



GUIDE D'EDC

# CONSEILS SUR LA CULTURE DES AFFAIRES AU JAPON COMMENT MAXIMISER VOTRE RÉUSSITE

Canada

 **EDC**  
UN MONDE À CONQUÉRIR

En matière d'étiquette des affaires, ce qui est acceptable dans un pays peut ne pas l'être dans un autre. Pour réussir dans le commerce international, il vous faut comprendre la culture, les traditions et les habitudes commerciales de vos clients et partenaires dans vos marchés cibles et adapter vos stratégies de communication et d'affaires en conséquence.

Cela pourrait faire la différence entre remporter ou perdre un contrat.

Comptant un produit intérieur brut (PIB) de 5 700 milliards de dollars (2023) et 122 millions d'habitants, le Japon constitue la quatrième puissance économique mondiale et l'un de nos plus importants partenaires commerciaux et économiques. L'investissement direct étranger (IDE) du Japon au Canada est évalué à 49,3 milliards de dollars (2023), ce qui en fait notre principale source d'IDE provenant de l'Indo-Pacifique et la troisième en importance dans l'ensemble. Les filiales et sociétés affiliées japonaises qui exercent des activités au Canada emploient des milliers de Canadiens et soutiennent de nombreuses communautés.

Considéré comme l'un des pays les plus densément peuplés au monde, le Japon a une population vieillissante et affiche un faible taux de fécondité, ce qui entraîne des pénuries de main-d'œuvre dans différents secteurs et professions. Bien que pauvre en ressources naturelles essentielles, le Japon dispose d'un excellent système de santé et de normes élevées en matière de littératie et d'éducation. Il est aussi un chef de file mondial dans les domaines de l'exploration aéronautique, de la robotique et de la recherche biomédicale.

Des DVD et CD jusqu'à la calculatrice de poche, en passant par les trains à grande vitesse, la perche à autoportrait, le téléphone-appareil photo, les nouilles instantanées et le système de code QR, le Japon a façonné le monde avec un éventail éblouissant d'inventions au fil des ans.

Le Canada et le Japon comptent plus de 90 années de relations diplomatiques. Depuis la signature de l'Accord de partenariat transpacifique global et progressiste (PTPGP) en 2018 – un accord de libre-échange entre 11 pays (bientôt 12 avec l'adhésion du Royaume-Uni) –, les échanges commerciaux entre le Japon et le Canada n'ont cessé de croître.

Nous entretenons également des liens croissants en matière de sécurité et de défense, ancrés dans un désir mutuel de voir la région de l'Indo-Pacifique libre et ouverte. Les débouchés qui s'offrent aux entreprises canadiennes sont immenses, mais une chose aussi banale que le fait d'arriver en retard à une réunion ou de tenter de précipiter les négociations peut nuire à une relation professionnelle.





## 5 CONSEILS SUR L'ÉTIQUETTE DES AFFAIRES

- 1. Comprendre la culture japonaise.** Il est essentiel de connaître et de respecter les valeurs culturelles fondamentales et les pratiques commerciales plus formelles du Japon; cela peut ouvrir des portes et mener à des relations d'affaires fructueuses. La civilité, les bonnes manières et la considération pour autrui créent une impression favorable de vous et de votre entreprise. L'ancienneté et la hiérarchie sont hautement respectées. Veillez à saluer d'abord la personne la plus âgée dans un groupe, avant de vous entretenir avec les autres. Préparez le terrain (« *nemawashi* » en japonais), notamment en envoyant une ébauche d'ordre du jour décrivant les rôles, les données biographiques et les documents pertinents. Il faut comprendre que les réunions servent généralement à annoncer des décisions et non à les prendre. S'incliner est un signe de respect lorsqu'on dit bonjour, au revoir et merci. Parfois, les Japonais se serrent la main et s'inclinent en même temps. Évitez les réunions durant O-bon (à la mi-août), pendant la Semaine d'or (fin avril-début mai) et pendant les fêtes du Nouvel An.
- 2. Ponctualité et carte professionnelle.** Comptant 37 millions d'habitants, Tokyo, la capitale, est une mégapole très animée. Bien que les transports en commun soient réputés pour leur ponctualité dans tout le pays, le fait de vous présenter de 10 à 15 minutes à l'avance à une première réunion d'affaires est essentiel et constitue un signe de respect. Vérifiez au préalable si vous devez vous faire accompagner d'un interprète. Lorsque vous acceptez une carte professionnelle, manipulez-la avec soin et prenez-la en vous servant de vos deux mains. Laissez la carte sur la table pendant votre rencontre, puis rangez-la ensuite soigneusement dans votre porte-documents. N'écrivez jamais de notes sur une carte professionnelle japonaise et ne la pliez pas. Apportez une centaine de cartes professionnelles recto verso (anglais-japonais) que vous pourrez distribuer lors de réunions et de conférences.
- 3. Les noms de famille.** Au Japon, comme dans d'autres régions d'Asie, le nom de famille d'une personne vient en premier, suivi de son prénom. Lorsque vous vous adressez à une personne par son nom de famille, utilisez l'expression honorifique « *san* », semblable à « M. », « Mme » et « Mlle », mais qui peut être appliquée sans distinction de genre. Appeler une personne par son prénom ou par un surnom est considéré comme inapproprié. De plus, le Code civil interdit aux couples mariés d'avoir des noms de famille distincts sur leur registre familial, bien que de nombreuses femmes utilisent leur nom de jeune fille au travail, après leur mariage.
- 4. Le silence est d'or.** Alors qu'en Occident, plaisanter et parler de tout et de rien sont souvent considérées comme la norme au moment de nouer des relations d'affaires, les Japonais accordent une grande importance à la modestie et à l'humilité. Évitez les conversations superficielles lors d'une réunion d'affaires – les Japonais privilégient une approche plus formelle et réservée. Poser trop de questions personnelles lors des premières rencontres est considéré comme de l'insistance. L'anglais étant une seconde langue, parlez clairement, lentement et évitez le jargon. La personne dans la pièce qui occupe les plus hautes fonctions ne dirige pas toujours la réunion. Les tenues d'affaires sont classiques et de couleurs discrètes.
- 5. Les bonnes manières à table.** Le fait de socialiser après le travail est une occasion pour votre homologue japonais d'en apprendre davantage sur votre personnalité. Les soupers d'affaires font partie intégrante des activités professionnelles au Japon. Il est donc important de bien connaître les règles d'étiquette à table. Lorsque vous prenez de la nourriture dans un plat à partager, utilisez l'extrémité opposée de vos baguettes, s'il n'y a pas d'ustensiles. Essuyez vos mains, et non votre visage, sur la serviette (*oshibori*) souvent distribuée au début du repas.

# JAPON

## FAITS INTÉRESSANTS SUR LE JAPON

- › La participation du Canada à l'Expo 2025 à Osaka constituera une nouvelle occasion de renforcer nos liens culturels et économiques. Le thème de la prochaine exposition universelle, Unis pour un avenir meilleur, vise à attirer 28 millions de visiteurs
- › Réputé pour sa cuisine fraîche et savoureuse, le régime alimentaire japonais est riche en protéines, en fibres alimentaires, en vitamines et en minéraux. Il se compose de sushis, de légumes fermentés et bouillis, de nouilles, de riz, de fruits de mer maigres, de thés verts et de boissons à base d'herbes. Avec l'un des taux d'obésité les plus faibles au monde, on attribue à son régime alimentaire la longévité de ses habitants.
- › Le drapeau japonais est composé d'un cercle rouge pourpre au centre, symbolisant le soleil, sur un fond blanc. Le Japon est souvent appelé le « pays du Soleil Levant ». La légende raconte que le trône impérial du Japon remonte à la déesse du soleil Amaterasu.
- › Qu'il s'agisse de jeux vidéo, d'émissions de télévision ou de défilés de mode, le Japon est un rêve pour les amateurs de divertissements. Ses animés uniques (animations et caricatures enfantines, dessinées à la main) et ses mangas (romans graphiques de style bande dessinée) constituent l'une des exportations culturelles les plus réputées du pays. On estime que le marché des animés atteindra 47 milliards de dollars d'ici 2028.
- › L'emblématique mont Fuji à la cime enneigée et de forme conique est l'un des symboles nationaux les plus attachants du Japon et un lieu de pèlerinage depuis des siècles. Ce volcan actif est entré en éruption pour la dernière fois en 1707. Situé sur l'île de Honshu, à environ 100 kilomètres au sud-ouest de Tokyo, le mont Fuji est le sommet le plus élevé du pays (3 776 mètres d'altitude).
- › Le Japon est une nation qui adore prendre des bains. Les bains de sources chaudes (*onsen*) et les bains publics (*sentō*) sont des éléments essentiels de la culture japonaise du bain. Abritant de nombreuses sources chaudes volcaniques, le pays compte plus de 20 000 établissements de bains.



### POUR PLUS DE RENSEIGNEMENTS

- › Consultez l'article d'EDC [Faire des affaires au Japon : ce que les exportateurs canadiens doivent savoir](#).
- › Communiquez avec [Diane Belliveau, vice-présidente régionale pour l'Asie de l'Est et l'Océanie à EDC](#).
- › Consultez le Service des délégués commerciaux (SDC) du Canada [au Japon](#).



## À PROPOS D'EXPORTATION ET DÉVELOPPEMENT CANADA

### Qui nous sommes

Exportation et Développement Canada (EDC) est l'organisme de crédit à l'exportation du Canada. Notre mandat est d'appuyer et d'accroître le commerce d'exportation du Canada en aidant les entreprises canadiennes à profiter des débouchés commerciaux offerts sur le marché international. Nous sommes une société d'État autofinancée qui exerce ses activités sans lien de dépendance avec le gouvernement du Canada.

### Avis de non-responsabilité

Le présent document est une compilation de renseignements accessibles au public. Il ne vise aucunement à donner des conseils précis et ne devrait pas être consulté dans cette optique, car son but est simplement d'offrir un tour d'horizon. Il serait donc malavisé d'agir ou de prendre une décision sans avoir fait une recherche approfondie indépendante et obtenu des conseils d'un professionnel sur le sujet précis traité. Bien qu'Exportation et développement Canada (EDC) ait déployé des efforts commercialement raisonnables pour s'assurer de l'exactitude des renseignements contenus dans le présent document, EDC ne garantit d'aucune façon leur exactitude, leur actualité ou leur exhaustivité. Le présent document pourrait devenir périmé, en tout ou en partie, à tout moment. Il incombe à l'utilisateur de vérifier les renseignements qu'il contient avant de s'en servir. EDC n'est aucunement responsable des pertes ou dommages occasionnés par une inexactitude, une erreur ou une omission dans ce contenu. Le présent document ne vise aucunement à donner des avis juridiques ou fiscaux et ne doit pas servir à cette fin. Pour obtenir ce genre de conseils, il est recommandé de consulter un professionnel compétent. EDC est propriétaire de marques de commerce et de marques officielles. Toute utilisation d'une marque de commerce ou d'une marque officielle d'EDC sans sa permission écrite est strictement interdite. Toutes les autres marques de commerce figurant dans ce document appartiennent à leurs propriétaires respectifs. Les renseignements présentés peuvent être modifiés sans préavis. EDC n'assume aucune responsabilité en cas d'inexactitudes dans le présent document.

© Exportation et développement Canada, 2024. Tous droits réservés.