

deux premiers cas, l'ancien ministère de l'Industrie et du Commerce avait fourni beaucoup d'aide à l'appui des efforts des entreprises. De façon plus irrégulière, les entreprises canadiennes ont également vendu des maisons préfabriquées et des portes extérieures de luxe.

En dépit des volumes de ventes à l'exportation assez faibles par le passé (cf. tableau 4 ci-dessous), on décèle des possibilités à long terme pour des catégories données de produits canadiens manufacturés du bois.

Tableau 4

Exportations canadiennes de produits manufacturés du bois à destination du Japon, 1980

		<u>pourcentage des exportations</u>
Scieries	177 000 \$	13,0 %
Armoires de cuisine	374 000 \$	27,5 %
Bâtiments préfabriqués	808 000 \$	59,5 %
	1 359 000 \$	100,0 %

À l'automne 1978, une mission de fabricants canadiens de maisons et de baraquements industriels, parrainée par l'ancien ministère de l'Industrie et du Commerce, chercha quelles étaient les possibilités de marché au Japon. Si le gros des ventes qui en suivirent furent faites à de grandes entreprises japonaises de construction participant à des projets de développement dans des tiers pays, plusieurs petites commandes de maisons de luxe furent expédiées directement au Japon.

L'ancien ministère de l'Industrie et du Commerce avait généralement limité son aide à l'exportation dans ce secteur aux entreprises qui étaient bien implantées sur le marché local et qui disposaient des ressources financières et en gestion leur permettant de s'attaquer au marché d'exportation.

Les missions techniques venant en visite au Canada et le comité Canada-Japon sur le logement, dont on a déjà parlé, jouent un rôle important dans le programme en cours visant à obtenir l'acceptation de la technique de construction avec plates-formes, celle des normes de construction et de matériaux canadiens ainsi que celle des produits forestiers de base utilisés pour la construction