

fabricant japonais capable de fournir des services d'entretien et de conseiller technique.

Par contre, les entreprises peuvent avoir un contact direct avec un utilisateur au sein de leur propre groupe. Sumitomo Corporation, par exemple, et sa filiale Sumitomo Ocean Development ont établi des relations conseiller technique - importateur. Lorsque Sumitomo Ocean Development désire importer du matériel spécialisé coûteux, c'est Sumitomo Corporation qui se charge de toutes les formalités d'importation et du financement. Lorsque Sumitomo Corporation est aux prises avec des problèmes techniques, elle demande l'aide de Sumitomo Ocean Development.

D'autres sogo shosha créent des filiales qui se spécialisent dans l'importation, la commercialisation et l'entretien de matériel marin et autres équipements et activités connexes. NIMAC Corporation, une filiale de la Nissho Iwai Corporation, en est un bon exemple.

### **Sociétés commerciales spécialisées**

Les sociétés commerciales spécialisées font un travail satisfaisant en ce qui concerne l'importation et la distribution d'instruments et autre matériel marin d'usage courant. Ces sociétés devraient être en mesure de s'occuper du service après-vente et de la formation des utilisateurs.

Ainsi, Toyo Corporation (Toyo Technica) a importé avec succès du matériel marin pendant les 20 dernières années et est en mesure de s'occuper d'entretien et de commercialisation, et de stocker des pièces de rechange à l'échelle locale. Toyo approvisionne de 35 à 40 p. 100 de tout le marché japonais des instruments marins. Des négociations se déroulent actuellement entre la société et une entreprise canadienne concernant les droits de commercialisation au Japon.

Le marché des utilisateurs de Toyo Technica englobe toutes les entreprises de construction navale, l'Agence japonaise de défense, la Garde côtière, des établissements et organismes de recherche publics et privés, des sociétés de récupération et de plongée et des entreprises de construction.

### **Autres modes d'importation**

Le triumvirat formé par Toyama Diving Services Co. Ltd., Sogo Co. Ltd. et Fuji Co. Ltd., et les relations que ces sociétés entretiennent avec plusieurs entreprises canadiennes, est un bon exemple d'un arrangement optimal en matière d'importation.

Toyama Diving Services a une bonne connaissance de la technologie et des tendances du marché, en tant qu'utilisateur-distributeur; Fuji (importateurs de longue date) et Sogo (une société de commerce) possèdent de l'expérience en matière de commerce et un savoir-faire international; et Sogo apporte le soutien financier. La réussite de ce consortium est également le résultat des efforts déployés par chacun des membres pour établir de saines relations personnelles et commerciales.

### **Magasins à rayons Seibu**

Les magasins à rayons Seibu ont créé un autre type de consortium afin de vendre du matériel de plongée importé d'Italie et des États-Unis. L'important réseau mis sur pied par Seibu par l'intermédiaire d'une filiale à 100 p. 100 (PISA), qui se spécialise dans les activités et le matériel de plongée, est très complexe. Néanmoins, les entreprises du genre de PISA constituent des agents d'importation par excellence pour les sociétés désireuses de vendre de grandes quantités de matériel et de produits pour diverses activités de plaisance.

PISA importe actuellement du matériel de plongée et d'autres produits connexes de Snuba des États-Unis et de Mares d'Italie. Afin de boucler la boucle, PISA a créé Mares Japan et Snuba Japan, deux filiales dont elle détient une partie, sinon la totalité, des actions.

La société détient également d'importants intérêts dans PADI Japan - entreprise qui offre des cours de plongée sous-marine et délivre des licences, et qui accapare environ 70 p. 100 de ce marché - dans plusieurs marinas et autres lieux de villégiature dans différents pays.

## **6 Aborder le marché**

*Expositions et foires commerciales.* La majorité des utilisateurs estiment que les expositions et les foires commerciales sont parmi les meilleurs moyens de percer le marché japonais. De plus, les Japonais ne se limitent pas aux expositions nationales. En effet, bon nombre d'utilisateurs et de fabricants participent, par exemple, à la Offshore Technical Conference (OTC) qui se tient à Houston.

Le tableau 8 donne la liste des principales expositions sur le matériel marin qui se tiendront au Japon cette année. La seule exposition vraiment complète est TECHNO-OCEAN, à Kobe. À l'avenir, cette exposition biennale se tiendra tour à tour à Kobe et à Yokohama.