

- S'il y a lieu, l'exportateur est-il prêt à modifier la composition du produit afin de répondre aux exigences du marché?
- Est-ce que la capacité de production de l'usine est suffisante et assez souple pour répondre à la demande?
- Au besoin, sera-il possible de faire une distinction nette entre les produits destinés au marché japonais et ceux destinés au marché canadien?
- Au cas où il ne serait pas pratique de vendre les produits sous leur marque, est-ce que l'exportateur est prêt à accorder une licence à une entreprise japonaise qui produirait sous une étiquette privée, ou l'entreprise est-elle prête à créer une coentreprise avec une entreprise japonaise?
- L'exportateur connaît-il bien les pratiques commerciales du Japon?

Bien que des réponses à certaines de ces questions peuvent sembler décourageantes et imposer des contraintes à certains exportateurs potentiels, il est évident que d'autres ont relevé les défis avec succès et donné de l'expansion à leur entreprise.

14. Conclusions

Le marché des viandes transformées du Japon est en pleine expansion et fortement concurrentiel.

La production a augmenté de 25 % entre 1982 et 1987 et les chiffres des trois premiers trimestres de 1988 démontrent que la croissance se poursuit, mais au rythme toutefois plus modéré de 3,1 %. L'augmentation a touché les produits de haut de gamme, tandis que les produits de bas de gamme ont continué à fléchir.

L'industrie des viandes transformées est dominée par cinq principaux producteurs qui ont fourni 57,4 % de la production totale en 1987. Ils sont bien établis au sein de l'industrie et cherchent à élargir leur part du marché au moyen de coûteuses campagnes de publicité et de promotion, de l'analyse constante des tendances de consommation et du lancement de nouveaux produits.

Bien que les importations de viandes transformées aient connu des augmentations substantielles au cours des dernières années, les produits importés ne représentent encore que moins de 1 % du marché total.

À l'exception de certains produits spécialisés ou particuliers, on trouve peu ou pas de viandes transformées importées dans les supermarchés.

Un exportateur qui désire percer le marché japonais des viandes transformées peut devoir adapter la composition de ses produits, diminuer les formats des emballages et même faire les arrangements nécessaires pour assurer la distribution de ces produits au Japon. Toutefois, le principal défi consiste plutôt à répondre à la demande croissante des consommateurs japonais pour des produits frais qui estiment également que les produits surgelés sont inacceptables pour la vente au détail.

La restriction sur les produits surgelés ne s'applique toutefois pas à tous les secteurs des hôtels, restaurants et des institutions et c'est à ce niveau que les importations peuvent trouver leurs débouchés. Certains grands détaillants peuvent aussi être ouverts à ce type de produits.

On a beaucoup parlé de la production de viandes transformées à l'étranger à cause des éléments suivants :

- la force du yen;
- la réduction prévue à 10 % des droits de douane sur les saucisses;
- la possibilité que les droits différentiels sur le jambon et le bacon soient remplacés par des droits ad valorem d'ici 1991;
- les effets prévus sur les canaux de distribution de l'abolition en 1991 des quotas sur le bœuf.

Les avis sont partagés sur les effets éventuels de ces changements sur les importations de viandes transformées. À l'heure actuelle, la plupart des importateurs, qu'il s'agisse de maisons de commerce, de producteurs ou de détaillants, étudient la réglementation et évaluent les situations probables afin de déterminer comment ils pourront tirer le meilleur parti possible du cadre donné.

On a laissé entendre que le secteur des viandes transformées pourrait évoluer vers les produits semi-transformés. On a déjà importé, à titre d'expérience, des produits assaisonnés de porc et de bœuf dans la catégorie des saucisses, et on se penche actuellement sur la salaison par injection des longes, des jambons et des coupes d'épaule. Si cette dernière option devait s'avérer intéressante, elle pourrait inquiéter certains exportateurs actuels de porc surgelé qui risqueraient de connaître une baisse de leurs exportations si leurs installations actuelles ne devaient pas convenir aux activités de salaison.