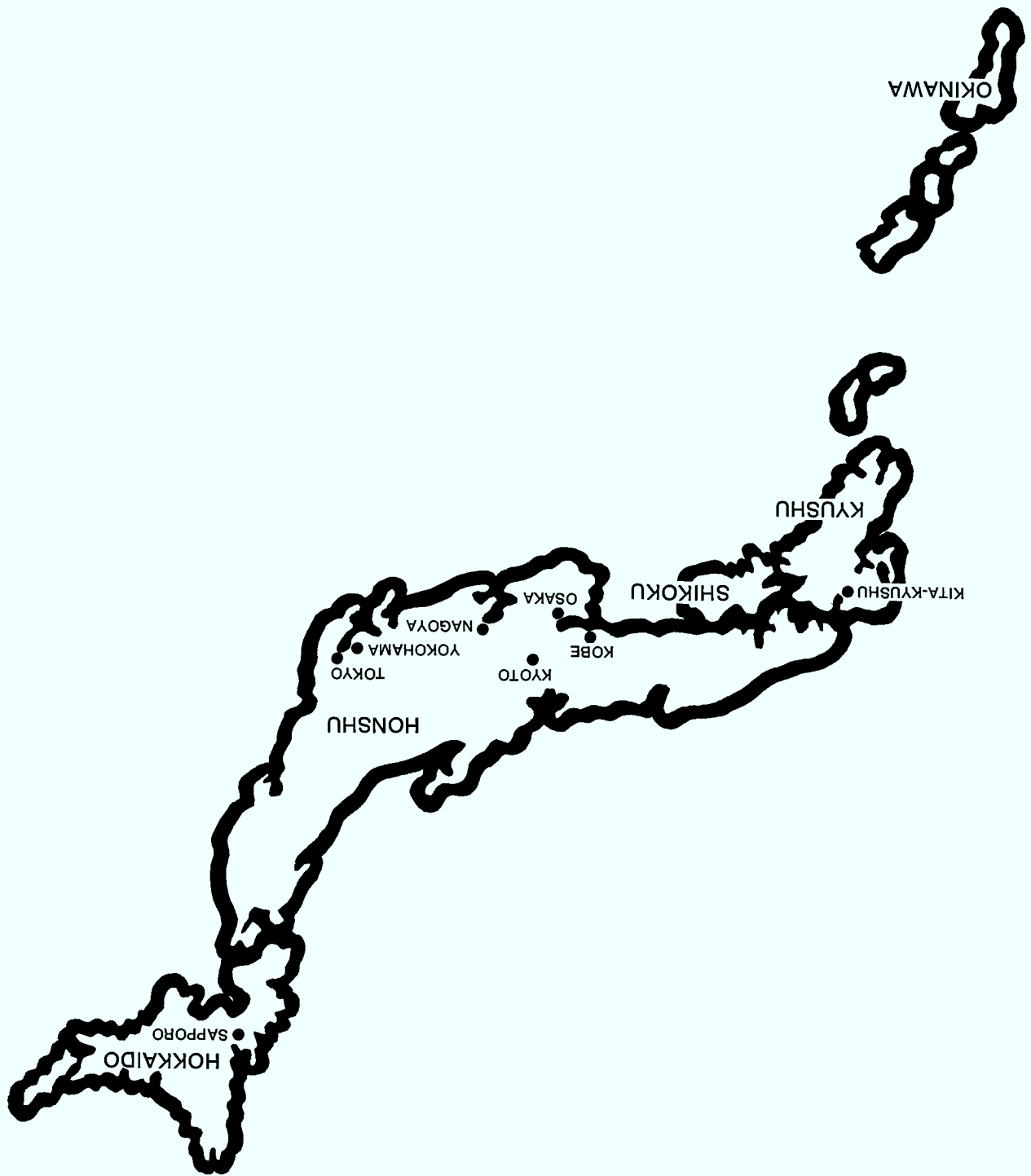


HF
3227
.C35
Japan
1979

marchés
pour
l'exportation
canadienne

JAPON



INDUSTRY CANADA / INDUSTRIE CANADA



222361

MARCHÉS POUR L'EXPORTATION CANADIENNE JAPON



Gouvernement
du Canada

Government
of Canada

Industrie
et Commerce

Industry, Trade
and Commerce

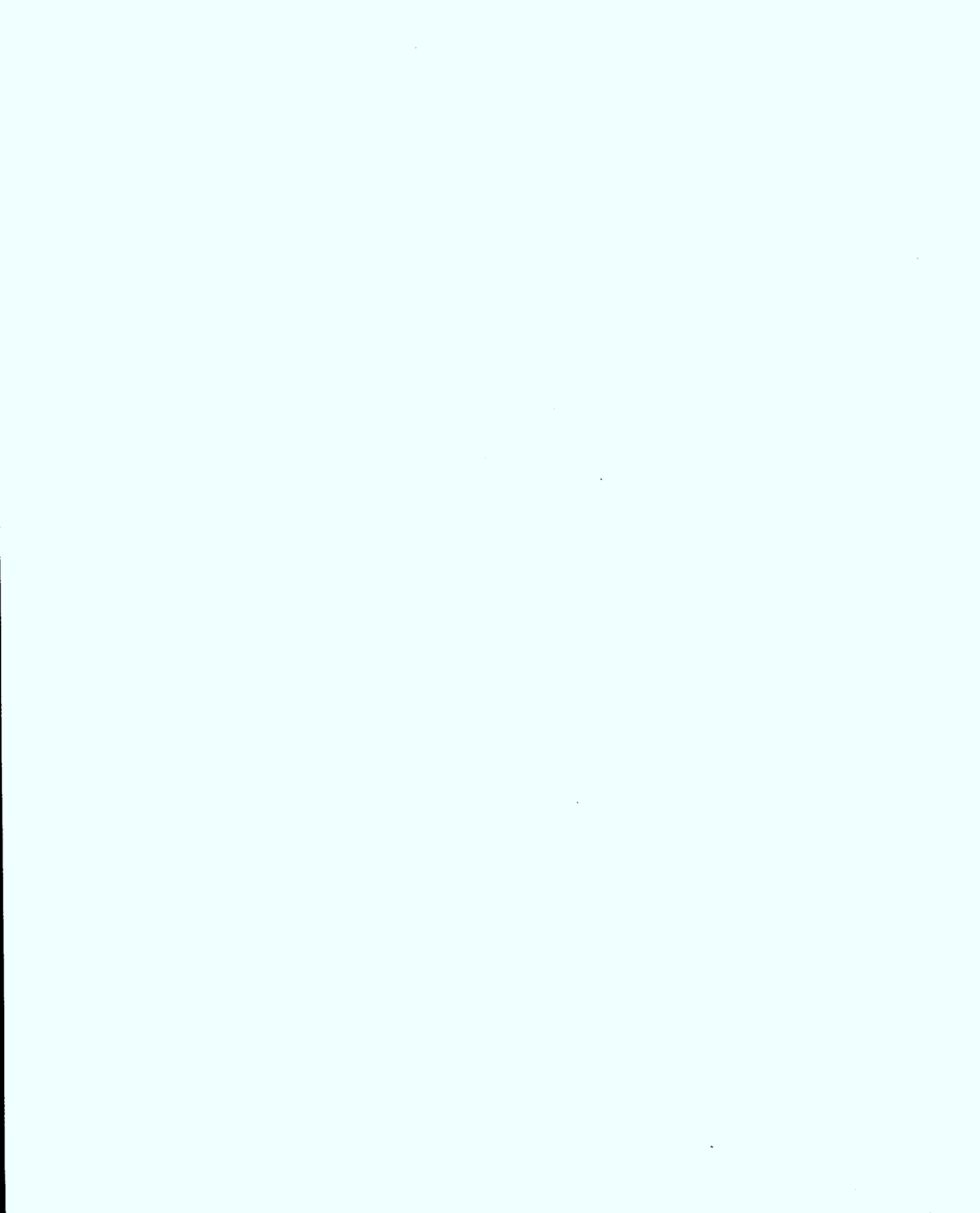
PRÉFACE

Depuis 1973, le Japon est l'un des plus importants clients du Canada et est devancé uniquement par les États-Unis. On prévoit qu'en 1978, les exportations canadiennes au Japon dépasseront \$3 milliards. Bien que les exportations canadiennes au Japon soient déjà élevées, ce pays demeure un débouché extraordinaire pour les entreprises canadiennes qui ont un produit compétitif à offrir, assorti d'un programme de commercialisation soutenu.

La chute du dollar par rapport au yen a amélioré suffisamment la compétitivité de l'industrie manufacturière canadienne pour lui permettre d'accroître ses ventes au Japon. De plus, la reprise anticipée de l'économie japonaise devrait stimuler davantage le marché des importations, le rendant d'autant plus accessible aux fournisseurs étrangers de produits manufacturés et de biens de consommation.

TABLE DES MATIÈRES

	Page
I GÉNÉRALITÉS — RENSEIGNEMENTS SUR LE JAPON	05
II VOTRE VOYAGE D’AFFAIRES AU JAPON	06
III RELATIONS D’AFFAIRES AVEC LE JAPON	12
IV ÉCONOMIE ET COMMERCE EXTÉRIEUR.....	18
V RÉGLEMENTS DOUANIERS ET MONÉTAIRES	25
VI SERVICES AUX EXPORTATEURS CANADIENS	30
VII ADRESSES UTILES	32
VIII LISTE DE PUBLICATIONS.....	36



1. GÉNÉRALITÉS

RENSEIGNEMENTS SUR LE JAPON

Géographie

Empire insulaire de 377 000 km², soit 40% de la superficie de la Colombie-Britannique, le Japon est composé d'îles montagneuses dont les quatre principales sont, du nord au sud, Hokkaido, Honshu, Shikoku et Kyushu. Les forêts recouvrent 69% du territoire, les terres cultivées 16%, le reste se répartissant entre les prairies, les terres incultes et les terrains urbanisés. Le climat est tempéré mais les étés sont chauds et humides, même inconfortables de la mi-juillet jusqu'à la fin d'août. Les hivers sont généralement ensoleillés, froids et secs. Le climat de Tokyo ressemble beaucoup à celui de Washington, D.C.

Population

La population du Japon atteint 115 millions, dont 27 millions habitent la région de Tokyo. Le Japon est le 7^e pays le plus peuplé au monde et 72% de ses habitants habitent les villes. La société est fortement homogène, presque 99,2% de ses habitants étant d'origine japonaise. Tokyo, la capitale, abrite une population de 11,5 millions. Huit autres villes japonaises ont des populations de plus d'un million: Osaka, Yokohama, Nagoya, Kitakyushu, Kyoto, Kobe, Sapporo, Kawasaki.

Gouvernement

Depuis 1947, le Japon a une monarchie constitutionnelle limitée. La Diète, ou assemblée nationale, est divisée en deux chambres, la Chambre de représentants et la Chambre des conseillers, qui sont élues au suffrage universel; les membres du Cabinet proviennent de la Diète, suivant un régime parlementaire. Le parti démocratique libéral détient le pouvoir tandis que l'opposition est représentée par le parti socialiste du Japon.

Langue

Au Japon, l'anglais est fortement utilisé dans les transactions commerciales; toutefois, les Japonais qui parlent couramment l'anglais sont peu nombreux.

Heure locale

Il y a 14 heures de différence entre l'heure normale de l'Est et l'heure de Tokyo.

Poids et mesures

Système métrique: il faut utiliser les unités métriques pour étiqueter les récipients destinés aux ventes de gros et de détail, mais cela ne s'applique pas aux dimensions des récipients. La plupart des produits alimentaires importés arrivent dans un emballage régulier sur lequel est ajoutée une étiquette imprimée en japonais.

Monnaie

Au 1^{er} novembre 1978, le dollar canadien valait approximativement 160 yens.

Fêtes légales

1 ^{er} janvier (Jour de l'an)	5 mai (Fête des enfants)
15 janvier (Fête des adultes)	15 septembre (Fête des vieillards)
11 février (Fête de la fondation nationale)	23 ou 24 septembre (Équinoxe d'automne)
20 ou 21 mars (Équinoxe du printemps)	10 octobre (Fête de l'éducation physique)
29 avril (Anniversaire de l'Empereur)	3 novembre (Fête de la culture)
3 mai (Fête de la constitution)	23 novembre (Fête de l'action de grâce des travailleurs)

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 au cours de cette période.

Il faut éviter de voyager durant la "Semaine d'or" (fêtes nationales du 3 et du 5 mai), car beaucoup d'hommes d'affaires en profitent pour prendre des congés prolongés.

II. VOTRE VOYAGE D'AFFAIRES AU JAPON

AVISER ET CONSULTER LA DIVISION COMMERCIALE DE L'AMBASSADE DU CANADA

Si vous envisagez d'effectuer votre premier voyage d'affaires au Japon, prévenez la Division commerciale de l'Ambassade du Canada à Tokyo bien avant votre départ. Informez-la du but de votre visite et joignez plusieurs dépliants descriptifs de vos produits. Il serait utile d'indiquer les prix CAF, au moins pour une partie de vos produits, et indiquer le genre d'entreprise qui pourrait s'intéresser à vos produits.

Une fois munie de tous ces renseignements, la division commerciale se fera un plaisir d'établir un projet d'itinéraire et de prendre des rendez-vous que vous confirmerez à votre arrivée. En raison du nombre toujours croissant d'hommes d'affaires visitant nos divisions commerciales à l'étranger, nous vous recommandons de laisser à votre agence de voyage le soin de faire vos réservations d'hôtel.

Coutumes japonaises

Les hommes d'affaires qui se rendent au Japon seront probablement reçus avec beaucoup d'hospitalité par leurs homologues japonais. Bien que les Japonais ne s'attendent nullement à ce que les étrangers comprennent les points les plus compliqués de leur protocole, ils apprécieront vivement vos efforts à cet égard. Préparez-vous à retirer vos chaussures et à circuler en chaussettes ou en pantoufles dans un restaurant ou une maison japonaise. Il n'est *jamais de mise* de marcher avec des chaussures ou même des pantoufles sur les paillassons que l'on trouve dans les maisons au Japon.

La plupart des repas japonais consistent en une série de petits plats. Il est évidemment de bon ton de manger ce que l'on vous présente, mais vos hôtes se montreront compréhensifs si vous hésitez quelque peu à manger d'un certain plat comme du poisson cru.

Il n'est pas toujours nécessaire de rendre ces invitations, mais il est très important de remercier votre hôte lorsque vous le rencontrerez la prochaine fois ou que vous aurez l'occasion d'échanger des lettres.

Cartes de visite

Il est d'usage d'échanger des cartes de visite avec les personnes dont on fait la connaissance. Cette coutume sera très utile aux visiteurs étrangers qui éprouveront certainement des difficultés à se souvenir de plusieurs noms japonais à la fois. Apporter une quantité suffisante de ces cartes, qui devraient comporter d'un côté une traduction en japonais. CP Air, à Vancouver, offre ce service qui peut également être assuré au Japon en 48 heures.

La plupart des hommes d'affaires japonais sont des joueurs de golf enthousiastes et seront heureux d'organiser une partie (de même que le prêt de bâtons) pour leurs hôtes étrangers. Une partie de golf constitue au Japon une excellente façon de cimenter une amitié personnelle. Le golf est très coûteux et les terrains sont très éloignés des villes; prévoyez-donc suffisamment de temps. Il est impensable de jouer une partie rapide au Japon.

Les installations sportives à l'usage du voyageur sont rares. Seuls quelques hôtels ont des piscines intérieures. Quelques-uns ont par contre des salles d'exercices. On peut voir partout des gens qui font du jogging, particulièrement autour du palais impérial mais, en raison de la circulation, il est recommandé de pratiquer ce sport tôt le matin.

Pourboires

Les pourboires sont réservés aux porteurs des gares et des aéroports (300 yens par colis). Il n'est pas d'usage de donner des pourboires ailleurs et cela ne serait pas bien accueilli. Le service est compté sur l'addition et tient lieu de pourboire.

Problèmes linguistiques

La langue sera sans doute le plus grand problème auquel vous aurez à faire face au cours de votre voyage au Japon. Le nombre de Japonais qui parlent couramment l'anglais n'est pas élevé et leur connaissance des autres langues étrangères est extrêmement limitée. À Tokyo, et dans une moindre mesure à Osaka, certaines personnes comprennent l'anglais, mais en dehors des grands centres, vous serez réellement perdu.

Ayez soin de vous faire donner par écrit des instructions suffisamment explicites en japonais avant de voyager en ville ou à l'extérieur. N'espérez pas vous en tirer avec quelques mots de cette langue si les choses se compliquent. Le japonais est une langue difficile à parler même sous sa forme la plus élémentaire.

Les grandes entreprises japonaises qui traitent avec l'étranger ont toujours des employés qui parlent l'anglais. Toutefois, il vaut mieux embaucher un interprète. Ainsi, vous pourrez être pleinement compris et démontrer le sérieux de vos intentions. Un bon interprète peut aussi vous conseiller sur les démarches et sur la façon de procéder lors d'une réunion.

Si vous embauchez un interprète, il ne faut pas oublier de lui faire part de la terminologie que vous utiliserez. Vous devez parler lentement et nettement, sans hésiter, et exprimer votre pensée dans des phrases courtes mais précises.

Les hôtels offrent des services innombrables, même ceux d'interprètes. Dans ce domaine, si vous avez besoin d'un interprète spécialisé, la section commerciale de l'Ambassade peut vous aider.

L'entrevue

Il n'existe pas de règles strictes lorsque l'on rencontre des hommes d'affaires japonais et que l'on se demande s'il faut saluer, donner la main ou remettre d'abord sa carte de visite. Il est préférable de laisser l'initiative à la personne que vous rencontrez.

Les bureaux japonais typiques vous paraîtront surprenants à première vue. Vous vous trouverez dès l'entrée dans une grande salle où s'étendent presque à perte de vue des rangées de bureaux. Les chefs de service et les directeurs ont rarement leurs propres bureaux, ils sont installés simplement aux meilleures places au milieu de cette multitude de bureaux.

L'entrevue aura peut-être lieu dans un compartiment cloisonné, mais il est plus probable qu'on vous fera asseoir sur un des sièges rassemblés au milieu de la salle, près du bureau du directeur. Dans un cas comme dans l'autre, la disposition sera à peu près la même: vous serez installé avec votre interprète sur des sièges bas, devant une table basse, et vos hôtes se rassembleront de l'autre côté de la table. On pense au Japon que l'union fait la force et vous pouvez vous attendre à trouver de l'autre côté de la table une demi-douzaine d'hommes d'affaires japonais. On vous servira du thé vert japonais, sans sucre et sans lait, dans de petites tasses sans anse.

La personne à qui vous parlerez peut ne pas bien connaître votre société. Il sera très utile de lui fournir des renseignements d'ordre général sur son historique, sa croissance et son expansion, de même que sur la réputation dont vous jouissez sur le marché canadien et à l'étranger. Il appréciera certainement recevoir une copie de votre rapport annuel, si disponible.

Il faudra un certain temps avant que l'on ne passe aux questions directes et il faut à tout prix éviter de précipiter les choses. Si vous respectez ces usages, votre proposition a beaucoup plus de chances d'être bien accueillie. Assurez-vous avant de partir que la personne rencontrée a pu poser toutes les questions désirées. Si possible, laissez-lui une brochure sur vos produits et votre société. Votre interlocuteur n'aura peut-être pas compris tout ce que vous lui aurez dit, même avec l'aide de l'interprète; la documentation que vous lui remettrez lui permettra d'approfondir la question.

Les cadeaux

Les cadeaux, ou "presentos" comme on les appelle souvent, sont d'usage fréquent au Japon. Il faudrait toute une vie pour étudier l'art japonais de faire des cadeaux. Quoiqu'il en soit, il se trouvera certainement, parmi tous ces Japonais polis, certains qui vous rendront des services particuliers et à qui vous voudrez rendre la politesse. Pour des raisons d'affaires, vous trouverez sans doute utile d'offrir de petits présents aux personnes qui vous ont aidé ou aux personnes avec qui vous voulez être en bons termes.

Voici quelques conseils. N'offrez rien qui soit japonais. Essayez d'offrir quelque chose d'original, quelque chose de canadien par exemple. Comme on accorde au Japon une grande importance à la valeur du présent, il est donc préférable d'offrir quelque chose dont la valeur ne saute pas immédiatement aux yeux. Il n'est pas nécessaire que le présent soit cher, mais il sera apprécié s'il est original.

Divertissements et boîtes de nuit

On trouve au Japon une grande variété de distractions et de restaurants tant japonais qu'occidentaux. Les clubs et les restaurants de type occidental sont plutôt onéreux. Un dîner pour deux comprenant des steaks et un apéritif, mais sans vin ou liqueur, peut coûter \$100 ou plus. Les clubs sont assez particuliers. En dehors des restaurants, des théâtres et des spectacles dans les hôtels, les distractions sont réservées aux messieurs non accompagnés.

Tokyo possède des dizaines de milliers de clubs qui ont tous pour but de dégarnir le portefeuille des clients. La plupart ont des hôteses. Dans les grands clubs et bars, on doit habituellement acquitter le prix du couvert et la rémunération de chaque hôtesse qui vous tient compagnie. Chaque fois que l'une d'entre elles s'assied à vos côtés, il faut acquitter le prix horaire minimum même si celle-ci vous quitte après dix minutes pour aller rejoindre l'un de ses clients réguliers qui vient d'arriver. Ceci peut revenir très cher, même aux gens prudents.

Les grands restaurants et hôtels acceptent la plupart des cartes de crédit mais il est préférable d'apporter suffisamment de chèques de voyage pour acquitter toutes les dépenses prévues. Les chèques de voyage en dollars américains peuvent être échangés contre des yens, au cours du change en vigueur, plus facilement que les chèques en dollars canadiens.

À quel moment y aller

La meilleure époque pour se rendre au Japon se situe à la fin de l'automne et en hiver. Évitez les fêtes du Nouvel An qui se prolongent pendant plusieurs jours et la "Semaine d'or" en mai, de même que les autres fêtes énumérées à la fin de la section précédente.

Comment s'y rendre

CP Air et Japan Air Lines offrent tous deux des vols directs entre Vancouver et Tokyo. Consultez votre agent de voyage pour connaître les heures de départ. Il vous faudra habituellement un jour ou deux pour vous remettre du décalage horaire. Il est donc préférable d'arriver au Japon un vendredi ou un samedi.

Transport à l'intérieur du pays

Taxis

Vous prendrez probablement un taxi pour toutes vos courses en ville. Avant de partir, assurez-vous que le chauffeur de taxi sait exactement où vous allez car les rues et les adresses sont difficiles à trouver. En cas de doute, demandez à quelqu'un de vous écrire l'adresse et de vous dessiner un plan que vous donnerez au chauffeur. Le personnel des bureaux d'information de la plupart des hôtels se fera un plaisir de vous rendre ce service. Les taxis sont nombreux. C'est souvent la meilleure façon de circuler en ville. Rappelez-vous de ne pas donner de pourboire au chauffeur.

Autobus

Sauf dans le cas des excursions organisées, il est préférable d'éviter les transports publics, car les conducteurs et les passagers ne parlent que rarement une langue étrangère et tous les renseignements et les itinéraires sont indiqués en japonais.

Voitures

Nous ne vous conseillons pas de conduire vous-même au Japon. On peut louer des voitures avec chauffeur à tous les grands hôtels, mais c'est onéreux.

Trains et métros

Les trains sont excellents au Japon; ils sont nombreux et rapides et relient les points les plus importants du pays. Il faut réserver sa place longtemps d'avance par l'intermédiaire des agences de voyage ou de l'Office du Tourisme du Japon. Le bureau de réception de votre hôtel pourra vous donner tous les renseignements nécessaires.

Pour ceux qui aiment l'aventure, le métro n'est pas trop difficile à utiliser. Vous pourrez obtenir des plans en anglais à votre hôtel. Les destinations sont indiquées en couleurs et correspondent aux couleurs de chaque ligne. Les noms des stations sont indiqués en anglais à chaque arrêt.

Avions

Pour de plus longs voyages à l'intérieur du Japon, vous aimerez peut-être profiter des excellents services aériens japonais. Réservez également votre place à l'avance par l'intermédiaire de votre agence de voyage ou de l'Office du Tourisme du Japon. Dans le cas des vols intérieurs, il faut vous rendre à l'aéroport Haneda, situé très près du centre de la ville. Tous les vols internationaux sont effectués à partir de l'aéroport Narita qui est situé dans la préfecture de Chiba, à environ 65 km du centre de Tokyo.

Vous pouvez vous y rendre à partir du centre de la ville avec les services réguliers d'autobus et de train, mais il est plus simple de prendre la limousine qui relie le terminus du centre de la ville à l'aéroport. Le tarif est de 1900 yens et les autobus partent tous les cinq ou dix minutes. Le comptoir de vente des billets d'autobus est situé dans le hall d'arrivée de l'aéroport, face à la sortie de la zone des douanes. Les autobus sont stationnés face au hall d'arrivée. Le trajet dure habituellement 90 minutes, mais en dehors des heures de pointe, il peut se faire en une heure.

Au départ du Japon, il est préférable de réserver un siège au terminus du centre de la ville mais, pour ce faire, il faut s'y rendre trois heures avant l'heure du départ.

Hôtels

Les hôtels sont nombreux et bien situés. Nous donnons ci-dessous la liste des principaux hôtels des villes les plus importantes. Cette liste n'est pas complète, mais elle comprend les hôtels où descendent la plupart des visiteurs occidentaux:

Kita-kyushu — Hôtel Kokura Nikkatsu

Kobe — Hôtel International de Kobe
— Hôtel Oriental

Nagoya	— Hôtel Nagoya Castle — Hôtel International Nagoya — Hôtel Nagoya Miyako
Osaka	— Hôtel New Hankyu — Hôtel Miyako Osaka — Hôtel Royal Osaka — Hôtel Grand Osaka — Hôtel Plaza
Sapporo	— Grand Hôtel Sapporo — Hôtel Park Sapporo
Tokyo	— Hôtel Hilton — Hôtel Impérial — Hôtel Marunouchi — Hôtel Okura — Hôtel New Otani — Hôtel Palace — Hôtel Grand Palace — Hôtel Prince Tokyo — Hôtel Plaza Keio

Passeports et visas

Les hommes d'affaires en possession d'un passeport canadien valide n'ont pas besoin de visa pour se rendre au Japon à moins qu'ils ne veuillent y demeurer plus de trois mois ou y obtenir un emploi.* Pour les personnes qui n'ont pas de visa au moment de leur entrée au Japon, la durée du séjour autorisé dépend toutefois entièrement des services d'immigration. Les demandes de prolongation peuvent être présentées aux autorités japonaises.

On peut obtenir plus de renseignements concernant les visas en s'adressant aux consulats du Japon au Canada (voir la liste à la partie VII, *Adresses utiles*).

*(REMARQUE — Les hommes d'affaires détenant d'autres passeports, y compris des passeports américains et australiens, ont besoin d'un visa et doivent se renseigner auprès du consulat du Japon le plus rapproché.)

Vêtements

Il est préférable de prévoir en toutes saisons des imperméables. Il est essentiel de porter en été des vêtements tropicaux ou légers car la société de Tokyo fait peu de concessions au climat semi-tropical et les hommes portent, même en plein été, veste, chemise et cravate. En hiver, un pardessus léger suffit.

Règlements et précautions sanitaires

Les visiteurs arrivant directement du Canada n'ont pas besoin de vaccination antivariolique. Les certificats de vaccination contre la variole, la typhoïde et le choléra peuvent être exigés si les voyageurs viennent de pays contaminés, comme par exemple la plupart des pays d'Asie. Consultez les sociétés aériennes ou maritimes avant de partir.

Le Japon est un pays sain. Des installations médicales modernes sont disponibles dans les grandes villes et l'on peut se procurer l'adresse d'un médecin et d'un dentiste parlant l'anglais dans la plupart des grands hôtels. L'eau est potable partout au pays et il n'est pas nécessaire de prendre plus de précautions quant à l'alimentation au Japon que dans n'importe quelle ville canadienne.

III. RELATIONS D'AFFAIRES AVEC LE JAPON

Commercialisation et distribution

Près de 70% des importations japonaises se font par l'intermédiaire des grandes sociétés commerciales du Japon. Ces maisons de commerce font partie de la structure la plus ancienne du Japon et constituent le lien commercial le plus efficace entre le Japon et le reste du monde.

Les principales sociétés commerciales jouent un rôle très important dans la croissance de l'économie japonaise: elles recueillent et diffusent toute une gamme de renseignements d'ordre commercial; elles agissent en tant qu'intermédiaire avec le réseau complexe d'institutions de financement industriel du Japon; elles sont de plus en plus dynamiques sur les marchés intérieurs et dans les pays en voie de développement et elles sont de plus en plus actives dans la planification et la gestion de projets industriels à grande échelle. Ces sociétés s'occupent de toute une gamme de produits et dispensent des services pour toutes les étapes de l'importation, y compris l'assurance, l'entreposage, le transport, la distribution et les services après-vente. Les quatre ou cinq plus grandes maisons commerciales possèdent plus de 100 bureaux à l'étranger et les exportateurs canadiens peuvent conclure des affaires par l'intermédiaire de ces bureaux au Canada (voir la liste, Partie VII).

En choisissant la maison commerciale qui lui convient le mieux, l'exportateur canadien devrait étudier attentivement le réseau de distribution japonais du produit qui l'intéresse. Dans de nombreux cas, il vaudra mieux faire appel à une petite société spécialisée au lieu de ces géants commerciaux. Bien souvent, la petite société pourra lui accorder plus d'attention personnelle et s'occuper davantage de la promotion de produits dont le potentiel de vente est réduit. Parfois, il vaut mieux qu'un exportateur canadien de produits finis traite avec ce genre de société. La division commerciale de l'Ambassade du Canada se fera un plaisir de vous aider à trouver un représentant convenable.

Au Japon, la distribution des produits peut être très compliquée s'il s'agit d'articles de consommation, ou relativement simple s'il s'agit de produits industriels dont l'utilisation est restreinte. L'exportateur doit évaluer son propre marché en déterminant les régions où se vendent son produit ou des produits similaires, et les quantités à prévoir; les réseaux de distribution normaux; les vendeurs de gros qui ont accès à la plus grande partie du commerce de détail; et si le produit convient aux goûts des Japonais. Dans ce domaine, la section commerciale de l'Ambassade peut aussi vous aider. Quelle que soit sa tactique l'exportateur doit toujours maintenir des contacts personnels étroits avec son agent, la société commerciale ou le vendeur de gros, en allant souvent au Japon. L'aspect social de la commercialisation au Japon est unique et exige beaucoup de délicatesse si l'on veut éviter des malentendus qui nuiront aux activités de promotion de l'exportateur.

Correspondance et documentation commerciale

La correspondance peut en général s'effectuer en anglais; c'est la langue du commerce extérieur au Japon. Toutefois, la documentation commerciale doit être traduite en japonais pour faire des affaires; l'importateur nippon peut se charger de cette formalité ou vous aider à l'obtenir.

Publicité et promotion

Pour être efficace, la publicité 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 onéreuse pour une société qui tente de faire une percée sur le marché pour la première fois; donc, avant de vous y engager, nous vous recommandons d'en discuter avec la Division commerciale de l'Ambassade du Canada qui pourra vous donner des renseignements détaillés sur ces moyens de communications.

Les prix

Les prix devraient être indiqués CAF, mais il est également utile d'indiquer les prix FOB. Il est préférable d'indiquer les prix en dollars américains.

Instruments et délais de paiement habituels

Les marchandises importées au Japon peuvent être payées soit par lettres de crédit irrévocables, soit aux conditions normales du commerce (un délai maximum d'un an), soit au moyen de documents réalisables contre paiement ou de documents réalisables contre acceptation. Les exportateurs devraient enquêter sur la solvabilité de leurs clients avant de conclure des transactions. Lorsqu'il s'agit de biens d'équipement, il est probable que l'importateur demandera un long délai de paiement. Dans ces cas, il devra obtenir une autorisation du ministère des Finances pour chaque transaction (voir également partie V).

Services bancaires

Au Japon, les banques commerciales jouent un rôle très important dans la croissance de l'économie nationale, au moyen d'investissements directs dans l'industrie. Pour des raisons historiques, la Banque de Tokyo jouit d'une situation particulière en matière de change. Pour satisfaire aux besoins locaux, il existe 15 grandes banques "urbaines" (possédant chacune entre 100 et 200 succursales à travers le Japon) et 63 banques "locales" (possédant chacune 60 succursales). Il existe en outre 18 banques étrangères et une autre spécialisée en matière de change qui sont des clientes de la Banque du Japon conjointement avec le ministère des Finances. Les principales banques autorisées à effectuer des transactions en devises étrangères sont énumérées ci-dessous.

La Banque Dai-ichi Kangyo, Ltée
6-2, Marunouchi 1-chome
Chiyoda-ku, Tokyo 100
Tél. 216-1111

La Banque Daiwa, Ltée
21, Bingomachi 2-chome
Higashi-ku, Osaka 541
Tél. (06) 271-1221

La Banque Hokkaido Takushoku, Ltée
7, Odori Nishi 3-chome
Chuo-ku, Sapporo 060
Tél. (011) 271-2111

La Banque Sanwa, Ltée
10, Fushimimachi 4-chome
Higashi-ku, Osaka 541
Tél. (06) 202-2281

La Banque de Tokyo, Ltée
1-1, Nihombashi Muromachi 2-chome
Chuo-ku, Tokyo 103
Tél. 270-8111

La Banque Tokai, Ltée
21-24, Nishiki 3-chome
Naka-ku, Nagoya 460
Tél. (052) 211-1111

La Banque Mitsui, Ltée
1-2, Yurakucho 1-chome
Chiyoda-ky, Tokyo 100
Tél. 501-1111

La Banque Kyowa, Ltée
5-1, Marunouchi 1-chome
Chioda-ku, Tokyo 100
Tél. 212-0211

La Banque Mitsubishi, Ltée
7-1, Marunouchi 2-chome
Chiyoda-ku, Tokyo 100
Tél. 216-2211

La Banque Taiyo Kobe, Ltée
56, Naniwacho, Ikuta-ku
Kobe 650
Tél. (078) 331-8101

La Banque Fuji, Ltée
5-5, Otemachi 1-chome
Chiyoda-ku, Tokyo 100
Tél. 216-2211

La Banque Saitama, Ltée
9-15, Takasago 2-chome
Urawa-shi, Saitama-Ken 336
Tél. (0488) 29-2111

La Banque Sumitomo, Ltée
22, Kitahama 5-chome
Higashi-ku, Osaka 541
Tél. (06) 227-2111

La Banque industrielle du Japon Ltée
3-3, Marunouchi 1-chome
Chiyoda-ku, Tokyo 100
Tél. 214-1111

La Banque de crédit à long terme du Japon Ltée
2-4, Otemachi 1-chome
Chiyoda-ku, Tokyo 100
Tél. 211-5111

La Banque d'Import-Export est une organisation gouvernementale indépendante et la plus importante institution de financement des crédits d'exportation à long terme, des importations de matières premières et des investissements dans des entreprises à l'étranger (y compris les entreprises à participation avec des sociétés étrangères). Les délais de remboursement s'étendent en principe jusqu'à cinq ans pour l'exportation et l'importation et jusqu'à 10 ans pour les investissements outre-mer.

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

Cinq banques canadiennes sont représentées à Tokyo:

La Banque de Montréal
Bureau du représentant
Bureau 419, Immeuble Shin Tokyo
3-3-1, Marunouchi
Chiyoda-ku, Tokyo
Tél. 211-8884

Banque de Nouvelle-Écosse
Bureau du représentant de Tokyo
Édifice du Palais, 6^e étage
1-1-1, Marunouchi
Chiyoda-ku, Tokyo
Tél. 213-2766/8

Banque royale du Canada
Bureau du représentant
Bureau 442, Immeuble Kokusai
3-1-1, Marunouchi
Chiyoda-ku, Tokyo
Tél. 214-6863/4

Banque de Commerce canadienne impériale
Bureau du représentant de Tokyo
Bureau 910, Immeuble Kokusai
3-1-1, Marunouchi
Chiyoda-ku, Tokyo
Tél. 214-2028

Banque Toronto-Dominion
Bureau du représentant du Japon
Bureau 406, Immeuble Fuji
3-2-3, Marunouchi
Chiyoda-ku, Tokyo
Tél. 214-4485

Il ne s'agit que de bureaux de représentants qui n'effectuent pas d'opérations bancaires courantes. Trois sociétés canadiennes d'investissements ont des bureaux ou des représentants à Tokyo. Ce sont A.E. Ames & Co. Ltd, Richardson Securities of Canada et Wood Gundy Ltd.

Recouvrement des dettes

Bien qu'il soit possible de recourir à l'arbitrage, il n'existe pas, comme au Canada, d'organismes chargés du recouvrement des dettes. Les parties en litige peuvent obtenir de l'aide de l'Association d'arbitrage commercial du Japon, située à Tokyo dans l'immeuble de la Chambre de Commerce de Tokyo, 2-2, 3-chome, Marunouchi, Chiyoda-ku. L'Association japonaise possède également des bureaux à Kobe, Nagoya, Osaka et à Yokohama, ou par l'intermédiaire des services d'arbitrage de la Chambre de commerce internationale, à Paris. Il est très onéreux d'avoir recours aux tribunaux au Japon et on n'y fait normalement pas appel avant d'avoir épuisé toutes les autres possibilités de réconciliation.

Services d'expédition

Cargo aérien

CP Air assure cinq vols réguliers par semaine à destination de Tokyo. La société Japan Airlines (JAL) effectue trois vols par semaine de Tokyo à Vancouver. Air Canada et Concord Freight System Ltd transportent aussi par voies maritime et aérienne les marchandises en provenance du Japon dans le monde entier.

Services maritimes

Tous les principaux ports canadiens sont desservis, sur la côte est et la côte ouest de même que sur les Grands Lacs, par de nombreuses compagnies maritimes japonaises ou étrangères. On peut obtenir plus de renseignements sur les horaires et les ports de débarquement au bureau du Conseiller en transport, au ministère de l'Industrie et du Commerce à Ottawa, au numéro 613-995-8308.

Contrats d'aide technique et entreprises à participation

La plupart des importations de services techniques (licences) se font librement. En général, lorsque la durée du contrat dépasse un an, la Banque du Japon (BDJ) autorise automatiquement les accords de licence. Si le contrat dure moins qu'un an, on n'a pas besoin d'autorisation; un avis préalable suffira.

Dans certains domaines (aéronautique, armement, explosifs, énergie atomique, aérospatiale et informatique), les licences appliquant une technologie sont cependant assujetties à un examen si le montant du contrat est supérieur à \$100 000. Le gouvernement se réserve aussi le droit d'effectuer un examen pour certains autres domaines, s'il s'agit de contrats dépassant \$300 000, notamment pour les ordinateurs ultramodernes, l'équipement de traitement au laser et l'équipement léger de communication, les matériaux tout à fait révolutionnaires, l'affinage de l'aluminium, les procédés d'électrolyse du sel de table sans mercure, l'exploitation pétrolière en mer, la tannerie et les cuirs.

Après deux semaines (ou jusqu'à un mois dans des circonstances spéciales), si le Ministre autorisé n'y voit pas d'objections, la BDJ approuvera les ententes.

Investissements et entreprises à participation

L'industrie japonaise a toujours beaucoup compté sur les banques pour se financer. Les ressources d'autofinancement à même les bénéfices non répartis ou le produit d'émission d'obligations ou d'actions sont plutôt limitées comme l'indique le tableau suivant:

SOURCES DE FONDS DES ENTREPRISES JAPONAISES — 1977 (100 millions de yens)

Institutions financières privées	115 122
Amortissement et bénéfices non répartis (1976)	182 021
Capital actions	10 804
Obligations	6 887
Institutions financières gouvernementales	17 039
Autres sources gouvernementales	3 195
Supplément net provenant des investissements étrangers	1 302

\$(US) — 258 yens (moyenne 1977)

Sources: Services des statistiques annuelles, Banque du Japon

Le marché des valeurs a récemment pris de l'importance dans le financement à long terme et, maintenant, plus de 60 millions de Japonais sont actionnaires. Les fonds mutuels et autres formes d'investissements institutionnels ont également progressé.

Les investissements étrangers ne sont pas aussi répandus au Japon que dans les pays industrialisés de l'Amérique du Nord et de l'Europe. En fait, le gouvernement japonais encourage l'octroi de licences et la vente de technologie de la part de sociétés étrangères, mais décourage, par sa législation et ses recommandations, les entreprises où la participation étrangère serait de plus de 50%. Toutefois, en raison des pressions exercées par les pays étrangers, le gouvernement japonais a libéralisé les investissements, mais il l'a fait graduellement; en mai 1973, il a annoncé la cinquième et dernière phase de ce programme. À partir de cette date, le gouver-

nement a approuvé d'office la participation en capitaux étrangers à 100% dans tous les secteurs industriels sauf 22 d'entre eux. Le gouvernement a annoncé en outre qu'il libéraliserait avant mai 1976 les investissements dans 17 de ces 22 secteurs exemptés. Le programme fut complété tel que prévu, avec la libéralisation des industries productrices de jus de fruits et de produits photosensibles le 1er mai 1976. Le commerce au détail, qui n'avait pas été touché à la cinquième étape de libéralisation des investissements, fut également libéralisé en 1976.

Bien que le gouvernement japonais ait en théorie ouvert tous ses secteurs de l'industrie aux investissements étrangers, il exerce tout de même un contrôle par l'administration lorsqu'il croit qu'un investissement pourrait nuire à une région ou à un secteur industriel particulier. Les normes de production japonaises, les règlements sanitaires et autres règlements connexes constituent également une façon de limiter ou d'empêcher certains types d'investissements. Conformément à la Loi sur le change et le contrôle du commerce extérieur et à la Loi concernant l'investissement étranger, ce régime est administré par la Banque du Japon, le ministère de l'Industrie et du Commerce international et d'autres ministères dont les compétences les amènent à s'intéresser à des secteurs précis, par exemple, le ministère de la Santé dans le cas de l'industrie pharmaceutique.

Les secteurs industriels non libéralisés, où l'investissement étranger doit être approuvé dans chacun des cas, sont les suivants:

- a) l'industrie primaire liée à l'agriculture, à l'exploitation forestière et à la pêche
- b) les mines (libéralisé à 50%)
- c) le pétrole
- d) les industries du cuir et des produits du cuir

L'investissement peut porter sur une filiale à propriété exclusive, une co-entreprise avec une compagnie japonaise, des valeurs d'une entreprise japonaise existante, l'établissement d'une succursale ou d'un bureau de liaison (qui peut, cependant, ne pas exercer des activités commerciales).

Bien que le gouvernement japonais ait libéralisé sa politique de contrats d'aide technique et d'entreprise à participation, comme il a été expliqué ci-dessus, il s'oppose parfois, par l'entremise de la Commission du commerce, à des clauses qui contreviennent aux lois anti-monopoles du pays. Il est donc utile pour l'associé canadien d'une entreprise à participation de bien connaître les règlements de la Commission du commerce concernant les accords de licences et les dispositions des lois régissant les accords internationaux.

Formalités administratives

Bien que l'industrie ait été plus ou moins libéralisée, tous les investisseurs étrangers doivent présenter une demande; celle-ci est en premier lieu transmise à la Banque du Japon. Si la demande a trait à une industrie qui n'a pas encore été libéralisée, le cas est alors soumis au ministère des Finances et au ministère qui est responsable du produit en question, c'est-à-dire bien souvent le ministère de l'Industrie et du Commerce international. Lorsqu'il s'agit d'une industrie importante, comme l'une des industries de base du Japon ou une industrie sur laquelle les effets économiques de la propriété étrangère pourraient être importants, la question est transmise à la Commission des investissements étrangers, groupe sélect d'hommes d'affaires, érudits et fonctionnaires du gouvernement, qui étudieront le cas et prendront une décision. Si les demandes sont approuvées, que ce soit "d'office" ou après un examen "cas par cas", la Banque du Japon émet un certificat de validation qui peut être accordé sous réserve de plusieurs restrictions précises.

Même si aucun délai précis n'est fixé pour la prise de décision, les autorités s'efforcent de traiter la demande assez rapidement.

IV. ÉCONOMIE ET COMMERCE EXTÉRIEUR

Généralités

L'économie du Japon a connu une expansion extraordinaire pendant l'après-guerre; le PNB a eu un taux de croissance moyen de plus de 10% en termes réels, de 1961 à 1970. Cet essor sans précédent, dépassant celui de tous les autres pays industrialisés, a pris fin 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 qui ait sévi au pays depuis la Seconde Guerre mondiale. Les prix du pétrole ayant triplé, le Japon a dû faire face à une situation très difficile car il compte à 99,7% sur les importations pour satisfaire ses besoins en pétrole.

La reprise s'est faite lentement et progressivement. La croissance réelle du PNB, qui atteignait 6,5% en 1973, était devenue nulle ou négative en 1974; elle s'est mise à remonter ensuite pour atteindre 3,2% en 1975, puis 5,8% en 1976 et environ 5,5% en 1977. Selon les normes japonaises, le chômage sévit au pays (2,2% en 1977); l'industrie ne fonctionne qu'à 86% de sa capacité et les investissements se trouvent bien en-deçà du niveau qu'ils avaient atteint au début des années 1970. Le taux d'inflation a diminué et est passé d'environ 10% en 1975 à environ 4% en 1977. Les dépenses à la consommation n'ont pas progressé substantiellement par suite de la résorption de l'inflation. En réalité, le peuple japonais est l'une des nations qui épargnent le plus au monde (principalement pour suppléer à la faiblesse des fonds de pension) et les consommateurs commencent seulement à reprendre confiance en leur économie. L'indice de production des industries manufacturières et minières atteignait seulement 115,7 en 1977 et n'avait pas encore réussi à atteindre le niveau de 1973 qui était de 117 (100 en 1975). La plupart des industries japonaises présentent les caractéristiques suivantes: un taux d'endettement à long terme très élevé et un régime d'emploi à vie qui exigent des niveaux de production très élevés pour couvrir le service de la dette et absorber les frais fixes, y compris la main-d'oeuvre. Pour maintenir la production dans une période de stagnation des marchés, l'industrie japonaise a dû compter sur l'exportation.

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. Ces industries reposent largement sur les importations de matières premières et d'énergie. Pour obtenir les devises étrangères nécessaires pour acheter ces matières premières ainsi qu'une grande partie des aliments dont les Japonais ont besoin, l'industrie japonaise doit exporter et doit demeurer efficace et compétitive. En réalité, la capacité dont ces industries ont fait preuve pour accroître leurs exportations au moment où sévissait la récession au pays, a eu un effet d'entraînement sur le reste de l'économie.

Au cours des dernières années, cette poussée des exportations a permis au Japon de réaliser des surplus énormes et sans cesse croissants au titre de la balance commerciale. La concentration des exportations japonaises dans certains secteurs sensibles comme l'acier, l'automobile et l'électronique, vers les États-Unis et la CEE, a provoqué un bouleversement grave et suscité de fortes critiques; le Japon s'est en outre attiré des menaces de protectionnisme. La force de la poussée des exportations japonaises commença à se faire sentir dans la valeur de change du yen au milieu de 1976; la valeur de cette monnaie a progressé d'environ 45% par rapport au dollar canadien vers le milieu de 1978. Au départ, le coût (en yen) des importations japonaises de matières premières a chuté et a compensé la valeur plus élevée des exportations de produits japonais. Toutefois, comme les matières premières importées constituent un seul des facteurs de production et que les coûts de la main-d'oeuvre japonaise et des autres facteurs de production nationaux ont augmenté, les exportateurs japonais ont été peu à peu forcés de tenir

compte de la valeur élevée du yen dans les prix de leurs exportations. Par ailleurs, les restrictions organiques comme celles imposées par les réseaux de distribution à de nombreux intermédiaires du Japon ont freiné la réduction immédiate des prix des biens importés.

Dans le but de s'adapter plus rapidement, le gouvernement du Japon a adopté certaines mesures en vue de stimuler les importations, notamment la libéralisation des barrières tarifaires et non-tarifaires, la réalisation d'achats anticipés de matériels et le développement des sociétés de financement des importations. Toutefois, la méthode la plus efficace de stimuler les importations et de réduire les exportations est l'expansion de la demande nationale de tous les biens, étrangers ou nationaux. Les mesures incitatives du budget, la réduction des taux d'intérêt et d'autres mesures ont été adoptées en vue d'atteindre une croissance immédiate de 7% pour l'année 1978.

Perspectives d'avenir

Dans son "plan à moyen terme pour la période 1976-1980", le gouvernement indique qu'il est prêt à accepter un taux de croissance stable (environ 5%) en vue d'aider le pays à diversifier ses ressources économiques. Le plan vise à réduire le chômage et l'inflation, à atteindre un équilibre des comptes extérieurs d'ici 1980 et à accroître les avantages au titre de la sécurité sociale. Le "Livre blanc sur le commerce international" publié en 1978 recommande au gouvernement de faire de nombreux efforts en vue d'améliorer la qualité de la vie, dans l'adoption des futures politiques économiques. Cette étude indique que (traduction) "le Japon a négligé incontestablement de reconnaître les avantages que comporte l'accroissement des importations" en favorisant le passage de l'industrie nationale à une industrie comportant une plus-value plus élevée et une efficacité internationale supérieure. Le Japon réorientera son économie et tentera de passer du secteur de la production industrielle lourde à une industrie axée davantage sur la technologie de pointe et les services.

Transports

Transports de surface

Le réseau ferroviaire du Japon (à voie étroite) compte 26 866 km de voies ferrées dont la majeure partie est exploitée par les Chemins de fer nationaux du Japon (CNJ). De tout le réseau, 5594 km seulement appartiennent à des sociétés privées; il s'agit là surtout de lignes de banlieue des principales villes. Le chemin de fer est un moyen très important pour le transport des gens dans ce pays densément peuplé qui jouit d'une des techniques ferroviaires les plus avancées au monde. Il y a par exemple la fameuse ligne Shinkansen (trains ultra-rapides) qui couvre les 1435 km de Tokyo à Hakata, sur le littoral de la mer intérieure. Le plan à long terme prévoit de relier les quatre principales îles japonaises par un réseau de 5400 milles de trains ultra-rapides d'ici 1985.

Cependant, 81% du transport (en poids) s'effectue par camion; le reste est assuré par chemin de fer et par des navires caboteurs. Sur une base de tonnes/kilomètres, 14% du transport s'effectue par chemin de fer, 35% par camion et 51% par navires caboteurs.

Transport maritime

En 1976, le volume du commerce maritime a atteint 71 millions de tonnes métriques à l'exportation, dont 20,6% ont été transportées par des navires japonais et 576 millions de tonnes métriques à l'importation dont 4,7% ont été acheminées par des navires japonais, ce qui reflète bien l'importance de la demande japonaise de transport maritime. Pour développer cette industrie, le

gouvernement a adopté une politique propre à encourager la navigation: il y investit des fonds de l'État et accorde des subventions pour alléger le fardeau des intérêts des prêts accordés pour la construction de navires. Le Japon a consolidé ses transports et réorganisé la structure interne de sa flotte marchande pour en accroître le tonnage, en fusionnant les principales firmes d'expédition en six groupes et en regroupant 81 autres sociétés de moindre importance. Au milieu de 1974, la flotte marchande du Japon atteignait 38,7 millions de tonnes (comparé à 23,5 millions de tonnes en 1969) et représentait 12,4% du tonnage mondial. Ainsi, le Japon devenait le deuxième plus important propriétaire de navires au monde après le Libéria, dont la flotte marchande comporte cependant une majorité de navires étrangers battant pavillon de complaisance. Par ailleurs, l'exploitation des cargos et des pétroliers a fait récemment face à une crise soudaine, forçant les sociétés japonaises de transport maritime à réduire leurs dépenses, à vendre des bateaux et à annuler des projets de construction navale. Pour résoudre ces problèmes, le gouvernement a adopté un plan d'utilisation des pétroliers vides en vue de constituer des réserves de pétrole brut; il s'agit d'utiliser 25 pétroliers géants pour stocker 5 millions de kilolitres de pétrole brut.

Transport aérien

Au cours des 20 dernières années, l'aviation civile a progressé rapidement au Japon. Toutefois, à la suite de l'augmentation des prix du pétrole, la croissance des voyages aériens effectués par les Japonais, particulièrement à l'étranger, a ralenti si on la compare à celle des années précédentes. En 1951, la société aérienne internationale du Japon, la Japan Airlines, a été constituée en société semi-gouvernementale. Les intérêts privés détiennent 50% du capital actions. De plus, deux sociétés aériennes importantes desservent l'intérieur: All Nippon Airways et Toa Domestic Airlines. En 1977, 35 millions de passagers ont emprunté les voies aériennes du pays (14,7 millions en 1970) et 4,3 millions, les circuits internationaux (1,6 millions en 1970).

L'aéroport international de Tokyo à Haneda ne suffisait plus à absorber la très dense circulation tant nationale qu'internationale, on a aménagé le nouvel aéroport international de Tokyo à Narita, en vue de décongestionner l'ancien aéroport. Comme la construction de cet aéroport a soulevé une vive opposition de la population pour des raisons de protection de l'environnement, l'ouverture en a été retardée jusqu'en 1978 et l'on y a établi un solide système de sécurité. D'autres aéroports importants se trouvent à Osaka, Fukuoka, Nagoya, Chitose et dans la plupart des autres villes, grandes et moyennes.

Commerce Canada-Japon

Les relations commerciales entre le Canada et le Japon se font dans le cadre de l'Accord général sur les tarifs et le commerce (GATT) et de l'Accord canado-japonais sur le commerce conclu en 1954. De 1964 à 1974, le commerce canado-japonais a sextuplé, passant de \$505 millions à \$3647 millions.

Le développement des relations économiques et commerciales entre le Canada et le Japon est en grande partie attribuable aux forces économiques naturelles: le Canada possède des ressources abondantes dont le Japon a besoin et présente un marché attrayant pour les produits de l'industrie japonaise. Malgré la récession généralisée sévissant dans les pays les plus industrialisés du monde, le commerce bilatéral entre nos deux pays atteignait un nouveau sommet en 1977, excédant \$4,3 milliards. Le décuplement du commerce entre nos deux pays au cours de la dernière décennie n'a toutefois pas reflété la capacité industrielle du Canada et n'a pas entraîné les transferts liés à la technologie et aux capitaux auxquels on pourrait s'attendre lorsque s'amplifient les relations économiques entre deux pays industrialisés.

Les efforts en vue de développer pleinement le potentiel de nos relations bilatérales incluent, notamment, l'établissement d'un climat positif par le biais du concept de la coopération économique et un engagement mutuel d'atteindre les objectifs des négociations de Tokyo et des sommets économiques de Londres et de Bonn; l'accroissement des activités et des moyens de promotion industrielle et commerciale afin d'améliorer la connaissance des besoins et des capacités des deux pays; l'appui à la formation d'un groupe d'hommes d'affaires, le Comité de coopération des entreprises Canada-Japon, en vue de nouer des liens plus étroits entre le secteur privé commercial des deux pays. Ce comité s'est réuni pour la première fois en mai 1978 à Tokyo.

Coopération économique

Les gouvernements du Canada et du Japon, voulant donner plus de portée et de maturité aux relations économiques et commerciales bilatérales, ont convenu d'adopter une attitude positive et optimiste face à la coopération économique, en vue de solutionner les problèmes qui se présentent et de créer un climat favorisant le dialogue. Ce concept s'est concrétisé dans le cadre d'une entente de coopération économique comportant des engagements politiques mutuels signés par les premiers ministres, MM. Trudeau et Miki, en octobre 1976. L'entente porte sur des relations plus étroites entre le secteur privé des deux pays, la collaboration au développement et à la commercialisation de ressources et de biens manufacturés, y compris les biens de technologie de pointe, une plus grande stabilité de la production et de l'offre de produits agricoles et un accroissement des investissements comportant des avantages pour les deux pays.

L'entente prévoyait la création d'un Comité économique mixte (CEM) en vue d'étudier le développement de la coopération économique entre les deux pays. En juin 1977, le comité s'est réuni pour la première fois à Vancouver. La délégation canadienne était conduite par le Secrétaire d'État aux Affaires extérieures, M. Jamieson, tandis que la délégation japonaise était dirigée par l'ancien Ministre aux affaires extérieures du Japon, M. Hatoyama. Les deux parties ont procédé à des échanges de vues sur une gamme de questions multilatérales, sur la conjoncture économique actuelle dans chacun des deux pays et sur des questions de relations économiques et commerciales bilatérales. Quatre groupes de travail ont discuté des questions prioritaires et des nouvelles possibilités de collaboration: les comités de l'agriculture, des richesses naturelles et de l'énergie, de l'exploitation forestière et des produits manufacturés.

Depuis 1973, le Japon est le plus important client du Canada, après les États-Unis. Après avoir accusé une faible baisse en 1975, le *commerce bilatéral total* a atteint en 1976 des niveaux records: en effet, les exportations canadiennes au Japon progressaient de 13% et atteignaient \$2,4 milliards tandis que les importations du Japon progressaient de 26% et atteignaient \$1,5 milliard. Ce sommet a été dépassé en 1977 d'environ 10%, les exportations ayant atteint \$2,5 milliards et les importations, \$1,8 milliard.

Le Canada arrivait en 1977 au 7^e rang des partenaires commerciaux du Japon. Si l'on excluait les importations de pétrole, le Canada serait le quatrième partenaire commercial du Japon, après les États-Unis, l'Australie et la Corée.

En 1977, la *composition des exportations* canadiennes vers le Japon était la suivante: 35% étaient des denrées agricoles (y compris des céréales), 21% des produits manufacturés et finis, et le reste, des matières premières, notamment le charbon (21%), le cuivre (8%), le bois de sciage (7%) et la pâte à papier (6%). Représentant environ \$870 millions, le Japon constitue maintenant le marché le plus important pour les produits agricoles du Canada. En effet, 90% de nos exportations de colza, 24% de nos exportations d'orge, 93% de nos exportations de porc et 15% de nos exportations de blé sont destinées à ce marché.

Sur le plan des exportations de matières premières, le Japon représente pour le Canada le marché le plus important pour le charbon (93% de nos exportations de charbon), pour le minerai de cuivre et concentrés (74%), plomb et concentrés (57%), molybdène (36%), et le deuxième débouché le plus important du Canada pour la pâte à papier (8%), le zinc (19%) et l'aluminium (15%). De son côté, le Japon dépend fortement du Canada pour la stabilité d'approvisionnement de ces produits.

Sur le plan des importations, 95% des ventes japonaises au Canada étaient constituées de produits transformés et manufacturés, les produits électroniques de consommation et les automobiles en étant les éléments clés.

PRINCIPALES EXPORTATIONS CANADIENNES À DESTINATION DU JAPON
(milliers de dollars canadiens)

	1975	1976	1977
Charbon	455 001	519 566	529 225
Colza	193 587	166 675	227 622
Cuivre	225 180	223 334	206 061
Blé	250 780	281 539	174 399
Pâte à papier	149 333	165 865	145 725
Bois de sciage tendre	89 103	145 374	180 000
Oeufs de poisson	31 112	68 653	101 502
Orge	125 462	131 092	94 285
Porc	61 789	63 270	78 182
Minerai de fer	47 366	59 253	54 075
Zinc (minerai et concentrés)	75 292	45 155	43 709
Aluminium (de fonte, lingots)	28 215	7 991	42 552
Molybdène (minerai et concentrés)	19 115	31 035	41 739
Amiante	13 733	39 017	38 416
Gaz propane (liquéfié)	23 681	28 634	32 716
Plomb (minerai et concentrés)	32 348	17 952	31 315
Potasse	17 063	29 762	30 741
Grumes, bois tendre	16 766	17 226	28 846
Graine de lin	23 470	25 053	22 784
Malt	17 490	19 620	22 740
Jambon (non fumé ou cuit)	5 948	11 577	20 610
Nickel	30 656	35 765	19 008
Alfalfa, déshydraté	6 937	13 632	18 403
Seigle	6 123	4 805	15 855
Papier d'emballage	6 915	14 519	14 744
Argent (minerai et concentrés)	19 710	11 546	13 702
Or (minerai et concentrés)	—	10 035	12 415
Produits chimiques, n.d.a.	635	1 088	12 330
Son de blé	4 235	6 923	10 583
Suif	3 601	6 129	10 432
	<u>1 980 646</u>	<u>1 202 085</u>	<u>2 274 716</u>
Autres	134 447	184 105	228 289
Total	<u><u>2 115 093</u></u>	<u><u>2 386 190</u></u>	<u><u>2 503 005</u></u>

PRINCIPALES IMPORTATIONS CANADIENNES DU JAPON
(\$'000)

	1975	1976	1977
Berlines, neuves	134 046	229 523	269 183
Téléviseurs, radios, phonographes	82 060	148 307	154 798
Matériel de télécommunication et équipements connexes	76 128	131 026	158 027
Autres véhicules automobiles	46 302	50 484	82 702
Matériel de photographie	40 164	53 912	79 198
Acier en plaques, feuilles et bandes	57 677	51 343	59 122
Matériel de transport, autres	35 065	46 226	54 795
Équipement et machines de bureau	38 389	32 202	44 616
Tuyaux et tubes, fer et acier	51 833	28 786	43 657
Voitures familiales, nouvelles	23 364	39 793	36 344
Camions, tracteurs pour camions et châssis	25 629	31 509	32 279
Tissus à trame large, fibres mixtes	7 233	13 950	27 399
Montres, horloges, bijoux, argenterie	6 798	12 975	25 853
Poissons et fruits de mer	22 160	26 185	25 043
Barres et baguettes, acier	29 265	24 596	24 655
Ustensiles de cuisine, couverts et services	17 202	15 870	23 931
Pièces de véhicules automobiles, sauf moteurs	16 829	19 712	23 610
Tissus à trame large, fibres artificielles	17 860	21 421	22 427
Outils manuels et coutellerie	12 685	15 330	22 022
Films et plaques vierges	8 190	12 774	18 546
Produits chimiques organiques	9 205	13 333	14 205
Tracteurs montés sur chenilles et tracteurs usagés	19 415	16 244	13 986
Oranges, mandarines, tangerines, fraîches	7 797	11 312	13 646
Paliers	19 001	11 824	13 274
Articles de sport et matériel de loisir	7 914	20 303	12 255
Navires et bateaux	—	—	12 236
Quincaillerie de base, clous, attaches, etc	5 419	10 082	11 261
Profils, acier et pilotis d'acier	5 040	16 336	10 948
Sous-total	822 670	1 105 358	1 330 018
Autres	383 646	418 369	472 457
Total	1 206 316	1 523 727	1 802 475

EXPORTATIONS JAPONAISES PAR PRINCIPAUX PRODUITS, 1977

	\$(É.U.) Million (FOB)	Pour cent
Machines et équipements	49 744	61,8
Métaux	14 084	17,5
Textiles	4 700	5,8
Produits chimiques	4 300	5,3
Produits manufacturés non métalliques	1 145	1,4
Produits alimentaires	870	1,1
Autres	5 651	7,0
Total	80 494	

Source: Services de la statistique de la Banque du Japon — "Mensuel des statistiques économiques", mars 1978

IMPORTATIONS JAPONAISES PAR PRINCIPAUX PRODUITS, 1977

	\$(É.U.) Million (CAF)	Pour cent
Combustibles minéraux	31 149	43,9
Produits alimentaires	10 105	14,3
Matières brutes	7 563	10,7
Machines	4 891	6,9
Machines métallifères	4 777	6,7
Produits chimiques	3 003	4,3
Textiles	2 002	2,8
Autres	7 318	10,3
Total	70 808	

Source: Services de la statistique de la Banque du Japon — "Mensuel des statistiques économiques", mars 1978

EXPORTATIONS JAPONAISES PAR PRINCIPAUX PAYS ET RÉGIONS, 1977

	É.U. \$ Million (FOB)	Pour cent
États-Unis	19 717	24,5
Communauté européenne	8 735	10,9
— République fédérale d'Allemagne	(2 782)	(3,5)
— Royaume-Uni	(1 950)	(2,4)
République de Corée	4 080	5,1
Arabie Saoudite et Koweït	3 278	4,1
Libéria	2 487	3,1
Formose	2 553	3,2
Australie	2 330	2,9
Hong Kong	2 320	2,9
République populaire de Chine	1 939	2,4
URSS	1 934	2,4
Iran	1 926	2,4
Canada	1 708	2,1
Autres	27 487	34,1
Total	80 494	

Source: Services de la statistique de la Banque du Japon — "Mensuel des statistiques économiques", mars 1978

IMPORTATIONS JAPONAISES PAR PRINCIPAUX PAYS ET RÉGIONS, 1977

	\$(É.U.) Million (CAF)	%
États-Unis	12 396	17,5
Arabie Saoudite et Koweït	10 993	15,5
Australie	5 287	7,5
Indonésie	4 996	7,1
Iran	4 243	6,0
Communauté européenne	4 195	5,9
— République fédérale d'Allemagne	(1 496)	(2,1)
— Royaume-Uni	(959)	(1,3)
Canada	2 881	4,1
République de Corée	2 113	3,0
République populaire de Chine	1 547	2,2
URSS	1 422	2,0
Formose	1 288	1,8
Autres	19 447	27,5
Total	70 808	

V. RÉGLEMENTS DOUANIERS ET MONÉTAIRES

Contrôle et taux du change

L'unité monétaire japonaise est le yen et les billets de banque en circulation sont de 500, 1000, 5000, 10 000 et quelquefois, de 100 yens. Les pièces de monnaie en usage sont de 1, 5, 10, 50 et 100 yens.

Le yen fluctue depuis 1973. En juillet 1976, on obtenait 300 yens pour un dollar canadien mais le yen a monté depuis, au 1^{er} novembre 1978, à 160 yens au dollar canadien.

Transactions commerciales

La responsabilité d'approuver les transactions de change liées aux activités commerciales normales a été confiée aux banques de devises étrangères autorisées par le ministère des Finances. Cette responsabilité était autrefois du ressort de la Banque du Japon. La plupart des importations ne sont plus contrôlées directement; toutefois, l'importateur doit remplir une "déclaration d'importation" auprès d'une banque de devises étrangères autorisée. La Banque doit confirmer que l'importation dudit produit n'est pas restreinte par un contingentement et que le paiement sera effectué selon une "méthode de règlement" normale avant l'enregistrement de la déclaration et la remise des devises étrangères nécessaires à l'achat. Ces règlements se font généralement de la façon suivante:

- a) paiement sur réception des biens ou des documents ou au plus tard, six mois suivant le dédouanement;
- b) le dédouanement dans un délai d'un an pour la machinerie, les biens de consommation durables ou les marchandises expédiées en consignation;
- c) paiement un an au maximum avant la réception des biens ou des documents.

Pour effectuer un paiement d'une autre manière, l'importateur doit obtenir l'approbation du ministère des Finances et du ministère de l'Industrie et du Commerce International (MICI).

Conditions de paiement

Les marchandises importées au Japon peuvent être payées soit par lettre de crédit irrévocable (la méthode que préfèrent souvent les firmes japonaises), soit aux conditions normales du commerce (délai d'un an) soit au moyen de documents réalisables contre paiement ou de documents réalisables contre acceptation. Les exportateurs devraient enquêter sur la situation de leurs clients avant de conclure des transactions. La Division commerciale de l'Ambassade du Canada peut les aider à obtenir des renseignements sur la situation des firmes japonaises.

Contrôles des importations

Comme nous l'avons déjà mentionné, la plupart des importations entrent sans restrictions, il suffit de présenter une "déclaration d'importation" à une banque autorisée à faire le change. Cependant, certaines denrées sont encore contingentées (principalement les produits de l'agriculture et de la pêche) et les exportateurs doivent s'assurer que leurs produits sont conformes aux normes de sécurité du gouvernement, notamment à la loi sur l'hygiène alimentaire, à la loi sur les gaz à haute pression, etc. (Voir ci-dessous les sections relatives aux normes).

L'importateur doit présenter une demande de quantité allouée au MITI pour les articles contingentés (en général, les demandes sont reçues et les quotas fixés deux fois par année), et la banque autorisée à faire le change délivre la licence d'importation sur présentation du certificat de quota d'importation. Les quotas sont souvent attribués en fonction des activités antérieures; l'exportateur de produits canadiens contingentés a donc intérêt à trouver un importateur détenant déjà une autorisation de quota. Il faut dédouaner les importations durant la période de validité de la licence (normalement six mois).

Tarif des douanes

Le tarif des douanes du Japon est administré par le ministre des Finances par le biais de son Bureau des Douanes. Le Japon utilise la Nomenclature du Conseil de coopération douanière (CCCN). Le tarif des douanes est divisé en quatre colonnes: un tarif général pour les pays non signataires du GATT, le tarif du GATT, le tarif temporaire qui comporte habituellement une réduction unilatérale inférieure au tarif du GATT et le tarif préférentiel qui est réservé au pays en voie de développement désigné. Comme le Canada est signataire du GATT, le Japon lui accorde le traitement de la nation la plus favorisée. La structure du tarif japonais est telle que la plupart des matières premières peuvent être importées en franchise tandis que les biens finis ou transformés sont importés suivant des taux toujours plus élevés.

Les droits sont fixés en se fondant sur le prix "normal" du bien importé majoré des frais d'assurance et de fret (CAF) suivant la Nomenclature de Bruxelles. On peut obtenir une évaluation des droits payables sur certains produits en présentant au Bureau des douanes des échantillons, photographies, devis ou dépliants descriptifs de la marchandise. On peut également obtenir une approximation du tarif qui sera probablement appliqué et des renseignements sur les autres obstacles tarifaires auprès de la Division du Pacifique du Bureau du Pacifique, de l'Asie et de l'Afrique du ministère de l'Industrie et du Commerce.

Taxes sur les produits

Le gouvernement prélève une taxe indirecte sur les produits classés dans 18 groupes de produits de luxe ou semi-luxueux. Cette taxe est prélevée tant sur les produits importés que sur les produits japonais et varie de 30% à 5%. Les produits comprennent notamment les bijoux, les pierres précieuses, les produits de fourrure, les tapis, les véhicules automobiles, les bateaux, les articles de sport, les appareils électroménagers, les téléviseurs, les systèmes haute

fidélité, les instruments de musique, le matériel de photographie, les meubles, les horloges et les montres, les cosmétiques et les boissons. Dans le cas des marchandises importées, la taxe est prélevée sur la valeur CAF majorée des droits de douane.

Documentation

Des certificats d'origine sont requis pour les marchandises assujetties aux taux courants ou préférentiels de douanes, par exemple les marchandises qui bénéficient des avantages du GATT (tarif de la nation la plus favorisée). Ces certificats d'origine sont habituellement délivrés par les consulats japonais mais peuvent l'être également par les autorités douanières canadiennes et les Chambres du commerce du Canada. Le certificat d'origine doit être signé par le demandeur, certifié et daté, doit comporter le lieu d'origine, la marque, les numéros et la description des marchandises, le numéro des emballages, la quantité et la valeur des marchandises.

Pour qu'une marchandise puisse être dédouanée, deux copies de la facture commerciale sont nécessaires. Aucune formule spéciale n'est requise mais les factures doivent comprendre la marque, le numéro, la description, la qualité et la valeur des marchandises, le numéro de la Nomenclature de Bruxelles, le lieu et la date de la facture, les noms et adresses de l'expéditeur et du destinataire et les conditions du contrat relatives à la valeur de la marchandise. Dans le cas des marchandises soumises à des droits de douane ad valorem, le coût de l'emballage, du transport, de l'assurance, de la commission et des autres frais d'expédition doivent figurer sur les documents. Les factures doivent être signées par l'exportateur ou son représentant approuvé.

Emballage, marquage et étiquetage

Pour l'emballage, l'usage de la paille est interdit. Il est utile de discuter des emballages projetés avec l'importateur qui pourrait avoir des préférences à ce sujet. Le marquage des produits doit être fait suivant les pratiques de commerce habituelles. Toutefois, certains produits comme les aliments, les produits pharmaceutiques et les appareils électroménagers doivent satisfaire à des règlements précis. Il est interdit d'importer au Japon des marchandises indiquant une fausse origine; l'importateur doit alors corriger le certificat d'origine ou renvoyer les biens dans le délai indiqué sur l'avis des douanes. Il n'existe aucun règlement spécial relatif au marquage des emballages.

Échantillons commerciaux

On conseille aux hommes d'affaires canadiens d'utiliser le Carnet ATA lorsqu'ils exportent des échantillons commerciaux, du matériel de publicité, y compris des films et du matériel médical ou autre matériel professionnel au Japon pendant une période limitée. Le Carnet est un document douanier qui permet d'éliminer de longues procédures douanières pour l'importation temporaire de biens qui ne seront pas vendus ou qui seront réexportés. Il permet ainsi l'importation de ces biens sans frais de douane, de taxe, ou de caution supplémentaire. On peut obtenir ces carnets en s'adressant à Carnet Canada, La Chambre de Commerce du Canada, 1080, côte du Beaver Hall, Montréal (Québec), H2Z 1T2, tél. (514) 866-4334.

Les échantillons apportés pour être étalés pendant des foires commerciales peuvent être admis "en entrepôt" pourvu qu'ils soient réexportés à la clôture du salon. Les douanes japonaises permettent aussi l'importation en franchise d'échantillons n'ayant "aucune valeur commerciale" (mais c'est le douanier qui décide de la valeur); elles autorisent également l'importation en franchise d'échantillons ayant une valeur commerciale pourvu qu'ils soient réexportés après

une période pouvant aller jusqu'à un an (la procédure est complexe et exige l'aide d'un agent en douane compétent). Toutefois, vu les possibilités de complications et de difficultés, les exportateurs feraient bien d'utiliser le Carnet ATA, sauf peut-être dans le cas de foires commerciales où on ne prévoit pas d'étalages "hors site" des produits.

Exigences phytosanitaires

Les règlements japonais en matière d'hygiène et de santé sont très sévères et appliqués rigide-ment.

Les produits alimentaires ne peuvent contenir que des additifs permis en vertu de la Loi sur l'hygiène alimentaire, et tous les terreaux et les plantes, les animaux, les viandes et les viscères d'animaux importés doivent être accompagnés d'un certificat d'inspection phytosanitaire émis par le gouvernement du pays exportateur et sont soumis à une inspection de quarantaine au Japon ainsi qu'à l'inspection douanière habituelle.

Les plantes, les animaux et les produits en provenance de certaines régions du monde sont interdits si l'on y découvre certains insectes ou certaines maladies. Par exemple, des fruits frais du Canada qui contiennent même une infime quantité de carpocapse sont prohibés. Le Japon ne tolère aucun insecte dans les marchandises importées tandis que les certificats d'inspection des exportations du Canada mentionnent souvent que le produit ne contient à peu près pas d'insectes.

Comme les importations de boeuf sont soumises à des contingents alors que les animaux vivants ne le sont pas, les importations d'animaux vivants du Canada ont augmenté. Toutefois, ces animaux doivent subir une inspection de quarantaine après une période d'isolement. Les importations d'animaux vivants se trouvent ainsi freinées par l'espace dont disposent les postes de quarantaine. Lorsque l'on veut exporter des plantes et des animaux, il est recommandé de communiquer avec la Direction de l'hygiène vétérinaire ou la Division des produits végétaux d'Agriculture Canada.

La Loi sur l'hygiène alimentaire réglemente le contenu en bactéries, en produits chimiques et l'emballage des aliments. Toutes les importations de produits alimentaires, d'additifs alimentaires, d'outils, de contenants, d'emballages et de jouets sont soumises à des inspections. Des échantillons sont tirés des envois et sont testés en laboratoire pour en connaître le contenu bactériologique, chimique (particulièrement dans le cas des additifs alimentaires) et visuellement inspectés afin d'y déceler les produits qui sont gâtés, les moisissures, etc. Plusieurs produits alimentaires et pharmaceutiques doivent satisfaire des critères spéciaux en matière d'emballage, d'étiquetage et de marquage. Certains règlements régissent les produits chimiques dont on permet l'importation pour la fabrication de cosmétiques et de produits pharmaceutiques.

La principale difficulté à laquelle les exportateurs de produits alimentaires au Japon font face est l'interdiction de nombreux additifs alimentaires utilisés largement dans la préparation des mets occidentaux. Les règlements sur les additifs sont élaborés suivant une méthode positive qui indique uniquement ceux qui sont permis et élimine par le fait même tous les autres additifs dont plusieurs sont utilisés largement dans la préparation des mets occidentaux. Les exportateurs de produits alimentaires, particulièrement ceux qui utilisent de nombreux additifs ou couleurs comme ceux qu'on utilise dans la pâtisserie, devraient en faire vérifier le contenu par le service d'inspection pour la salubrité des produits alimentaires du Japon afin de s'assurer que leur produits sont en règle avant de les expédier. La division commerciale de l'Ambassade du Canada à Tokyo sera en mesure de conseiller les exportateurs à ce sujet.

Brevets et marques de commerce

Il est fortement conseillé aux fabricants et aux commerçants qui désirent exporter leurs marchandises au Japon de faire breveter leur invention et de déposer leur marque de commerce au Japon. Dans ce pays, c'est celui qui enregistre le premier une demande de brevet qui est investi de tous les droits et non celui qui l'a inventé le premier. Donc, si un produit, un procédé ou une marque de commerce est commercialisé au Japon, c'est le premier à enregistrer sa demande, et non le premier inventeur, qui jouit de tous les droits de propriété industrielle. Le Japon applique les dispositions de la Convention de Paris de 1883 sur la protection des droits de propriété industrielle. Les demandes se font par l'intermédiaire d'une agence de brevet japonaise, d'un agent de marque de commerce ou d'un avocat. Il faut faire une demande le plus tôt possible afin de se protéger selon le "principe de la première demande" avant que l'invention perde son cachet de nouveauté. L'obtention d'un brevet d'invention peut prendre jusqu'à quatre ans à cause des arriérés considérables au bureau des brevets du Japon, mais durant cet intervalle, l'inventeur dispose d'une certaine protection.

L'inventeur ou son représentant, qu'il s'agisse d'un particulier, d'une société ou d'une firme doit présenter la demande de brevet. Toute demande doit être faite avant que l'invention ne soit connue du public ou ne soit utilisée publiquement au Japon et avant qu'elle n'ait été décrite dans des publications disponibles au Japon de sorte que l'exigence de "nouveauté" d'un brevet soit respectée. Sous réserve de certaines formalités prescrites, les demandes effectuées six mois après la date de perte de nouveauté demeurent néanmoins acceptables. Le demandeur d'un brevet peut réclamer la priorité en tant que "premier demandeur" au Japon jusqu'à la date, un an au maximum, où il a effectué une demande analogue dans un autre pays signataire de la Convention de Paris. Ainsi, si la date de demande enregistrée au Canada précède d'un an la date de demande effectuée au Japon, la date enregistrée au Canada est alors considérée comme la véritable date de demande au Japon. Les brevets sont accordés pour une période de 15 ans à compter de la date de publication de la demande mais il faut acquitter chaque année les droits de renouvellement. Toutefois, les brevets ne sont en aucun cas renouvelés après une période de 20 ans à compter de la date de la demande. Si une invention brevetée n'est pas exploitée au Japon pendant une période de trois ans ou plus, le détenteur du brevet peut se trouver dans l'obligation d'accorder des licences.

Dans le cas des marques de commerce, seule la première personne qui en fait la demande a le droit de déposer une marque de fabrique. En raison de l'application de ce principe du premier demandeur, certaines firmes japonaises ont enregistré les marques de commerce étrangères les plus importantes. Toutefois, l'utilisateur original d'une marque de commerce très connue peut continuer à en faire l'utilisation même après qu'une firme japonaise l'ait enregistrée en vertu d'un droit "de premier utilisateur". L'enregistrement est valide pendant une période de 10 ans et peut être renouvelé de trois à six mois avant la période d'expiration de l'enregistrement. Il peut toutefois y avoir annulation lorsque la marque n'a pas vraiment été utilisée durant trois ans.

Normes

Afin d'encourager la normalisation, le gouvernement du Japon a insisté sur l'établissement et l'utilisation de la norme industrielle japonaise (*JIS — Japan Industrial Standard*) et de la norme agricole japonaise (*JAS — Japan Agricultural Standard*). Bien qu'il n'y ait pas d'obligation légale d'inscrire sur les produits la marque de la JIS ou celle de la JAS, le consommateur associe ces marques et la qualité et, en fait, certains utilisateurs exigent la conformité aux normes JIS ou JAS. Ainsi, pour obtenir le financement hypothécaire dans le domaine de l'habitation, il faut utiliser le bois de construction conforme à la norme JAS et le gouvernement précise que les biens qu'il se procure doivent se conformer à la norme JIS (bien que nous soyons persuadés qu'une norme équivalente à la JIS serait acceptable pour les marchandises importées). À l'heure actuelle, étant donné les exigences de la vérification, les produits étrangers ne peu-

vent porter la marque JIS mais on signale que le MICI est à conclure des accords selon lesquels les produits étrangers pourront porter la marque JIS pourvu qu'ils soient conformes à la norme.

Bien que les normes JIS et JAS soient importantes pour l'exportateur, les normes fondées sur les lois concernant la protection des consommateurs, la sécurité professionnelle, etc., qui sont des impératifs juridiques, doivent être satisfaites avant que les produits puissent être vendus au Japon. Dans de nombreux cas, le produit doit être inspecté au Japon avant d'être déclaré conforme à la norme requise. Voici les plus importantes de ces lois et certains des produits visés:

1. la Loi sur l'hygiène alimentaire (*Food Sanitation Law*) indique les restrictions sur les additifs et décrit les exigences d'étiquetage et d'emballage (tous les produits alimentaires);
2. la Loi sur le contrôle de l'appareillage électrique (*Electrical Apparatus Control Law*) et la Loi sur l'étiquetage des appareils électroménagers (*Law Concerning Labelling of Home Appliances*) régissent les normes et l'étiquetage (tous les appareils électroménagers et toutes les machines électriques industrielles);
3. la Loi sur les produits pharmaceutiques (*Pharmaceutical Law*) prescrit des normes et des exigences en matière d'étiquetage (produits pharmaceutiques, cosmétiques, matériel médical)
4. la Loi sur l'étiquetage des biens ménagers (*Household Goods Labelling Law*) (vêtements, produits textiles, contenants de plastique, détergents, parapluies, etc.);
5. la Loi sur la sécurité et l'hygiène professionnelles (*Labour Safety and Sanitation Law*) (machines pour le travail des métaux, grues, récipients sous pression, etc.); et
6. la Loi sur le contrôle des gaz sous haute pression (*High Pressure Gas Control Law*) (bonnes de gaz, etc.).

VI. SERVICES AUX EXPORTATEURS CANADIENS

Société pour l'expansion des exportations

La Société pour l'expansion des exportations (SEE), société d'État qui rend compte au Parlement par l'entremise du ministre de l'Industrie et du Commerce, joue un rôle de premier plan pour les exportateurs canadiens. Sa vocation est de promouvoir, de faciliter et de développer le commerce à l'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. Les principales fonctions de la SEE sont les suivantes:

1. assurer l'exportateur canadien contre les défauts de paiement par suite de risque de crédit ou de risque politique indépendant de la volonté de l'exportateur ou de l'acheteur lorsque les ventes à l'exportation sont effectuées dans des conditions normales de crédit. Presque toutes les opérations d'exportation sont assurables, non seulement celles qui portent sur des marchandises ou des services techniques mais aussi celles qui ont trait aux exportations "invisibles" comme par exemple les services de gestion, les programmes de publicité, la vente de brevets, marques de commerce, droits d'auteur, etc.;
2. fournir des garanties appropriées aux banques à charte ou à toute personne finançant un fournisseur sans recours dans le cas de vente à l'exportation. Des garanties peuvent être également fournies en ce qui concerne un prêt consenti à un acheteur étranger pour l'achat de marchandises et de services canadiens;
3. financer les acheteurs étrangers de biens de production canadiens et de services connexes lorsque des conditions de crédit à long terme sont nécessaires et ne peuvent être obtenues de prêteurs commerciaux. La plupart des projets d'ingénierie et d'autres services techniques (à l'exception des études préliminaires) peuvent être financés, même lorsque ces ventes n'ont pas trait à l'exportation de marchandises;

4. assurer les investissements canadiens à l'étranger contre les risques non commerciaux comme la perte par suite de confiscation, d'expropriation, de guerre ou de révolution ou par suite de l'incapacité de rapatrier le capital ou les gains.

La SEE, qui a succédé à la Société d'assurance-crédits à l'exportation en octobre 1969, a son siège à Ottawa (adresse postale: B.P. 655, Ottawa (Ontario) K1P 5T9). Elle a des bureaux locaux à Montréal, Toronto et Vancouver. La SEE est également représentée par les bureaux régionaux du ministère de l'Industrie et du Commerce à Halifax, Frédéricton, Winnipeg, Regina et Edmonton.

Programmes de promotion des exportations

La Direction générale du marketing international, composée des anciennes directions des Foires et des Missions et de l'Expansion des entreprises, y compris le Programme de développement des marchés d'exportation (PEMD), est responsable de la planification et de l'administration de deux programmes de promotion commerciale importants du Ministère, notamment:

1. Le programme des projets de promotion (PPP) en vertu duquel le Ministère choisit des participants et met au point tous les aspects de chacun des programmes de promotion suivants:
 - a. participation aux foires commerciales à l'extérieur du Canada;
 - b. promotion en magasin;
 - c. mission commerciale de visiteurs au Canada et de Canadiens à l'étranger;
 - d. visite d'hommes d'affaires (y compris les acheteurs étrangers).
2. Le Programme de développement des marchés d'exportation (PEMD) dans le cadre duquel les sociétés canadiennes prennent individuellement ou collectivement des initiatives en matière de commercialisation. En résumé, l'aide financière sera fournie pour couvrir:
 - a. les frais précontractuels et de soumission pour des projets déterminés concernant des biens d'investissement;
 - b. les frais de voyage et les frais connexes afférents à la reconnaissance des marchés et à l'adaptation au marché;
 - c. les frais de participation à des foires commerciales étrangères;
 - d. des frais spécifiés que les sociétés engagent pour faire venir les acheteurs étrangers au Canada;
 - e. les frais d'étude préliminaire et d'exploitation initiale de consortiums d'exportation.

Pour tout renseignement supplémentaire sur ces programmes, n'hésitez pas à contacter le bureau régional du Ministère le plus près de chez vous, figurant à la section VII.

Centre des entreprises

Un appel sans frais de n'importe quelle région du Canada vous mettra directement en contact avec le Centre des entreprises, établi par le ministère de l'Industrie et du Commerce précisément pour fournir des renseignements sur les programmes du gouvernement du Canada pouvant toucher votre entreprise. Demandez à la téléphoniste le numéro suivant:

ZENITH 0-3200

Le Centre des entreprises est situé au:

Niveau 01 (zone centrale)
235, rue Queen
Ottawa (Ontario)
K1A 0H5
Tél (613) 995-5771

Publicité

CANADA COMMERCE, publié en anglais, et COMMERCE CANADA, l'édition française, contiennent des articles et des rapports sur les possibilités d'exportation, les services offerts à l'industrie par le gouvernement, les conditions et modalités d'accès aux marchés internationaux, les développements industriels et les études de rendement entreprises en commun par l'industrie et le gouvernement.

COURRIER CANADIEN, journal en couleur de format tabloïd, présente à la communauté internationale les produits et les services offerts à l'exportation par les entreprises canadiennes. Publiées en anglais, en français, en allemand, en espagnol et en japonais (la Gazette Tsusho), ses 28 livraisons annuelles sont lues par 200 000 clients éventuels dans le monde. Pour tout renseignement supplémentaire, adressez-vous à:

Commerce Canada (ou Courrier canadien)
Le Rédacteur en Chef
Direction de l'information et des
relations publiques (98)
Ministère de l'Industrie et du Commerce
Ottawa (Ontario)
K1A 0H5

Bureaux internationaux

Les bureaux internationaux du ministère de l'Industrie et du Commerce constituent le point de contact sur les questions touchant le commerce et les relations économiques du Canada avec les autres pays et régions. Ils représentent la source centrale de renseignements pour l'élaboration des relations commerciales et des stratégies de commercialisation à l'exportation. Les bureaux peuvent fournir: des renseignements sur les réseaux de distribution et les marchés, des renseignements sur les conditions d'accès au marché comme les tarifs, les règlements sanitaires, les permis d'importation, les normes sur les produits, etc. ainsi que des publications des ministères et des médias. Pour tout renseignement sur des questions précises touchant l'exportation au Japon, veuillez communiquer avec la Division du Pacifique, Bureau du Pacifique, de l'Asie et de l'Afrique (voir adresse à la section VII).

VII. ADRESSES UTILES

Au Japon, l'Ambassade du Canada:

Représentant (Section économique et commerciale)
Ambassade du Canada
Bureau de poste Akasaka
Tokyo 107 (Japon)
Télex. Domcan TK 2218
Tél. 408-2101/8

Au Canada: le ministère de l'Industrie et du Commerce:

Division du Pacifique
Bureau du Pacifique, de l'Asie et de l'Afrique (28)
Ministère de l'Industrie et du Commerce
235, rue Queen
Ottawa (Ontario)
K1A 0H5
Tél. (613) 996-5381

Ambassade et consulats du Japon au Canada

Conseiller commercial
Ambassade du Japon
255, promenade Sussex
Ottawa (Ontario)
K1N 9E6

Consul général
Consulat général du Japon
Centre Toronto-Dominion
Bureau 1803
Boîte postale 10
Toronto (Ontario)
M5K 1A1

Consul général
Consulat général du Japon
Bureau 1210, 1177 rue Hastings Ouest
Vancouver (Colombie-Britannique)
V6E 2K9

Consul général
Consulat général du Japon
Bureau 500
Three Lakeview Square
185, rue Carleton
Winnipeg (Manitoba)
R3C 3J1

Consul général
Consulat général du Japon
Bureau 2701
Édifice C.I.B.C.
1155, boul. Dorchester ouest
Montréal (Québec)
H3B 2K9

Consul
Consulat du Japon
Bureau 2600
10020-100^e Rue
Edmonton (Alberta)
T5J 0N4

Liste des principales sociétés commerciales japonaises et de leurs bureaux au Canada

Siège social

Mitsui & Cie, Ltée
2-9, 1-Chome, Nishi Shimbashi
Minato-ku, Tokyo

Société Mitsubishi
6-3, 2-chome, Marunouchi
Chiyoda-ku, Tokyo

Société Marubeni
3, 3-chome, Honmachi
Higashi-ku, Osaka

Au Canada

Mitsui & Cie (Canada) Ltée
Royal Trust Tower,
Bureau 3304
Toronto (Ontario)

Mitsubishi Canada Limitée
2800-200, rue Granville
Vancouver (Colombie-Britannique)
V6J 1O6

Marubeni Canada Ltée
Bureau 2700, 401, rue Bay
Toronto (Ontario)
M5H 2Y4

C. Itoh & Cie Ltée
4, 2-chome
Nihombashi Honcho
Chuo-ku, Tokyo

C. Itoh & Cie (Canada) Ltée
Édifice Commerce Court ouest
Bureau 4181
Boîte postale 277
Toronto (Ontario)
M5L 1E9

Nissho-Iwai Cie Ltée
30, 3-chome Imabashi
Higashi-ku, Osaka

Nissho-Iwai Canada Ltée
100, rue Université
Toronto (Ontario)
M5J 1V6

Nichimen Cie Ltée
15, 2-chome, Nakanoshima
Kita-ku, Osaka

Nichimen Cie Inc.
Division de Montréal
Bureau 920, Édifice de la Cité
1450, rue City Councillors
Montréal (Québec)
H3A 2E6

Toyo Menka Kaisha, Ltée
64, 2-chome, Kawara-machi
Higashi-ku, Osaka

Toyo Menka Inc.
Division de Montréal
Bureau 350
Immeuble Place Crémazie
110, boul. Crémazie ouest
Montréal (Québec)
H2P 1B9

Siège social

Au Canada

Sumitomo Shoji Kaisha Ltée
15, 5-chome, Kitahama
Higashi-ku, Osaka

Sumitomo Shoji (Canada) Ltée
Bureau 2301
Commerce Court West
Toronto (Ontario)
M5L 1E9

Kanematsu-Gosho Ltée
119, Ito-Machi
Ikata-ku, Kob

Kanematsu-Gosho (Canada) Ltée
188, avenue Université
Bureau 401
Toronto (Ontario)
M5H 3C3

Chori Cie Ltée
32, 4-chome, Azuchi-machi
Higashi-ku, Osaka

Chori Canada Ltée
Bureau 203
20, rue Holly
Toronto (Ontario)
M4S 2E8

Bureaux régionaux

Si vous n'avez jamais vendu de produits à l'étranger, communiquez avec le bureau régional du ministère de l'Industrie et du Commerce le plus près de chez vous.

TERRE-NEUVE
LABRADOR

127, rue Water
St-Jean (Terre-Neuve)
A1C 5X8

Tél. (709) 737-5511
Télex. 016-4749

NOUVELLE-ÉCOSSE	Bureau 1124, Duke Tower 5251, rue Duke, Scotia Square Halifax (Nouvelle-Écosse) B3J 1N9	Tél. (902) 426-7540 Télex. 019-21829
NOUVEAU-BRUNSWICK	Bureau 642, 440, rue King Frédéricton (Nouveau-Brunswick) E3B 5H8	Tél. (506) 452-3190 Télex. 014-46140
ÎLE-DU-PRINCE- EDOUARD	B.P. 2289 Dominion Building 97, rue Queen Charlottetown (Île-du-Prince-Edouard) C1A 8C1	Tél. (902) 892-1211 Télex. 014-44129
QUÉBEC	C.P. 1270, Succursale B Suite 600 685, rue Cathcart Montréal (Québec) H3B 3K9	Tél. (514) 283-6254 Télex. 012-0280
	Bureau 620, 2, Place Québec Québec (Québec) G1R 2B5	Tél. (418) 694-4726 Télex. 051-3312
ONTARIO	Commerce Court West, 51 ^e étage B.P. 325 Toronto (Ontario) M5L 1G1	Tél. (416) 369-3711 Télex. 065-24378
MANITOBA	507 Manulife House 386 Broadway Avenue Winnipeg (Manitoba) R3C 3R6	Tél. (204) 949-2381 Télex. 075-7624
SASKATCHEWAN	Bureau 980, 2002, avenue Victoria Régina (Saskatchewan) S4P 0R7	Tél. (306) 569-5020 Télex. 071-2745
ALBERTA TERRITOIRES DU NORD-OUEST	500 McDonald Place 9939, avenue Jasper Edmonton (Alberta) T5J 2W8	Tél. (403) 425-6330 Télex. 037-2762

COLOMBIE-BRITANNIQUE
YUKON

B.P. 49178, Bureau 2743
Centre Bentall, Tour III
595, rue Burrard
Vancouver (Colombie-Britannique)
V7X 1K8

Tél. (604) 666-1434
Télex. 04-51191

VIII. LISTE DE PUBLICATIONS

Certains livres et périodiques pouvant intéresser les hommes d'affaires se rendant au Japon.

Documentation générale

Paul Norbury, ed., *Introducing Japan* (Paul Norbury Publications, Tenterden, Kent, 1977, et distribué par la Kodansha International Ltd)

Edwin O. Reischauer, *The Japanese* (Cambridge: Belknap Press of Harvard University Press, 1977)

Frank Gibney, *Japan: The Fragile Superpower* (W.W. Norton, New York, 1975)

Industrie et commerce

Robert J. Ballon, ed., *Marketing in Japan* (Sophia/ Kodansha, Tokyo 1973).

Robert J. Ballon, ed., *Doing Business in Japan* (Sophia/ Tuttle, Tokyo, 1968)

Ministère de l'Industrie et du Commerce international, Japon, *Foreign Trade of Japan* (Annuel) (disponible auprès de l'organisation du commerce extérieur du Japon, Tokyo)

Japan Economic Year Book, The Oriental Economist, 1-4 Hongoku-cho, Nihombashi, Chuo-ku, Tokyo

The Oriental Economist (mensuel), The Oriental Economist, 1-4 Hongoku-cho, Nihombashi, Chuo-ku, Tokyo

Japan Economic Journal (hebdomadaire), Nihon Keizai Shimbun Inc., 1-9-5 Otemachi, Chidoyaku, Tokyo 100.

Edward F. Denison and William K. Chung, *How Japan's Economy Grew So Fast: The Sources of Postwar Expansion* (The Brookings Institution, 1775, avenue Massachusetts, N.W., Washington, D.C. 20336, É.-U.)

The Japan Center of International Exchange, ed., *White Paper on Japanese Trade 1978* (Business Intercommunications Inc., C.P.O. Boîte postale 587, Tokyo, 100-91)

Yoshio Kishimoto, Takashi Takeuchi and Yoshiaki Kitayama, *How to Apply For Patents and Trademark Registrations in Japan Under the New Laws: 1976* (The Knowledge Industry of Japan, Ltd., Ebisu Awaza Bldg., 506, 5-21, Itachibori Kita-dori, Nishiku, Osaka, Japon).

Yoshio Kishimoto, Takashi Takeuchi and Yoshiaki Kitayama, *Handbook on Merchandise Distribution in Japan* (Business Intercommunications Inc., C.P.O. Boîte postale 587, Tokyo, Japon).

Richard E. Caves and Masu Uekusa, *Industrial Organization in Japan* (The Brookings Institution, 1775 Massachusetts Ave., N.W. Washington, D.C. 20036)

Henry Stokes, *The Japanese Competitor* (The Financial Times, Ltd, Business Enterprises Division, 10 Bolt Court, Fleet Street, London EC4A 3HL, Angleterre. Distributed by Overseas Courier Service Inc., 2-9 Shibaura, Minatoku, Tokyo)

JETRO Marketing Series 1-17

Japan's Import System 1978 — Exporters' Guide (JETRO)

Japan's Tariff System and Customs Procedures — Exporters' Guide (JETRO)

Richard W. Wright, *Canadian Joint Ventures in Japan* (The Business Quarter), School of Business Administration, University of Western Ontario, London, Canada N6A 9Z9.

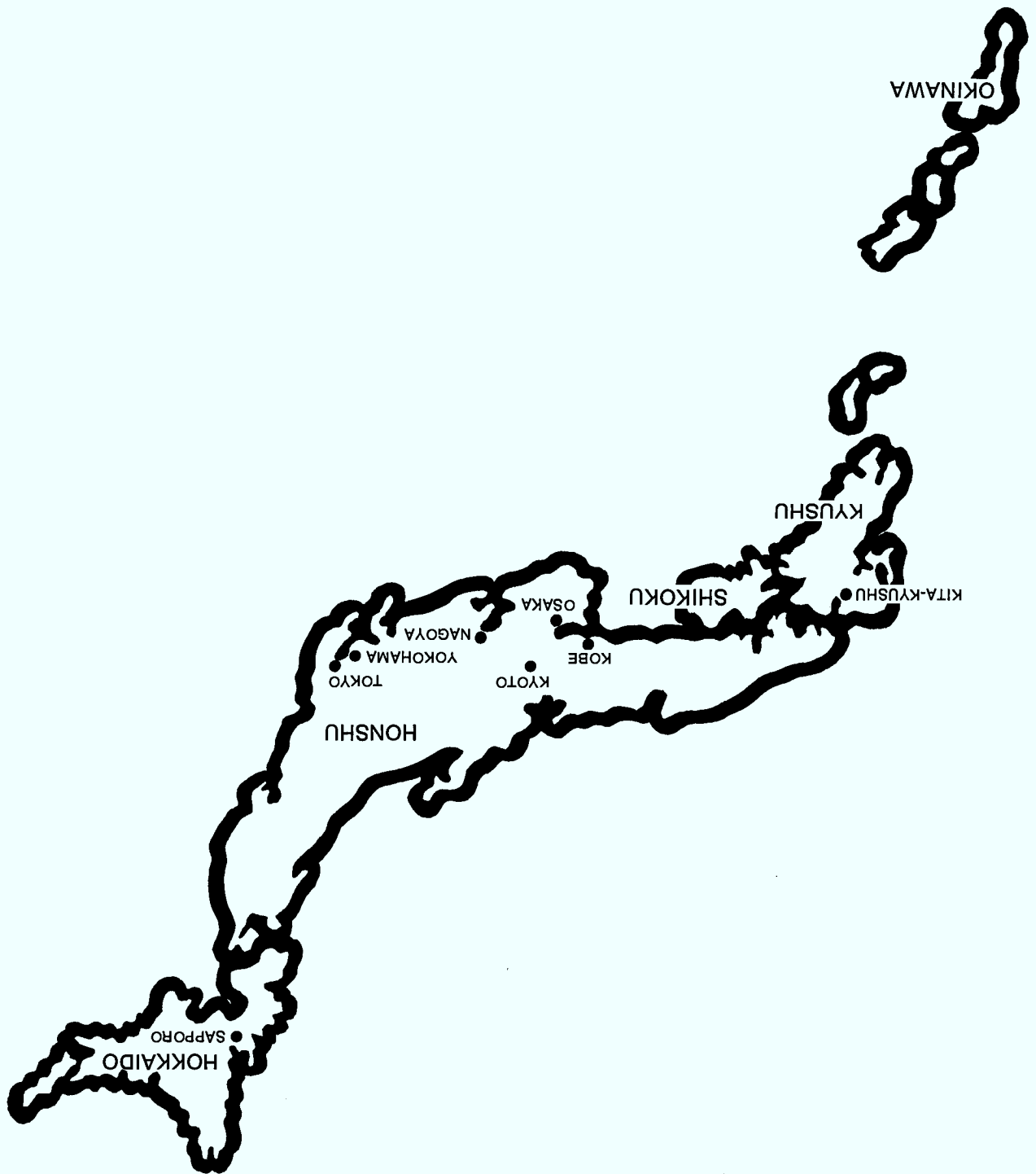
Statistiques

Japan Exports and Imports (mensuel), Japan Tariff Association, Kojimach; Jibiki, 2nd Building, Tokyo.

Japan Statistical Yearbook, Bureau de la Statistique, Cabinet du Premier Ministre, 95 Wakamatsu-cho, Shinjuku, Tokyo.

Statistical Survey of Economy of Japan (annuel), Ministère des Affaires étrangères, Japon.

Trade of Japan (annuel), 2 volumes. Commodity by Country and Country by Commodity. Association tarifaire du Japon, 114 Uchisaiwai-cho, Chiyoda-ku, Tokyo.



INDUSTRY CANADA / INDUSTRIE CANADA



222361