

8. Le système de distribution

La plupart des grands fabricants japonais de viandes transformées ont leurs propres services de vente et leurs propres systèmes de distribution, ce qui leur permet de maximiser les ventes et d'assurer la fraîcheur des produits.

Les produits sont acheminés des usines de production jusqu'à une série de centres de vente ou de distribution par un parc de camions appartenant à l'entreprise. Les vendeurs ou les conducteurs qui conduisent les camions de l'entreprise ou qui sont rattachés à ces centres de vente livrent les produits aux établissements de détail, ainsi qu'aux hôtels, restaurants et institutions, prennent les commandes et perçoivent les paiements des factures. Les grands établissements de détail ou les clients qui ont leurs propres centres de distribution reçoivent les livraisons directement des usines. Les producteurs confient à des grossistes extérieurs qui ont de bonnes installations de réfrigération la tâche de distribuer leurs produits aux établissements de vente au détail éloignés ou aux petits hôtels, restaurants et institutions. Certains de ces grossistes achètent les produits et les revendent.

Dans certains cas, les grands producteurs sont propriétaires de leurs propres établissements de vente au détail où ils vendent exclusivement leurs produits ou, encore, louent de l'espace dans les rayons d'alimentation des grands magasins. En général, ces comptoirs existent pour des fins de publicité ou pour présenter de nouvelles gammes de produits et assurer la liaison avec le public.

Les consommateurs et les grands détaillants recherchent de plus en plus des produits frais. De plus en plus souvent, les commandes sont acceptées jusqu'à 16 heures la veille de la livraison. De telles commandes sont traitées et emballées pendant la nuit et la livraison se fait le même jour.

Les producteurs évaluent constamment leurs systèmes de distribution afin de réduire le délai entre la production et la livraison aux établissements de détail.

À l'heure actuelle, les dates limites d'utilisation optimale varient d'un produit à l'autre et d'un fabricant à l'autre, mais elles sont généralement fixées à environ 15 jours après la production pour les produits frais réfrigérés comme les saucisses. La tendance est à des délais plus courts.

Quant aux retours de la marchandise, la politique est généralement que les produits acceptés par le détaillant à la livraison deviennent sa responsabilité. Toutefois, pour pallier à la forte concurrence qui existe sur le marché, les producteurs sont plus souples dans l'application de cette politique et font dans certains cas des exceptions afin de protéger leur part du marché et de maintenir de bons rapports avec les détaillants. Dans de nombreux cas, les magasins n'ont pas d'installations d'emballage et ne réemballent en conséquence pas les produits. Les produits en question sont retournés et sont entièrement crédités au magasin.

L'importance croissante accordée à la fraîcheur des produits pose un problème particulier pour les produits importés. L'exportateur canadien éventuel devrait en conséquence rechercher un réseau de distribution qui minimisera les délais d'acheminement du produit jusqu'au consommateur après que le produit aura franchi les douanes.

À l'heure actuelle, certains produits importés sont vendus directement aux producteurs de produits transformés qui les vendent à titre de produits importés ou qui les réemballent sous leur propre étiquette.

Par ailleurs, certains produits importés sont vendus directement en vrac aux supermarchés qui les emballent pour la vente au détail.

D'autres viandes transformées importées sont vendues par l'entremise de maisons de commerce à des grossistes pour fins de distribution aux magasins de détail, aux hôtels, aux restaurants et aux institutions.

Peu d'exportateurs, voire même aucun, ont essayé d'établir leur propre réseau de distribution et ce, en raison des coûts impartis et du manque de compétences sur un marché japonais très concurrentiel.

À cause des aspects complexes de l'expédition et de la documentation, des règlements en matière de santé et d'hygiène, des procédures de dédouanement et des problèmes éventuels de réseaux de distribution à l'intérieur du Japon, la plupart des exportateurs choisissent de recourir aux services d'un importateur connaissant bien ces questions.

Dans de telles circonstances, les options suivantes s'offrent aux exportateurs canadiens éventuels :

- traiter avec une maison de commerce canadienne qui a de l'expérience au Japon;
- traiter directement par l'entremise d'une maison de commerce japonaise;
- traiter directement avec un supermarché ou un grand magasin japonais, ou traiter directement avec un grand producteur japonais de viandes transformées.