

PERSPECTIVES  
D'EXPORTATION  
AU

# JAPON

LE MARCHÉ  
DE LA TOURBE  
DE SPHAIGNES

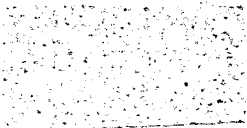
Affaires extérieures et  
Commerce extérieur Canada

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

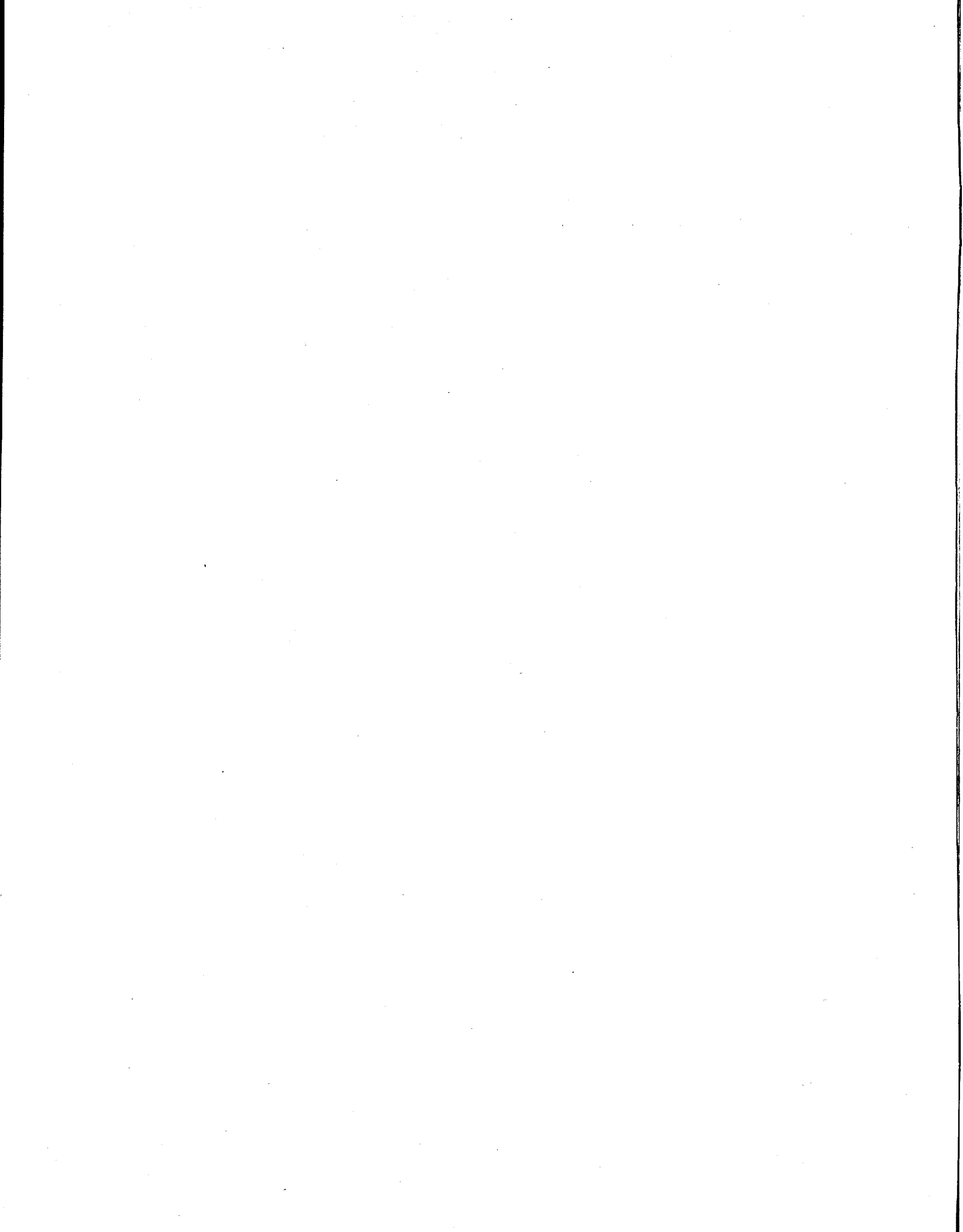
*préparé pour*

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

1990

トウモロコシ





## 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.

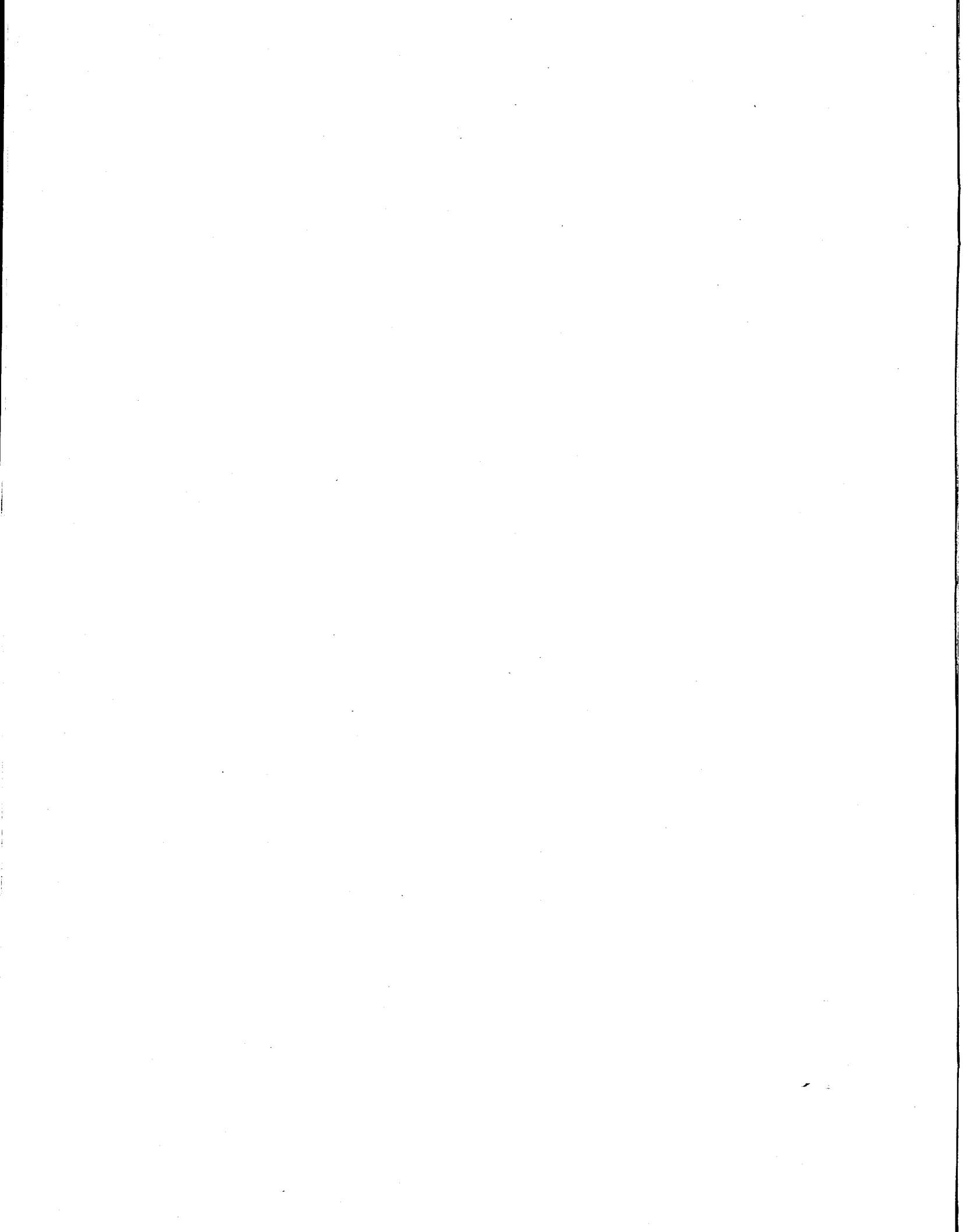
Pour plus d'informations, veuillez communiquer avec la :

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

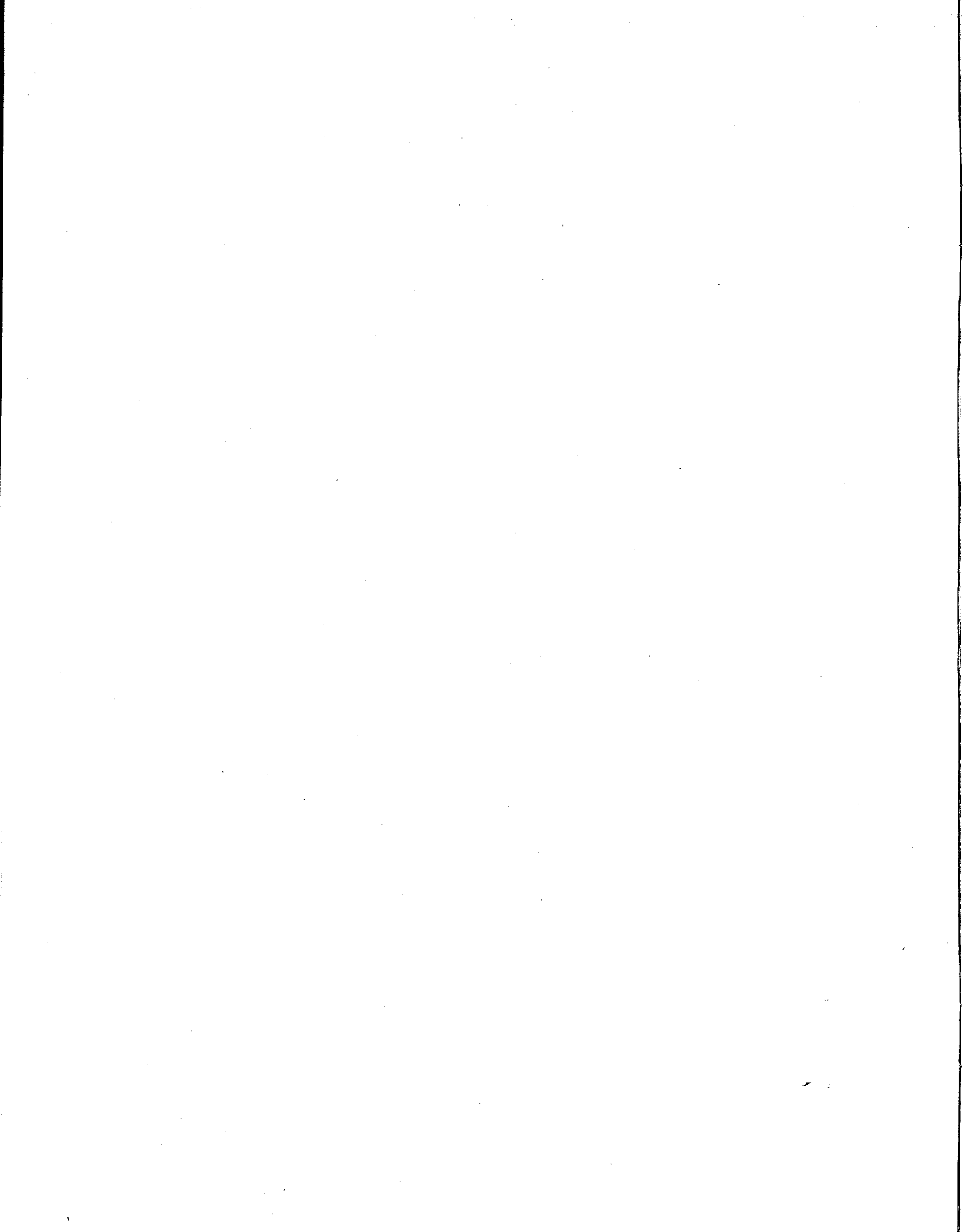


## Table des matières

|   | 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<br>(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 <sub>2</sub> O                                      | 40,10 %  |
| N   | 0,41 %   |
| P <sub>2</sub> O <sub>5</sub>                         | 0,03 %   |
| K <sub>2</sub> O                                      | 0,02 %   |
| Substances organiques                                 | 91,87 % (55,03)                                  |
| Acide humique*  | 3,94 % ( 2,36)                                   |
| Teneur en acide humique<br>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<br>d'acide phosphorique      | 630 (mg/100 g de matière sèche)                  |
| Pouvoir d'échange cationique*                         | 133 (milliéquivalent/<br>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 m<sup>3</sup> 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 m<sup>3</sup>). 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 m<sup>3</sup> 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<sup>e</sup> 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



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

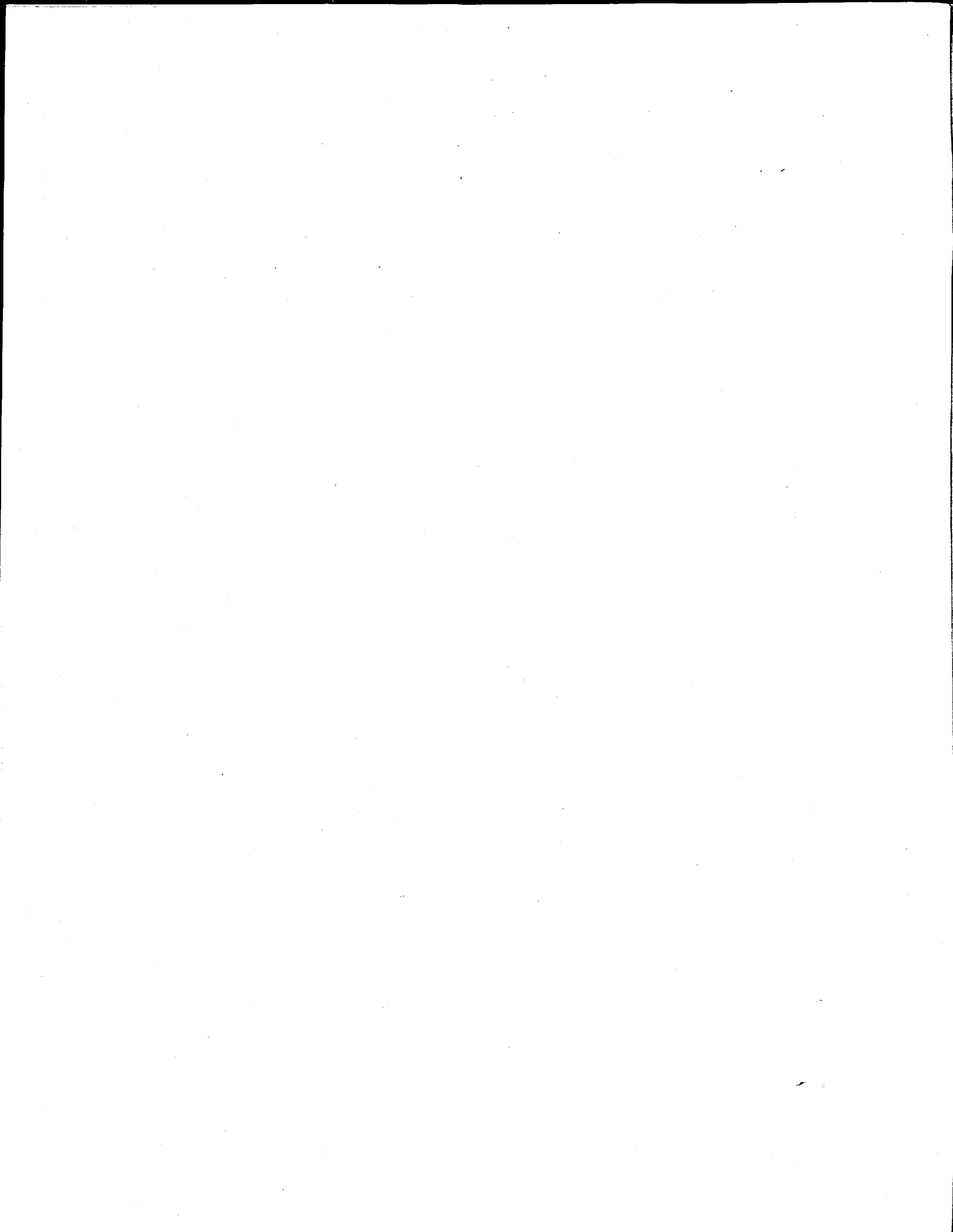
JAN 22 1990

RETURN TO DEPARTMENTAL LIBRARY  
RETOURNER A LA BIBLIOTHEQUE DU MINISTERE



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.

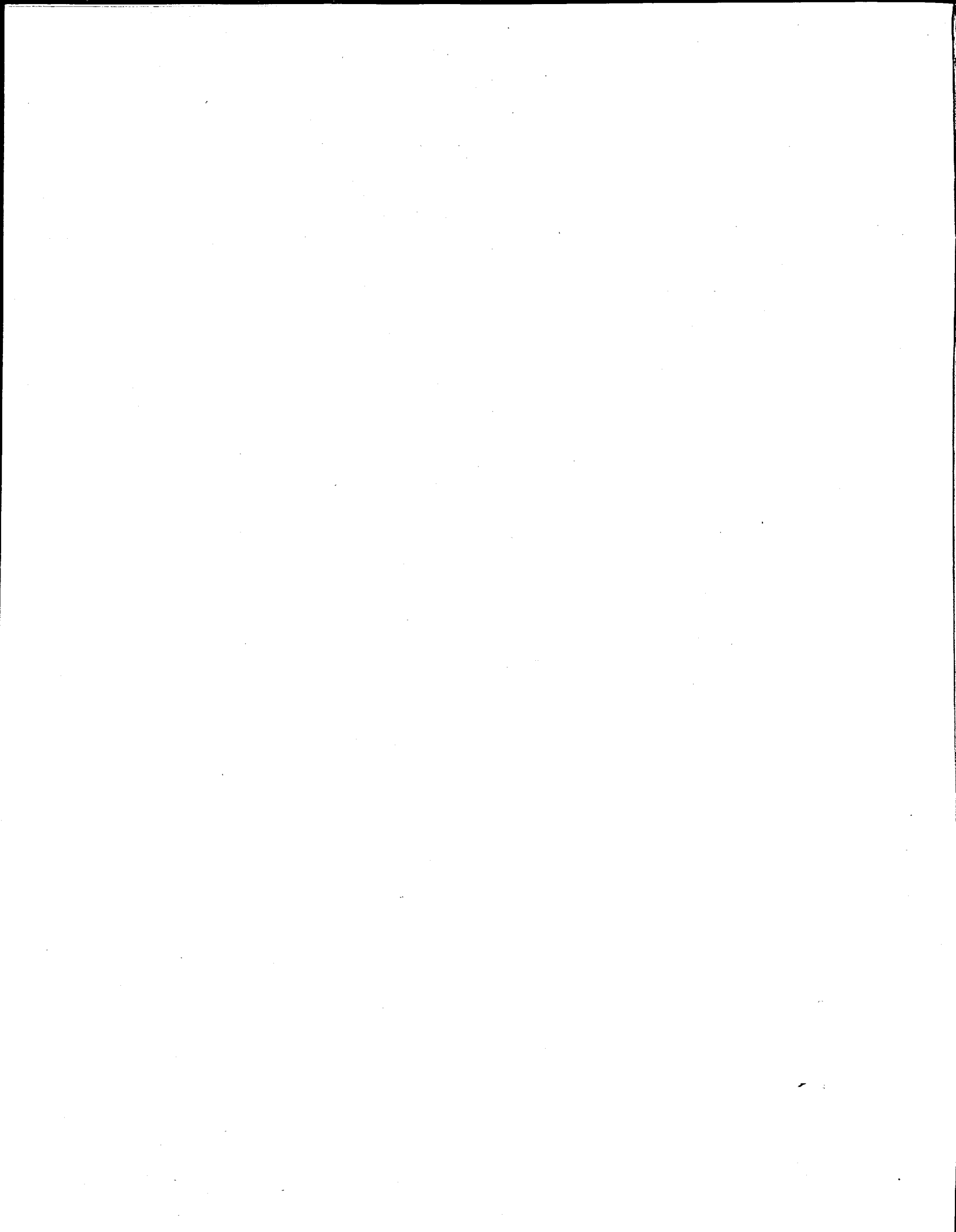
Further information and guidance is available from:

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

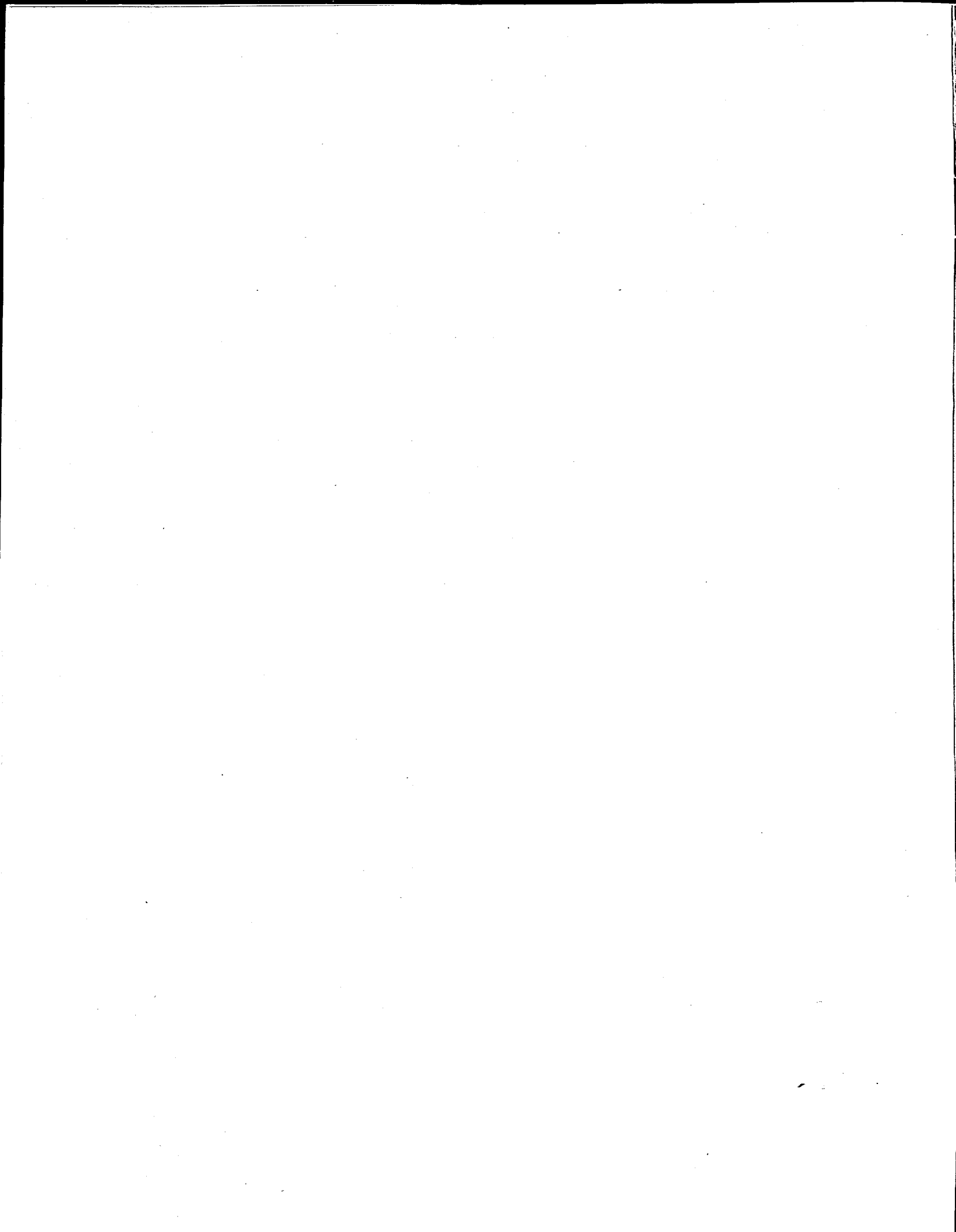


## Table of Contents

|   | 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 <sub>2</sub> O                             | 40.10%                      |
| N  | 0.41%                       |
| P <sub>2</sub> O <sub>5</sub>                | 0.03%                       |
| K <sub>2</sub> O                             | 0.02%                       |
| Organic Substances*                          | 91.87% (55.03)              |
| Humic Acid*                                  | 3.94%-( 2.36)               |
| Humic Acid content in<br>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 m<sup>3</sup>) plastic bags of peat moss rather than other sizes although some demand is developing for smaller-sized, four-cubic-foot (0.11 m<sup>3</sup>) 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 m<sup>3</sup>) 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