



TOGETHER
for a sustainable future

OCCASION

This publication has been made available to the public on the occasion of the 50th anniversary of the United Nations Industrial Development Organisation.



TOGETHER
for a sustainable future

DISCLAIMER

This document has been produced without formal United Nations editing. The designations employed and the presentation of the material in this document do not imply the expression of any opinion whatsoever on the part of the Secretariat of the United Nations Industrial Development Organization (UNIDO) concerning the legal status of any country, territory, city or area or of its authorities, or concerning the delimitation of its frontiers or boundaries, or its economic system or degree of development. Designations such as “developed”, “industrialized” and “developing” are intended for statistical convenience and do not necessarily express a judgment about the stage reached by a particular country or area in the development process. Mention of firm names or commercial products does not constitute an endorsement by UNIDO.

FAIR USE POLICY

Any part of this publication may be quoted and referenced for educational and research purposes without additional permission from UNIDO. However, those who make use of quoting and referencing this publication are requested to follow the Fair Use Policy of giving due credit to UNIDO.

CONTACT

Please contact publications@unido.org for further information concerning UNIDO publications.

For more information about UNIDO, please visit us at www.unido.org



06601-F



Distr. LIMITEE

ID/WG.199/8

11 juillet 1975

FRANCAIS

Original : ANGLAIS

Organisation des Nations Unies pour le développement industriel

06601

REUNION CONSULTATIVE SUR L'ADAPTATION
ET LA MISE AU POINT DE PRODUITS POUR L'EXPORTATION

Rapport de la troisième Réunion consultative
Tokyo, 20-29 novembre 1974

We regret that some of the pages in the microfiche copy of this report may not be up to the proper legibility standards even though the best possible copy was used for preparing the master fiche

TABLE DES MATIERES

CHAPITRE	<u>Page</u>
INTRODUCTION	3
I. ORGANISATION DE LA REUNION	5
Phase préparatoire	5
Programme de la réunion	8
Participation	8
II. RESUME DES ACTIVITES DE LA REUNION	9
Programme d'orientation	9
Consultations bilatérales	13
Rencontres avec des représentants des gouvernements	14
Réunion à laquelle ont participé des représentants de l'industrie des machines à bois	14
III. EVALUATION DE LA REUNION	15
IV. REUNIONS A VENIR	17
<u>Annexes</u>	
I. PROGRAMME DE LA TROISIEME REUNION CONSULTATIVE SUR L'ADAPTATION ET LA MISE AU POINT DE PRODUITS POUR L'EXPORTATION	19
II. LISTE DES PARTICIPANTS	22
III. LISTE DES DOCUMENTS	38

INTRODUCTION

Le développement des exportations des produits finis et semi-finis en provenance des pays en voie de développement est devenu un élément essentiel des programmes de développement industriel au cours de ces dernières années. Les demandes d'assistance dans ce domaine ont augmenté à mesure que les responsables prenaient conscience de la complexité du problème et de nombreux programmes d'aide bilatérale ou multilatérale ont été lancés.

Une analyse des raisons de l'insuffisance du volume des exportations de produits manufacturés et semi-manufacturés en provenance des pays en voie de développement montre que l'ignorance de certaines techniques de normalisation, de contrôle de la qualité, d'amélioration des produits, de présentation, de conditionnement et d'expédition est, dans une large mesure, responsable des échecs essuyés par les exportateurs des pays en voie de développement sur les marchés des pays industrialisés. En outre, les industriels des pays en voie de développement ont une connaissance insuffisante des circuits commerciaux des pays vers lesquels ils souhaitent exporter leurs produits. Pour combler cette double lacune - manque d'information sur les techniques de production à utiliser et sur les exigences des consommateurs d'une part, ignorance des mécanismes du commerce d'exportation, d'autre part - et pour établir une communication entre pays en voie de développement et pays développés, une double action doit être menée : au plan de l'offre (production), mise au point de produits pour l'exportation; au plan de la demande (commerce), promotion des exportations.

L'Organisation des Nations Unies pour le développement industriel (ONUDI) a élaboré, pour sa part, un programme d'adaptation et de mise au point de produits pour l'exportation visant à stimuler la coopération internationale au niveau des entreprises, ainsi qu'à renforcer et développer les industries des pays en voie de développement orientées vers l'exportation, en les aidant notamment à améliorer leurs produits et à les adapter aux exigences des marchés internationaux. Dans le cadre de ce programme, l'ONUDI a organisé trois réunions consultatives interrégionales avec l'appui financier et administratif du Programme des Nations Unies pour le développement (PNUD) et d'autres organisations. La première réunion a eu lieu à

New York en 1972 sous les auspices du "World Trade Institute (WTI)" et de la "United States Agency for International Development (USAID)". La seconde réunion s'est déroulée à Bruxelles en novembre 1973, sous les auspices d'un organisme du Gouvernement belge, l'Administration générale de la coopération au développement (AGCD).

La troisième Réunion consultative sur l'adaptation et la mise au point de produits pour l'exportation, dont ce document est le rapport, a été organisée par l'ONUDI et l'Office japonais du commerce extérieur (JETRO), agissant au nom du Gouvernement japonais. Le Japon a été choisi comme pays hôte car ce pays est considéré comme un marché - tout occupant une position centrale dans la région du Pacifique. Elle s'est déroulée au siège du JETRO à Tokyo, du 20 au 29 novembre 1974.

La troisième Réunion consultative avait deux objectifs. Le premier était de présenter des produits manufacturés provenant de pays en voie de développement aux représentants de l'industrie japonaise afin de déterminer en quoi, sur le plan technique, ces produits ne répondaient pas aux exigences du marché japonais et les modifications à leur apporter. Ainsi, il serait possible de déterminer a) si une assistance technique pour l'adaptation de ces produits pourrait être fournie directement aux entreprises intéressées par les entreprises de pays industrialisés, b) si une assistance technique pour l'adaptation de ces produits était nécessaire et pourrait être demandée à l'ONUDI par les pays intéressés, c) si des adaptations mineures pourraient être entreprises par les fabricants eux-mêmes sans aide extérieure.

Le deuxième objectif de cette réunion était de favoriser des contacts et des échanges de renseignements entre industriels des pays en voie de développement et industriels japonais en vue de la négociation d'accords de coopération industrielle : sous-traitance, licences, entreprises mixtes, transferts d'activités de production ou transferts d'unités complètes de production.

I. ORGANISATION DE LA RÉUNION

Phase préparatoire

Les pays en voie de développement intéressés par la troisième Réunion consultative ont été priés de désigner huit candidats au maximum pour les deux secteurs industriels retenus pour cette réunion, à savoir : les articles de sport, à l'exclusion des articles en cuir; les équipements ménagers et les équipements de bureau.

Afin d'obtenir l'aide des pouvoirs publics et d'intéresser les industriels à cette réunion, des missions préparatoires ont été envoyées dans les pays en voie de développement suivants :

Amérique latine :

Bolivie
Brésil
Colombie
Costa Rica
Equateur
Guatemala

Afrique :

Ethiopie
Kenya
République-Unie de Tanzanie

Asie et Pacifique :

Inde
Indonésie
Malaisie
Pakistan
Philippines
Sri Lanka
Thaïlande

Ces missions, entreprises par des fonctionnaires de l'ONUDI, avaient une grande importance, l'expérience ayant montré que le but, les objectifs et l'esprit des réunions de consultation n'étaient pas toujours parfaitement compris par les gouvernements et par les industriels qui auraient eu tendance à les considérer comme des foires commerciales pour les produits d'exportation et non comme des occasions de

rencontres offertes aux industriels des pays en voie de développement et aux spécialistes des pays industrialisés, importateurs, représentants, techniciens, etc. La fourniture de renseignements aux participants et la sélection des produits à exposer à l'occasion de la réunion étaient par conséquent des éléments essentiels de succès.

Les missions comportaient notamment des rencontres avec des personnes appartenant aux trois groupes suivants :

- a) Responsables des services gouvernementaux chargés du développement des exportations.
- b) Représentants de Fédération d'industries, de chambres de commerce, d'organismes de promotion des exportation, etc.;
- c) Industriels appartenant aux deux secteurs choisis pour la réunion.

Ces missions permirent de constater qu'il y avait deux obstacles principaux pour les industriels désireux de participer à la réunion, et que ces obstacles étaient particulièrement gênants pour les dirigeants de petites et moyennes entreprises : des moyens financiers insuffisants et le problème de la langue.

Les organisateurs de la réunion prenaient à leur charge les frais d'expédition des échantillons à Tokyo, le versement d'une indemnité journalière aux industriels participant à la réunion et toutes les dépenses encourues pour l'organisation de ladite réunion, mais les frais de voyage aller et retour ainsi que les dépenses dépassant l'indemnité journalière incombait aux industriels participant à la réunion. Un grand nombre de dirigeants de petites et moyennes entreprises, qui étaient très intéressés par cette réunion et pour lesquels le programme était d'une importance particulière, ne pouvaient se permettre de telles dépenses et ont donc dû décliner l'invitation qui leur était adressée. Le deuxième obstacle, à savoir l'obstacle linguistique, concernait particulièrement les industriels d'Amérique latine qui ne possédaient pas des connaissances d'anglais suffisantes pour participer à la réunion. D'où une réduction du nombre de participants et l'exclusion d'un nombre non négligeable d'entreprises qui auraient souhaiter participer à cette réunion.

Pour résoudre le problème financier qui se posera lors des prochaines réunions, l'Organisation des Nations Unies pourrait, par exemple, prendre à sa charge la moitié des frais de voyage des participants en plus du versement de l'indemnité journalière. Quant au problème de la langue, il peut être résolu si l'on prévoit un service d'interprétation pour les réunions.

Lorsque les industriels participant à la réunion eurent été désignés, un fonctionnaire de l'ORUDI fut envoyé en mission consultative dans les pays suivants d'Asie et du Pacifique : Inde, Indonésie, Irak, Iran, Malaisie, Pakistan, Philippines, Sri Lanka, Thaïlande. Dans certains de ces pays, le fonctionnaire de l'ORUDI fut secondé par deux experts interrégionaux appartenant au JETRO. Le but essentiel de cette mission était de sélectionner des échantillons en appliquant les critères suivants :

- a) Les produits choisis devaient être exportables vers le marché-test ainsi que vers d'autres marchés;
- b) Il devait être possible d'adapter ou d'améliorer les produits d'exportation non traditionnels ou leurs méthodes de fabrication de façon à satisfaire aux exigences des marchés internationaux;
- c) L'industriel devait manifester le désir d'organiser la production de son entreprise, conformément à la politique nationale de développement industriel;
- d) L'industriel devait être en mesure d'assurer un approvisionnement constant des produits et de respecter les délais de livraison.

Il n'a pas été nécessaire d'envoyer une mission consultative en Colombie et au Costa Rica, pays qui avaient également désigné des participants, parce que des organismes locaux avaient déjà participé aux réunions précédentes et accepté de se charger des préparatifs nécessaires et de choisir les échantillons de produits, conformément aux instructions reçues au cours de la mission préparatoire.

Les organisateurs japonais étaient chargés d'informer les industriels du pays du but de la réunion. Plus de 2 000 invitations ont été envoyées à des industriels, à des entreprises commerciales et à des institutions, soit directement, soit par l'intermédiaire des cinq associations commerciales les plus importantes du Japon, et

un certain nombre de réunions préparatoires avec des organismes, des associations et des sociétés implantés dans l'ensemble du pays ont été organisées par le JETRO. Trois conférences de presse ont également été organisées et des communiqués de presse ont été diffusés (en japonais).

Programme de la réunion

Le programme de la réunion comprenait deux parties :

Du 20 au 22 novembre 1975 : Un programme d'orientation comportant des allocutions par des représentants de l'ONUDI et du JETRO, des exposés par des experts japonais et des discussions sur les questions relatives à l'adaptation et à la mise au point des produits.

Du 25 au 29 novembre 1975 : Des entretiens privés bilatéraux entre les industriels japonais et les participants venant de pays en voie de développement. Ces entretiens devaient porter sur les produits exposés, et permettre de déterminer les modifications à apporter à ces produits ainsi que les possibilités de coopération industrielle sur le plan international.

Le programme détaillé de la réunion figure à l'annexe I.

Participation

Trente-neuf industriels et neuf représentants officiels des pays suivants : Colombie, Costa Rica, Inde, Indonésie, Népal, Pakistan, Philippines, Sri Lanka, Thaïlande - ont participé à cette réunion. Du côté japonais, 133 industriels étaient officiellement enregistrés comme participants. Assistaient également à la réunion 27 observateurs envoyés par des gouvernements, des missions diplomatiques à Tokyo et des organismes des Nations Unies. La liste complète des participants et observateurs figure à l'annexe II.

II. RESUME DES ACTIVITES DE LA REUNION

La nouvelle du décès de U Thant, ex-Secrétaire général de l'Organisation des Nations Unies a été annoncée au cours de la réunion. Les représentants des gouvernements et les membres du Secrétariat de l'ONUDI ont observé à cette occasion une minute de silence au cours de leur réunion du 26 novembre.

Programme d'orientation

Le programme d'orientation, qui a duré deux jours et demi, comportait la présentation de communications sur divers problèmes importants concernant le développement des exportations, ainsi que la visite d'un institut industriel et d'un domaine industriel.

Résumé des communications

Des sept communications préparées pour la réunion (voir annexe III, liste des documents) six ont été présentées par leurs auteurs (voir annexe I, Programme). Cinq exposés sont résumés ici.

Réglementation du contrôle de la qualité des produits industriels au Japon

L'auteur souligne que la révolution technique a entraîné l'introduction d'une série de nouveaux produits et que le public exige que ces nouveaux produits ne présentent aucun danger et soient solides. Le contrôle de la qualité des produits industriels au Japon est donc régi par un ensemble de dispositions complexes. A l'origine, on estimait qu'il était souhaitable que chaque entreprise adopte ses propres procédures de contrôle de la qualité mais, du point de vue du consommateur, ces mesures n'étaient pas toujours adéquates et des accidents se sont produits. Désireux de prévenir de tels accidents et de garantir la sécurité des consommateurs ainsi que la fabrication et la vente de produits de qualité, le gouvernement va publier un manuel de contrôle de la qualité et instituer des normes de contrôle obligatoires. Il conseille en outre aux associations industrielles d'adopter volontairement des mesures de contrôle de la qualité. L'adoption généralisée de normes industrielles

japonaises (JIS) a favorisé la normalisation industrielle, ce qui a entraîné une amélioration de la qualité des produits, un accroissement de la productivité, une simplification et une plus grande sûreté des transactions commerciales, et enfin une rationalisation de la consommation. Actuellement, les normes japonaises s'appliquent à 7 377 articles. Deux services gouvernementaux et une trentaine d'organisations privées assurent les inspections et les essais nécessaires en vue de protéger le consommateur et d'appliquer divers programmes de contrôle de la qualité.

Progrès réalisés en matière d'étude et de commercialisation des produits

En ce qui concerne la conception et la commercialisation des produits, le Japon s'est surtout efforcé au cours des années 50 de mettre au point des modèles susceptibles d'avoir du succès sur les marchés américains ou européens. Cependant, il est apparu clairement ces dernières années que pour être acceptables sur les marchés étrangers les marchandises doivent être également acceptées au Japon. Trois éléments ont une importance capitale dans les biens de consommation durables : la structure, la fonction et l'apparence (style, couleur et forme). Pour ne sacrifier aucun des trois, le bureau d'études doit concilier des exigences parfois contradictoires. Si les industriels des pays en voie de développement veulent accéder au marché japonais, ils doivent étudier les problèmes de style, de couleur et de forme. Au Japon, on n'accorde pas autant d'importance à la décoration des intérieurs qu'en Europe et aux Etats-Unis. Il est donc impossible de préciser le style exact à adopter, mais quatre qualités sont indispensables, la chaleur, l'intimité, la stabilité et l'élégance.

Caractéristiques du marché japonais

Si l'on en juge d'après le comportement des clients dans les grands magasins, le consommateur japonais a longtemps considéré les produits importés comme étant de qualité supérieure aux produits nationaux mais on a constaté récemment une tendance à acheter des produits nationaux. Dans certains secteurs, tels que les produits alimentaires, les vêtements et le mobilier, les produits en provenance des pays en voie de développement pourraient avoir du succès et même modifier notablement les habitudes du consommateur japonais. Les produits fabriqués avec les matières premières disponibles

dans les pays en voie de développement pourraient connaître au Japon un succès durable pourvu qu'ils conviennent aux habitudes du consommateur japonais. Pendant de nombreuses années, les principaux fournisseurs du Japon en biens de consommation durables et non durables ont été l'Europe et les Etats-Unis, mais la tendance s'est renversée depuis quelques années et la majeure partie, en volume et en valeur, des importations japonaises de biens de consommation provient maintenant des pays voisins. Les grands magasins vendent plus de la moitié, en valeur, de leurs articles importés à Tokyo et à Osaka, et plus de 80 % dans les six plus grandes villes du Japon, y compris Tokyo et Osaka. Ce qui signifie que les produits importés n'ont pas encore atteint les zones rurales du Japon et qu'il n'y a pratiquement aucun service commercial dans ces zones pour assurer leur vente. Si les villages et les petites villes ont conservé le mode de vie traditionnel de l'ancien Japon, les habitudes du consommateur urbanisé deviennent nettement de plus en plus occidentales, tendance qui devrait persister en longue période bien que les modifications récentes de la situation économique puissent en ralentir le rythme.

Situation actuelle de l'industrie japonaise du meuble

Au Japon, la demande de meubles augmente rapidement, la croissance annuelle moyenne étant de plus de 10 %. Toutefois, comparées à la valeur totale de la production de meubles, les importations sont encore modestes et ne comptent que pour 1 %. Ceci s'explique du fait que jusqu'en 1971, les importations consistaient essentiellement en meubles à usage spécialisé et de qualité supérieure venant d'Europe et des Etats-Unis, alors qu'il n'y avait pratiquement aucune importation de meubles de qualité moyenne pour usage courant. Cependant, les changements importants introduits récemment dans les méthodes d'importation et dans la nature des produits ont entraîné une augmentation annuelle des importations d'environ 40 %. Le changement le plus important a été celui des sources d'approvisionnement, les principaux fournisseurs du Japon n'étant plus les pays occidentaux mais les pays du sud-est asiatique. Les fabricants japonais ont commencé à importer des produits semi-finis et des pièces détachées qu'ils finissent ou assemblent au Japon. Dans certains cas cependant, en raison des coûts de production nationaux toujours plus élevés, ils estiment avantageux de faire fabriquer dans les pays du sud-est asiatique des produits finis répondant à leurs besoins et aux exigences de la clientèle japonaise. Comme il faut s'attendre

à ce que la coopération entre fabricants de meubles japonais et pays du sud-est asiatique se poursuive, on peut prévoir que l'industrie du meuble de ces pays jouera un rôle important sur le marché japonais.

Tendances du marché japonais en matière d'équipements ménagers

En ce qui concerne les équipements ménagers, il a été souligné que ces produits faisaient partie des exportations traditionnelles du Japon. En conséquence, l'exception de quelques produits de qualité supérieure, les consommateurs japonais ont longtemps acheté exclusivement des équipements ménagers fabriqués au Japon. Au cours de ces dernières années, cette situation a évolué et on a constaté une tendance à importer directement ou à appliquer des systèmes de "mise au point et importation". Jusqu'alors on importait des produits semi-finis qui étaient transformés en produits finis par les industriels japonais, parce que les produits finis de fabrication étrangère étaient souvent considérés comme de qualité insuffisante pour le consommateur japonais. Le but était donc d'aider les entreprises étrangères à acquérir des techniques leur permettant de fabriquer des produits finis satisfaisants et on leur envoya pour ce faire des experts et des techniciens qui avaient déjà travaillé dans ce secteur au Japon. La substitution de produits importés aux produits fabriqués au Japon est due à une réorientation de la production. Les changements constatés au Japon devraient également intervenir dans d'autres pays tels que Hong-kong et la République de Corée qui ont été les principaux exportateurs d'équipements ménagers vers le Japon.

Programme de visites

Dans le cadre du programme d'orientation, des visites ont été organisées à l'"Industrial Manufacture Inspection Institute" et au Domaine industriel d'Ischara.

L'Institut, qui est placé sous le contrôle du Ministère du commerce international et de l'industrie, est une organisation réputée qui fait autorité dans le domaine des essais de produits au Japon. Les essais portent sur des produits destinés à l'exportation et sur des produits destinés au marché national et sont effectués, soit à l'usine, soit à l'Institut. Au contrôle direct s'ajoute "l'Export Goods Inspection System" qui garantit la qualité de certains produits d'exportation. Au cours de ces

visites, les participants ont été mis au courant des buts de l'institut et ont pu assister à un certain nombre d'essais pratiques effectués dans un but de démonstration. Le domaine industriel d'Ischara, qui a été créé en 1972 et couvre une superficie de 638 000 m², est situé à environ 50 km du centre de Tokyo. Les buts visés en créant ce domaine industriel étaient les suivants : lutter contre l'expansion anarchique des activités industrielles dans les faubourgs de l'agglomération de Tokyo, assurer une meilleure utilisation du terrain et orienter le développement industriel dans une direction profitable à la région. Pour cette dernière raison notamment, le domaine n'accueille que les industries répondant à certains critères. Il s'agit surtout d'industries légères appartenant aux secteurs de l'appareillage électrique, de l'électronique, de la transformation des métaux, de la menuiserie, du meuble et des appareils de maintenance. Au milieu de l'année 74, 51 usines étaient en fonctionnement et employaient 2 000 personnes environ. Le domaine est bien connu pour sa conception et ses installations modernes et il offre toutes les conditions requises pour l'implantation d'unités de production rationnelles et rentables. Après une réception dans les bureaux du domaine, les participants ont visité deux usines : la Fukuoka Paper Manufacturing Co. Ltd., et l'Arima Seisakuski Co. Ltd. (meubles).

Consultations bilatérales

Au cours des quatre jours et demi réservés aux consultations bilatérales, les industriels des pays en voie de développement ont eu la possibilité de discuter des problèmes les concernant avec des fabricants, importateurs, experts et techniciens japonais. Les échanges de vues étaient facilités par l'examen des échantillons que les fabricants des pays en voie de développement exposaient dans un hall au siège du JETRO. Les représentants de l'industrie japonaise ont pu ainsi se faire une idée des possibilités de quelques entreprises de pays en voie de développement, ce qui était le meilleur moyen d'établir un premier contact qui pourra déboucher sur des relations d'affaires. Un jugement sur la valeur des contacts établis au cours des consultations bilatérales figure au chapitre III.

Rencontres avec des représentants des gouvernements

Des rencontres bilatérales et multilatérales ont eu lieu entre représentants des gouvernements et membres du Secrétariat de l'ONUDI. Ces réunions ont permis de discuter de divers problèmes relatifs au programme pour l'adaptation des produits et de prendre note d'un certain nombre de demandes d'assistance technique présentées par les représentants des gouvernements. Grâce à l'aide du Secrétariat de l'ONUDI, plusieurs fiches de renseignements concernant des projets ont été établies. Les domaines pour lesquels une assistance technique a ainsi été demandée à l'ONUDI sont l'étude des produits, l'amélioration des procédures d'inspection des produits destinés à l'exportation, le conditionnement de ces produits et le contrôle de leur qualité. Un résumé de ces demandes figure au chapitre III.

Réunion à laquelle ont participé des représentants de l'industrie des machines à bois

Une réunion a été organisée spécialement pour permettre aux fabricants de meubles et d'articles ménagers en bois des pays en voie de développement de rencontrer des fabricants japonais de machines à bois afin de discuter avec eux des problèmes d'intérêt commun et notamment des possibilités de coopération. Les sociétés qui ont participé à cette réunion sont énumérées à l'annexe II.

III. EVALUATION DE LA REUNION

Un certain nombre de circonstances ont influé sur l'organisation et le déroulement de la réunion. La détérioration récente de la situation économique mondiale, l'instabilité monétaire internationale et les fortes tendances inflationnistes, les menaces qui pèsent sur l'emploi et autres facteurs imprévisibles, dont les effets se sont fait sentir sur l'économie japonaise, ont été à l'origine semble-t-il d'une certaine réticence à l'égard de la réunion de la part des industriels japonais.

Une coopération plus active de la part des industriels japonais aurait été bien accueillie par les participants des pays en voie de développement, mais ceux-ci n'en ont pas moins apprécié les efforts faits par les organisateurs pour leur permettre de nouer des relations avec les milieux industriels et un certain nombre d'entre eux ont établi, grâce à l'aide de l'ONUDI et du JETRO, et à leurs propres efforts, des relations avec des entreprises japonaises susceptibles de devenir des partenaires. Un certain nombre de participants ont obtenu des industriels japonais les conseils dont ils avaient besoin pour l'amélioration et l'adaptation de leurs produits et se sont montrés satisfaits des résultats enregistrés. D'après les rapports et les renseignements reçus, il semble que les participants ont été en mesure de conclure cinq accords de coopération industrielle : quatre accords de sous-traitance et un accord de participation. En outre, des commandes, représentant un montant total de 165 940 dollars des Etats-Unis ont été passées au cours de la réunion; dans ces cas, les Japonais ont, semble-t-il, estimé que les produits pouvaient, à titre d'essai, être vendus sur le marché japonais sans adaptation.

A la lumière des insuffisances relevées au cours de cette réunion, une assistance technique en vue de l'adaptation de produits a été sollicitée par des représentants des gouvernements pour les techniques suivantes :

Dollars des Etats-Unis

Traitement ignifuge de produits textiles d'exportation	12 500
Traitement hydrofuge des ballons de football fabriqués pour l'exportation	3 000
Création d'un centre d'inspection des produits d'exportation avant leur expédition	62 000
Amélioration de produits céramiques destinés à l'exportation	36 000
Mise au point d'articles de sport en cuir destinés à l'exportation	27 000
Mise au point d'articles en acier inoxydable pour l'exportation	27 000
Etude et finition de meubles en bois et en polyester pour l'exportation	18 000
	<hr/>
Total	185 000

Les participants des pays en voie de développement espèrent que ces demandes seront approuvées par le PNUD et l'ONUDI afin que l'assistance requise leur soit accordée le plus tôt possible.

IV. REUNIONS A VENIR

Les participants des pays en voie de développement ont estimé que ces réunions de consultation devaient être poursuivies dans leur forme actuelle sur une base inter-régionale et ont formulé les recommandations suivantes pour l'avenir :

- a) Une attention particulière doit être accordée au choix des groupes de produits à examiner lors de la réunion et il est nécessaire à cet effet de déterminer quelles sont les industries qui, dans les pays en voie de développement, se prêtent le mieux à une production pour l'exportation : industries exigeant beaucoup de main-d'oeuvre, industries basées sur les matières premières locales, industries pouvant améliorer la balance des paiements parce qu'elles ont une capacité de production suffisante et fabriquent des produits ayant une valeur ajoutée relativement importante, ou encore industries ayant des débouchés dans le pays hôte;
- b) En conséquence, il importe de choisir le pays hôte en tenant compte autant que possible des possibilités d'adaptation des produits et de l'assistance nécessaire aux pays participants pour atteindre leur objectifs;
- c) Les industriels, grossistes et distributeurs du pays hôte devront être soigneusement informés des objectifs de la réunion;
- d) Les échantillons de produits devraient être expédiés dans le pays hôte bien avant la réunion (deux mois environ), afin de permettre aux experts de les examiner et d'indiquer ensuite, au cours de la réunion, les adaptations et les améliorations nécessaires, ce qui donnera un caractère plus pratique à la réunion. Un plus grand nombre de participants pourraient tirer profit de cette démonstration concrète;
- e) Du point de vue organisation, les communications devraient être faites dans le cadre de petits groupes de travail constitués par produit. La même importance devra être accordée à toutes les branches industrielles choisies pour la réunion lorsqu'on établira le programme des exposés, des visites d'installations et des contacts;

- f) Les contacts entre représentants de pays en voie de développement et industriels du pays hôte devront être organisés à l'avance, si possible sur rendez-vous, et les industriels devront être incités à se montrer aussi coopératifs que possible envers les participants venant des pays en voie de développement;
- g) Les visites d'usines devront être organisées de telle façon que les participants puissent passer tout le temps nécessaire dans les usines afin d'obtenir les conseils pratiques dont ils ont besoin;
- h) Afin d'éviter aux participants des pays en voie de développement des formalités inutiles, il serait souhaitable de les informer en détail, assez longtemps avant la réunion, des règlements et conditions d'importation dans le pays hôte;
- i) Au taux actuellement en vigueur des subventions et des indemnités, la charge financière que représente la participation à ces réunions est très importante: une participation plus satisfaisante pourrait être assurée, surtout en ce qui concerne les petites et moyennes entreprises, si les mesures suivantes étaient adoptées :
- Indemnités pour frais de voyage;
 - Indemnité pour excédent de bagage (10 kg) pour les représentants des gouvernements;
 - Augmentation de l'indemnité journalière de subsistance;
- j) La connaissance d'une des langues officielles de l'Organisation des Nations Unies devrait suffire pour les industriels participant à ces réunions.

ANNEXE I

PROGRAMME DE LA TROISIEME REUNION CONSULTATIVE SUR L'ADAPTATION
ET LA MISE AU POINT DE PRODUITS POUR L'EXPORTATION

Tokyo, 20-29 novembre 1974

Mercredi 20 novembre 1974

10 heures

Séance d'ouverture

- Déclaration liminaire
K. Goldschwend, Spécialiste du développement industriel,
ONUDI
- Message du Directeur exécutif de l'ONUDI, dont
H. W.H. Tanaka, Chef par intérim de la Section des
industries d'exportation de l'ONUDI a donné lecture
- Allocution de bienvenue
M. J. Fichimura, Président du JETRO
- Allocution d'ouverture
H. F. Kishida, Directeur général du Bureau du commerce
extérieur et de l'administration, Ministère du commerce
extérieur et de l'industrie
- Déclaration faite au nom des pays en voie de développement
participant à la réunion
M. I.G. Salcedo, Directeur du Bureau des investissements,
Philippines
- Visite de l'exposition d'échantillons envoyés par les
participants des pays en voie de développement

4 heures

Lecture d'exposés et échanges de vues

- Les programmes de l'ONUDI en matière de développement
des industries d'exportation
H. W.H. Tanaka, Chef par intérim de la Section des
industries d'exportation de l'ONUDI
- Réglementation en matière de contrôle de la qualité des
produits industriels au Japon
H. H. Kurasawa, Directeur des Services de coordination
générale, MITI (Ministère du commerce extérieur et de
l'industrie)

Réception

Judi 21 novembre 1974

- 9 heures Réunion des représentants des gouvernements
- 10 heures Lecture d'exposés et échanges de vues
- Caractéristiques du marché japonais, le point de vue des grands machines
M. K. Komatsu, Directeur des relations avec l'étranger,
Takachiyo Co. Ltd.
- 14 heures Lecture d'exposés et échanges de vues
- Design et marketing
M. Y. Kurusu, Secrétaire général de l'organisation pour la promotion de l'esthétique industrielle au Japon
 - Situation actuelle de l'industrie japonaise du meuble
M. H. Hiroshi, Président de la Hiroshi Mokko Co. Ltd.
(Industrie du bois)

Vendredi 22 novembre 1974

- 10 heures Lecture d'exposés et échanges de vues
- Tendances du marché japonais en ce qui concerne les équipements ménagers, et problèmes concernant leur distribution
K. H. Hattori, Directeur du département des produits étrangers
Daiei Co. Ltd.
- 13 heures Visites
- a) "Industrial Manufactures Inspection Institute",
Ministère du commerce extérieur et de l'industrie
 - b) Domaine industriel d'Isehara
Fukuoka Paper Manufacturing Company
Arima Seisakusho Co. Ltd. (meubles)

Lundi 25 novembre 1974

- 9 heures Réunion des représentants des gouvernements
- 10-12 heures Entretiens privés bilatéraux
- 14-17 heures Entretiens entre des représentants des gouvernements et des fonctionnaires de l'ONUDI

Mardi 26 novembre 1974

- 10-12 heures Entretiens privés bilatéraux
- 14-17 heures Entretiens entre des représentants des gouvernements et des fonctionnaires de l'ONUDI

Mercredi 27 novembre 1974

- 10-12 heures Entretiens privés bilatéraux
- 14-17 heures Entretiens entre des représentants des gouvernements et des fonctionnaires de l'ONUDI

Jeudi 28 novembre 1974

- 9 heures Réunion des représentants des gouvernements
- 10-12 heures Entretiens privés bilatéraux
- 14-17 heures Entretiens entre des représentants des gouvernements et des fonctionnaires de l'ONUDI

Vendredi 29 novembre 1974

- 9 heures Réunion des représentants des gouvernements
- 10 heures Entretiens privés bilatéraux
- 11 heures Séances de clôture
- Résumé des activités de la réunion
M. K. Goldschwend, Spécialiste du développement industriel,
ONUDI
 - Déclaration faite au nom des participants des pays en voie de développement
M. M.L. Quirce, Sous-directeur du Centre de promotion des exportations et des investissements, Costa Rica
 - Conclusions
M. W.H. Tanaka, Chef par intérim de la Section des industries d'exportation de l'ONUDI
 - Discours de clôture prononcé au nom du Président du JETRO
par M. T. Nagahashi, Vice-président du JETRO

Réception

ANNEXE II

LISTE DES PARTICIPANTS

Participants des neuf pays en voie de développement

Représentants des gouvernements

Colombie	M. H. Ospina Directeur, Chambre de commerce, Bogota
Costa Rica	M. L. Quirce Sous-Directeur du Centre de promotion des exportations San José
Inde	M. S.P. Chaudhry Directeur adjoint de la Division de la commercialisation Trade Development Authority New Delhi
Indonésie	M. G. Bain Institut national pour la promotion des exportations CIC Building, 94-96 Kramat Raya Jakarta
Népal	M. P. Kaushik Directeur adjoint du Centre de promotion du commerce Kathmandou
Pakistan	M. A. Hayat Sous-Secrétaire, Ministère du commerce Islamabad
Philippines	M. I.G. Salcedo Directeur, Bureau des investissements Ortigas Building, Pasig, Rizal
Sri Lanka	M. P. Muralasingu Directeur au Ministère de l'industrie et des affaires scientifiques Colombo
Thaïlande	M. Ch. Maliswan Direction des relations commerciales, Ministère du Commerce Bangkok

Industriels

Colombie

M. F. Adolph
Franz Adolph Yoia Ltd (meubles)
Av. 13 no. 79-72, Bogota

M. C. Calcedo
Arte Onix (équipements ménagers)
Av. 13 Autopista Norte no. 138-99, Bogota

M. J. Glaciel Castro
Casabell and Cia (équipements ménagers)
Av. 13 no. 79-56, Bogota

M. A. Corredor Gonzalez
Confecciones M. C. (vêtements de chasse)
Car. 13 no. 13-38, Bogota

Costa Rica

M. R. Lopez
Falcon Sociedad Anonima (équipements ménagers)
P.O. Box 5139, San José

M. W. Rudelmann
Fabrica de Muebles Maderit SA (meubles)
P.O. Box 2199, San José

Inde

M. D. P. Chawla
Achoke India International (vêtements de sport)
SM - Bhaat Singh Market, New Delhi - 110001

M. Nath
Nath Brothers Exim Int. Ltd. (équipements ménagers)
50/2-3 Hamman Road, New Delhi

M. S. Sengupta
Standard Supply Company (équipements ménagers)
115 A Lenin Sarani, Calcutta - 700013

M. A. Singh
Regee and Company (vêtements de sport)
7 Dogren Street, Patiala

M. A. Kapur
Kapur Fabrics (ameublement)
House of Furnishings
D-29, Defence Colony, New Delhi - 110024

Indonésie

M. A. Dasuki
P. T. Velex Plastic Ltd (équipements ménagers)
DJL. Bendaan Utara 89-91, Djakarta

M. D. Kernal
C. V. Kernal (meubles)
JL. Melawai V, 21, P. O. Box 5 KBT, Djakarta

Népal

M. T. B. Sakva
Directeur
Shikhar Kala Private Ltd (équipements de bureau)
Kathmandou

M. J. L. Tamrakar
Directeur
Nepalese Crafts Private Ltd (équipements de bureau)
Patan Industrial Estate, Patan

M. S. D. Mrandhar
Directeur
Satsodma Jyote (articles de sport), Kathmandou

Pakistan

M. Iqbal (articles de sport)
Centre de Commerce, Khadim Ali Road, Sialkot

M. A. Sheikh
Peak Industries Ltd (articles de sport), Sialkot

M. A. Khanzada
Grays of Cambridge (Pak) Ltd (articles de sport)
S.I.E., Sialkot

M. A. Rahim
Olive Sports Corp. Ltd (articles de sport)
Abbot Road, Sialkot

M. R. Kausar
Star Light Stainless Ind. (équipements ménagers)
P. O. Box 56, Gujranwala

M. A. Qureshi
Hope and Steel (équipements ménagers)
Sialkot

Philippines

M. P. S. Bautista
Wood Aggregate Manufacturers Inc. (meubles)
104 Calmito Road, Caloocan City

M. E. Q. De Buncio
Design Products IEG (articles de sport)
626 Calderon Street, Mandaluyong, Rizal

M. Chen Kiong Y. See
Chan C. Bros Inc. (équipements ménagers et équipements
de bureau)
572 Tolentino St., Pasay City

M. L.B. Fu oso
Fu oso Entreprises (articles de sport)
97 Samson Road, Calococan City

M. A. Borja
Forma Furniture Inc. (meubles)
7876 Makati Ave., Makati, Rizal

M. M. Padiernos
Pacific Woodworks Int. Inc. (meubles)
Ortigas Avenue, Cainta, Rizal

M. F. L. Makalintal
Republic Furniture Mfg. Ent. Inc. (REFURNA) (meubles)
1162 Pasong Tamo, Makati, Rizal

M. R. A. Rosario
Ros-Alva Manufacturing (meubles)
1876 E Podriuez Sr. Ave, Quezon City

M. M. Galvez Jr.
Woodflex Marketing Inc. (meubles)
2555 Taft Ave., Pasay City

M. T. Ratnasabathr
Ceylon Ceramics Corp. (équipements ménagers)
Piliwandala

M. S. Weerasekera
Don Carolin and Sons Ltd (meubles)
P. O. Box 48, Colombo

M. D. B. Wetharinja
Electro Plastics Ltd, (équipements ménagers)
945, Kotte Road, Welikada, Rajagiriya

M. E.M. Wijenawake
Walker Sons and Co. Ltd (équipements ménagers)
P. O. Box 166, Colombo

M. D. White
Richard Pieris and Co. Ltd (articles ménagers en caoutchouc)
P. O. Box 144, Colombo 2

Sri Lanka

Thaiflande

M. V'Jane
Hawai Furniture and Construction Co. Ltd (meubles)
426-430 Phvathai Road, Bangkok

M. N. Van Sriwathanakul
Deccon Co. Ltd (équipements ménagers)
420 5-6 Siam Square Area 1 Rama 1 Road, Bangkok

N. Somsong Samanthai
Profile (Thaiflande) CO. Ltd (meubles) Bangkok

Représentants de l'industrie japonaise

AIHARA Tatsuo
Director
3-28, Kanda Ogawa-cho
Chiyoda-ku, Tokyo

AYASAKA
Manager Shokai Inc.
18, Kuramae 1-chome
Taito-ku, Tokyo

ANDO Hiromichi
Import Manager
Takahimaya Co. Ltd
Nihonbashi, Chuo-ku, Tokyo

ARAKAWA Eiji
President
Salunato Co. Ltd
Eishin Building
16-9, Kita Otsuka 2-chome
Tochima-ku, Tokyo

ARAYI Minoru
President
Shinryo Jitanyo Co. Ltd
1-10, Shiba-Daimon 2-chome
Minato-ku, Tokyo

AZUKIZAWA Yukiteru
Japan Department Stores Association
Yana Iwa Building
1-10, Nihonbashi 2-chome
Chuo-ku, Tokyo

DAHLKE Peter
Ols Inc. (Public Relations)
11-3, Nishi-oi 4-chome
Shinjuku-ku, Tokyo

DODO Cimata
Dodo Shokai
Kami Izumimachi 6-23
Ibaraki-shi, Osaka

EHARA Emi
Atelier N
Aoyama Kilukaen 11
Jinjuma 4-7-13, Shibuya-ku, Tokyo

GAZAWA Eisei
Import Division
Daisu Tsusho Co. Ltd, Krodo Building
2-2 Hatchobori 4-chome
Chuo-ku, Tokyo

GOTO Masahiko
Assistant General Manager
Sales Planning Division
Kei Department Store
1-4, Nishi Shinjuku 1-chome
Shinjuku-ku, Tokyo

KUJII Toshimaro
President
Harumi Trading Co. Ltd
2-23, Meguro 1-chome
Meguro-ku, Tokyo

HAMAUCHI Hideo
Isetan Co. Ltd
14-1, Shinjuku 3-chome
Shinjuku 3-chome
Shinjuku-ku, Tokyo

HARADA Yoshituki
Assistant Manager of International
Division, Matsuda and Co. Ltd
16-3, Kita-Otsuka 3-chome
Toshima-ku, Tokyo

HAYASHI Kimihiro
President, Hayashi Busan Co. Ltd
12-11, Seta-awa 2-chome
Seta-awa-ku, Tokyo

HIDA Yoshio
Consultant
Human Technology System
21-3 Minami Karasuyama 4-chome
Setagaya-ku, Tokyo

HONDA Chikafumi
President, Hayashi Busan Co. Ltd
22-17, Nishi Gotanda 7-chome
Shinagawa-ku, Tokyo

HOSAKA Hisomu
Counsellor, Toho Trading Co. Ltd
Sekino Building
4-1, Nishishinbashi 2-chome
Minato-ku, Tokyo

IBA Hideo
Chief, Planning Division
Westel K. K.
2-16, Hibiya Asabu
Minato-ku, Tokyo

ICHIHARA Masabi
Merchandise Co-ordinator
Empire Products Corp.
16-11, Tamagawa 1-chome
Ota-ku, Tokyo

IKEDA Kirotoku
Director and Manager, Sales Division
Honyo Trading Co. Ltd
9-21, Kudan Minami 4-chome
Chiyoda-ku, Tokyo

IKEDA Kiyonori
NTTI
3-1, Kasumi-gasaki 1-chome
Chiyoda-ku, Tokyo

IKEDA Shoji
Merchandising Department
C. Kondo and Co. Ltd
3-4, Kandakaidicho 3-chome
Chiyoda-ku, Tokyo

ISHII Hajime
Tenmaya, 6-8-1, Ginza
Tbue-ku, Tokyo

ISHIZUKA Kikumi
Merchandising Department
C. Kondo and Co. Ltd
3-4, Kandakaidicho 3-chome
Chiyoda-ku, Tokyo

ISOHATA S.
Marketing Division
Marusho Industrial Co. Ltd
11-2, 4-chome Ginza
Chuo-ku, Tokyo

ITASE Keiichiro
Manager of Advertising
Japan Department Stores Association
Yanaiwa Building
1-10, Nihonbashi 2-chome
Chuo-ku, Tokyo

ITASHITA Yoshihiro
Assistant Manager of Foreign Trade
Division, Korura and Co. Ltd
15-4, Hibiya Nishibashi 2-chome
Chuo-ku, Tokyo

JETU Gukoo
Section Manager, The Daiel Ino.
Matsui Hondoro 1-2
Osaka

KAIHOKO Hirofumi
Tachikara K. K.
11-7, Matsutani 1-chome
Teito-ku, Tokyo

KAGAMI Hiroshi
Aoiho 2, Akasaka
Minato-ku, Tokyo

KAMEI Hiromitsu
Strong and Co. (Far East) Ltd
204, Yamachita-cho
Naka-ku, Yokohama

KANEHARA Junichi
Assistant Manager of Foreign
Department, Mitsuboshi Ltd
7-4, Muromachi Nihonbashi 1-chome
Chuo-ku, Tokyo

KASHIYAGI Tadao
Merchandise Department
Sentoku Co. Ltd
31, Nishi-ohubo
Shintoku-ku, Tokyo

KATO Mitsuo
Sales Department
Fuji International Corporation
Chuin Yasuseru B-606
16-10, Ginza 8-chome
Chuo-ku, Tokyo

KAWADA Yuhei
Director, Asia-Africa
Industrial DP (P) PTY
1-8-14, Tamagawa
Setagaya, Tokyo

KAWAGUCHI T.
Chief of Business Development
Department, Ohsura Trading Co. Ltd
3-6, Ginza 2-chome
Chuo-ku, Tokyo

KAWAURA Takafumi
Tokyo Noeki K.K.
21, Kabutocho 2-chome
Nihonbashi, Chuo-ku, Tokyo

KAWAI Satoru
Nihuni Shoko Company Ltd
Sotokanda 1-11-5
Chiyoda-ku, Tokyo

U. D. KHAN
820, 1-18-30, Nakatehara
Kohoko-ku, Yokohama

KIKUE Michio
Foreign Trade Department
Shiono 1 and Co. Ltd
4, Honcho 3-chome
Nihonbashi, Chuo-ku, Tokyo

KIYURA Kazuo
Secretary General
Nihon Industrial Designer Kyoikai
Annex Sakai Boeki Center Building
4-1, Hamanatsucho 2-chome
Minato-ku, Tokyo

KIYURA Takatoshi
Tokyo Export Department
The Tocho Co. Ltd., NYK Building
3-2, Marunouchi 2-chome
Chiyoda-ku, Tokyo

KISO Tetsuo
Manager, Merchandise Development
Department, Isetan Co. Ltd
14-1, Shintoku 3-chome
Shintoku-ku, Tokyo

KOHNO Hisashi
President, Sun-Aru K. K.
Asahi Building
29-19, Siba 5-chome
Minato-ku, Tokyo

KONAKI Hiromichi
Section 2, East-West Trade Promotion
Department, Nissho-Iwai Co. Ltd
Nissho-Iwai Building
4-5, Akasaka 2-chome
Minato-ku, Tokyo

KONDOH Shozo
Teiro Seisakusho K. K.
Shinroba, Ima Isemachi
Iohinomiya-cho, Nive Ken, Tokyo

KOSUGA Ichiro
Chairman, Japan Export Furniture
Manufacturers' Association
25-2-cho, Hamanatsuchō
Minato-ku, Tokyo

KOZATO Akiro
Tokyo Sportin Goods Sellin.
Co-operative Society
Tokyo KabanKaikan
16-3, Kuramae 4-cho
Taito-ku, Tokyo

KUMAGAI Masashi
President, Bears Incorporation
3-28, Kanda Ogawa-cho
Chiyoda-ku, Tokyo

KUNDO Yoshihisa
Manager, Director
The All Japan Sportin Goods
Sellin Association
Tokyo Sportin Goods Sellin.
Co-operative Society
Tokyo KabanKaikan
16-3, Kuramae 4-cho
Taito-ku, Tokyo

MADRIGAL Roberto
Manager, Trade Division
Nishino Electric Co.
2-4-5 Shiba Daimon Minato-ku
Tokyo

MARUYAMA Takuso
President
Keihin Ketto Hanbai K. K.
17-7, Togoshi 5-cho
Shinjyawa-ku, Tokyo

MATSUNAGA Manekazu
Chira Seisakusho K. K.
Kabuto Building, 2-42, Kabutocho
Nihonbashi, Chuo-ku, Tokyo

MASUDA Kazuo
Sokuro Sekkei
7-4, Kamumigasaki 3-cho
Chiyoda-ku, Tokyo

MATSUBARA Masahuni
Harva Co. Ltd Tokyo
New Harva Building
13-10, Trukiji 1-cho
Chuo-ku, Tokyo

MATSUDA M.
Matuda Trading Co. Ltd
P. O. Box 385, Tokyo

MATSUYATA Yoshihiko
Adviser, Kawasaki Heavy Industries Ltd
4-1, Hamanatsuchō 2-cho
Minato-ku, Tokyo

MATSUOKA Shoji
Chief, Sales Section
Toho Tsusho Co. Ltd
Korin-Kaikan 4th fl.
9, Shiba-Sakaecho
Minato-ku, Tokyo

MIKI Fumio
Manager, Daivu Tsusho Co. Ltd
Kyodo Building
4-2-2 Hatchobori
Chuo-ku, Tokyo

MIYAKE Icao
Marketing Manager
Okamura Mfg. Co. Ltd
2-13-2 Nagata-cho
Chiyoda-ku, Tokyo

MIYAZAKI Shigeo
Manager, Director, Foreign Trade
Department, Iruma Jawa Rubber Co. Ltd
J. T. B. Building
1, Marunouchi 1-cho
Chiyoda-ku, Tokyo

MORI Mikio
Tenru Mokuzaei K. K.
Tenru Factory
Miyamoto 350, Tenru-machi
Banda-jun, Shizuoka-ken, Tokyo

MORIYOTO Hideaki
International Business Division
Iwasaki Electric Co. Ltd
Seio Building
1-28, Shiba 2-cho
Minato-ku, Tokyo

MURAI Shi eaki
Foreign Trade Division
Kosun and Co. Ltd
Kosun Building
15-4, Higashi Nihonbashi 2-chome
Chuo-ku, Tokyo

NAKAJIMA Sumio
Tokyo Export Department
The Torco Co. Ltd
NYK Building
3-2, Marunouchi 2-chome
Chiyoda-ku, Tokyo

NAKANISHI Toshinori
Lec. K. K.
2-7, Koishikawa 5-chome
Bunkyo-ku, Tokyo

NAKANO Kiroschi
President, Toyo Chemical Kiloh K. K.
18-12, Roppongi 3-chome
Minato-ku, Tokyo

NII Izumi
Managing Director
Fujiets Trading Co. Ltd
11, Yoyogi 2-chome
Shibuya-ku, Tokyo

NISHIMURA Ario
Professor, Naoya Gakuin University
Department of Economics
Aichi-ken 1350 Kami-shinano-machi
Seto City, Japan

NORIZUKI Katsumi
President, Norizuki Shoten
4-15, Tatsuki Machi
Shizujohka-cho, Tokyo

NORO Hidekazu
Japan International Trade Agency
28 Kanda, Higashi-Kojima-cho
Chiyoda-ku, Tokyo

KOROSE K.
Korean Trade Center
Yukakucho Building
5 Yukaku-cho 1-chome
Chiyoda-ku, Tokyo

NOZAKI Tonosuke
President, Nozaki Wood Working Co. Ltd
1-12 Senju Miyamotocho
Adachi-ku, Tokyo

OGAWA Nobuyoshi
Koseiha Co.
188 Yamashita-cho
Naka-ku, Yokohama

OHKUBO Katsumi
Development Department
Marusho Industrial Co. Ltd
11-2, Ginza 4-chome
Chuo-ku, Tokyo

OHSAWA Masaru
Daily Industrial News
1-8-10 Kudan-Kita
Chiyoda-ku, Tokyo

OHTA Takahisa
Shoda Iron Works Co. Ltd
27-2, Higashi Nihonbashi 2-chome
Cho-ku, Tokyo

OKADA George
Manager, Overseas Division
Iida Kogyo Co. Ltd
15-14, Higashi Nippori 4-chome
Arakawa-ku, Tokyo

OKUBO Manahiro
Arex Chemical Inc.
22-2, Yoyohi, 1-chome
Shibuya-ku, Tokyo

OKUMURA Eiji
Manager, Osaka Boeki Kaisha Ltd
5-5, Uchi-Kanda 2-chome
Chiyoda-ku, Tokyo

ONISHI Toshio
Assistant to the General Manager of
Asia and Oceania Department
Corporate Planning Division
Fitsui and Co. Ltd
2-9, Nishi Shinbashi 1-chome
Minato-ku, Tokyo

ONODA Satoko
Assistant Manager, Foreign
Affairs Section
Keio Department Store
1-4, Nishi Shinjuku 1-chome
Shinjuku-ku, Tokyo

OSAWA Kenji
Assistant Manager, Import
Department, Central Merchandising
Office, Matsuzakawa Co. Ltd
10-1, Ginza 6-chome
Chuo-ku, Tokyo

OZATO Akio
Tokyo Undo Yogyo, Kouri Showyo
Kuodo Kumiai, Tokyo Kaban
Building
16-3, Kurame 4-chome
Taito-ku, Tokyo

SAITO Atsuhui
Office Manager, Japan Export
Furniture Manufacturers' Association
25-2 chome, Hamamatsucho
Minato-ku, Tokyo

SAITO Hiroshi
9-1, Shinbashi 1-chome
Minato-ku, Tokyo

SAITO Hisao
Manager, Kosuga Co. Ltd
2-15-4 Hiyashinikoubashi
Chuo-ku, Tokyo

SAITO Koichi
President, Sanwa Commerce Corporation
Kita Heights Room 501
232 Yamashita-cho
Naka-ku, Yokohama

SAITO Ryoji
General Manager, Westel K. K.
60, Tomoecho, Shiba Nishikubo
Minato-ku, Tokyo

SAITOH Shigeo
Nippon Taiiku
10-1, Nishi Shinbashi 1-chome
Minato-ku, Tokyo

SAKAI Chikara
Matsuzakawa Co. Ltd
10-1, Ginza 6-chome
Chuo-ku, Tokyo

SAKAMOTO Suematsu
Executive Director
The Japan Woodworking Machinery
Association
5-8, Shiba Koen 3-chome
Minato-ku, Tokyo

SAKUMA Shinzo
Japan Valve Manufacturers' Association
Kikai Shinko Building
5-8, Shiba Koen 3-chome
Minato-ku, Tokyo

SALIM Darryl
Chief Officer Trade and Investment
Division, Kwodo-JETRO Building
2, Abasaka Aoi-cho
Minato-ku, Tokyo

SANNOMIYA Shoji
Associated Lumber and Trading Co. Ltd
Furukawa Building
2, Muromachi 2-chome, Nihonbashi
Chuo-ku, Tokyo

SATO Hiroshi
Manager of Foreign Division
Matsuzakawa Co. Ltd
10-1, Ginza 6-chome
Chuo-ku, Tokyo

SEIKE Mikio
General Manager, Sales Department
Keio Department Store
1-4, Nishi Shinjuku 1-chome
Shinjuku-ku, Tokyo

SHIBATA Katsuzo
Foreign Trade Division
Kosun and Co. Ltd
Kosun Building
15-4, Hibiashi Nihonbashi 2-chome
Chuo-ku, Tokyo

SHIMAZAKI Ichiro
Nikko Trading Co. Ltd
13-6, Uchi Kanda 2-chome
Chiyoda-ku, Tokyo

SHIMIZU Takao
T. Chatani and Co. Ltd
1-9, Nishi Asakusa 1-chome
Taito-ku, Tokyo

SHIRAIISHI Kazubito
Branch Manager
Heian Iron Works Ltd
30-8, Taito 1-chome
Taito-ku, Tokyo

SHOICHI Mizoguchi
President, Kotobukuya Yokko Co. Ltd
1-35 Yamada, Hiashi-machi
Hiashi-ku, Nagoya

SHUHEI Nosaka
Mitsui and Co. Ltd
Electrical Machinery Department
Minato-ku, Tokyo

SUDO Kazuo
Sumie Orimono K. K.
23-1, Nishi Shinbashi 3-chome
Minato-ku, Tokyo

SUZUKI Ryoichi
President, Shizuoka Giken Sanki Co. Ltd
26-19, Toro 4-chome
Shizuoka, Shizuoka-ken, Tokyo

SUZUKI Shohei
Dais Department
Nippon Tour Operation
Kvodo Building
18-7, Hiashi Ueno 2-chome
Taito-ku, Tokyo

SUZUKI Shogo
Design Director
Industrial Design Department
Isetan Co. Ltd
1-14, Shinjuku 3-chome
Shinjuku-ku, Tokyo

SUZUKI Toshio A.
Industrial Programme Officer
Asian Productivity Organization
Aoyama Dai-ichi Mansions
4-14, Akasaka 8-chome
Minato-ku, Tokyo

SUZUKI T.
Foreign Trade Department
Tokyo Department Store Co. Ltd
2401, Dogenzaka 2-chome
Shibuya-ku, Tokyo

SUZUKI Z.
Foreign Trade Department
Imumaya Rubber Co. Ltd
J.T.B. Building
6-4, Marunouchi 1-chome
Chiyoda-ku, Tokyo

TAYAGI Hiroshi
Chief of Section
Kvoluro Company Ltd
3-11 Kawaramachi
Hiashi-ku, Osaka-shi, Osaka

TAKASHIMA T. Jr.
Manager, Overseas Department
Mitsani Fashioner Co. Ltd
15-6, Sodo Kanda 1-chome
Chiyoda-ku, Tokyo

TAKEDA Shin
Taihei Seisakusho K. K.
Kabuto Building, Kabotocho 2-42
Nihonbashi, Chuo-ku, Tokyo

TAKEUCHI Tatenori
President, Marunouchi CO. Inc.
Naiga Building, Room 353
2-2, Marunouchi 2-chome
Chiyoda-ku, Tokyo

TAKUMI Kenichi
Generep Co. Ltd
Senkou Building, 4th floor
6-14, Kasumigasaki 3-chome
Chiyoda-ku, Tokyo

TAMAOKI Masami
Professor, Asian University
5-24 Musashino-Shi, Tokyo

TANAKA Atsusi
Manager, Marunouchi Co. Inc.
Nikai Building, Room no. 353
2-2, Marunouchi 2-chome
Chiyoda-ku, Tokyo

TANAKA Etsuko
Salunato Co. Ltd
Eishin Building
16-9, Kita Otsuka 2-chome
Toshima-ku, Tokyo

TANI Koji
Overseas Operations, Trade Division
The Mainaru Inc.
Shimokicho Building
8-13, Yaesu 1-chome
Chuo-ku, Tokyo

TANIJIRI Shozo
Chuo-oku Kikai Seisakusho Co. Ltd
Arai Building
25-7, Shiba 5-chome
Minato-ku, Tokyo

TERK Alexander M.
Managing Director
R.H. Maoy and Co. Inc.
Daiwa Bank Senba Building, Tokyo

TORISAWA Hoko A.
Adviser, Nippon Gijutsu Boeki Co. Ltd
Kasumigasaki Building, 32 floor
2-5, Kasumigasaki 3-chome
Chiyoda-ku, Tokyo

TUCK Mark K.
Vice President, Far Eastern Operations
U.S. Industries, Inc.
Kowasu Building
14-7, Roppongi 7-chome
Minato-ku, Tokyo

WARABI Shunji
Assistant Export Manager
Kikukawa Iron Works Inc.
Oninatomachi 05
Ise-shi, Mive-ken, Tokyo

YAMAMOTO Yoshio
Hiroshido Insatsu K. K.
7-17, Chuo 4-chome
Nakano-ku, Tokyo

YAMASHITA Hideo
Kyoto News Service
2, Aoicho, Akasaka
Minato-ku, Tokyo

YANAGIBA
Yanagiba Bido Kaisha
1-8, Higuchi 2-chome
Taito-ku, Tokyo

YANO Miki
Sales Department
Tokyo Creative K. K.
Nihonbashi So o Bld.
201, Kobuncho 1-2-15
Nihonbashi, Chuo-ku, Tokyo

YOSHIDA Koji
Sumie Orimono K. K. Tokyo Branch
23-1, Nishi Shinbashi 3-chome
Minato-ku, Tokyo

YOSHIMI Kasufusa
Nikko Booko Kaisha Ltd.
Gijvokai Bld.
15-9, Uchikanda 2-chome
Chiyoda-ku, Tokyo

YOSHIOKA Hideki
President, Sanko Patent Research Inc.
Akaishi Kensetsu Bld.
2-46, Kanda Jinbocho
Chiyoda-ku, Tokyo

Liste des fabricants de machines à bois

Heian Iron Works, Yamamatsu City.
Iida Industries Co. Ltd, Komaki City.
Kikukawa Manufacturing Co. Ltd, Mie Prefecture.
Maruchu Iron Works, Shizuoka City.
Shoda Iron Works Co. Ltd, Hamamatsu City.
Teihai Manufacturing Co. Ltd, Osaka City.
Taiyo Manufacturing Co. Ltd, Osaka City.

Observateurs

Du Gouvernement japonais

KOJI Yoshitsugu
Director, General Affairs Department
Japan Overseas Development Corporation
1 Shiba-Nishikubo Shirovama-Cho
Minato-ku, Tokyo

KOSUGE Kakumaro
M I T I
1-3-1 Kasumi-aseki 1-ohome
Chiyoda-ku, Tokyo

KOYAKI Shuji
Director, Business Department
Japan Overseas Development Corporation
22 Mori Building, 1 Shiba Nishikubo Shirovamacho
Minato-ku, Tokyo

SAKAI T.
Chief, Aircrafts Manufacturing Section
M I T I
1-3-1 Kasumi-aseki
Chiyoda-ku, Tokyo

SASE Marataka
Deputy Director, Technical Cooperation Division
M I T I
1-3-1 Kasumi-aseki
Chiyoda-ku, Tokyo

TAMURA Shu-ti
Technical Cooperation Division
M I T I
1-3-1 Kasumi ariki
Chiyoda-ku, Tokyo

Missions diplomatiques

Autriche
M. Kurt FFEITZER
Délégué commercial du Gouvernement autrichien au Japon
13-3, 3-chome, Motozabu
Minato-ku, Tokyo

Bolivie
S.E. M. Arnanbo YOSHIDA
Ambassadeur de Bolivie au Japon
Manio Saki 1-18-2
Shinjyawa-ku, Tokyo

Colombie
M. Jorge E. CARAVITO
Conseiller commercial
Ambassade de Colombie au Japon
15-8 Minami Aoyama 1-chome
Minato-ku, Tokyo

Costa Rica
M. Arnulfo Jorge SOLANO
Chargé d'affaires
Ambassade de Costa Rica au Japon
44 Namiana Cho, Azabu
Minato-ku, Tokyo

Indonésie
M. Naingolan PAIAN
Attaché commercial
Ambassade d'Indonésie au Japon
2-9, 5-chome, Hisashi Gotanda
Shinjyawa-ku, Tokyo

Philippines
M. Ruben M. LAIBUSON
Attaché commercial adjoint
c/o Philippine House
Ambassade des Philippines, Tokyo

Sri Lanka
M. Douglas JAYASEKERA
Premier Secrétaire (pour les affaires commerciales)
Ambassade de Sri Lanka, Tokyo

URSS
M. Igor V. KAZAKOV
Chef du département des affaires économiques
Représentation commerciale de l'URSS au Japon
6-9, Takanawa 4-chome
Minato-ku, Tokyo

Organisation des Nations Unies

M. Yasuoka MORI

Chef de la Section des industries des métaux, des industries mécaniques et des industries légères

Service de développement des marchés

Centre CNUCED/GATT du commerce international

Palais des Nations, Genève (Suisse)

M. Keishi NAKAMURA

Conseiller pour la promotion commerciale (hors classe)

Programme d'assistance intégré Sri Lanka

ITC UNCTAD/GATT

c/o Ambassade de Sri Lanka

1-14-1 Akasaka, Minato-ku, Tokyo

M. Hisashi UNO

Fonctionnaire de l'information

Centre d'information des Nations Unies

Room 450 New Ottemachi Building

Chiyoda-ku, Tokyo

Pays en voie de développement

ALLES Peter N. M.

Sumimoto Scientific Institute

35/7 Horton Place

Colombo 7, Sri Lanka

BARAZANDEH Ramzanali

Market Research Export

Export Promotion Centre of Iran

Teheran, Iran

DIGHE Shrinivas S.

Design Officer, Indian Institute of Packaging

E/2, M.I.D.C. Estate, Andheri

Bombay - 93, India

GUNATILAKA Ratamanthri

Handicraft Designer, Department of Small Industries

Colombo, Sri Lanka

IDRIS

Designer, Design Centre

Banladesh Cottage Industries Corporation

Dacca, Bangladesh

KHALED S. M.

Technical Officer, Export Promotion Bureau

122-24, Mowhat c/a

Dacca 2, Bangladesh

RAH Peras
Trade Information Officer
Trade Development Authority
16 Parliament Street
New Delhi 110001, India

SARAFY Hussain Ali
Director, Export Promotion Department
Ministry of Commerce, Afghanistan

SHARMA Narayan Prasad
Manager, Khatwa Udya Pui (Ltd)
Netauda, Nepal

ZOKAI Fereedoun
Export Promotion of Iran
17 Kheradmand Avenue
Teheran, Iran

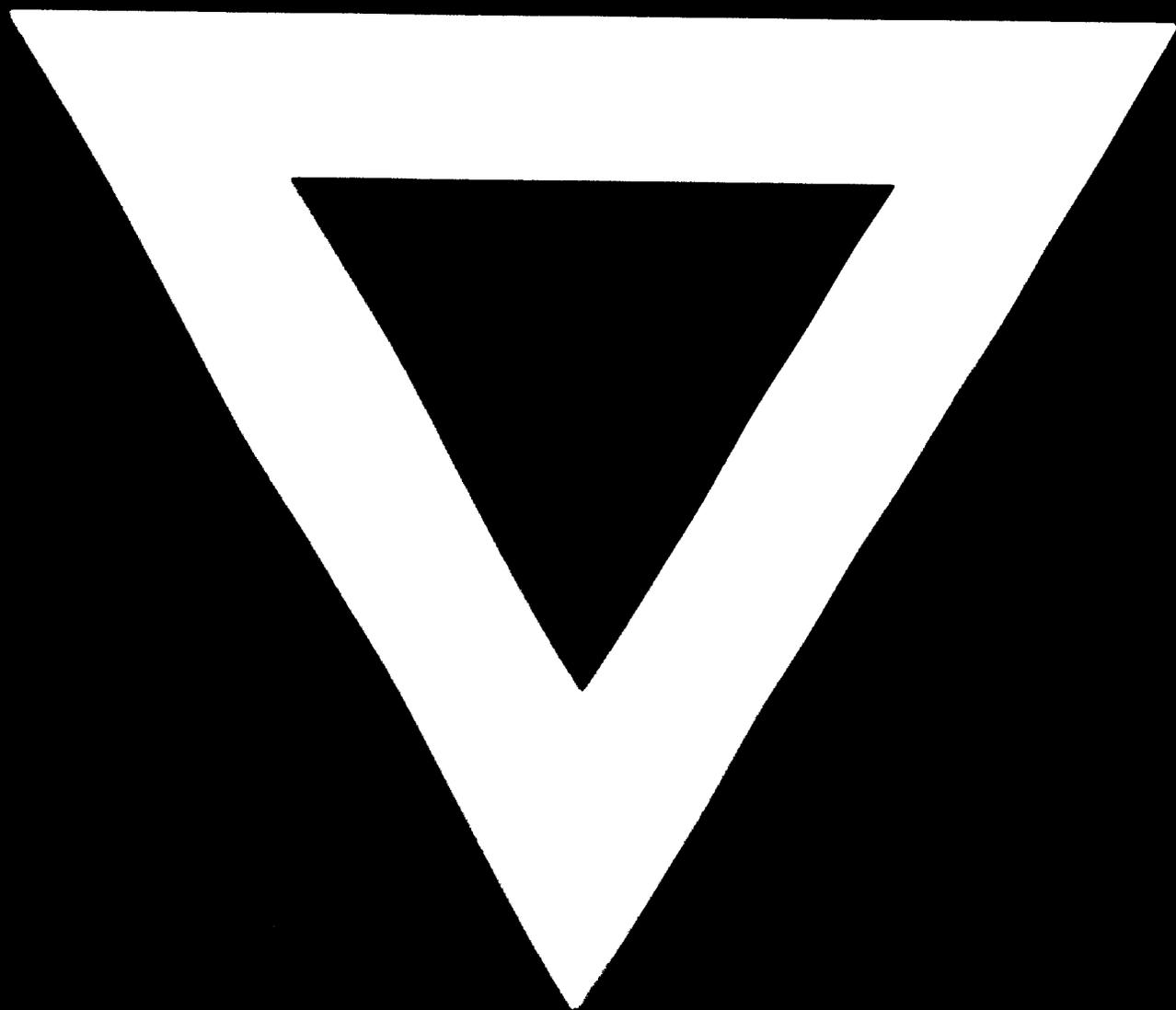
ANNEXE III

LISTE DES DOCUMENTS^{a/}

- ID/WG.199/1 Design and marketing development
par Y. Kurusu, Japon
- ID/WG.199/2/Rev.1 Quality control regulations regarding industrial
products in Japan
par H. Kurasawa, Japon
- ID/WG.199/3 UNIDO's programmes on development of export-oriented
industries
Secrétariat de l'ONUDI
- ID/WG.199/4 The role of UNIDO in international industrial
co-operation with particular emphasis on the
development of export-oriented industries
Secrétariat de l'ONUDI
- ID/WG.199/5 Characteristics of the Japanese market
par K. Komatsu, Japon
- ID/WG.199/6 Present conditions in the Japanese furniture industry
par H. Hiyoshi, Japon
- ID/WG.199/7 Japanese consumption inclinations towards miscellaneous
household goods and problems of distribution
par H. Hattori, Japon

a/ Les documents ont été tirés en un nombre limité d'exemplaires qui sont à la disposition des personnes qui en feront la demande auprès de l'ONUDI.





76.01.16