

Voici quelques exemples :

- ♦ commercialiser, pour les couples qui travaillent, des produits alimentaires qu'il suffit de chauffer et de servir;
- ♦ fournir des produits finis, plutôt que des matières premières, pour répondre à la pénurie de main-d'oeuvre spécialisée;
- ♦ fournir les produits de consommation et les produits de soins de santé que demande la population japonaise vieillissante;
- ♦ former des alliances stratégiques avec des entreprises japonaises.

Certaines entreprises canadiennes ont pris leurs dispositions. La société Abegweit Seafoods Inc., de Charlottetown (Î.-P.-É.) exporte vers le marché de détail japonais du crabe des neiges transformé et congelé. En formant une alliance avec une entreprise japonaise, elle a pu accroître son effectif et augmenter ses prix et sa part de marché. L'entreprise est à l'écoute des exigences de l'amateur japonais de fruits de mer. Si elle connaît un succès, c'est parce qu'elle a su explorer les créneaux offerts par le marché et qu'elle a investi dans de nouveaux procédés de transformation. Le Japon absorbe 80 p. 100 des exportations de l'entreprise.

La société Indal Technologies Inc., ici même à Mississauga, est un autre exemple. Elle dessine et fabrique des systèmes spécialisés de défense aéronavale, et elle oriente son produit de haute technicité vers certains créneaux commerciaux du Japon. Une vente au Japon de plusieurs millions de dollars portant sur des jeux de modifications destinés à un système de manutention d'hélicoptères a permis de faire passer à plus de 50 millions de dollars le total de ses exportations en 1991. L'entreprise attribue son succès aux moyens qu'elle prend pour devenir le principal fournisseur mondial de systèmes embarqués de manutention.

La société Bertrand Faure Ltd., également de Mississauga, fabrique des pièces d'automobile et des systèmes de composantes pour sièges. L'entreprise s'efforce d'améliorer sa compétitivité en utilisant de nouvelles technologies et en modernisant ses procédés de production. De plus en plus, la tendance aujourd'hui consiste à approvisionner des fabricants asiatiques implantés au Canada, et sur ce point l'entreprise sait tirer parti des nouvelles conditions du marché. Récemment, elle a conclu des contrats avec des fabricants japonais implantés au Canada, et elle prévoit pour 1992 un chiffre d'affaires d'environ 60 millions de dollars.