

- iii) Organiser des visites de journalistes japonais au Canada pour leur présenter les fourrures, les vêtements de sport, la joaillerie, les tricots de mode et les accessoires de cuir canadiens. (Ambassade/DOJ/TCP)
- iv) Organiser des séminaires pour les importateurs et détaillants japonais, peut-être au CCC, à l'occasion d'autres expositions. (Ambassade/TCP)
- v) Stimuler une publicité appuyée par l'ensemble de l'industrie au Japon grâce à des démonstrations et à des campagnes de publicité présentant ces biens de consommation. On pourrait suggérer aux entreprises canadiennes de partager les coûts de la publicité avec leurs représentants japonais. (TCP/Ambassade)
- vi) On pourrait inciter les importateurs et les distributeurs japonais à visiter les stands canadiens aux grandes expositions internationales. (Ambassade/TCP)
- vii) On pourrait encourager la création de liens entre les grands magasins à rayons au Canada et leurs homologues japonais. (Ambassade/TCP)
- viii) Organiser des programmes touristiques et d'affaires publiques canadiens lors de visites de journalistes japonais au Canada et insister sur les arts descriptifs canadiens, la formation artistique et la conception. La couverture par les médias aurait pour but de stimuler la perception du Canada comme but pour les voyageurs à la recherche de plaisirs et de vacances urbaines. (Ambassade/DOJ/TCP)
- ix) Favoriser un programme amélioré de relations avec les médias au Canada grâce auquel le contenu éditorial de certaines publications canadiennes pourrait être tenu à la disposition des médias japonais. (Ambassade/DOJ/TCP)

Vêtements de fourrures

Possibilités

Une économie dynamique et un sens croissant du bien-être font qu'on considère que le marché japonais offre un bon potentiel pour les vêtements de fourrure. Troisième marché au monde, on évalue sa valeur à 890 millions de dollars. Les importations atteignent 300 millions de dollars. La demande intérieure au Japon dépasse la capacité de production et les importations continueront donc à représenter une part importante du marché. Les exportations