

# Un meilleur accès au marché japonais

(Suite de la première page.)

Toutefois, le conseiller souligne qu'il faut prendre au sérieux toute proposition japonaise de modification de produits et que l'étape de développement dans la pénétration du marché japonais peut être coûteuse et exiger beaucoup de temps. Cependant, selon M. Kurata, malgré les coûts initiaux de prospection du marché, l'effort en vaut la peine car si un contrat est conclu, cela peut devenir fort lucratif.

L'affectation d'experts commerciaux japonais — 25 dans le monde entier, y compris les États-Unis, l'Europe et l'Australie — a été amorcée par le ministère du Commerce international et de l'Industrie du Japon à la suite de la mise en oeuvre du programme d'expansion des importations par ce pays.

L'AECEC fournit une aide financière — dans le cadre de « Pacifique 2 000 », un des éléments de la stratégie « Horizon le monde » — à l'AEC pour appuyer cette initiative. On considère que le programme complète l'orientation en matière d'exportation fournie aux entreprises canadiennes par l'ambassade du Canada à Tokyo et le consulat général à Osaka ainsi que par la Direction de l'expansion du commerce avec le Japon (PNJ) d'AECEC.

Créé en 1958, JETRO comporte un système de réseaux à l'échelle mondiale — y compris des bureaux à Toronto, Montréal et Vancouver — avec 48 villes au Japon en plus de Tokyo.

A l'origine un organisme d'exportation, JETRO s'occupe depuis dix ans d'importation au Japon et offre, à l'échelle mondiale, des programmes d'aide aux entreprises qui exportent vers ce pays.

Le programme global d'expansion des importations du Japon, destiné à faire de ce pays une superpuissance d'importation, comprend les éléments suivants :

- des mesures d'encouragement fiscales relatives aux produits manufacturés importés;
- l'élimination des tarifs (les tarifs ont déjà été éliminés sur plus de 1 000 produits manufacturés, la presque totalité des machines étant exempte de droits);
- un budget étendu pour la promotion

des importations;

- l'expansion des programmes de prêts à l'importation;
- des invitations à visiter le Japon, et des visites à l'étranger effectuées par des missions commerciales et des experts japonais recherchant de nouveaux produits;
- des programmes de prêts visant à augmenter les importations et des expositions pour la promotion des importations.

Ces mesures couvrent presque la moitié de tous les produits manufacturés importés au Japon, dont la valeur s'est élevée à 40 milliards de dollars

US, en 1989.

Les entreprises canadiennes qui recherchent des conseils sur la façon de percer sur le marché japonais ou de trouver de nouveaux marchés pour leurs produits au Japon peuvent communiquer avec M. Mizuyuki Kurata, conseiller commercial supérieur, Association des exportateurs canadiens, 99, rue Bank, bureau 250, Ottawa K1P 6B9, Tél. : (613) 238-8731. Télécopieur : (613) 563-9218. Ou communiquer avec la Direction de l'expansion du commerce avec le Japon (PNJ) d'AECEC. Tél. : (613) 995-1281. Télécopieur : (613) 996-4309.

## DÉBOUCHÉS COMMERCIAUX

### Des entreprises australiennes en biotechnologie cherchent des partenaires canadiens

Des entreprises australiennes en biotechnologie ont exprimé leur intérêt à former des entreprises conjointes avec des entreprises canadiennes afin de développer et de mettre en marché des produits dans ce domaine.

L'une de ces entreprises, Genesearch Pte Ltd., est sur le point de développer une technologie permettant de biodégrader les BPC, tandis qu'une autre possède une technologie rentable permettant de décomposer les déchets de graisse solide dans les égoûts.

Toutefois, ces deux entreprises, de même que les universités, éprouvent des difficultés à commercialiser leurs produits à cause de la petite dimension du marché de l'Australie et d'un manque de financement.

Ces entreprises cherchent donc des associés canadiens pour former une entreprise conjointe. Elles considèrent en outre que le Canada est attrayant à cause de sa proximité du marché des États-Unis et parce qu'elles perçoivent qu'il est plus facile de traiter avec les entreprises canadiennes et que ces dernières sont moins sujettes aux prises de contrôle par d'autres entreprises.

Pour de plus amples renseignements, communiquer avec Gilles Potvin, Direction de l'expansion du commerce en Asie et Pacifique Sud, AECEC. Tél. :

(613) 995-7662. Télécopieur : (613) 996-4309.

**GRANDE-BRETAGNE** — L'un des principaux fabricants européen de **contenants de plastique moulé par injection pour la manutention des matériaux** désire former une **entreprise conjointe** avec des entreprises canadiennes. Communiquer avec Philip Lofthouse, Sales and Marketing Manager, George Utz Limited, Amber Business Centre, Greenhill Lane, Riddings, Alfretton, Derbyshire DE66 4BR. Tél. : (0773) 540980. Télécopieur : (0773) 540779.

**GRANDE-BRETAGNE** — Une entreprise fabriquant du **matériel d'éclairage pour les camions-remorques et les remorques** souhaite devenir agent au Royaume-Uni pour des **fabricants canadiens d'assemblages de production** de produits semblables. Communiquer avec Denis W. Eagles, Development Manager, PHASA Developments, 5 Hollands Road, Haverhill, Suffolk CB9 8PO. Tél. : (0440) 62014. Télécopieur : (0440) 706255.

**TURQUIE** — Une importante firme de traitement des aliments a besoin chaque année de **500 tonnes de miel**, de préférence de variété pin ou foncé. Communiquer avec Akin Ulku, Pinar Sut A.S., Kemalpaşa Asfaltı Nr 1, Pınarbasi, İzmir, Turquie. Tél. : 53163. Télécopieur : 90-51-183497.