



Le degré d'assistance que la Direction des services commerciaux est en mesure de vous offrir est directement proportionnel aux renseignements que vous lui communiquez. Au nombre des informations utiles se trouvent : un historique de votre entreprise, une description détaillée de vos produits, le but de votre visite, les noms de vos relations d'affaires présentes et passées, le degré d'expérience que vous avez déjà du marché du Kansai et le genre d'avantages que votre entreprise peut offrir à un distributeur local. Dans les cas où le produit ou le service est très spécialisé ou comporte des composants hautement techniques, il importe de fournir des renseignements détaillés sur son utilisation, sur le genre de présentation nécessaire et sur les noms des concurrents déjà présents sur le marché afin d'éviter des recherches ou des réunions inutiles.

Enfin, les entreprises canadiennes auront avantage à garder le contact avec le consulat général et à tenir les délégués commerciaux au courant de l'évolution de la situation ou de tout projet futur.

Le consulat général met gratuitement à la disposition des exportateurs canadiens une salle polyvalente, entièrement équipée, qui peut servir à organiser des présentations de vente, des réunions d'affaires ou des réceptions. Il est également possible de retenir les services d'un traiteur, dont les coûts varient en fonction du menu choisi. Si vous souhaitez donner un cocktail, il faut compter environ 3 000 yens et plus par personne pour ce qui est de la nourriture, et 2 000 yens pour les boissons, incluant bière, boissons alcoolisées et boissons gazeuses. Dans le cas de plats plus élaborés, il faut compter environ 6 000 yens et plus par personne. Les réceptions à l'hôtel coûtent beaucoup plus cher, puisqu'il faut payer également des frais de location de salle, des frais de service et la taxe.

Gardez le contact!

Au Japon, les rapports personnels sont essentiels à la conduite des affaires. En matière d'exportation, la première impression est donc un élément vital du succès. Ce qui caractérise les gens d'affaires japonais, c'est leur extrême ponctualité. Il leur arrive souvent de se présenter 10 à 20 minutes avant l'heure fixée pour un rendez-vous. Ne soyez pas surpris de constater par ailleurs qu'un nombre plus élevé que prévu de personnes se présentent à un rendez-vous. Cela est dû, en grande partie, au fait que le système japonais de prise de décision est très décentralisé. Il se peut même que des techniciens présents à une réunion aient eu à parcourir de grandes distances pour s'y rendre.

Si vous avez une plainte à formuler à cet égard, n'hésitez pas à nous en faire part. Nous pourrions soit tenter d'intervenir directement en votre faveur, soit référer la question aux responsables canadiens chargés de régler les problèmes de politique tarifaire en compagnie des représentants du gouvernement japonais à Tokyo.

Bon nombre d'entreprises canadiennes profitent des progrès en télécommunications pour envoyer leur formulaire d'exportateur à l'ensemble des délégations commerciales du Canada à l'étranger, mais il s'agit là d'une pure perte de temps. Comme il sera impossible à ces entreprises de donner suite à toutes les prises de contact établies par les délégués commerciaux, il s'ensuit que ces délégués perdent également un temps précieux qu'ils pourraient consacrer à des entreprises réellement intéressées à s'attaquer à des marchés spécifiques. Il est plus efficace de concentrer ses efforts sur une région à la fois et d'y établir un solide réseau de distribution avant de s'attaquer à la suivante.