

Qu'ont en commun un lit ajustable et un numérisateur couleurs en 3D ou un support pour ordinateur portable? Ce sont toutes des innovations canadiennes, dont bon nombre ont été exposées au Salon des soins à domicile et de la réadaptation qui a eu lieu du 24 au 26 octobre 2001 à Tokyo Big Sight, au Japon. La section com-

merciale de l'ambassade du Canada à Tokyo s'est servie de ce salon pour appuyer les entreprises canadiennes spécialisées dans des produits de soins de longue durée.

Salon des soins à domicile et de la réadaptation au Japon

merciale de l'ambassade du Canada à Tokyo s'est servie de ce salon pour appuyer les entreprises canadiennes spécialisées dans des produits de soins de longue durée.

Les représentants commerciaux de l'ambassade ont fait du salon un événement encore plus utile pour les 11 entreprises canadiennes (voir ci-dessous) en créant un programme économique et informatif qui comprenait des démonstrations de produits au salon, une visite préalable à un établissement local de soins gériatriques et un cocktail à l'ambassade. Les entreprises participantes envisageaient d'exposer au salon chacune de son côté, mais grâce au soutien de l'ambassade, elles ont pu assurer une forte présence canadienne — à un coût minime — devant un auditoire de partenaires commerciaux éventuels au Japon.

Détente avant le salon

La visite de l'hôpital gériatrique de Sagamihara, le 22 octobre, a donné une importante occasion aux participants Broda Seating, Vision Wheelchair Seating Systems et Bi-Op Inc. d'évaluer le marché pour leurs produits au Japon. L'ambassade a pris des dispositions pour que les entreprises puissent faire des présentations à cet hôpital japonais moderne, de style occidental, axé sur la réadaptation et l'interaction sociale des patients.

Au cours du salon

Compte tenu de la population vieillissante du Japon, il est certain que le secteur des soins de longue durée au pays affichera une croissance constante. Même si les produits canadiens doivent faire concurrence

de marques américaines et scandinaves bien connues, à des produits de fabrication moins coûteuse de l'Asie du Sud-Est et aux produits japonais de haute technologie, les représentants de l'ambassade ont pourtant poursuivi leurs efforts pour attirer l'attention des Japonais. Ils ont tiré le meilleur parti des lieux où se déroulait

le salon en organisant une visite chez les participants pour assister aux démonstrations de leurs produits et en les encourageant à mettre en commun leur expérience et leur savoir.

Et maintenant, les démonstrations...

La plupart des 11 participants du Canada peuvent témoigner du succès de leur présence au salon. Voici un aperçu des produits de ces 11 entreprises.

- **Bi-Op Inc. (www.bi-op.com)** — orthétique du pied;
- **InSpeck Inc. (www.inspeck.com)** — système de numérisation en 3D, qui crée et transmet des images numériques précises d'un pied, éliminant ainsi les moules en plâtre encombrantes;
- **Broda Seating (www.brodaseating.com)** — fauteuils et lits spéciaux pour patients atteints de maladies dégénératives comme la chorée de Huntington;
- **Daedalus Technologies Inc. (www.daessy.com)** — supports d'appareils de communication pour fauteuils roulants, tels que ordinateurs portatifs ou synthétiseurs vocaux;
- **Garaventa (Canada) Ltd. (www.garaventa.com)** — plate-formes d'élévation le long des escaliers;
- **Vision Wheelchair Seating Systems Inc.** — coussins, appuie-tête et appuie-cou ainsi que tables de travail pour fauteuils roulants;
- **Carroll Healthcare (www.carrollhealthcare.com)** — lits ajustables qui peuvent être abaissés jusqu'à 17 cm du sol.
- **Verg Inc. (www.verg.com)** — traceurs de tension artérielle;

- **BHM Medical (www.bhm-medical.com)** — lève-malades et appareils de transfert faciles à utiliser et à entretenir pour usage résidentiel et institutionnel;
- **AbsorbPlus (www.absorb-plus.com)** — produits d'incontinence pour adultes;
- **Ackerman International Inc.** — roulements à billes pour berceuses.

Après le salon

À la fin de la journée, l'ambassade a témoigné encore une fois de son appui à l'industrie en tenant un cocktail dont l'hôte était le ministre (Affaires économiques et commerciales), M. Peter Campbell, dans le but de favoriser le réseautage entre les entreprises canadiennes et des partenaires japonais actuels ou éventuels. On y a présenté aux sociétés canadiennes des consultants commerciaux indépendants et des intervenants importants de l'industrie japonaise.

En rappel

La section commerciale de l'ambassade prévoit continuer ses efforts au nom des entreprises canadiennes pour les aider à nouer des relations d'affaires solides en les mettant en contact avec des représentants japonais fiables. Ces entreprises ne sont peut-être pas bien connues pour le moment, mais grâce à ce genre de soutien — et au vieillissement de la population au Japon — elles pourraient fort bien devenir des sociétés vedettes de demain.

Pour plus de renseignements, communiquer avec Mme Sara Wilshaw, déléguée commerciale, ambassade du Canada à Tokyo, tél.: (011-81-3) 5412-6200, téléc.: (011-81-3) 5412-6247, courriel: tokyo.htech@dfait-maeci.gc.ca internet: www.dfait-maeci.gc.ca/ni-ka/ ou avec M. Jean-Pierre Petit, délégué commercial, Direction du Japon, MAECI, tél.: (613) 996-2467, téléc.: (613) 994-2397, courriel: jeanpierre.petit@dfait-maeci.gc.ca

(On trouvera la version intégrale de cet article à www.infoexport.gc.ca/canadexport puis cliquer sur la rubrique « Cap sur le Japon ».)