

International Trade
Department of External Affairs

Commerce extérieur
Ministère des Affaires extérieures

LIBRARY E A/BIBLIOTHEQUE A E



1 541E0002 9E05 3

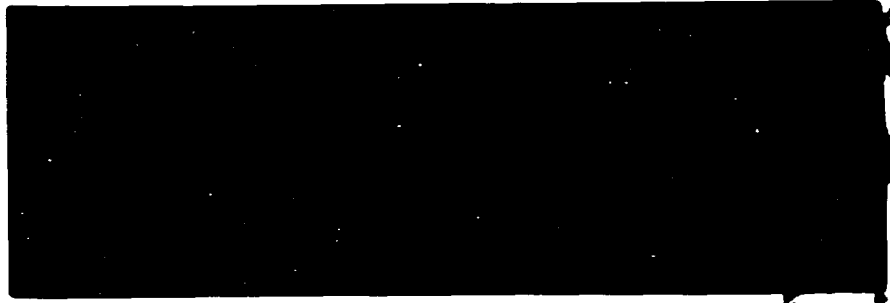
Canada

Affaires extérieures
Canada

DOCS
CA1 EA660 89C53 EXF
MacLean, Robert
Cote d'Ivoire : guidelines for
Canadian fish exporters 1988/89
43256807



60984 81800



CÔTE D'IVOIRE

DIRECTIVES A L'USAGE DES
EXPORTATEURS DE POISSON CANADIENS
1988/89

Document rédigé par: Robert MacLean
Délégué commercial
Direction des pêches
Sous-ministre adjoint
interimaire secteur de
l'expansion du commerce
extérieur
Ministère des affaires
extérieures
Ottawa

Janvier 1989

Téléphone: (613)995-1712
Facsimilé: (613)996-9103
Télex: 053-3745

Si vous désirez de plus amples renseignements sur les possibilités d'exportation en Côte d'Ivoire, veuillez communiquer avec les délégués commerciaux du centre de commerce international le plus près ou avec la Direction de l'expansion du commerce en Afrique ou la Division des pêches du ministère des Affaires extérieures à Ottawa.

Si vous êtes prêt à exporter et si vous voulez profiter de ces débouchés, signalez-le à l'ambassade du Canada à Abidjan en lui précisant vos capacités d'exportation et les détails nécessaires pour vous permettre de répondre aux demandes de renseignements.

Vous trouverez en annexe les données nécessaires pour communiquer avec les centres de commerce international situés au Canada.

INTRODUCTION

Dans son programme de 1988-1989, l'Ambassade du Canada à Abidjan (Côte d'Ivoire) considère les "poissons, fruits de mer et autres produits connexes" comme un sous-secteur prioritaire des activités de la mission concernant le développement des exportations.

Le présent rapport vise à :

- sensibiliser les exportateurs de poisson canadiens aux débouchés offerts en Côte d'Ivoire;
- fournir aux exportateurs assez de renseignements pour leur permettre de décider s'il convient d'explorer le marché plus avant;
- faciliter les contacts avec les acheteurs ivoiriens de poisson;
- fournir des renseignements utiles aux voyageurs de commerce canadiens, et les sensibiliser aux services et aux activités prévus en faveur des exportateurs de poisson canadiens par les délégués commerciaux de l'Ambassade du Canada à Abidjan;
- favoriser la discussion des intérêts, des priorités, des problèmes de concurrence et des efforts de commercialisation des sociétés canadiennes qui exportent du poisson en Côte d'Ivoire.

On a pris soin de vérifier l'exactitude des renseignements consignés dans ce rapport. Cependant, on recommande à nos exportateurs de vérifier tous les détails importants auprès de leurs acheteurs, et de respecter à la lettre les spécifications des autorités et des importateurs ivoiriens.

Nous aimerions connaître les résultats -- quels qu'ils soient -- des efforts de nos exportateurs sur le marché ivoirien du poisson. Qu'on veuille bien nous signaler également toute lacune importante relevée dans ce document.

TABLE DES MATIÈRES

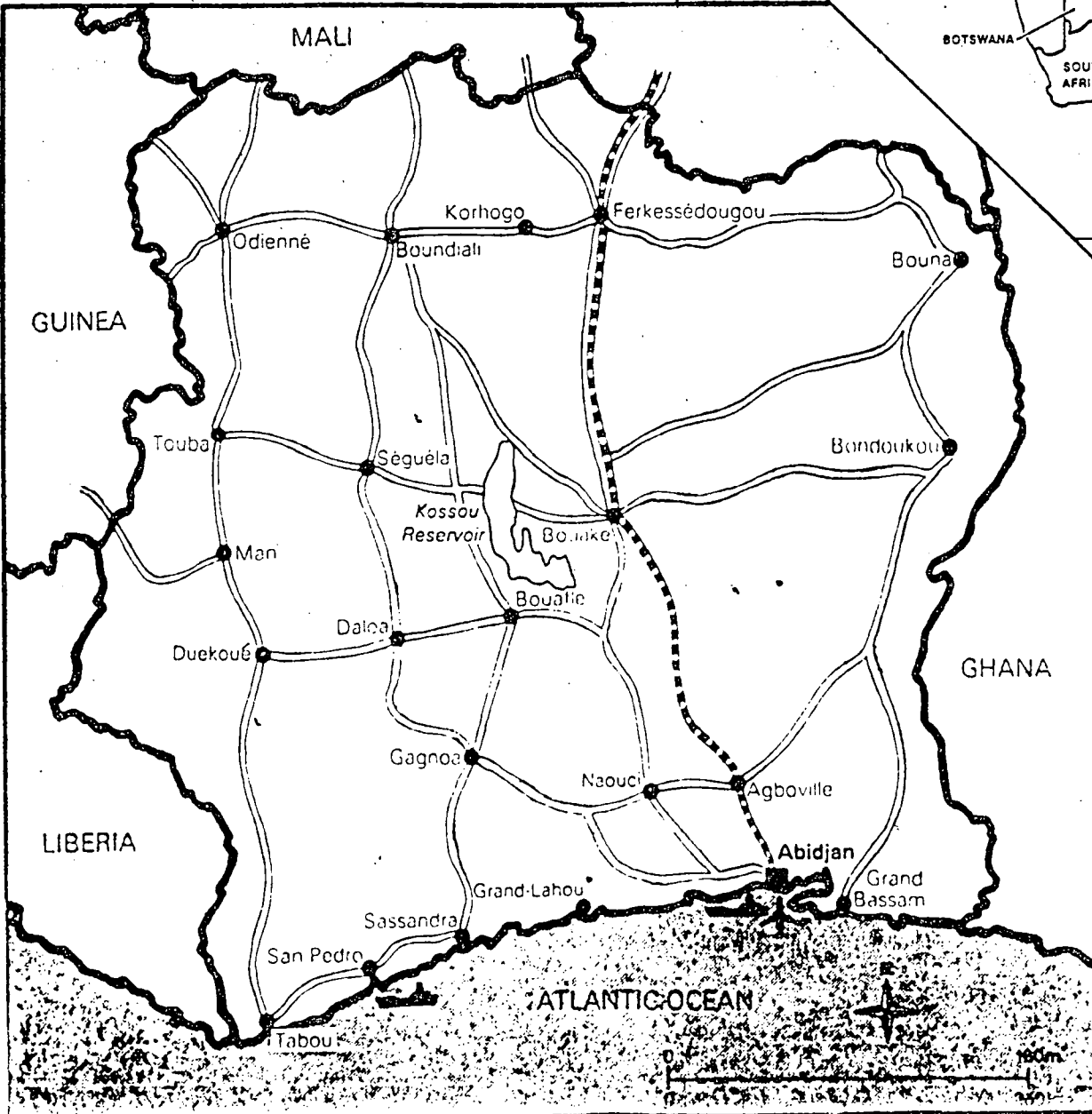
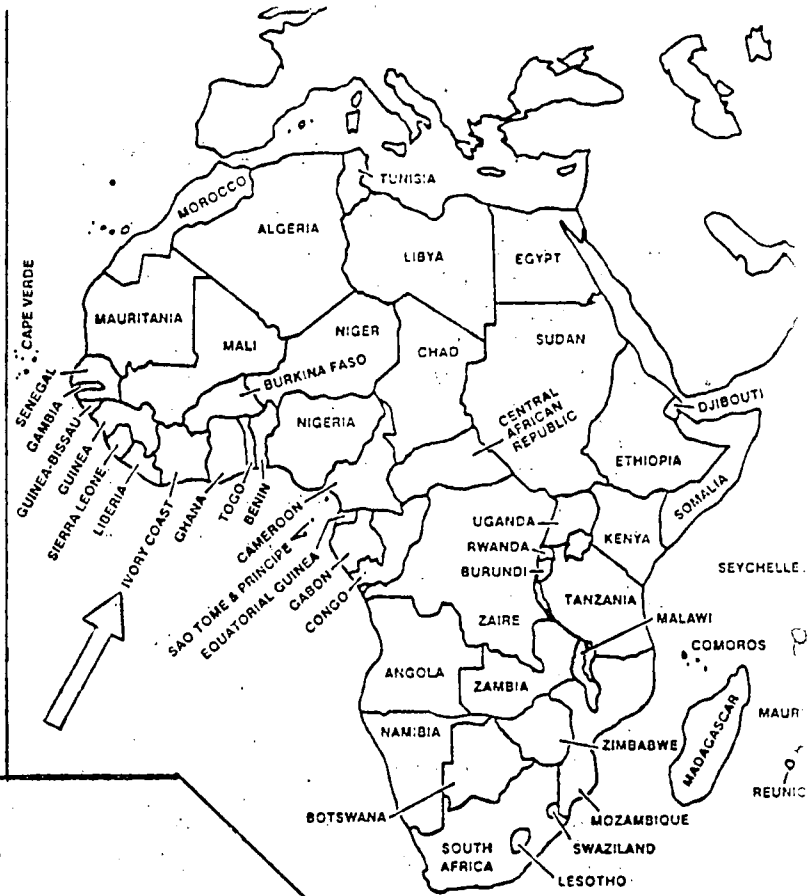
	Page
Introduction	3
Table des matières	5
Côte d'Ivoire : aperçu du marché	7
Personnes contacts (pour les pêches)	10
Renseignements sur la Côte d'Ivoire	10
Renseignements essentiels sur les pêches ivoiriennes	11
Remarques et observations sur le marché	12
Conditions d'accès au marché ivoirien	16
Facteurs influant sur les exportations canadiennes	19
Mesures de soutien appliquées ou envisagées par la mission	21
Quelques tuyaux sur la façon d'aborder le marché	21
Annexe 1 : Programme de la mission pour 1988-1989	25
Annexe 2 : Statistiques d'importation	27
Annexe 3 : Tarifs et impôts	30

COTE D'IVOIRE : APERÇU DU MARCHÉ

La Côte d'Ivoire offre, à long terme, un débouché lucratif pour de grandes quantités d'espèces de poissons encore sous-exploitées. Le maquereau et le hareng seraient, semble-t-il, particulièrement faciles à écouler, mais d'autres espèces trouveraient également un marché, notamment le merlu du Pacifique. La demande vise principalement les espèces grasses peu coûteuses; en général, le choix des consommateurs se porte sur celles dont la graisse représente de 18 à 20 % du poids. Une fois congelé, le poisson importé est vendu aux marchands itinérants qui le vendent fumé ou frais à travers tout le pays.

Les entreprises canadiennes doivent être capables de mener leurs affaires en français et de satisfaire d'importantes commandes à des prix modiques. En outre, si elles veulent s'implanter sur ce marché, elles devront probablement, pour faire face à la concurrence, étudier l'un ou l'ensemble des facteurs suivants : coûts et caractéristiques du produit résultant des pratiques des pêcheurs canadiens; méthodes des consortiums d'exportation ou techniques de commercialisation en commun; capacités canadiennes en matière d'entreposage et de manutention; accords d'expédition; méthodes de crédit des concurrents; entreprises conjointes; structures et méthodes de commercialisation courantes, notamment dans les domaines de l'emballage et de l'étiquetage.

CÔTE D'IVOIRE



MISSION : Abidjan
PAYS : Côte d'Ivoire

DERNIÈRE MISE A JOUR : 14 DEC 88

La Côte d'Ivoire a été un protectorat français de 1893 à 1960, année où elle est devenue indépendante. Elle est aujourd'hui l'un des plus prospères des pays tropicaux de l'Afrique. Cette prospérité est attribuée à la diversification de l'agriculture d'exportation, aux relations étroites avec la France, à la stabilité politique et à une politique favorable aux investisseurs et aux travailleurs étrangers. Environ 20 % de la population se composent de travailleurs venus de pays voisins. Les Européens et les Libanais jouent un rôle important comme importateurs et distributeurs.

La Côte d'Ivoire est située sur la côte sud de l'Afrique occidentale; elle a des frontières communes avec le Libéria et la Guinée à l'ouest, avec le Mali et le Burkina Faso au nord, et avec le Ghana à l'est.

PERSONNES CONTACTS DE LA MISSION (POUR LES PÊCHES) :

- M. Jean-Guy Saint-Martin, Ambassadeur
- M. Roch Ledoux, Premier secrétaire (Affaires commerciales)
- M. Brahima Sangare, Agent commercial

AMBASSADE DU CANADA

01 C.P. 4104

Abidjan 01

République de

Côte d'Ivoire

Téléphone : (011-225)32-20-09

Télex : (Code de destination (983)
23593 (DOMCAN CI)

Télécopieur : nil

Adresse de l'Ambassade du Canada : Immeuble Trade-Centre, 23
rue Nogues, Le Plateau, Abidjan 01, République de Côte d'Ivoire.

PERSONNES CONTACTS A L'ADMINISTRATION CENTRALE DES AFFAIRES EXTERIEURES

- Direction de l'expansion du commerce en Afrique (GAT)
André Aubain 998-0396
- Direction des pêches (TAF)
Robert MacLean 996-4519

BUREAU DE REPRESENTATION AU CANADA :

Ambassade de la République de Côte d'Ivoire

9 Marlborough Avenue

Ottawa (Ontario)

K1N 8E6

Téléphone : (613)236-9919

RENSEIGNEMENTS SUR LA COTE D'IVOIRE : POPULATION : 11 798 000
(estimation de 1989)

SUPERFICIE : 322 000 km²

DENSITÉ DE LA POPULATION : 36,4/km²

VILLES PRINCIPALES : Abidjan (environ deux millions d'habitants),
Bouake (640 000, en 1982), Yamousoukro, (nouvelle capitale, 100 000 en
1982).

PNB : 6,250 millions \$ US (1985)

PNB PAR HABITANT : 620 \$ US (1985)

ÉCONOMIE: Récent déclin causé par la chute des prix des denrées.
Exportations principales : café, cacao, bois d'oeuvre, huile de
palmier, ananas, bananes, coton, et quelques diamants.

MONNAIE : Franc CFA, garanti par la France au taux de 1 Franc français pour 50 CFA. Monnaie commune à la Côte d'Ivoire, au Benin, au Burkina Faso, au Niger, au Sénégal, à la Mauritanie, au Mali, au Togo.
De janvier à juin 1988 : 1 \$ CAN = 229 CFA (taux de change moyen)

POIDS ET MESURES : Système métrique

LANGUE : Le français est la langue officielle de la Côte Ivoire; en outre, il est essentiel pour la conduite des affaires. Il y a également un certain nombre de langues tribales.

RELIGION : animistes 65 %; musulmans 23 %; chrétiens 12 %;

RÉGIME POLITIQUE : système présidentiel inspiré de la Constitution américaine et de la Cinquième République française. Assemblée nationale de 175 membres élue en 1985. Le président de la République, M. Felix Houphouët-Boigny a été élu pour cinq ans en 1960, et successivement réélu en 1965, 1970, 1975, 1980 et 1985.

RENSEIGNEMENTS ESSENTIELS SUR LES PÊCHES IVOIRIENNES

Ressources : Au large de la Côte d'Ivoire, le Bouclier continental est étroit, et les ressources ne sont pas abondantes dans les eaux chaudes. Les surpêches étrangères des années 70 ont, semble-t-il, épuisé les peuplements de certaines espèces de fond et d'autres variétés pélagiques.

En nombre de tonnes, le maquereau, le thon et la sardinelle représentent les principales espèces commerciales, avec les poissons qui se nourrissent sur le fond, notamment les grondeurs et les ombrines. La pêche à la crevette se fait en mer et dans les lagunes côtières. La Côte d'Ivoire a exporté 548 tonnes de crevettes en 1986.

Les pêches lagunaires et artisanales exploitent la sardinelle, le lapianotus et d'autres espèces locales de mer et d'eau douce.

Gestion : Depuis la fin des années 70, la Côte d'Ivoire revendique la juridiction d'une zone économique exclusive de 200 milles.

Afin de maintenir le volume de ses prises, la petite flotte ivoirienne, composée de chalutiers côtiers, exploite des licences qui l'autorisent à pêcher au large d'autres états côtiers de l'Afrique occidentale. En outre, les navires français sont autorisés à pêcher dans les eaux territoriales ivoiriennes.

La pêche artisanale est considérée par le gouvernement ivoirien comme un secteur de développement prioritaire.

Prises : D'après les chiffres de la FAO, les prises commerciales ivoiriennes totalisaient 120 000 tonnes en 1985 et 97 000 tonnes en 1986. On ne dispose pas de chiffres précis sur la pêche artisanale, mais on peut l'évaluer entre 20 et 25 000 tonnes.

Abidjan est le plus grand port de pêche au thon de l'Afrique occidentale; à ce titre, il accueille les flottes de pêche de la

France, du Maroc, de l'Espagne et des États-Unis. (Les prises américaines sont débarquées à Porto-Rico). Quant aux prises congelées provenant de navires étrangers et déchargées ou transbordées à Abidjan, elles totalisaient 114 000 tonnes en 1986; environ le tiers de cette quantité (38 000 tonnes) a été acheté par des sociétés ivoiriennes et mis en conserve avant d'être exporté.

Aquaculture : Au cours des années 70, on a entrepris des essais de carpiculture qui ont échoué. Le développement de l'aquaculture demeure une priorité pour laquelle le gouvernement a décidé de faire appel à l'aide internationale. Le Programme des Nations-Unies pour le développement (PNUD) participe actuellement, en Côte d'Ivoire, à un projet quadriennal d'aquaculture rurale et de pêche en eau douce.

Secteur de transformation : La Côte d'Ivoire possède une grande industrie de mise en conserve du thon. Deux sociétés, Pêche et Froid et SCODI, exploitent ce secteur. En 1986, elles ont exporté, à elles deux, 23 800 tonnes de produits en conserve, dont 93 % ont été absorbés par la France, et 13 % par le Royaume-Uni. Le reste de ces marchandises a été exporté vers d'autres marchés de l'Europe de l'Ouest.

Le poisson consommé sur place est généralement fumé, le fumage représente, en Côte d'Ivoire, une industrie familiale en pleine expansion.

<u>Statistiques</u> :	1985	1986
Prises totales (tonnes)	102 204	97 174
Importations totales (tonnes)	89 730	106 924
Exportations totales (tonnes)		9
Consommation intérieure (tonnes)	191 934	204 093
Consommation intérieure par habitant (kg)	20	21

(Nota : Le thon n'est pas compris dans les chiffres précédents).

REMARQUES ET OBSERVATIONS SUR LE MARCHÉ

Généralités : Autant qu'on puisse prévoir, la Côte d'Ivoire devra continuer d'importer pour satisfaire l'essentiel de sa demande concernant les produits de la pêche. Évaluée à environ 100 000 tonnes en 1986, la production nationale a permis d'assurer environ la moitié de la consommation annuelle, soit à peu près 200 000 tonnes. Le poisson fournit 75 % des protéines animales à la consommation humaine du pays.

Par habitant, la consommation annuelle s'élevait à 30 kilos en 1980; elle est tombée à un peu plus de 20 kilos en 1986 sous l'effet d'un déclin général de l'économie et d'une politique de restrictions.

Les réfrigérateurs étant rares dans ce pays, 90 % du poisson congelé importé est d'abord fumé. Les consommateurs se ravitaillent au marché de leur village, auprès de marchandes locales qui constituent le principal groupe de détaillants. En effet, les femmes exercent une grande influence sur le marché local en achetant, à la ronde, du poisson congelé à des importateurs d'Abidjan ou à des entrepôts de poisson congelé installés dans plusieurs villes du pays. C'est précisément ce secteur du marché qui offre les meilleures perspectives aux exportateurs canadiens.

Outre le marché traditionnel, il existe, en Côte d'Ivoire, un petit marché "de luxe", ainsi qu'un marché "touristique" très restreint. Ces débouchés se composent d'un petit nombre de Français, de Libanais et de riches Ivoiriens qui consomment des produits importés de qualité supérieure vendus au détail dans les "supermarchés" locaux. La plupart de ces produits sont vendus par des exportateurs français bien connus.

Quant aux touristes (dont la plupart viennent de France), ils sont peu nombreux et viennent surtout pendant les vacances d'hiver et de printemps. L'industrie conjointe de l'hôtellerie et de la restauration n'a pas répondu aux attentes, et ne semble pas offrir d'importants débouchés aux fournisseurs canadiens.

GRANDEUR DU MARCHÉ (évaluée par la mission) En millions de dollars CAN	PART DU CANADA (évalué par la mission) En millions de	
	dollars CAN	Pourcentage
1986 : 70 \$	0,0 \$	(0,0 %)
1987 : 70 \$	0,0 \$	(0,0 %)
1988 : 75 \$	0,1 \$	(0,1 %)

Les importations présentent surtout du poisson congelé et des produits pélagiques; trois espèces -- chinchard, maquereau et sardine -- constituaient plus de 78 % des importations en 1986. Les importations totales de poisson congelé étaient de 107 000 tonnes en 1986 et de 104 000 tonnes en 1987.

La Côte d'Ivoire a également importé une petite quantité de poissons d'eau douce des pays voisins.

PRINCIPAUX CONCURRENTS (pourcentage respectif évalué par la mission) : Mauritanie (30 %), Pays-Bas (29 %), URSS (19 %), Sénégal (14 %), autres pays (8 %).

Remarques au sujet des concurrents :

La Mauritanie est un point de débarquement pour les navires de pêche étrangers, d'Europe de l'Est en particulier.

De même, le Sénégal est un point de débarquement pour les chalutiers polonais, soviétiques et est-allemands. Le Sénégal participe d'un accord de libre-échange avec la Côte d'Ivoire, le Burkina Faso, le Niger, le Mali et la Mauritanie.

Les Pays-Bas font une importante pêche au maquereau et envoient leurs navires jusqu'à la côte est de l'Amérique du Nord. En outre, la part des importations de ce pays peut donner une idée de son rôle comme point d'expédition, si l'on oppose ce concept à celui de "point d'origine".

Les membres de la Communauté économique européenne bénéficient, sur le marché ivoirien, de certains avantages sanctionnés par des accords de licence et de contingentement avec la Côte d'Ivoire. Les sociétés européennes ont établi des rapports commerciaux dans ce pays, et bon nombre d'entre eux y ont installé des bureaux. C'est en particulier le cas de l'ancienne puissance coloniale, la France, qui, de plus, garantit actuellement le franc CFA. Enfin, il existe un trafic maritime régulier entre l'Europe de l'Ouest et la Côte d'Ivoire.

Les pays d'Europe de l'Ouest utilisent, pour leurs pêches, de grands navires frigorifiques; ils peuvent ainsi fournir un produit moins cher et meilleur que le maquereau pêché par de petits navires côtiers.

L'URSS et d'autres pays de l'Est exploitent depuis longtemps de grandes quantités d'espèces pélagiques au large des côtes ouest et sud-ouest de l'Afrique; il leur est donc facile de débarquer leurs prises en Côte d'Ivoire et chez d'autres membres de la Communauté économique des États d'Afrique occidentale (CEAO). En essayant de tirer le meilleur parti de leurs gains en monnaies fortes, les Soviétiques ont parfois donné l'impression qu'ils vendaient leurs produits à Abidjan à des prix de "dumping".

ÉTAT ACTUEL DES EXPORTATIONS CANADIENNES SELON L'ÉVALUATION DE LA MISSION : Le programme de la mission pour 1988-1989 présenté en novembre 1987 mentionne : "Aucun résultat pour les exportations jusqu'à maintenant". En fait, des ventes ont été réalisées au début de 1988.

PRINCIPALES EXPORTATIONS CANADIENNES, PAR ESPÈCE/PRODUIT (chiffres de Statistique Canada; valeur en milliers de dollars canadiens, volume en tonnes)

ESPÈCES/PRODUIT	1986		1987	
	\$000	vol	\$000	vol

(STATISTIQUE CANADA NE SIGNALE AUCUNE EXPORTATION DE PRODUITS DE LA PÊCHE VERS LA CÔTE D'IVOIRE AU COURS DE CETTE PÉRIODE).

* Statistique Canada mentionne, d'autre part, des expéditions portant sur les produits suivants au cours de 1986 et 1987 : (nil)

Nota : vente de harengs effectuée au début de 1988 : environ 1 800 tonnes.

HISTORIQUE DES EXPORTATIONS CANADIENNES :

Conserves de poissons en 1978 : 51 000 \$; en 1979 : 25 000 \$.

LA MISSION MENTIONNE DES PERSPECTIVES INTÉRESSANTES POUR LES PRODUITS SUIVANTS : maquereau, frais et congelé pour la consommation publique générale.

D'après la mission, les Ivoiriens souhaitent un poisson gras, dont le pourcentage d'huile se situe entre 18 et 20 %, sans jamais tomber au-dessous de 15 %. Le poisson étant généralement fumé dans le pays, on exige des poissons gras parce qu'ils conservent leur état et leur saveur. En outre, les Ivoiriens préfèrent un poisson assez salé. Les pièces doivent mesurer entre 25 et 35 cm de long, et présenter sensiblement la même taille dans chacun des cartons, car le poisson est vendu souvent selon un prix fixé par unité.

La Côte Ivoire importe normalement environ 100 000 tonnes de poisson congelé par an. En tête des importations, on trouve le chinchard, le maquereau et la sardinelle, car ce sont des poissons gras qui conviennent au fumage. En 1987, les importations de maquereau se chiffraient à environ 25 000 tonnes.

AUTRES DÉBOUCHÉS : En 1988, on a vendu de modestes quantités de hareng canadien. Il devrait être possible de vendre d'autres espèces de poissons gras pour le fumage (par exemple, le merlu du Pacifique). En outre, il existe un marché très restreint pour le poisson de mer salé; en 1984, la Côte d'Ivoire en a importé environ 10 tonnes, soit pour une valeur de 25 000 \$ (probablement du merlu).

DÉBOUCHÉS PEU ATTRAYANTS : Les filets et autres produits de qualité supérieure sont trop chers pour le marché ivoirien. Le marché touristique est très modeste et de courte durée; car il s'agit d'un

marché saisonnier, composé principalement de ressortissants français; les hôtels sont ravitaillés à partir de la France et s'approvisionnent dans trois supermarchés locaux.

CONDITIONS D'ACCÈS AU MARCHÉ IVOIRIEN :

PRIX ET CONDITIONS DE PAIEMENT

Les prix doivent être cotés CAF au port d'entrée, en francs français ou en francs CFA. Les paiements doivent s'effectuer par lettre de crédit ou par traite à vue.

CRÉDIT (y compris statut SEE) : Crédit SEE ouvert, statut D.

La Côte Ivoire est admissible au crédit SEE ouvert, en tant que pays de statut D, sans aucune limite discrétionnaire.

On demandera probablement aux fournisseurs canadiens d'accepter des conditions de crédit plus généreuses, afin de soutenir la concurrence avec les Européens. La mission conseille aux exportateurs de traiter leurs affaires par lettre de crédit irrévocable ou en espèces, au moins jusqu'à la consolidation des rapports avec l'acheteur concerné.

TARIFS DOUANIERS : d'après la FAO, les droits de douane en vigueur en mai 1986 étaient les suivants :

Poisson, frais, refroidi ou congelé	1 %
Poisson de mer, salé, séché, fumé	12 %
Poisson d'eau douce, séché, fumé	0 %
Crustacés	10 %
Mollusques	5 %
Poisson, huile de mammifère marin	5 %
Poisson préparé ou en conserve, nda	7 %
Caviar et substituts	10 %
Farine de poisson	5 %

Nota : Majorations à l'importation en vigueur à partir de mai 1986 : thon, 15 %; sardines 30 %; sardinelle, 30 %; maquereau 30 %, sole 30 %; autres, 30 %. La mission mentionne une TVA d'environ 25 % en novembre 1985. Cette taxe est calculée d'après la somme de la valeur CAF et des droits de douane. La TVA ne s'appliquerait pas au poisson frais, refroidi ou congelé.

Agence de douane : Administration des douanes, ministère des Finances, Abidjan. Téléx : 3747 MINIFIN ABIDJAN.

TRANSPORT

Transport maritime

Abidjan est le plus grand port de l'Afrique occidentale, et son trafic de porte-conteneurs est en pleine expansion; en 1980, on y a traité plus de 9 millions de tonnes de marchandises. En outre, on est en train d'élargir le port secondaire de San Pedro.

Les compagnies suivantes, qui sont enregistrées avec leurs agents au Canada, assurent un service régulier entre le Canada et Abidjan :

Barber West Africa Line; liaison directe tous les 25 jours; RO/RO; agent : Atlantic Container Line Canada Inc., Toronto (416)591-5700; Montréal (514)871-3333; Halifax (902)425-3711.

Delmas-Vieljeux; transbordement via Le Havre; liaison hebdomadaire; conteneurs; agent : B & K Shipping Agency Ltd., Toronto (416)864-1211; Montréal (514)842-7983.

Deutsche Afrika Linien; transbordement via Rotterdam ou Anvers; trafic hebdomadaire; conteneurs; agent : CTO International Ltd., Toronto (416)367-3004; Montréal (514)286-1974.

Torm Lines; liaison directe mensuelle; transport en lots et conteneurs; agent : Kerr Steamships (Canada) Ltd., Toronto (416)924-4611; Montréal (514)934-4828; Halifax (902)422-8367.

Maersk Line, transbordement via Algesiras (Espagne) toutes les deux semaines, conteneurs; agent : Maersk Line Agency (Canada) Ltd., Toronto (416)863-6621; Montréal (514)871-0210; Halifax (902)422-7331.

SCADOA (Service commun d'armements desservant l'Ouest africain), transbordement via Le Havre; conteneurs; agent : March Shipping Ltd., Toronto (416)366-2586; Montréal (514)842-8841; Halifax (902)423-8145; Saint John (506)634-1228.

OT Africa Line; transbordement via Anvers; toutes les deux semaines; conteneurs et RO/RO; agent : Redburn Inc., Toronto (416)368-3841; Montréal (514)871-0511.

Mediterranean Shipping Company; transbordement via Anvers; liaison hebdomadaire; conteneurs; agent : S/S Steamship Co. Ltd., Toronto (416)362-1121; Montréal (514)844-3711.

America Africa Europe Line; liaison directe tous les mois; conteneurs; agent : Seabridge International Shipping Inc., Toronto (416)862-7216; Montréal (514)281-1797; Halifax (902)454-8671; Saint John (506)634-1259.

Union Africa Line; transbordement via Anvers; toutes les deux semaines; conteneurs; agent : Seanautic Marine Inc., Toronto (416)362-4424; Montréal (514)287-1812.

Zim West African Service; transbordement via Anvers; liaison mensuelle; conteneurs; agent : Zim Israel Navigation Company (Canada) Ltd., Toronto (416)362-7301; Montréal (514)288-2335; Halifax (902)422-1251.

Les compagnies maritimes suivantes offrent des services sur incitation :

Nigerian Shipping Line (sur incitation seulement); conteneurs appartenant au chargeur et transport en lots; agent : Montreal Shipping Inc., Toronto (416)366-4691; Montréal (514)286-4646; Halifax (902)420-1133.

Armada Lines (si des navires sont disponibles ou sur incitation); transport en lots; agent : Protos Shipping Ltd., Toronto (416)361-0811; Montréal (514)288-8235; Halifax (902)421-1211.

Pour des raisons d'économie, la mission a recommandé des expéditions dont le poids se situe entre 2000 et 3000 tonnes.

Transport aérien

Abidjan - Port-Bouet possède un aéroport international qui a été modernisé en 1985.

Le siège social d'Air Afrique est situé à Abidjan; cette compagnie assure, deux fois par semaine, une liaison directe au départ de New York (aéroport Kennedy), et une liaison quotidienne au départ de Paris via Genève et Rome.

Communications terrestres

La Côte d'Ivoire possédait 6330 km de routes principales en 1984. En outre, elle a lancé, en 1985, un vaste programme d'expansion et de remise en état de son réseau routier.

La Côte d'Ivoire est reliée au Burkina Faso, au Mali et au Niger par 1156 km de voie ferrée.

Entreposage

Les capacités d'entreposage frigorifique se sont parfois révélées insuffisantes dans le passé; mais on admet aujourd'hui que le port d'Abidjan possède des installations nombreuses et efficaces. Les stocks de poisson sont conservés dans des entrepôts publics (Distripac) ou privés. La société Socef est la plus grande entreprise d'entreposage frigorifique de la Côte d'Ivoire; sa filiale, la Cofral, possède le plus grand nombre de centres de distribution frigorifiques du pays. On notera cependant que la plupart des foyers ivoiriens sont dépourvus de réfrigérateurs.

Distribution

Le ministre du Commerce est responsable des majorations de prix dans le cadre du système de distribution intérieur. Quant à la vente au détail du poisson dans les villes et villages, elle est généralement aux mains de femmes ivoiriennes dont le rôle économique est important.

LICENCES : Il existe, en Côte d'Ivoire, dix sociétés d'importation et de distribution licenciées, auxquelles sont attribués des contingents d'importation ajustables. On n'exige pas de licence pour la plupart des importations provenant des pays de la Communauté européenne.

INSPECTIONS : L'importateur doit obtenir un certificat d'inspection sanitaire.

EMBALLAGE ET ÉTIQUETAGE : La mission a constaté que les consommateurs ivoiriens tiennent toujours à l'emballage européen traditionnel, quant à la forme et au poids (de 20 à 30 kilos). Les toutes puissantes "mammies" de la Côte d'Ivoire tiennent à ce type d'emballage qui permet de jauger facilement, au toucher, le poids exact du poisson acheté. Toute autre forme d'emballage se heurtera aux habitudes du consommateur. Les fournisseurs européens ont toujours "suremballé" leurs cartons. L'usage canadien, selon lequel le poids indiqué correspond exactement au poids total du produit et de l'emballage peut désavantager nos exportateurs par rapport à leur concurrents.

D'autre part, les poissons d'un même emballage doivent avoir sensiblement la même taille, car le prix au détail est souvent le prix fixé pour chaque poisson.

D'après les règlements, toutes les marchandises doivent être étiquetées en anglais ou en français, et l'on doit indiquer le pays d'origine ainsi que la date de production. Le nom du pays d'origine doit être bien visible sur tous les emballages : cartons, boîtes, caisses, etc.

Compte tenu de leurs prix, les emballages doivent être aussi solides que possible (renforts, courroies d'acier, etc.) afin de résister, entre autres dangers, aux manutentions brusques et à l'humidité.

DOCUMENTATION : Tous les documents d'importation doivent être rédigés en français ou comporter une traduction française. Les pièces exigées sont les suivantes : trois exemplaires de la facture commerciale avec, comme en-tête, le nom de l'expéditeur; deux exemplaires du certificat d'origine; le connaissement ou neuf exemplaires de la lettre d'expédition de l'IATA; trois exemplaires de la déclaration d'exportation de l'expéditeur. L'exportateur doit également fournir à l'importateur une facture fictive rédigée en français (ou comportant une traduction) qui doit être jointe à la demande de licence de l'importateur.

Les règlements doivent être scrupuleusement observés sous peine de lourdes amendes.

AUTRES PRESCRIPTIONS : On a fixé des contingents globaux pour des pays ne faisant pas partie de la CEE et de la zone du franc CFA. Les contingents sont basés sur le change étranger disponible. Les contingents nationaux font l'objet de négociations bilatérales.

FACTEURS INFLUANT SUR LES EXPORTATIONS CANADIENNES

FACTEURS FAVORABLES AUX EXPORTATIONS CANADIENNES :

Le programme de la mission mentionne que la protection douanière à l'importation est plutôt modeste. Nota : Les droits de douane proprement dits sont relativement faibles, mais les surcharges à l'importation sont comprises entre 15 et 30 % (voir ci-dessus). Le fait que les pays de la Communauté économique de l'Afrique de l'Ouest (CEAO) sont exemptés de ces droits et tarifs est très avantageux pour les produits exportés en Côte d'Ivoire par des pays voisins tels que la Mauritanie et le Sénégal.

RAISONS DE L'INEXISTENCE DES EXPORTATIONS CANADIENNES JUSQU'A PRÉSENT : Le programme de la mission prévu pour 1988-1989 explique de la façon suivante l'absence d'exportations canadiennes :

- Prix non compétitifs. Commentaire : les prix C et F canadiens à Abidjan sont supérieurs de 50 % à ceux des fournisseurs européens.

- Difficultés concernant l'adaptation des méthodes de commercialisation. Commentaire : les habitudes traditionnelles jouent un grand rôle dans l'achat et la vente du poisson en Côte d'Ivoire. Les entreprises doivent se conformer scrupuleusement aux pratiques établies. Par exemple, les emballages doivent être parfaitement identiques à ceux des concurrents européens; sinon, ils se heurteront, sur le marché, au refus des toutes-puissantes "mammies". Autre exemple : le "suremballage" des cartons est une pratique courante en Côte d'Ivoire. Enfin, les méthodes de commercialisation nouvelles ou différentes freineront les ventes.

- Débouchés relativement nouveaux et inexplorés. Commentaire : la nécessité d'approvisionner l'ensemble de la population pousse les Ivoiriens à se tourner périodiquement vers les offres canadiennes. Cependant, d'après les renseignements dont dispose la mission, seule une poignée de gens d'affaires canadiens ont visité la Côte d'Ivoire pour évaluer le marché.

RAISONS DES SUCCÈS ANTÉRIEURS DES EXPORTATEURS CANADIENS :

Aucun facteur mentionné par la mission.

INSUFFISANCE DES OUTILS DE REPÉRAGE ACTUELS DES DÉBOUCHÉS :

Aide des provinces et des ministères fédéraux en ce qui concerne le repérage des débouchés. Commentaire : pour faciliter les échanges, la mission doit pouvoir affirmer que nos exportateurs sont capables de fournir certaines espèces cibles (exemple : maquereau) dans les quantités réclamées par les importateurs ivoiriens, et que l'expédition de ces produits peut être facilement organisée pendant le mois où les importateurs ivoiriens font leurs achats. Si les stocks font défaut pour le moment, il vaut mieux le dire carrément et indiquer une date d'approvisionnement certaine, que de faire croire à leur existence alors qu'on est incapable de livrer.

Dans une certaine mesure, les rapports d'approvisionnement fournis par le ministère des Affaires extérieures et celui des Pêches et Océans peuvent résoudre ce problème d'information. On devrait se demander quel est le meilleur moyen de fournir à la mission des renseignements utiles concernant les capacités d'approvisionnement de nos exportateurs.

Renseignements sur les produits et services fournis par des sociétés canadiennes. Commentaire : une bonne documentation d'entreprise permet aux agents de la mission de travailler efficacement pour l'exportateur. D'autre part, lorsqu'on visite la Côte d'Ivoire, on doit toujours remettre des documents aux entreprises. En outre, les visiteurs ne devraient pas manquer d'emporter de petits cadeaux publicitaires qu'ils laisseront sur les bureaux pour rappeler les capacités de leur société aux importateurs ivoiriens. Celle-ci doit être toujours présente aux yeux et dans l'esprit des importateurs.

La mission a reçu des exemplaires de l'Annuaire des exportateurs canadiens de poissons et de crustacés, ainsi que des renseignements tirés du système "WIN Exports" sur les exportateurs de poisson canadiens.

MESURES DE SOUTIEN APPLIQUÉES OU ENVISAGÉES PAR LA MISSION :

- Recueillir des renseignements sur les contrats d'importation de poisson et diffuser parmi les fournisseurs canadiens. Résultat attendu : visites à la Direction générale des pêches. Résultat actuel : des visites ont eu lieu à la Direction générale des pêches et des renseignements ont été transmis à Ottawa.

- Attendre les commentaires d'Ottawa sur le rapport concernant les débouchés de la Côte d'Ivoire. Résultat attendu : établir des contacts entre les fournisseurs canadiens et les acheteurs ivoiriens. Résultat actuel : La Côte d'Ivoire nous a fait parvenir un rapport dont certaines données figurent dans cette étude sur le marché ivoirien. Un exemplaire du rapport peut être fourni sur demande. En outre, la mission a reçu des commentaires sur la valeur des renseignements fournis; et l'on a engagé la mission à se procurer des exemplaires des règlements en vigueur sur l'importation et la distribution de poisson. On a également demandé à la mission de fournir des renseignements sur les pratiques traditionnelles de la Côte d'Ivoire en matière de commercialisation du poisson.

- Etude sur le marché du poisson; mettre à jour les données sur la demande, les importateurs principaux et les concurrents. Soumettre l'étude au ministère. Résultat actuel : étude proposée pour l'année financière 1989-1990.

- Organiser une mission au Canada pour trois importateurs ivoiriens de poisson.

Résultat attendu : première vente de poisson canadien à la Côte d'Ivoire avant la fin de 1988. Résultat actuel : les importateurs ivoiriens inspectent les produits avant l'expédition. On a organisé des visites pour faciliter l'inspection des marchandises en prévision des premières exportations importantes en Côte d'Ivoire depuis quelques années. Des importateurs ivoiriens ont visité le Canada au cours de l'hiver et du printemps de 1988.

QUELQUES TUYAUX SUR LA FAÇON D'ABORDER LE MARCHÉ :La langue

Pour bien profiter des débouchés qu'offre la Côte d'Ivoire, les exportateurs canadiens de poisson devraient être prêts à établir des voies de communication permanentes en français.

Il y a des importateurs de la Côte d'Ivoire qui sont capables de transiger en anglais, mais ils ne constituent pas la majorité.

Si vous vous rendez à Abidjan, les agents commerciaux de l'ambassade du Canada pourront engager pour vous un interprète qui vous accompagnera pendant vos visites d'affaires.

Pour que vos propositions reçoivent toute l'attention qu'elles méritent, toute la correspondance devrait être en français, surtout si vos prix ne sont pas tout à fait concurrentiels.

Paielements

Vérifiez auprès de l'ambassade à Abidjan pour confirmer les paiements avant de répondre aux commandes spéciales ou importantes.

Expédition

Les exportateurs sont encouragés de coordonner leurs commandes et de regrouper leurs envois afin de réduire les frais d'expédition.

Pour exploiter les débouchés qu'offre la Côte d'Ivoire, les exportateurs sérieux doivent prendre les moyens nécessaires pour neutraliser les désavantages que présentent les frais de transport, les conditions de livraison et les autres facteurs nuisants à leur compétitivité.

Pratiques traditionnelles

Les exportateurs devraient respecter scrupuleusement les pratiques commerciales traditionnelles, surtout celles qui concernent l'emballage et l'étiquetage.

Les exportateurs désirant exporter des espèces de poisson que l'on ne consomme pas habituellement en Côte d'Ivoire ne doivent pas s'attendre à des résultats rapides et devraient être prêts à entreprendre un travail de commercialisation de longue durée. Les consommateurs ivoiriens sont très attachés aux préparations traditionnelles et acceptent difficilement les nouveautés.

CONTACTS COMMERCIAUX IMPORTANTS

Contacts gouvernementaux :

- Agence douanière : Administration des Douanes, Ministère des Finances, Abidjan. Téléx : 3747 MINIFIN ABIDJAN.
- Direction des Pêches et de l'Aquaculture Maritime et Lagunaire

Contacts commerciaux importants :

- Afric Interfreeze
15 BP 318, Abidjan 15
Côte d'Ivoire
Contact : M. Joseph Fontana
Téléx : 42313
- Impromer
07 BP 318, Abidjan 07
Côte d'Ivoire
Contact : M. Sami Moukarzer
Téléx : 42201

- Afripeche
01 BP 4052, Abidjan 01
Côte d'Ivoire
Télex : 43232 NYVJJACO

- Sogip-Ivoire
01 BP 1494, Abidjan 01
Côte d'Ivoire
Télex : 22260 SONAP/23664 SOGIP

- Cofral
05 BP 844, Abidjan 05
Côte d'Ivoire
Télex :

- Ivoirgeo
05 BP 647, Abidjan 05
Côte d'Ivoire
Télex :

- Awamer
01 BP 67, Abidjan 01
Côte d'Ivoire
Télex : 42390

- Pechazur
01 BP 2550 Abidjan 01
Côte d'Ivoire
Télex : 42355 AZUR

ANNEXE 1

20/01/88

DEPARTMENT OF EXTERNAL AFFAIRS

Export and Investment Promotion Planning System

88/89 Sector/Sub-Sector Highlights
Submitted by Sector, Region, Post

Sector: 002 FISHERIES, SEA PRODUCTS & SERV.

Subsector: 021 FISH & SHELLFISH & OTHER PROD

Region: AFRICA

Mission: 325 ABIDJAN

Market: 139 IVORY COAST

Statistical Data On Sector/sub-sector	Next Year (Projected)	Current Year (Estimated)	1 Year Ago	2 Years Ago
Mkt Size(import) \$	75.00M	\$ 70.00M	\$ 70.00M	\$ 0.00M
Canadian Exports \$	0.10M	\$ 0.00M	\$ 0.00M	\$ 0.00M
Canadian Share of Import Market	0.10%	0.00%	0.00%	0.00%

Major Competing Countries	Market Share
i) 148 MAURITANIA	030 %
ii) 354 NETHERLANDS	029 %
iii) 553 UNION OF SOVIET SOC REP	019 %
iv) 397 SENEGAL	014 %
v) 616 OTHER COUNTRIES	008 %

Cumulative 3 Year Export Potential For CDN Products in this Sector/Subsector: 0-1 \$M

Current Status of Canadian Exports: No Export Results to Date

Products/services for which there are good market prospects	Current Total Imports in Canadian \$.
i) MAGUEREUX FRAIS	\$ 17.00 M

The Trade Office reports that the following factors influence Canadian export performance in this market for this Sector (Sub-Sector).

- the degree of import duty protection of local industry tends to be low

In the Trade Office's opinion, Canadian export performance in this sector (sub-sector) in this market is lower than optimum mainly because of:

- non competitive pricing
- difficulties of adaptation of marketing techniques to the market by some Canadian companies
- market prospect which are relatively new and have not yet been explored adequately by Canadian exporters

20/01/88

DEPARTMENT OF EXTERNAL AFFAIRS

Export and Investment Promotion Planning System

MISSION: 325 ABIDJAN

COUNTRY: 139 IVORY COAST

Some Canadian Exporters to this Market in this Sector (Sub-Sector) have enjoyed success previously as a result of a variety of factors which the Trade Office reports to include:

- No factors reported by mission

The Trade Office suggests that sourcing tools currently available to them have some limitations in particular:

- sourcing assistance from Canadian federal/provincial governments departments
- product/service information from Canadian companies

In support of Canadian exports in this Sector (Sub-Sector) the Trade Office is currently engaged in activities which include:

Activity: COLLECTE D'INFORMATIONS SUR LES DISPOSITIONS MISES EN PLACE POR L'IMPORTATION DES POISSONS ET DIFFUSION AUPRES DES FOURNISSEURS CANADIENS.

Results Expected: VISITES A LA DIRECTION DES PECHEES

Activity: ATTENTE DES COMMENTAIRES D'OTTAWA SUR NOTRE RAPPORT SOUMIS CONCERNANT POTENTIEL IVORIEN

Results Expected: MISE EN CONTACT DES FOURNISSEURS CANADIENS IDENTIFIES AVEC LES IMPORTATEURS IVIRIENS.

For the next fiscal year, the Trade Office is planning to undertake the following new export support initiative(s) in this Sector (Sub-Sector):

Activity: ETUDE DU MARCHE DES POISSONS

Results Expected: MISE A JOUR DES BESOINS, DES IMPORTATEURS-CLES ET DE LA CONCURRENCE ET SOUMISSION A OT-TAWA.

Activity: ORGANIZATION DE MISSION DE 3 ACHETEURS DE POISSONS AU CANADA

Results Expected: PREMIERES VENTES DE POISSON CANADIEN EN CI AVANT LA FIN '88

ANNEXE 2 : STATISTIQUES SUR LES IMPORTATIONSLES PRINCIPAUX IMPORTATEURS IVOIRIENS

En 1986, 18 entreprises ont importé 106 924 tonnes de poisson; en 1985, 29 entreprises en ont pris 89 720 tonnes. Douze de ces sociétés ont importé plus de 1 000 tonnes de poisson et six autres, entre 100 et 1 000 tonnes. Celles qui ont importé moins de 100 tonnes ont cessé leurs activités au cours de l'année.

ENTREPRISE	1985		1986	
	TONNES	%	TONNES	%
1 : SIVCOGE	20 527	22,9	21 998	20,6
2 : COFRAL	18 962	21,1	20 539	19,2
3 : AIF	14 548	16,2	19 515	18,3
4 : IMPROMER	6 179	6,9	14 954	14,0
5 : IMPAC	579	0,6	6 386	6,0
6 : PROMOFROID	4 832	5,4	6 158	5,8
7 : SIDIPROM	4 075	4,5	5 936	5,6
8 : PECHAZUR	3 505	3,9	2 347	2,2
9 : SIPAL	4 997	5,6	2 244	2,1
10 : A T C O	1 797	2,0	1 754	1,6
11 : IDDEAL	1 887	2,1	1 652	1,5
12 : AWAMER	632	0,7	1 148	1,1
13 : SICOPROMA	*	*	829	0,8
14 : IVOIRE-FROID	397	0,4	727	0,7
15 : Ets GRMALDI	*	*	267	0,2
16 : AFRIQUE-NEGOCE	*	*	178	0,2
17 : SICOPROM	1 455	1,6	156	0,1
18 : SIMPEX	863	1,0	110	0,1
19 : Sts BLE GBAI	*	*	12	0,0
20 : IVOIRGEL	*	*	12	0,0
21 : Ets RAGGI	*	*	11	0,0
			106 924	100,0

LISTE DES IMPORTATIONS DE POISSON CONGELE
PAR PAYS D'ORIGINE

PAYS	1985		1986	
	TONNES	%	TONNES	%
MAURITANIE	20 192	22,5	31 603	29,6
PAYS-BAS	29 603	33,0	30 854	28,9
URSS	12 249	13,6	19 790	18,5
SENEGAL	19 789	22,1	15 116	14,1
ROYAUME-UNI	2 509	2,8	5 898	5,5
NORVÈGE	909	1,0	1 773	1,7
IRLANDE	2 325	2,6	1 294	1,2
SUÈDE	0	0,0	512	0,5
URUGUAY	0	0,0	84	0,1
RDA	1 218	1,4	0	0,0
ESPAGNE	862	1,0	0	0,0
MAROC	76	0,1	0	0,0
TOTAL	89 730	100,0	106 924	100,0

PRISES MENSUELLES

MOIS	1985		1986	
	tonnes	%	tonnes	%
Janvier	12 960	14,4	10 763	10,1
Février	6 683	7,4	5 883	5,5
Mars	5 979	6,7	5 815	5,4
Avril	4 483	5,0	7 814	7,3
Mai	7 025	7,8	12 320	11,5
Juin	4 363	4,9	6 975	6,5
Juillet	9 086	10,1	10 961	10,3
Août	7 290	8,1	12 298	11,5
Septembre	4 731	5,3	3 276	3,1
Octobre	5 808	6,5	12 499	11,7
Novembre	10 986	12,2	7 208	6,7
Décembre	10 336	11,5	11 112	10,4
	89 730	100,0	106 924	100,0

LISTE DES IMPORTATIONS PAR ESPÈCE DE POISSON

Les principales espèces sont : le chinchard, le maquereau et la sardinelle. Ces trois espèces sont fournies par la Mauritanie, l'OCDE et le COMECON. Les autres espèces sont importées en partie du Sénégal et de la Mauritanie. On a récemment constaté que les poissons du Sénégal sont plus petits; d'autre part, les quantités exportées par ces pays sont en train de diminuer, ce qui avantage la Mauritanie.

APPORTS DE POISSON CONGELE PAR ESPÈCE

ESPÈCES	1985		1986	
	TONNES	%	TONNES	%
Chinchard	17 370	19,6	41 641	38,9
Maquereau	29 589	33,3	29 113	27,2
Divers	11 999	13,5	13 519	12,6
Sardinelle	19 369	21,8	13 148	12,3
Ombrine	2 405	2,7	2 373	2,2
Pageot rouge	3 406	3,8	2 102	2,0
Carpe	1 396	1,6	1 621	1,5
"Machoirion"*	1 435	1,6	1 417	1,3
"Perche du Nil"	1 711	1,9	1 351	1,3
Dorade	622	0,7	410	0,4
"Ceinture"**	427	0,5	230	0,2
TOTAL	89 730	100,0	106 924	100,0

* Arius Gambensis

** Type de seiche

ANNEXE 3

TAXES & TARIFS DOUANIERS RELATIFS AUX
PRODUITS DE LA PECHE

I - Poissons frais (vivants ou morts) réfrigérés ou congelés (*-03-01)

Désignation des espèces	Droit fiscal %	Droit de douanes %	TVA %	Taxe spéciale %	OIC Taxe de l'office ivoirien des chargeurs %
Alevins d'eau douce	6	0	0		0,6
Autres poissons frais des espèces d'eau douce, frais congelés réfrigérés	34	5	0		0,6
Thons frais réfrigérés, congelés	0	0	0	8	0,6
sardines fraîches réfrigérées, congelées	0	0	0	15	0,6
sardinelles fraîches réfrigérées congelées	0	0	0	15	0,6
maquereaux frais, réfrigérés congelés	0	0	0	15	0,6
soles fraîches réfrigérées, congelées	0	0	0	15	0,6
Autres poissons de mer frais réfrigérés, congelées	0	0	0	15	0,6

(*) numéro de la nomenclature statistique et douanière.

II - Poissons séchés, salés ou en saumure, poissons fumés, même cuits avant ou pendant le fumage (*-03-02)

Désignation des espèces	Droit fiscal %	Droit de douanes %	TVA %	Taxe spéciale %	OIC Taxe de l'office ivoirien des chargeurs %
Farine de poissons destinée à l'alimen- tation humaine	43	5	25	-	0,6
Poissons séchés, salés ou en saumure d'eau douce	34	0	25	-	0,6
Ailerons et queue de requins séchés, salés ou en saumure	14	0	25	-	0,6
Poissons salés de mer	43	5	25	-	
Poissons de mer salés ou saumure sauf ailerons et queues de requins	43	5	25	-	0,6
Poissons fumés même cuits avant ou pendant le fumage, d'eau douce	34	0	25	-	0,6
Poissons fumés même cuits avant ou pendant le fumage, de mer	43	5	25	-	0,6

(*) numéro de la nomenclature statistique et douanière.

III- Crustacés et mollusques y compris les coquillages (même séparés de leur coquille) frais (vivants ou morts), réfrigérés, congelés, séchés, salés ou en saumure, crustacés non décortiqués, simplement cuits à l'eau. (*-03-03)

Désignation des espèces	Droit fiscal %	Droit de douanes %	TVA %	Taxe spéciale %	OIC Taxe de l'office ivoirien des chargeurs %
crevettes fraîches réfrigérées, congelées	40	5	25	-	0,6
Crevettes séchées salées ou en saumure simplement cuites à l'eau	40	5	25	-	0,6
Langoustes fraîches réfrigérées, congelées	40	5	25	-	0,6
Autres (écrevisses), mollusques et coquillages de mer (huîtres, moules, escargots, etc...)	40	5	25	-	0,6

(*) numéro de la nomenclature statistique et douanière.

Les bureaux commerciaux au Canada

Centres de commerce international

Les ministères des Affaires extérieures et de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie ont mis sur pied des **Centres de commerce international** (CCI) à travers le pays afin d'aider les exportateurs canadiens novices et expérimentés. Si vous êtes intéressé, communiquez avec le CCI le plus près de vous.

Terre-Neuve

Centre de commerce international
Industrie, Sciences et Technologie Canada
C.P. 8950
Édifice Parsons
90, avenue O'Leary
St. John's (Terre-Neuve)
A1B 3R9
Tél. : (709) 772-5511
Télex : 016-4749
Télécopieur : (709) 772-2373

Ile-du-Prince-Édouard

Centre de commerce international
Industrie, Sciences et Technologie Canada
C.P. 1115
Confederation Court Mall
Bureau 400
134, rue Kent
Charlottetown (Île-du-Prince-Édouard)
CIA 7M8
Tél. : (902) 566-7400
Télex : 014-44129
Télécopieur : (902) 566-7450

Nouvelle-Écosse

Centre de commerce international
Industrie, Sciences et Technologie Canada
C.P. 940
Succ. M
1496, rue Lower Water
Halifax (Nouvelle-Écosse)
B3J 2V9
Tél. : (902) 426-7540
Télex : 019-22525
Télécopieur : (902) 426-2624

Nouveau-Brunswick

Centre de commerce international
Industrie, Sciences et Technologie Canada
C.P. 1210
Place de l'Assomption
770, rue Main
Moncton (Nouveau-Brunswick)
E1C 8P9
Tél. : (506) 857-6452
Télex : 014-2200
Télécopieur : (506) 857-6429
Ligne réservée sans frais
(Nouveau-Brunswick seulement) :
1-800-332-3801

Québec

Centre de commerce international
Industrie, Sciences et Technologie Canada
Tour de la Bourse, bureau 3800
800, place Victoria
Montréal (Québec)
H4Z 1E8
Tél. : (514) 283-8185
Télex : 055-60768
Télécopieur : (514) 283-3302

Ontario

Centre de commerce international
Industrie, Sciences et Technologie Canada
Édifice Dominion Public, 4^e étage
1, rue Front ouest
Toronto (Ontario)
M5J 1A4
Tél. : (416) 973-5052
Télex : 065-24378
Télécopieur : (416) 973-8161

Manitoba

Centre de commerce international
Industrie, Sciences et Technologie Canada
C.P. 981
330, avenue Portage, bureau 608
Winnipeg (Manitoba)
R3C 2V2
Tél. : (204) 983-6182
Télex : 07-57624
Télécopieur : (204) 983-2187

Saskatchewan

Centre de commerce international
Industrie, Sciences et Technologie Canada
6^e étage
105 - 21st Street East
Saskatoon (Saskatchewan)
S7K 0B3
Tél. : (306) 975-5315
Télex : 074-2742
Télécopieur : (306) 975-5334

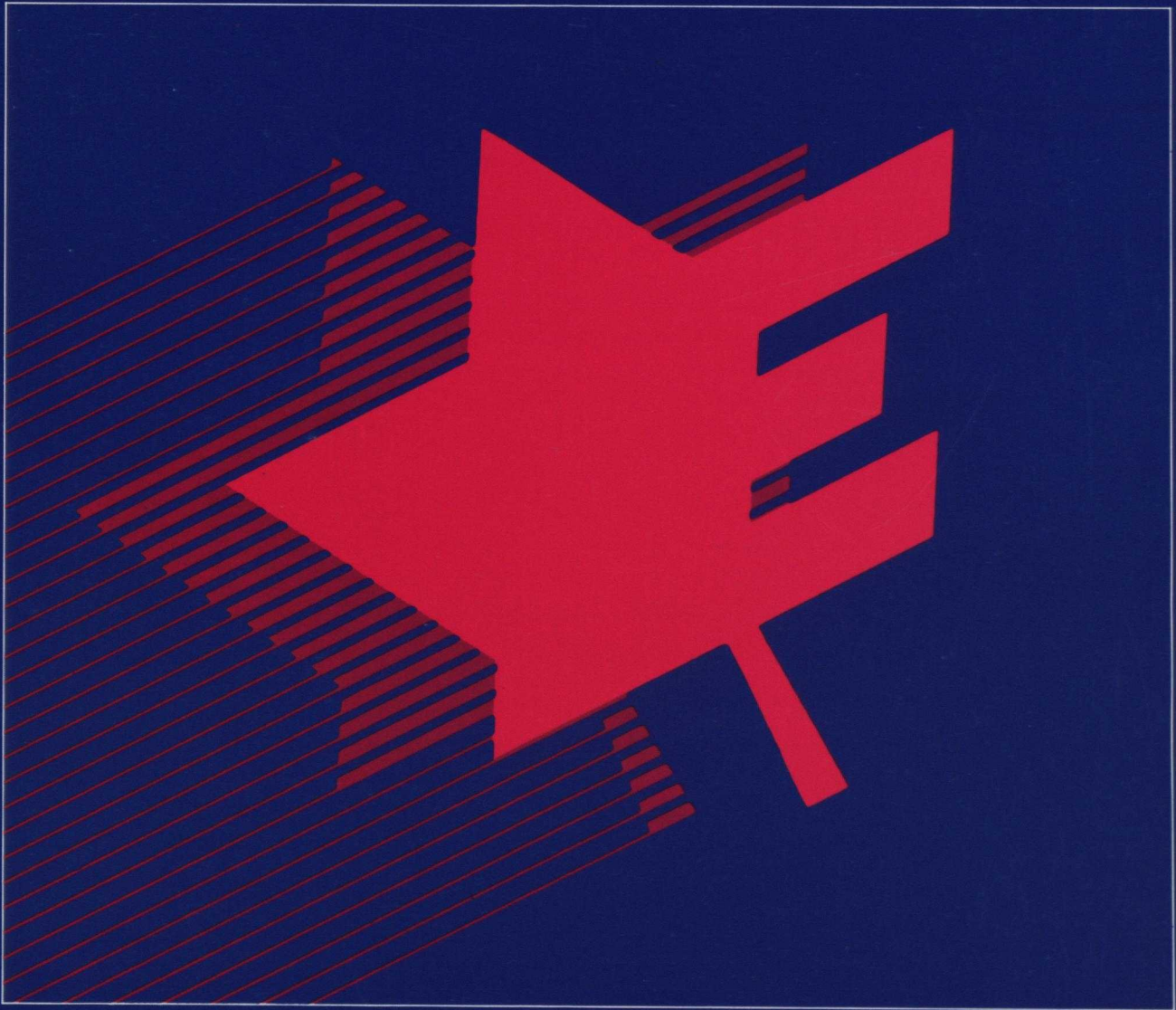
Alberta

Centre de commerce international
Industrie, Sciences et Technologie Canada
Édifice Cornerpoint
Bureau 505
10179 - 105th Street
Edmonton (Alberta)
T5J 3S3
Tél. : (403) 495-2952
Télex : 037-2762
Télécopieur : (403) 495-4507

Colombie-Britannique

Centre de commerce international
Industrie, Sciences et Technologie Canada
C.P. 11610
900 - 650 West Georgia Street
Vancouver (Colombie-Britannique)
V6B 5H8
Tél. : (604) 666-2255
Télex : 04-51191
Télécopieur : (604) 666-8330

doc
CA1
EA660
89C53
EXF



International Trade
Department of External Affairs

Commerce extérieur
Ministère des Affaires extérieures



Canada



External Affairs
Canada

Affaires extérieures
Canada

.62324957 (E)
.62324970 (F)

CÔTE D'IVOIRE

GUIDELINES FOR CANADIAN
FISH EXPORTERS
1988/89

Prepared by: Robert MacLean
Trade Commissioner
Fisheries Division
International Trade Development
Branch
Department of External Affairs
Ottawa

January 1989

Telephone: (613)995-1712
Facsimile: (613)996-9103
Telex: 053-3745

Dept. of External Affairs
Min. des Affaires extérieures.

AUG 17 1990

RETURN TO DEPARTMENTAL LIBRARY
RETOURNER A LA BIBLIOTHEQUE DU MINISTRE

43-256-807 (e)
43-256-809 (f)

READERS WHO WOULD LIKE MORE INFORMATION ON THE EXPORT OPPORTUNITIES IN CÔTE D'IVOIRE SHOULD CONTACT TRADE COMMISSIONERS AT THE NEAREST INTERNATIONAL TRADE CENTRE OR AT THE AFRICA TRADE DEVELOPMENT DIVISION OR FISHERIES DIVISION OF EXTERNAL AFFAIRS IN OTTAWA.

IF YOU ARE "EXPORT READY" AND WISH TO TAKE ADVANTAGE OF THESE OPPORTUNITIES, YOU SHOULD LET THE CANADIAN EMBASSY IN ABIDJAN KNOW OF YOUR EXPORT CAPABILITIES, INDICATING YOUR WILLINGNESS TO RESPOND TO BUYER INQUIRIES.

FOR YOUR CONVENIENCE, CONTACT INFORMATION FOR THE INTERNATIONAL TRADE CENTRES IN CANADA IS APPENDED TO THIS REPORT.

INTRODUCTION

The Canadian Embassy in Abidjan, Côte d'Ivoire, in its 1988/89 post plan, identified "Fish, Shellfish and other fish products" as a priority subsector for market development activities by the post.

The post's 1988/89 plan is set out in Appendix 1 to this report. This report elaborates on the plan and provides supplemental information on the Côte d'Ivoire market for fish imports.

This report is intended:

- to make Canadian fish exporters aware of the export market opportunities for fish in Côte d'Ivoire;
- to provide exporters with sufficient information to assess whether further exploration of the market opportunities is warranted;
- to facilitate contacts with Côte d'Ivoire fish buyers;
- to provide helpful information to Canadian business travellers, and to make them aware of the services provided and activities undertaken in support of Canadian fish exporters by trade officers in the Canadian Embassy in Abidjan;
- to promote discussion of Canadian fish export interests, priorities, competitive problems and marketing efforts in Côte d'Ivoire.

Care has been taken to assure the accuracy of the information in this report at the time of preparation. However, prudent Canadian fish exporters are advised to check all relevant details with their buyers and to adhere strictly to the specifications set by Côte d'Ivoire importers and authorities.

We want to hear about your efforts to take advantage of the market for fish in Côte d'Ivoire, both successful and unsuccessful. If we have missed important information, please let us know.

TABLE OF CONTENTS

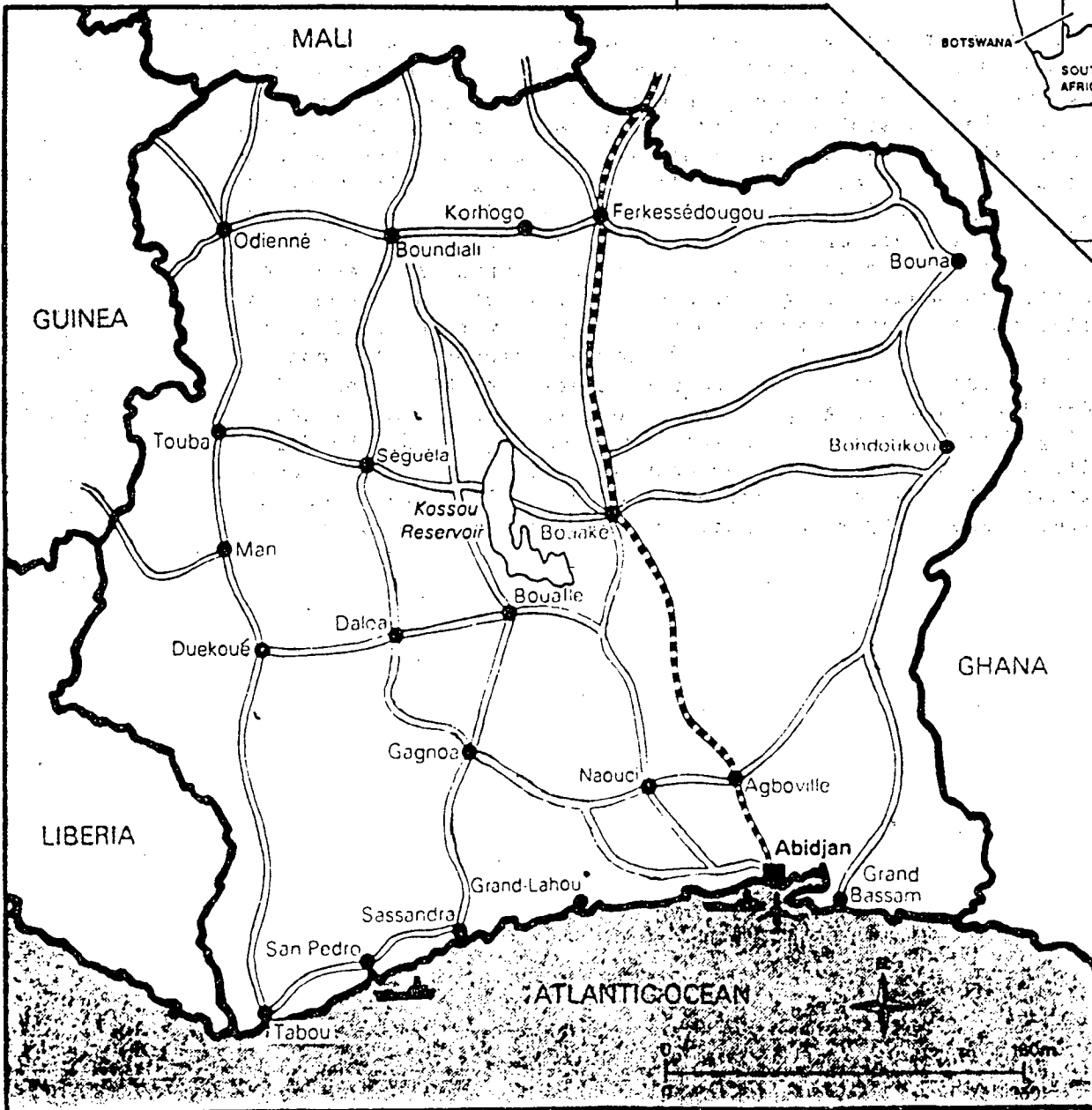
	Page
Introduction	iii
Table of Contents	v
Côte d'Ivoire: The Market in Brief	1
Fisheries Contacts	4
Country Data	4
Highlights of the Domestic Fishery	5
Comments and Observations on the Market	6
Access Conditions	9
Factors Affecting Canadian Exports	12
Post Export Support Activities Planned or in Progress	13
Marketing Tips	13
Appendix 1: 1988/89 Post Plan	16
Appendix 2: Import Statistics	18
Appendix 3: Tariffs and Taxes	21

CÔTE D'IVOIRE: THE MARKET IN BRIEF

Côte d'Ivoire is an attractive potential long-term market for large volumes of underutilized fish species. Mackerel and herring seem to offer the best opportunities for sales although there may be possibilities for other species such as Pacific hake. The main demand is for low-value, fatty species with a preferred minimum fat content in the 18-20% range for general public consumption. Fish are imported frozen and sold to hawkers who sell the fish either smoked or fresh throughout the country.

Canadian firms must have a capacity to operate in French and be prepared to handle large orders at low prices. Long term exploitation of this market opportunity may require firms to examine one or all of the following factors to ensure competitiveness: costs and product characteristics resulting from Canadian harvesting practices; export consortia or joint marketing techniques; Canadian warehousing and handling capacities; shipping arrangements; competitors' credit practices; joint ventures; established marketing structures and practices, especially with regard to packaging and labelling.

CÔTE D'IVOIRE



POST: Abidjan

LAST UPDATED: 14DEC88

COUNTRY: Cote d'Ivoire (Ivory Coast)

Côte d'Ivoire was a French protectorate from 1842 until 1960 when it became independent. In 1985, Côte d'Ivoire officially changed its name from "Ivory Coast". The country is among the most prosperous tropical African nations. Prosperity is attributed to the diversification of agriculture for export, close ties with France, political stability and encouragement of foreign investment and foreign workers. Approximately 20% of the population are workers from neighbouring countries. Europeans and Lebanese are important to the import and distribution trades.

Côte d'Ivoire is located on the south coast of West Africa and borders Liberia and Guinea on the west, Mali and Burkina Faso on the north, and Ghana on the east.

FISHERIES CONTACT(S) AT POST:

- Mr. Jean-Guy Saint-Martin, Ambassador
- Mr. Roch Ledoux, First Secretary (Commercial)
- Mr. Brahima Sangare, Commercial Officer

CANADIAN EMBASSY Telephone: (011-225)32-20-09
 01 C.P. 4104 Telex: (Destination Code 983)23593
 Abidjan 01 (DOMCAN CI)
 Republique de Fax: none
 Côte d'Ivoire

The Canadian Embassy is physically located at Immeuble Trade-Centre, 23 rue Nogues, Le Plateau, Abidjan 01, Republique de Côte d'Ivoire.

EXTERNAL AFFAIRS HEADQUARTERS CONTACTS:

- Africa Trade Development Division (GAT)
 André Aubain 998-0396
- Fisheries Division (TAF)
 Robert MacLean 996-4519

REPRESENTATIVE OFFICE IN CANADA

EMBASSY OF THE REPUBLIC OF CÔTE D'IVOIRE
 9 Marlborough Avenue
 Ottawa, Ontario Telephone: (613)236-9919
 K1N 8E6

COUNTRY DATA: Population: 11,798,000 (1989 est.)

Area: 322,000 km² Pop. Density: 36.4/km²

Major cities: Abidjan (c. 2 million), Bouake (640,000, 1982), Yamousoukro, (new capital, 100,000, 1982).

GNP: US\$6,250 million (1985) GNP per capita: US\$620 (1985)

Economy: Recently in decline with falling commodity prices.
 Principal Exports: coffee, cocoa, timber, palm oil, pineapples, bananas, cotton, some diamonds.

Currency: CFA franc, guaranteed by France at rate of 50CFA = 1 French franc. Common currency of Côte d'Ivoire, Benin, Burkina Faso, Niger, Senegal, Mauritania, Mali, Togo.
 Avg. Jan-June 88: Cdn\$ = 229 CFA

Weights and Measures: metric system.

Language: French is the official language of Côte d'Ivoire, and essential for business; tribal languages.

Religion: 65% animist, 23% Muslim, 12% Christian;

Constitutional system: presidential system modelled on US and French Fifth Republic. 175-member national assembly elected 1985. President Félix Houphouët-Boigny elected to five year term 1960, re-elected 1965, 1970, 1975, 1980 and 1985.

HIGHLIGHTS OF THE DOMESTIC FISHERY

Resources: The continental shelf off Côte d'Ivoire is narrow and stocks are not plentiful in the warm waters. Foreign overfishing in the 1970's apparently depleted stocks of some groundfish and pelagic species.

By tonnage, mackerel, tuna and sardinella are the predominant commercial marine species, together with bottom feeders such as grunts and croakers. Shrimp is harvested at sea and in coastal lagoons. Ivorian shrimp exports were 548 tonnes in 1986.

Lagoon and artisanal fisheries exploit sardinella, lapianotus and other local saltwater and freshwater species.

Management: Côte d'Ivoire has claimed jurisdiction over a 200-mile Exclusive Economic Zone since the late 1970's.

To maintain its catch, the small Ivorian coastal trawler fleet has depended on licences to fish in waters off other West African coastal states. French vessels have been licenced to fish in Ivorian territorial waters.

The artisanal fishery has been a developmental priority for the Ivorian government.

Landings: FAO figures indicate total Ivorian commercial catches of 102,000 tonnes in 1985 and 97,000 tonnes in 1986. While no accurate figures are kept on the artisanal fishery, the catch is assumed to be on the order of 20-25,000 tonnes.

Abidjan is the most important tuna port in West Africa, and is host to the tuna fleets of France, Morocco, Spain and the United States. (The US catch is unloaded in Puerto Rico.) Frozen catches from foreign vessels unloaded or transhipped in Abidjan totalled 114,000 tonnes in 1986, approximately one third of which (38,000 tonnes) was purchased by Ivorian companies and processed in canned form prior to export.

Aquaculture: Attempts to promote carp aquaculture in the 1970's were not successful. Aquaculture development remains a priority, and the government has recently been seeking assistance

internationally. The United Nations Development Programme (UNDP) is currently involved in a four-year rural aquaculture and freshwater fisheries project in Côte d'Ivoire.

Processing Sector: There is a major tuna canning industry in Côte d'Ivoire. Two companies, Pêche et Froid and SCODI, are active. Together, they exported 23,800 tonnes of canned product in 1986. France absorbed 83% of output, and the United Kingdom 13%. The balance of exports went to other Western European markets.

As the great majority of fish consumed domestically is in smoked form, fish smoking is a thriving cottage industry in Côte d'Ivoire.

<u>Statistics:</u>	1985	1986
Total Landings (tonnes)	102,204	97,174
Total Imports (tonnes)	89,730	106,924
Total Exports (tonnes)		9
Domestic Disappearance (tonnes)	191,934	204,093
" " per capita (kg)	20	21

(Note: Above figures exclude tuna.)

COMMENTS AND OBSERVATIONS ON MARKET

General: For the foreseeable future, Côte d'Ivoire will remain dependent on imports to meet a major proportion of national demand for fish products. Domestic production of about 100,000 tonnes in 1986 provided for approximately half of annual consumption in the neighbourhood of 200,000 tonnes. Fish provides 75% of animal protein for human consumption in Côte d'Ivoire.

Per capita annual consumption ran as high as 30 kg by 1980, though it had declined to just over 20 kg by 1986 due to general economic decline and belt-tightening.

With little consumer refrigeration, 90% of imported frozen fish is consumed in smoked form. Home supplies are purchased in village markets from local women who act as the principal retailers. These locally influential retailers purchase frozen fish in the round from importers in Abidjan or from frozen storage in various cities throughout the country. This portion of the market provides the best export opportunity for Canadian fish exporters.

In addition to the traditional market, a limited "luxury" market and a very restricted tourist market exist in Côte d'Ivoire. An elite of French, Lebanese and wealthy Ivorians consume higher-value imported products retailed at local "supermarkets". These products are imported primarily from established sources in France.

Tourist arrivals (principally from France) are limited in volume and concentrated around winter and spring holidays. The

associated hotel and restaurant trade has not lived up to expectations, and does not appear to present significant opportunities to Canadian suppliers.

IMPORT MARKET SIZE (Post's estimate)	CDN SHARE (Post's estimate)	
Cdn\$ millions	Cdn\$ millions	Percentage
1986: \$70	\$0.0	(0.0%)
1987: \$70	\$0.0	(0.0%)
1988: \$75	\$0.1	(0.1%)

Imports are predominantly of frozen pelagic products; three species, horse mackerel, mackerel and sardine, accounted for over 78% of imports in 1986. Total imports of frozen fish were 107,000 tonnes in 1986 and 104,000 tonnes in 1987.

Limited quantities of freshwater fish are imported from neighbouring countries.

MAJOR COMPETITORS (by share, post's est.): Mauritania (30%), Netherlands (29%), USSR (19%), Senegal (14%), others (8%).

Comments on competitors:

Mauritania is a point of landing for foreign fishing vessels, primarily East European.

Similarly, Senegal is point of landing for Polish, Soviet, East German trawlers. Senegal participates in a free trade arrangement with Ivory Coast, Burkina Faso, Niger, Mali and Mauritania.

Netherlands has an active mackerel fishery ranging as far as the East Coast of North America. The Netherlands' share of imports may also reflect the country's role as point of shipment, as opposed to point of origin.

EEC members have certain advantages in this market due to Ivorian licensing and quota arrangements. European firms have established relationships in Côte d'Ivoire, and many have offices there. France, in particular, has a special relationship as the former colonial power and present guarantor of the CFA franc. In addition, there is regularly scheduled shipping between Western Europe and Côte d'Ivoire.

West Europeans harvest with large freezer vessels, supplying product which is less expensive and has better quality than mackerel caught by small nearshore vessels.

USSR and other East Bloc nations have traditionally fished large quantities of pelagic fish off of West and Southwest Africa, and can offload their catches with little effort in Côte d'Ivoire and other members of the Economic Community of West Africa (CEAO). Soviet efforts to maximize hard currency earnings have, on occasion, been associated with allegations that Soviet sales in Abidjan have been at "dumped" prices.

CURRENT STATUS OF CDN EXPORTS, POST'S ASSESSMENT: "No export results to date" had been reported in the 1988-89 Post Plan, submitted in November 1987. Sales were in fact achieved early in 1988.

CUMULATIVE 3-YEAR EXPORT POTENTIAL FOR CANADIAN PRODUCTS was estimated by the post to be up to \$1 million for 1988-90. Sales achieved in 1988 have supported this estimate.

LEADING CDN EXPORTS, BY SPECIES/PRODUCT (Statistics Canada figures, value in Cdn\$ thousands, volume in tonnes)

SPECIES/PRODUCT	1986		1987	
	\$000	vol.	\$000	vol.

(STATISTICS CANADA REPORTS NO FISHERIES EXPORTS TO IVORY COAST IN THIS PERIOD.)

*Statistics Canada reports shipments of following products in addition to the above during 1986 and 1987: (nil)

Note: herring sale achieved early 1988, circa 1800 tons.

HISTORIC CANADIAN EXPORTS:

Canned fish 1978: \$51,000, 1979: \$25,000.

POST NOTES GOOD PROSPECTS FOR FOLLOWING PRODUCTS: mackerel, fresh/frozen for general public consumption.

The population desires a fatty fish with oil content of 18% to 20%. A minimum content of 15% will be essential, according to the post. As most of the fish is smoked domestically, an oily fish is required to ensure maintenance of state and flavour. A saltier taste is preferred. Fish should be in the range of 25-35 cm in length, with as little size variation as possible within each carton, since a fixed price per fish is often charged.

Côte d'Ivoire currently imports about 100,000 tonnes of frozen fish annually. Horse mackerel, mackerel and sardinella are leading species - oily species for smoking. Mackerel imports in 1987 were about 25,000 tonnes.

OTHER PROSPECTS: Modest quantities of Canadian herring were sold in early 1988. Possibly, other oily fish for smoking may have a market (Pacific hake, for instance). There is a very limited market for marine saltfish, with imports of about 10 tonnes, worth \$25,000 in 1984 (possibly hake).

NEGATIVE PROSPECTS: Fillets and other higher value product forms are too expensive for the Ivorian market. The tourist market is very limited in volume and season, comprised primarily of French nationals; hotels are provisioned out of France and three local supermarket operations.

ACCESS CONDITIONS:PRICES AND TERMS

Quotes are preferred in CFA Francs or French Francs, C.I.F. port of entry. Payment should be by letter of credit or sight draft.

CREDIT (including EDC status): EDC status D, open.

Côte d'Ivoire qualifies for EDC credit as a status D country, open, with no discretionary limit.

Canadian suppliers may be asked to provide more generous credit terms to compete with Europeans; the post advises exporters to deal in irrevocable letters of credit or cash, at least until an established relationship with a buyer exists.

TARIFFS: according to information available to the post, the following duties were valid for 1989 (see Appendix 3):

Sea fish, fresh, chilled or frozen	0%
Freshwater fish, fresh or frozen	5%
Sea fish, salted, dried, smoked	5%
Freshwater fish, dried, smoked	0%
Crustaceans	5%
Molluscs	5%
Fish meal	5%

A special tax of 15% applies to fresh or frozen sea fish, except for tuna, 8%.

A "fiscal tax" ranging from 34% to 43% applies to freshwater fish, salted, dried and preserved fish and to molluscs and crustaceans. This tax does not apply to fresh and frozen sea fish, however.

The post indicates value added tax (VAT) of 25%. VAT is calculated on CIF value plus duty. VAT applies to molluscs and crustaceans, salted, smoked and preserved fish, but not to fresh and frozen fish. A charge of 0.6% for customs services applies to all fish imports.

Customs agency: Administration des Douanes, Ministère des Finances, Abidjan. Telex: 3747 MINIFIN ABIDJAN.

TRANSPORTMarine

Abidjan is the largest port in West Africa, with expanding container traffic; over 9 million tonnes was handled in 1980. The secondary port of San Pedro is undergoing expansion.

The following lines, listed with their agents in Canada, provide regularly scheduled service from Canada to Abidjan:

Barber West Africa Line, direct, every 25 days, RO/RO; agent: Atlantic Container Line Canada Inc., Toronto (416)591-5700; Montreal (514)871-3333; Halifax (902)425-3711.

Delmas-Vieljeux, transshipment via Le Havre, weekly, containers; agent: B & K Shipping Agency Ltd., Toronto (416)864-1211;

Montreal (514)842-7983.

Deutsche Afrika Linien, transshipment via Rotterdam or Antwerp, weekly, containers; agent: CTO International Ltd., Toronto (416)367-3004; Montreal (514)286-1974.

Torm Lines, direct, monthly, breakbulk and containers; agent: Kerr Steamships (Canada) Ltd., Toronto (416)924-4611; Montreal (514)934-4828; Halifax: (902)422-8367.

Maersk Line, transshipment via Algericas, Spain, every 2 weeks, containers; agent: Maersk Line Agency (Canada) Ltd., Toronto (416)863-6621; Montreal (514)871-0210; Halifax: (902)422-7331.

SCADOA (Service commun d'armements desservant l'Ouest Africain), transshipment via Le Havre, containers; agent: March Shipping Ltd., Toronto (416)366-2586; Montreal (514)842-8841; Halifax (902)423-8145; Saint John (506)634-1228.

OT Africa Line, transshipment via Antwerp, every 2 weeks, containers and RO/RO; agent: Redburn Inc., Toronto (416)368-3841; Montreal (514)861-0511.

Mediterranean Shipping Company, transshipment via Antwerp, weekly, containers; agent: S/S Steamship Co. Ltd., Toronto (416)362-1121; Montreal (514)844-3711.

America Africa Europe Line, direct, every month, containers; agent: Seabridge International Shipping Inc., Toronto (416)862-7216; Montreal (514)281-1797; Halifax (902)454-8671; Saint John (506)634-1259.

Union Africa Line, transshipment via Antwerp, every 2 weeks, containers; agent: Seanautic Marine Inc., Toronto (416)362-4424; Montreal (514)287-1812.

Zim West African Service, transshipment via Antwerp, monthly, containers; agent: Zim Israel Navigation Company (Canada) Ltd., Toronto (416)362-7301; Montreal (514)288-2335; Halifax (902)422-1251.

The following lines provide service on inducement:

Nigerian Shipping Line (inducement only), shipper-owned containers and breakbulk; agent: Montreal Shipping Inc., Toronto (416)366-4691; Montreal (514)286-4646; Halifax (902)420-1133.

Armada Lines (subject to vessel availability or inducement), breakbulk; agent: Protos Shipping Ltd., Toronto (416)361-0811; Montreal (514)288-8235; Halifax (902)421-1211.

For economy, the Post has recommended shipments in 2000-3000 tonne range.

Air

There is an international airport at Abidjan - Port-Bouët, modernized in 1985.

Abidjan is HQ for Air Afrique, which flies twice weekly direct from New York's Kennedy Airport, and daily from Paris via Geneva and Rome.

Land

Côte d'Ivoire had 6330 km of main roads in 1984. A major expansion and rehabilitation program was launched in 1985.

Côte d'Ivoire is linked to Burkina Faso, Mali and Niger by 1156 km of rail.

Warehousing

Cold storage capacity has been problematic from time to time in the past, although today the port of Abidjan is described as well equipped and efficient. Imported fish is held in either public (Distripac) or private warehousing. Socef is the largest cold storage warehouse firm in CI; its subsidiary firm Cofral, owns the largest number of cold storage distribution depots. Note, however, that household refrigeration is unavailable to most Ivorians.

Distribution

The Ministry of Commerce has attempted to implement price controls; competition remains the most effective control, however. Local women wielding significant economic power act as the principal fish retailers in Côte d'Ivoire.

LICENSING: There are ten licensed import firms and distributors, who are allocated adjustable import quotas. Licenses are unnecessary for most imports from EEC.

INSPECTIONS: The importer must obtain a health inspection certificate. Associated fees are 3 CFA francs per kg of product, (50 CFA francs = 1 French franc), plus 1000 CFA francs per shipment. A copy of current health inspection regulations for Ivorian fish imports is available from External Affairs Fisheries Division upon request.

PACKAGING AND LABELLING: The Post notes that Ivorian consumers remain faithful to European packaging as traditionally received both in terms of design, and weight (20 to 30 kg). All-important Côte d'Ivoire "mammies" expect European-style packaging which facilitates accurate hand estimates of the weight of fish bought. Other packaging results in consumer resistance. European suppliers traditionally "overpack" cartons. Canadian packaged product corresponding exactly to marked weight may be at a competitive disadvantage.

Minimal size variation of fish is desired as a fixed price per fish often holds at retail.

Regulations require all goods to be labelled in English or French with country of origin, as well as date of production. Country of origin should be clearly marked on all cartons, cases, etc.

Shipping packages should be as sturdy as economically practical (reinforced, steel strapping, etc.) to bear rough handling, moisture, and other hazards.

DOCUMENTATION: All import documentation must be in French or come with French translation. Requirements include: three copies commercial invoice on shipper's letterhead; two copies certificate of origin; bill of lading or nine copies of IATA air waybill; three copies of shipper's export declaration. The exporter must also furnish the importer with a pro forma invoice in French (or containing a translation) to be attached to the

importer's application for a license.

Regulations must be followed to the letter to avoid fines. OTHER: Global quotas are set for countries outside EEC and CFA Franc Zone, based on available foreign exchange; national quotas are negotiated bilaterally.

FACTORS AFFECTING CANADIAN EXPORTS

FACTORS FAVOURABLE FOR CANADIAN EXPORTS:

The post plan indicates that the degree of import duty protection tends to be low. Note: while import duties per se are relatively low, import surcharges ranging from 15% to 30% apply (see above). The fact that countries within the Economic Community of West Africa (CEAO) are exempt from these duties and tariffs constitutes a considerable advantage for exports to Côte d'Ivoire from such neighbours as Mauritania and Senegal.

REASONS FOR LACK OF CANADIAN EXPORTS TO DATE:

The post plan for 1988-89 notes following reasons for lack of exports to date:

-Non-competitive pricing. Comment: Canadian C and F Abidjan prices are 50% higher than those of European suppliers.

-Difficulties adapting marketing techniques. Comment: tradition is very important to the purchase and sale of fish in Côte d'Ivoire. Firms should seek to duplicate established practices as closely as possible. For example, packaging which does not duplicate that of European competitors will meet market resistance from the all-important "mammies". "Overpacking" cartons is a normal practice. New or different marketing techniques will constrain sales.

-Relatively new and unexplored market prospects. Comment: because of the Ivorian need to supply general public consumption needs, Ivorians regularly seek sales offers from Canada. However, to the Post's knowledge, only a handful of Canadian businessmen have visited Côte d'Ivoire to assess the market.

REASONS FOR PREVIOUS SUCCESS OF CANADIAN EXPORTERS:

No factors reported by mission.

LIMITATIONS OF SOURCING TOOLS CURRENTLY AVAILABLE:

Sourcing assistance from Canadian federal/provincial governments and departments; Comment: To facilitate trade, the Post needs to be in a position to indicate that supplies of target species (e.g. mackerel) are available from Canada in the quantities required by Ivorian importers, and can be readily assembled for shipment in the month when Côte d'Ivoire importers are buying. It is better to indicate that no supplies are available at the moment, and to suggest a future date when supplies will be assured, than to suggest that product is available and not be able to deliver.

To some extent, supply reports provided by External Affairs and Fisheries and Oceans may address this informational problem.

Consideration needs to be given to how best to service the Post's need for good data on Canadian supply capabilities.

Product/service information from Canadian companies; Comment: Good company literature permits Post officers to work effectively for you. Literature should always be left with firms when visiting Côte d'Ivoire. Visitors should consider taking give-away promotional items that can be left on desks to remind importers of the firm's capabilities. Don't be out of sight and out of mind.

The post has been supplied with copies of the Directory of Canadian Fish and Shellfish Exporters and "WIN Exports" data on Canadian fish exporters.

POST EXPORT SUPPORT ACTIVITIES PLANNED OR IN PROGRESS:

- Collect information on fish importation arrangements and disseminate to Canadian suppliers. Results expected: visits to Fisheries Directorate. Status: Visits were made to the Fisheries Directorate and information transmitted to Ottawa.
- Await Ottawa's comments on report submitted re Cote d'Ivoire potential. Results expected: establish contact between Canadian suppliers and Ivorian buyers. Status: Report has been received from Côte d'Ivoire. Data from the report has been incorporated in this review of the Côte d'Ivoire market. A copy of the report is available on request. In addition, comments have been provided to the Post on the value of the information and the Post has been encouraged to seek copies of relevant regulations governing fish importation and distribution. The Post is also being asked to provide information on traditional Côte d'Ivoire trade practices for marketing fish.
- Fish market study; update re demand, key importers and competition. Submit to Ottawa. Status: Study is proposed for the 1989-90 fiscal year.
- Organize mission of three fish buyers to Canada. Results expected: first Canadian fish sales to CI before the end of 1988. Status: Ivorian importers inspect product prior to shipment. Visits were arranged to facilitate product inspection in association with the first significant sales to Côte d'Ivoire in recent years. Visits to Canada were made during the winter and spring of 1988.

MARKETING TIPS FROM YOUR TRADE COMMISSIONERS:

Language:

To take the best advantage of the market opportunities in Côte d'Ivoire, Canadian fish exporters should have a long-term capacity to do business in French.

Some Côte d'Ivoire importers have a capacity to do business in English but most do not.

When visiting Abidjan, trade officers at the Canadian Embassy can arrange to hire, for your account, interpreters to accompany you on your business visits.

To ensure that your proposals receive full consideration, all correspondence should be in French, particularly if your proposals are less than fully price competitive.

Payments:

Check with the Canadian Embassy in Abidjan to see that payments are assured before preparing special or large fish export orders.

Shipping:

Exporters are encouraged to coordinate their orders and consolidate shipments to save on shipping charges.

To exploit Côte d'Ivoire market opportunities, serious exporters need to address competitive disadvantages caused by, among other factors, freight costs and delivery requirements.

Traditional Practices:

Traditional trade practices, especially packaging and labelling specifications, should be followed closely by exporters.

Exporters wishing to export fish species not traditionally consumed in Côte d'Ivoire should not expect quick results but should be prepared to make a long-term marketing effort. Ivorian consumers are strongly attached to traditional preparations and resist innovation.

IMPORTANT TRADE CONTACTS

Government Contacts:

- Customs agency: Administration des Douanes, Ministère des Finances, Abidjan. Télex: 3747 MINIFIN ABIDJAN.
- Direction des Pêches et de l'Aquaculture Maritime et Lagunaire (Department of Fisheries and Maritime and Lagoon Fisheries)

Key Import Contacts:

- SIVCOGE (21% of imports)
01 BP 3348, Abidjan 01
Côte d'Ivoire
Contact: M. Hotait Hadi
Telex: 42412 or 43367

- AFRIC INTER FREEZE (19% of imports)
15 BP 318, Abidjan 15
Côte d'Ivoire
Contact: M. Joseph Fontana
Telex: 42313

- PROMOFROID (16% of imports)
01, BP 3877, Abidjan 01
Côte d'Ivoire
Contact: M. Deschamps
Telex: 42225

- IMPAC (12% of imports)
18, BP 1242, Abidjan 18
Côte d'Ivoire
Contact: M. Mohamed Khachab
(* associate of M. Joseph Fontana, Afric Interfreeze)

- IMPROMER (8% of imports)
07 BP 318, Abidjan 07
Côte d'Ivoire
Contact: M. Sami Moukärzel
Telex: 42201

- COFRAL (8% of imports)
05 BP 844, Abidjan 05
Côte d'Ivoire
Contact: M. Jean-Francois Amida
Telex: 42415

APPENDIX 1: 1988/89 POST PLAN

20/01/88

DEPARTMENT OF EXTERNAL AFFAIRS

Export and Investment Promotion Planning System

88/89 Sector/Sub-Sector Highlights
Submitted by Sector, Region, Post

Sector: 002 FISHERIES, SEA PRODUCTS & SERV.

Subsector: 021 FISH & SHELLFISH & OTHER PROD

Region: AFRICA

Mission: 325 ABIDJAN

Market: 139 IVORY COAST

Statistical Data On Sector/sub-sector	Next Year (Projected)	Current Year (Estimated)	1 Year Ago	2 Years Ago
Mkt Size(import) \$	75.00M	\$ 70.00M	\$ 70.00M	\$ 0.00M
Canadian Exports \$	0.10M	\$ 0.00M	\$ 0.00M	\$ 0.00M
Canadian Share of Import Market	0.10%	0.00%	0.00%	0.00%

Major Competing Countries

	Market Share
i) 148 MAURITANIA	030 %
ii) 354 NETHERLANDS	029 %
iii) 553 UNION OF SOVIET SOC REP	019 %
iv) 397 SENEGAL	014 %
v) 616 OTHER COUNTRIES	008 %

Cumulative 3 Year Export Potential For CDN Products in this Sector/Subsector: 0-1 \$M

Current Status of Canadian Exports: No Export Results to Date

Products/services for which there are good market prospects	Current Total Imports in Canadian \$.
i) MAQUEREAUX FRAIS	\$ 17.00 M

The Trade Office reports that the following factors influence Canadian export performance in this market for this Sector (Sub-Sector).

- the degree of import duty protection of local industry tends to be low

In the Trade Office's opinion, Canadian export performance in this sector (sub-sector) in this market is lower than optimum mainly because of:

- non competitive pricing
- difficulties of adaptation of marketing techniques to the market by some Canadian companies
- market prospect which are relatively new and have not yet been explored adequately by Canadian exporters

20/01/88

DEPARTMENT OF EXTERNAL AFFAIRS

Export and Investment Promotion Planning System

MISSION: 325 ABIDJAN

COUNTRY: 139 IVORY COAST

Some Canadian Exporters to this Market in this Sector (Sub-Sector) have enjoyed success previously as a result of a variety of factors which the Trade Office reports to include:

- No factors reported by mission

The Trade Office suggests that sourcing tools currently available to them have some limitations in particular:

- sourcing assistance from Canadian federal/provincial governments departments
- product/service information from Canadian companies

In support of Canadian exports in this Sector (Sub-Sector) the Trade Office is currently engaged in activities which include:

Activity: COLLECTE D'INFORMATIONS SUR LES DISPOSITIONS MISES EN PLACE POR L'IMPORTATION DES POISSONS ET DIFFUSION AUPRES DES FOURNISSEURS CANADIENS.

Results Expected: VISITES A LA DIRECTION DES PECHEES

Activity: ATTENTE DES COMMENTAIRES D'OTTAWA SUR NOTRE RAPPORT SOUMIS CONCERNANT POTENTIEL IVORIEN

Results Expected: MISE EN CONTACT DES FOURNISSEURS CANADIENS IDENTIFIES AVEC LES IMPORTATEURS IVIRIENS.

For the next fiscal year, the Trade Office is planning to undertake the following new export support initiative(s) in this Sector (Sub-Sector):

Activity: ETUDE DU MARCHE DES POISSONS

Results Expected: MISE A JOUR DES BESOINS, DES IMPORTATEURS-CLES ET DE LA CONCURRENCE ET SOUMISSION A OTTAWA.

Activity: ORGANIZATION DE MISSION DE 3 ACHETEURS DE POISSONS AU CANADA

Results Expected: PREMIERES VENTES DE POISSON CANADIEN EN CI AVANT LA FIN '88

APPENDIX 2: IMPORT STATISTICSTHE ECONOMIC OPERATORS

In 1986, 18 companies imported 106,924 tonnes of fish, in 1985, 29 companies landed 89,720 tonnes. Among these, 12 imported more than 1,000 tonnes, and six between 100 and 1,000 tonnes. Those who imported less than 100 tonnes discontinued their activities during the year.

COMPANY	1985		1986	
	TONNES	%	TONNES	%
1: SIVCOGE	20,527	22.9	21,998	20.6
2: COFRAL	18,962	21.1	20,539	19.2
3: AIF	14,548	16.2	19,515	18.3
4: IMPROMER	6,179	6.9	14,954	14.0
5: IMPAC	579	0.6	6,386	6.0
6: PROMOFROID	4,832	5.4	6,158	5.8
7: SIDIPROM	4,075	4.5	5,936	5.6
8: PECHAZUR	3,505	3.9	2,347	2.2
9: SIPAL	4,997	5.6	2,244	2.1
10: A T C O	1,797	2.0	1,754	1.6
11: IDDEAL	1,887	2.1	1,652	1.5
12: AWAMER	632	0.7	1,148	1.1
13: SICOPROMA	*	*	829	0.8
14: IVOIRE-FROID	397	0.4	727	0.7
15: Ets GRMALDI	*	*	267	0.2
16: AFRIQUE-NEGOCE	*	*	178	0.2
17: SICOPROM	1,455	1.6	156	0.1
18: SIMPEX	863	1.0	110	0.1
19: Sts BLE GBAI	*	*	12	0.0
20: IVOIRGEL	*	*	12	0.0
21: Ets RAGGI	*	*	11	0.0
			106,924	100.0

FROZEN FISH IMPORTS
BY COUNTRY OF ORIGIN

COUNTRY	1985		1986	
	TONNES	%	TONNES	%
MAURETANIA	20,192	22.5	31,603	29.6
NETHERLANDS	29,603	33.0	30,854	28.9
USSR	12,249	13.6	19,790	18.5
SENEGAL	19,789	22.1	15,116	14.1
ENGLAND	2,509	2.8	5,898	5.5
NORWAY	909	1.0	1,773	1.7
IRELAND	2,325	2.6	1,294	1.2
SWEDEN	0	0.0	512	0.5
URUGUAY	0	0.0	84	0.1
GDR	1,218	1.4	0.0	0.0
SPAIN	862	1.0	0	0.0
MOROCCO	76	0.1	0	0.0
TOTAL	89,730	100.0	106,924	100.0

MONTHLY LANDINGS

MONTH	1985		1986	
	TONNES	%	TONNES	%
January	12,960	14.4	10,763	10.1
February	6,683	7.4	5,883	5.5
March	5,979	6.7	5,815	5.4
April	4,483	5.0	7,814	7.3
May	7,025	7.8	12,320	11.5
June	4,363	4.9	6,975	6.5
July	9,086	10.1	10,961	10.3
August	7,290	8.1	12,298	11.5
September	4,731	5.3	3,276	3.1
October	5,808	6.5	12,499	11.7
November	10,986	2.2	7,208	6.7
December	10,336	11.5	11,112	10.4
	89,730	100.0	106,924	100.0

IMPORTS BY FISH SPECIES

The main species are horse mackerel, mackerel and sardinella. These three are the species supplied by Mauretania, the OECD and the COMECON. The other species come partly from Senegal and Mauretania. Recently it has been observed that the size of fish from Senegal is smaller; moreover the quantities of fish from these countries are decreasing, to the benefit of Mauretania.

LANDINGS OF FROZEN FISH BY SPECIES

SPECIES	1985		1986	
	TONNES	%	TONNES	%
Horse Mackerel	17,370	19.6	41,641	38.9
Mackerel	29,589	33.3	29,113	27.2
Miscellaneous	11,999	13.5	13,519	12.6
Sardinella	19,369	21.8	13,148	12.3
Croaker	2,405	2.7	2,373	2.2
Pandora	3,406	3.8	2,102	2.0
Carp	1,396	1.6	1,621	1.5
"Machoiron"*	1,435	1.6	1,417	1.3
"Nile Perch"	1,711	1.9	1,351	1.3
Sea bream	622	0.7	410	0.4
"Ceinture"**	427	0.5	230	0.2
TOTAL	89,730	100.0	106,924	100.0

* Arius Gambensis

** A type of cuttlefish

APPENDIX 3

TAXES AND TARIFFS APPLICABLE TO FISH PRODUCTS

(January, 1989)

I. Fish, fresh (live or dead), chilled or frozen

<u>Species</u>	<u>"Fiscal Duty"</u>	<u>Customs Duty</u>	<u>V.A.T.</u>	<u>Special Tax</u>	<u>Customs Service Charge</u>
Freshwater fish fry	6%	0%	0%	0%	0.6%
Other freshwater fish	34%	5%	0%	0%	0.6%
Tuna	0%	0%	0%	8%	0.6%
Sardinella	0%	0%	0%	15%	0.6%
Sardines	0%	0%	0%	15%	0.6%
Mackerel	0%	0%	0%	15%	0.6%
Sole	0%	0%	0%	15%	0.6%
Other sea fish	0%	0%	0%	15%	0.6%

II. Dried, salted or pickled fish; smoked fish

<u>Species</u>	<u>"Fiscal Duty"</u>	<u>Customs Duty</u>	<u>V.A.T.</u>	<u>Special Tax</u>	<u>Customs Service Charge</u>
Freshwater fish fry	34%	0%	25%	0%	0.6%
Seafish (except shark fins, tails)	43%	5%	25%	0%	0.6%
Shark fins and tails	14%	0%	25%	0%	0.6%
Fish meal for human use	43%	5%	25%	0%	0.6%

III. Crustaceans and molluscs

<u>Species</u>	<u>"Fiscal Duty"</u>	<u>Customs Duty</u>	<u>V.A.T.</u>	<u>Special Tax</u>	<u>Customs Service Charge</u>
All molluscs and crustaceans	40%	5%	25%	0%	0.6%

Trade Offices in Canada

International Trade Centres

The Departments of External Affairs and Industry, Science and Technology Canada have established **International Trade Centres** (ITCs) across Canada to assist first-time and experienced Canadian exporters. Contact the ITC nearest you.

Newfoundland

International Trade Centre
Industry, Science and Technology Canada
P.O. Box 8950
90 O'Leary Avenue
St. John's, Newfoundland
A1B 3R9
Tel: (709) 772-5511
Telex: 016-4749
Fax: (709) 772-2373

Prince Edward Island

International Trade Centre
Industry, Science and Technology Canada
P.O. Box 1115
Confederation Court Mall
134 Kent Street, Suite 400
Charlottetown, Prince Edward Island
C1A 7M8
Tel: (902) 566-7400
Telex: 014-44129
Fax: (902) 566-7450

Nova Scotia

International Trade Centre
Industry, Science and Technology Canada
P.O. Box 940
Station M
1496 Lower Water Street
Halifax, Nova Scotia
B3J 2V9
Tel: (902) 426-7540
Telex: 019-22525
Fax: (902) 426-2624

New Brunswick

International Trade Centre
Industry, Science and Technology Canada
P.O. Box 1210
Assumption Place
770 Main Street
Moncton, New Brunswick
E1C 8P9
Tel: (506) 857-6452
Telex: 014-2200
Fax: (506) 857-6429
Toll free (New Brunswick only): 1-800-332-3801

Quebec

International Trade Centre
Industry, Science and Technology Canada
P.O. Box 247
Stock Exchange Tower
800 Place Victoria, Suite 3800
Montreal, Quebec
H4Z 1E8
Tel: (514) 283-8185
Telex: 055-60768
Fax: (514) 283-3302

Ontario

International Trade Centre
Industry, Science and Technology Canada
Dominion Public Building
4th Floor
One Front Street West
Toronto, Ontario
M5J 1A4
Tel: (416) 973-5202
Telex: 065-24378
Fax: (416) 973-8161

Manitoba

International Trade Centre
Industry, Science and Technology Canada
P.O. Box 981
330 Portage Avenue, Suite 608
Winnipeg, Manitoba
R3C 2V2
Tel: (204) 983-6182
Telex: 07-57624
Fax: (204) 983-2187

Saskatchewan

International Trade Centre
Industry, Science and Technology Canada
6th Floor
105 - 21st Street East
Saskatoon, Saskatchewan
S7K 0B3
Tel: (306) 975-5315
Telex: 074-2742
Fax: (306) 975-5334

Alberta

International Trade Centre
Industry, Science and Technology Canada
The Cornerpoint Building, Suite 505
10179 - 105th Street
Edmonton, Alberta
T5J 3S3
Tel: (403) 495-2952
Telex: 037-2762
Fax: (403) 495-4507

British Columbia

International Trade Centre
Industry, Science and Technology Canada
P.O. Box 11610
900 - 650 West Georgia Street
Vancouver, British Columbia
V6B 5H8
Tel: (604) 666-2255
Telex: 04-51191
Fax: (604) 666-8330