

canadiens seraient avisés de s'enquérir du moment opportun pour remettre à leurs hôtes le présent traditionnel qui leur permettra d'observer les convenances à cet égard. N'oubliez cependant pas que le présent doit être offert dans un emballage attrayant, quelle qu'en soit la valeur. (Le lecteur trouvera au tableau 5 la liste des hôtels qui offrent un service de livraison de cadeaux.)

Réceptions et divertissements

Ne soyez pas étonné si votre hôte vous offre d'aller dîner ou de prendre un verre à la dernière minute. Il s'agit d'une coutume répandue au Japon et vous devriez accepter l'invitation qui vous est faite. Il s'agit là d'une excellente occasion de faire connaissance avec vos collègues japonais, sans compter qu'il arrive parfois que des discussions d'affaires informelles aient lieu au bar ou au restaurant plutôt qu'au bureau. Mais les Japonais cherchent surtout par là à établir un climat de confiance et à mieux vous connaître.

Comme ce genre de sorties peut coûter très cher, ne vous inquiétez pas de ne pouvoir rendre la pareille à vos hôtes. Si ceux-ci se rendent au Canada, vous pourrez toujours les inviter au moment propice. Ainsi, le golf tient de l'obsession nationale au Japon; la plupart des gens d'affaires japonais seront ravis de pouvoir jouer au golf au Canada si vous leur en donnez l'occasion. Ils apprécieront également le fait d'être reçus à dîner chez vous. Il n'est pas nécessaire d'être cérémonieux : les barbecues sont très populaires auprès des Japonais!

Si vous prévoyez inviter vos collègues japonais à dîner au cours de votre séjour au Japon, une soirée western serait tout à fait appropriée. Comme hôte, vous éviterez ainsi la plupart des pièges liés aux coutumes et aux règles concernant notamment la place des invités à table. Il peut cependant vous coûter très cher de recevoir des gens dans un grill-room. Vous devriez par conséquent demander au préalable au personnel du consulat général ou de votre hôtel de vous indiquer des restaurants dont les prix et l'atmosphère vous conviendront.

Documentation concernant vos produits

Votre délégué commercial aura besoin de quelques brochures ou prospectus publicitaires pour commencer à sonder le marché. Il est également d'usage de fournir un résumé de l'historique de votre entreprise, de votre stratégie de mise en marché, etc. Afin d'augmenter l'impact de votre documentation, vous devriez songer sérieusement à la faire traduire en japonais. Faites parvenir au moins cinq exemplaires de votre matériel publicitaire au personnel de la délégation, et davantage encore si vous souhaitez qu'il soit distribué à toutes les entreprises susceptibles de s'intéresser à vos produits.

Douanes et tarifs douaniers

Si vous expédiez des échantillons et des prospectus, comptez au moins cinq jours ouvrables avant qu'ils soient dédouanés. Il est important de noter que les échantillons pesant moins de 10 kg et que vous transportez avec vous ne sont habituellement pas soumis aux règles et aux procédures d'inspection normalement applicables.

La réglementation concernant les tarifs douaniers et leur interprétation est très complexe et change constamment. Nous ne pouvons par conséquent pas vous renseigner à ce sujet, mais votre courtier en douane devrait pouvoir vous aider. Si vous n'en avez pas, le consulat général du Canada peut communiquer avec le service des douanes en votre nom et demander à ce qu'une décision soit rendue.

Principales foires commerciales

Il est souvent judicieux de faire coïncider une première visite au Kansai avec une importante foire commerciale. Ces expositions fournissent une excellente occasion d'évaluer les possibilités du marché et le degré d'habileté de vos concurrents. Les droits de participation à ces expositions demeurent toutefois prohibitifs et il est déconseillé d'engager de telles dépenses avant d'avoir procédé à une première évaluation du marché.