

Il existe également une demande d'instruments de navigation de nuit, puisque les sociétés d'exploitation de sous-marins de tourisme envisagent d'ajouter des excursions nocturnes à leur programme d'activités.

## Systèmes de soutien aux plongeurs

Des réseaux de communication sans fil sont actuellement en service au Japon. Cependant, une bonne partie de la technologie utilisée pour ces réseaux a été importée de l'étranger et serait, semble-t-il, moins avancée que la technologie canadienne. L'Agence japonaise de défense utilise actuellement un réseau de ce genre, mais il est désuet et sera remplacé sous peu par un système importé. Les systèmes de communication à câble ombilical sont également disponibles au Japon, mais de nombreux experts les déconseillent en raison des dangers qu'ils comportent.

Les costumes de plongeur sont actuellement fabriqués au pays en raison des problèmes d'ajustage que pose ce genre d'équipement et des différences de mensurations des Japonais. Par contre, on estime qu'au moins 70 p. 100 des casques de plongeur utilisés au Japon sont importés.

On compte parmi les principaux fabricants japonais de réseaux de communication et de systèmes de soutien aux plongeurs Tabata Corporation Ltd., Nihon Aqualung K.K. et Apollo. Les principaux utilisateurs de ces produits sont l'Agence japonaise de défense, la Garde côtière, l'industrie des loisirs de l'avenir, les instructeurs de plongée, les services de police et divers organismes gouvernementaux.

Si la tendance se maintient, le Japon aura besoin dans un avenir prochain d'un réseau de communication adapté aux besoins du marché en pleine croissance qu'est la plongée sportive. Par exemple, si l'on mettait au point un système de communication peu coûteux pour les plongeurs débutants, les instructeurs de plongée pourraient l'utiliser comme outil de travail. De plus, si ce système était offert à un prix raisonnable et s'avérait facile d'emploi, la plongée sportive pourrait devenir un important marché pour ce produit.

## 5 Réseaux de distribution

Pour réussir sur le marché japonais, il importe d'avoir une équipe de ventes répondant aux trois critères essentiels suivants : faire preuve d'une grande ouverture d'esprit afin de se faire accepter

dans le milieu, offrir un service après-vente de haute qualité et être en mesure de régler les questions de financement et de logistique.

En règle générale, un bureau de représentation bien structuré ne suffit pas, d'autant plus qu'il est très difficile de trouver les personnes ou l'entreprise en mesure de faire le travail requis.

## Utilisateurs et fabricants

Selon des experts de l'industrie, la meilleure façon d'importer la majorité du matériel marin de haute technologie est d'établir des liens solides avec un utilisateur-distributeur (une entreprise de récupération, par exemple) ou un fabricant de matériel marin au Japon. De plus, ce genre d'entreprise est généralement en mesure d'offrir un service après-vente et un soutien technique.

Toutefois, la plupart des fabricants et utilisateurs entretiennent d'étroites relations avec les sogo shosha (sociétés de commerce général), qui s'occupent des formalités d'importation et du financement du gros équipement spécialisé.

## Sogo shosha

Les *sogo shosha* ne sont pas considérées comme de bons partenaires en matière d'importation. De façon générale, ces sociétés n'offrent pas le soutien technique et le service après-vente requis pour ce type de matériel. En outre, la plupart d'entre elles n'assurent pas le suivi pour le matériel vendu en petites quantités, si ce n'est qu'une seule fois ou à moins que le personnel d'entretien soit déjà sur place.

Toutefois, les *sogo shosha* ont une bonne expérience des formalités d'import-export et de la commercialisation de certains types de produits, et sont bien financées. Ces qualités en font de bons partenaires dans les relations tripartites avec des utilisateurs ou des fabricants de matériel.

Comme nous l'avons indiqué plus haut, les fabricants et utilisateurs-distributeurs sont généralement en mesure de fournir un soutien technique et un service après-vente de qualité, et connaissent très bien les besoins du marché, mais la majorité d'entre eux n'ont pas les capitaux suffisants pour affronter les risques que comporte l'importation de matériel spécialisé coûteux. C'est pourquoi ils confient cette tâche à des *sogo shosha* jouissant d'une bonne stabilité financière.

Lorsque des *sogo shosha* sont des contacts directs ou détiennent une licence d'importation, il arrive souvent qu'elles emploient un utilisateur ou un