

sous-comité a pour objet de faciliter les exportations de biens manufacturés canadiens à destination du Japon, ainsi que la promotion des échanges bilatéraux de produits manufacturés.

Pour l'instant, les fabricants canadiens étudient la possibilité d'ouvrir un bureau à Tokyo, avec des représentants permanents, qui établirait des contacts pour des fabricants canadiens individuels et travaillerait avec les organisations japonaises à résoudre les difficultés commerciales qui se présentent.

Système japonais de distribution

Les principaux partenaires commerciaux du Japon décrivent souvent son système de distribution comme étant si complexe qu'il est en lui-même une barrière non-tarifaire à l'entrée des produits étrangers. Il n'y a pas de doute qu'il est parfois complexe de vendre au Japon, mais la complexité du système de distribution dépend également du type de produits exportés. Les réseaux de distribution des biens industriels et des biens de consommation diffèrent sensiblement, comme on le verra ci-dessous:

- i) Biens industriels. Dans certains cas, le modèle de distribution des biens industriels suit le modèle nord-américain: exportateur à importateur à consommateur. Comme on l'a vu dans le cas des pièces détachées d'automobiles, quand les consommateurs sont nombreux, il peut être nécessaire de traiter avec un ou deux niveaux de grossistes pour réussir à rejoindre tous les petits détaillants. Il faut que l'exportateur apporte une attention toute particulière au suivi des exigences du service. Si l'acheteur japonais a le moindre doute sur la disponibilité de pièces détachées ou sur le service, il achètera fort probablement un produit local, même si le prix est supérieur et la qualité inférieure.

Les exportateurs de biens industriels doivent examiner chacun des canaux suivants d'importation: une compagnie commerciale générale, une compagnie commerciale spécialisée, un fabricant de produits similaires, mais non concurrent, ou ouvrir son propre bureau de vente. Chacun de ces canaux a ses propres avantages et inconvénients. La plupart des exportateurs de biens industriels tendent à choisir une compagnie commerciale spécialisée pour vendre leurs produits au Japon et en assurer le service.