

doc
CA1
EA435
90E01
EXF

.b2279319(E)
.b227940X(E)

EXPORT
OPPORTUNITIES
IN



THE
PEAT MOSS
MARKET

External Affairs and
International Trade Canada

Canada

THE PEAT MOSS MARKET

prepared for

The Japan Trade Development Division
External Affairs and International Trade Canada

1990

13-254-607ce)

13-254-613cf)

13-254-607ce)

13-254-613cf)

Dept. of External Affairs
Min. des Affaires extérieures

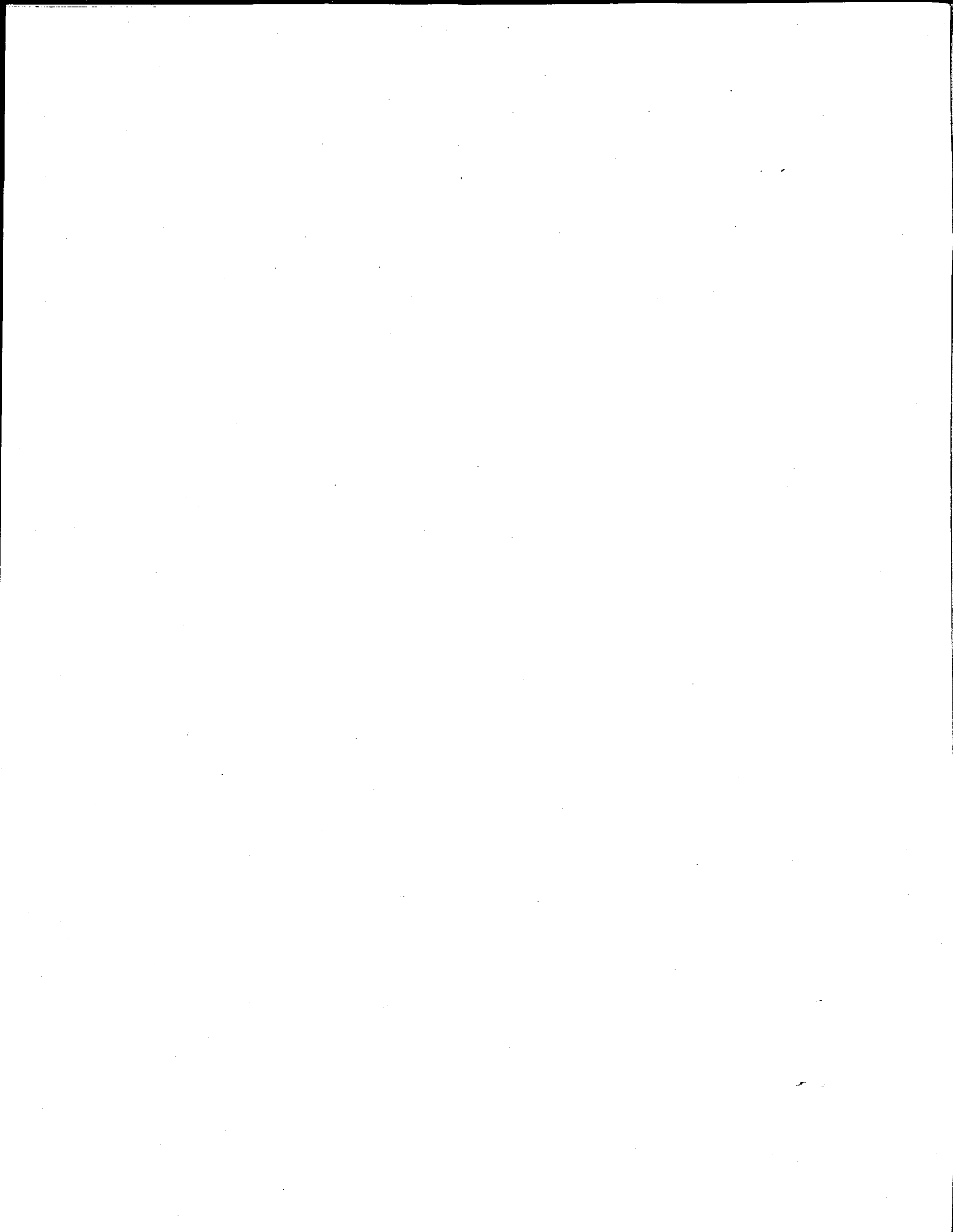
JAN 22 1990

RETURN TO DEPARTMENTAL LIBRARY
RETOURNER A LA BIBLIOTHEQUE DU MINISTRE



External Affairs and
International Trade Canada

Affaires extérieures et
Commerce extérieur Canada



Preface

Canadian exporters are discovering a new Japan. Firms which have focussed their efforts on specific target market segments have seen their results soar. Their success bears witness to important changes which have recently occurred in the Japanese market.

Since the mid 1980s, the substantial appreciation of the yen, Japan's concerted policy of domestic demand stimulation and a shift towards a more open import regime have significantly enhanced the competitiveness of Canadian goods in the Japanese market. Specific opportunities have emerged in areas previously closed to foreign suppliers.

This "Export Opportunities in Japan" series is published by External Affairs and International Trade Canada to assist Canadian exporters in seizing these exciting new opportunities. It pinpoints specific market segments where new Japanese import demand meets proven Canadian capability. It includes market segment profiles, details specific market technical characteristics, documents success stories and provides market bibliographies and key contact lists.

The series is designed not only as a reference and guide but also as the basis for future joint marketing action by Canadian firms, their trade associations and Canadian government departments. The series has been produced in consultation with the Japanese Export Trade Organization (JETRO) and has the support of the Japanese Ministry of International Trade and Industry (MITI).

The present survey describes current characteristics of the Japanese market for peat moss and outlines foreseeable market developments.

Further information and guidance is available from:

Japan Trade Development Division (PNJ)
External Affairs and International Trade Canada
125 Sussex Drive
Ottawa, Ontario
Canada K1A 0G2
Tel: (613) 995-1281
Telex: 053-3745
Fax: (613) 996-4309

The Canadian Embassy in Japan has made important contributions to this series of market studies. Additional assistance and information is available from the Embassy in Tokyo.

The Canadian Embassy
7-3-38 Akasaka, Minato-ku
Tokyo 107, Japan

Cable: CANADIAN TOKYO
Tel: (011-81-3) 408-2101/8
Telex: (Destination code 72) 22218
(DOMCAN J22218)
Fax: (G3 System) 03-479-5320

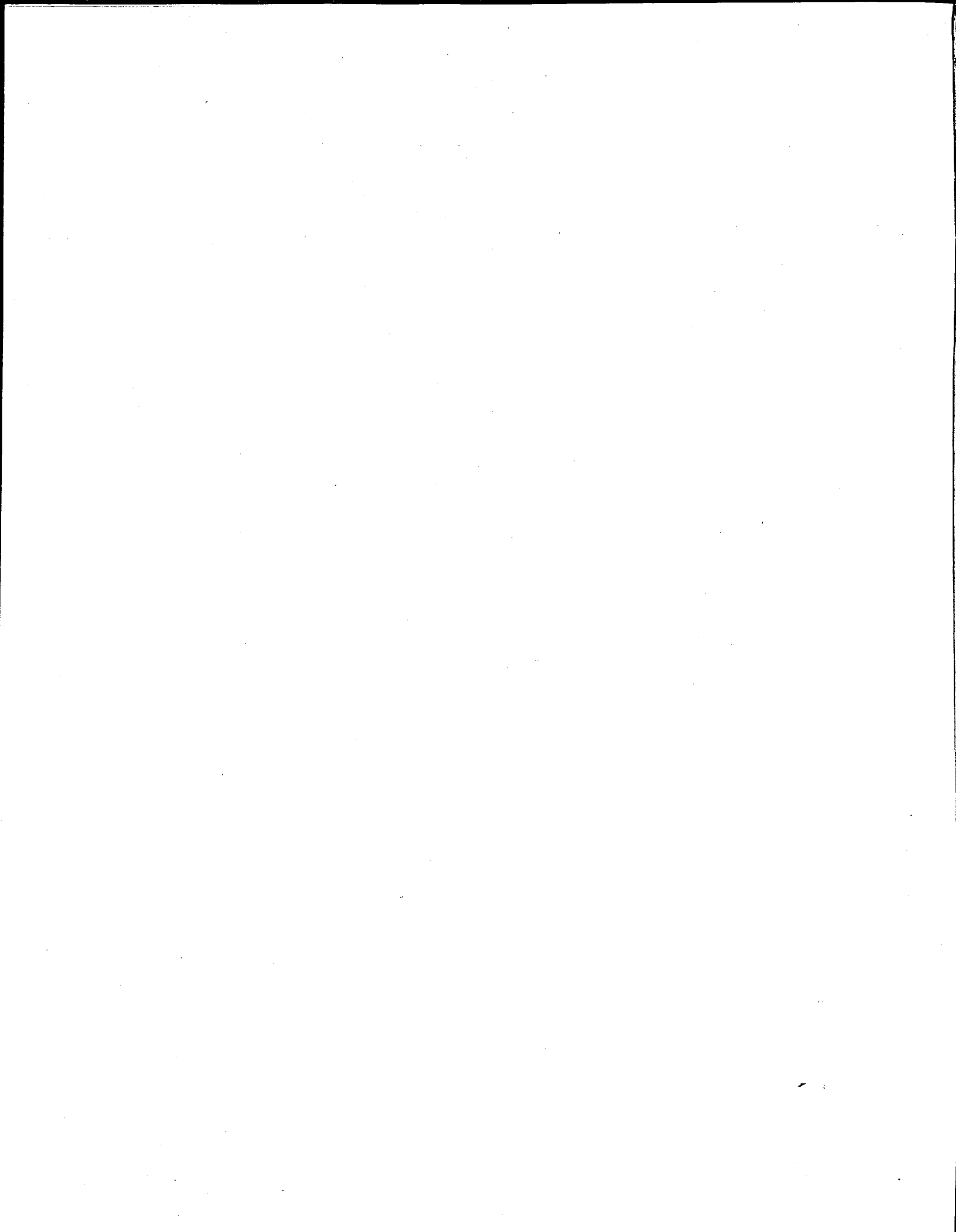
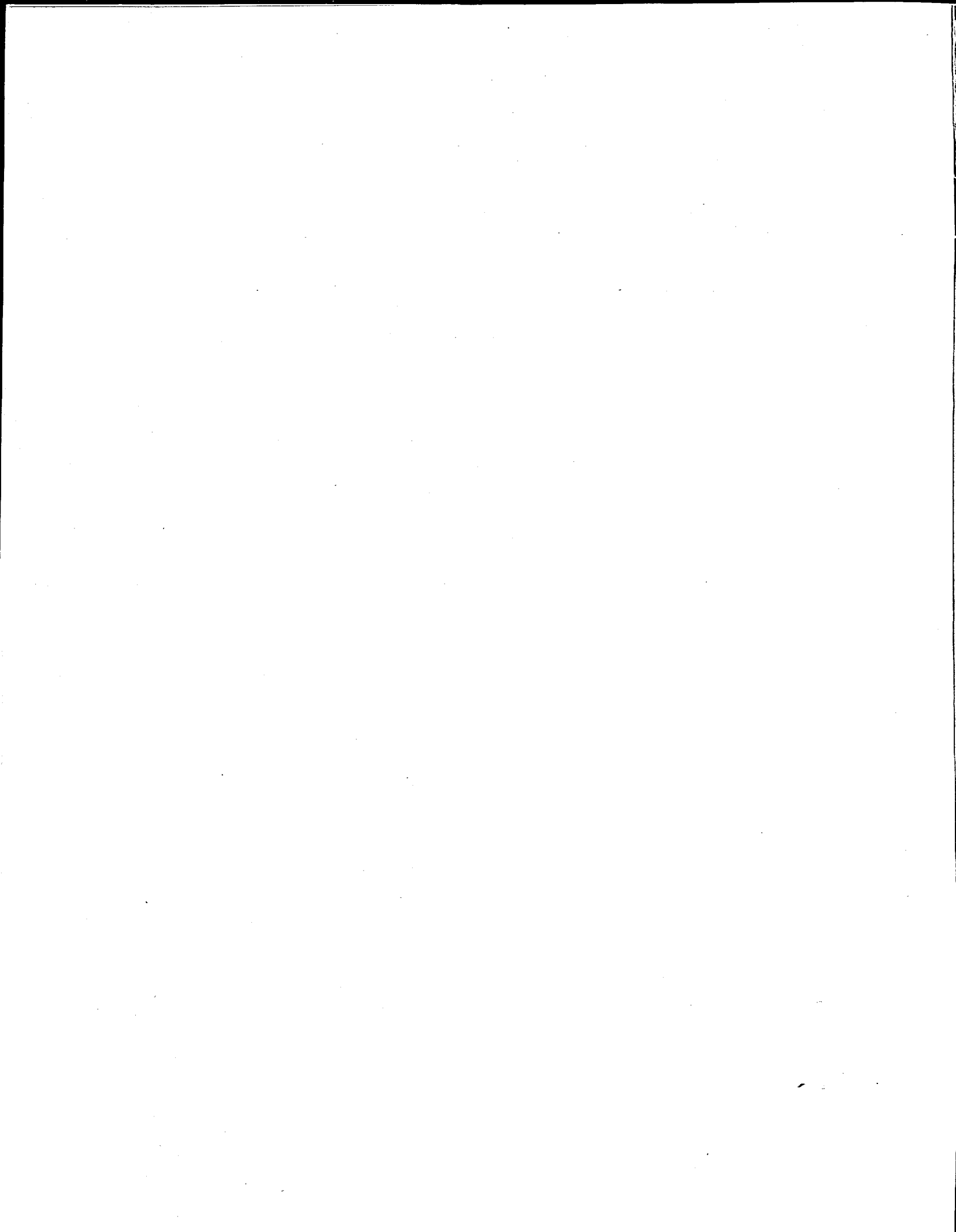


Table of Contents

	Page
List of Tables	5
1 Introduction	7
2 Import Trends	7
3 Tariff and Phytosanitary Requirements	8
4 Market Characteristics	8
5 Domestic Production	9
6 Packaging	9
7 Storage and Distribution	10
8 Pricing and Transportation	10
9 Product Promotion	10
10 Market Situation, 1989/90	10
11 Major Japanese Importers	11
12 Canadian Contacts for Exporters to Japan	12

List of Tables

	Page
1. Japanese Imports of Peat Moss by Country	7
2. Sample of Analysis/Test Certificate: No. 62-1, 103	8
3. Sample Label under Soil Fertility Improvement Law	9



1 Introduction

Japanese imports of Canadian sphagnum peat moss have increased fourfold over the past eight years because of the steady growth in demand in Japan and the regular supply of high-quality Canadian peat moss products. Canada now provides about 95 per cent of Japanese import requirements of this product; in 1988, Canadian sales amounted to 48 474 metric tons valued at ¥2 214 million on a c.i.f. basis, according to Japanese statistics. Further market growth is anticipated, with the rate of increase depending on currency fluctuations and a number of other important factors presently at work in the Japanese market.

2 Import Trends

Japanese imports of peat moss rose from 7 795 metric tons in 1976 to 51 407 metric tons in 1988. (See Table 1.) The U.S.S.R. and Poland were large volume suppliers in 1976, accounting for nearly 60 per cent of Japanese imports of this product. Over the following decade, imports from Poland ceased and those from the U.S.S.R. declined sharply, leaving Canada as the main supplier. In the past three years, the main suppliers have been Canada, West Germany, the U.S. and China.

Table 1

Japanese Imports of Peat Moss by Country (Metric Tons)

Country	1976	1980	1985	1986	1987	1988
Canada	2 620	8 816	20 028	28 429	34 492	48 474
Ireland	104	60	12	—	—	—
U.S.	—	43	40	182	635	481
Denmark	176	34	—	—	—	—
Sweden	14	11	—	—	19	11
U.S.S.R.	3 087	—	34	1 759	1 884	257
New Zealand	—	—	—	70	82	56
Netherlands	41	—	—	13	—	12
West Germany	48	—	419	424	592	1 067
Finland	232	—	239	325	573	369
Poland	1 395	—	—	—	—	—
Trinidad	6	—	—	20	—	18
Taiwan	—	—	17	255	219	220
China	—	—	—	100	301	439
Total Imports	7 795	8 964	20 789	31 577	38 797	51 407
c.i.f. value (Y million)	366	625	1 674	1 783	2 100	2 351

Source: Japan Tariff Association.

3 Tariff and Phytosanitary Requirements

Peat moss enters Japan free of duty. Shipments are subject to routine phytosanitary inspection, but this does not appear to present any problem for Canadian exporters. The commodity classification code (HS) for this product is 27.03.00.

4 Market Characteristics

The principal end use for peat moss in Japan is for "industrial landscaping," which includes hydro-seeding of roadside embankments, improvement of

golf courses and tree planting. Altogether, industrial landscaping accounts for 60 to 70 per cent of total usage.

Uniform quality is very important and importers must submit samples to the government to obtain public works contracts (i.e. roads, railways and airport construction projects). (A typical analysis report is shown in Table 2.) For this reason, the major importers have established highly stable commercial relationships with Canadian suppliers, to the extent of having brands developed for their exclusive use. Individual brands signify a certain level of quality to the end users in Japan. Therefore, brand loyalty is equally as important as price

Table 2

Sample of Analysis/Test Certificate: No. 62-1, 103

6 October 1987

Certificate

Japan Fertilizer & Feed Inspection Association (HQ)

Certified that the result of analysis/test of the specimen provided by the applicant is as under:

Applicant: Sansei Bussan Co., Ltd.
Specimen: Peat Moss (Granule, Canada Brand/Beaver Brand)
(Nomenclature specified by Applicant)

Results of Analysis/Test

H ₂ O	40.10%
N	0.41%
P ₂ O ₅	0.03%
K ₂ O	0.02%
Organic Substances*	91.87% (55.03)
Humic Acid*	3.94%-(2.36)
Humic Acid content in Organic Substances*	4.3%
Maximum Water Holding Capacity*	1 670 (mg/100 g dry matter)
Nitrogen Absorption Coefficient	1 750 (mg/100 g dry matter)
Phosphoric Acid Absorption Coefficient	630 (mg/100 g dry matter)
Cation Exchange Capacity*	133 (meq/100 g dry matter)
pH (Evaluated sample 5 g/500 ml, 23°C)	4.4

*Testing method as per Ministry of Agriculture, Forestry & Fisheries Notification No. 2002 of 1984. Dry matter. Figures in () pertain to evaluated samples.

Analysis/Test conducted by: Katsuo SAITO

HQ:
1-12-15, Fukuzumi, Koto-ku, Tokyo 135
Tel: 03-641-3453

and Japanese importers become very concerned when a Canadian supplier sells a company's "dedicated" brand of peat moss to a competitor.

Agricultural and horticultural applications account for the balance (30 to 40 per cent) of peat moss usage in Japan. This includes the preparation of soil mixtures for the greenhouse production of small fruit (e.g. strawberries), flowers and vegetables; use in rice seedling nurseries; and for the production of soil/peat moss mixtures for commercial and homeowner use. In Japan, there is little or no demand from private homeowners for peat moss since the available area for lawns, gardens, shrubs and trees are small or non-existent compared with those of Canadian homes.

5 Domestic Production

There is very limited production of peat moss in Hokkaido, the most northern prefecture of Japan. However, production is insufficient to supply more than local requirements and none is shipped to other parts of Japan. No production information is available from the Ministry of Agriculture, Forestry

and Fisheries (MAFF). For all intents and purposes, Japan is completely dependent on imported peat moss.

6 Packaging

Japanese importers and end users prefer six-cubic-foot (0.16 m³) plastic bags of peat moss rather than other sizes although some demand is developing for smaller-sized, four-cubic-foot (0.11 m³) bags. Containerized shipment keeps the bags clean and dry and prevents product losses. The bags are printed with brand names and other information according to the customers' wishes. On arrival in Japan and before delivery to the end user, the importers label each bag to convey technical information, in Japanese, as required by the Japanese government. (See Table 3.)

In spite of the relatively high cost of plastic bags (about C\$0.75 each) there does not appear to be any alternative form of packaging available. The bags also serve as an advertising medium and help to create and preserve customers' loyalty.

Table 3

Sample Label under Soil Fertility Improvement Law

1. Nomenclature of Soil Improving Agent: Peat Moss from Canada
2. Category of Soil Improving Agent: Peat (Sphagnum from Canada)
3. Labelled by: Sansei Bussan Co., Ltd.
Mitsui Annex, 3-3-7, Nihonbashi-Muromachi
Chuo-ku, Tokyo
4. Net Quantity: 113 L
5. Materials: Peat Moss of Sphagnum family
6. Organic Content: 45%
7. Humic Acid Content in Organic Substances: 9%
8. Use (Major Effects): Improving soil's swelling and water holding properties.
9. Water Content: 55%
10. Dosage: 5 000 to 7 000 L per 10 acres

7 Storage and Distribution

There are five or six well-established Japanese importers handling Canadian peat moss, usually on an exclusive brand-name basis with Canadian suppliers, in order to maintain the so-called "orderly marketing system." Importers try to minimize costly port storage charges for peat moss by timing shipment arrivals to coincide with contract delivery dates ("just-in-time" delivery). If short-term storage is required, peat moss is left in the container to protect it from the elements until it can be delivered to the Japanese customer.

Importers sell to peat moss distributors who in turn sell to end users, co-operatives, landscape contractors and others. The importers generally do not have long-term storage facilities for peat moss so delivery to distributors is made soon after each shipment arrives to minimize port storage costs.

8 Pricing and Transportation

Canadian peat moss is priced either f.o.b. container loading site in Canada or c.i.f. Japanese port. On occasion, there are shortages of empty containers in Canada or difficulties in booking small numbers of containers. Peat moss is a bulky, low-value commodity compared with most other types of container merchandise. A 12-m (40-ft.) container will accommodate about 375 six-cubic-foot (0.16 m³) bags of peat moss, and the cost of ocean freight amounts to 55 to 60 per cent of the c.i.f. value on a landed basis in Japanese ports.

There is a good deal of price competition among peat moss importers and distributors in Japan. Established importers have complained recently about new entrants who engage in severe price competition, thereby disrupting the "orderly marketing system." Some importers have stated that prices may become depressed to levels which are unprofitable; this would not benefit Canadian exporters of the product. Japanese importers are interested in developing long-term relationships with suppliers so that all concerned derive a fair return from the peat moss business in Japan.

9 Product Promotion

Japanese importers of peat moss have suggested that the following promotional activities should be undertaken:

- information should be provided through the embassy to MAFF extension workers and head office personnel to help expand the use of peat moss in horticultural and agricultural applications;
- the Canadian Embassy should approach MAFF to recommend peat moss be used as a soil conditioner and in organic farming;
- research in Japan into additional uses for peat moss should be promoted;
- there should be some development of Canadian government grading standards which would include specifications for foreign material content, moisture level and other things;
- the New Brunswick government should clarify the ownership and control of the existing trademark covering "New Brunswick Superior Quality Sphagnum Peat" and the associated emblem (seal), to permit Japanese companies to use it for product promotion in Japan;
- an investigation should be undertaken and solutions found to the restricted container supply situation prevailing in Eastern Canada; and
- the embassy should consider assisting with the preparation of product literature in Japanese.

10 Market Situation, 1989/90

Many Japanese importers think that the recent sharp increase in peat moss imports will not be maintained because there will be some levelling off of domestic demand. The view is that public works projects have been largely responsible for the increase in imports and these projects will decline in number in the immediate future. Therefore, Canadian exports are expected to range between 40 000 and 45 000 metric tons in 1989 and 1990, based on present market conditions.

11 Major Japanese Importers

Following is a list of current Japanese importers of peat moss:

Yamate Boueki Co. Ltd.

252 Yamate-cho, Naka-ku
Yokohama 231
Tel: 045-623-5574
Telex: 3823-277
Fax: 045-622-2463
Contact: Y. Tanaka

Arakawa Boeki K.K.

c/o Mikuni Building
7-2-10 Sanno, Ohta-ku, Tokyo 143
Tel: 777-5500
Cable: ARACOMARU TOKYO
Fax: 03-778-3983
Contact: A. Arakawa
President

Watahan International Co. Ltd.

1-4 Yotsuya
Shinjuku-ku, Tokyo 160
Tel: 358-6085
Telex: 2322069 WATHAN J
Contact: Y. Nihara
Managing Director

Sansei Bussan Co. Ltd.

c/o Mitsui Annex
3-3-7 Nihonbashi Muromachi
Chuo-ku, Tokyo 103
Tel: 270-5722
Telex: 02223057
Fax: 03-246-1842
Contact: K. Kondo, Manager
Foreign Trade Section

Kakiuchi Co. Ltd.

1-9 Nihonbashi Honcho
Chuo-ku, Tokyo
Tel: 270-8311
Telex: J24583 KAKIUCHI
Fax: 03-273-8491
Contact: T. Iwabuchi
Purchasing Department

Kawasho Corporation

c/o World Trade Centre Building
2-4-1 Hamamatsu-cho
Minato-ku, Tokyo
Tel: 578-5710
Telex: J24277
Fax: 03-578-5879
Contact: M. Tsukamoto
Tokyo Chemical Group

Iwatani & Co. Ltd.

2-7-1 Hacchobori
Chuo-ku, Tokyo 104
Tel: 555-5833
Telex: J5222060
Fax: 03-555-5627 (Tokyo)
Fax: 06-267-3105 (Osaka)
Contact: H. Isotake (Tokyo)

Benidai Trading Co. Ltd.

c/o Kurihara Building
3-2-12 Uchikanda
Chiyoda-ku, Tokyo 101
Tel: 256-0551
Telex: 2223919 BENDA J
Fax: 03-254-7126
Contact: K. Akayama
Manager, Import Section

Honzawa Co. Ltd.

c/o Moritomo Building
16-21 Nihonbashi Koami-cho
Chuo-ku, Tokyo 103
Tel: 664-6331
Telex: 02522801 HOZACO
Contact: S. Suzuki
Manager, Overseas Trade

Fukuoka Yuhan Co. Ltd.

3-9 Aratsu 2-chome
Chuo-ku, Fukuoka City 810
Tel: 092-712-4121
Telex: 725393 FYCFUK J
Fax: 092-712-4127
Contact: Mr. Nakagaki
Manager, Foreign Trade Section

Mitsukura Boeki Kaisha Ltd.

Kobe Port P.O. Box 137, Kobe
Tel: 5622973 KDAN J
Contact: M. Yamasato
Sales Department

General Co. Ltd.

Tanaka Tamuracho Building
12-15 Shinbashi 2-chome
Minato-ku, Tokyo 105
Tel: 504-1451
Fax: 03-580-7540
Telex: 02225502 GENETO J
Contact: Mr. Kubo, Sales Department
Mr. Himeno, Sales Department

Mitsui & Co., Ltd.

2-1 Ohtemachi 1-chome
Chiyoda-ku, Tokyo
Tel: 285-5454
Telex: J22253
Fax: 03-285-9831
Contact: K. Kamashita
General Manager, Second Import
Department, Fertilizer Division

Nichimen Co., Ltd.

1-9 Dojimahama 2-chome
Kita-ku, Osaka 530
Tel: 06-347-5111
Telex: J63221 NICHIA
Fax: 06-223-5331

Yamamoto Co. Ltd.

Okayama City
Fax: (0862) 79-5228
Contact: Mr. Horikawa
Industrial Equipment and Materials
Department

Showa Boeki Co. Ltd.

18-27 Edobori 1-chome
Nishi-ku, Osaka 550
Tel: 06-441-3333
Telex: J63915 SUENOSHO
Fax: 06-444-2250

J.C. Okinawa Ltd.

Shatore Hokama 201
69-4 Asato, Naha-city
Okinawa 902
Fax: 0988-69-0798
Contact: K. Miyagi
Manager

Yamaguchi Shokai Corp.

1-4-23 Hamanochaya, Kurashiki City
Okayama Pref. 710
Fax: 0864-22-5674
Contact: T. Yamaguchi
President

Hokkaido Nozai Kogyo Co. Ltd.

1 Nishi 6-chome, Kita 7-jo
Kita-ku, Sapporo-city
Tel: 011-716-3291
Fax: 011-716-3257
Contact: F. Ozawa, Manager
Agricultural Materials Section

Nippon Guano Co. Ltd.

c/o Forest Building
4th Floor
2-13-8 Higashi Ueno, Taito-ku
Tokyo 110
Fax: 03-837-2050
Contact: Mr. Ogura
Sales Manager

12 Canadian Contacts for Exporters to Japan

External Affairs And International Trade Canada

Japan Trade Development Division (PNJ)
Asia Pacific North Bureau
External Affairs and International Trade Canada
Lester B. Pearson Building
125 Sussex Drive
Ottawa, Ontario
K1A 0G2
Tel: (613) 995-1281
Telex: 053-3745
Fax: (613) 996-4309

International Trade Centres**British Columbia**

International Trade Centre
P.O. Box 11610
900 - 650 West Georgia Street
Scotia Tower
Vancouver, British Columbia
V6B 5H8
Tel: (604) 666-1444
Telex: 0451191
Fax: (604) 666-8330

Alberta

International Trade Centre
Canada Place
Suite 540
9700 Jasper Avenue
Edmonton, Alberta
T5J 4C3
Tel: (403) 495-2944
Telex: 0372762
Fax: (403) 495-4507

International Trade Centre
Suite 1100
510 - 5th Street Southwest
Calgary, Alberta
T2P 3S2
Tel: (403) 292-6660
Fax: (403) 292-4578

Saskatchewan

International Trade Centre
6th Floor
105 - 21st Street East
Saskatoon, Saskatchewan
S7K 0B3
Tel: (306) 975-5925
Telex: 0742742
Fax: (306) 975-5334

Manitoba

International Trade Centre
9th Floor
330 Portage Avenue
P.O. Box 981
Winnipeg, Manitoba
R3C 2V2
Tel: (204) 983-8036
Telex: 0757624
Fax: (204) 983-2187

Ontario

International Trade Centre
4th Floor
Dominion Public Building
1 Front Street West
Toronto, Ontario
M5J 1A4
Tel: (416) 973-5053
Telex: 06524378
Fax: (416) 973-8161

Quebec

International Trade Centre
Stock Exchange Tower
800 Victoria Square
Room 3800
P.O. Box 247
Montreal, Quebec
H4Z 1E8
Tel: (514) 283-8185
Telex: 05560768
Fax: (514) 283-3302

New Brunswick

International Trade Centre
Assumption Place
770 Main Street
P.O. Box 1210
Moncton, New Brunswick
E1C 8P9
Tel: (506) 857-6452
Telex: 0142200
Fax: (506) 857-6429

Nova Scotia

International Trade Centre
1496 Lower Water Street
P.O. Box 940, Station M
Halifax, Nova Scotia
B3J 2V9
Tel: (902) 426-7540
Telex: 01922525
Fax: (902) 426-2624

Prince Edward Island

International Trade Centre
Confederation Court Mall
134 Kent Street, Suite 400
P.O. Box 1115
Charlottetown, P.E.I.
C1A 7M8
Tel: (902) 566-7400
Telex: 01444129
Fax: (902) 566-7450

Newfoundland and Labrador

International Trade Centre
90 O'Leary Avenue
P.O. Box 8950
St. John's, Newfoundland
A1B 3R9
Tel: (709) 772-5511
Telex: 0164749
Fax: (709) 772-2373

Industry, Science and Technology Canada

Business Centre

Industry, Science and Technology Canada (ISTC)
235 Queen Street
Ottawa, Ontario
K1A 0H5
Tel: (613) 995-5771

Northwest Territories

Industry, Science and Technology Canada
Precambrian Building
P.O. Bag 6100
Yellowknife, Northwest Territories
X1A 2R3
Tel: (403) 920-8578
Fax: (403) 873-6228
AES: (403) 920-2618

Yukon

Industry, Science and Technology Canada
108 Lambert Street
Suite 301
Whitehorse, Yukon
Y1A 1Z2
Tel: (403) 668-4655
Telex: 0142200
Fax: (403) 668-5003

PERSPECTIVES
D'EXPORTATION
AU

JAPON

LE MARCHÉ
DE LA TOURBE
DE SPHAIGNES

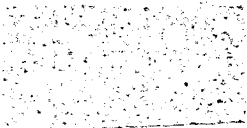
Affaires extérieures et
Commerce extérieur Canada

Canada

LIBRARY E / BIBLIOTHEQUE A E



3 5036 20023954 2



DOCS
CA1 EA435 90E01 EXF
The peat moss market
43254609



60984 81800

LE MARCHÉ DE LA TOURBE DE SPHAIGNES

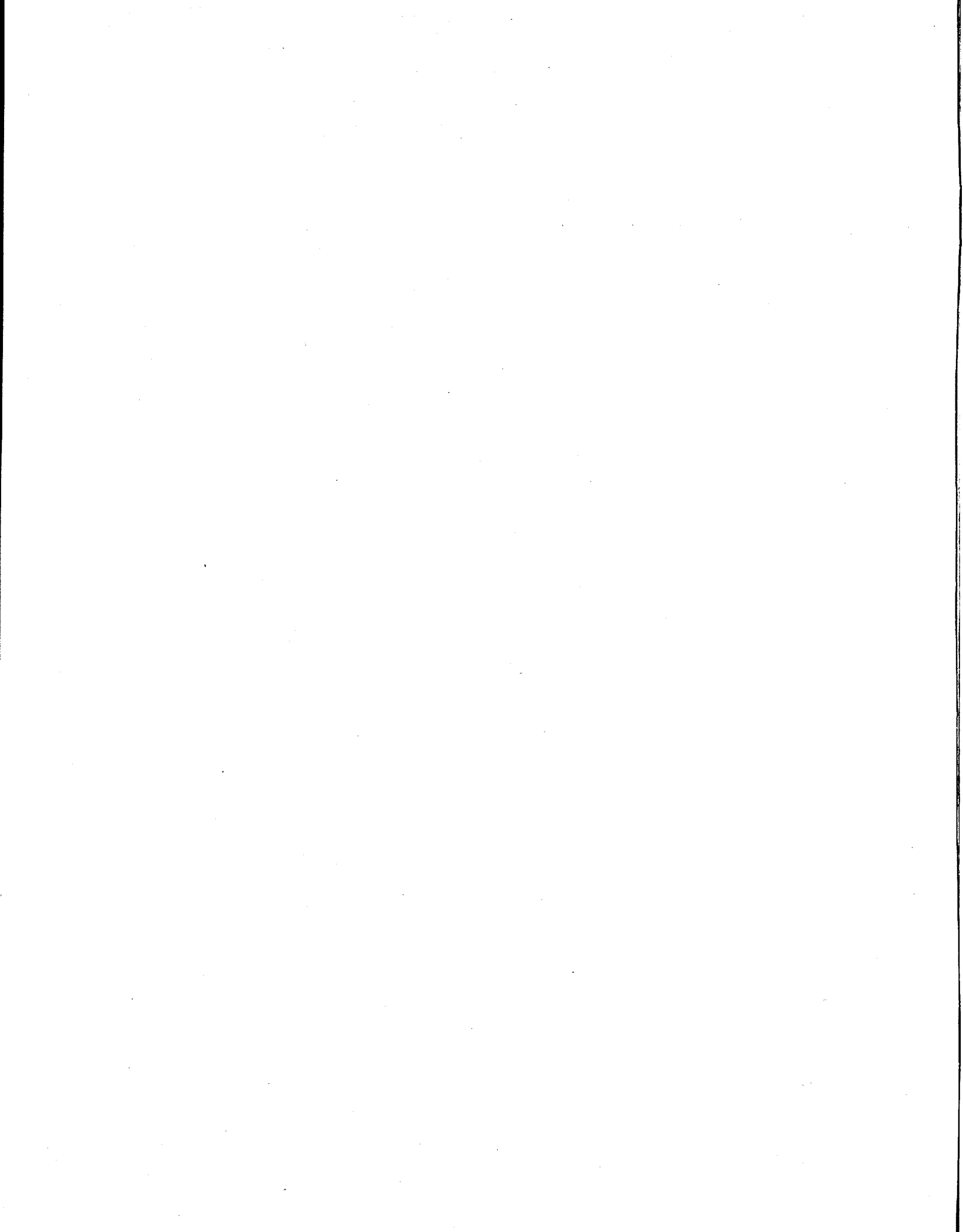
préparé pour

la Direction de l'expansion du commerce avec
le Japon
Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada

1990

MARKET





Préface

Les exportateurs canadiens découvrent le nouveau visage du Japon. Les compagnies qui ont travaillé à percer sur des marchés japonais particuliers enregistrent des résultats extrêmement positifs. Leur succès témoigne des changements importants qu'a subis récemment l'ensemble du marché japonais.

Vers 1985, grâce à une appréciation marquée du yen et à une ouverture sans précédent du régime d'importation allant de pair avec une politique de stimulation du marché intérieur, la compétitivité des biens canadiens au Japon s'est de beaucoup accrue. Des débouchés existent maintenant dans des secteurs autrefois fermés aux fournisseurs étrangers.

Cette série d'études intitulée *Perspectives d'exportation au Japon* est publiée par Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada afin d'aider les exportateurs canadiens à saisir les nouvelles possibilités qu'offre le marché japonais. Ces études déterminent les marchés clés où la capacité de production canadienne existe et où la demande japonaise est croissante. Elles comportent, entre autres, des profils sectoriels incluant des détails précis sur les caractéristiques techniques des marchés, des exemples du succès qu'ont connu les compagnies canadiennes au Japon ainsi qu'une bibliographie de documents pertinents et une liste de contacts clés.

Ces études constituent non seulement des guides pour les exportateurs canadiens, mais aussi la base d'un effort tripartite de promotion et de mise en marché des produits canadiens de la part des associations industrielles, des compagnies canadiennes et du gouvernement canadien. Cette série d'études fut élaborée en consultation avec l'organisme japonais JETRO et avec l'appui du ministère japonais du Commerce extérieur et de l'Industrie.

La présente étude porte sur les exigences techniques du marché japonais de la tourbe de sphaignes et elle trace l'évolution prévisible de ce marché.

Pour plus d'informations, veuillez communiquer avec la :

Direction de l'expansion du commerce avec le Japon (PNJ)
Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario) K1A 0G2
Téléphone : (613) 995-1281
Télex : 053-3745
Télécopieur : (613) 996-9288 ou
(613) 996-4309

L'apport de l'ambassade du Canada au Japon à cette série d'études de marchés a été important. Pour obtenir de l'aide ou de plus amples renseignements, prière de communiquer avec elle à l'adresse suivante :

Ambassade du Canada
7-3-38 Akasaka, Minato-ku
Tokyo 107 (Japon)

Adresse télégraphique : CANADIAN TOKYO
Télex : (72) 22218 (DOMCAN J22218)
Télécopieur : (système G3) 03-479-5320
Téléphone : (011-81-3) 408-2101/8

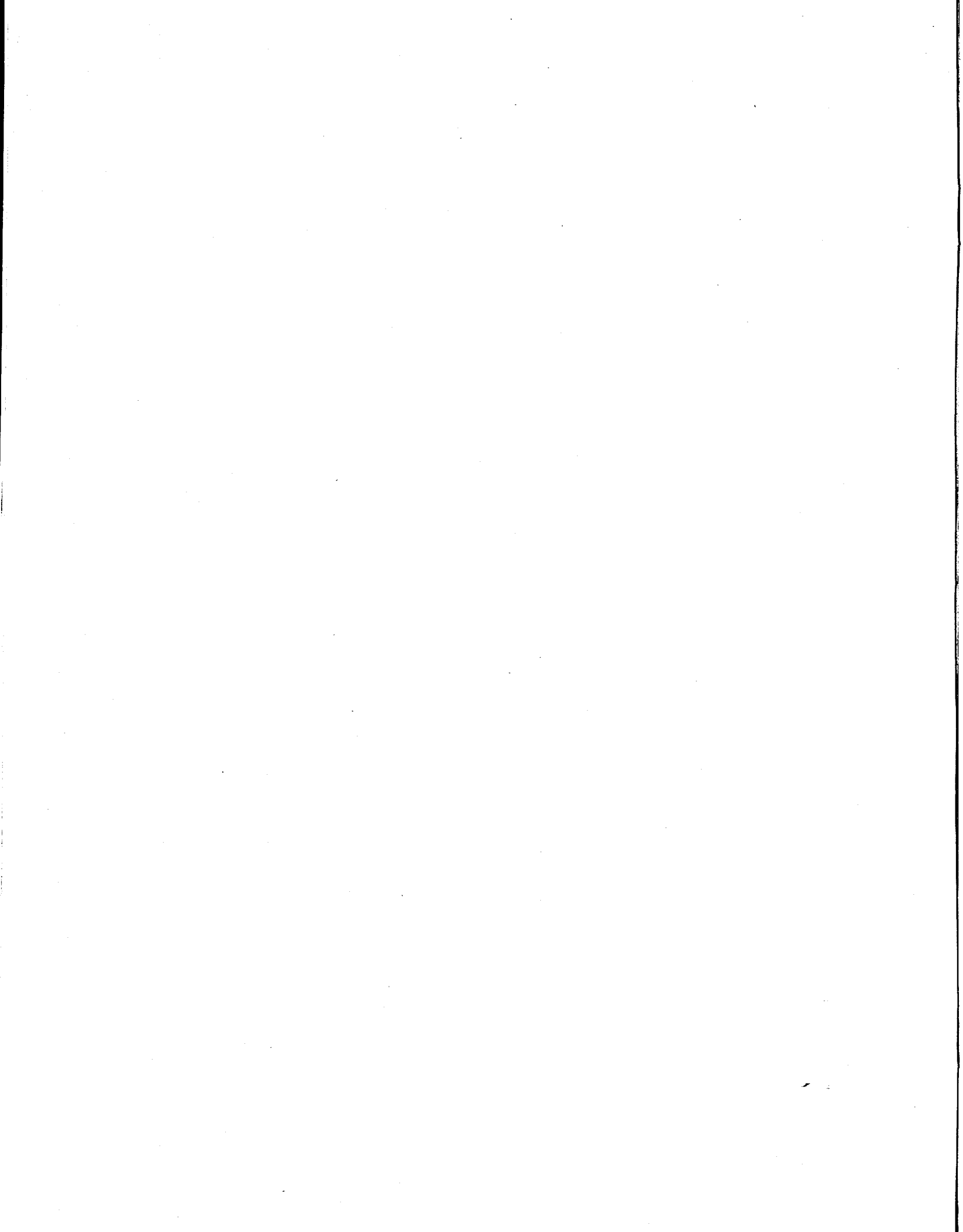
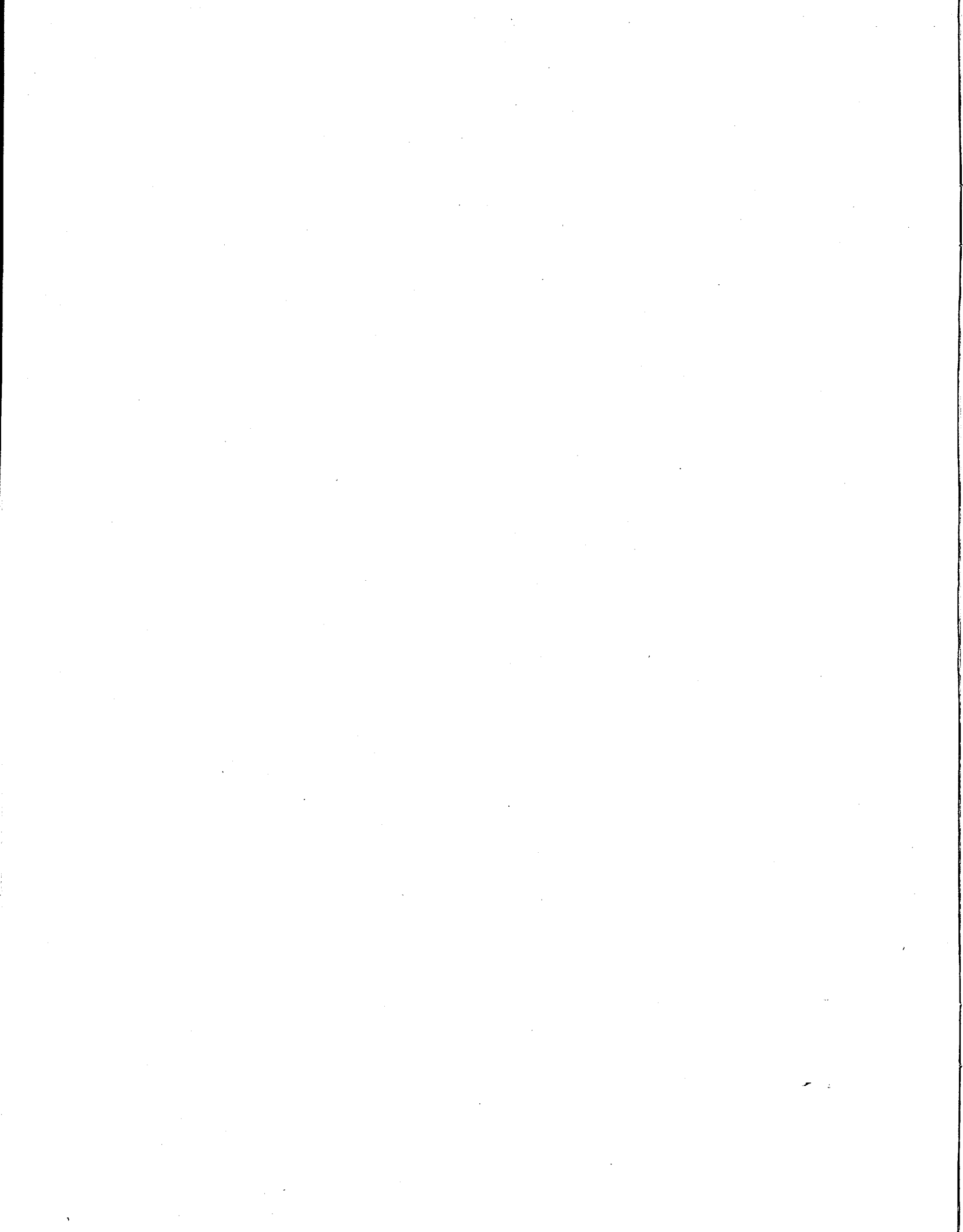


Table des matières

	Page
Liste des tableaux	5
1 Introduction	7
2 Tendances en matière d'importation	7
3 Exigences douanières et phytosanitaires	8
4 Caractéristiques du marché	8
5 Production intérieure	9
6 Emballage	9
7 Entreposage et distribution	10
8 Prix et transport	10
9 Promotion du produit	10
10 Situation du marché en 1989-1990	11
11 Principaux importateurs japonais	11
12 Adresses utiles au Canada	12

Liste des tableaux

	Page
1. Importations japonaises de tourbe de sphaignes, par pays	7
2. Modèle du certificat d'analyse et d'essai : n° 62-1, 103	8
3. Modèle de l'étiquette conforme à la loi sur l'amélioration de la fertilité du sol	9



1 Introduction

Au cours des huit dernières années, le Japon a quadruplé ses importations de tourbe de sphaignes du Canada en raison de la croissance continue de la demande et d'une offre régulière de produits canadiens de tourbe de sphaignes de qualité supérieure. Aujourd'hui, les importations canadiennes de tourbe de sphaignes combleront environ 95 p. 100 des besoins des Japonais. Selon les statistiques du Japon, les ventes canadiennes en 1988 ont atteint 48 474 t, évaluées à 2 214 millions de yens sur une base CAF. On prévoit que le marché continuera de croître, et que le taux de croissance dépendra des fluctuations monétaires ainsi que d'un certain nombre de facteurs actuellement observés sur le marché japonais.

2 Tendances en matière d'importation

Les importations japonaises de tourbe de sphaignes sont passées de 7 795 t en 1976 à 51 407 t en 1988 (voir le tableau 1). En 1976, l'URSS et la Pologne étaient d'importants fournisseurs et occupaient près de 60 p. 100 du marché des importations japonaises de tourbe de sphaignes. Au cours de la décennie suivante, les Japonais ont cessé d'importer de la tourbe de la Pologne et ont réduit fortement les importations de l'URSS, faisant du Canada le principal fournisseur. Au cours des trois dernières années, le Canada, la République fédérale d'Allemagne, les États-Unis et la Chine ont été les principaux fournisseurs du Japon :

Tableau 1

Importations de tourbe de sphaignes au Japon par pays (tonnes métriques)

Pays	1976	1980	1985	1986	1987	1988
Canada	2 620	8 816	20 028	28 429	34 492	48 474
Irlande	104	60	12	—	—	—
États-Unis	—	43	40	182	635	481
Danemark	176	34	—	—	—	—
Suède	14	11	—	—	19	11
URSS	3 087	—	34	1 759	1 884	257
Nouvelle-Zélande	—	—	—	70	82	56
Pays-Bas	41	—	—	13	—	12
RFA	48	—	419	424	592	1 067
Finlande	232	—	239	325	573	369
Pologne	1 395	—	—	—	—	—
Trinidad	6	—	—	20	—	18
Taiwan	—	—	17	255	219	220
Chine	—	—	—	100	301	439
Importations totales	7 795	8 964	20 789	31 577	38 797	51 407
Valeur CAF (en millions de yens)	366	625	1 674	1 783	2 100	2 351

Source : *Japan Tariff Association*.

3 Exigences douanières et phytosanitaires

La tourbe de sphaignes entre au Japon en franchise de droits. Les expéditions sont soumises à une inspection phytosanitaire systématique, laquelle ne semble pas poser de problèmes aux exportateurs canadiens. Le code de classification des marchandises (Système harmonisé de désignation et de codification des marchandises) pour ce produit est le 27.03.00.

4 Caractéristiques du marché

Les Japonais utilisent la tourbe de sphaignes principalement pour l'aménagement paysager industriel, lequel comprend l'hydro-ensemencement des talus des accotements, l'amélioration des terrains de golf et la plantation d'arbres. L'aménagement paysager industriel représente de 60 à 70 p. 100 de l'utilisation totale. L'uniformité de la qualité du produit est

Tableau 2

Modèle du certificat d'analyse et d'essai : n° 62-1, 103

6 octobre 1987

Certificat

Japan Fertilizer & Feed Inspection Association (BC)

Il est certifié que le résultat de l'analyse et de l'essai effectués sur l'échantillon fourni par le demandeur apparaît comme suit :

Demandeur : Sansei Bussan Co., Ltd.

Échantillon : Tourbe de sphaignes (Granule. Marques Canada et Beaver)
(Nomenclature précisée par le demandeur)

Résultat de l'analyse et de l'essai

H ₂ O	40,10 %
N	0,41 %
P ₂ O ₅	0,03 %
K ₂ O	0,02 %
Substances organiques	91,87 % (55,03)
Acide humique*	3,94 % (2,36)
Teneur en acide humique des substances organiques*	4,3 %
Capacité maximale au champ*	1 670 (mg/100 g de matière sèche)
Coefficient d'absorption d'azote	1 750 (mg/100 g de matière sèche)
Coefficient d'absorption d'acide phosphorique	630 (mg/100 g de matière sèche)
Pouvoir d'échange cationique*	133 (milliéquivalent/ 100 g de matière sèche)
pH (Échantillon analysé 5 g/500 ml, 23°C)	4,4

*Méthode de contrôle identique à celle du ministère de l'Agriculture, des Forêts et des Pêches. Avis n° 2002 de 1984. Matière sèche. Les données entre parenthèses se rapportent aux échantillons analysés.

Analyse et test effectués par : Katsuo SAITO

Bureau chef :
1-12-15, Fukuzumi, Koto-ku, Tokyo 135
Téléphone : 03-641-3453

un facteur très important, et les importateurs doivent soumettre des échantillons aux autorités en vue d'obtenir les marchés de travaux publics (projets de construction de routes, de voies ferrées et d'aéroports). (Le tableau 2 comprend un rapport d'analyse typique.) Pour cette raison, les principaux importateurs ont établi des liens commerciaux très stables avec les fournisseurs canadiens, liens qui vont jusqu'à la mise au point de marques destinées à leur usage exclusif. Pour l'utilisateur japonais, une marque particulière est synonyme d'une certaine qualité. Par conséquent, la fidélité à la marque est aussi importante que le prix, et un importateur japonais commence à s'interroger lorsqu'un fournisseur canadien vend à un concurrent de la tourbe de sphaignes de la même marque que celle qu'il achète.

Le reste de la tourbe de sphaignes (de 30 à 40 p. 100 de la quantité totale) est utilisé en agriculture et en horticulture : préparation de mélanges de terre pour la production en serre de petits fruits (p. ex., les fraises) et de fleurs et de légumes, utilisation dans les pépinières de multiplication du riz ainsi que production de mélanges de terre et de tourbe de sphaignes destinés à des usages commerciaux et privés. Au Japon, la demande en tourbe de sphaignes des propriétaires particuliers est faible ou nulle, puisque les surfaces disponibles pour les pelouses, les jardins, les arbustes et les arbres sont petites ou inexistantes par rapport à celles dont les propriétaires canadiens disposent.

5 Production intérieure

À Hokkaidô, préfecture la plus au nord du Japon, on produit de la tourbe de sphaignes sur une échelle très limitée qui ne peut répondre qu'à la demande locale, et aucune partie de cette production n'est expédiée dans d'autres parties du Japon. Le ministère de l'Agriculture, des Forêts et des Pêches (MAFF) ne dispose d'aucune donnée sur la production. En fait, le Japon dépend entièrement des importations de tourbe de sphaignes.

6 Emballage

Les importateurs et consommateurs japonais continuent à préférer les emballages en plastique de 0,16 m³ de tourbe de sphaignes aux autres formats. Expédiés par conteneurs, les sacs restent propres et secs et l'on évite ainsi les pertes de produits (sacs déchirés). Il commence à y avoir une certaine demande pour des sacs plus petits (0,11 m³). La marque de commerce et d'autres renseignements conformes aux souhaits du client sont imprimés sur les sacs. À l'arrivée au Japon, et avant la livraison à l'utilisateur, les importateurs étiquettent les renseignements techniques en japonais sur chacun des sacs, tel que l'exigent les autorités japonaises (voir le tableau 3).

Tableau 3

Modèle de l'étiquette conforme à la loi sur l'amélioration de la fertilité du sol

1. Nomenclature de l'agent d'amendement du sol : Tourbe de sphaignes du Canada.
2. Catégorie d'agent d'amendement du sol : Tourbe (Sphaignes du Canada)
3. Étiqueté par : Sansei Bussan Co., Ltd.
Mitsui Annex, 3-3-7, Nihonbashi-Muromachi
Chuo-ku, Tokyo
4. Quantité nette : 113 L
5. Matières : Tourbe de sphaignes.
6. Teneur organique : 45 %
7. Teneur en acide humique des substances organiques : 9 %
8. Utilisation (effets majeurs) : Amélioration des propriétés de gonflement et de rétention d'eau du sol.
9. Teneur en eau : 55 %
10. Dosage : 5 000 à 7 000 L par 10 ares.

Le coût des sacs de plastique est relativement élevé (environ 0,75 \$ CAN chacun), mais il ne semble pas exister d'autres solutions d'emballage. Les sacs servent également de véhicule publicitaire et favorisent la loyauté au produit.

7 Entreposage et distribution

On compte cinq ou six importateurs japonais bien établis de tourbe de sphaignes produite au Canada, qui, généralement, ont obtenu l'exclusivité d'une marque de commerce de la part de leurs fournisseurs canadiens, de manière à maintenir le régime appelé « régime de commercialisation ordonnée ». Les importateurs essaient de minimiser les frais élevés d'entreposage portuaire de la tourbe de sphaignes en faisant coïncider les arrivées des expéditions avec les dates des contrats de livraison (livraison au moment adéquat). S'il est nécessaire de l'entrepoiser pendant un bref laps de temps, la tourbe de sphaignes demeure dans les conteneurs afin d'être protégée des éléments, jusqu'au moment de la livraison par camion au client japonais.

Les importateurs vendent la tourbe de sphaignes aux distributeurs qui, à leur tour, la vendent aux utilisateurs, aux coopératives, aux entrepreneurs en aménagement paysager et autres. Les importateurs ne disposent généralement pas d'installations d'entreposage à long terme, de sorte que la livraison de la tourbe aux distributeurs est effectuée peu de temps après l'arrivée des expéditions, ce qui minimise les frais d'entreposage portuaire.

8 Prix et transport

La tourbe de sphaignes est transportée suivant un prix FAB fixé au site de chargement des conteneurs ou suivant un prix CAF établi au port du Japon. Il arrive que le Canada manque de conteneurs vides ou qu'il soit difficile de réserver de petits nombres de conteneurs. La tourbe de sphaignes est une marchandise encombrante et de faible valeur par rapport à d'autres types de marchandises transportées par conteneurs. Un conteneur de 12 m environ pourra contenir près de 375 sacs de 0,16 m³ de tourbe de sphaignes, et le coût du transport maritime représentera de 55 à 60 p. 100 de la valeur CAF au débarquement, dans les ports japonais.

Il existe une forte concurrence en matière de prix parmi les importateurs et les distributeurs de tourbe de sphaignes au Japon. Dernièrement, les importateurs établis ont été enclins à se plaindre au sujet des derniers venus sur le marché, qui exercent une forte concurrence au chapitre des prix et perturbent ainsi le régime de commercialisation en vigueur. Certains importateurs ont affirmé qu'une baisse des prix à des niveaux non rentables risque de se produire et que cette situation ne serait pas profitable pour les exportateurs canadiens. Les importateurs japonais tiennent à entretenir des liens à long terme avec les fournisseurs, afin que tous les intéressés obtiennent leur juste part du commerce de la tourbe de sphaignes au Japon.

9 Promotion du produit

Les importateurs japonais de tourbe de sphaignes ont proposé d'entreprendre les activités de promotion suivantes.

- L'Ambassade du Canada devrait fournir aux vulgarisateurs et au personnel de l'administration centrale du MAFF les renseignements en vue d'accroître l'utilisation du produit en horticulture et en agriculture.
- L'Ambassade du Canada devrait recommander aux autorités du MAFF d'utiliser la tourbe de sphaignes pour l'amendement synthétique et l'agriculture biologique.
- Il faudrait promouvoir au Japon la recherche portant sur de nouvelles utilisations de la tourbe de sphaignes.
- Le gouvernement canadien devrait mettre au point des normes de classification, notamment des spécifications sur le contenu en matériel étranger, le degré d'humidité, etc.
- Le gouvernement du Nouveau-Brunswick devrait faire le point sur la question de la propriété de l'emblème et du contrôle de la marque de commerce existante pour la mousse de sphaignes de qualité supérieure du Nouveau-Brunswick, en vue de permettre à des sociétés japonaises de l'utiliser pour promouvoir le produit au Japon.
- Il faudrait entreprendre une étude et trouver des solutions au problème de disponibilité limitée de conteneurs au Canada.
- L'Ambassade du Canada devrait songer à participer à la préparation de la documentation sur le produit en japonais.

10 Situation du marché en 1989-1990

Plusieurs importateurs japonais considèrent que la hausse marquée des importations de tourbe de sphaignes enregistrée récemment ne se prolongera pas, en raison d'un certain plafonnement de la demande intérieure. Ils croient qu'une bonne partie de cette hausse des importations est attribuable à des projets de travaux publics et que le nombre de ces projets est appelé à diminuer dans l'avenir immédiat. Par conséquent, en se basant sur les conditions actuelles du marché, on prévoit que les exportations canadiennes atteindront de 40 000 à 45 000 t en 1989 et 1990.

11 Principaux importateurs japonais

Yamate Boueki Co. Ltd.

252 Yamate-cho, Naka-ku
Yokohama 231
Téléphone : 045-623-5574
Télex: 3823-277
Télécopieur : 045-622-2463
Personne-ressource : Y. Tanaka

Arakawa Boeki K.K.

a/s Mikuni Building
7-2-10 Sanno, Ohta-ku, Tokyo 143
Téléphone : 777-5500
Câble: « ARACOMARU » TOKYO
Télécopieur : 03-778-3983
Personne-ressource : A. Arakawa,
président

Watahan International Co. Ltd.

1-4 Yotsuya
Shinjuku-ku, Tokyo 160
Téléphone : 358-6085
Télex: 2322069 WATHAN J
Personne-ressource : Y. Nihara,
directeur général

Sansei Bussan Co. Ltd.

a/s Mitsui Annex
3-3-7 Nihonbashi Muromachi
Chuo-ku, Tokyo 103
Téléphone : 270-5722
Télex: 02223057
Télécopieur : 03-246-1842
Personne-ressource : K. Kondo, directeur
Service du commerce
extérieur

Kakiuchi Co. Ltd.

1-9 Nihonbashi Honcho
Chuo-ku, Tokyo
Téléphone : 270-8311
Télex: J24583 KAKIUCHI
Télécopieur : 03-273-8491
Personne-ressource : T. Iwabuchi
Services des achats

Kawasho Corporation

a/s World Trade Centre Building
2-4-1 Hamamatsu-cho
Minato-ku, Tokyo
Téléphone : 578-5710
Télex: J24277
Télécopieur : 03-578-5879
Personne-ressource : M. Tsukamoto
Tokyo Chemical Group

Iwatani & Co. Ltd.

2-7-1 Hacchobori
Chuo-ku, Tokyo 104
Téléphone : 555-5833
Télex: J5222060
Télécopieur : 03-555-5627 (Tokyo)
Télécopieur : 06-267-3105 (Osaka)
Personne-ressource : H. Isotake (Tokyo)

Benidai Trading Co. Ltd.

a/s Kurihara Building
3-2-12 Uchikanda
Chiyoda-ku, Tokyo 101
Téléphone : 256-0551
Télex: 2223919 BENDA J
Télécopieur : 03-254-7126
Personne-ressource : K. Akayama,
directeur, Service des
importations

Honzawa Co. Ltd.

a/s Moritomo Building
16-21 Nihonbashi Koami-cho
Chuo-ku, Tokyo 103
Téléphone : 664-6331
Télex: 02522801 HOZACO
Personne-ressource : S. Suzuki,
directeur, Service du
commerce extérieur

Fukuoka Yuhan Co. Ltd.

3-9 Aratsu 2-chome
Chuo-ku, Fukuoka City 810
Téléphone : 092-712-4121
Télex: 725393 FYCFUK J
Télécopieur : 092-712-4127
Personne-ressource : Nakagaki,
directeur, Service du
commerce extérieur

Mitsukura Boeki Kaisha Ltd.

Kobe Port P.O. Box 137, Kobe
 Télex: 5622973 KDAN J
 Personne-ressource : M. Yamasato
 Service des ventes

General Co. Ltd.

Tanaka Tamuracho Building
 12-15 Shinbashi 2-chome
 Minato-ku, Tokyo 105
 Téléphone : 504-1451
 Télécopieur : 03-580-7540
 Télex: 02225502 GENETO J
 Personnes-ressources : Kubo et Himeno,
 Service des ventes

Mitsui & Co. Ltd.

2-1 Ohtemachi 1-chome
 Chiyoda-ku, Tokyo
 Téléphone : 285-5454
 Télex: J22253
 Télécopieur : 03-285-9831
 Personne-ressource : K. Kamashita
 directeur général, Services des
 importations secondaires,
 Divisions des engrais

Nichimen Co. Ltd.

1-9 Dojimahama 2-chome
 Kita-ku, Osaka 530
 Téléphone : 06-347-5111
 Télex : J63221 NICHIA
 Télécopieur : 06-223-5331

Yamamoto Co. Ltd.

Okayama City
 Télécopieur : (0862) 79-5228
 Personne-ressource : Horikawa
 Service des équipements et du
 matériel industriels

Showa Boeki Co. Ltd.

18-27 Edobori 1-chome
 Nishi-ku, Osaka 550
 Téléphone : 06-441-3333
 Télex: J63915 SUENOSHO
 Télécopieur : 06-444-2250

J.C. Okinawa Ltd.

Shatore Hokama 201
 69-4 Asato, Naha-city
 Okinawa 902
 Télécopieur : 0988-69-0798
 Personne-ressource : K. Miyagi,
 directeur

Yamaguchi Shokai Corp.

1-4-23 Hamanochaya, Kurashiki City
 Okayama Pref. 710
 Télécopieur : 0864-22-5674
 Personne-ressource : T. Yamaguchi, président

Hokkaido Nozai Kogyo Co. Ltd.

1 Nishi 6-chome, Kita 7-jo
 Kita-ku, Sapporo-city
 Téléphone : 011-716-3291
 Télécopieur : 011-716-3257
 Personne-ressource : F. Ozawa,
 directeur, Service du matériel
 agricole

Nippon Guano Co. Ltd.

a/s Forest Bldg.
 (4^e étage)
 2-13-8 Higashi Ueno, Taito-ku
 Tokyo 110
 Télécopieur : 03-837-2050
 Personne-ressource : Ogura,
 directeur des ventes

12 Adresses utiles au Canada

Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada

Direction de l'expansion du commerce avec le Japon
 Direction générale de l'Asie et du Pacifique Nord
 Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada
 Immeuble Lester B. Pearson
 125, promenade Sussex
 Ottawa (Ontario)
 K1A 0G2
 Téléphone : (613) 995-1281
 Télex : 0533745
 Télécopieur : (613) 996-4309

Centres du commerce international

Alberta

Centre du commerce international
 Canada Place
 Suite 540
 9700 Jasper Avenue
 Edmonton (Alberta)
 T5J 4C3
 Téléphone : (403) 495-2944
 Télex : 0372762
 Télécopieur : (403) 495-4507

Centre du commerce international
Suite 1100
510 – 5th Street Southwest
Calgary (Alberta)
T2P 3S2
Téléphone : (403) 292-6660
Télécopieur : (403) 292-4578

Colombie-Britannique

Centre du commerce international
P.O. Box 11610
900 – 650 West Georgia Street
Scotia Tower
Vancouver (Colombie-Britannique)
V6B 5H8
Téléphone : (604) 666-1444
Télex : 0451191
Télécopieur : (604) 666-8330

Île-du-Prince-Édouard

Centre du commerce international
Confederation Court Mall
134 Kent Street, Suite 400
P.O. Box 115
Charlottetown (Île-du-Prince-Édouard)
C1A 7M8
Téléphone : (902) 566-7400
Télex : 01444129
Télécopieur : (9902) 566-7450

Manitoba

Centre du commerce international
9th floor
330 Portage Avenue
P.O. Box 981
Winnipeg (Manitoba)
R3C 2V2
Téléphone : (204) 983-8036
Télex : 0757624
Télécopieur : (204) 983-2187

Nouveau-Brunswick

Centre du commerce international
Place Assomption
770, rue Main
C.P. 1210
Moncton (Nouveau-Brunswick)
E1C 8P9
Téléphone : (506) 857-6452
Télex : 0142200
Télécopieur : (506) 857-6429

Nouvelle-Écosse

Centre du commerce international
1496 Lower Water Street
P.O. Box 940, Station M
Halifax (Nouvelle-Écosse)
B3J 2V9
Téléphone : (902) 426-7540
Télex : 01922525
Télécopieur : (902) 426-2624

Ontario

Centre du commerce international
4th Floor
Dominion Public Building
1 Front Street West
Toronto (Ontario)
M5J 1A4
Téléphone : (416) 973-5053
Télex : 06524378
Télécopieur : (416) 973-8161

Québec

Centre du commerce international
Tour de la Bourse
800, place Victoria
Bureau 3800
C.P. 247
Montréal (Québec)
H4Z 1E8
Téléphone : (514) 283-8185
Télex : 05560768
Télécopieur : (514) 283-3302

Saskatchewan

Centre du commerce international
6th Floor
105 – 21st Street East
Saskatoon (Saskatchewan)
S7K 0B3
Téléphone : (306) 975-5925
Télex : 0742742
Télécopieur : (306) 975-5334

Terre-Neuve et Labrador

Centre du commerce international
9th Floor
90 O'Leary Avenue
P.O. Box 8950
St. John's (Terre-Neuve)
A1B 3R9
Téléphone : (709) 772-5511
Télex : 0164749
Télécopieur : (709) 772-2373

Industrie, Sciences et Technologie Canada

Administration centrale

Industrie, Sciences et Technologie Canada (ISIC)
235, rue Queen
Ottawa (Ontario)
K1A 0H5
Téléphone : (613) 995-5771

Territoires du Nord-Ouest

Industrie, Sciences et Technologie Canada
Precambrian Building
P.O. Box 6100
Yellowknife (Territoires du Nord-Ouest)
X1A 2R3
Téléphone : (403) 920-8578
Télécopieur : (403) 873-6228
AES : (403) 920-2618

Yukon

Industrie, Sciences et Technologie Canada
108 Lambert Street
Suite 301
Whitehorse (Yukon)
Y1A 1Z2
Téléphone : (403) 668-4655
Télex : 0142200
Télécopieur : (403) 668-5003