

- des conseils donnés individuellement par des agents de commerce aux sociétés prêtes à exporter pour les aider à établir un plan de commercialisation et pour leur fournir de l'information sur les programmes gouvernementaux de soutien, sur la façon d'utiliser les bureaux commerciaux du Canada au Japon et sur la façon d'exploiter les autres sources d'information gouvernementales et les ressources personnelles;
- la distribution, aux sociétés canadiennes (fabricants et exportateurs) et aux associations pertinentes dans tout le Canada d'un bulletin périodique sur les débouchés, rédigé par le personnel des bureaux commerciaux du Canada au Japon.

Adapter les produits au marché

Les sociétés seront encouragées à :

- participer à des foires commerciales au Japon pour se familiariser avec les besoins très spécifiques et particuliers du marché japonais; les sociétés devront aussi s'informer des préférences, des besoins et des désirs des consommateurs japonais et en tenir compte dans la fabrication de leurs produits de façon à pouvoir satisfaire entièrement ces besoins, en particulier ceux des femmes qui achètent des maisons;
- collaborer avec des architectes, des concepteurs et des constructeurs du Japon pour adapter les produits canadiens aux besoins des Japonais;

- se rendre périodiquement sur place pour évaluer l'évolution du marché japonais et mettre à jour leur stratégie de ventes ou actualiser leurs produits en conséquence.

Promouvoir les produits sur le marché

Les sociétés et associations seront encouragées à :

- participer activement (et personnellement) à des foires commerciales au Japon;
- utiliser les connaissances spécialisées offertes par les bureaux commerciaux fédéraux et provinciaux au Japon;
- transférer au besoin des compétences et des techniques pour faciliter l'utilisation de produits canadiens;
- partager l'information avec d'autres sociétés canadiennes dans le cadre de séminaires pratiques tenus lors des réunions des associations;
- faire de la publicité dans les revues spécialisées, en précisant le nom, l'adresse et le numéro de téléphone et de télécopieur des agents japonais.

Occasions de promotion du commerce en 1997-1998

Les entreprises, les associations professionnelles et les organismes spécialisés comme l'ECCA sont encouragés à participer aux activités suivantes, pour lesquelles ils pourront recevoir une aide du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) ou d'Industrie Canada :