche de participants à la foire, avec un effort spécial en vue d'attirer une mission de haut niveau.

#### Parrainage d'un journaliste (printemps 1998)

Parrainage d'un journaliste indien qui voyagera au Canada après Globe '98 afin d'observer et d'étudier les technologies et l'expertise canadiennes en matière environnementale.

#### Étude sur le traitement des déchets et sur l'épuration des eaux usées (décembre 1998)

Delhi fera réaliser une étude de marché portant sur ce secteur en croissance rapide.

#### Envirotech '98 (décembre 1998)

Kiosque d'information à la foire de Mumbai.

#### Mission en Inde afin de présenter de la technologie de lutte contre la pollution atmosphérique (début de 1999)

Mission d'entreprises canadiennes oeuvrant dans le domaine de la lutte contre la pollution atmosphérique, qui se rendra dans plusieurs villes de l'Inde afin d'étudier les créneaux commerciaux.

#### Environment India '99 (mars 1999)

Kiosque d'information à la foire de Delhi.

### Promotion de la participation à des foires commerciales

Le HCC encouragera et aidera les entreprises canadiennes à participer, de façon indépendante, à plusieurs foires commerciales importantes notamment : Waterworld Asia '97 (octobre 1997); Environment India '98 (avril 1998); Envirotech International '98 (Delhi - décembre 1998).

### Bibliographie

- Le secteur de l'environnement en Inde : Débouchés pour les Canadiens

On peut se procurer ce document auprès du Service de renseignements du MAECI :

Tél. : 1-800-267-8376 ou (613) 944-4000

Télé. : (613) 996-9709

CÉ : [sxci.enqserv@extott09.x400.gc.ca](mailto:sxci.enqserv@extott09.x400.gc.ca)  
ou

Personne-ressource : M<sup>me</sup> Janet Chater, responsable de secteur, Inde, PSA, MAECI, Ottawa  
Tél. : (613) 944-1653

Télé. : (613) 996-5897

L'agent chargé de ce secteur en Inde est :

M. Viney Gupta

Haut-commissariat du Canada, New Delhi  
Tél. : (91-11) 687-6500.

Télé. : (91-11) 687-5387

CÉ : [delhi.commerce@delhi01.x400.gc.ca](mailto:delhi.commerce@delhi01.x400.gc.ca)

## **EXPLOITATION MINIÈRE, MÉTAUX ET MINÉRAUX**

### Possibilités

Dans le cadre du processus de libéralisation économique lancé en 1991, le gouvernement de l'Inde a rendu publique une nouvelle politique minière nationale en mars 1993. Cette politique a pour objet d'encourager les investissements privés et de réduire le rôle du gouvernement. Pour atteindre cet objectif, 13 minéraux auparavant





réservés au secteur public peuvent maintenant faire l'objet d'activités d'exploration et d'exploitation par le secteur privé. En voici la liste : minerai de fer, manganèse, chrome, nickel, or, diamants, cuivre, plomb, zinc, molybdène, tungstène, métaux du groupe du platine et soufre. Quant au charbon, bien qu'il n'ait pas été visé par une déréglementation en 1993, les centrales d'électricité privées peuvent, depuis 1995, l'extraire et l'utiliser à leurs propres fins.

La politique minière a été révisée de nouveau en octobre 1996 afin d'encourager l'investissement de capitaux propres étrangers dans le secteur de l'exploration minière. Les nouvelles lignes directrices permettent de concéder de grandes superficies à des fins de prospection; une augmentation de superficie de 25 kilomètres carrés à 5 000 kilomètres carrés pour un seul bail, avec une superficie globale totale autorisée de 10 000 kilomètres carrés dans tout le pays.

La loi sur l'exploitation des mines et des minéraux (Mines and Minerals Regulations and Development) de 1957 et le règlement y afférant ainsi que les règles sur les concessions minières de 1960 (Mineral Concession Rules) ont été modifiés en 1994 pour permettre à toute société enregistrée, quelle que soit la proportion de son capital-actions détenue par des entreprises étrangères, de demander un permis de prospection et un bail minier. La durée des baux miniers a été accrue, passant de 20 à 30 ans, et la période de renouvellement augmentée de 10 à 20 ans. La durée des permis de prospection est maintenant de cinq ans alors qu'elle était de deux ans auparavant.

La politique de 1993 ouvre maintenant des possibilités importantes pour l'industrie canadienne, particulièrement dans le domaine de l'exploitation de la houille et des lavoirs de houille. L'Inde possède des réserves de bonne qualité de minerai de fer, de manganèse et de chromite, dont le niveau d'exploitation pourrait être beaucoup plus élevé. Le pays possède de la lignite et des réserves de charbon estimées par la Commission géologique du pays à plus de 200 milliards de tonnes métriques mais, à cause des faibles niveaux de productivité, la production annuelle n'atteint que 270 millions de tonnes métriques, alors que la demande s'élève à environ 285 millions de tonnes métriques. De plus,

les réserves de charbon métallurgique du pays sont faibles. Il existe une demande de coke et de charbon thermique pour la production d'électricité; toutefois, on s'inquiète du coût du transport du charbon importé. De nombreuses entreprises indiennes tentent de réaliser des économies d'échelle et d'appliquer des technologies de pointe afin de compenser pour les coûts de transport plus élevés.

Il existe des possibilités de coentreprises dans le domaine des lavoirs de houille ainsi que de l'exploration et de l'exploitation du charbon cokéifiable destiné à la métallurgie. Les projections des importations indiennes de charbon cokéifiable destiné à la métallurgie devraient s'accroître pour passer de 10 millions de tonnes métriques, actuellement, à environ 12 millions de tonnes métriques d'ici l'an 2000. L'exploration et l'exploitation des gisements d'or, de potasse et de métaux non ferreux offrent d'autres possibilités intéressantes, et les petites sociétés minières canadiennes pourraient faire de l'exploration pour trouver des minéraux non métalliques et des matériaux de construction comme la dolomite, la pierre calcaire et le granit.

Pour l'équipement et les services, il existe de bonnes possibilités de vente pour les fabricants et fournisseurs canadiens de produits de qualité destinés à certains créneaux (par exemple matériel de forage, matériel de communications souterraines, matériel informatisé de calcul de la teneur et technologie de contrôle de la production, etc.).

La nouvelle politique minière met l'accent sur la valeur ajoutée et sur le recyclage des déchets métalliques et minéraux. En même temps, on se préoccupe de sauvegarder les éléments essentiels au niveau environnemental et écologique. Par conséquent, la demande de technologies connexes liées à l'environnement augmente. Les technologies qui éliminent l'utilisation de charbon cokéifiable pour produire le fer et l'acier sont en demande en Inde.

#### Contraintes

Bien que la politique minière indienne ait été libéralisée, que tous les principaux minéraux ne soient plus réservés et puissent être exploités par le secteur privé et que la superficie des concessions minières à des fins de prospection soit passée de 25 kilomètres carrés à 10 000 kilomètres carrés,

certaines sociétés étrangères trouvent encore que les procédures prennent beaucoup de temps. La position financière de certains clients du secteur public et de partenaires éventuels dans le cadre de coentreprises laisse à désirer. L'aide apportée au niveau de la formation, soit en finançant cette dernière, soit en la fournissant à titre gracieux, joue un rôle stratégique pour obtenir des contrats.

En moyenne, les niveaux de productivité demeurent faibles et les questions touchant au monde du travail (p. ex. la réduction du nombre d'employés) sont politiquement sensibles.

#### Contexte des affaires

Le contexte des affaires global et l'ouverture aux entreprises étrangères se sont beaucoup améliorés ces dernières années. L'approbation des participations étrangères ne dépassant pas 51 p. 100 du capital-actions est automatique; dans le cas des services conseils et des services techniques dans le domaine des mines, l'approbation est automatique pour une participation pouvant atteindre 74 p. 100. On étudie aussi, cas par cas, des taux de participation étrangère plus élevés, pouvant même atteindre 100 p. 100, et les taux de la redevance ont été réduits. La situation du marché intérieur est excellente et il est plus facile d'obtenir l'autorisation d'importer des biens d'équipement pour des projets réalisés dans le cadre de coentreprises.

En général, les sociétés canadiennes sont bien considérées, mais elles font face à la concurrence d'entreprises australiennes, britanniques et allemandes plus actives et mieux positionnées. Des sociétés sud-africaines sont aussi très actives sur ce marché. Les entreprises doivent démontrer leur engagement envers ce marché en travaillant étroitement avec un agent de bonne réputation et en participant à l'exposition India Mining & Machinery Exhibition (IMME), qui a lieu tous les deux ans. La prochaine IMME devrait avoir lieu en octobre 1998 à New Delhi. Cette foire offre des possibilités de commercialisation au niveau national en plus de permettre aux participants de se faire une bonne idée de la situation sur le marché local et des perspectives. L'Association canadienne des exportateurs d'équipements et services miniers (CAMESE), qui a participé à IMME 96, constitue une excellente source de renseignements sur l'entrée sur ce marché.

#### Plan d'action

- On entreprendra des activités particulières visant à accroître les relations de travail qu'entretient la mission avec les autres ministères, les autorités provinciales et les associations actives dans le secteur minier.
- On fournira davantage d'informations commerciales et de renseignements sur les marchés aux entreprises canadiennes afin de leur permettre de mieux comprendre les débouchés dans le secteur minier et de mieux réagir à ces occasions.
- La mission continuera de travailler étroitement avec des organismes déjà actifs dans ce secteur, notamment en collaborant à la participation de la CAMESE à l'India Mining and Machinery Exhibition, qui aura lieu en octobre 1998.

#### Initiatives particulières

##### Mission minière à l'étranger (octobre 1998)

Cette mission, qui sera composée de représentants de six à huit des principales sociétés minières canadiennes, se rendra dans plusieurs centres de l'Inde pour évaluer sur place les possibilités d'affaires.

#### Bibliographie

- 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
- Pleins feux sur l'Inde : L'industrie minière en Inde, profils d'entreprises de l'industrie minière en Inde, machinerie et matériel industriel, l'exploration des ressources, sociétés d'État et secteur des services



On peut se procurer ces documents auprès du Service de renseignements du MAECI :

Tél. : 1-800-267-8376 ou (613) 944-4000

Télé. : (613) 996-9709

CÉ : [sxci.enqserv@extott09.x400.gc.ca](mailto:sxci.enqserv@extott09.x400.gc.ca)  
ou

Personne-ressource : M<sup>me</sup> Janet Chater, responsable de secteur, Inde, PSA, MAECI, Ottawa

Tél. : (613) 944-1653

Télé. : (613) 996-5897

L'agent chargé de ce secteur en Inde est :

M. Ram Gupta

Haut-commissariat du Canada, New Delhi

Tél. : (91-11) 687-6500.

Télé. : (91-11) 687-5387

CÉ : [delhi.commerce@delhi01.x400.gc.ca](mailto:delhi.commerce@delhi01.x400.gc.ca)

## ÉLECTRICITÉ/PÉTROLE ET GAZ

### Possibilités

#### ÉLECTRICITÉ

En Inde, l'électricité est d'origine hydraulique, thermique et nucléaire. La puissance installée dans ce pays atteint maintenant 83 287 MW. De ce total, 72,14 p. 100 est d'origine thermique conventionnelle (surtout des centrales au charbon), 25,19 p. 100 est d'origine hydraulique et 2,67 p. 100, d'origine nucléaire. L'électricité a été un quasi monopole du gouvernement central et des États depuis l'indépendance en 1947. Plus de 95 p. 100 de la capacité de production appartient à l'État, 31,48 p. 100, au gouvernement central, et le reste, aux gouvernements des États. La consommation d'électricité par habitant est faible (319 kwh par année), comparativement à une moyenne de plus de 5 000 kwh dans les pays développés. Une augmentation de la production d'électricité de 7,5 p. 100 a rapidement été dépassée par l'augmentation annuelle de 9 p. 100 de la demande. En se fondant sur une augmentation de 20 000 MW de la capacité de production d'ici 1997, le ministère de l'Électricité prévoit une pénurie

nationale de 14,7 p. 100, avec un manque à produire de 28,9 p. 100 lors des pointes de demande. Le Neuvième plan quinquennal (1997-2002) prévoit un accroissement de la capacité de production de 57 000 MW, ce qui, d'ici 2002, ramènera ces chiffres à un surplus national de 8,3 p. 100 et à un manque à produire de seulement 2,3 p. 100 lors des pointes de demande.

L'Inde a besoin d'investissements considérables dans la production d'électricité au cours des dix prochaines années pour réduire la pénurie d'électricité. Les projections gouvernementales de capacité de production additionnelle sont très optimistes. Le ministère de l'Électricité mentionne le besoin d'une capacité additionnelle de 57 000 MW d'ici 2002 et une autre de 67 000 MW d'ici 2007 pour ramener la pénurie d'électricité à des niveaux acceptables. Le gouvernement prévoit qu'entre 65 et 70 p. 100 de cette nouvelle capacité de production, d'une valeur de 100 milliards de dollars américains, sera installée par le secteur privé.

Pour encourager la participation du secteur privé, le gouvernement a établi un ensemble de nouvelles normes qui comprennent une provision pour un capital emprunté plus élevé, un amortissement accumulé plus important et le recouvrement des coûts fixes y compris un rendement après impôt des capitaux propres de 16 p. 100 pour un facteur de charge de 68,5. Des mesures incitatives sont prévues au-dessus de ce facteur de charge, sous forme d'un rendement additionnel des capitaux propres (jusqu'à 0,7 p. 100) pour chaque accroissement de 1 p. 100 du facteur de charge. Des rendements additionnels des capitaux propres doivent être négociés avec la commission d'électricité de chaque État. Les fondateurs des entreprises doivent assumer au moins 11 p. 100 du coût total.

Des représentants du secteur privé se sont montrés intéressés par approximativement 200 projets de production d'électricité d'une capacité totale de 90 000 MW et évalués à 10 milliards de dollars américains. Des investisseurs étrangers sont à l'origine de 52 de ces propositions, dont la capacité totale s'élèvera à 37 503 MW, pour une valeur de 4 milliards de dollars américains. Parmi ces projets, 41 (20 490 MW), seront accordés à la suite d'un appel d'offres.

Le gouvernement central a classé huit projets de production d'électricité du secteur privé comme étant « des projets accélérés » qui serviront de modèles pour d'autres investissements et permettront une augmentation rapide de la capacité de production. Le nouveau gouvernement a accordé des contre-garanties pour des projets d'Enrol, de GVK Reddy et de la Mangalore Light and Power Company. Le gouvernement a récemment décidé de ne plus accorder de contre-garanties, sauf pour les projets accélérés. De plus, les commissions d'électricité des États auront recours à des appels d'offres pour accorder les contrats afin de réaliser les projets futurs.

La réalisation de projets de production d'électricité du secteur privé offre quelques-unes des meilleures possibilités pour les sociétés canadiennes. Des multinationales étrangères (MNE) et des sociétés indiennes se sont montrées très intéressées par des projets allant de petites centrales (3 MW) à des centrales de capacité moyenne ou très grande (1 000 MW). Le Canada commence à collaborer activement au développement du secteur de l'électricité en Inde et, actuellement, un certain nombre d'entreprises canadiennes participent à des projets de production d'électricité d'une capacité totale d'environ 10 000 MW. Il existe aussi une abondance de possibilités pour les sociétés canadiennes dans le domaine de l'amélioration et de la modernisation des vieilles centrales électriques.

Il y a aussi de bonnes occasions pour les sociétés canadiennes au niveau de la réalisation de centrales électriques intégrées, car le gouvernement indien n'exige plus l'approbation de la régie centrale de l'électricité (Central Electricity Authority - CEA) pour les centrales électriques d'une puissance ne dépassant pas 25 MW. Les mini et micro centrales hydroélectriques et celles qui utilisent des sources d'énergie de remplacement comme la biomasse, l'énergie éolienne, l'énergie de la mer et l'énergie solaire gagnent aussi en popularité.

Bien que le gouvernement de l'Inde ait un programme important pour le transport de courant continu à haute tension (CCHT), il y a dans le réseau global des liaisons inadéquates et des problèmes au niveau de l'établissement du réseau national. Compte tenu des pertes élevées au niveau du transport et de la distribution, on s'attend à un

investissement plus élevé dans le secteur du transport; on parle même d'investissements pouvant atteindre 2,7 milliards de dollars américains au cours de sept prochaines années. Cette situation offre une bonne possibilité pour les sociétés canadiennes qui pourraient aider l'Inde à bâtir son réseau national. Il faudra des investissements importants au cours des prochaines années pour agrandir les installations de transport, à mesure que de nouvelles centrales électriques commenceront à alimenter un réseau déjà surchargé et sujet à des pertes considérables.

Le secteur de l'électricité de l'Inde devrait être un de ceux qui connaîtront la croissance la plus rapide au monde, et les fabricants internationaux d'équipement tiennent à se positionner pour obtenir une part de ce marché considérable. Le marché indien du matériel électrique lourd (génératrices de grande puissance, turbines, transformateurs, etc.) est estimé à plus de cinq milliards de dollars américains.

#### PÉTROLE ET GAZ

Au cours des dernières années, l'Inde s'en est de plus en plus remise aux importations de pétrole. Les demandes d'énergie ont augmenté rapidement et les réserves pétrolières limitées de l'Inde n'ont pas permis de répondre à cette demande. La consommation d'énergie de l'Inde s'accroît de 6 p. 100 par année, comparativement à une moyenne mondiale de 1,5 p. 100. Au cours de l'année financière 1996, la consommation de produits pétroliers a augmenté considérablement, s'établissant à 74,6 millions de tonnes métriques (mtm), alors que la production intérieure ne s'est élevée qu'à environ 54,8 mtm. Le pays a importé pour 7,5 milliards de dollars américains de pétrole brut et de produits pétroliers au cours de l'année financière 1996. On estime que, seulement pour répondre à la consommation intérieure, l'Inde aura besoin de plus de 700 millions de barils de produits pétroliers par année au tournant du siècle et que le pays aura besoin d'une capacité de traitement additionnelle de 110 millions de tonnes par année d'ici 2010.

Bien que la production indienne de pétrole brut soit à la hausse, étant passée de 32,24 millions de tonnes (mt) en 1994-1995 à 35,20 mt en 1995-1996, l'écart



entre l'offre et la demande ne semble pas diminuer. L'Inde aura besoin de tripler sa production de pétrole au cours des 15 prochaines années pour répondre à la demande croissante. Le ministère du Pétrole et du Gaz naturel (Ministry of Petroleum and Natural Gas) a estimé que pour répondre à la demande projetée de pétrole pour le début du XXI<sup>e</sup> siècle, il faudra investir entre 100 et 150 milliards de dollars américains au cours des 15 prochaines années. Il faudra construire, sur une grande échelle, les éléments d'une infrastructure de distribution, notamment des pipelines trans-indiens, des terminaux et des réservoirs, pour répondre aux besoins projetés en pétrole.

Le gaz de pétrole liquéfié (GPL) est récemment devenu plus populaire en Inde, car c'est un combustible propre et respectueux de l'environnement, qui offre des possibilités énormes comme produit de remplacement des combustibles traditionnels comme le charbon et le bois de chauffage. Il n'y a pas de limite à la commercialisation du GPL. En 1996-1997, la capacité d'embouteillage était de 4,5 millions de tonnes métriques par année (MTMPA) et la demande estimée d'ici 2001-2002 devrait s'élever à 8,5 MTMPA. Il existera donc un écart d'environ 4 MTMPA qui devra être comblé par l'installation de nouvelles usines d'embouteillage.

L'Inde compte 18 p. 100 de la population mondiale, mais seulement 0,5 p. 100 des réserves pétrolières et gazières de la planète. Ses réserves en hydrocarbures sont évaluées à 17 milliards de tonnes métriques (pétrole brut et gaz naturel réunis). Mais 63 p. 100 de ces réserves se trouvent dans les bassins pétrolifères au large des côtes et 37 p. 100 dans les États du Gujarat, de l'Assam, du Rajasthan et de l'Andhra Pradesh. Cependant, les réserves prouvées ne s'élèvent qu'à 4 milliards de tonnes métriques, dont environ 25 p. 100 sont jugées récupérables.

Le secteur des hydrocarbures relève principalement du contrôle et de la supervision gouvernementaux par l'intermédiaire d'organismes du secteur public : la société du gaz naturel et du pétrole [Oil and Natural Gas Corporation (ONGC)] et la Oil India (OIL), pour l'exploration et la production de pétrole; la société du gaz indien [Gas Authority of India Ltd (GAIL)] pour la distribution du gaz; la

société indienne du pétrole [Indian Oil Corporation (IOC)] et quelque 12 autres raffineries du secteur public pour le raffinage et la commercialisation des produits pétroliers.

Le gouvernement a reconnu que la participation du secteur privé est essentielle si le pays veut obtenir les investissements massifs requis par le secteur pétrolier et gazier. Par conséquent, le gouvernement a permis aux entreprises indiennes et étrangères de participer, à des conditions intéressantes, à l'exploration des réserves pétrolières et gazières, à l'exploitation des champs gaziers non associés et aux activités de production et de raffinage.

Les activités de distribution s'ouvrent aussi progressivement à la participation du secteur privé. En effet, les entreprises privées sont maintenant autorisées à investir librement dans les nouvelles raffineries et la part du secteur public dans ces dernières est limitée à 26 p. 100. À cause de demandes des grandes pétrolières étrangères, le gouvernement de l'Inde étudie actuellement un plan visant à autoriser ces sociétés à investir jusqu'à 100 p. 100 des coûts d'aménagement et d'exploration des champs pétroliers.

Tous ces domaines présentent un bon potentiel pour les entreprises pétrolières et gazières canadiennes qui pourront explorer les possibilités commerciales en matière de ventes directes et d'ententes de collaboration.

Il y a aussi une bonne place pour les exportations directes du Canada dans ce secteur. Le marché annuel de l'équipement d'exploration et d'exploitation pétrolières et gazières, qui s'établit à environ 3,5 à 4 milliards de dollars américains, devrait progresser de 12 à 15 p. 100 au cours des cinq prochaines années. Près de la moitié des besoins sont comblés par les importations, comprenant des produits comme les suivants : obturateurs, tenailles hydrauliques, sismographes numériques, carottiers à fraise diamantée, plates-formes de forage, pompes spéciales, systèmes d'acquisition de données sur les puits, tubes de revêtement et canalisations, grues de plate-forme, pompes à injection de pétrole brut et équipement de production en fond de trou.

Les projets de pipelines pour le transport du pétrole et du gaz représentent un autre domaine intéressant pour les partenariats. Actuellement, il y a dans le pays huit pipelines importants dont la longueur totale est de 4 100 km et la capacité de 22 MTMPA. Des études ont permis d'inventorier des projets éventuels de pipelines dont la réalisation représenterait près de 4 900 km. Ces données ne tiennent pas compte des grands projets que l'Inde négocie dans ce domaine avec le Sultanat d'Oman et l'Iran et pour lesquels les investissements dépassent, dans chaque cas, cinq milliards de dollars américains.

Le secteur des services offre aussi beaucoup de possibilités, particulièrement dans les segments suivants : diagraphie, cimentation, gestion des appareils de forage, inspection des pipelines, forage horizontal, production et acquisition de données.

De nombreuses entreprises canadiennes effectuent ou projettent d'avoir des activités dans ce secteur, y compris la prestation de services de consultation. Elles participent aussi à l'exploitation partagée de champs pétrolifères et effectuent du transfert de technologie dans le cadre de projets en aval visant la fabrication de polyéthylène et d'autres produits connexes. Le Canada a aussi réussi à vendre à l'Inde des raffineries démontées.

## Contraintes

### ÉLECTRICITÉ

Bien que l'expertise nationale dans le domaine de la production d'électricité ait augmenté au cours des dernières années, il est peu probable que la demande d'un secteur de l'électricité en croissance soit entièrement comblée par la production nationale. Selon des sources de l'industrie, les fournisseurs d'électricité du secteur privé devraient importer la plus grande partie de l'équipement essentiel, particulièrement les turbines et les génératrices. Les contraintes majeures qui entravent le déroulement des projets du secteur privé sont le manque de financement attribuable à la mauvaise santé financière des commissions d'électricité des États; le changement continu dans la politique de privatisation du gouvernement de l'Inde, particulièrement pour les circuits d'approvisionnement en combustible et le transport de ce dernier; quant

aux projets du secteur public, ils se caractérisent par des procédures d'appels d'offres interminables qui sont souvent sources de litiges; enfin, tous les projets peuvent faire l'objet d'opposition de la part de groupes écologistes et d'autres groupes de pression.

L'importation de produits utilisés dans le secteur de l'électricité se poursuivra, car l'industrie indienne ne peut offrir la qualité voulue. On craint aussi que les entreprises indiennes ne soient pas en mesure de respecter les calendriers de livraison serrés. Pour les entreprises canadiennes, la concurrence la plus vive vient des entreprises américaines, allemandes, françaises, coréennes, britanniques, australiennes et scandinaves, tant dans le secteur de la construction de centrales que dans celui de la fourniture d'équipement et de technologie.

Voici quelques multinationales qui sont bien implantées sur le marché indien et y mettent en oeuvre des projets ou y vendent de l'équipement : Enrol, Cogentrix, ABB, Siemens, Cegelec, National Power, Skanska, Mission Energy, Bechtel, GEC-Alsthom, General Electric et Westinghouse; la liste est loin d'être exhaustive. Les entreprises canadiennes doivent s'assurer que leurs produits et services sont concurrentiels à l'échelle internationale et qu'ils sont soutenus par un bon montage financier.

### PÉTROLE ET GAZ

Presque toutes les activités de ce secteur recourent à l'appel d'offres. Cependant, le processus d'appel d'offres n'est pas très transparent et souffre de nombreux retards bureaucratiques. En Inde, le matériel utilisé dans le secteur du pétrole et du gaz peut être vendu par l'intermédiaire d'un agent de vente ou d'un distributeur ou directement aux utilisateurs finals. La majorité des entreprises préfèrent exercer leurs activités par l'intermédiaire d'un agent de vente local pour l'entrée sur le marché, pour la promotion des ventes et pour assurer la liaison avec le gouvernement. Il est donc essentiel de pouvoir compter sur un agent indien compétent.

Pour réussir sur ce marché très concurrentiel, il est aussi essentiel de prévoir le financement des projets. En plus du grand nombre d'entreprises



indiennes, qui sont en mesure de répondre elles-mêmes à environ 50 p. 100 de la demande de l'industrie, le Canada doit affronter une vive concurrence internationale d'entreprises des États-Unis, du Japon et du Royaume-Uni qui dominent le marché indien; viennent ensuite les entreprises de la Corée du Sud et de Singapour. Les Américains ont la part du lion, avec environ 35 p. 100 des importations.

Par suite de l'adoption du dernier budget en avril 1997, les droits de douane sur l'équipement utilisé dans le secteur du pétrole et du gaz ont été réduits considérablement. Toutefois, il n'y a pas de droits préférentiels ou d'exemption des droits de douane pour les fournisseurs de quelque pays que ce soit.

#### Contexte des affaires

#### ÉLECTRICITÉ

Il est essentiel que les constructeurs de centrales et les fournisseurs d'équipement du Canada concluent des alliances stratégiques avec des sociétés indiennes réputées afin d'améliorer leurs débouchés. Pour la plupart des grands projets, il faut aussi penser au financement. Les entreprises canadiennes capables de présenter un produit complet seront donc beaucoup mieux placées pour réussir. Les sociétés canadiennes peuvent participer à ces projets à titre de membres d'un consortium ou comme sous-contractants. À noter que toutes les importations relatives à des projets de production d'électricité sont soumises à des droits de douane *ad valorem* maximums de 20 p. 100.

À l'heure actuelle, les politiques de l'Inde en matière d'énergie sont souples et le gouvernement procède par tâtonnements. Il cherche à résoudre plusieurs problèmes en consultation avec les entreprises indiennes et étrangères. Au cours de la dernière année, des précisions ont été apportées relativement aux garanties de l'État et au règlement sur le financement. Le gouvernement prend maintenant des mesures afin de modifier la loi sur l'approvisionnement en électricité (Electricity Supply Act) et la loi indienne sur l'électricité (Indian Electricity Act) et afin d'ouvrir davantage les secteurs du transport et de la distribution à la participation du secteur privé.

#### PÉTROLE ET GAZ

L'Inde possède un marché complexe et décentralisé, et il faut beaucoup de patience et d'efforts pour y réussir. En particulier, il est essentiel d'évaluer avec soin le marché et de choisir le bon agent et le bon partenaire. Les restrictions à l'importation ne constituent pas un obstacle important dans ce secteur. Comme l'Inde vise l'autosuffisance, la place des importations directes de produits et d'équipement diminuera constamment au profit des activités de fabrication sur place dans le cadre d'ententes techniques et financières. Les entreprises canadiennes qui disposent de produits et de technologies de pointe auraient intérêt à conclure dès le départ des alliances stratégiques avec des partenaires indiens potentiels en vue de la création de coentreprises. Un avantage additionnel qui découle de la conclusion d'une entente de coentreprise avec une entreprise indienne est le fait que la société canadienne peut alors présenter une soumission avec son partenaire indien comme si elle était un sousmissionnaire indien.

#### Plan d'action

#### ÉLECTRICITÉ

- On accordera la priorité à la promotion de l'expertise et de la technologie canadiennes dans le secteur de l'électricité en faisant la promotion active pour les projets existants et en encourageant la participation des entreprises nouvelles sur le marché.
- On mettra davantage l'accent sur l'annonce des changements législatifs et en matière de politique qui ont une incidence sur la participation des entreprises privées et des entreprises étrangères dans le secteur de l'électricité afin de s'assurer que le monde des affaires du Canada est à jour pour ce qui est de sa compréhension du contexte des affaires. On assurera la coordination avec les services d'infrastructure dans le domaine de l'énergie de l'ACDI dont les projets comprennent la restructuration et l'aide aux changements législatifs qui ont une incidence sur le développement du secteur de l'électricité dans certains États.

- Les efforts des missions comprendront un accent accru sur le sous-secteur du transport et de la distribution de l'électricité comme nouveau domaine dans lequel on peut trouver des possibilités de réalisation de projets. Il y aura coordination avec le projet de l'ACDI visant à administrer le réseau de distribution dans le Madhya Pradesh, un effort conjoint avec la Banque asiatique de développement.
- Une attention particulière sera accordée à la détermination de projets portant sur l'énergie de remplacement et à l'accroissement de la participation des entreprises canadiennes dans ce sous-secteur.

#### PÉTROLE ET GAZ

- Dans le secteur du pétrole et du gaz, on veillera à encourager les entreprises canadiennes à participer à l'exploitation de champs de pétrole de petite ou de moyenne taille ainsi qu'à des projets de réalisation de pipelines et de transport.
- La mission entreprendra aussi de trouver d'autres agents et (ou) représentants éventuels dans le secteur du pétrole et du gaz et à encourager les entreprises canadiennes à tirer profit des services offerts par ces personnes.
- On mettra aussi l'accent sur l'accroissement de la sensibilisation aux produits, technologies et processus canadiens dans le secteur du pétrole et du gaz et sur leur utilisation.

#### Initiatives particulières

#### ÉLECTRICITÉ

#### Mission étrangère portant sur l'électricité (juin 1998)

Dans le cadre de cette mission, on présentera à des décideurs indiens une gamme complète de technologies et de produits canadiens dans le secteur de l'électricité, y compris la production, le transport et la distribution de l'électricité.

#### L'industrie de l'électricité en Inde - Mise à jour (juillet 1998)

On entreprendra une mise à jour officielle de l'étude de marché de décembre 1995 portant sur le secteur de l'électricité afin d'assurer que, dans le document, on tienne bien compte des modifications récentes dans la législation et des autres changements dans ce secteur.

#### Mission portant sur le transport et la distribution de l'électricité (octobre 1998)

Cette mission en Inde sera axée sur l'accroissement de la sensibilisation aux capacités canadiennes. Pour ce faire, on présentera des séminaires et on organisera des rencontres individuelles dans les principaux centres de l'Inde. En particulier, on fera la démonstration de technologies canadiennes qui permettent d'accroître le rendement dans le transport et la distribution de l'électricité.

#### South Asia Power Conference & Exhibition (novembre 1998)

La mission encouragera la participation canadienne aux éléments conférences, séminaires et exposition de cette manifestation biennale internationale et elle organisera la participation d'entreprises canadiennes.

#### PÉTROLE ET GAZ

#### Étude de marché détaillée du secteur du pétrole et du gaz (avril 1998)

Cette étude permettra de produire un document complet dans lequel on définira à la fois les cadres législatifs et opérationnels dans lesquels évoluent les entreprises de ce secteur, en plus d'y préciser les possibilités pour la vente de biens et (ou) de services, pour la coopération, pour le transfert de technologie et pour les activités de coentreprise dans le secteur du pétrole et du gaz.

#### Mission à la National Petroleum Show (juin 1998)

La mission fournira un appui aux entreprises indiennes qui se rendront à Petrocan '98; elle veillera aussi à ce que la visite d'un journaliste indien à la foire permette de fournir des renseignements additionnels en Inde sur les technologies et capacités canadiennes dans le secteur du pétrole et du gaz.



Mission en Inde portant sur le pétrole et le gaz  
(novembre 1998)

Cette mission, qui se rendra dans plusieurs centres de l'Inde, examinera les possibilités commerciales dans le contexte des nouvelles politiques d'exploration de l'Inde, du nouveau système de prix et de distribution libéralisé ainsi que les possibilités de partenariat dans les projets de pipeline à venir, tant dans le secteur public que dans le secteur privé.

Petrotech '99 (janvier 1999)

La mission encouragera les entreprises canadiennes à exposer à cette foire sur le pétrole et le gaz, la plus importante en Inde, et à participer activement au programme de conférences afin de présenter les produits, technologies et services canadiens à des acheteurs et (ou) partenaires éventuels dans ce secteur.

**Bibliographie**

- L'industrie de l'électricité en Inde : possibilités commerciales pour les Canadiens
- Inde : Rapport sur le marché : Secteur pétrolier et gazier

On peut se procurer ces documents auprès du Service de renseignements du MAECI :

Tél. : 1-800-267-8376 ou (613) 944-4000

Téloc. : (613) 996-9709

CÉ : [sxci.enqserv@extott09.x400.gc.ca](mailto:sxci.enqserv@extott09.x400.gc.ca)  
ou

Personne-ressource : M. Terry Greenberg,  
responsable de secteur, Inde, PSA, MAECI, Ottawa  
Tél. : (613) 996-5903  
Téloc. : (613) 996-5897

L'agent chargé de ce secteur en Inde est :

M. Ashwani Nanda  
Haut-commissariat du Canada, New Delhi  
Tél. : (91-11) 687-6500.  
Téloc. : (91-11) 687-5387  
CÉ : [delhi.commerce@delhi01.x400.gc.ca](mailto:delhi.commerce@delhi01.x400.gc.ca)

## SYSTÈMES DE TRANSPORTS

### Possibilités

#### INDUSTRIE DE L'AUTOMOBILE

Le secteur indien de l'automobile continue de croître. Sur le marché bas de gamme des véhicules à deux et à trois roues, les ventes ont augmenté de 20 p. 100. Cela constitue la partie la plus importante de la consommation de véhicules automobiles, compte tenu du nombre relativement faible (410 000) d'automobiles et de véhicules utilitaires (VU) qui ont été vendus en 1996. La taille relativement petite de l'industrie des automobiles et des VU est attribuable au pouvoir d'achat relativement faible de l'Inde et aux politiques gouvernementales (comprenant des taxes d'accise et des droits de douane élevés) visant à décourager l'achat de véhicules automobiles. Au cours de la première moitié de 1997, les ventes d'automobiles ont augmenté de 21 p. 100 et celles des VU, de 17 p. 100. Avec la poursuite de la croissance de l'économie indienne et l'accroissement prévu du pouvoir d'achat, l'avenir du marché de l'automobile est prometteur.

La croissance continue du secteur de l'automobile est de bon augure pour le secteur qui gravite autour de l'automobile. En Inde, ce secteur est très important : il fournit la gamme complète de composants d'automobile requise par l'industrie nationale. On dépend très peu des importations et les sociétés étrangères ont constaté que la conclusion d'ententes de coentreprise et le transfert de technologie avec des partenaires locaux étaient la meilleure façon d'accéder au marché. Avec l'investissement important effectué par les fabricants d'automobiles étrangers en Inde, la demande de pièces se maintiendra et on exigera une augmentation des normes de qualité pour la production nationale. L'amélioration continue des produits accroîtra aussi les possibilités de débouchés extérieurs pour les composants fabriqués en Inde.

### PORTS

L'année dernière, on a adopté l'ordonnance de modification de la loi sur les ports (*Port Laws Amendment Ordinance*) de 1997, qui a modifié la Loi sur les ports de l'Inde (*Indian Port Act*) de 1908 et la Loi sur les fiducies des ports importants (*Major Port Trusts Act*) de 1963. L'adoption de cette ordonnance a ouvert le secteur portuaire à l'investissement privé dans les domaines suivants :

- La location des éléments d'actif existants du port.
- La construction et la création d'éléments d'actif additionnels comme des terminaux pour conteneurs; des postes d'amarrage; des entrepôts, des gares de manutention de conteneurs, des hangars de stockage et des parcs de réservoirs; du matériel de grutage et de manutention; des centrales électriques intégrées et des cales sèches et installations de radoub.
- La location de matériel de manutention portuaire et d'embarcations flottantes auprès du secteur privé.
- Le pilotage.
- L'équipement intégré pour les usines installées au port, y compris des installations pétrolières intégrées.

Le Neuvième plan quinquennal comporte un ambitieux plan d'expansion des ports, de 48 millions de dollars américains. Selon le rapport annuel du ministère des Transports de surface (Ministry of Surface Transport), le Neuvième plan quinquennal vise à accroître la capacité des principaux ports pour la porter de 177 millions de tonnes actuellement à 424 millions de tonnes.

Les ports mineurs de l'Inde relèvent du gouvernement de chaque État. À divers degrés, tous les États côtiers (Gujarat, Maharashtra, Karnataka, Kerala, Tamil Nadu, Andhra Pradesh, Orissa et Bengale-Occidental) sont en train de réaliser des projets de privatisation et d'expansion.

### CHEMINS DE FER

Dans une large mesure, le développement des chemins de fer est confié à l'industrie nationale. Les occasions qui s'offrent aux entreprises étrangères sont liées à des soumissions pour diverses pièces et fournitures.

#### TRANSPORT URBAIN

Les seuls projets en cours dans le secteur du transport urbain sont les systèmes rapides de transport en commun (SRTC) pour Bangalore et Delhi et, dans les deux cas, des entreprises canadiennes participent aux travaux. Les possibilités se présentent dans les besoins de sous-traitance des consortiums qui ont obtenu des contrats.

L'année dernière, la situation a évolué positivement pour le projet de SRTC de Delhi qui, dans le passé, a été plusieurs fois arrêté puis repris. En septembre 1996, le Cabinet a engagé 135 millions de dollars américains pour la réalisation du projet de SRTC, et la société ferroviaire urbaine de Delhi (Delhi Metro Rail Corporation) a été constituée en société. Plusieurs consortiums internationaux sont intéressés par le projet dont le financement sera probablement assuré par le Fonds pour la coopération économique d'outremer du Japon.

Les travaux relatifs au SRTC de Bangalore se poursuivent.

#### ROUTES

Le réseau routier de l'Inde s'étend sur deux millions de kilomètres, dont 34 058 kilomètres font partie du réseau routier national. Seulement 5 p. 100 des routes sont à quatre voies, 80 p. 100 sont à deux voies et les autres (15 p. 100) n'ont qu'une seule voie. Le gouvernement de l'Inde prévoit que le transport de marchandises doublera tous les dix ans et que le nombre de véhicules doublera en moins de cinq ans. Dans une étude conjointe effectuée par l'Institut central de la recherche routière (Central Road Research Institute - CRRI) et la Banque asiatique de développement, on estime qu'il faudra construire au moins 10 000 kilomètres de route express d'ici 2015. Le coût prévu d'un tel projet est compris entre 32 et 40 milliards de dollars canadiens.



En janvier 1997, le gouvernement de l'Inde a approuvé et publié les lignes directrices pour l'investissement du secteur privé dans le réseau routier national. Ces lignes directrices portent sur les points suivants :

- L'investissement dans les études de faisabilité.
- La participation dans des sociétés à vocation spécifique dans lesquelles le gouvernement de l'Inde et (ou) l'administration nationale des autoroutes de l'Inde (National Highway Authority of India - NHAI) ont une participation pouvant atteindre 30 p. 100.
- La construction de routes dans le cadre de contrats de construction-exploitation-transfert.
- L'investissement dans les obligations qui seront émises par le gouvernement de l'Inde et (ou) par la NHAI.

De plus, on a adopté une législation pour faciliter l'expropriation des terrains, supprimant ainsi un des obstacles les plus importants rencontrés au cours des années précédentes.

Le ministère des Transports de surface a déterminé que trois projets importants, d'une valeur de 310 millions de dollars américains, devraient faire l'objet d'un appel d'offres à l'échelle mondiale. Ces projets de construction-exploitation-transfert sont la route qui va de Jaipur à Kishanagarh, dans le Rajasthan, celle qui relie Hosur à Krishnagir, dans le Karnataka, et celle qui relie Tindivanam à Chengalpattu, dans le Tamil Nadu. Dans les trois cas, il s'agit de projets de routes à quatre voies dont la longueur totale sera de 240 kilomètres et pour lesquels un permis d'exploitation de 30 ans sera accordé.

#### AVIATION

La fin de l'exercice 1996-1997 a été marquée par un ralentissement sensible dans le secteur de l'aviation. En avril 1997, le gouvernement a annoncé une nouvelle politique interdisant l'investissement étranger direct ou indirect dans les compagnies aériennes nationales. Cette politique, qui a probablement été adoptée en vue d'appuyer Indian Airlines, a, à nouveau, arrêté la coentreprise

entre Tata et Singapour Airlines, dont la réalisation tarde depuis longtemps, et amené une compagnie aérienne nationale du secteur privé, Jet Airways, à décider de se départir de la participation étrangère de 40 p. 100 dans son capital-actions avant la fin de l'année. Selon les experts de l'industrie, le secteur de l'aviation en Inde aura besoin d'un investissement d'un milliard de dollars américains d'ici 2010, et ces personnes se demandent actuellement d'où cet argent proviendra.

L'activité en matière d'infrastructure aéroportuaire a aussi été sporadique au cours de la dernière année. L'exemple le plus remarquable a été le projet d'aéroport international près de Bangalore. Suite à des disputes politiques à propos du projet qui avait été accordé à Tata Raytheon dans le cadre d'un contrat de construction-propriété exploitation, le projet fait l'objet d'un nouvel appel d'offres pour sa réalisation en vertu d'un contrat de construction-exploitation-transfert. Après un examen récent, le gouvernement a annoncé qu'il permettra aux États et aux entreprises étrangères d'investir dans le développement aéroportuaire, mais qu'il ne permettra pas aux entreprises étrangères d'avoir une participation de 100 p. 100 et que tous les projets devront être réalisés dans le cadre de contrats de construction-exploitation-transfert.

Bien qu'il n'y ait pas d'augmentation considérable des activités dans ce secteur, les affaires continuent. Plusieurs sociétés canadiennes sont en train de consolider leur présence sur le marché en Inde dans des domaines comme les hélicoptères, l'avionique et (ou) l'électronique et les simulateurs.

#### Contraintes

#### AUTOMOBILE

La demande toujours croissante de véhicules exige une augmentation équivalente de l'élément offre de l'industrie automobile, laquelle est réalisée par l'entrée de nouveaux intervenants nationaux et étrangers. La concurrence est donc intense. La demande continue de produits d'origine de qualité demeure une préoccupation essentielle. De plus, même si l'Inde possède un avantage sur les

pays développés du point de vue de ses coûts de main-d'oeuvre qui sont inférieurs, elle souffre de nombreux désavantages du point de vue des coûts plus élevés des matières premières et des niveaux de production plus faibles.

#### PORTS

Bien que l'adoption de l'ordonnance de modification de la Loi sur les ports de 1997 annonce une nouvelle ère de participation du secteur privé dans le secteur des ports au niveau fédéral, la grande majorité des ports relèvent de la juridiction des États. On peut encore s'attendre à des retards découlant de la formulation d'une nouvelle politique.

#### CHEMINS DE FER

Il n'y a presque aucun changement dans le contexte des affaires.

#### TRANSPORT URBAIN ET ROUTES

Comme ces secteurs viennent de s'ouvrir à la participation du secteur privé, nous nous attendons à des retards inévitables du fait que les bureaucrates en sont encore à apprendre à travailler avec le secteur privé. Comme dans d'autres domaines, il y aura une courbe d'apprentissage, de part et d'autre, au niveau de l'élaboration des projets, des appels d'offres, de la transparence et de la mise en oeuvre.

C'est l'aménagement des routes qui offre le plus de potentiel, avec l'adoption récente de changements dans la politique au niveau de l'investissement privé et de l'expropriation des terrains. Les entreprises doivent être prêtes à réaliser des projets dans le cadre de contrats de construction-propriété-exploitation-transfert ou de variantes de ces contrats.

#### AVIATION

La politique gouvernementale actuelle est très fluide, ce qui n'est pas encourageant pour l'investisseur étranger. Toutefois, l'industrie fait davantage connaître ses préoccupations et commence à se regrouper pour formuler des propositions de politique qui seront présentées au gouvernement.

#### Contexte des affaires

#### INDUSTRIE DE L'AUTOMOBILE

Le secteur indien de l'automobile continue d'être dominé par les fabricants d'automobiles étrangers. Les sociétés qui souhaitent être actives dans ce secteur devraient s'attendre à réaliser ces projets dans le cadre de coentreprises, de transferts de technologie et d'investissements. Le secteur tout entier a été libéralisé et les obstacles à l'importation ont été considérablement allégés. Les collaborations et les coentreprises pour la fabrication de véhicules et de composants et de pièces en Inde pour utilisation locale et pour vente au Canada ou sur des marchés tiers offrent d'excellentes chances de réussite. Le potentiel pour réaliser des exportations directes du Canada vers l'Inde semble un peu limité.

#### PORTS

À l'heure actuelle, le contexte des affaires dans le secteur portuaire est positif. Un volume record de 227,13 millions de tonnes de marchandises a été manutentionné dans les 11 principaux ports du pays au cours de l'année financière 1996-1997, ce qui dépasse le chiffre de 1995-1996, qui étaient de 215 millions de tonnes. Il y a eu une augmentation de 5,5 p. 100 dans le trafic total des marchandises manutentionnées dans les principaux ports. Le gouvernement fédéral et les États font une priorité de l'agrandissement des ports.

Bien que ce secteur connaisse des changements importants, les sociétés peuvent s'attendre à des degrés variables de retard continu et à un besoin de préciser les politiques. Cette situation est prévisible car des organismes du palier fédéral, des États et du secteur privé formulent simultanément des politiques de privatisation des ports et d'investissement dans ce domaine, lesquelles entraîneront sans aucun doute des chevauchements ou des contradictions dans les lignes directrices.

Les sociétés intéressées par des possibilités d'affaires feraient bien de collaborer avec des agents ou représentants locaux afin de leur permettre de se retrouver plus facilement dans la bureaucratie et dans les réseaux d'entreprises locaux.



## CHEMINS DE FER

La société Indian Railways (IR) est la plus grand réseau ferroviaire en Asie et le deuxième au monde à relever d'une seule administration. En 1996-1997, Indian Railways a transporté 409,5 millions de tonnes de marchandises, en hausse par rapport à 390,7 millions de tonnes en 1995-1996.

En avril 1997, le comité du Cabinet sur les affaires économiques (Cabinet Committee on Economic Affairs) a approuvé 14 nouveaux projets. Cela a porté le nombre total de projets dans le domaine des chemins de fer à 140, d'une valeur de 51 millions de dollars américains. Il faudra un investissement semblable pour terminer tous les projets de doublement de voies ferrées, de nouvelles lignes de chemins de fer et de conversion des écartements que l'on est en train de formuler. Pour combler ces besoins, on aura recours à des soumissions internationales, et les sociétés qui espèrent participer à ces projets devront le faire conjointement avec un agent ou un représentant local.

## TRANSPORT URBAIN

Le contexte des affaires global est accueillant et la participation du secteur privé et (ou) d'entreprises étrangères sera un élément clé du développement de ces secteurs. L'ouverture continue des marchés et la libéralisation de ces derniers sont de bon augure pour les entreprises canadiennes qui espèrent y avoir des activités. Les coentreprises sont la méthode préférée de participation dans ce secteur. Comme dans le passé, on s'attend à des retards bureaucratiques continus pour les projets de SRTC de Bangalore et de Delhi. Cela ne donnera pas une idée du besoin ou de la réalisation éventuelle des projets, mais les retards refléteront vraisemblablement les difficultés qu'éprouveront les organismes nouveaux et inexpérimentés qui mettent les projets en oeuvre.

## ROUTES

On a adopté cette année la loi modifiant la loi sur les routes nationales (*National Highway Law Amendment Act*) de 1997, qui autorise le gouvernement ou des autorités désignées à acquérir du terrain pour construire, entretenir, administrer ou exploiter des routes nationales. Cette modification devrait faciliter une réalisation plus rapide des projets dans le secteur routier.

Le ministère des Transports de surface a mentionné des péages indicatifs allant de 0,80 roupie/km à 3 roupies/km pour l'utilisation des routes nationales améliorées à quatre voies. Toutefois, les commentaires reçus montrent que ces taux sont trop faibles pour attirer l'investissement privé. Les projets de développement sont effectués en phases distinctes : études de faisabilité, construction et exploitation. On agit de la sorte dans l'espoir de minimiser le temps nécessaire pour la mise en oeuvre des projets.

Au cours de la prochaine année, nous pouvons nous attendre à d'autres discussions mettant en lumière des secteurs de politiques, pour lesquels il faudra des clarifications additionnelles qui continueront de préparer le terrain pour que le secteur privé joue un rôle prépondérant dans l'aménagement du réseau routier indien.

Une fois de plus, le contexte des affaires global est accueillant et la participation du secteur privé et d'entreprises étrangères constituera un élément clé du développement de ce secteur. Les coentreprises représentent la méthode préférée de participation dans le secteur des routes.

## AVIATION

Au cours de la prochaine année, le secteur de l'aviation devrait faire l'objet de beaucoup de controverses politiques. Récemment, le premier ministre Gujral a fait part de son mécontentement à propos de la politique actuellement suivie dans le domaine de l'aviation. La demande présentée depuis longtemps pour la création d'une compagnie aérienne dans le cadre d'une coentreprise entre Tata et Singapore Airlines et la demande récente présentée par Jet Airways pour obtenir le droit d'exploiter des routes internationales sont des exemples de pressions continues du secteur privé en faveur de changements dans les politiques.

## Plan d'action

- Bien qu'il existe des possibilités dans un grand nombre de sous-secteurs des industries du transport, la mission concentrera ses efforts sur trois domaines particuliers : le transport aérien, les chemins de fer et les ports.

- On fournira davantage d'informations commerciales et de renseignements sur les marchés aux entreprises canadiennes afin de s'assurer qu'elles connaissent bien les modifications apportées au cadre législatif et aux conditions qui régissent l'investissement dans ce secteur.
- On déterminera des projets particuliers qui offrent aux entreprises canadiennes l'occasion de participer au développement du transport aérien et des aménagements portuaires.

## Initiatives particulières

### Mission étrangère sur le développement des ports (juin 1998)

Des initiateurs de projets, des représentants de firmes d'ingénierie, de services de travaux publics (ports) de certains États et d'entreprises industrielles importantes qui possèdent des jetées ou des aménagements portuaires se rendront au Canada pour voir nos technologies d'agrandissement des ports et nos systèmes et technologies de manutention de cargaison et de matériaux en vrac et pour étudier nos services de gestion portuaire.

### Aero India '98 (décembre 1998)

En plus d'avoir un kiosque d'information à Aero India '98 afin de mettre en lumière les technologies canadiennes dans le secteur de l'aviation et de l'aérospatiale, la mission encouragera les entreprises à participer directement à cette exposition sur le secteur aérospatial, la plus importante en Inde.

## Bibliographie

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

On peut se procurer ce document auprès du Service de renseignements du MAECI :

Tél. : 1-800-267-8376 ou (613) 944-4000  
Télec. : (613) 996-9709  
CÉ : [sxci.enqserv@extott09.x400.gc.ca](mailto:sxci.enqserv@extott09.x400.gc.ca)  
ou

Personne-ressource : M. Terry Greenberg,  
responsable de secteur, Inde, PSA, MAECI, Ottawa  
Tél. : (613) 996-5903  
Télec. : (613) 996-5897

L'agente chargée de ce secteur en Inde est :

M<sup>me</sup> Nancy Segal  
Haut-commissariat du Canada, New Delhi  
Tél. : (91-11) 687-6500  
Télec. : (91-11) 687-5387  
CÉ : [delhi.commerce@delhi01.x400.gc.ca](mailto:delhi.commerce@delhi01.x400.gc.ca)



## AUTRES SECTEURS OFFRANT DES POSSIBILITÉS

- Produits relatifs à la biotechnologie, à la médecine et aux soins de santé
- Services aux entreprises, professionnels et d'éducation
- Matériaux de construction
- Programmes et produits de défense
- Services financiers, d'assurance et d'agents
- Pêche et produits de la mer
- Produits forestiers
- Outillage industriel des secteurs primaire et secondaire

## PRODUITS RELATIFS À LA BIOTECHNOLOGIE, À LA MÉDECINE ET AUX SOINS DE SANTÉ

### Possibilités

Le marché de l'équipement médical est évalué à quelque 150 millions de dollars américains par année, et l'on estime qu'il progresse de 20 p. 100 par an.

Le marché pharmaceutique de l'Inde est le neuvième du monde, avec 1,5 p. 100 du marché mondial total. Les importations de produits pharmaceutiques finis sont presque négligeables et limitées à des produits très spécialisés comme les médicaments contre le cancer. Près de la moitié du commerce est entre les mains de 25 multinationales, dont les principales sont Glaxo, Pfizer, Hoechst, Boots, Burroughs Wellcome, Parke Davis, John Wyeth, Ciba Geigy, Eskayef, E. Merck, Roche et Rhone Poulenc. En 1995-1996, les importations de médicaments, de produits pharmaceutiques et de produits connexes ont été évaluées à 490 millions de dollars américains; elles comprenaient notamment les produits suivants : antibiotiques, pénicilline et ses sels, érythromycine et ses préparations, vitamines et provitamines, vaccins (polio, humains et vétérinaires), préparations contenant de l'insuline, du caustique et des hormones, tétracyclines et leurs préparations.

Pour rehausser et élargir le niveau et la qualité de ses services médicaux, le marché indien a besoin d'équipement électronique médical varié. Or ce dernier est un des segments qui affiche la croissance la plus rapide (avec un rythme annuel de quelque 20 p. 100). Les principales sociétés étrangères actives dans ce segment en Inde sont Siemens, Phillips Medical, GE Medical, Hitachi, Hewlett Packard, Shimadzu et Toshiba. Le marché actuel de l'équipement électronique médical est évalué à quelque 450 millions de dollars américains. L'Inde satisfait jusqu'à 85 p. 100 de ses besoins totaux par l'importation. Pour mettre en oeuvre son programme de santé pour tous (« Health for All ») d'ici l'an 2000, le gouvernement prévoit doter les hôpitaux de district et les écoles de médecine d'équipement médical de haute technologie. Étant donné le succès des hôpitaux privés, le secteur privé est de plus en plus intéressé à ouvrir des hôpitaux dans le pays. Selon des estimations récentes, le valeur du marché pourrait, d'ici la fin de 1998, dépasser 900 millions de dollars américains.

Pour les fournisseurs canadiens, il y a d'excellentes possibilités dans les domaines suivants : échocardiographes à ultrasons, équipement Doppler de divers types, c'est-à-dire à ondes continues, bidirectionnel et de poche; équipement de diagnostic et de traitement des maladies cardiaques, y compris appareils à soustraction numérique; équipement de traitement dentaire (matériel de radiographie dentaire avec impression directe, fraises dentaires); scanners aux ultrasons pour examens abdominaux et gynécologiques; équipement de diagnostic pour le traitement du cancer; lasers solides pour l'ophtalmologie,

l'urologie, l'angiologie, la cardiologie et la chirurgie; lasers et semi-conducteurs thérapeutiques pour la rhumatologie et la dermatologie. Il existe aussi des débouchés pour les services de consultation relatifs aux établissements de soins de santé.

### Bibliographie

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

On peut se procurer ces documents auprès du Service de renseignements du MAECI :

Tél. : 1-800-267-8376 ou (613) 944-4000  
Télé. : (613) 996-9709  
CÉ : [sxci.enqserv@extott09.x400.gc.ca](mailto:sxci.enqserv@extott09.x400.gc.ca)  
ou

Personne-ressource : M<sup>me</sup> Janet Chater,  
responsable de secteur, Inde, PSA, MAECI,  
Ottawa  
Tél. : (613) 994-1653  
Télé. : (613) 996-5897

L'agent chargé de ce secteur en Inde est :

M. Viney Gupta  
Haut-commissariat du Canada, New Delhi  
Tél. : (91-11) 687-6500  
Télé. : (91-11) 687-5387  
CÉ : [delhi.commerce@delhi01.x400.gc.ca](mailto:delhi.commerce@delhi01.x400.gc.ca)

## SERVICES AUX ENTREPRISES, PROFESSIONNELS ET D'ÉDUCATION

### Possibilités

Il est difficile de donner une idée de la taille du marché dans ce secteur. Cependant, d'après les demandes de renseignements reçues par la mission

ces dernières années, nous estimons qu'il existe de bons débouchés pour les services de consultation dans les domaines suivants : soins de santé, architecture, sécurité, formation, supervision de travaux de construction dans le secteur du transport et services juridiques.

L'Inde est un important réservoir d'étudiants qui cherchent à suivre des cours à l'étranger. Par exemple, dans la région de Mumbai, on estime que plus de 8 000 personnes veulent étudier aux États-Unis chaque année. Le Canada peut être une source de services d'éducation supérieure de qualité à faible coût et l'ouverture récente d'un Centre d'éducation canadien à Delhi rehaussera davantage l'image du Canada comme fournisseur de services d'éducation.

Personne-ressource : M. Terry Greenberg,  
responsable de secteur, Inde, PSA, MAECI,  
Ottawa  
Tél. : (613) 996-5903  
Télé. : (613) 996-5897

L'agente chargée de ce secteur en Inde est :

M<sup>me</sup> Nancy Segal  
Haut-commissariat du Canada, New Delhi  
Tél. : (91-11) 687-6500  
Télé. : (91-11) 687-5387  
CÉ : [delhi.commerce@delhi01.x400.gc.ca](mailto:delhi.commerce@delhi01.x400.gc.ca)

## MATÉRIAUX DE CONSTRUCTION

### Possibilités

Au cours de la dernière année, il y a eu une augmentation de l'activité dans le secteur des matériaux de construction en Inde. Il y a eu un accroissement du nombre d'entreprises canadiennes qui entrent sur le marché avec des produits destinés à des créneaux comme les pavés autobloquants, les produits de finition et les accessoires haut de gamme tels que les revêtements de sol, les portes et fenêtres préfabriquées et d'autres articles comme des échafaudages en aluminium.





Comme le prix est le facteur le plus important pour la construction locale, les produits canadiens sont surtout destinés au marché de la construction plus petit et haut de gamme des habitations en copropriété, des hôtels et des centres de villégiature. Néanmoins, il s'agit là d'une façon intéressante d'accéder au marché indien.

Dans le secteur de la construction, le marché à long terme pourrait être énorme. On peut déjà constater une sensibilisation accrue aux matériaux et aux technologies de qualité. À mesure que ce sentiment augmentera, les membres de l'industrie et les promoteurs de constructions commerciales exigeront des matériaux et des techniques de construction conformes aux normes mondiales.

La Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL) a récemment fait réaliser une étude de marché et, comme le MAECI, elle a déterminé que l'Inde était un marché potentiel très prometteur. L'accent doit être mis sur la coordination des efforts des entreprises canadiennes qui offrent une gamme complémentaire de produits et de services. Si la réalisation de modèles de démonstration et de projets pilotes peut prouver aux entreprises et organismes indiens la rentabilité des produits et services canadiens, cela pourrait mener à une présence soutenable et à plus long terme sur le marché.

#### Contexte des affaires

Il existe un bon potentiel à court terme sur le marché des matériaux de construction destinés à des créneaux. Le fait de s'attaquer à ce marché et d'y établir une présence pourrait permettre d'exploiter éventuellement le marché plus important et à plus long terme des technologies de la construction.

#### Initiatives particulières

##### Mission à l'étranger portant sur les matériaux de construction (printemps 1998)

La mission qui se rendra à Delhi, Mumbai, Hyderabad, Madras et Bangalore. L'objectif de la mission est de sensibiliser davantage les entreprises de construction indiennes à la technologie de construction canadienne.

Personne-ressource : M<sup>me</sup> Janet Chater,  
responsable de secteur, Inde, PSA, MAECI,  
Ottawa  
Tél. : (613) 994-1653  
Télé. : (613) 996-5897

L'agente chargée de ce secteur en Inde est :

M<sup>me</sup> Nancy Segal  
Haut-commissariat du Canada, New Delhi  
Tél. : 687-6500.  
Télé. : 91-11-6875387  
CÉ : delhi.commerce@delhi01.x400.gc.ca

## **PROGRAMMES ET PRODUITS DE DÉFENSE**

#### Possibilités

L'Inde a une des plus grandes armées du monde. Une bonne partie de son équipement (par exemple avions à réaction, navires de guerre, etc.) a été achetée des pays de l'ancien bloc de l'Est (environ 70 p. 100). Le ministère de la Défense de l'Inde exploite de nombreuses entreprises fabriquant du matériel de guerre de même que des entreprises d'État pour répondre, de façon autonome, à la majorité de ses besoins en approvisionnements et services. Le secteur de la défense de l'Inde souhaite de plus en plus acquérir des technologies de défense modernes qu'on peut habituellement se procurer à l'Ouest. Toutefois, les budgets sont limités et le processus d'approvisionnement n'est pas facile à suivre, ce qui rend difficile l'accès aux contrats éventuels.

L'industrie de défense du Canada ne joue pas un grand rôle sur le marché de la défense en Inde; elle a, toutefois, toujours eu une petite présence dans le domaine de la technologie de l'équipement et des services spécialisés requis pour progresser, comme dans le cas de la modernisation des navires. Quelques petites ventes réalisées ces dernières années ont souligné le fait que l'on pourrait en réaliser un plus grand nombre dans l'avenir. Des conditions très précises (c'est-à-dire des restrictions quant au rôle des « agents ») s'appliquent au

marché de la défense en Inde. Nous recommandons aux entreprises actives dans ce secteur de consulter la Direction générale des contrôles à l'exportation et à l'importation du MAECI.

Le secteur de la défense et de la sécurité en Inde a montré un intérêt considérable pour le matériel de sécurité fabriqué au Canada, notamment du matériel d'alarme, des systèmes pour la détection des explosifs et la prévention des explosions, des vêtements de protection utilisés lors des opérations de désamorçage d'engins explosifs, de l'équipement de survie et du matériel de simulation et de formation ainsi que des vêtements de grand froid.

Les possibilités pour les entreprises canadiennes sont bien meilleures dans le secteur des produits de sécurité, le nombre d'acheteurs de produits comme les systèmes de surveillance vidéo et ceux utilisés pour la sécurité des aéroports augmente à mesure que l'on construit des bureaux modernes dans lesquels sont installés des ordinateurs et autre matériel coûteux. Ces acheteurs tendent à faire partie du secteur privé ou d'organismes gouvernementaux autres que les forces armées où les budgets sont plus importants et les mécanismes d'approvisionnement plus clairs. L'étude de marché réalisée en 1997 fournira un bon aperçu du marché des produits de sécurité en Inde.

#### Initiatives particulières

##### CII Defense and Security Products Conference and Trade Fair (Conférence et foire commerciale de la CII sur les produits de défense et de sécurité)

qui devrait avoir lieu en avril ou en mai 1998. La participation à la foire commerciale pourrait être suivie d'une visite dans deux ou trois villes avec des expositions et (ou) séminaires solo.

#### Bibliographie

- Pleins feux sur l'Inde : Le secteur indien des approvisionnements militaires

Personne-ressource : M. Terry Greenberg,  
responsable de secteur, Inde, PSA, MAECI,  
Ottawa  
Tél. : (613) 996-5903  
Télé. : (613) 996-5897

L'agente chargée de ce secteur en Inde est :

M<sup>me</sup> Kathleen MacKay  
Haut-commissariat du Canada, New Delhi  
Tél. : (91-11) 687-6500  
Télé. : (91-11) 687-5387  
CÉ : delhi.commerce@delhi01.x400.gc.ca

## **SERVICES FINANCIERS, D'ASSURANCE ET D'AGENTS**

#### Possibilités

Le secteur des services financiers est un des secteurs dans lesquels il y a eu le plus d'activité depuis que l'Inde, en 1991, a entamé un processus de réformes économiques. On trouvera des débouchés pour répondre aux besoins d'une clientèle locale qui emprunte de plus en plus des fonds sur le marché international et qui recherche les associations stratégiques avec des partenaires d'autres pays. Étant donné les caractéristiques très restrictives du marché avant 1991, les entreprises financières indiennes qui avaient de l'expérience à l'échelle mondiale ont cherché activement à conclure des alliances avec des sociétés internationales.

Dans le budget de février 1997, le secteur de l'assurance-maladie a été ouvert au secteur privé, y compris aux entreprises étrangères pourvu que ces dernières aient une participation minoritaire. On s'attend à ce qu'il s'agisse là de la première étape en vue d'ouvrir le secteur aux entreprises privées oeuvrant dans l'assurance-vie et dans les assurances incendie, accident, risques divers (IARD). Les assurances IARD ont été nationalisées au début des années 1970 et le secteur de l'assurance-vie dans les années 1950. Des possibilités s'offriront dans ces trois secteurs une fois que les lignes directrices seront publiées et les permis approuvés. On ne sait pas encore exactement quand ces mesures seront prises, mais on s'attend à ce que ce soit entre la fin de 1997 et le milieu de 1998. On considère que les trois secteurs sont sous-assurés selon les normes



internationales, y compris selon les niveaux observés dans d'autres pays asiatiques. Le projet de loi sur l'organisme de réglementation des assurances (Insurance Regulatory Authority [IRA Bill]) a été déposé au Parlement pour approbation en avril 1997. La création de l'IRA, qui exerce effectivement ses activités depuis la fin de 1996 sans l'adoption du projet de loi, constitue une première étape essentielle à la privatisation du secteur. Pour que les entreprises du secteur privé puissent exercer leurs activités, il faudra aussi adopter une loi afin de supprimer les monopoles actuellement exercés par deux organismes gouvernementaux : la Life Insurance Corporation (LIC), dans l'assurance vie, et la General Insurance Corporation (GIC), dans les assurances IARD.

Plusieurs banques canadiennes exercent déjà des activités en Inde et d'autres entretiennent des liens avec des organismes indiens. On ne sait pas exactement comment ou quand le gouvernement indien compte permettre l'implantation de nouvelles banques ou l'ouverture de nouvelles succursales en Inde. Avant que des lignes directrices à ce sujet ne soient publiées, les nouvelles possibilités seront quelque peu limitées.

#### Contraintes

L'ouverture du secteur des services financiers et d'assurance est une question délicate du point de vue politique en Inde actuellement. On aura besoin d'une direction politique progressiste et ferme pour atteindre les objectifs de libéralisation.

Dans le domaine des services financiers et de consultation, les entreprises américaines, britanniques et françaises dominent nettement le marché. À ce jour, la présence canadienne est assez limitée. Deux banques canadiennes possèdent des succursales en Inde.

Dans le secteur des assurances, qui n'est pas encore ouvert aux entreprises étrangères, les compagnies d'assurances américaines, britanniques, néerlandaises et suisses, entre autres, ont organisé d'importantes activités de promotion, des missions et des rencontres au plus haut niveau. Plusieurs entreprises canadiennes sont en train d'étudier activement le marché.

Le nombre de permis qui seront émis pour le secteur de l'assurance-vie et pour celui de l'assurance IARD sera la véritable contrainte. Les estimations varient entre 5 et 15 pour chacun des deux secteurs. Bien qu'aucune ligne directrice officielle n'ait été publiée, on croit généralement que les entreprises pourront obtenir un permis pour l'assurance-vie ou un permis pour les assurances IARD, mais non pour les deux. Les lignes directrices pour l'assurance-maladie, qui seront vraisemblablement les premières à être publiées, devraient permettre de mieux comprendre comment l'IRA organisera les activités dans le domaine de l'assurance-vie et dans celui des assurances IARD.

#### Contexte des affaires

Dans ce secteur en expansion rapide et très visible, la présence canadienne, actuellement limitée, devrait augmenter, car plusieurs banques et autres entreprises canadiennes cherchent activement à se tailler une place en Inde. Avec le renforcement de la participation étrangère, ce marché deviendra de plus en plus concurrentiel.

Dans le secteur de l'assurance, il sera essentiel de choisir un associé local de bonne réputation. Il est probable que l'IRA publiera les directives d'exploitation réelles pour l'assurance-maladie, l'assurance-vie et les assurances IARD sur une certaine période, à mesure que les concepts seront examinés et approuvés. Les entreprises intéressées devront communiquer avec le haut-commissariat du Canada à New Delhi afin d'obtenir les renseignements les plus à jour à mesure qu'ils seront connus.

#### Plan d'action

La mission fournira aux sociétés canadiennes des secteurs des banques et de l'assurance, en temps opportun, des informations commerciales et des renseignements sur les marchés, en plus de prendre, au besoin, des mesures pour promouvoir les intérêts de ces entreprises. Dans le secteur de l'assurance, il est probable qu'un certain nombre des lignes directrices et des règlements qui seront publiés auront une incidence sur les intérêts canadiens, et nous devons nous assurer que les sociétés seront mises au courant de ces renseignements quand ils seront diffusés.

#### Bibliographie

Guide commercial sur les marchés des services financiers en Inde

On peut se procurer ce document auprès du Service de renseignements du MAECI :

Tél. : 1-800-267-8376 ou (613) 944-4000;  
Télé. : (613) 996-9709  
CÉ : [sxci.enqserv@extott09.x400.gc.ca](mailto:sxci.enqserv@extott09.x400.gc.ca)  
ou

Personne-ressource : M. Terry Greenberg,  
responsable de secteur, Inde, PSA, MAECI,  
Ottawa  
Tél. : (613) 996-5903  
Télé. : (613) 996-5897

L'agente chargée de ce secteur en Inde est :

M<sup>me</sup> Kathleen MacKay  
Haut-commissariat du Canada, New Delhi  
Tél. : (91-11) 687-6500  
Télé. : (91-11) 687-5387  
CÉ : [delhi.commerce@delhi01.x400.gc.ca](mailto:delhi.commerce@delhi01.x400.gc.ca)

## PÊCHE ET PRODUITS DE LA MER

#### Possibilités

L'Inde est un grand producteur et un exportateur de produits de la pêche. En 1995-1996, les prises pour la pêche en mer et la pêche dans les eaux intérieures se sont élevées à 4,95 millions de tonnes métriques (mtm), dont seulement 296 000 tonnes ont été exportées. La production pour 1996-1997 a été estimée à 5,14 mtm. Le gouvernement indien a accordé la priorité au développement de ce secteur, principalement pour les exportations. La pêche en haute mer relève du ministère des Industries de transformation des aliments (Ministry of Food Processing Industries) alors que la pêche dans les eaux intérieures relève du ministère de l'Agriculture (Ministry of Agriculture). Plusieurs programmes de développement des pêches sont appuyés par la Banque mondiale et d'autres organismes financiers. L'accent principal est mis

sur la pêche en haute mer, sur l'établissement d'écloseries conçues spécialement pour le pacage marin, sur l'amélioration de la capacité des installations de transformation et d'emballage et sur la formation en gestion des pêches.

Les entreprises canadiennes peuvent établir des liens avec des entreprises indiennes pour la pêche en haute mer, avec des ententes de rachat de la production. Il existe aussi des possibilités pour conclure des ententes de coentreprise en vue de réaliser des projets polyvalents visant à améliorer la qualité des poissons et des fruits de mer.

Des sociétés d'experts-conseils canadiennes ont aussi découvert des possibilités au niveau de la prestation de services pour l'industrie de l'aquaculture et cela représente des occasions qui prendront de l'ampleur.

#### Contraintes

Il y a en Inde plusieurs projets de développement de la pêche établis avec une aide au développement fournie par la Norvège, le Danemark, le Koweït, l'Allemagne, le Japon et le Royaume-Uni. L'industrie indienne de la pêche connaît bien la technologie et l'équipement fournis par ces pays. Il faudra faire d'importants efforts de promotion si l'on veut vendre, sur une base commerciale, les compétences canadiennes dans ce secteur.

#### Contexte des affaires

Comme ce secteur est prioritaire pour le gouvernement indien pour l'exploitation, notamment en vue de l'exportation, plusieurs concessions et facilités sont accordées à l'industrie, comme l'importation de vaccins et de farine de poisson moyennant des droits d'importation avantageux et la permission de nolisier des chalutiers battant pavillon étranger pour la pêche en haute mer. Le financement est facile à obtenir pour l'expansion des exportations et la crevette indienne est populaire dans le monde entier.

Personne-ressource : M<sup>me</sup> Janet Chater,  
responsable de secteur, Inde, PSA, MAECI,  
Ottawa  
Tél. : (613) 944-1653,  
Télé. : (613) 996-5897



L'agent chargé de ce secteur en Inde est :

M. Ram Gupta  
Haut-commissariat du Canada, New Delhi  
Tél. : (91-11) 687-6500  
Télé. : (91-11) 687-5387  
CÉ : delhi.commerce@delhi01.x400.gc.ca

## PRODUITS FORESTIERS

### Possibilités

En 1996, les ventes à l'exportation de pâtes et papiers s'élevant à près de 131 millions de dollars canadiens ont placé ces produits en tête des exportations canadiennes vers l'Inde. La capacité industrielle actuelle de l'Inde permet à ce pays de combler environ les deux tiers (66 p. 100) de ses besoins en pâtes et papiers; le reste de la demande doit être satisfaite par les importations. Les exportations canadiennes (80 000 tonnes métriques de papier journal par année) représentent environ le tiers des importations indiennes.

Un marché vigoureux pour les imprimés (attribuable à une augmentation de l'alphabétisation et à un accroissement du niveau d'instruction moyen) et, particulièrement, l'application de politiques et de mécanismes de contrôle stricts en matière de reboisement ont mené l'Inde à réduire ou, parfois, à abolir les droits sur le papier journal et sur la pâte. Les conditions d'accès au marché se sont donc améliorées considérablement au fil des ans. Au moment de rédiger ce rapport, toutefois, des entreprises canadiennes, avec des concurrents américains et russes, font l'objet d'une poursuite antidumping.

On s'attend à ce que le marché des produits spécialisés en papier croisse aussi à mesure que l'industrie indienne accroît son utilisation de la technologie et de l'équipement de conditionnement modernes (par exemple des contenants en carton stériles) pour répondre à un marché de consommation en croissance et plus riche.

Les conditions du marché pour d'autres types de produits reliés à la forêt (par exemple billes, bois de placage, etc.) ne devraient pas changer beaucoup dans le proche avenir. Les importations de bois de l'Inde se font surtout sous forme de billes, mais les frais de transport et les droits de douane imposés sur le bois de construction scié (25 p. 100) augmentent le prix des importations en provenance du Canada. (Toutefois, l'approvisionnement dans des pays tiers a offert une autre possibilité aux exportateurs canadiens de bois qui exercent des activités sur le marché indien.) L'utilisation de bois dans la construction n'est pas courante et elle est limitée principalement aux portes, aux châssis, au mobilier, etc.

Dans d'autres domaines comme les projets de reboisement, en dépit du désir de l'industrie canadienne d'offrir d'excellents services et de sa capacité de le faire, il convient de remarquer que ces entreprises, dans le contexte d'une Inde encore largement rurale, viseraient à fournir un revenu à la main-d'oeuvre agricole plutôt qu'avoir recours à des solutions importées « rentables » quelconques.

Les fabricants et experts-conseils canadiens devraient chercher et conclure des contrats lucratifs liés à des projets d'agrandissement des usines de pâtes et papiers et autres projets d'amélioration. Le fait que l'Inde, de façon persistante, ne soit pas en mesure de répondre à ses besoins nationaux (manque à produire d'environ 33 p. 100) et une situation rendue plus critique, particulièrement dans le sud de l'Inde, par des pénuries graves et chroniques d'eau pour l'utilisation industrielle forcent l'Inde à améliorer la productivité et l'état globaux de son industrie des pâtes et papiers. Les fournisseurs d'équipement canadiens devraient donc maintenir leurs efforts vigoureux pour montrer leur engagement en matière de commercialisation et leur présence sur ce marché.

### Bibliographie

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

On peut obtenir ce document auprès du Service de renseignements du MAECI :

Tél. : 1-800-267-8376 ou (613) 944-4000  
Télé. : (613) 996-9709  
CÉ : sxci.enqserv@extott09.x400.gc.ca  
ou  
Personne-ressource : M<sup>me</sup> Janet Chater,  
responsable de secteur, Inde, PSA, MAECI,  
Ottawa  
Tél. : (613) 944-1653  
Télé. : (613) 996-5897

L'agent chargé de ce secteur en Inde est :

M. Ram Gupta  
Haut-commissariat du Canada, New Delhi  
Tél. : (91-11) 687-6500  
Télé. : (91-11) 687-5387  
CÉ : delhi.commerce@delhi01.x400.gc.ca

## OUTILLAGE INDUSTRIEL DES SECTEURS PRIMAIRE ET SECONDAIRE

### Possibilités

La performance économique de l'Inde devrait continuer d'être vigoureuse au cours des prochaines années et offrir un certain nombre d'occasions commerciales intéressantes aux entreprises canadiennes qui font partie du secteur de la machinerie et de l'équipement industriels.

En Inde, l'investissement dans l'appareillage de surveillance et de contrôle de l'environnement devrait atteindre environ 1,9 milliard de dollars américains au cours des cinq prochaines années à mesure que les politiques gouvernementales qui encouragent la lutte contre la pollution et que l'application accrue de mesures de gestion de l'environnement commencent à porter fruit. Actuellement, le matériel de lutte contre la pollution liquide représente plus de 50 p. 100 du marché indien total pour l'appareillage de surveillance et de contrôle de l'environnement, et l'investissement dans ce segment du marché devrait être le plus élevé au cours des cinq prochaines années.

Des possibilités particulières s'offrent aux entreprises canadiennes intéressées à exporter des matières premières utilisées par le secteur de la lutte contre la pollution liquide du marché indien. L'Inde a, en particulier, besoin de technologies de pointe, telles que le traitement physico-chimique et biologique, et de matériaux, dont des membranes utilisées dans les systèmes d'aération à petites bulles, des membranes d'osmose inverse, des résines spéciales et des pompes haute pression.

La demande indienne d'appareils de mesure et d'équipement de contrôle devrait croître à un taux annuel moyen de 16 à 17 p. 100 au cours des cinq prochaines années, pour atteindre 2,2 milliards de dollars américains d'ici 2002. Les importations, actuellement estimées à 385 millions de dollars américains (ou à 778 millions de dollars américains si l'on inclut les importations pour des projets), devraient dépasser, au total, 830 millions de dollars américains d'ici 2002.

Le taux de croissance du matériel d'exploitation des mines devrait être de 9 p. 100 par année entre 1998 et l'an 2000; il augmentera alors, passant d'environ 550 millions de dollars américains, en 1996, à 861 millions de dollars américains en 2002. La mécanisation accrue et le passage prévu à l'exploitation souterraine des mines devraient, en particulier, faire monter la demande indienne de matériel lourd utilisé dans l'exploitation mécanisée des mines.

Le marché des machines utilisées pour la fabrication d'emballages souples est petit, mais en croissance. Il devrait augmenter de plus de 15 à 20 p. 100 par année pour atteindre 260 millions de dollars américains d'ici l'an 2000. La croissance dans plusieurs segments du secteur des emballages souples, allié à la structure non monopolistique de la fabrication, en font un secteur idéal où l'industrie canadienne pourrait investir.

La consommation totale de machines-outils de l'Inde était évaluée à environ 470 millions de dollars américains en 1995, dont 220 millions de dollars américains d'importations. On estime que la demande indienne de machines-outils atteindra 830 millions de dollars américains d'ici l'an 2000, alimentée par la croissance et la modernisation du secteur de l'automobile du pays. Il y a eu une chute spectaculaire des droits de douane à l'importation pour les machines-outils, qui sont passés de 100 à 20 p. 100.



Le marché de l'appareillage électrique est évalué à environ un milliard de dollars américains avec des importations totales de 240 millions de dollars américains en 1996. Si les plans d'investissements gouvernementaux dans le domaine de l'électricité sont réalisés, il y aura une croissance rapide de la demande d'appareillage électrique.

#### Contraintes

Les entreprises étrangères ont constaté que la collaboration dans le cadre de coentreprises ou le recours à des représentants étaient des moyens efficaces d'accéder au marché indien. Les principaux concurrents comprennent des sociétés des États-Unis et de l'Europe (particulièrement de l'Allemagne). Certains pays offrent des lignes de crédit qui permettent aux importateurs indiens de reporter le paiement moyennant des taux d'intérêt peu élevés (près du taux interbancaire offert à Londres). La réduction des droits de douane accroît encore le besoin global de concurrence sur le marché.

#### Contexte des affaires

Les entreprises canadiennes qui songent à exporter des appareils de mesure et de contrôle en Inde devraient penser à les exporter à des entreprises indiennes déjà établies et spécialisées dans l'assemblage d'appareils de mesure et de contrôle, car en Inde la majorité des appareils importés de ce genre sont assemblés dans le pays. Les fabricants canadiens d'appareils de mesure et de contrôle pourraient aussi penser à vendre dans le cadre des importations faites pour les projets réalisés en Inde, car ces importations représentent près de la moitié de toutes les importations.

Comme l'Inde ne fabrique pas de matériel lourd utilisé pour l'exploitation mécanisée des mines, les entreprises canadiennes devraient étudier la possibilité d'exporter directement l'équipement lourd d'exploitation mécanisé des mines ou celle d'ouvrir des usines de fabrication en Inde. Les droits de douane sur le matériel d'exploitation des mines ont été réduits à 20 p. 100 et les restrictions sur l'investissement étranger direct ont aussi été assouplies.

Les fabricants intéressés à entrer sur le marché indien de l'appareillage électrique devraient étudier la possibilité de conclure des ententes de coentreprise avec des entreprises indiennes déjà établies, car la majorité des segments de ce marché, en Inde, sont très monopolisés. Les exportateurs canadiens pourraient aussi envisager la possibilité d'entrer sur le marché indien indirectement, en effectuant des ventes à des investisseurs privés qui réalisent des projets de production d'électricité en Inde.

Pour les ventes directes de produits en Inde, pratiquement toutes les entreprises étrangères qui ont des activités dans ce pays utilisent les services d'agents indiens renommés et dynamiques pour les aider à combler le fossé culturel. Leur rôle est essentiel, car ils recueillent l'information à jour sur les marchés, évaluent les clients potentiels, négocient les contrats et, ce qui est plus important, établissent les précieux contacts personnels qui sont souvent la condition *sine qua non* de l'obtention de contrats en Inde.

#### Bibliographie

- Guide to the Indian Market for Industrial Equipment/Machinery

#### Initiatives particulières

Machine India 98 - Foire dont la tenue est proposée

Personne-ressource : M. Terry Greenberg,  
responsable de secteur, Inde, PSA, MAECI,  
Ottawa  
Tél. : (613) 996-5903  
Télec. : (613) 996-5897

L'agent chargé de ce secteur en Inde est :

M. Ashwani Nanda  
Haut-commissariat du Canada, New Delhi  
Tél. : (91-11) 687-6500  
Télec. : (91-11) 687-5387  
CÉ : delhi.commerce@delhi01.x400.gc.ca

## EXPANSION DU COMMERCE EXTÉRIEUR

Il y a 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. Voici une brève description des services disponibles. Les renseignements sur les personnes-ressources sont fournis dans une liste présentée plus loin dans le document.

#### Au Canada

Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI), par l'entremise de sa Direction de l'Asie du Sud, des Centres du 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).

**Les Centres du commerce international (CCI)** situés dans tout le pays aident les exportateurs canadiens à tirer profit des possibilités qui s'offrent sur les marchés étrangers. Les agents des CCI fournissent des renseignements à jour sur les marchés internationaux, sur les possibilités de coentreprises et de transfert de technologie, sur les foires et missions commerciales ainsi que sur les conférences et séminaires liés au commerce. Les CCI peuvent se révéler particulièrement utiles pour aider les entreprises prêtes à exporter dans la préparation de leur plan de marketing. En fait, ce plan est un élément essentiel qui doit être préparé avant que l'on pense à entrer sur tout marché d'exportation et avant de communiquer avec un délégué commercial à l'étranger.

Les CCI du Canada vous relient aux possibilités d'affaires internationales par l'intermédiaire d'un réseau de délégués commerciaux en poste dans 128 villes partout dans le monde. Travaillant « sur place » sur les marchés étrangers, ces agents de commerce peuvent vous aider à trouver des clients éventuels, vous fournir des conseils sur les pratiques commerciales dans les pays étrangers et faire la promotion de votre entreprise auprès de clients locaux.

Les CCI peuvent aussi vous fournir un exemplaire du **Guide des services à l'exportation**, un aperçu des services à l'exportation offerts aux entreprises canadiennes.

**Le Service de renseignements** du MAECI offre une gamme de services d'information et de services de conseil visant à vous aider, que vous exportiez déjà ou que vous fassiez votre entrée sur les marchés d'exportation. Vous pouvez accéder à plus de 1 500 études de marché et obtenir des renseignements sur les débouchés extérieurs et sur les programmes et services visant à favoriser l'exportation, tous présentés de la façon la mieux adaptée à vos besoins. Vous y trouverez aussi une gamme étendue de publications sur le commerce, l'investissement et la politique étrangère.

**WIN Exports** est une base de données d'exportateurs canadiens et de leurs capacités. Le système est utilisé par les délégués commerciaux au Canada et à l'étranger pour partager de l'information, faire le suivi des services fournis et apparier des sociétés comme la vôtre aux achats qui seront faits pour combler des besoins à l'étranger. Une société inscrite dans la base des données WIN Exports reçoit automatiquement *CanadExport*, le bulletin sur le commerce du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international.

**La Stratégie canadienne pour le commerce international (SCCI)** est un processus consultatif auquel participent le gouvernement et le secteur privé en vue de trouver les nouvelles tendances et possibilités et les nouveaux défis sur les principaux marchés et d'élaborer des stratégies permettant aux entreprises des différents secteurs d'activité du Canada de réussir à l'étranger. **Le Compendium de la SCCI** est un répertoire actualisé des manifestations d'exportation et des activités de promotion, parrainés par le gouvernement, dans ce domaine, au Canada et à l'étranger, dont le nom a été relevé dans le cadre du processus de la SCCI.

**Strategis**, le plus important site web commercial au Canada, offre une profusion de renseignements sur les exportations, qui peut vous aider à prendre des décisions à propos des possibilités de



croissance, de l'exploration de nouveaux marchés et de l'évaluation du risque lié à de nouveaux projets, tout cela, en direct. **Données sur le commerce en direct**, une banque d'information accessible par Strategis, fournit des renseignements sur le commerce international du Canada et des États-Unis, sur les tendances commerciales, les parts des marchés d'importation et d'autres données essentielles afin de vous aider à prévoir un accès à de nouveaux marchés, à évaluer la concurrence et à planifier la production.

**Info Agro-Export (IAE)**, une initiative offerte dans le cadre du Service de commercialisation agroalimentaire internationale (SCAI), permet un accès en direct à des renseignements sur le commerce agroalimentaire, y compris des profils de pays et (ou) de marché, la capacité d'approvisionnement du Canada et les foires et les missions commerciales. IAE contient aussi un répertoire des personnes-ressources du gouvernement fédéral dans le domaine du commerce partout dans le monde. On peut trouver la liste de ces personnes sous « Contacts commerciaux » à <http://atn-riae.agr.ca/>

#### **Financement des exportations**

Disposant de services financiers et de services de gestion sous un même toit, la **Banque de développement du Canada (BDC)** offre un guichet unique pour tous vos besoins commerciaux. En particulier, la BDC vise à répondre aux besoins des petites et moyennes entreprises exportatrices, que votre société prépare sa première incursion sur les marchés étrangers ou qu'elle soit déjà une entreprise qui a l'habitude d'exporter.

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 offre une vaste gamme de services de gestion des risques, notamment des assurances, du financement et des garanties aux exportateurs canadiens et à leur clientèle mondiale.

La **Corporation commerciale canadienne (CCC)** est une société d'État exploitée selon des critères commerciaux et qui se porte garante de la vente de

produits et de services canadiens à des gouvernements étrangers, à des organismes internationaux et à certains acheteurs du secteur privé 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** est un organisme sans but lucratif du secteur privé. Il a été créé en 1981 pour faciliter la collaboration entre les entreprises canadiennes et indiennes. Il a pour mandat d'encourager et d'aider les entreprises canadiennes à entrer sur le marché indien. Par la diffusion d'informations commerciales et de renseignements sur les marchés, il favorise la création de liens durables avec les entreprises indiennes sous la forme de coentreprises viables sur le plan commercial, d'alliances stratégiques, de transferts de technologie et de pratiques commerciales.

L'**Agence canadienne de développement international (ACDI)** administre la plupart des programmes d'aide au développement international du Canada dans plus de 100 pays en développement. Pour un bon nombre de ces programmes, l'Agence se fie à l'appui d'entreprises canadiennes : experts conseils, entrepreneurs et fournisseurs. Vous pouvez communiquer avec l'ACDI directement ou accéder au Service des invitations ouvertes à soumissionner (SIOS) pour les contrats d'une valeur supérieure à 100 000 dollars.

Le programme bilatéral pour l'Inde de l'ACDI vise à établir des liens économiques plus étroits entre les secteurs privés du Canada et de l'Inde. Dans le cadre de ce programme, on a mis sur pied un projet de promotion du développement du secteur privé par l'entremise duquel l'Agence apporte une assistance technique à l'Inde pour l'amélioration du cadre réglementaire et législatif touchant le secteur

privé dans le domaine des télécommunications, de l'électricité et des services financiers. La Direction générale des programmes bilatéraux de l'ACDI collabore également avec la Confédération des industries de l'Inde (Confederation of Indian Industries - CII) en vue de la création d'une Division de la gestion de l'environnement, qui favorisera l'adoption de technologies propres et de pratiques industrielles écologiques.

Le **Programme de coopération industrielle (PCI)** de l'ACDI offre plusieurs mécanismes d'aide financière aux entreprises du secteur privé canadien pour les aider à évaluer et à mettre en oeuvre des opérations commerciales ainsi qu'à explorer et à tirer profit des débouchés qui se présentent en Inde en ce qui a trait à la prestation de services professionnels dans ce pays.

Si vous êtes à la tête d'une petite ou moyenne entreprise exportatrice, le Programme de développement des marchés d'exportation (PDME) peut vous fournir du financement à remboursement conditionnel pour vous aider à développer votre entreprise en allant sur les marchés d'exportation. Le PDME vise à accroître les ventes de biens et de services canadiens à l'étranger en permettant aux nouveaux exportateurs de se rendre sur les marchés potentiels ou de participer à des foires commerciales internationales et en aidant les entreprises à soumissionner contre des concurrents internationaux pour des projets d'immobilisations importants à l'extérieur du pays. Pour plus de renseignements, communiquez avec le Service de renseignements ou avec votre CCI local.

L'**Alliance des manufacturiers et des exportateurs du Canada** fournit de l'aide et des conseils à ses membres qui songent à exploiter des occasions d'affaires à l'étranger. Elle a signé, avec la Confédération des industries de l'Inde, un protocole d'entente, qui est actuellement en vigueur.

L'Alliance a désigné l'Inde comme l'un des pays auxquels les entreprises canadiennes doivent accorder la priorité.

#### **En Inde**

Le **ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI)**, par l'intermédiaire de ses missions à New Delhi, à Mumbai, à Bangalore, à Chennai et à Chandigarh, fournit des services de conseil sectoriels et de l'aide aux entreprises canadiennes qui souhaitent faire des affaires en Inde ou qui sont déjà présentes dans ce pays.

Le **Club d'affaires indo-canadien** est un mécanisme favorisant l'établissement de réseaux entre sociétés canadiennes et indiennes et la diffusion de renseignements sur le commerce et l'investissement.

La **Confédération des industries de l'Inde (CII)** diffuse de l'information sur l'Inde et, plus particulièrement, sur le commerce extérieur et l'investissement, et offre à ses membres un éventail complet de services.

La **Fédération indienne des chambres de commerce et de l'industrie** diffuse de l'information sur le commerce extérieur de l'Inde et l'investissement en Inde et procure à ses membres un éventail complet de services.

La **Banque d'import-export de l'Inde (EXIM)** offre un soutien financier aux entreprises indiennes pour 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 offrent des services du même genre.



# 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  
Télé. : (613) 996-5897  
CÉ. : psa.extott@extott22.x400.gc.ca

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

Keith Fountain, agent - relations générales

Terry Greenberg, agent - promotion du commerce

Janet Chater, agente - promotion du commerce

## NEW DELHI

Haut-Commissariat du Canada/Canadian High Commission  
P.O. Box 5208  
New Delhi 110 021  
Republic of India  
Tél. : (011-91-11) 687-6500  
Télé. : (011-91-11) 687-6579  
ou (011-91-11) 687-5387  
CÉ : td.delhi@delhi01.x400.gc.ca

Peter Wakler, haut-commissaire - représentant officiel du Canada

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

Kathleen MacKay, première secrétaire (Affaires commerciales) - Programmes et produits du secteur de la défense, services financiers, assurances et services pour le compte de tiers, services multisectoriels/autres.

Nancy Segal, deuxième secrétaire (Affaires commerciales) - Services commerciaux, professionnels et d'éducation, produits de construction et produits connexes, services non sectoriels (y compris investissements, sciences et technologie, recherche-développement), autres services, systèmes de transport et systèmes connexes.

Ramesh Kamo, agent commercial principal - Produits et systèmes de technologie de pointe et équipement connexe.

Ram Gupta, agent commercial - Agriculture, biotechnologies - produits agroalimentaires, pêches, poisson et produits de la mer, produits forestiers et services connexes, mines, minéraux et métaux et services connexes.

Ashwani Nanda, agent commercial - Produits chimiques, produits pétroliers et gaziers, équipement énergétique, équipement d'alimentation, machinerie industrielle des secteurs primaire et secondaire et équipement connexe.

Viney Gupta, agent commercial - Biotechnologies (médicales) et soins de santé, produits de consommation et produits connexes, équipement et services liés à l'environnement; services sociaux et de soins de santé; tourisme.

## MUMBAI (Bombay)

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  
Télé. : (011-91-22) 287-5514

Andrée Vary, consule et déléguée commerciale - Responsable du programme commercial dans les États de Maharashtra, Gujarat, Karnataka et Goa.

Sanjeev Chowdry, 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 de haute technologie, le pétrole et le gaz, les produits chimiques, la culture et l'éducation

Apurva Mehta, agent commercial - Se concentre particulièrement sur l'infrastructure et le secteur des services.

Amitabh Arora, agent commercial - Se concentre sur l'agroalimentaire, l'environnement, l'exploitation minière, la foresterie et la machinerie.

## BANGALORE

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

## CHENNAI

Consulat du Canada/Consulate of Canada  
Dhun Building, 3rd Floor  
827 Anna Salai  
Chennai, 600 002  
Republic of India  
Tél. : (011-91-44) 852-9818  
Télé. : (même numéro que pour le téléphone)

M. V. Srinivasan, consul honoraire du Canada - Représente le Canada dans l'État du Tamil Nadu.

## CHANDIGARH

Bureau du haut-commissariat du Canada/Office of the Canadian High Commission  
S.C.O. No. 33-34-35, Sector 17A  
Near Jagat Cinema  
Chandigarh 160 017  
Tél. : (011-91-172) 716020  
Télé. : (011-91-172) 716025

M. G.S. Sobti, agent commercial



# PLEINS FEUX SUR L'INDE : ADRESSES UTILES

DEMANDEZ UNE PERSONNE-RESSOURCE DE  
PLEIN 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

Télé. : (613) 996-5897

CÉ : psa.extott@extott22.x400.gc.ca

Service de renseignements :

Demandes de renseignement générales sur la  
politique étrangère et le commerce international et  
publications

Tél. : (613) 944-4000

Sans frais 1-800-267-8376

Via Internet : <http://www.dfait-maeci.gc.ca>

FaxLink : (613) 944-4500

Visualisation : (613) 996-9136

## WIN Export

Pour s'inscrire, appeler : 1-800-551-4946 ou  
(613) 944-4946 (Ottawa-Hull) ou par téléc. :  
1-800-667-3802 ou (613) 944-1078

## Strategis

Tél. : 1-800-328-6189; (613) 954-5431

Téléc. : (613) 954-5031

CÉ : TDO@ic.gc.ca

Internet : <http://strategis.ic.gc.ca>

## Centres de commerce international

### Colombie-Britannique

Suite 2000

300 West Georgia St.

Vancouver, BC

V6B 6E1

Tél. : (604) 666-0434

Téléc. : (604) 666-0954

### Alberta

Canada Place, Suite 725

9700 Jasper Avenue

Edmonton, AB

T5J 4C3

Tél. : (403) 495-2944

Télé. : (403) 495-4507

Suite 300

639-5th Avenue S.W.

Calgary, AB

T2P 0M9

Tél. : (403) 292-4575

Télé. : (403) 292-4578

### Saskatchewan

7th Floor, Princeton Tower

123-2nd Avenue South

Saskatoon, SK

S7K 7E6

Tél. : (306) 975-5315

Télé. : (306) 975-5334

2nd Floor, Princeton Tower

1919 Saskatchewan Drive

P. O. Box 3750

Regina, SK

S4P 3N8

Tél. : (306) 780-6325

Télé. : (306) 780-8797

### Manitoba

4<sup>e</sup> étage, 400, avenue St. Mary

Winnipeg, MB

R3C 4K5

Tél. : (204) 983-5851

Télé. : (204) 983-3182

### Ontario

Dominion Public Building

4<sup>e</sup> étage, 1, rue Front Ouest

Toronto, ON

M5J 1A4

Tél. : (416) 973-5053

Télé. : (416) 973-8161

### Québec

5, Place Ville Marie, 7<sup>e</sup> étage

Montréal, QC

H3B 2G2

Tél. : (514) 283-6328

Télé. : (514) 283-8794

### Nouveau-Brunswick

1045, rue Main, unité 103

Moncton, NB

E1C 1H1

Tél. : (506) 851-6452

Télé. : (506) 851-6429

### Nouvelle-Écosse

1801, rue Argyle, 5<sup>e</sup> étage

World Trade and Convention Centre

C.P. 940, Station « M »

B3J 2V9

Halifax, NS

Tél. : (902) 426-7540

Télé. : (902) 426-5218

### Île-du-Prince-Édouard

75, rue Fitzroy

C.P. 1115

Charlottetown, PE

C1A 7M8

Tél. : (902) 566-7443

Télé. : (902) 566-7450

### Terre-Neuve

Cabot Place, 10th Floor

Phase II

10 Barter's Hill

P.O. Box 8950

A1B 3R9

St. John's, NF

Tél. : (709) 772-5511

Télé. : (709) 772-5093

### Réseau info agro-export

#### Terre-Neuve

Jean Anthony

(709) 772-4063

#### Île-du-Prince-Édouard

Chris Pharo

(902) 566-7310

### Nouvelle-Écosse

Shelly Manning

(902) 893-0068

### Nouveau-Brunswick

Mike McCormick

(506) 452-3706

### Québec

Nicole St-Jacques

(418) 648-4775

Francine Giguère

(514) 283-8888

### Ontario

Nancy Cherny

(519) 837-9400

### Manitoba

Valerie McKinnon

(204) 084-4409

### Saskatchewan

Jim Atcheson

(306) 780-5452

### Alberta

Karen Wronko

(403) 495-6775

### Colombie-Britannique

Marg Bancroft

(604) 666-3054

### ACDI

Programme concernant l'Inde

Direction générale de l'Asie

ACDI

Place du Centre

200, Promenade du Portage

Hull, QC

K1A 0G4

Tél. : (613) 997-3183

Télé. : (613) 997-0945

Internet : <http://www.acdi-cida.gc.ca>

Tél. SIOS : 1-800-361-4637 ou (613) 737-3374

dans la région d'Ottawa Hull

Internet : <http://www.obs.ism.ca>



**CIDA INC**

Coopération industrielle  
ACDI  
Place du Centre, 5<sup>e</sup> étage  
200, Promenade du Portage  
Hull, QC  
K1A 0G4  
Tél. : (613) 997-0563  
Télé. : (613) 953-5024  
CÉ : info@acdi-cida.gc.ca  
Internet : <http://www.acdi-cida.gc.ca>

**BDC**

Tél. : 1-888-463-6232 ou 995-0234 (Ottawa)  
Internet : <http://www.bdc.ca/site/right/index.html>

**SEE\***

Siège social, Asie du Sud  
Société pour l'expansion des exportations  
151, rue O'Connor  
Ottawa, ON  
K1A 1K3  
Tél. : (613) 598-2500  
Télé. : (613) 598-2503  
CÉ : export@edc4.edc.ca  
Internet : <http://www.edc.ca>

**CCC\***

Corporation commerciale canadienne  
50, rue O'Connor, 11<sup>e</sup> étage  
Ottawa, ON  
K1A 0S6  
Tél. : (613) 996-2138  
Télé. : (613) 995-2121  
CÉ : info@ccc.ca  
Internet : <http://www.ccc.ca/index-f.html>

**COTE**

Bureau canadien d'échange de technologies sur  
l'environnement  
235, rue Queen, 7<sup>e</sup> étage  
Tour est, pièce 738B  
Ottawa, ON  
K1A 0H5  
Tél. : (613) 954-5264  
Télé. : (613) 952-9564

\* Consulter l'annuaire des principales villes pour  
obtenir les coordonnées des bureaux auxiliaires.

**ENVIRONNEMENT CANADA**

Bureau du transfert technologique  
Environnement Canada  
425, boul. Saint-Joseph, 3<sup>e</sup> étage  
Hull, QC  
K1A 0H3  
Tél. : (819) 953-9399  
Télé. : (819) 953-7253

**RNCan**

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

**IC**

Industrie Canada  
235, rue Queen, pièce 776A  
Ottawa, ON  
K1A 0H5

Direction générale des technologies de  
fabrication et de transformation  
Tél. : (613) 954-3278  
Télé. : (613) 941-2463

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

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

Télécommunications  
Tél. : (613) 990-0871  
Télé. : (613) 990-3858

**CCCI\***

Conseil commercial Canada-Inde  
Murray Jans  
Directeur administratif  
181 Bay Street, Heritage Building  
Toronto, ON  
M5J 2T3  
Tél. : (416) 868-6415  
Télé. : (416) 868-0189

ou

B.C. Chapter  
B. Motazed, président  
Jas Sandu, membre  
Tél. : (604) 438-7777  
Télé. : (604) 438-7700

**CAMESE**

Canadian Association of Mining Equipment and  
Services for Export  
101-345 Renfrew Drive  
Markham, ON  
L3R 9S9  
Tél. : (905) 513-0046  
Télé. : (905) 513-1834  
Internet : <http://www.camese.org>

**AMEC (l'Alliance)\***

Alliance des manufacturiers et des  
exportateurs du Canada  
75, boul. International, 4<sup>e</sup> étage  
Etobicoke, ON  
M9W 6L9  
Tél. : (416) 798-8000  
Télé. : (416) 798-8050  
ou  
99, rue Bank, bureau 250  
Ottawa, ON  
K1P 6B9  
Tél. : (613) 238-8888  
Télé. : (613) 563-0214

**FAPC\***

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

**CCCE**

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

**CBC**

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

**CCC**

Chambre de commerce du Canada  
55, rue Metcalfe, pièce 1160  
Ottawa, ON  
K1P 6N4  
Tél. : (613) 238-4000  
Télé. : (613) 238-7643  
**Banque mondiale/World Bank**  
Canadian Office  
World Bank Headquarters  
1818 H Street N.W.  
Washington, DC 20433  
Tél. : (202) 473-5681  
Télé. : (202) 477-4155

**Banque asiatique de développement**

ADB Liaison  
Ambassade du Canada  
P.O. Box 2168  
Makati Central Post Office  
1299 Makati  
Metro Manilla, Philippines  
Tél. : (011-63-2) 810-8861  
Télé. : (011-63-2) 810-8839

**Provinces****Alberta**

Export Development Branch  
Department of Economic Development  
and Tourism  
4th floor, Commerce Place  
10155 - 102nd Street  
Edmonton, AB  
T5J 4L6  
Tél. : (403) 427-6368  
Télé. : (403) 422-9127

**Colombie-Britannique**

British Columbia Trade and Investment Office  
Suite 730, 999 Canada Place  
Vancouver, BC  
V6C 3E1  
Tél. : (604) 844-1900  
Télé. : (604) 660-3917

\* Consulter l'annuaire des principales villes pour  
obtenir les coordonnées des bureaux auxiliaires.





**Île-du-Prince-Édouard**

Ministère du Développement économique et du  
Tourisme  
C.P. 2000  
Charlottetown, PE  
C1A 7N8  
Tél. : (902) 368-4240  
Télé. : (902) 368-4224

**Manitoba**

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

**Nouveau-Brunswick**

Ministère du Développement économique et du  
Tourisme  
C.P. 6000  
Fredericton, NB  
E3B 5H1  
Tél. : (506) 453-2875  
Télé. : (506) 453-3783

**Nouvelle-Écosse**

Ministère du Développement  
économique  
World Trade and Convention Centre  
1800, rue Argyle  
Halifax, NS  
B3J 2R7  
Tél. : (902) 424-8920  
Télé. : (902) 424-5739

**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, ON  
M7A 2E1  
Tél. : (416) 325-6666  
Télé. : (416) 325-6688

**Québec**

Ministère de l'Industrie, du Commerce, de la  
Science et de la Technologie  
Direction Asie-Pacifique  
380, rue Saint-Antoine Ouest  
5<sup>e</sup> étage  
Montréal, QC  
H2Y 3X7  
Tél. : (514) 499-2190  
Télé. : (514) 873-4200

Ministère des Relations internationales  
Direction Asie-Pacifique  
525, boul. René-Lévesque Est  
Québec, QC  
G1R 5R9  
Tél. : (418) 649-2342  
Télé. : (418) 649-2427

**Saskatchewan**

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

**Terre-Neuve**

Department of Industry, Trade  
and Technology  
Confederation Building  
P.O. Box 8700  
St. John's, NF  
A1C 4J6  
Tél. : (709) 729-5600  
Télé. : (709) 729-5936

**Territoires du Nord-Ouest**

Department of Economic Development and Tourism  
P.O. Box 1320  
Yellowknife, NWT  
X1A 2L9  
Tél. : (867) 873-7115  
Télé. : (867) 920-2756

**Yukon**

Department of Economic Development, Mines and  
Small Business  
Box 2703  
Whitehorse, YK  
Y1A 2C6  
Tél. : (867) 667-3014  
Télé. : (867) 667-8601

**ANNEXE :****ACCORD CANADA-INDE****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 avec nous 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 sur 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.



Strategie commerciale  
internationale du Canada :  
plan d'action commercial  
pour l'Inde. --

