

[Texte]

Mr. Lind: That is right.

Mr. Heney: There is, indeed, a specialized market for processed potato products in frozen french fries or other convenient forms in the Caribbean, particularly within the Commonwealth Islands. However, because of the price of the product relative to the domestic market in the Caribbean, the principal emphasis over the years has been to concentrate on what we call the "HRI" trade, the hotel, restaurant and institutional markets, as opposed to the retail or chain markets in the Caribbean. Indeed, the activities in which we have engaged in that particular market have been in this area.

We have seen quite a significant increase in our exports to the Caribbean area in the past five years. But while it is a significant increase, it is not large in terms of dollars. In 1966, for example, we exported \$51,000 worth of processed potato products to the Caribbean, and in 1970 this had increased to \$336,000 worth of products.

• 1540

One of the difficulties in approaching that market at the present time, particularly with perishables, is the continuing shortage of refrigerated space in ocean vessels from Canadian ports; so we have concentrated on encouraging roll-on, roll-off shipments—Toronto, Miami, then distribution through Miami to the Caribbean islands. This is predominantly where our trade has gone. The Canadian assembly point would be Toronto, then down to Miami by truck and on to ocean carriers in Miami for distribution.

During this growth period, we have used several types of promotion for Canadian food products over-all with emphasis on potatoes and other products. Potatoes were included. We had solo trade fairs in Kingston, Jamaica and Port-of-Spain, and in-store retail promotions aiming at the more affluent domestic market in the Caribbean—in Kingston, Nassau and Belize, British Honduras. The last show that we had was in February of last year at which the department sponsored a floating food show aimed at the hotel, restaurant and institutional markets. This fair visited Bermuda, the Bahamas, Jamaica and Trinidad, at which time we were exhibiting, displaying and promoting all frozen foods and miscellaneous processed food items.

Mr. Kniewasser: They were interested also in seed potatoes, I think?

Mr. Heney: Yes. We have had a fair involvement in the expansion of Canada's exports of seed potatoes. Unfortunately I do not have the figures with me at the moment but a great deal of emphasis has been placed on the export of seed potatoes, principally out of the Maritimes. We have participated in a joint study with the Maritimes on the totality of the problem of the Maritime potato industry and

[Interprétation]

ou encore les pommes de terre en flocon. Je crois que ce matin vous avez parlé en particulier des Antilles.

M. Lind: C'est exact.

M. Heney: Il y a en effet dans les Antilles un marché spécialisé pour les produits transformés de pommes de terre sous forme de pommes de terre frites congelées ou sous d'autres formes commodes, et c'est particulièrement vrai pour ce qui est des îles qui font partie du Commonwealth. Cependant, à cause du prix du produit relativement au marché domestique dans les Antilles, nous avons mis l'accent en particulier sur ce que nous appelons le commerce «HRI», c'est-à-dire le marché des hôtels, des restaurants et des institutions, plutôt que sur les marchés de détail ou à la chaîne dans les Antilles. En effet, nos activités dans ce marché particulier étaient surtout dans ce secteur.

Nous avons constaté une augmentation assez importante de nos exportations dans la région des Antilles au cours des 5 dernières années. Cependant, cette augmentation importante, ne l'est pas tellement en terme de dollars. En

1966, par exemple, nous avons exporté une valeur de \$51,000 de produits transformés de pommes de terre en direction des Antilles, et en 1970, ce montant est passé à une valeur de \$336,000 de produits.

L'une des difficultés qui concerne le marché actuellement, en particulier en ce qui concerne les produits périssables, est la pénurie constante d'installations frigorifiques à bord de vaisseaux océaniques qui partent des ports canadiens. Nous en sommes donc à encourager les expéditions en partie par route et en partie par mer, c'est-à-dire par route entre Toronto et Miami, pour ensuite faire la distribution aux Antilles à partir de Miami. C'est dans cette direction surtout que notre commerce est orienté. Le point canadien d'assemblage serait Toronto, et le produit serait acheminé à Miami par camion pour être amené à bord de transporteurs océaniques pour y être distribué.

Au cours de cette période d'augmentation, nous avons utilisé plusieurs types de promotion pour les produits alimentaires canadiens en général en mettant l'accent sur les pommes de terre et d'autres produits. Les pommes de terre étaient incluses. Nous avons organisé des foires commerciales canadiennes à Kingston, à la Jamaïque et à Port-of-Spain, ainsi que des campagnes de publicité dans les magasins de détail, nous adressant au marché domestique le plus riche dans les Antilles, c'est-à-dire à Kingston, à Nassau et à Belize, dans le Honduras britannique. La dernière exposition que nous avons eue était en février de l'an dernier, alors que le ministère a subventionné une exposition flottante de produits alimentaires destinée au marché de l'hôtellerie, de leur restauration et des institutions. Cette exposition est allée aux Bermudes, au Bahamas, à la Jamaïque et à Trinidad, et nous y exposions, nous y annoncions tous les produits congelés et divers produits d'alimentation transformés.

M. Kniewasser: Ils s'intéressaient aussi aux semences de pommes de terre, je pense?

M. Heney: Oui. Nous avons à travailler beaucoup à l'extension des exportations du Canada en ce qui concerne les semences de pommes de terre. Malheureusement je m'ai pas les chiffres avec moi actuellement, mais nous avons beaucoup travaillé à l'exportation des semences de pommes de terre, principalement en dehors des Maritimes. Nous avons participé à une étude conjointe avec les Mariti-