

WIN Exports. La Direction de l'expansion du commerce avec le Japon d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, à Ottawa, constitue une importante source canadienne de renseignements pour toutes les questions touchant le commerce avec le Japon. Elle apporte son concours à toutes les activités commerciales du Canada au Japon.

L'outil de base utilisé pour recommander les entreprises canadiennes à des clients japonais éventuels est le Réseau mondial d'information sur les exportations (WIN Exports), dont l'administration est assurée par le Ministère. Cette banque de données informatisée représente l'un des meilleurs moyens pour les exportateurs canadiens d'avoir accès aux marchés étrangers. Pour de plus amples renseignements, faites le (613) 996-1430.

Rapports de solvabilité. Il arrive fréquemment que le consulat général du Canada puisse fournir des rapports de solvabilité sur des agents ou des clients éventuels. Un rapport normal préparé par la Teikoku Data Bank peut coûter 400 \$ CAN et plus, selon les renseignements désirés et l'urgence de la demande. La société Dun & Bradstreet peut également, à partir du Canada, établir des rapports de solvabilité sur des entreprises japonaises. Pour de plus amples renseignements, prière de communiquer avec : Dun & Bradstreet Canada Limited, 365 Bloor Street East, Toronto (Ontario); *adresse postale* : P.O. Box 6200, Station A, Mississauga (Ontario) L5A 4G4; tél. : (416) 568-6000.

Chambres de commerce. Il existe au Kansai de nombreuses chambres de commerce locales susceptibles de fournir des renseignements (autres que financiers) concernant les activités de leurs membres. Les chambres d'Osaka, de Kyoto et de Kobe disposent de divisions internationales dont le personnel parle anglais. Voir le chapitre intitulé « Adresses utiles au Japon ».

Petites annonces et publicité. L'ambassade canadienne à Tokyo publie *Canada News*, un bulletin qu'elle distribue chaque trimestre à des milliers de gens d'affaires du Kansai et des autres régions du Japon. On trouve dans ce bulletin des nouvelles tirées de journaux canadiens, des anecdotes intéressantes portant sur la vente, des articles sur de nouveaux produits et des communiqués de presse. Une section réservée aux petites annonces permet aux entreprises à la recherche d'agents ou de distributeurs de faire de la publicité sans frais. Ces annonces sont d'une très grande efficacité pour qui cherche un distributeur au Kansai.

Autres sources de renseignements. Les bureaux d'experts-conseils comme Price Waterhouse ou Touche Ross et les grandes banques canadiennes publient des brochures gratuites sur le commerce avec le Japon. Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada diffuse lui aussi de nombreuses publications qui vous aideront à mieux connaître le marché japonais. Veuillez téléphoner au Ministère à Ottawa, (613) 993-6435, pour obtenir des exemplaires des plus récentes analyses du marché japonais ou communiquez avec la Direction de l'expansion du commerce avec le Japon (responsable du secteur d'Osaka) au (613) 995-8985. La Japan External Trade Organisation (JETRO) possède également des bureaux à travers le Canada; ceux-ci pourront vous donner des renseignements utiles et gratuits dans la plupart des cas. Vous trouverez la liste des bureaux JETRO au chapitre intitulé « Adresses utiles au Canada ».

8 Votre visite au Kansai

Services offerts par le consulat général du Canada

Le personnel des missions canadiennes à l'étranger se compose de délégués commerciaux d'origine canadienne et d'agents au commerce recrutés sur place. Située au coeur de l'action, rue Midosuji, la principale artère d'Osaka, la Direction des services commerciaux du consulat général traite au-delà d'un millier de demandes chaque année. Elle sert de relais entre les entreprises canadiennes et la communauté d'affaires locale et offre un éventail complet de services. Le délégué commercial est à la recherche de débouchés à l'intention des entreprises canadiennes intéressées au marché japonais et susceptibles d'y faire bonne figure. Sur demande et dans des limites raisonnables, il peut faire une étude de marché.

Si elle est avisée assez longtemps d'avance (toutes les communications avec le consulat général devraient se faire par télécopieur ou par télex), la Direction des services commerciaux peut vous fixer un rendez-vous avec des représentants locaux, recommander aux exportateurs canadiens les agents les plus susceptibles de représenter leurs produits et services et répertorier les agents qui s'y connaissent le mieux en matière de réglementation douanière, de fiscalité et d'expédition.

Les délégués commerciaux sont par ailleurs en mesure de représenter les intérêts canadiens au cours de négociations tarifaires bilatérales se déroulant dans le pays hôte. Ils peuvent donc porter à l'attention du gouvernement local toute plainte concernant d'éventuelles barrières non tarifaires.