

111  
168  
1.8 #21  
1990  
DOCS 2

# CANAD EXPORT

Vol.8 N°21

17 décembre 1990

## Un expert-conseil pour exporter au Japon

Un cadre supérieur japonais, M. Mizuyuki Kurata, est maintenant disponible au Canada pour aider les exportateurs à tirer parti du programme d'expansion des importations, qui vise à stimuler les importations, du Japon.

Gestionnaire, pendant six ans, de l'importation et de l'exportation des produits généraux au bureau de Toronto de la grande entreprise commerciale japonaise Sumitomo Corporation, M. Kurata est remarquablement qualifié pour guider les exportateurs canadiens vers le marché japonais exigeant mais hautement lucratif.

La Japan External Trade Organization (JETRO) (Office japonais du commerce extérieur) et l'Association des exportateurs canadiens (AEC) — avec le soutien et l'encouragement initiaux d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC) — ont conclu une entente pour l'affectation, pendant une période de deux ans, de M. Kurata à titre de conseiller commercial supérieur auprès de l'AEC.

Cette affectation permettra à M. Kurata non seulement de répondre aux demandes de renseignement des exportateurs et des sociétés prêtes à exporter, mais aussi, et avant tout, d'informer les exportateurs canadiens que le Japon a libéralisé ses lois en matière d'importation.

Dans ce but, M. Kurata a déjà transmis le "message" dans les villes principales canadiennes, y compris Vancouver, Toronto, Ottawa, Montréal et Halifax — c'est dans cette dernière que son arrivée a été officiellement annoncée, au Congrès annuel de l'AEC, en octobre.

Au cours de ces visites, M. Kurata explique le programme d'expansion des importations du Japon, comment fonctionnent les entreprises japonaises (quels sont leurs besoins) et les foires commerciales japonaises, ainsi que les possibilités de modifications de produits pour le marché japonais.

**DANS CE NUMÉRO**

- Un regard neuf sur l'exportation..... 2*
- Vendre au gouvernement américain... 4*
- Liste des foires 1991 à Taiwan..... 5*
- L'Europe de '92 : produits industriels 6*
- Foires à Londres, Vérone.....7*
- L'ALE: les droits et le contreplaqué.... 8*
- Libéralisation agricole au Brésil..... 10*
- La Direction des ressources naturelles et produits chimique d'AECEC..... 11*

L'expert commercial japonais propose aux entreprises diverses façons de faire connaître leurs produits, notamment :

- communiquer avec des entreprises commerciales japonaises au Canada pour établir des réseaux, se renseigner sur le marché, consulter des index commerciaux des entreprises japonaises (la Chambre de commerce du Canada à Tokyo compte environ 100 membres, et il y a jusqu'à 500 sociétés japonaises au Canada, dont 15 à 20 sont des maisons de commerce);
- inviter une mission japonaise au Canada;

- envoyer des échantillons de produits à des foires commerciales au Japon (contrairement aux pratiques suivies dans les foires commerciales principales tenues dans d'autres parties du monde, les produits sont rarement vendus dans les foires au Japon);
- visiter le marché japonais en vue d'évaluer la taille et l'ampleur de celui-ci et de rencontrer des clients, des distributeurs et des importateurs éventuels.

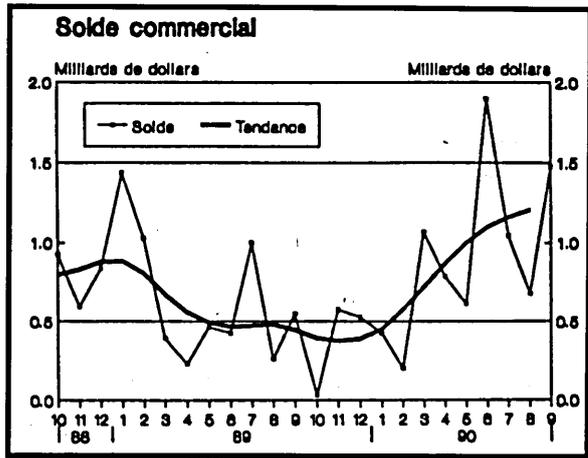
Le travail quotidien de M. Kurata comprend la préparation de colloques offerts partout au pays, ainsi que répondre aux appels.

D'après M. Kurata, environ 50 à 60 % de ces appels proviennent de nouveaux exportateurs qui cherchent des conseils sur des questions telles que les droits à l'importation, les caractéristiques des produits, le dédouanement ainsi qu'une liste de personnes et de coordonnées utiles — des importateurs ou des index commerciaux.

Les appels provenant de sociétés qui exportent déjà au Japon visent des sujets variés, depuis des listes de personnes à contacter jusqu'aux questions sur l'étape suivante pour exporter au Japon. Les conseils d'expert qu'offrent M. Kurata portent sur une gamme de sujets, notamment :

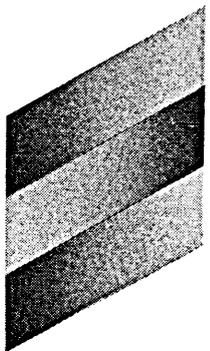
- l'envoi de brochures relatives à des produits, de données et d'échantillons;
- les exigences en matière d'expédition et le dédouanement;
- les avantages de la participation à des foires commerciales japonaises;
- la réaction à prévoir de clients éventuels;
- le besoin de modifier les caractéristiques;
- l'établissement de prix concurrentiels et le partage des dépenses;
- la négociation des prix.

(Voir page 3 : Un meilleur accès.)



Pour septembre, les exportations de marchandises canadiennes ont augmenté de 424,3 millions de dollars par rapport à août — pour un total de 12,2 milliards de dollars — alors que les importations ont diminué de 373,1 millions de dollars — atteignant ainsi 10,8 milliards de dollars — ce qui a donné une augmentation de l'excédent commercial de 797,4 millions de dollars. En septembre, l'excédent pour l'année était de 1,5 milliard de dollars.

Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada



Canada