

JAPON

*Guide de
l'exportateur canadien*

stor

HF

10100

.G85J314

1988

STORAGE

JAPON

*Guide
de l'exportateur canadien*

(Also available in English)

JAPON

MAIN
HF
1010
.G85J314
1988
STORAGE

Guide de l'exportateur canadien

15-234-019

LIBRARY / BIBLIOTHÈQUE
DEPT. OF EXTERNAL AFFAIRS /
MINISTÈRE DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES
125 SUSSEX
OTTAWA K1A 0G2

Direction de l'expansion du commerce au Japon
Ministère des Affaires étrangères
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario)
K1A 0G2

1988



TABLE DES MATIÈRES

	Page
I. RENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX	4
II. SERVICES DU GOUVERNEMENT CANADIEN AU JAPON	8
III. ÉCONOMIE ET COMMERCE EXTÉRIEUR	10
IV. VOYAGES D'AFFAIRES AU JAPON	12
V. COUTUMES COMMERCIALES ET SOCIALES AU JAPON	20
VI. RENSEIGNEMENTS COMMERCIAUX	24
VII. SERVICES ET ACTIVITÉS TOURISTIQUES AU JAPON	29
VIII. SERVICES AUX EXPORTATEURS CANADIENS	32
IX. EXPRESSIONS ET TERMES JAPONAIS	36
X. ANNEXE	38
<i>Adresses utiles au Japon</i>	38
<i>Autres renseignements</i>	39
<i>Adresses utiles au Canada</i>	40
<i>Bureaux du ministère de l'Expansion industrielle régionale</i>	43
<i>Bureaux de la Société pour l'expansion des exportations</i>	44
<i>Bibliographie</i>	46

I. RENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

Géographie

Le Japon occupe une surface terrestre de 377 682 km², soit environ 40 % de celle de la Colombie-Britannique, ou 30 % de celle de l'Ontario. Il se compose de quatre grandes îles montagneuses : Hokkaido, Honshu, Shikoku et Kyushu. Les forêts couvrent 69 % du territoire, et les terres cultivées 16 %; le reste se répartit entre les zones urbaines, les prairies et les terres incultes.

Le Japon jouit d'un climat tempéré, caractérisé par des étés chauds et humides et des hivers généralement ensoleillés, froids et secs. La température moyenne à Tokyo est de 25°C en été, et de 4°C en hiver.

Les moments les plus appropriés pour aller au Japon sont les mois d'avril et de mai, ainsi que de la mi-septembre à la mi-novembre.

Population

Une population de 122,3 millions d'habitants place le Japon au septième rang dans le classement mondial. Dans cette société très homogène, où 99,48 % des habitants sont d'origine japonaise, 72 % vivent en milieu urbain. Ainsi, la capitale, Tokyo, compte à elle seule plus de huit millions d'habitants mais d'autres villes ont une population fort importante : entre autres, plus de deux millions à Yokohama, Osaka et Nagoya et plus d'un million à Kyoto, Kobé, Sapporo et Kawasaki.

Si l'anglais est parfois employé dans les transactions commerciales, les Japonais capables de le parler couramment ne sont pas très nombreux.

Gouvernement

Depuis 1947, le Japon est une monarchie constitutionnelle ayant à sa tête l'empereur Hirohito. Le chef du gouvernement est le premier ministre Noburu Takeshita. La Diète, ou assemblée nationale, est divisée entre la Chambre des représentants et la Chambre des conseillers, toutes deux élues au suffrage universel.

Les membres du Cabinet proviennent de la Diète, suivant un régime parlementaire. Actuellement, c'est le Parti démocratique libéral qui détient le pouvoir et le principal parti d'opposition est le Parti socialiste du Japon.

Jours fériés

Jour de l'an — 1^{er} janvier

Fête des Adultes — 15 janvier

Fête de la Fondation nationale — 11 février

Équinoxe du printemps — 20 ou 21 mars

(calendrier lunaire)

Anniversaire de l'empereur — 29 avril

Fête de la Constitution — 3 mai

Fête des Enfants — 5 mai

Fête des Vieillards — 15 septembre

Équinoxe d'automne — 23 ou 24 septembre

(calendrier lunaire)

Fête de l'Éducation physique — 10 octobre

Fête de la Culture — 3 novembre

Fête de l'Action de grâce

des travailleurs — 23 novembre

Les bureaux du gouvernement et des sociétés sont généralement fermés les 2 et 3 janvier. En pratique, le travail ralentit considérablement au cours des derniers jours de décembre et de la première semaine de janvier. Il est préférable de ne pas entreprendre de voyages d'affaires pendant cette période ni pendant la « Semaine d'Or », où tombent les fêtes du 29 avril et des 3 et 5 mai, car un grand nombre de gens d'affaires japonais profitent de ces fêtes pour prendre des congés prolongés.

Heures d'ouverture

Les heures d'ouverture vont généralement de 9 h à 17 h, et le repas du midi a lieu entre 12 h et 13 h. Les déjeuners et les dîners d'affaires ne font pas partie des traditions japonaises.

Banques : De 9 h à 15 h, du lundi au vendredi; de 9 h à 12 h le samedi (un samedi sur deux)

Bureaux d'affaires : Normalement, de 9 h à 17 h, du lundi au vendredi, mais les rendez-vous d'affaires sont rarement accordés avant 10 h. Bien que certaines entreprises ouvrent le samedi matin, les bureaux des principales entreprises sont fermés ce jour-là.

Magasins à rayons : De 10 h à 18 h (il n'y a pas de jour fixe de fermeture hebdomadaire; les magasins ferment généralement le mercredi ou le jeudi).

Ministères : De 10 h à 17 h, du lundi au vendredi (de 10 h à 12 h le samedi).

Religion

Les principales religions au Japon sont le bouddhisme, venu de Chine au VI^e siècle et comptant de nombreuses sectes, et le shintô (la voie des dieux), qui prône le culte traditionnel de la terre. Ni l'une ni l'autre de ces allégeances religieuses n'est exclusive et les fidèles très pratiquants sont peu nombreux. On trouve partout au pays des temples bouddhistes et des sanctuaires shintoïstes. En outre, les principales églises chrétiennes sont représentées; ainsi, dans la plupart des grandes villes notamment Tokyo et Kobé, les visiteurs devraient normalement trouver l'église de leur croyance.

Poids et mesures

Le Japon utilise le système métrique; les contenants de vente en gros et en détail doivent être étiquetés en unités métriques, mais les contenants dont les dimensions ne sont pas métriques sont permis. Bon nombre des produits alimentaires importés au Japon y entrent dans leurs contenants d'origine qui sont ensuite étiquetés en japonais. Cependant, lorsque les ventes d'un produit deviennent assez importantes, il est bon que les contenants et étiquettes soient spécialement conçus pour le marché japonais au point de production.

Électricité

L'électricité domestique est de 100 V, courant alternatif, 60 cycles dans l'Ouest (Osaka) et de 100 V, courant alternatif, 50 cycles dans l'Est (Tokyo).

Heure locale

L'heure du Japon devance de 14 heures l'heure normale de l'Est, et de 13 heures l'heure avancée de l'Est.

Monnaie

L'unité monétaire japonaise est le yen (Y).

Statistiques économiques

PNB : 330,75 billions de yens, soit 2,87 billions de dollars canadiens

PNB par tête d'habitant : 2,7 millions de yens, soit 23 419 dollars canadiens

Taux de croissance réel du PNB : 2,5 % en 1986, taux de croissance prévu pour 1987-1988 : 2,75 %

Taux d'inflation : 0,8 %

Structure économique : Services : 57,8 %; Fabrication : 29,8 %;

Construction : 7,3 %; Agriculture/Mines : 3,5 % (du PNB évalué selon les prix en vigueur en 1985).

Échanges commerciaux avec le Canada

Les échanges commerciaux entre le Canada et le Japon ont atteint 13,5 milliards de dollars en 1986. De cette somme, les exportations canadiennes totalisent 5,9 milliards de dollars et les importations 7,6 milliards de dollars. Le Japon vient au second rang des partenaires commerciaux du Canada, et ce dernier occupe le huitième rang pour le Japon.

II. SERVICES DU GOUVERNEMENT CANADIEN AU JAPON

L'Ambassade du Canada à Tokyo

Le personnel de l'Ambassade du Canada est nombreux; il comprend des délégués commerciaux, des responsables économiques et des agents de placement. Les spécialistes qualifiés, que ce soit dans le domaine de l'agriculture, des pêcheries, de l'automobile, de l'aérospatiale ou de la défense, connaissent bien le marché japonais. Leur rôle est de faciliter l'exportation des produits canadiens au Japon.

Toute demande d'aide au personnel de l'Ambassade devrait être accompagnée d'un aperçu des antécédents de la compagnie, d'une liste de ses produits, d'un compte rendu de son organisation en matière de commercialisation au Canada, d'un rapport sur la composition de sa clientèle et d'une liste de prix (de préférence en valeur C.A.F.).

Le Centre permanent des expositions commerciales du Canada

Situé à Tokyo, le Centre permanent des expositions commerciales du Canada a été fondé en 1986 en raison du nombre croissant d'invitations que recevait le Canada aux expositions commerciales internationales, de plus en plus fréquentes au Japon.

Le Centre comporte une aire de montre permanente pour les produits manufacturés au Canada; les agents japonais des fabricants canadiens peuvent ainsi prolonger la durée d'exposition de leurs produits. La période initiale pour les nouveaux produits canadiens est de trois mois mais elle peut aussi prendre fin avec le choix d'un agent ou d'un importateur au Japon. Pour obtenir d'autres renseignements, on peut communiquer avec l'Ambassade.

Le Consulat général du Canada à Osaka

Le territoire régi par le Consulat général se trouve dans la zone de Kansai, au centre du Japon. Avec ses

22 millions d'habitants, le Kansai est le deuxième centre industriel du pays, dont il s'assure 20 % de la production économique, soit 2 % de l'économie mondiale. Cette région regroupe, à plus de 90 %, des petites et des moyennes entreprises. Parallèlement, Osaka abrite les sièges sociaux de 30 sociétés qui comptent parmi les 500 premières entreprises mondiales en dehors des États-Unis, ce qui la place, à cet égard, au quatrième rang après Tokyo, Londres et Paris.

La région d'Osaka est réputée pour sa puissance industrielle dans le domaine des matériaux de base et des produits semi-finis. Cependant, pour les entreprises canadiennes, les principaux débouchés se trouvent dans la vente d'articles manufacturés, y compris les produits finaux et les composants.

La région du Kansai est différente de celle du Kanto (Tokyo) et, pour un grand nombre de produits, elle représente un marché distinct régi par ses propres protagonistes.

Les délégués commerciaux du Consulat d'Osaka peuvent fournir aux gens d'affaires canadiens plus de renseignements et de conseils sur la commercialisation de leurs produits au Kansai. Situé au coeur du quartier des affaires d'Osaka, le Consulat met gratuitement sa grande salle à la disposition des entreprises canadiennes qui peuvent l'utiliser aussi bien pour leurs colloques de démonstration que pour leurs autres opérations de lancement. Les intéressés doivent toutefois faire leurs réservations à l'avance.

III. ÉCONOMIE ET COMMERCE EXTÉRIEUR

Généralités

L'économie du Japon a connu une expansion extraordinaire pendant l'après-guerre; de 1961 à 1970, le PNB a présenté un taux de croissance moyen de plus de 10 % en termes réels. Cet essor exceptionnel, dépassant celui des principaux pays industrialisés, s'est arrêté brusquement à la fin de 1973, avec les pressions inflationnistes et les lourds déficits de la balance des paiements qui entraînèrent la récession la plus grave au Japon depuis la Seconde Guerre mondiale. Les prix du pétrole ayant triplé, le Japon a dû faire face à une situation très difficile puisqu'il compte, dans une proportion de 99,7 %, sur les importations pour satisfaire ses besoins en hydrocarbures.

Depuis la première crise du pétrole, la croissance économique a été plus modeste, quoique relativement forte, si on la compare à celle des autres pays de l'Organisation de coopération et de développement économique (OCDE). Au cours des années 1970, la croissance moyenne se chiffrait à 5 %. Depuis 1980, on assiste à une croissance plus lente (2,5 % en 1986) et l'on prévoit un taux d'environ 2,75 % pour 1987 et 1988.

Selon la norme mondiale, le chômage est faible au Japon. La récession générale n'ayant pas épargné ce pays, on a toutefois remarqué une légère hausse puisque le taux de chômage est passé de 2 % en 1980 à 2,9 % en 1986.

Politiques commerciales et économiques

L'industrie japonaise se classe parmi les chefs de file du monde entier dans les secteurs de l'automobile, de l'acier, de l'électronique et des produits chimiques. Pour obtenir les devises étrangères nécessaires à l'achat de matières premières et d'aliments, l'industrie japonaise doit exporter et demeurer concurrentielle.

Cette poussée des exportations a cependant permis au Japon de réaliser des surplus énormes et sans cesse croissants au titre de la balance commerciale (dans le

commerce des marchandises, le surplus se chiffrait, en 1986, à 128,3 milliards de dollars canadiens). La concentration des exportations japonaises dans des secteurs sensibles, comme l'acier, l'automobile et l'électronique, vers les États-Unis et la Communauté économique européenne, a provoqué un grave bouleversement et suscité de vives critiques ainsi que des menaces de protectionnisme.

Au début de 1982, le gouvernement japonais a adopté des mesures en vue de stimuler les importations, notamment : la libéralisation des barrières tarifaires et non tarifaires, la réalisation d'achats anticipés en vue d'accumuler des matériaux et l'extension des possibilités de financement des importations. Toutefois, la méthode la plus efficace pour augmenter les importations et réduire les exportations consiste à élargir la demande nationale en ce qui a trait à toutes les marchandises, étrangères ou japonaises; jusqu'ici, cette politique n'a que partiellement réussi. Cependant, par suite de la dernière évaluation du yen, le Japon a un peu relâché son zèle en matière d'exportation.

Le pourcentage élevé des épargnes personnelles combiné aux énormes surplus de la balance commerciale ont fait du Japon le plus grand exportateur mondial de capitaux en 1985. Ce pays est aujourd'hui le principal créancier de la communauté internationale.

Commerce Canada-Japon

Les relations commerciales entre le Canada et le Japon sont fondées sur l'Accord général sur les tarifs et le commerce (GATT) et l'Accord canado-japonais sur le commerce conclu en 1954.

IV. VOYAGES D'AFFAIRES AU JAPON

Les Canadiens qui envisagent d'effectuer leur premier voyage d'affaires au Japon feraient bien d'informer la division commerciale de l'Ambassade du Canada à Tokyo de leur départ, suffisamment à l'avance. Si le temps presse, ils peuvent utiliser le télex (DOMCAN J22218, FAX (03) 479-5320) pour indiquer au moins les buts de leur voyage. L'Ambassade possède également un télécopieur G2, dont le numéro est 03-479-5320. Voici d'autres démarches que tout exportateur canadien devrait faire :

- indiquer les prix C.A.F., en dollars canadiens, au moins pour une partie de ses produits;
- indiquer les types d'entreprises les mieux placées pour s'occuper de ses produits;
- joindre un compte rendu sur l'organisation de son service de commercialisation au Canada et sur la composition de sa clientèle;
- envoyer des exemplaires de son rapport annuel et des brochures traitant de ses produits (6 exemplaires) afin de s'identifier auprès des clients japonais.

Munie de ces renseignements, la division commerciale de l'ambassade se fera un plaisir d'établir un projet d'itinéraire et de prendre, au nom de l'intéressé, des rendez-vous qu'il pourra confirmer dès son arrivée. L'Ambassade à Tokyo et le Consulat général à Osaka peuvent recommander des hôtels mais les exportateurs peuvent aussi faire des arrangements par le biais de leur propre agent de voyage.

Quelques conseils destinés aux voyageurs

Il faut généralement prévoir une journée ou deux pour surmonter le long décalage horaire; c'est pourquoi on fera bien d'arriver un vendredi ou un samedi, ou encore d'exclure toute rencontre professionnelle les deux premiers jours. Deux compagnies aériennes, la Canadian Airlines International Ltd. (CAIL) et la Japan Air Lines (JAL) assurent des vols directs entre Vancouver et Tokyo.

En vertu de la loi japonaise sur l'enregistrement des étrangers, les visiteurs qui comptent ne rester au Japon

que pour de courtes périodes, doivent toujours porter leur passeport sur eux. Les détenteurs d'un passeport canadien valide n'ont pas besoin de visa pour visiter le Japon, sauf s'ils ont l'intention d'y demeurer plus de trois mois ou d'y travailler. Cependant, la durée du séjour des personnes qui ne détiennent pas de visa est déterminée par les services japonais de l'immigration au moment de l'entrée au Japon. On peut, par la suite, demander un prolongement de la durée de séjour, en s'adressant aux services gouvernementaux. Les gens d'affaires qui détiennent un passeport d'un pays autre que le Canada, peuvent avoir besoin d'un visa; ils devraient donc se renseigner au consulat japonais le plus proche.

Pour les visiteurs canadiens, la vaccination antivariolique n'est pas obligatoire. On pourra demander des certificats de vaccination contre la variole, la typhoïde et le choléra aux personnes qui arrivent de pays touchés par ces maladies, soit la plupart des pays d'Asie. À cet égard, il est préférable de consulter les sociétés aériennes lors de la préparation d'un voyage.

Au Japon, les conditions sanitaires ne présentent aucun problème pour les Canadiens. Les grandes villes sont dotées d'installations médicales modernes et les hôtels internationaux offrent les services de médecins et de dentistes qui parlent l'anglais. L'eau est potable dans l'ensemble du pays et il n'est pas nécessaire de prendre plus de précautions qu'au Canada en ce qui concerne la nourriture.

Arrivée à l'aéroport Narita de Tokyo

La plupart des vols d'outre-mer vers Tokyo arrivent à l'aéroport Narita, à environ 65 km du centre de la capitale. À moins d'être attendu, il faut se rendre en ville par autobus ou par taxi. La façon la plus simple consiste à prendre le car de l'aéroport au terminus aérien de Tokyo (TCAT) ou à l'un des grands hôtels desservis par le car. Le bureau de vente des billets se trouve à l'extérieur de l'aire d'inspection des douanes, à l'étage des arrivées; les cars sont stationnés à la « Position n° 1 ». Le tarif actuel est de 2 700 Y. Le trajet dure de 70 à 120 minutes, selon la densité de la circulation. Les bagages suivent et sont récupérés à l'arrivée, à l'étage inférieur du terminus. Ensuite, on peut se rendre à l'hôtel en taxi pour environ 2 000 à 3 000 Y, ce qui porte le trajet de l'aéroport à l'hôtel à environ 50 \$. On peut

également prendre un taxi pour se rendre directement de Narita à Tokyo, mais cette course coûte probablement environ 17 000 ¥.

Il n'existe pas de vols directs entre le Canada et Osaka (mais la compagnie United Airlines assure des vols directs à destination et en provenance de San Francisco). Les passagers en provenance du Canada doivent changer d'avion à Narita, d'où plusieurs vols quotidiens sont assurés vers Osaka; l'inspection douanière se fait alors à Osaka. Le transport à partir de la gare de Tokyo (par train ultrarapide) ou de l'aéroport Haneda de Tokyo (réservé aux vols intérieurs) à destination d'Osaka est rapide et confortable. L'aéroport international d'Osaka (Itami) est voisin du centre-ville, où l'on peut se rendre en autobus (3,60 \$) ou en taxi (40 \$) en 40 minutes environ. Cet aéroport assure des vols quotidiens qui desservent la plupart des grandes villes d'Asie; ainsi, les visiteurs canadiens peuvent inclure ces destinations dans leur itinéraire sans devoir repasser par Tokyo.

Cartes de visite (*meishi*)

L'échange de cartes de visite avec les personnes dont on fait la connaissance relève d'une importante coutume japonaise. Cette coutume est, d'ailleurs, très utile aux visiteurs étrangers qui tentent de retenir une série de noms japonais. Il faut donc prévoir une bonne quantité de cartes de visite, mesurant normalement 5,5 cm sur 9 cm, qui pourront être insérées dans les porte-cartes prévus à cet effet. De plus la traduction japonaise de l'inscription devrait apparaître sur un côté de la carte. La compagnie CAIL peut imprimer ces cartes pour un prix modique; il est donc préférable de faire faire le travail avant de partir. On peut cependant obtenir ce service au Japon en 48 heures.

Le visiteur doit remettre sa carte de visite en présentant le côté portant l'inscription japonaise. En échange, il recevra une carte qu'il conservera à titre de référence.

On évitera, par souci de politesse, d'écrire sur ces cartes ou de les mutiler. Cependant, on peut les disposer devant soi au cours d'une réunion pour constituer, en quelque sorte, un plan de l'assistance.

Règlements monétaires

L'unité monétaire japonaise est le yen. On trouve en circulation des billets de 500, de 1 000, de 5 000 et de

10 000 Y, et parfois des billets de 100 Y. Les pièces de monnaie les plus courantes sont de 1, 5, 10, 50, 100 et 500 Y.

En quittant le Japon, il est permis de reconvertir les yens jusqu'à concurrence du montant inscrit sur le document remis par les banques et les bureaux de change officiels au moment de la conversion, soit environ 3 000 \$ ÉU, ou son équivalent en l'absence du document en question.

Les chèques de voyage peuvent être encaissés dans les principales banques de change étranger et dans les hôtels. Il faut cependant noter que tous les paiements se font en yens.

Dans les grands restaurants et hôtels des villes principales, les cartes de crédit les plus courantes sont acceptées; cependant, il est sage de se munir d'une valeur suffisante de chèques de voyage pour couvrir les frais prévus. Au taux de change actuel, les chèques de voyage sont plus faciles à convertir en yens s'ils sont émis en dollars américains qu'en dollars canadiens.

Conditions et méthodes de paiement

Les marchandises importées au Japon peuvent être payées par lettre de crédit irrévocable, au moyen de documents réalisables contre paiement ou contre acceptation, ou encore aux conditions normales de commerce (délai maximal d'un an). Lorsqu'il s'agit de biens d'équipement, il est probable que l'importateur demandera un long délai de paiement. Avant toute transaction, les exportateurs devraient enquêter sur la solvabilité de leur client.

Cotation des prix

Les prix doivent être indiqués C.A.F., en dollars américains ou en dollars canadiens; il arrive cependant que des prix F.A.B. soient acceptables.

Services bancaires

Les banques sont ouvertes de 9 h à 15 h en semaine, et de 9 h à 12 h le samedi (un samedi sur deux).

Au Japon, les banques commerciales jouent un rôle essentiel dans la croissance de l'économie nationale, au moyen d'investissements directs dans l'industrie. Pour des raisons historiques, la Banque de Tokyo joue

d'une situation particulière en matière de change étranger. Pour répondre aux besoins du pays, il existe une quinzaine de grandes banques « urbaines », qui possèdent chacune entre 100 et 200 succursales dans tout le Japon, et 63 banques « locales », dont chacune commande une soixantaine de succursales.

La Banque d'Import-Export, organisme d'État, est la principale institution de financement des crédits d'exportation à long terme, des importations de matières premières et des investissements dans des entreprises situées à l'étranger (y compris les entreprises en participation avec des sociétés étrangères). Ses délais de remboursement s'étendent, en principe, jusqu'à 5 ans pour l'exportation et l'importation, et jusqu'à 10 ans pour les investissements outre-mer.

Il existe également plusieurs autres banques officielles dont la Banque d'expansion du Japon, la Société de financement agricole et la Société de financement des petites entreprises.

Six banques canadiennes ont des succursales à Tokyo : la Banque de Montréal, la Banque de Nouvelle-Écosse, la Banque de commerce canadienne impériale, la Banque nationale du Canada, la Banque royale du Canada et la Banque Toronto-Dominion.

Sept compagnies canadiennes d'investissement et de placement ont également des bureaux ou des représentants à Tokyo : Richardson Greenshields of Canada Ltd., Dominion Securities Inc., Wood Gundy Ltd., McLeod Young Weir Ltd., le Trust royal, CIBC Limited (banque commerciale), et Orion Royal Bank Ltd.

Documentation

Les exigences japonaises en matière de documentation changent souvent. On a donc intérêt à se munir d'un exemplaire récent de l'*Encyclopédie de l'exportateur*, publiée par Dun & Bradstreet Ltd. Pour obtenir des renseignements ou des documents d'exportation normalisés, communiquer avec l'organisme suivant :

Association des exportateurs canadiens (AEC)

99, rue Bank, pièce 250

Ottawa (Ontario) K1P 6B9

Tél. : (613) 238-8888

Les documents normalement exigés sont les suivants :

- un certificat d'origine vérifié par la Chambre de commerce du Canada ou par un consulat japonais;
- deux exemplaires de facture (comportant la description complète des produits, leur poids, leur valeur, le nom et l'adresse de l'importateur, le numéro de tarif);
- une facture d'expédition fournissant des renseignements sur l'assurance, l'emballage et les frais de commission des marchandises.

Une banque japonaise de change étranger accréditée exige que l'exportateur soumette un rapport de son entreprise avant d'expédier ses produits au Japon.

Tarifs douaniers et normes régissant les produits

Le Canada jouit du statut de « nation la plus favorisée » dans ses échanges commerciaux avec le Japon. Les droits de douane imposés aux biens manufacturés sont généralement moins élevés au Japon qu'au Canada. Les droits sont calculés selon la valeur C.A.F.

Les normes sur les produits sont constamment révisées au Japon; d'où l'obligation, pour l'importateur, de s'assurer que ses informations sont à jour et qu'il les a bien comprises. Précisons qu'il existe des normes « volontaires » et des normes « obligatoires ». L'Organisation du commerce extérieur du Japon (sigle anglais : JETRO) a publié, sur ce sujet, plusieurs guides utiles.

Carnet

Le carnet est un document douanier commode, conçu pour simplifier et grouper les formalités douanières. Ce carnet indique les marchandises dont l'exportateur veut faciliter le mouvement dans le ou les pays qu'il compte visiter. C'est un véritable « passeport de marchandises » parfaitement adapté aux échantillons commerciaux, aux équipements professionnels, aux marchandises d'exposition, etc. Un carnet est valable pendant un an, à compter de la date de remise, et sa durée de validité ne peut pas être prolongée. Tous les articles inscrits sur un carnet doivent être revenus au Canada à la date d'expiration. En outre, on exige un dépôt de cautionnement égal à 40 % de la valeur totale des marchandises, et l'acquittement d'un droit pour chaque carnet remis.

Pour obtenir plus de renseignements, communiquer avec la :

Chambre de commerce du Canada

Division des carnets
120 Adelaide Street, Suite 2109
Toronto (Ontario) M5H 1T1
Tél. : (416) 868-6415

On peut également communiquer avec la Division des carnets de la Chambre de commerce, aux adresses suivantes :

1080, côte du Beaver Hall
Bureau 1730
Montréal (Québec) H2Z 1T2
Tél. : (514) 866-4334

55 Metcalfe Street
Suite 1160
Ottawa (Ontario) K1P 6N4
Tél. : (613) 238-4000

Suite 400, World Trade Centre
999 Canada Place
Vancouver (Colombie-Britannique) V6C 3C1
Tél. : (604) 641-1256

Marques de commerce et brevets

Pour assurer la protection de ses produits, on recommande à l'exportateur de consulter des conseillers juridiques japonais spécialisés, au Canada ou au Japon. Les marques de commerce sont généralement valables pour 10 ans et renouvelables pour des périodes semblables. Les brevets sont généralement valables pour 15 ans, et leur durée de validité peut être prolongée de 5 ans.

Services d'expédition et de transport maritime

Pour ce qui est du transport aérien, les sociétés CAIL et JAL assurent plusieurs vols hebdomadaires entre Vancouver et Tokyo. En outre, Air Canada et Concord Freight System Ltd. offrent, à partir du Japon, des services de transport aérien et maritime vers tous les pays.

Les agents d'expédition peuvent donner des conseils sur les modalités d'expédition au Japon. Le transport à partir de la côte ouest permet normalement de gagner

du temps, mais il entraîne des coûts de manutention plus élevés. Le transport par la côte est se fait souvent par chargement direct, d'où une réduction des coûts de manutention.

Les principaux ports canadiens de la côte est et de la côte ouest ainsi que des Grands Lacs, sont desservis par de nombreuses sociétés étrangères de transport maritime, japonaises et autres. Pour obtenir des informations détaillées sur les horaires et les ports de déchargement, téléphoner au ministère de l'Expansion industrielle régionale (MEIR), Direction des industries de services : (613) 995-8107.

V. COUTUMES COMMERCIALES ET SOCIALES AU JAPON

Le Japon n'a pas la réputation d'être un marché très accueillant; par conséquent, aucune forme d'aide ne doit être négligée pour le pénétrer.

Avec l'appui de l'Ambassade du Canada à Tokyo et du Consulat général à Osaka, les gens d'affaires canadiens éviteront de rencontrer d'éventuels partenaires commerciaux sans leur avoir été présentés correctement. Dans les entreprises japonaises, on veut être prévenu sur son hôte et sur l'organisation qu'il représente. Les premiers contacts ne se font pas nécessairement avec la haute direction, mais plutôt avec les cadres intermédiaires qui peuvent recommander et mettre en oeuvre des décisions très importantes. Les principaux décideurs entrent en scène à une étape ultérieure; mais il arrive qu'ils suivent le déroulement complet des opérations.

Au Japon, les décisions se prennent lentement, mais une fois adoptées, elles sont rapidement appliquées. L'exportateur peut décider d'employer un représentant japonais pour appuyer les intérêts de son entreprise après les réunions préliminaires. Il peut aussi envoyer un représentant pour régler les détails ultérieurs de la transaction.

La langue est sans doute le plus grand problème auquel les exportateurs font face au cours d'un voyage au Japon. Il est souvent difficile de trouver un individu qui parle soit français ou anglais, ou qui ait même quelques notions de toute autre langue étrangère.

Il est bon de se faire donner par écrit des instructions suffisamment explicites en japonais avant de voyager, en ville ou à l'extérieur. On ne peut espérer s'en tirer avec quelques mots ou expressions si les choses se compliquent. Le japonais est difficile à parler, même sous sa forme la plus élémentaire. Étant donné la complexité de la langue et, par conséquent, le risque d'être mal compris, il vaut mieux éviter de parler japonais au cours d'une réunion d'affaires, à moins d'avoir une très

bonne connaissance de la langue. On recommande également d'éviter le langage familier ou le recours à des blagues pour illustrer son point de vue dans une discussion d'affaires.

Les grandes entreprises japonaises qui traitent avec l'étranger ont toujours un certain nombre d'employés qui parlent l'anglais. Toutefois, il vaut mieux embaucher un interprète. Ainsi, on est plus sûr d'être pleinement compris et on démontre le sérieux de ses intentions. Un bon interprète peut aussi donner son avis sur les démarches et sur le déroulement d'une réunion.

Il est important de donner à son interprète des précisions sur la terminologie particulière à utiliser, de parler lentement et clairement, sans hésiter, et d'exprimer sa pensée dans des phrases courtes mais précises.

Les hôtels peuvent assurer de très nombreux services, y compris l'interprétation, la dactylographie, etc. De son côté, la division commerciale de l'Ambassade peut également aider l'exportateur, surtout lorsqu'il s'agit de trouver un interprète spécialisé dans un domaine précis. Il faut s'attendre à payer entre 300 \$ et 600 \$ par jour (selon la spécialisation technique des entretiens, et selon l'ancienneté et l'expérience de l'interprète), sans compter les frais de déplacement.

Il est probable que les premières rencontres débiteront par des mots d'accueil, des présentations et des propos généraux sur le Canada; ce n'est que plus tard qu'on abordera l'objet de la visite. On prendra le temps de faire connaissance, de juger le visiteur et d'évaluer son expérience. Il se trouvera probablement, dans le groupe, une personne dont le visiteur se sentira plus proche. Il ne faut pas hésiter à nouer des contacts plus étroits et moins cérémonieux car, en plus d'apporter une dimension chaleureuse aux voyages d'affaires, les relations de ce type peuvent s'avérer aussi utiles que les rapports officiels.

Pour s'adresser aux Japonais, on utilise leur nom de famille suivi du mot « san ». Cette pratique est courante et s'applique aussi bien aux hommes qu'aux femmes (par exemple : Shimomura-san). Il ne faut pas s'adresser à eux par leur premier nom, à moins d'y avoir été expressément invité. Pour saluer les Japonais, on s'incline promptement à partir de la taille. Si ce rite est malaisé, il vaut mieux tendre la main lorsque l'interlocuteur s'est incliné.

Les Japonais, comme leur langue, sont normalement réservés, mais de façon polie; ils ne pratiquent pas la démarche directe. Il faut éviter de mentionner des chiffres de vente impressionnants et de poser, sur un ton direct, des questions provocantes qui exigent des réponses catégoriques. Ce type de comportement peut blesser les Japonais. L'essentiel est de se montrer souple, en évitant d'exprimer des opinions sur un ton péremptoire. Il faut également se rappeler qu'en japonais « compris » se dit « hai » et que l'équivalent japonais de « oui » est « ee ».

Les Japonais peuvent traiter des affaires aussi bien sur le plan rationnel qu'au niveau des émotions; ainsi, la façon de procéder les touche autant que l'objet même de la transaction. Le visiteur sera donc avisé de se montrer patient et de conserver une certaine souplesse.

Lors des rencontres, il peut y avoir des moments où personne ne parle. Ces pauses ne sont pas des marques d'indifférence; il ne faut donc pas rompre le silence par des remarques ou des plaisanteries intempestives entre Canadiens. Il vaut mieux, dans ce cas, prendre son temps et s'adapter à la situation. Au Japon, les décisions se prennent à l'unanimité et se fondent sur les précédents; lorsqu'une décision est prise, elle lie les deux parties. C'est pourquoi les exportateurs doivent être préparés sur tous les plans : être en mesure de présenter l'ensemble des faits et des chiffres concernant leur entreprise, veiller à faire approuver les échantillons apportés, et prendre soin de donner suite à toute marque d'intérêt.

Avec le temps, le visiteur étranger peut être assuré qu'il sera l'objet de l'hospitalité et de la sollicitude de ses partenaires japonais. Toutefois, il ne doit pas s'attendre à être invité dans un foyer japonais, cette pratique n'étant guère répandue, même entre eux. Les Japonais ne s'attendent pas à ce que les étrangers connaissent les subtilités de leur protocole, mais ils leur sauront gré des efforts déployés pour les respecter. Par exemple, il n'est pas convenable de marcher sur le tapis de paille (*tatami*) d'un restaurant ou d'une maison avec des souliers ou des pantoufles; il faut donc se déchausser avant d'entrer.

La plupart des repas japonais se composent de plusieurs petits plats. Naturellement, la politesse exige de manger ce qui est offert, mais les Japonais font

preuve de compréhension lorsque leurs hôtes étrangers déclinent tel ou tel mets.

En général, les Japonais préfèrent s'abstenir de parler affaires au cours des repas. On évitera donc d'aborder ce sujet à table, à moins d'y être invité. Quant aux déjeuners d'affaires, ils sont entièrement exclus, car les Japonais demeurent souvent assez loin du quartier des affaires.

Il n'est pas nécessaire de rendre les invitations sur place, mais il importe d'exprimer ses vifs remerciements en quittant ses hôtes, ainsi que lors des rencontres ultérieures ou dans la correspondance. Si les partenaires japonais viennent au Canada, ce sera l'occasion de leur rendre la politesse. Une marque valable de reconnaissance consiste à offrir de beaux souvenirs ou d'excellents produits canadiens apportés à cette fin. Comme il est permis d'apporter trois bouteilles d'alcool, on pourra, par exemple, se munir d'un bon whisky canadien.

La plupart des gens d'affaires japonais sont des joueurs de golf enthousiastes et seront heureux d'organiser une partie pour leurs hôtes étrangers (ils fourniront même les bâtons). Une partie de golf constitue, au Japon, une excellente façon de sceller une amitié personnelle. Les terrains sont éloignés des villes; il faut donc prévoir beaucoup de temps pour s'y rendre. Il est impensable de jouer rapidement une partie de golf au Japon. Généralement, il faut compter quitter l'hôtel à 7 h le matin et n'y retourner que tard dans l'après-midi. Les gens d'affaires canadiens pourront à leur tour offrir une partie de golf à leurs hôtes japonais lorsque ces derniers séjourneront au Canada.

VI. RENSEIGNEMENTS COMMERCIAUX

Commercialisation et distribution

Au Japon, la distribution des produits peut être très compliquée — notamment pour les articles de consommation — ou relativement simple, s'il s'agit de produits industriels dont l'utilisation est restreinte. Ce système oblige l'exportateur à évaluer son propre marché en déterminant :

- les régions où l'on vend un produit ou des produits similaires, et les quantités à prévoir;
- les réseaux de distribution courants;
- les grossistes ayant accès à la plus grande partie du commerce de détail;
- dans quelle mesure le produit offert est conforme au goût japonais.

Là encore, la division commerciale de l'Ambassade peut aider l'exportateur. Quelle que soit sa tactique, ce dernier doit toujours maintenir des contacts personnels étroits avec son agent, la société commerciale ou le grossiste, en allant souvent au Japon. Les aspects sociaux de la commercialisation sont, dans ce pays, d'une importance primordiale; il faut beaucoup de doigté pour éviter les malentendus nuisibles aux opérations de promotion de l'exportateur.

Au moment de choisir un agent ou un distributeur, l'exportateur canadien devrait étudier attentivement les réseaux de distribution japonais du produit concerné. Par exemple, il est souvent préférable de renoncer au vaste réseau d'une puissante société commerciale en faveur d'une petite société spécialisée. En effet, une petite entreprise peut accorder plus d'attention à l'exportateur et s'occuper davantage de lancer des produits dont le potentiel de vente est restreint. L'exportateur canadien de produits finis a parfois intérêt à traiter avec ce genre de société. La division commerciale de l'Ambassade du Canada se fera un plaisir d'aider les Canadiens à trouver un représentant convenable. D'autre part, le représentant doit pouvoir rendre compte du marché local (afin de faciliter l'emballage et l'étiquetage des marchandises).

Près de 70 % des importations japonaises se font par l'entremise de sociétés commerciales japonaises, mais leurs compétences sont axées sur l'importation de matières premières et de denrées destinées à l'industrie. À titre d'exportateur de produits manufacturés, les principales sociétés commerciales jouent un rôle essentiel dans l'économie du Japon. Elles recueillent et diffusent toute une gamme de renseignements d'ordre commercial; elles servent d'intermédiaires au réseau complexe d'organismes de financement industriel du Japon; elles sont très dynamiques sur les marchés intérieurs; et, enfin, elles sont de plus en plus actives dans la planification et la gestion de grands projets industriels à l'étranger. Ces sociétés s'occupent d'une vaste gamme de produits, veillent au déroulement normal de toutes les étapes de l'importation, y compris l'assurance, l'entreposage, le transport, la distribution complète et les services après vente.

Les neuf plus grandes sociétés commerciales exploitent un réseau de bureaux à l'étranger; les exportateurs canadiens peuvent communiquer avec ces maisons par l'entremise de leurs bureaux au Canada. La Fédération des manufacturiers canadiens au Japon, que nous présentons plus loin, peut également aider les exportateurs.

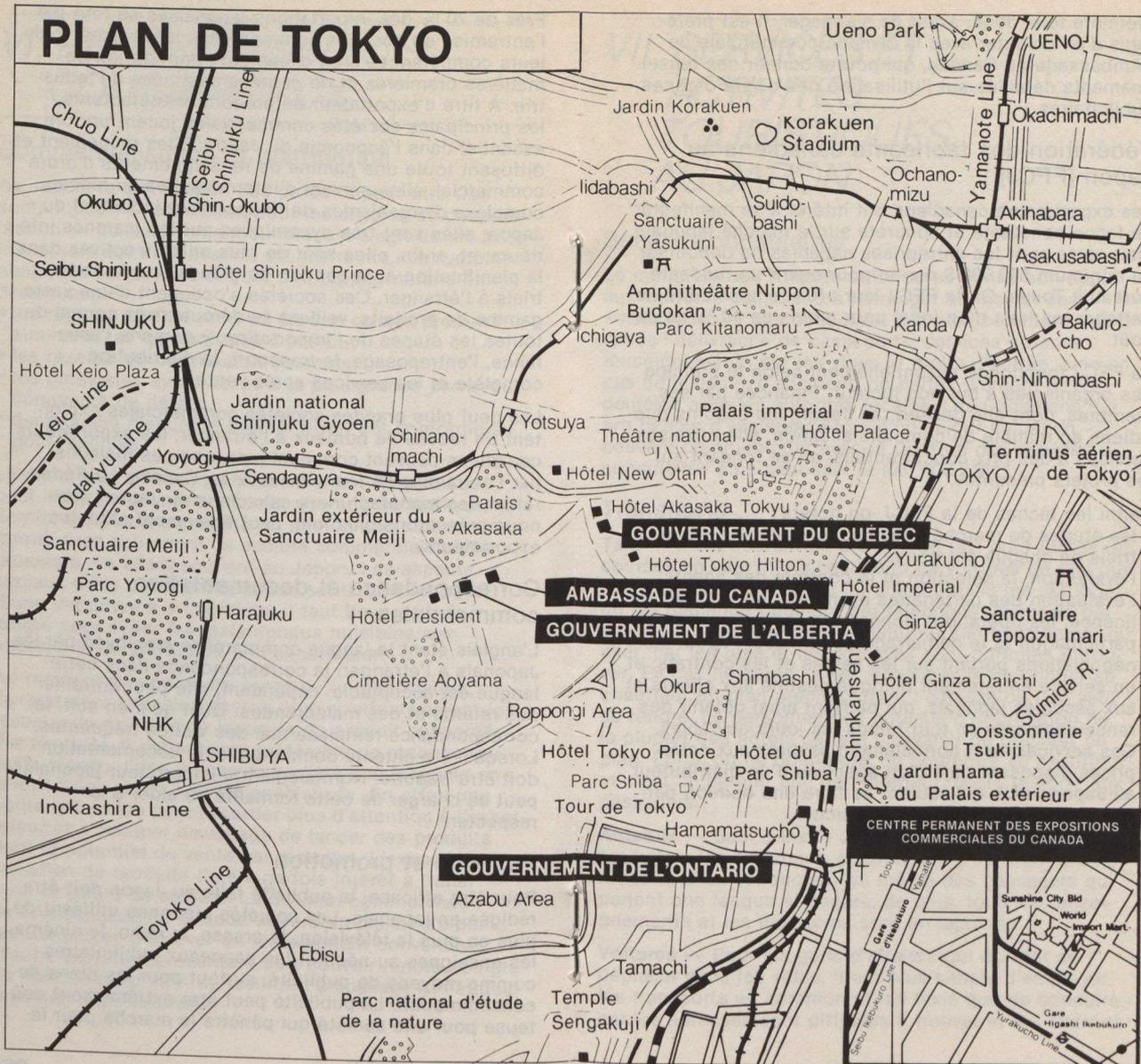
Correspondance et documentation commerciales

L'anglais étant la langue commerciale employée par les Japonais à l'étranger, la correspondance dans cette langue est acceptable; cependant, elle peut entraîner des retards et des malentendus. Quoi qu'il en soit, la correspondance remplace mal des visites fréquentes. Lorsqu'il y a entente commerciale, la documentation doit être traduite. Normalement, l'importateur japonais peut se charger de cette formalité ou aider à la respecter.

Publicité et promotion

Pour être efficace, la publicité faite au Japon doit être rédigée en japonais. Les sociétés nipponnes utilisent de plus en plus la télévision, la presse, la radio, le cinéma, les enseignes au néon et les panneaux publicitaires comme moyens de publicité, surtout pour les biens de consommation. La publicité peut être extrêmement coûteuse pour une société qui pénètre le marché pour la

PLAN DE TOKYO



première fois; donc, avant de s'engager, il est préférable d'en discuter avec la division commerciale de l'Ambassade du Canada, qui pourra donner des renseignements détaillés sur l'utilisation des divers organes publicitaires.

Fédération des fabricants canadiens au Japon (FFCJ)

Les exportateurs canadiens ont intérêt à se manifester de façon constante et concrète sur le marché japonais. Mais rares sont les entreprises capables de déboursier au minimum 500 000 \$ par an pour ouvrir un modeste bureau à Tokyo. Or, la FFCJ leur offre la possibilité de partager les frais d'un local pour moins de 10 % de ce coût.

La FFCJ fonctionne essentiellement selon le principe des organismes à but non lucratif. Financée par ses membres, dont elle dessert, au Japon, les besoins quotidiens en matière de commercialisation, elle offre ses services à des prix concurrentiels, en se fondant sur les projets présentés.

Parmi les tâches de la FFCJ, on notera :

- les études de marché adaptées aux besoins industriels de chaque entreprise;
- l'évaluation, la sélection et le contrôle des agents;
- l'évaluation des partenaires éventuels, les accords de licence, les opérations concernant les entreprises en participation et le démarrage des filiales, l'appui aux négociations portant sur les ventes et les contrats; et
- un service entièrement bilingue destiné aux clients et aux associés japonais, qui peuvent ainsi obtenir des renseignements en tout temps les jours ouvrables. Ces services sont normalement assurés aux entreprises disposant déjà d'un agent ou d'un distributeur au Japon, mais qui veulent se faire une opinion personnelle des conditions du marché.

VII. SERVICES ET ACTIVITÉS TOURISTIQUES AU JAPON

Services consulaires

Le ministère des Affaires extérieures donne son appui aux visiteurs canadiens à l'étranger au moyen des ambassades et des consulats. Les services offerts sont variés : délivrance de passeports, services notariaux, renseignements sur les visas et droits d'entrée, aide en cas de maladie, d'accident, de pertes d'argent et de démêlés avec les autorités locales. Les Canadiens qui ont besoin d'assistance lors d'un séjour au Japon peuvent communiquer avec la Division des services consulaires en composant le (03) 408-2101.

Transports

Taxi — Il est courant de prendre un taxi pour toutes les courses en ville. Il y a beaucoup de voitures de taxi que l'on peut héler sur la rue ou prendre dans les stations; on les demande rarement par téléphone. Avant de partir, il faut s'assurer que le chauffeur sait exactement où aller, car les rues et les adresses sont difficiles à trouver. En cas de doute, il est recommandé de donner au chauffeur un plan précis portant l'adresse où l'on veut se rendre. Le personnel des bureaux d'information de la plupart des hôtels se fera un plaisir de préparer ce plan. Enfin, on ne donne pas de pourboire au chauffeur, et c'est ce dernier qui, de l'intérieur, ouvre la porte aux passagers.

Autobus — Sauf dans le cas d'excursions organisées, on évitera les transports publics, car il est très rare de rencontrer un conducteur ou même des passagers qui parlent une langue étrangère; de plus, tous les renseignements et les itinéraires sont en japonais.

Voitures — Pour les gens d'affaires qui doivent se déplacer dans les villes, il est plus simple d'employer les transports en commun et les taxis que de conduire, car les adresses sont difficiles à trouver et les endroits

pour stationner souvent inexistant. Il est cependant relativement simple de louer une voiture; il suffit de détenir un permis de conduire international valide. On peut aussi louer des voitures avec chauffeur à tous les grands hôtels, mais cela coûte cher.

Train et métro — Les trains japonais, rapides et nombreux, relient les points les plus importants du pays. Les gens d'affaires peuvent généralement voyager à meilleur compte en achetant une passe de chemin de fer auprès de leur agent de voyage au Canada. Ces passes, réellement économiques, ne peuvent être achetées au Japon; il faut donc savoir prévoir. Les places doivent être réservées longtemps d'avance par l'intermédiaire des agences de voyage ou de l'Office du tourisme du Japon. On peut obtenir tous les renseignements nécessaires aux bureaux de réception des hôtels. Pour les plus débrouillards, le métro n'est pas trop difficile à utiliser, et l'on peut obtenir des plans en anglais à son hôtel. Les destinations, indiquées en couleur, correspondent aux couleurs de chaque ligne. À chaque arrêt le nom de la station est donné en anglais.

Avion — Pour de plus longs voyages à l'intérieur du Japon, les services aériens japonais sont excellents. Il faut réserver sa place à l'avance par l'intermédiaire d'une agence de voyage ou de l'Office du tourisme du Japon. Les vols intérieurs sont regroupés à l'aéroport d'Haneda, situé non loin du centre-ville de Tokyo; on s'y rend en monorail, en taxi ou par le car de l'aéroport.

Poste, télégraphe, téléphone et télex

Au Japon, de nombreuses entreprises emploient des boîtes postales, ce qui constitue le meilleur moyen de garantir la livraison. Pour éviter les retards et les erreurs, il est préférable de dactylographier les adresses. Dans la mesure du possible, on adresse la correspondance à une personne en particulier au sein de l'entreprise japonaise concernée.

Une fois les relations établies avec une entreprise, les meilleurs outils de communication sont le télex et le télécopieur. Ce dernier, particulièrement efficace, a remplacé le télex pour les communications internes, et devrait bientôt le remplacer pour les liaisons internationales. On recommande donc d'inscrire le numéro de télécopieur sur les cartes de visite (*meishi*).

La plupart des grands hôtels offrent aux gens d'affaires des services de télex et de télégraphie à l'échelle internationale.

Le réseau interne de téléphone est automatisé. On peut faire des appels locaux à partir de boîtes téléphoniques ou en utilisant les appareils rouges qui se trouvent dans les boutiques; le coût est de 10 Y pour une communication de trois minutes. Les appareils publics jaunes servent aux appels interurbains. Le tarif minimal est de 10 Y pour quelques secondes; on peut prolonger la communication en déposant des pièces lorsque le signal se fait entendre.

Restaurants et divertissements

On trouve au Japon une grande variété de distractions et de bonnes tables, tant japonaises qu'occidentales. Les clubs et les restaurants de type occidental sont plutôt chers : un dîner pour deux, avec steaks et apéritif, mais sans vin ni alcool, peut coûter plus de 100 \$. Les clubs sont encore plus onéreux et sont souvent réservés aux messieurs non accompagnés.

Visites touristiques

Tokyo et ses alentours offrent bien des occasions de visite intéressantes; à cette fin, il existe un grand choix de circuits organisés d'une journée; on peut obtenir à l'hôtel des renseignements sur les excursions à Nikko et Hakone. Il faut par contre plus d'une journée pour voir Kyoto et Nara. On peut également organiser, avec l'aide du personnel de l'hôtel, des visites d'entreprises ou à caractère particulier.

VIII. SERVICES AUX EXPORTATEURS CANADIENS

Société pour l'expansion des exportations

La Société pour l'expansion des exportations (SEE), société d'État qui rend compte de ses activités au Parlement par l'entremise du ministre du Commerce extérieur, joue un rôle de premier plan pour les exportateurs canadiens. Sa vocation est de promouvoir, de faciliter et de développer le commerce d'exportation au moyen d'assurances-crédits, de garanties, de prêts et d'autres formes d'aide financière pour aider les exportateurs canadiens à soutenir la concurrence internationale.

Pour plus de détails, communiquer avec le bureau régional de la SEE.

Programmes de promotion des exportations

Le ministère des Affaires extérieures a fusionné deux de ses programmes internationaux de promotion commerciale et d'exportation. Depuis le 1^{er} avril 1987, le Programme des projets de promotion (PPP) et le Programme de développement des marchés d'exportation (PDME) sont amalgamés en une organisation unique désignée par cette dernière appellation.

La nouvelle version du PDME a pour but d'améliorer le rendement de notre commerce international et, parallèlement, de stimuler le développement de l'économie canadienne en augmentant la production et l'emploi. Dans le cadre de la politique officielle en matière de développement industriel et de commercialisation internationale, le PDME offre aux gens d'affaires canadiens la possibilité d'entreprendre de nouveaux projets d'exportation — souvent risqués — qu'ils ne pourraient ni ne voudraient normalement assumer de leur propre initiative. On offre une aide financière aux participants et aux requérants admissibles qui veulent assumer les projets de commercialisation des exportations entrepris par le gouvernement ou l'industrie.

Les activités gouvernementales en matière de promotion comprennent :

- les missions commerciales à l'extérieur du Canada;
- les missions étrangères envoyées au Canada, dans les cas où des entreprises canadiennes y jouent un rôle essentiel;
- les foires commerciales organisées à l'étranger dans certains domaines industriels ou pour certains types de produits (il y a toutefois des frais de participation pour les entreprises dans ces cas).

Les activités qui relèvent de l'industrie, quant à elles, comprennent :

- la participation à des foires commerciales reconnues, à l'extérieur du Canada;
- des visites à l'étranger en vue de repérer des débouchés, et des visites d'acheteurs étrangers au Canada ou dans un autre pays approuvé;
- des appels d'offres ou des préparations de projets, à l'étape précontractuelle, pour certains projets prévus à l'extérieur du Canada, lorsqu'il faut tenir compte de la concurrence internationale et des formalités d'appels d'offres;
- l'établissement de consortiums d'exportation;
- l'établissement de bureaux de vente permanents à l'étranger (excepté aux États-Unis) dans le but d'entreprendre des projets de commercialisation à long terme à l'extérieur du Canada.

Le Programme permet en outre aux entreprises de signer, dans le cadre du PDME, des accords de commercialisation à long terme en vue de combiner les activités mentionnées plus haut. Les fonds fournis par le PDME pour aider les activités de l'industrie devront être remboursés s'ils ont permis de réaliser des ventes d'exportation.

Publicité

Le ministère des Affaires extérieures publie deux fois par mois un bulletin intitulé *Canadexport*, que les fabricants et les gens d'affaires peuvent se procurer gratuitement au Canada. Publié dans les deux langues, ce bulletin contient les plus récentes informations sur les débouchés offerts à l'exportation, les foires commerciales et les missions de gens d'affaires. Pour s'abonner à *Canadexport*, téléphoner sans frais au

centre des publications Info Export (1-800-267-8488), ou écrire à l'adresse suivante :

CanadExport (BTC)

Ministère des Affaires extérieures

Immeuble Lester B. Pearson

125, promenade Sussex

Ottawa (Ontario)

K1A 0G2

Les gens d'affaires et les fabricants auraient aussi tout intérêt à lire la brochure du ministère intitulée : *Aux futurs exportateurs* . . . Ce document contient des renseignements utiles sur l'évaluation et la recherche des débouchés, et sur les spécialistes capables d'aider les exportateurs. En outre, les annexes comportent un glossaire des termes du commerce d'exportation et une liste de contrôle des visites et des expositions commerciales organisées dans les pays d'outre-mer. Pour obtenir un exemplaire de ce document, communiquer avec l'organisme suivant :

Info Export (BTCE)

Ministère des Affaires extérieures

125, promenade Sussex

Ottawa (Ontario)

K1A 0G2

Ligne téléphonique (sans frais) : 1-800-267-8376

Ottawa : 993-6435

On trouvera également des renseignements utiles dans une autre publication du ministère intitulée *Délégués commerciaux du Canada à l'étranger*. Il s'agit d'un répertoire de toutes les missions canadiennes à l'étranger, précisant leurs responsabilités commerciales et touristiques. On y trouve le nom des chefs de mission et celui de chacun des délégués directement responsables du commerce, de l'économie et du tourisme. Les personnes intéressées peuvent communiquer directement avec la division commerciale de la mission concernée.

Bureaux internationaux

Les bureaux internationaux de commerce du ministère des Affaires extérieures jouent un rôle important dans l'élaboration des relations commerciales et des stratégies de commercialisation à l'exportation. En plus de donner de l'information sur le commerce et les relations économiques du Canada avec les autres pays et régions, ils constituent une source centrale de rensei-

gnements sur les réseaux de distribution et les marchés, ainsi que sur les conditions d'accès au marché (tarifs, règlements sanitaires, permis d'importation, normes régissant les produits, etc.). Ces bureaux peuvent également fournir un certain nombre de publications émanant des ministères et des médias. Pour tout renseignement sur des questions précises touchant à l'exportation au Japon, on communiquera avec l'organisme suivant :

Direction de l'expansion du commerce au Japon (PNJ)

Bureau de l'Asie et du Pacifique-Nord
Ministère des Affaires extérieures
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario)
K1A 0G2

Tél. : (613) 995-8985

Télex : 053-3745

Télécopieur : Dex 4100 (613) 996-9288/9103

Dex 3500 (613) 996-9510

Rapicom 1500 (613) 996-6906

Centre du commerce d'exportation

Le Centre du commerce d'exportation, administré par le ministère de l'Expansion industrielle régionale (MEIR), peut donner une foule de renseignements sur les programmes du Gouvernement du Canada qui touchent les entreprises. Demander au téléphoniste le numéro suivant, à frais virés :

(613) 995-5771

Le Centre du commerce d'exportation est situé à l'adresse suivante :

Niveau 01 (zone centrale)
235, rue Queen
Ottawa (Ontario)
K1A 0H5

IX. EXPRESSIONS ET TERMES JAPONAIS

Nombres (SUJI)

1	Ichi
2	Ni
3	San
4	Shi
5	Go
6	Roku
7	Shichi
8	Hachi
9	Kyu
10	Ju
11	Ju-ichi
20	Niju
100	Kyaku

Jours de la semaine (YOBI)

Dimanche	Nichi-yobi
Lundi	Getsu-yobi
Mardi	Ka-yobi
Mercredi	Sui-yobi
Jeudi	Moku-yobi
Vendredi	Kin-yobi
Samedi	Do-yobi

Mois (TSUKI)

Janvier	Ichi-gatsu
Février	Ni-gatsu
Mars	San-gatsu
Avril	Shi-gatsu
Mai	Go-gatsu
Juin	Roku-gatsu
Juillet	Shichi-gatsu
Août	Hachi-gatsu
Septembre	Ku-gatsu
Octobre	Ju-gatsu
Novembre	Juichi-gatsu
Décembre	Juni-gatsu

Expressions (HYOGEN)

Bonjour (le matin)	Ohayo gozaimasu
Bonjour (pendant la journée)	Kon-nichiwa
Bonsoir	Konbanwa
Bonne nuit	Oyasuminasai
Au revoir	Sayonara
Parlez-vous anglais?	Eigo ga wakarimasuka?
Je ne comprends pas	Wakarimasen
Oui	ee
Compris	hai
Non	ie
Merci	Domo arigato
La Bourse	Shoken Torihiki Jo
Bureau d'informations touristiques	Kanko Annai Sho
Commerce, industrie, artisanat	Boeki, Sangyo, Kogei
Service compris	Saabisu komi
Payer	Harau
Taverne	Pabu
Pourboire	Chippu
Sortie de secours	Hijo-guchi
Note/Facture	Kanjo/Chekku
Magasin	Depaato
Blanchisserie	Sentakuya
Hier	Kino
Aujourd'hui	Kyo
Demain	Ashita
Aide	Tasukete kudasai
Combien cela coûte-t-il?	Ikura desuka?
Où sont les toilettes?	Toire wa doko desuka?
Où est le bureau de poste?	Yubin-kyoku wa doko desuka?
Où puis-je trouver un docteur?	Oisha-san wa doko desuka?
Douanes	Zeikan
Aéroport	Kuko
Bagages	Tenimotsu
Informations	Annai-sho
Portier	Pota
Billet	Kippu
Vol	Furaito
Arrivée	Tochaku
Départ	Shuppatsu

X. ANNEXE

Adresses utiles au Japon

Ambassade du Canada

7-3-38 Akasaka, Minato-ku
Tokyo 107, Japon
Câble : CANADIAN TOKYO
Tél. : (011-81-3) 408-2101/8
Télex : (Code destination 72) 22218
(DOMCAN J22218)
Télécopieur : (G3) 03-479-5320

Consulat général du Canada

28 Hachiman-Cho
Minami-ku, Osaka 542, Japon
Adresse postale : P.O. Box 150
Osaka, Minami 542-91
Tél. : (011-81-6) 212-4910
Télex : par l'entremise de l'Ambassade à Tokyo
(Code destination 72) 22218
(DOMCAN J22218) mais indiquer
pour CONGEN OSAKA
Télécopieur : (G3) 06-212-4914

Gouvernement de l'Alberta

Shin Aoyama Building (West)
1-1, Minami Aoyama 1-chome
Minato-ku, Tokyo 107
Tél. : 011-81-03-475-1171
Télex : 7228543
Télécopieur : 011-81-03-470-3939

Gouvernement de la Colombie-Britannique

3-F 8 Yoshida Building
27-26 Minami Aoyama 2-chome
Minato-ku, Tokyo 107
Tél. : 011-81-03-408-6171
Télécopieur : 011-81-03-408-6340

Gouvernement de l'Ontario

World Trade Centre Building, Suite 1219
4-1, Hamamatsucho 2-chome
Minato-ku, Tokyo 105
Tél. : 011-81-03-436-4355
Télex : 7227145 ONTTOK
Télécopieur : 011-81-03-436-2735

Délégation du Québec

Kojimachi Hiraoka Building, Fifth Floor

1-3 Kojimachi Chiyoda-ku

Tokyo 102, Japon

Tél. : 011-81-03-239-5137

Télex : J23842 (TOKEBEC)

Télécopieur : 011-81-03-239-5140

Autres renseignements

Banques canadiennes

Banque de Montréal Tél. : 03-211-8884

Banque de Nouvelle-Écosse Tél. : 03-213-2766

Banque de commerce canadienne
impériale Tél. : 03-595-1531

Banque nationale du Canada Tél. : 03-292-6361

Banque royale du Canada Tél. : 03-595-1251

Banque Toronto-Dominion Tél. : 03-214-4485

Principales lignes aériennes à Tokyo

Air Canada Tél. : 03-586-3891

Air France Tél. : 03-475-1511

Air India Tél. : 03-214-1981

Alitalia Tél. : 03-580-2181

British Airways Tél. : 03-214-4161

CAAC Tél. : 03-234-5363

Canadian Airlines International Ltd. Tél. : 03-281-7426

Cathay Pacific Tél. : 03-504-1531

China Airlines Tél. : 03-436-1661

Garuda Tél. : 03-593-1181

Japan Airlines Tél. : 03-747-1111

KLM Tél. : 03-216-0771

Korean Airlines Tél. : 03-211-3311

Lufthansa Tél. : 03-580-2111

MAS Tél. : 03-503-5961

Northwest Tél. : 03-433-8151

Pan American Tél. : 03-240-8888

Philippine Airlines Tél. : 03-593-2421

Quantas Tél. : 03-212-1351

Singapore Airlines Tél. : 03-213-3431

Swiss Air Tél. : 03-212-1016

United Airlines Tél. : 03-213-4511

Principales lignes aériennes à Osaka

CAIL Tél. : 06-346-5591

Cathay Pacific Tél. : 06-245-6731

Japan Airlines Tél. : 06-201-1231

United Airlines Tél. : 06-271-5951

Chemins de fer canadiens

Canadien national Tél. : 03-581-9126
CP Rail Tél. : 03-213-6926

Principaux hôtels à Tokyo

Hôtel Akasaka Prince Tél. : 03-234-1111
Hôtel Akasaka Tokyu Tél. : 03-580-2311
Hôtel Century Hyatt Tél. : 03-349-0111
Hôtel Imperial Tél. : 03-504-1111
Hôtel Keio Plaza Tél. : 03-344-0111
Hôtel New Otani Tél. : 03-265-1111
Hôtel Okura Tél. : 03-582-0111
Hôtel Palace Tél. : 03-211-5211
Hôtel Président Tél. : 03-497-0111
Hôtel Tokyo Hilton Tél. : 03-581-4511
Hôtel Tokyo Prince Tél. : 03-432-1111

Principaux hôtels à Osaka

Hôtel Nikko Osaka Tél. : 06-244-1111
Hôtel New Otani Osaka Tél. : 06-941-1111
Osaka Hilton International Tél. : 06-941-2661
Hôtel Miyako Tél. : 06-773-1111
Hôtel Royal Tél. : 06-448-1121

Adresses utiles au Canada

Bureaux du gouvernement japonais au Canada

Conseiller commercial
Ambassade du Japon
255, promenade Sussex
Ottawa (Ontario)
K1N 9E6
Téléphone : (613) 236-8541

Consul général
Consulat général du Japon
Suite 900, 117 West Hastings Street
Vancouver (Colombie-Britannique)
V6E 2K9
Téléphone : (604) 684-5868

Consul général
Consulat général du Japon
600, rue de la Gauchetière ouest
Pièce 1785
Montréal (Québec)
H3B 4L8
Téléphone : (514) 866-3429

Consul général
Consulat général du Japon
Toronto-Dominion Centre
Suite 1803
P.O. Box 10
Toronto (Ontario)
M5K 1A1
Téléphone : (416) 363-7038

Consul général
Consulat général du Japon
730-215 Garry Street
Credit Union Central Plaza
Winnipeg (Manitoba)
R3C 3P3
Téléphone : (204) 943-5554

Consul général
Consulat du Japon
Suite 2480, ManuLife Place
10180 101st Street
Edmonton (Alberta)
T5J 3S4
Téléphone : (403) 422-3752

JETRO-Bureau de Toronto
Suite 700, Britannica House
151 Bloor Street West
Toronto (Ontario)
M5S 1T7
Téléphone : (416) 962-5050

JETRO-Bureau de Vancouver
Suite 660, World Trade Centre
999 Canada Place
Vancouver (Colombie-Britannique)
V6C 3E1
Téléphone : (604) 684-4174

JETRO-Bureau de Montréal
16, rue Fundy, Niveau F
B.P. 589
Place Bonaventure
Montréal (Québec)
H5A 1C5
Téléphone : (514) 861-4554

JETRO-Bureau d'Edmonton
1626 Principal Plaza
10303 Jasper Avenue
Edmonton (Alberta)
T5J 3N6
Téléphone : (403) 428-0866

Sociétés commerciales japonaises au Canada

C. Itoh & Company (Canada) Limited
3688 Nashua Drive
Mississauga (Ontario)
L4V 1M5
Téléphone : (416) 673-0111

Kanematsu-Gosho (Canada) Inc.
6430 Vipond Drive
Mississauga (Ontario)
L5T 1W8
Téléphone : (416) 672-1977

Marubeni Canada Limited
Suite 1710, Exchange Tower
P.O. Box 422
2 First Canadian Place
Toronto (Ontario)
M5X 1E3
Téléphone : (416) 368-1171

Mitsubishi Canada Limited
2800-200 Granville Street
Vancouver (Colombie-Britannique)
V6C 1G6
Téléphone : (604) 682-0666

Mitsui & Company (Canada) Limited
Suite 1500, 20 Adelaide Street East
Toronto (Ontario)
M5C 2T6
Téléphone : (416) 865-0330

Nichimen Company Inc.
555, rue Chabanel Ouest
Bureau M38
Montréal (Québec)
H2N 2H7
Téléphone : (514) 384-8783

Nissho-Iwai Canada Limited
Suite 1506, 150 King Street West
P.O. Box 106
Toronto (Ontario)
M5J 1J9
Téléphone : (416) 977-8182

Sumitomo (Canada) Limited
Suite 1710, 1 First Canadian Place
Box 258
Toronto (Ontario)
M5X 1C8
Téléphone : (416) 860-3800

Bureaux du ministère de l'Expansion industrielle régionale

Ceux qui n'ont jamais fait affaires à l'étranger peuvent communiquer avec un agent commercial d'un des bureaux régionaux du ministère de l'Expansion industrielle régionale dont voici les adresses :

Terre-Neuve et Labrador

Parsons Building
P.O. Box 8950
90 O'Leary Avenue
Saint-Jean (Terre-Neuve)
A1B 3R9
Tél. : (709) 772-4053
Télex : 017-4749

Île-du-Prince-Édouard

P.O. Box 1115
Confederation Court Mall
Suite 400, 134 Kent Street
Charlottetown
(Île-du-Prince-Édouard)
C1A 7M8
Tél. : (902) 566-7400
Télex : 014-44129

Nouvelle-Écosse

P.O. Box 940, Station M
1496 Lower Water Street
Halifax (Nouvelle-Écosse)
B3J 2V9
Tél. : (902) 426-2018
Télex : 019-22525

Québec

Tour de la Bourse
800, place Victoria
12^e étage
C.P. 247
Montréal (Québec)
H4Z 1E8
Tél. : (514) 283-8185
1-800-361-5367
Télex : 055-60768

Nouveau-Brunswick

C.P. 1210
Place Assomption
770, rue Main
Moncton (Nouveau-
Brunswick)
E1C 8P9
Tél. : (506) 857-6400
Télex : 014-2200

Ontario

Dominion Public Building
1 Front Street West
Toronto (Ontario)
M5J 1A4
Tél. : (416) 973-5000
Télex : 065-24378

Manitoba

Room 608, 330 Portage
Avenue
P.O. Box 981
Winnipeg (Manitoba)
R3C 2V2
Tél. : (204) 983-4090
Télex : 075-7624

Saskatchewan

105-21st Street
6th Floor
Saskatoon (Saskatchewan)
S7K 0B3
Tél. : (306) 975-4400
Télex : 074-2742

Alberta

The Cornerpoint Building
10179-105th Street
Suite 505
Edmonton (Alberta)
T5J 3S3
Tél. : (403) 420-2944
Télex : 034-2762

Colombie-Britannique

P.O. Box 49178
Bentall Postal Station
Bentall Tower IV
1101-1055 Dunsmuir Street
Vancouver (Colombie-
Britannique)
V7X 1K8
Tél. : (604) 666-0434
Télex : 04-51191
Numéro d'appel gratuit :
1-800-663-0433

Territoires du Nord-Ouest

P.O. Bag 6100
Precambrian Building
Yellowknife
(Territoires du Nord-Ouest)
Y1A 1C0
Tél. : (403) 920-8568

Yukon

108 Lambert Street
Suite 301
Whitehorse (Yukon)
Y1A 1Z2
Tél. : (403) 668-4655

Bureaux de la Société pour l'expansion des exportations**Siège social**

151 O'Connor Street
Société pour l'expansion des exportations
B.P. 655
Ottawa (Ontario)
K1P 5T9
Tél. : (613) 598-2500
Câble : EXCREDCORP
Télex : 053-4136
Télécopieur : (613) 237-2690

Région de l'Atlantique

Société pour l'expansion des exportations
Suite 1003
Toronto-Dominion Bank Building
1791 Barrington Street
Halifax (Nouvelle-Écosse)
B3J 3L1
Tél. : (902) 429-0426
Télex : 019-21502

Région du Québec

Société pour l'expansion des exportations
Bureau 2724, 800, place Victoria
C.P. 124
Tour de la Bourse
Montréal (Québec)
H4Z 1C3
Tél. : (514) 878-1881
Télécopieur : (514) 878-9891

Région de l'Ontario

Société pour l'expansion des exportations
Suite 810
National Bank Building
150 York Street
Toronto (Ontario)
M5H 3S5
Tél. : (416) 364-0135
Télex : 06-22166
Télécopieur : (416) 862-1267

Bureau de district de London

Société pour l'expansion des exportations
451 Talbot Street, Suite 303
London (Ontario)
N6A 5C9
Tél. : (519) 679-6523
Télécopieur : (519) 679-4483

Bureau de district du Manitoba et de la Saskatchewan

Société pour l'expansion des exportations
330 Portage Avenue, Suite 707
Winnipeg (Manitoba)
R3C 0C4
Tél. : (204) 943-3938
Télécopieur : (204) 983-2187

Région des Prairies et du Nord

Société pour l'expansion des exportations
Bow Valley Square III,
Suite 2140
255 5th Avenue S.W.
Calgary (Alberta)
T2P 3G6
Tél. : (403) 294-0928
Télécopieur : (403) 294-1133

Colombie-Britannique et région du Yukon

Société pour l'expansion des exportations
Suite 1030
One Bentall Centre
505 Burrard Street
Vancouver (Colombie-Britannique)
V7X 1M5
Tél. : (604) 688-8658
Télécopieur : (604) 688-3710

Bibliographie

Ouvrages généraux

- ABEGGLEN, James C. and George Stalk Jr. *Kaisha — The Japanese Corporation*, New York, Basic Book Inc., 1985.
- CHRISTOPHER, Robert. *The Japanese Mind*, New York, Simon and Shuster, 1983.
- LANGDON, Frank. *The Politics of Canadian-Japanese Economic Relations 1952-1953*, Vancouver, University of British Columbia, 1983.
- LU, David J. *Inside Corporate Japan: The Art of Fumble-Free Management*, Cambridge, Massachusetts, Productivity Press, 1987.
- MORLEY, John David. *Pictures from the Water Trade*, Londres, Flamingo, 1985.
- PETERS, Thomas and Roger H. Waterman Jr. *In Search of Excellence: Lessons from America's Best Run Companies*, New York, Harper and Row, 1982.
- REISCHAUER, Edwin O. *The Japanese*, Cambridge, Massachusetts, Harvard University Press, 1978.
- SEWARD, Jack. *Japanese in Action*, New York and Tokyo, Weatherhill, 1968.

TAYLOR, Jared. *Shadows of the Rising Sun*, Tokyo, Charles E. Tuttle Co. Ltd., 1987.

ZIMMERMAN, Mark. *How to Do Business With The Japanese*, New York, Random House, 1st edition, 1985.

Industrie et commerce

EIGENBAIM, Edward and Pamela McCORDUCK. *The Fifth Generation: Artificial Intelligence and Japan's Computer Challenge to the World*, Reading, Massachusetts, Addison-Wesley Publishing Company, 1983.

Gouvernement du Canada. *Plan d'expansion des exportations du Canada au Japon*, ministère des Affaires extérieures, 1982.

Japan Economic Almanac 1986, Tokyo, Nihon Keizai Shinbun (Journal économique du Japon), 1987.

LECRAW, Donald J. *Exporting Canadian Manufactured Products to Japan: How to Increase Success*, Ottawa, ministère des Affaires extérieures, 1986.

Q & A: A Japanese Perspective on Trade and Economic Issues, Tokyo, Japan Echo Inc., 1987. Publié par : Le groupe d'études nippon-américain et le groupe d'études du Japon et de la Communauté européenne, sous les auspices du ministère des Affaires étrangères du Japon.

VAN ZANDT, Howard F. *How to Negotiate in Japan*, Harvard Business Review, November-December 1970, p. 45-46.

WRIGHT, Richard W. and Susan HUGGETT. *A Yen for Profit: Canadian Financial Institutions in Japan*, Halifax, Institute for Research on Public Policy, 1987.

WRIGHT, Richard W. *Canadian Joint Ventures in Japan*, The Business Quarter, School of Business Administration, University of Western Ontario, London, Ontario.

WRIGHT, Richard W. *Japanese Business in Canada: The Elusive Alliance*, Montréal, Institut de recherches politiques, 1984.

Publications disponibles au Bureau JETRO de Toronto, Suite 700, Britannica House, 151 Bloor Street West, Toronto (Ontario) M5S 1T7, Tél. : (416) 962-5050.

SÉRIE DES PUBLICATIONS JETRO SUR LA COMMERCIALISATION — Série de publications consacrées aux informations commerciales — Série traitant du marché d'importation japonais — Série intitulée : *Your Market in Japan (Votre marché au Japon)*

Annuaire

Industrial Groupings in Japan, Dodwell and Co. Ltd. Guide des sociétés et des filiales commerciales japonaises. Publié tous les ans.

Japan Company Handbook: Spring 1987, Tokyo, Tokyo Keizai Shinposha (The Oriental Economist), 1987.

Japan Trade Directory, 1987-1988, annuaire commercial du Japon, Tokyo, JETRO, 1987

Market Share in Japan 1986, Tokyo, Yano Research Institute Ltd., 9th edition, 1986.

Périodiques

All Asia Guide, Hong Kong. Publication annuelle de la Far Eastern Economic Review.

Asia Pacific Report, The Globe and Mail, September 18, 1987.

Business Week

Canada-Japan: The Export-Import Picture, Ottawa, Conseil commercial Canada-Japon, 1987.

Canadian Business

Dentsu's Japan Marketing, publié deux fois par an par Dentsu Advertising Ltd. Adresse : 11-10 Tsukji 1-chone, Chuo-Ku, Tokyo. Tél. : (03) 543-8111.

Economist

Economist Intelligence Unit, rapport trimestriel.

Fortune

Issues, Vancouver, Asia Pacific Foundation of Canada, 1987.

Japan — A Nation in Search of Itself, Time, August 1, 1983.

Journal of Japanese Trade and Industry, Tokyo. Publication bimensuelle de la Japan Economic Foundation.

Report on Japan, The Globe and Mail, November 9, 1987.

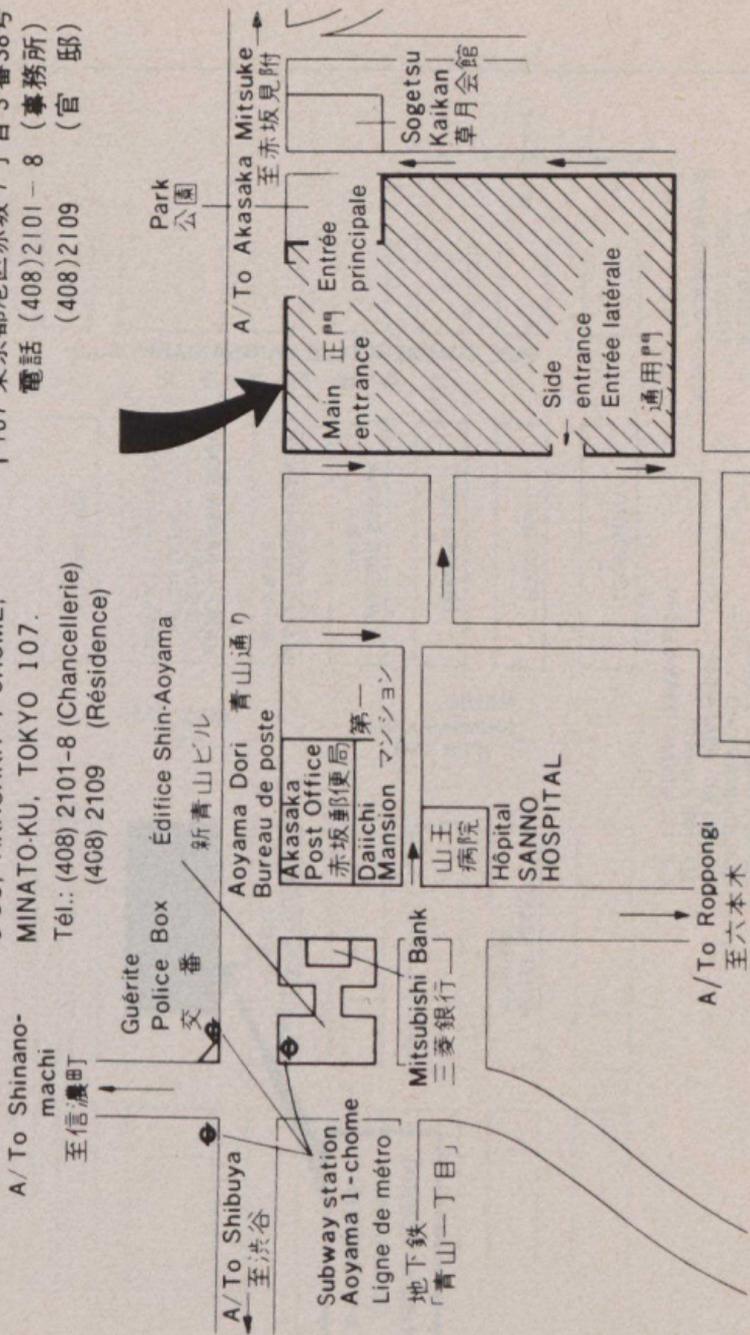
TOKYO POUR LE CHAUFFEUR DE TAXI

AMBASSADE DU CANADA Embassy of Canada

3-38, AKASAKA 7-CHOME,
MINATO-KU, TOKYO 107.
Té.: (408) 2101-8 (Chancellerie)
(408) 2109 (Résidence)

カナダ大使館

〒107 東京都港区赤坂7丁目3番38号
電話 (408)2101-8 (事務所)
(408)2109 (官邸)



CONSULAT GÉNÉRAL DU CANADA

12E ÉTAGE

EDIFICE DAISAN SHOHO

28 HACHIMAN CHO,

MINAMI KU, OSAKA 542

TEL: (06) 212-4910

C.P. 150 MINAMI OSAKA 542-91

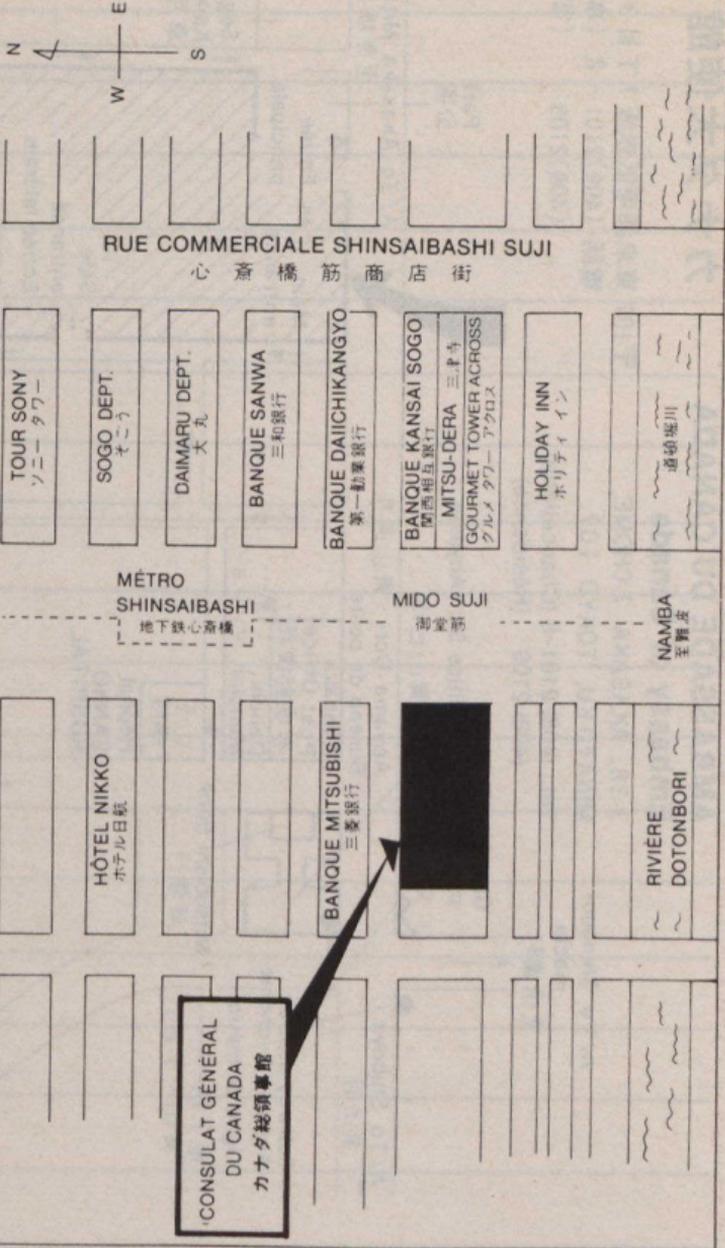
カナダ総領事館

〒542 大阪市南区八幡町28

第三松置ビル12F

TEL (06) 212-4910

〒542-91 大阪南局私書箱150



OSAKA

POUR LE CHAUFFEUR DE TAXI

DISTRICT DE KINKI

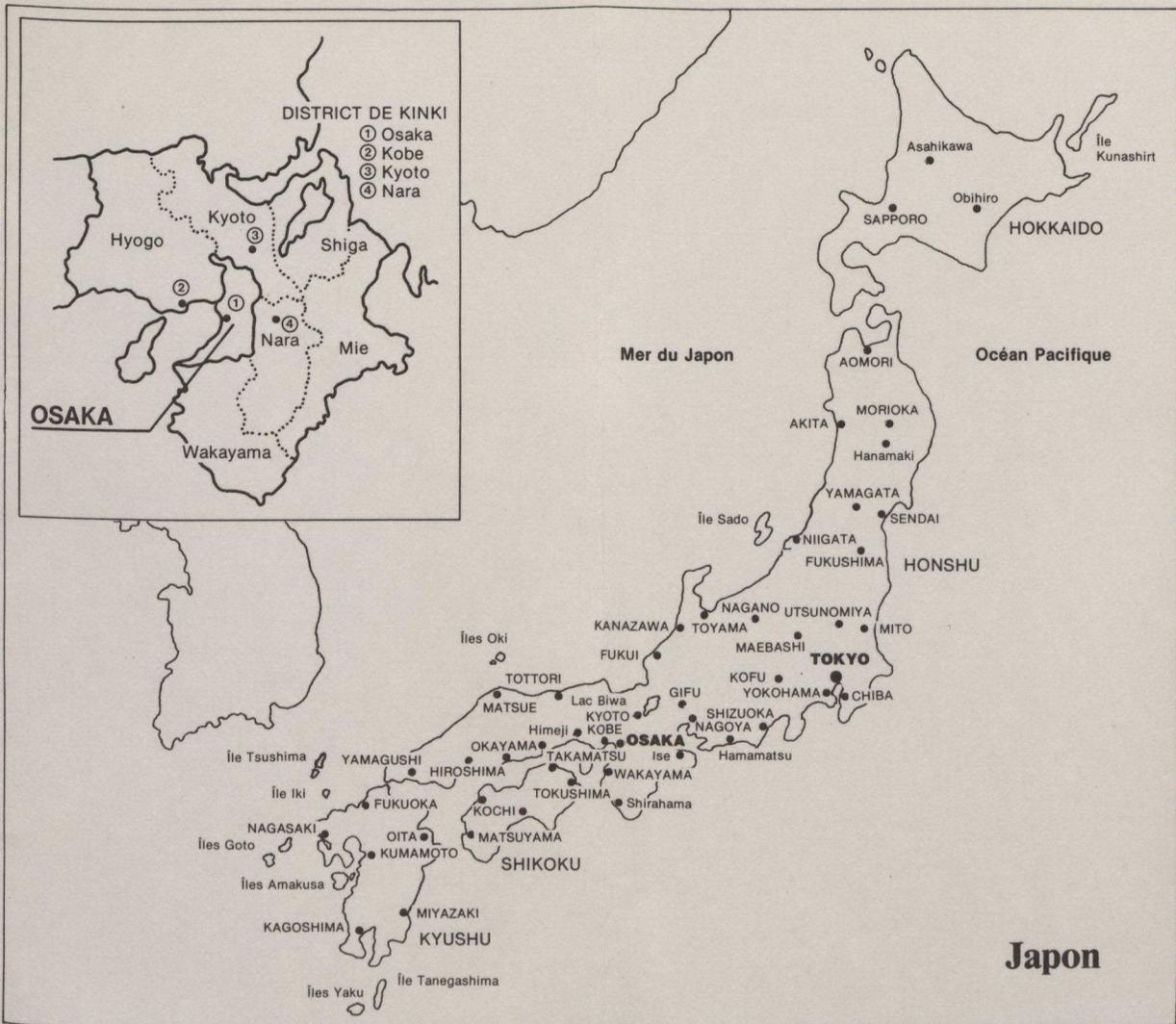
- ① Osaka
- ② Kobe
- ③ Kyoto
- ④ Nara

OSAKA

Mer du Japon

Océan Pacifique

Japon





Affaires extérieures
Canada

External Affairs
Canada

LIBRARY E A/BIBLIOTHEQUE A E



3 5036 20084958 9

Storage

HF 1010 .G85J314 1988 STORAGE

Japon, guide de l'exportateur
canadien. --

15234019



External Affairs
Canada

Affaires extérieures
Canada

Canada