

- Salon de l'habitation du Japon, Tokyo, octobre 1997;
- Salon Interhome de Kobe, Osaka, septembre 1997;
- une série de séminaires sur le « logement d'importation » tenus un peu partout au Japon;
- des ateliers techniques à Tokyo, à Nagoya et à Fukuoka, de juin 1997 à mars 1998;
- des foires individuelles de produits de construction à Osaka, à Fukuoka et à Kagoshima, à divers moments en 1997-1998.

Plusieurs missions d'acheteurs étrangers viendront au Canada pour visiter des sociétés canadiennes présélectionnées et pour assister à des foires commerciales importantes en 1997-1998. De plus, une mission étrangère se concentrera sur les besoins en formation et une autre regroupera des acheteurs d'habitations et de meubles.

Le B.C. Trade and Investment Office et le B.C. Wood Specialties Group ont organisé l'exposition « Showcase » des produits de construction canadiens qui sera présentée à un certain nombre de foires commerciales importantes au Japon. Une trentaine de sociétés de la Colombie-Britannique et d'autres provinces participeront à cette exposition itinérante unique. De plus, le B.C. Trade and Investment Office publie un répertoire, le Canadian Building Products and Services Directory, en japonais et en distribue 13 000 exemplaires chaque année. Toute société canadienne peut s'y faire inscrire. Ces activités complètent le concept « Canada Comfort Direct » du B.C. Trade and Investment Office, qui vise à appuyer l'établissement d'une demande pour le

produit et à en faciliter la distribution au Japon par l'accueil de missions d'acheteurs au Canada, par la publication d'un répertoire des manufacturiers, par l'établissement d'un réseau d'information automatisé au Japon et par l'exposition itinérante « Showcase » qui sera intégrée aux principales foires commerciales intéressant le secteur qui seront organisées un peu partout au Japon au cours de l'année 1997-1998.

En 1995, l'Institut canadien de l'habitation usinée a produit un répertoire révisé, en japonais, des fournisseurs canadiens de maisons usinées. Ce répertoire est un outil précieux visant à mieux informer les acheteurs japonais potentiels du large éventail de produits usinés fabriqués au Canada. Des associations comme l'Association du panneau structurel ont créé une importante bibliothèque de renseignements sur le produit, en japonais, à laquelle on peut accéder par l'intermédiaire des bureaux commerciaux du MAECI au Japon.

Occasions de partenariats commerciaux

Nous encourageons les sociétés canadiennes à étudier la possibilité de former des coentreprises, d'investir directement dans des entreprises et de conclure des ententes de partenariat avec des sociétés japonaises comme moyens possibles de pénétrer le marché de l'habitation du Japon et d'accroître leurs initiatives de commercialisation dans ce pays. Le fait de conclure de telles ententes permet aux sociétés canadiennes d'accéder à des réseaux de commercialisation et de distribution bien établis. Cela permettrait en même temps, aux sociétés canadiennes d'accéder aux ressources financières requises pour agrandir leurs installations de production, pour mettre au point et évaluer de nouveaux produits