

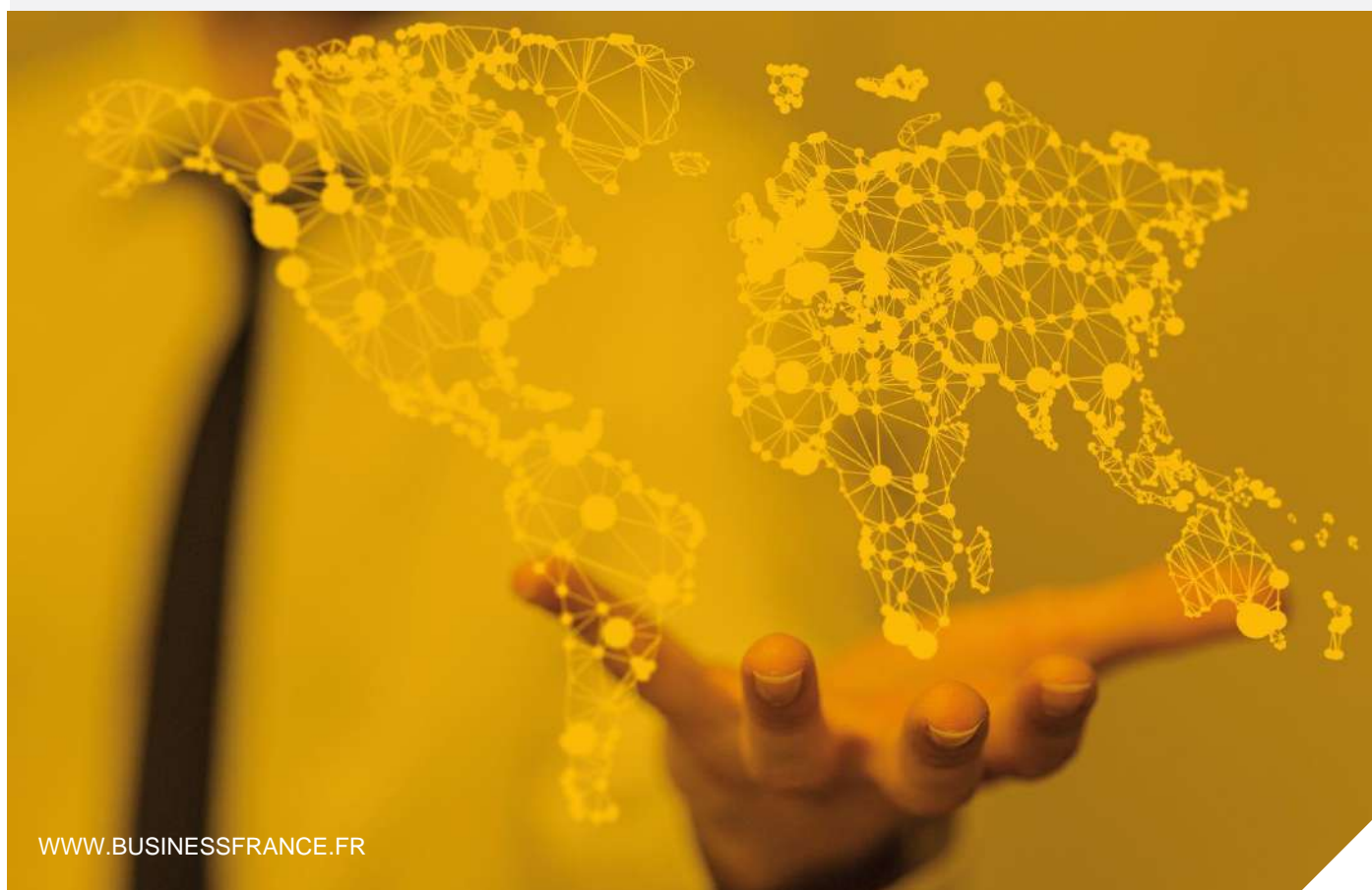


GUIDE
DES AFFAIRES

JAPON

JANVIER 2022

Sous la direction de Pascal GONDRAND,
Directeur du Bureau Business France
Japon



WWW.BUSINESSFRANCE.FR

EN PARTENARIAT AVEC



YAMATO
TRANSPORT

SOMMAIRE

1. CONNAISSANCE GÉNÉRALE DU PAYS	15
Les points-clés du marché	15
Les points clés de l'environnement politique	27
Les points-clés des échanges	32
Les secteurs porteurs	38
2. FAIRE DES AFFAIRES DANS LE PAYS	55
Accéder au marché : contexte réglementaire, social et fiscal	55
• Régime des importations	55
• Fiscalité	58
• Droit social	61
• Retraite et congés	64
S'adapter aux spécificités locales de la pratique des affaires	67
• Préparation de la mission	67
• Déroulement de l'entretien	68
• Suivi des relations	72
Organiser son voyage de prospection	76
• Préparer son voyage : aspects organisationnels	76
• Récapitulatif des frais à prévoir pour un voyage de prospection	83
• Aides et appuis	83
Trouver le bon partenaire commercial	90
• Les importateurs-distributeurs	90
• Les agents, représentants commerciaux	90
• La vente directe	91
• Autres formes de distribution	93
• Établir le bon contrat commercial	94
Réussir son implantation	98
• Ouvrir un bureau de représentation	98
• Créer une succursale	99
• Le système des franchises	101
• Ouvrir un point de vente	101
• Recruter	102

• Les sociétés de droit japonais (filiales)	104
• Les autres formes d'implantation	107
• Point immobilier	108
Se faire connaître	112
• Les stratégies de communication au japon	112
• La presse au Japon	114
Se faire payer	117
• Moyens de paiement	117
• Litiges, impayés et recouvrement	119
Se protéger	121
• Réglementation de la propriété intellectuelle	121
• Les brevets et modèles d'utilité	122
• Les marques	123
• Les dessins et modèles	124
• Les droits d'auteur	124
3. CONTACTS UTILES	127
• Logistique	129
• Promotion	134
• Représentations françaises	135
• Structures d'appui japonaises	136
• Finance	137
• Cabinets et agences	137
• Institutions japonaises	146