

À cause des risques et des frais encourus, les Japonais n'ont généralement pas avantage à faire de l'importation, à moins que le prix des produits importés soit nettement moins élevé que celui des produits du pays ou d'autres produits semblables qui font déjà l'objet d'importations. Pour percer, les produits canadiens doivent posséder des caractéristiques qui les différencient clairement des produits concurrents. Les importateurs japonais feront toutefois exception à cette règle s'ils peuvent obtenir l'assurance d'être approvisionnés sur une base continue et régulière ou s'ils sont à la recherche de nouvelles sources d'approvisionnement. Les Japonais ont par conséquent tendance à éviter d'importer des produits à la mode qui, par définition, ne sont pas susceptibles de demeurer très longtemps sur le marché.

Il ne fait aucun doute que le système de distribution japonais mérite amplement sa réputation de véritable obstacle au commerce. Mais si on en juge d'après les succès obtenus par les entreprises canadiennes qui ont procédé consciencieusement, le marché japonais n'est pas totalement impénétrable. Le consulat général est en mesure de fournir aux exportateurs canadiens une liste de représentants japonais qui sauront les aider à obtenir des renseignements appropriés sur les réseaux de distribution, la circulation des biens, les marges bénéficiaires ainsi que l'opinion de certains spécialistes du Kansai, quel que soit le secteur.

6 À la recherche d'investissements

Le Kansai est l'endroit idéal pour dénicher des investisseurs, de nouveaux actionnaires ou des partenaires désireux de mettre sur pied des entreprises conjointes. Le consulat général est en mesure de suggérer d'éventuels candidats à cet égard. Plus que jamais, les médias, les missions de reconnaissance au Canada et autres activités de prospection permettent aux entrepreneurs du Kansai de savoir que le Canada a un préjugé favorable à l'endroit des gens d'affaires et que l'Accord canado-américain de libre-échange fait de notre pays un endroit où il est intéressant d'investir.

L'image que le Kansai se fait du Canada, de ses montagnes Rocheuses et des chutes Niagara est certes très importante sur le plan touristique, mais elle est quelque peu inappropriée lorsque vient le temps d'attirer des investissements manufacturiers, sans compter que nos concurrents se livrent eux aussi à une lutte féroce, à l'échelle internationale, pour attirer les investisseurs japonais. Ainsi, la popularité des colloques destinés à encourager les investissements a atteint son point de saturation. Il existe

tellement de régions qui peuvent se vanter de posséder des caractéristiques telles qu'accès à de vastes marchés, énergie bon marché et abondance de main-d'oeuvre qualifiée, qu'il est de plus en plus difficile de distinguer les différents « produits » les uns des autres. L'efficacité en ce domaine se résume désormais à sélectionner un groupe précis d'entreprises, à avoir un plan d'affaires solide et à miser sur la technologie de pointe. Les conseillers du consulat général pourront vous aider à préparer et à présenter un plan d'affaires adéquat, qui réponde aux exigences des investisseurs locaux.

7 Sources de renseignements et de financement

Le Programme de développement des marchés d'exportation. Comme son nom l'indique, le Programme de développement des marchés d'exportation (PDME) vise à appuyer, par le biais de son programme d'aide financière, les objectifs du gouvernement canadien en matière d'expansion des exportations.

Le PDME constitue l'un des principaux outils de promotion des échanges commerciaux dont dispose Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC). La Direction des programmes d'exportation et d'investissement s'occupe de la gestion de ce programme et en assure la mise en oeuvre conjointement avec Industrie, Sciences et Technologie Canada.

Le PDME vient en aide aux entreprises canadiennes désireuses de mettre sur pied divers projets de promotion des exportations ou de prendre part à de telles initiatives, qu'elles soient privées ou publiques. Ce programme permet de minimiser les risques que comporte le développement des marchés internationaux en assumant une partie des frais reliés aux activités que les entreprises, laissées à elles-mêmes, ne seraient pas en mesure ou ne seraient pas tentées de mettre sur pied.

Pour obtenir de plus amples renseignements au sujet du PDME, prière de s'adresser à la Direction de l'expansion du commerce avec le Japon, AECEC, Ottawa, ou au centre du commerce international le plus près de chez vous (voir le chapitre intitulé « Adresses utiles au Canada »).