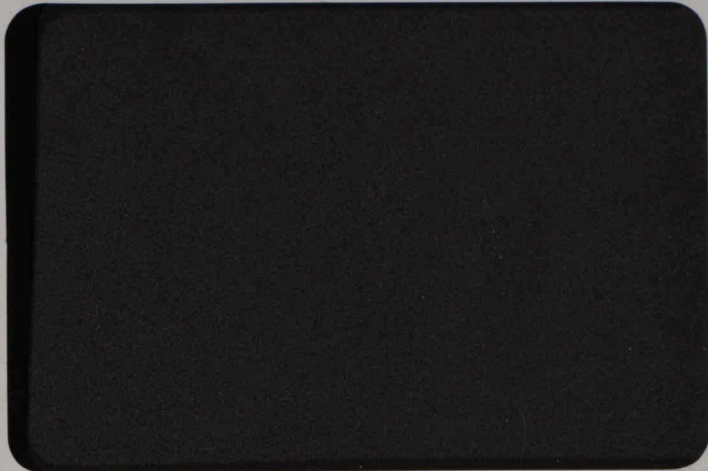


MARCHÉS D'EXPORTATION
DES PRODUITS DE LA PÊCHE - GUIDE COMMENTÉ
1989-1990

Affaires extérieures et
Commerce extérieur Canada

External Affairs and
International Trade Canada

Canada



Prepared by the International Trade
Development Branch

Publication préparée par le Secteur de
l'expansion du commerce extérieur



External Affairs and
International Trade Canada

Affaires extérieures et
Commerce extérieur Canada

Le guide de l'exportation 1989-1990, vingt-huit pages, est un ouvrage de référence pour les pêcheurs et les commerçants de produits de la pêche. Il est divisé en deux parties : la première est consacrée à l'exportation des produits de la pêche et la seconde à l'exportation des produits de la forêt.

**MARCHÉS D'EXPORTATION
DES PRODUITS DE LA PÊCHE - GUIDE COMMENTÉ
1989-1990**

43.257.510

Le guide de l'exportation 1989-1990, vingt-huit pages, est un ouvrage de référence pour les pêcheurs et les commerçants de produits de la pêche. Il est divisé en deux parties : la première est consacrée à l'exportation des produits de la pêche et la seconde à l'exportation des produits de la forêt.

Préparé pour
Affaires extérieures et
Commerce extérieur Canada
par Gary G. Smith

Direction des pêches et des produits de la pêche
Direction générale de l'agro-alimentaire,
des pêches et des produits de ressources
125, promenade Sussex
Ottawa, Canada
K1A 0G2

(613) 995-1712
Télex : 053-3745
Télécopieur : (613) 995-8384

Août 1990

RÉSUMÉ

Le guide commenté annuel fournit des renseignements sur les débouchés commerciaux pour diverses espèces de poissons et de fruits de mer signalés par les missions commerciales canadiennes à l'étranger qui ont accordé la priorité à l'expansion des marchés d'exportation des produits de la pêche au cours de l'exercice 1989-1990. On y trouve également des renseignements généraux sur certains marchés. Le guide renferme une liste de points saillants, ainsi que des conseils à l'intention des exportateurs. En outre, les exportateurs canadiens peuvent communiquer avec les personnes-ressources mises à leur disposition dans les missions commerciales canadiennes pour les aider à exploiter les débouchés décelés par le Service des délégués commerciaux.

AVIS AU LECTEUR

Au cours de l'exercice 1989-1990, vingt-huit délégations commerciales canadiennes à l'étranger ont accordé au secteur du poisson et des fruits de mer la priorité en ce qui concerne l'expansion des marchés d'exportation. Chacune des missions a élaboré un programme d'activités reliées au secteur des pêches et a fourni de précieux renseignements sur les marchés qu'elle desservait. Dans le cadre du processus de planification, chaque délégation a relevé diverses espèces de poissons et de fruits de mer pour lesquelles il existe de bons débouchés commerciaux. Le présent rapport expose, de façon détaillée, les évaluations de ces débouchés faites par nos missions commerciales.

Le guide annoté a pour but d'aider les exportateurs canadiens à évaluer concrètement les débouchés extérieurs pour divers produits et à améliorer leur stratégie de commercialisation. Il constitue un supplément à d'autres sources d'information offertes aux exportateurs canadiens sur les débouchés dans le secteur de la pêche, notamment les publications telles le Guide des marchés d'exportation des produits de la pêche, divers guides à l'intention des entreprises canadiennes qui exportent dans certains pays et des contacts soutenus avec le Service des délégués commerciaux, au Canada et à l'étranger. Les délégations commerciales offrent une foule de renseignements allant des évaluations générales pour certains marchés aux descriptions des créneaux particuliers, des réseaux de distribution et des caractéristiques propres à certains produits.

Pour aider le lecteur à s'y retrouver, on a divisé le guide par secteur géographique et dressé un répertoire alphabétique des différents produits et espèces offrant des débouchés intéressants. De plus, on trouvera, à la fin de chaque rapport, l'adresse et le numéro de téléphone de la délégation commerciale canadienne responsable. Toutefois, les exportateurs doivent prendre note que les Centres de commerce international, implantés partout au Canada, constituent le premier point de contact avec le Service des délégués commerciaux. On trouvera une liste de ces centres à la fin du présent guide.

Il est possible que les exportateurs canadiens prêts à exporter les produits et espèces relevés dans le guide désirent communiquer directement avec les délégations commerciales. On trouvera pour chaque mission le nom d'une personne-ressource à la disposition des exportateurs. Les délégués commerciaux et agents de commerce canadiens en poste à l'étranger peuvent :

- * faire de la promotion pour votre entreprise auprès de clients locaux;
- * vous conseiller sur les réseaux de commercialisation;
- * vous recommander les foires commerciales les plus intéressantes;
- * vous aider à trouver les entreprises étrangères les plus en mesure de vous représenter;
- * vous aider à trouver le crédit nécessaire et vous renseigner sur d'éventuels partenaires étrangers;
- * intervenir en votre nom pour régler les problèmes de douanes, de taxes ou de change;

- * vous conseiller sur les pratiques d'un pays donné en ce qui concerne le commerce, les affaires et la finance;
- * vous conseiller et vous aider en ce qui a trait à la création de coentreprises et à l'obtention de permis d'exportation.

On vous recommande d'élaborer une stratégie méthodique de commercialisation et de communiquer uniquement avec les délégués commerciaux en poste dans les pays où vous désirez exporter. Pour obtenir de l'aide, communiquer avec le Centre de commerce international de votre région.

Lorsque vous communiquez avec une délégation commerciale, soyez prêts à fournir les renseignements suivants :

- * votre nom et votre titre;
- * le nom et l'adresse de votre entreprise;
- * votre numéro de téléphone (y compris le code régional);
- * votre numéro de télex, y compris l'indicatif;
- * votre numéro de télécopieur;
- * une description complète des produits ou services que vous offrez et leur utilisation (éviter les abréviations);
- * votre plan de commercialisation : ventes directes, ententes avec des agents, fabrication sous licence, etc.;
- * vos marchés cibles;
- * votre expérience dans l'exportation - les pays où vous avez déjà exporté;
- * cinq exemplaires des brochures ou dépliants sur vos produits ou services, en couleur de préférence, plus un exemplaire en plusieurs langues (à faire parvenir après l'envoi de votre télex ou à joindre à votre lettre);
- * une description détaillée de l'aide dont vous avez besoin;
- * un résumé de vos discussions (et de leurs résultats) avec les délégués commerciaux au Canada;
- * les nom et adresse des agents que vous avez nommés.

Nous espérons que cette seconde édition annuelle du guide annoté vous facilitera la tâche. Si vous avez des questions au sujet du guide ou toute suggestion pour les éditions à venir, n'hésitez pas à communiquer avec la Direction des pêches et des produits de la pêche, Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, 125, promenade Sussex, Ottawa, K1A 0G2, tél. : (613) 995-1712, télécopieur : (613) 995-8384.

Richard Ablett
 Directeur
 Direction des pêches et
 des produits de la pêche

POINTS SAILLANTS

1. Au cours de l'exercice 1989-1990, vingt-huit délégations commerciales canadiennes à l'étranger ont accordé au secteur du poisson et des fruits de mer la priorité en ce qui concerne l'expansion des marchés d'exportation. Six de ces délégations se trouvaient aux États-Unis, cinq dans les pays du littoral du Pacifique et treize en Europe de l'Ouest et dans les pays scandinaves.
2. Presque toutes les délégations commerciales enregistrent une demande stable ou accrue pour les produits de la pêche. Dix-huit délégations signalent que la part canadienne du marché est de 5 p. 100 ou moins, c'est-à-dire que les débouchés ne manquent pas sur la plupart des marchés pour une expansion des exportations canadiennes. Nombre de délégations prévoient une augmentation importante des exportations canadiennes de produits de la mer au cours de l'exercice 1989-1990.
3. Les délégations commerciales canadiennes ont relevé de nouveaux débouchés pour les exportateurs qui désirent conquérir de nouveaux marchés. Prière de consulter les rapports sur la Corée et les autres pays du littoral du Pacifique. Il existe également des débouchés intéressants en Europe, tant dans les pays membres de la Communauté économique européenne (ex. Italie, Espagne, Allemagne) que dans les autres pays comme la Suède, la Suisse et l'Autriche, où les barrières commerciales entravent moins la vente de produits à valeur ajoutée que dans les pays de la CEE.
4. Les exportateurs qui se concentrent actuellement sur le marché de la Nouvelle-Angleterre, et qui ne veulent pas s'aventurer à l'extérieur de l'Amérique du Nord, peuvent trouver de nouveaux marchés dans le sud-est (Atlanta) ou le centre-ouest des États-Unis. Les rapports des consulats du Canada à Détroit et à Chicago indiquent qu'il existe un énorme potentiel dans les régions qu'il est facile d'approvisionner en produits de la pêche du Pacifique et de l'Atlantique et en poissons d'eau douce.
5. Le nombre de nouveaux débouchés pour l'exportation de produits de la pêche ne cesse d'augmenter. Pour l'exercice 1989-1990, les délégations commerciales canadiennes en ont dénombré 189 dans le cadre du processus de planification annuel, par rapport à 176 pour l'exercice précédent. Ces nouveaux débouchés portent particulièrement sur les espèces et produits suivants : saumon, homard, morue, oeufs de poisson, crevette, crabe, palourdes, hareng, calmar, sébaste et merlu.
6. Le saumon, que l'on considère à l'heure actuelle comme prioritaire, occupe le premier rang en ce qui a trait au nombre de débouchés (23). Ces derniers se trouvent, pour la plupart, dans les marchés des pays d'Europe et du littoral du Pacifique. Parmi les produits les plus en demande, citons les oeufs de saumon et le saumon frais, congelé, en boîte et fumé. (On fait actuellement des démarches auprès des délégations commerciales à l'étranger pour obtenir une évaluation détaillée des conditions du marché du saumon. Les résultats de cette enquête devraient être disponibles dans certains centres de commerce international au cours de l'exercice 1990-1991.)

7. Le homard, autre produit offrant un excellent potentiel, occupe le deuxième rang avec 18 débouchés. Treize délégations commerciales en Europe de l'Ouest et dans les pays scandinaves, trois dans les pays du littoral du Pacifique et deux aux États-Unis ont signalé d'intéressants débouchés pour ce produit. Parmi les produits les plus en demande, citons le homard vivant et, dans une moindre mesure, le homard congelé et en boîte. (On peut obtenir des renseignements sommaires tirés de l'Enquête sur le marché international du homard, actuellement en cours, dans certains Centres de commerce international.)
8. Les délégations commerciales ont également dénombré de nombreux débouchés pour certaines espèces de poissons canadiens sous-exploités, notamment le sébaste, le maquereau, le hareng, l'aiguillat, l'anguille, la lotte et l'oursin. (L'édition 1990-1991 du guide traitera tout particulièrement des débouchés d'exportation pour les espèces sous-exploitées).

RÉPERTOIRE DES PAYS ET DÉLÉGATIONS

		<u>PAGE</u>
I	ÉTATS-UNIS D'AMÉRIQUE	
	- Atlanta	8
	- Boston	9
	- Chicago	11
	- Détroit	14
	- Los Angeles	16
	- New York	17
	- Seattle	19
II	JAPON ET PAYS DU LITTORAL DU PACIFIQUE	
	- Australie (Sydney)	28
	- Corée (Séoul)	35
	- Hong Kong (Hong Kong)	31
	- Japon (Osaka)	23
	- Japon (Tokyo)	24
	- Malaisie (Kuala Lumpur)	38
III	EUROPE ET PAYS SCANDINAVES	
	- Autriche (Vienne)	41
	- Danemark (Copenhague)	42
	- Espagne (Madrid)	65
	- Finlande (Helsinki)	45
	- France (Paris)	46
	- Grèce (Athènes)	50
	- Irlande (Dublin)	52
	- Italie (Milan)	53
	- Italie (Rome)	59
	- Portugal (Lisbonne)	61
	- République fédérale d'Allemagne (Dusseldorf)	76
	- Royaume-Uni (Londres)	73
	- Suède (Stockholm)	67
	- Suisse (Berne)	70
IV	EUROPE DE L'EST	
	- Pologne (Varsovie)	80
	- République démocratique d'Allemagne (Varsovie)	79
V	AUTRES PAYS	
	- Brésil (Sao Paulo)	84
	- République arabe d'Égypte (Le Caire)	82
	LISTE DES CENTRES DE COMMERCE INTERNATIONAL	85

RÉPERTOIRE ALPHABÉTIQUE DES PRODUITS ET DES ESPÈCES

PRODUIT OU ESPÈCE	PAYS (DÉLÉGATION)	PAGE
Aiglefin.....	Danemark (Copenhague).....	42
Aiguillat.....	Danemark (Copenhague).....	42
Aiguillat.....	France (Paris).....	46
Aiguillat.....	Royaume-Uni (Londres).....	73
Anguille.....	Danemark (Copenhague).....	42
Anguille.....	Italie (Milan).....	53
Anguille.....	Suède (Stockholm).....	67
Anguille congelée.....	France (Paris).....	46
Asaris.....	États-Unis (Seattle).....	19
Barbotte.....	Danemark (Copenhague).....	42
Brochet et autres poissons d'eau douce....	France (Paris).....	46
Calmar.....	Hong Kong (Hong Kong).....	31
Calmar.....	Italie (Milan).....	53
Calmar.....	Portugal (Lisbonne).....	61
Calmar nordique.....	Espagne (Madrid).....	65
Capelan.....	Hong Kong (Hong Kong).....	31
Capelan.....	Japon (Tokyo).....	24
Capelan congelé.....	Japon (Osaka).....	23
Concombre de mer.....	Hong Kong (Hong Kong).....	31
Corégone.....	Finlande (Helsinki).....	45
Crabe.....	États-Unis (New York).....	17
Crabe.....	France (Paris).....	46
Crabe.....	Japon (Tokyo).....	24
Crabe.....	Malaisie (Kuala Lumpur).....	38
Crabe congelé.....	Japon (Osaka).....	23
Crabe congelé.....	Royaume-Uni (Londres).....	73
Crabe des neiges.....	Suède (Stockholm).....	67
Crabe dormeur.....	États-Unis (Seattle).....	19
Crevettes.....	Danemark (Copenhague).....	42
Crevettes.....	États-Unis (Boston).....	9
Crevettes.....	États-Unis (Seattle).....	19
Crevettes.....	Finlande (Helsinki).....	45
Crevettes.....	France (Paris).....	46
Crevettes.....	Malaisie (Kuala Lumpur).....	38
Crevettes.....	Rép.féd. d'Allemagne (Dusseldorf).....	76
Crevettes.....	Royaume-Uni (Londres).....	73
Crevettes.....	Suède (Stockholm).....	67
Crevettes.....	Suisse (Berne).....	70
Crevettes congelées.....	Espagne (Madrid).....	65
Crevettes du nord.....	Japon (Tokyo).....	24
Crevettes roses.....	États-Unis (Seattle).....	19
Crevettes roses.....	Malaisie (Kuala Lumpur).....	38
Crustacés.....	Autriche (Vienne).....	41
Crustacés.....	Malaisie (Kuala Lumpur).....	38
Crustacés en boîte.....	Australie (Sydney).....	28
Crustacés et mollusques.....	Brésil (Sao Paulo).....	84
Crustacés et mollusques.....	États-Unis (Atlanta).....	8

Crustacés et mollusques.....	États-Unis (Détroit).....	14
Doré.....	Suisse (Berne).....	70
Écrevisses.....	Suède (Stockholm).....	67
Espèces pélagiques.....	États-Unis (Détroit).....	14
Filets de poisson d'eau douce.....	Autriche (Vienne).....	41
Filets de poisson d'eau salée.....	Autriche (Vienne).....	41
Filets de poisson fumé.....	Australie (Sydney).....	28
Flet.....	Portugal (Lisbonne).....	61
Flet congelé.....	Espagne (Madrid).....	65
Flétan.....	Danemark (Copenhague).....	42
Flétan.....	Portugal (Lisbonne).....	61
Flétan.....	Suède (Stockholm).....	67
Hareng.....	Autriche (Vienne).....	41
Hareng.....	Corée (Séoul).....	35
Hareng.....	Danemark (Copenhague).....	42
Hareng.....	Égypte (Le Caire).....	82
Hareng.....	Japon (Tokyo).....	24
Hareng.....	Royaume-Uni (Londres).....	73
Hareng.....	Suède (Stockholm).....	67
Hareng congelé.....	France (Paris).....	46
Hareng congelé.....	Grèce (Athènes).....	50
Hareng congelé.....	Pologne (Varsovie).....	80
Hareng en boîte.....	Australie (Sydney).....	28
Hareng fumé.....	Grèce (Athènes).....	50
Homard.....	Corée (Séoul).....	35
Homard.....	Danemark (Copenhague).....	42
Homard.....	États-Unis (Boston).....	9
Homard.....	États-Unis (Seattle).....	19
Homard.....	Finlande (Helsinki).....	45
Homard.....	France (Paris).....	46
Homard.....	Hong Kong (Hong Kong).....	31
Homard.....	Italie (Milan).....	53
Homard.....	Japon (Tokyo).....	24
Homard.....	Royaume-Uni (Londres).....	73
Homard.....	Suède (Stockholm).....	67
Homard.....	Suisse (Berne).....	70
Homard congelé.....	Rép.féd. d'Allemagne (Dusseldorf).....	76
Homard vivant.....	Espagne (Madrid).....	65
Homard vivant.....	Japon (Osaka).....	23
Lotte.....	Danemark (Copenhague).....	42
Lotte.....	France (Paris).....	46
Lotte.....	Portugal (Lisbonne).....	61
Maquereau.....	Autriche (Vienne).....	41
Maquereau.....	Danemark (Copenhague).....	42
Maquereau.....	Égypte (Le Caire).....	82
Maquereau.....	Malaisie (Kuala Lumpur).....	38
Maquereau.....	Suède (Stockholm).....	67
Maquereau congelé.....	Grèce (Athènes).....	50
Maquereau congelé.....	Pologne (Varsovie).....	80
Merlan noir.....	Danemark (Copenhague).....	42
Merlu.....	Danemark (Copenhague).....	42
Merlu.....	Égypte (Le Caire).....	82

Merlu.....	Portugal (Lisbonne).....	61
Mollusques.....	Malaisie (Kuala Lumpur).....	38
Mollusques en boîte.....	Australie (Sydney).....	28
Morue.....	Brésil (Sao Paulo).....	84
Morue.....	Corée (Séoul).....	35
Morue.....	Danemark (Copenhague).....	42
Morue.....	Espagne (Madrid).....	65
Morue.....	États-Unis (New York).....	17
Morue.....	France (Paris).....	46
Morue.....	Italie (Milan).....	53
Morue.....	Italie (Rome).....	59
Morue.....	Portugal (Lisbonne).....	61
Morue.....	Royaume-Uni (Londres).....	73
Morue charbonnière.....	Japon (Tokyo).....	24
Morue congelée.....	Grèce (Athènes).....	50
Morue congelée.....	Hong Kong (Hong Kong).....	31
Morue congelée.....	Japon (Osaka).....	23
Morue de l'Atlantique.....	États-Unis (Boston).....	9
Morue fraîche.....	Japon (Osaka).....	23
Moules.....	États-Unis (Seattle).....	19
Oeufs de cisco/hareng de lac.....	Suède (Stockholm).....	67
Oeufs de hareng.....	Japon (Tokyo).....	24
Oeufs de hareng de l'Atlantique.....	Japon (Osaka).....	23
Oeufs de lampe.....	Danemark (Copenhague).....	42
Oeufs de lampe.....	Suède (Stockholm).....	67
Oeufs de morue.....	Suède (Stockholm).....	67
Oeufs de saumon.....	Rép.féd. d'Allemagne (Dusseldorf).....	76
Oeufs de saumon.....	Japon (Osaka).....	23
Oursin.....	Japon (Tokyo).....	24
Oursin congelé.....	Japon (Osaka).....	23
Oursin frais.....	Japon (Osaka).....	23
Palourdes.....	Italie (Milan).....	53
Palourdes vivantes.....	Espagne (Madrid).....	65
Peaux de poisson.....	Hong Kong (Hong Kong).....	31
Perchaude.....	Suisse (Berne).....	70
Pétoncles.....	Danemark (Copenhague).....	42
Pétoncles.....	États-Unis (New York).....	17
Pétoncles.....	États-Unis (Seattle).....	19
Pétoncles.....	Suède (Stockholm).....	67
Pétoncles.....	Suisse (Berne).....	70
Pétoncles congelés.....	France (Paris).....	46
Pétoncles congelés.....	Hong Kong (Hong Kong).....	31
Plie.....	Danemark (Copenhague).....	42
Poisson.....	États-Unis (Détroit).....	14
Poisson.....	Malaisie (Kuala Lumpur).....	38
Poisson congelé.....	Australie (Sydney).....	28
Poisson congelé.....	États-Unis (Los Angeles).....	16
Poisson en boîte.....	Brésil (Sao Paulo).....	84
Poisson frais.....	États-Unis (Atlanta).....	8
Poisson frais.....	États-Unis (Los Angeles).....	16
Poisson frais.....	États-Unis (Seattle).....	19
Poisson fumé.....	Autriche (Vienne).....	41

Poisson fumé.....	États-Unis (Los Angeles).....	16
Poisson fumé.....	Malaisie (Kuala Lumpur).....	38
Poisson, préparations.....	Australie (Sydney).....	28
Poisson, préparations.....	Malaisie (Kuala Lumpur).....	38
Poisson salé.....	États-Unis (Los Angeles).....	16
Poisson salé.....	États-Unis (New York).....	17
Poisson séché.....	Brésil (Sao Paulo).....	84
Poissons d'eau douce.....	États-Unis (Détroit).....	14
Poissons de fond.....	États-Unis (Détroit).....	14
Poissons de fond.....	États-Unis (Seattle).....	19
Poissons de mer.....	États-Unis (Détroit).....	14
Poissons plats.....	États-Unis (New York).....	17
Pouce-pieds vivants.....	Espagne (Madrid).....	65
Produits de la mer (toutes espèces).....	États-Unis (Chicago).....	11
Produits de la mer (toutes espèces).....	États-Unis (Los Angeles).....	16
Produits de la pêche en boîte.....	Suisse (Berne).....	70
Queues de lotte congelées.....	Espagne (Madrid).....	65
Sardines.....	Égypte (Le Caire).....	82
Sardines.....	Malaisie (Kuala Lumpur).....	38
Sardines en boîte.....	Australie (Sydney).....	28
Saumon.....	Autriche (Vienne).....	41
Saumon.....	Corée (Séoul).....	35
Saumon.....	Danemark (Copenhague).....	42
Saumon.....	Égypte (Le Caire).....	82
Saumon.....	États-Unis (Seattle).....	19
Saumon.....	France (Paris).....	46
Saumon.....	Hong Kong (Hong Kong).....	31
Saumon.....	Italie (Milan).....	53
Saumon.....	Japon (Tokyo).....	24
Saumon.....	Royaume-Uni (Londres).....	73
Saumon.....	Suède (Stockholm).....	67
Saumon.....	Suisse (Berne).....	70
Saumon congelé.....	Espagne (Madrid).....	65
Saumon congelé.....	Grèce (Athènes).....	50
Saumon congelé.....	Irlande (Dublin).....	52
Saumon congelé.....	Japon (Osaka).....	23
Saumon congelé.....	Rép.féd. d'Allemagne (Dusseldorf).....	76
Saumon en boîte.....	Espagne (Madrid).....	65
Saumon en boîte.....	Irlande (Dublin).....	52
Saumon frais.....	Japon (Osaka).....	23
Saumon fumé.....	Brésil (Sao Paulo).....	84
Saumon fumé.....	Grèce (Athènes).....	50
Saumon fumé.....	Rép.féd. d'Allemagne (Dusseldorf).....	76
Sébaste.....	Corée (Séoul).....	35
Sébaste.....	Égypte (Le Caire).....	82
Sébaste.....	États-Unis (Boston).....	9
Sébaste.....	Japon (Tokyo).....	24
Sébaste.....	Portugal (Lisbonne).....	61
Sébaste congelé.....	Japon (Osaka).....	23
Sole.....	Autriche (Vienne).....	41
Sole.....	Portugal (Lisbonne).....	61
Succédanés du caviar.....	Autriche (Vienne).....	41

Surimi.....	Danemark (Copenhague).....	42
Thon.....	Égypte (Le Caire).....	82
Thon.....	Malaisie (Kuala Lumpur).....	38
Thon.....	Portugal (Lisbonne).....	61
Truite.....	Autriche (Vienne).....	41
Turbot.....	Danemark (Copenhague).....	42
Turbot.....	Portugal (Lisbonne).....	61

Origine :

USA Atlantic

Pays :

577 États-Unis d'Amérique

Principales branches d'activité :

Poissons, crustacés, mollusques et autres produits

Débutants pour les participants

Poissons frais

Crustacés et mollusques

Poissons frais

Des débouchés existent tant pour le poisson d'élevage que pour le poisson sauvage (surgelé à l'unité, entier, non défilé, vidé) dans les secteurs de la vente au détail et de la transformation. Il existe également des débouchés pour le poisson (emballé en coques) dans certains marchés. La perche (en cales de 2, surgelée à l'unité, emballée en coques), de grande taille plus particulièrement, est en demande comme produit de remplacement du saumon de l'océan dont les prises sont contingentes. L'excellence de la qualité est essentielle, quelle que soit l'espèce.

Crustacés et mollusques

I

On peut vendre les pétoncles (blocs de qualité, surgelés à l'unité) aux grossistes et distributeurs. Les pétoncles surgelés à l'unité, en blocs) sont en demande dans certains secteurs des services alimentaires. On peut stimuler la vente de poisson vivant et en morceaux (surgelés à l'unité, en blocs, en boîtes) auprès des services alimentaires et des détaillants en organisant des campagnes de promotion.

Pour plus de renseignements :

Consulat général du Canada
Suite 400, South Tower
One CN Center
Atlanta, Georgia 30303-2708
Tel. : (404) 377-6810
Telex : 054-0197
Télécopieur : (404) 524-5045
M. Rafael A. Marci
Agent de commerce

Introduction 1
Chapter 1 10
Chapter 2 20
Chapter 3 30
Chapter 4 40
Chapter 5 50
Chapter 6 60
Chapter 7 70
Chapter 8 80
Chapter 9 90
Chapter 10 100

END OF DOCUMENT

Mission : 619 Atlanta

Marché : 577 États-Unis d'Amérique

Principale branche d'activité : Poissons, crustacés et mollusques et autres produits

Débouchés pour produits particuliers

Poisson frais
Crustacés et mollusques

Poisson frais

Des débouchés existent tant pour le saumon d'élevage que pour le saumon sauvage (surgelé à l'unité, entier, non étêté, vidé) dans les secteurs de la vente au détail et de la transformation. Il existe également des débouchés pour le flétan (emballé en couches) dans certains marchés. La perche (en cellos de 5, surgelée à l'unité, emballée en couches), de grande taille plus particulièrement, est en demande comme produit de remplacement du sébaste du Golfe dont les prises sont contingentées. L'excellence de la qualité est essentielle, quelle que soit l'espèce.

Crustacés et mollusques

On peut vendre les pétoncles (blocs de qualité, surgelés à l'unité) aux grossistes et distributeurs. Les moules (en sacs, surgelées à l'unité, en blocs) sont en demande dans certains secteurs des services alimentaires. On peut stimuler la vente de homard vivant et en morceaux (surgelé à l'unité, en blocs, en boîte) auprès des services alimentaires et des détaillants en organisant des campagnes de promotion.

POUR PLUS DE RENSEIGNEMENTS :

Consulat général du Canada
Suite 400, South Tower
One CNN Center
Atlanta, Georgia 30303-2705
Tél. : (404) 577-6810
Télex : 054-3197
Télécopieur : (404) 524-5046
M. Rafael A. Munoz
Agent de commerce

Mission : 601 Boston

Marché : 577 États-Unis d'Amérique

Principale branche d'activité : Poissons, crustacés et mollusques et autres produits

Débouchés pour produits particuliers

Homard
Morue de l'Atlantique
Sébaste
Crevette

Commentaires généraux

La pénurie de certaines espèces (juillet 1990) de poissons de fond a eu deux effets importants : 1) les récents débarquements sont particulièrement bas; et 2) les prix de certaines espèces ont augmenté. Toutefois, on enregistre un ralentissement de l'économie au pays. Par contre, les exportations américaines augmentent, la demande est en hausse en Europe et la valeur relativement faible du dollar américain contribue à faire augmenter les exportations américaines, bien que cela ait pour effet de créer une pénurie de certaines espèces en déclin.

Homard

On a enregistré récemment une forte demande pour le homard. Des prix plutôt bas, combinés à une abondance du produit, expliquent l'intérêt accru du consommateur pour ce produit. Les prix ont légèrement augmenté, mais devraient se stabiliser à l'automne 1990.

Morue de l'Atlantique

L'offre pour ce produit a récemment chuté au États-Unis. Toutefois, la pénurie de filets congelés n'est pas aussi grave que dans le cas des blocs congelés. Les prix des blocs augmentent (de 1,60 \$ à 2 \$ US) et les stocks sont très bas.

Sébaste

La demande américaine pour ce produit demeure très limitée. Comme l'offre est encore élevée, les prix sont bas.

Crevette

La demande pour ce produit est forte, mais comme l'offre est excédentaire, les prix sont moins élevés. Dans ce marché, la quantité passe avant la qualité.

POUR PLUS DE RENSEIGNEMENTS :

Consulat général du Canada
3 Copley Place, Suite 400
Boston, Massachusetts 02116
Tél. : (617) 262-3760
Télex : 94-0625
Télécopieur : (617) 262-3415
M. Jack McManus
Agent de commerce

Mission : 602 Chicago

Marché : 577 États-Unis d'Amérique

Principale branche d'activité : Produits de la mer (toutes espèces)

Débouchés pour produits particuliers Import. actuelles (000 \$ CAN)

Produits de la mer (toutes espèces) 13 400

Commentaires généraux

Aux États-Unis, la consommation de poisson se limite généralement aux espèces indigènes pêchées dans certaines zones, mais comme Chicago peut facilement recevoir des produits de la pêche de tous les coins du monde (l'aéroport international O'Hare reçoit le plus grand nombre de vols directs), c'est dans le centre-ouest américain que l'on retrouve la plus grande variété de produits d'élevage, d'eau douce, indigènes et de la mer au pays. Comme le poisson frais, pour lequel la demande est très forte, peut être expédié facilement et rapidement dans d'autres États du centre-ouest (population de 47 millions d'habitants), il n'est pas étonnant que Chicago soit considérée comme la « capitale américaine du poisson ».

Chicago est très réceptive aux produits canadiens de la pêche. Toutes les espèces canadiennes sont déjà mises en marché dans le centre-ouest américain. L'industrie piscicole de Chicago signale toutefois que la rapidité de livraison est capitale pour garantir des produits de la plus haute qualité; même les fournisseurs les plus éloignés peuvent regarnir leurs stocks en moins d'une journée. Il importe donc que les entreprises canadiennes puissent en faire autant pour maintenir leur position sur ce marché. Il convient également de noter que les Américains ont une attitude très positive à l'égard des fournisseurs canadiens. Ces derniers sont en effet perçus comme des gens d'affaires honnêtes et offrant des produits de qualité. Les fournisseurs intéressés peuvent, par l'intermédiaire du Consulat, entrer facilement en contact avec d'éventuels acheteurs.

Lors de réunions tenues récemment avec des intermédiaires bien établis (dont un distributeur de poisson congelé, un distributeur de produits spécialisés et un courtier en poisson frais et congelé), on en est venu à la conclusion que les ventes globales de produits canadiens de la pêche étaient entravées beaucoup plus par l'offre que par la demande et les prix. Ce fait a été confirmé au cours d'une réunion avec le plus important grossiste de poisson frais au monde, la Chicago Fish House, au cours de laquelle le vice-président a déclaré que sa société pouvait, à elle seule, acheter toute la production canadienne. Toutefois, les opinions divergent en ce qui concerne les produits frais et les produits congelés. D'importants courtiers et distributeurs de produits congelés prétendent que les produits congelés génèrent plus de ventes du fait qu'ils sont plus en demande dans les supermarchés et les institutions. Les représentants de produits frais, quant à eux, sont d'avis tout à fait contraire. Quoi qu'il en soit, une chose est sûre : la consommation de poissons et de fruits de mer a considérablement augmenté ces dernières années, et le secteur des pêches prévoit une

augmentation des ventes de 5 p. 100 par année au cours des trois à six prochaines années.

La demande pour des produits de la pêche de haute qualité est en hausse dans le secteur des services alimentaires (hôtels, restaurants, écoles, hôpitaux, etc.). À elle seule, la Chicago Fish House expédie 35 millions de livres de produits de la pêche aux hôtels, supermarchés, clubs, restaurants et autres grossistes dans 38 États, de même que dans plusieurs autres pays. Parmi les produits les plus vendus, citons la morue, la crevette, le saumon et même le surimi, qui ne tardera pas à se tailler une place bien à lui. Les hypermarchés sont en pleine expansion dans le centre-ouest américain, et la demande augmente également dans les points de vente au détail.

L'industrie de l'aquiculture est en pleine expansion dans le centre-ouest. On prévoit même, dans un avenir prochain, que la majorité des poissons et fruits de mer consommés deviendront des «produits de la ferme» au même titre que le poulet, le bœuf et le porc. On attribue cet intérêt pour l'aquiculture à une variété de facteurs : approvisionnements à longueur d'année (la pêche saisonnière épuise nos ressources piscicoles) permettant de combler les besoins en protéines de la population; confiance du consommateur dans des produits de «qualité» provenant d'eaux locales non polluées; et stabilité des prix attribuable à un meilleur contrôle de la production. En améliorant sans cesse leur technologie et leur système de distribution, les grossistes de Chicago pourront distribuer quotidiennement, en plus des espèces connues comme le thon et la truite, d'autres variétés plus rares comme le grenadier bleu, l'hoplostète orange, certaines espèces des familles des vivaneaux, des poissons-armés et des tambours, et des douzaines d'autres. Dans le territoire des 12 États centrés autour de Chicago (le carrefour américain des transports), on dénombre quelque 200 entreprises d'aquiculture, et l'on prévoit qu'elles se multiplieront. À l'heure actuelle, on estime que ces entreprises produisent 8 p. 100 des produits de la pêche consommés aux États-Unis. La consommation des produits de la pêche par habitant est actuellement de 15.9 livres par année, soit près d'une livre de plus qu'en 1988. On prévoit qu'avant l'an 2000 la consommation par habitant sera de 20 livres par année.

Selon des sources locales, notre plus grand défi est de miser sur nos capacités et sur ce que nous représentons. Il est bien connu, sur la scène locale, que le Canada a des règles d'inspection très strictes et que ces normes sont appliquées à la lettre. Malheureusement, le consommateur n'en est pas conscient. On ne tient pas compte du pays d'origine et de l'assurance de la qualité dans les activités de promotion, de commercialisation et de mise en marché des produits canadiens de la pêche. On a proposé d'apposer des autocollants évoquant la «qualité» (des feuilles d'érable rouges, par exemple) et des étiquettes bien à la vue sur tous les types de produits et d'emballages (grands cartons de transport et emballages individuels), et d'ajouter des mentions du genre «inspecté et approuvé par...» et «produit du Canada» sur tout le matériel promotionnel. Il s'agit d'instaurer un climat favorable, de sensibiliser le consommateur, de stimuler la demande et de faire augmenter les ventes de produits canadiens. En résumé, il ne fait aucun doute, d'après les commentaires ci-dessus, que Chicago offre des débouchés très intéressants pour les exportateurs canadiens de produits de la pêche.

Homard

Dans la région de Chicago, le homard a toujours été perçu comme un produit coûteux, offert seulement dans les restaurants luxueux et réservé le plus souvent aux occasions spéciales. Seules les personnes ayant un compte de dépenses ouvert peuvent se payer un tel luxe. Heureusement, Chicago a su exploiter ce marché grâce à son imposante industrie de l'accueil. En effet, quelque 3,2 millions de personnes se rendent chaque année à Chicago pour assister aux 1 099 congrès, 157 foires commerciales et 26 255 réunions de toutes sortes qui y sont tenus. Bien que le prix moyen d'un repas dans les restaurants soit inférieur à 16 \$ US par personne, en raison de la récession imminente, on prévoit que la demande pour le homard demeurera stable. L'image du homard canadien n'est pas très forte dans cette région des États-Unis, d'autant plus que les consommateurs ont un faible pour le homard du Maine.

Dans le secteur de la vente au détail, c'est une toute autre histoire. Le homard n'est pas perçu comme un «aliment à la portée de tous» et n'est pas non plus commercialisé comme tel. Étant donné que le homard est saisonnier et que son prix est élevé, il est très peu probable que des promotions de masse donneraient des résultats dans le centre-ouest. Compte tenu que le poids des homards les plus en demande varie entre 1 et 1 1/2 livre, la consommation actuelle par habitant ne dépasse pas 0,01 livre.

POUR PLUS DE RENSEIGNEMENTS :

Consulat général du Canada
310 South Michigan Avenue
12th Floor
Chicago, Illinois 60604-4295
Tél. : (312) 427-1031
Télex : 00254171
Télécopieur : (312) 922-0637
Mme Karen L. Willhite
Agent de commerce

Mission : 605 Détroit

Marché : 577 États-Unis d'Amérique

Principale branche d'activité : Poissons, crustacés et mollusques et autres produits

<u>Débouchés pour produits particuliers</u>	<u>Import. actuelles (\$ CAN)</u>
Poissons d'eau douce	17,6 M \$
Poissons de fond	5,3 M \$
Poissons de mer	2,4 M \$
Poissons	1,9 M \$
Crustacés et mollusques	1,0 M \$
Espèces pélagiques	0,8 M \$

Commentaires généraux

La récente réduction des contingents de pêche pour le poisson de lac et de mer aura surtout des répercussions sur l'offre et les prix des produits actuellement distribués sur ce marché. Compte tenu de ce facteur, il importe que les entreprises se concertent pour promouvoir la vente de certaines espèces sous-exploitées et sensibiliser les consommateurs, afin de maintenir le tonnage global dans ce marché en y introduisant de nouvelles espèces.

Une autre méthode très prometteuse consiste à travailler activement avec les grandes chaînes de restaurants afin de promouvoir la vente des produits de la pêche en annonçant, par exemple, des plats de homard ou de crabe à prix spécial le vendredi soir dans les restaurants familiaux, ou des hamburgers de flétan, pour n'en nommer que quelques-uns. Pour le secteur de la restauration, les plats prêts-à-servir pré-cuits et assaisonnés et à haute valeur ajoutée constituent un bon moyen de contrer la pénurie de cuisiniers et d'aides-cuisiniers. De plus, les comptoirs de poisson frais des supermarchés peuvent promouvoir, de façon plus active, la vente de différentes espèces de poissons.

Poissons d'eau douce

Si les poissons d'eau douce enregistrent (et de loin) le plus important chiffre de ventes dans ce marché, c'est parce que les consommateurs les connaissent bien en raison de la proximité des Grands Lacs. Le doré, la perche, l'achigan et l'éperlan sont les espèces commerciales les plus en demande, qu'elles soient vendues fraîches, congelées, entières ou en filets. Les principaux marchés pour ces poissons sont les restaurants et les comptoirs de poisson frais des supermarchés. Les distributeurs de poisson frais en vendent également de grandes quantités par l'entremise des marchés d'alimentation.

Poissons de fond

Dans le secteur du poisson de fond, la morue, l'aiglefin, le flétan et la sole sont les espèces les plus en demande. La morue continue à dominer le

marché, car elle est vendue bon marché au consommateur et se vend bien dans bon nombre de restaurants de fish'n'chips locaux. Quant à l'aiglefin et au flétan, il sont utilisés pour la confection de plats plus raffinés. Toutes les espèces sont surtout vendues en blocs congelés ou en filets, principalement au secteur des services alimentaires.

Crustacés et mollusques

Le marché des crustacés et des mollusques présente une activité modérée en comparaison du poisson d'eau douce, surtout à cause du fait que les consommateurs y sont peu familiers et que la disponibilité de ces espèces fluctue considérablement, ce qui influe sur la fréquence d'achat. La proximité des sources d'approvisionnement des crustacés et mollusques joue également un rôle dans la fréquence d'achat des restaurateurs qui hésitent parfois à les inclure dans leur menu étant donné les importantes fluctuations de l'offre et des prix de ces produits. Les produits les plus souvent offerts dans les restaurants sont les pétoncles et les huîtres, servis comme hors-d'oeuvre. Le homard, les crevettes et le crabe figurent au menu principal, mais le plus souvent dans les grands restaurants. Ces produits sont distribués à peu près également aux secteurs des services alimentaires et de la vente au détail, que ce soit sous leur forme fraîche ou congelée.

POUR PLUS DE RENSEIGNEMENTS :

Consulat général du Canada
600 Renaissance Center, Suite 1100
Detroit, Michigan 48243-1704
Tél. : (313) 567-2340
Télex : 23-0715
Télécopieur : (313) 567-2164
M. Jim Lyon
Agent de commerce

Mission : 606 Los Angeles

Marché : 577 États-Unis d'Amérique

Principale branche d'activité : Produits de la mer (toutes espèces)

Débouchés pour produits particuliers Import. actuelles (\$ CAN)

Produits de la mer (toutes espèces) 1 246 M \$

Commentaires généraux

La Californie offre d'excellents débouchés pour la plupart des espèces de poissons et fruits de mer canadiens. La consommation par habitant de produits de la pêche en Californie dépasse de deux livres la moyenne américaine. Voici les principaux débouchés dans les secteurs de la restauration (R), des services alimentaires (SA) et de la vente au détail (VD).

Poisson frais

Filets de barbotte (R, VD), filets de morue entière (SA), filets d'aiglefin entier (SA), pétoncles (R, SA, VD), filets de sole (R, SA, VD), crevettes (R, SA, VD), homard (R, VD) et saumon entier (R, SA, VD).

Poisson congelé

Filets de barbotte (R), filets ou blocs de morue (SA), filets d'aiglefin (SA). Il existe une demande limitée pour le hareng (VD), les filets de perche (R, SA, VD), les queues de homard (R, SA, VD), les pétoncles (R, SA, VD) et les filets de sole (R, SA, VD).

Poisson fumé

La demande est limitée pour diverses espèces de poisson fumé.

Poisson salé

La demande est limitée pour divers produits et espèces de poisson salés.

POUR PLUS DE RENSEIGNEMENTS :

Consulat général du Canada
300 South Grand Avenue,
10th Floor, California Plaza
Los Angeles, California 90071

Tél. : (213) 687-7432

Télex : 00674119

Télécopieur : (213) 687-7432

M. Carl W. Light

Agent de commerce

Mission : 608 New York

Marché : 577 États-Unis d'Amérique

Principale branche d'activité : Poissons, crustacés et mollusques et autres produits

Débouchés pour produits particuliers

Morue
Chair de crabe
Poissons plats
Poisson salé
Pétoncles

Morue

L'année 1990 n'a pas été une année extraordinaire pour l'industrie de la pêche, y compris pour la morue, espèce traditionnellement la plus en demande. La morue s'est vendue à prix élevé et la demande a été forte alors que l'offre a été plus basse qu'à l'accoutumée. Dans certains cas, on l'a remplacée par d'autres espèces comme le merlan noir et le merlu. Comme toujours, la morue continue d'être l'une des espèces préférées des consommateurs, bien que l'on ne prévoit pas une croissance du marché. On compte plus d'espèces du Pacifique sur le marché, et les consommateurs les préfèrent aux espèces de l'Atlantique, en raison de la disponibilité et des prix. La morue d'Alaska est sur le marché et se vend bien, alors que les quantités de morue canadienne semblent limitées.

Chair de crabe

La production de chair de crabe a été très limitée, et la majeure partie a été distribuée sous forme de blocs. Par conséquent, les approvisionnements de chair de crabe des neiges canadien ont été plutôt rares. Ce produit a été offert principalement en paquets de 6 blocs de 5 livres ou de 10 blocs de 5 livres, et se vend actuellement de 6,50 \$ à 6,75 \$ US la livre. Le prix de la chair de crabe de Corée, qui se situait auparavant de 3 \$ à 3,50 \$ US la livre, avoisine maintenant le prix canadien. La consommation de surimi, qui a connu une augmentation, a réussi à pénétrer le marché aux dépens de la chair de crabe. Cependant, il existe toujours une demande pour la chair de crabe véritable, et le produit canadien devrait connaître un regain d'activité sur ce marché dans un avenir prochain.

Poissons plats (flet, sole)

Le marché du poisson plat a connu une baisse la saison dernière. Les prix étaient très élevés, et les approvisionnements plutôt pauvres. La plupart des filets de sole et de flet sont si petits que plusieurs experts de l'industrie s'interrogent sur l'avenir de cette ressource. À un certain moment, les filets frais se vendaient jusqu'à 7,50 \$ US la livre (FAB, New Bedford); le plus souvent, les prix fluctuaient entre 3,50 \$ et 4,50 \$ US la livre.

Poisson salé

Le principal problème du marché du poisson salé a été l'offre. Il semble que la demande pour la morue salée est très forte, et les Européens ont, semble-t-il, acheté tous les approvisionnements de poisson salé frais. Cela a eu pour effet de faire augmenter les prix considérablement pour toutes les espèces de poissons salés. Malheureusement, la rareté de ces poissons, surtout les gros, a eu un effet néfaste sur ce marché. La faiblesse des approvisionnements et les prix élevés demeureront les principaux problèmes dans ce marché.

Pétoncles

Le marché des pétoncles est plutôt bon, du moins en ce qui concerne l'offre. Les prises de pétoncles ont connu une importante hausse l'an dernier. Selon le National Marine Fisheries Service, 73 613 tonnes de pétoncles ont été pêchées au Canada jusqu'à septembre dernier, par rapport à 55 819 tonnes à la même période l'an dernier. Toutefois, la demande locale de pétoncles canadiens semble avoir quelque peu diminué. Les pétoncles américains sont meilleur marché; il sont vendus, dans certains cas, 0,75 \$ la livre de moins que les pétoncles du Canada. Comme ces derniers se vendent plus cher, ils ne sont plus aussi concurrentiels. On prétend que plusieurs fournisseurs américains utilisent du tripolyphosphate de sodium pour augmenter le poids des pétoncles, mais cette mesure ne semble pas avoir d'effet sur les ventes. Selon une source fiable, les paquets de 20/30 sont en demande dans ce marché; les pétoncles canadiens sont en général plus petits : paquets de 30/40 et 40/50 pétoncles. On peut actuellement acheter les pétoncles de New Bedford à 3,50 \$ - 3,60 \$ US la livre, FAB New York.

POUR PLUS DE RENSEIGNEMENTS :

Consulat général du Canada
1251 Avenue of the Americas
New York City, New York 10020-1175
Tél. : (212) 768-2400
Télex : 62014481
Télécopieur : (212) 768-2440
M. Richard Campanale
Agent de commerce

Mission : 611 Seattle

Marché : 577 États-Unis d'Amérique

Principale branche d'activité : Poissons, crustacés et mollusques et autres produits

Débouchés pour produits particuliers

Produits de la pêche (toutes espèces)

Saumon (d'élevage, sauvage)

Crustacés

Mollusques

Poisson frais

Commentaires généraux

En dépit des grandes quantités de poissons et de crustacés prises au large des côtes des États d'Alaska, de Washington et d'Orégon, les États du Nord-Ouest demeurent un excellent marché pour les produits de la mer canadiens. Les débouchés pour le poisson salé et fumé sont très limités, en raison de la faible demande pour ces produits et de l'abondance des sources locales d'approvisionnement.

Saumon

Le fléchissement des prix du marché pour le saumon d'élevage frais a entraîné une hausse de la demande provenant des secteurs des services alimentaires et de la vente au détail; simultanément, les producteurs étrangers, notamment les Norvégiens, se sont tournés vers le marché japonais. Les exportateurs canadiens sont déjà solidement implantés sur le marché américain, grâce à la grande qualité de leurs produits, leurs prix concurrentiels, la proximité du marché et les fortes contraintes environnementales qui limitent l'accès des entreprises locales à ce secteur.

Il existe une demande pour le saumon chinook frais d'élevage et certains saumons de l'Atlantique offerts en emballages de polystyrène de 50 lb et recouverts de glace fraîche. Ils doivent être complètement vidés, non étetés, et offerts en paquets de 4-6 et 6-9 pour le secteur des services alimentaires, et en paquets de 2-4 et 4-6 pour le secteur de la vente au détail. Il existe également une demande pour le saumon coho frais d'élevage offert dans des contenants de plastique de 10 lb sous forme «papillon» et en formats de 8 à 10 oz pour le secteur des services alimentaires. Il existe un marché international pour toutes les espèces de saumon d'élevage entier, de toutes grosseurs, mises en marché par l'intermédiaire des entreprises de transformation.

Poisson de fond

Il existe un très bon marché pour toutes les espèces de poissons de fond de haute qualité. De nombreux acheteurs se plaignent de la qualité du poisson qui leur est actuellement offerte et souhaiteraient que les pêcheurs écourtent

leur voyage en mer. La demande est bonne pour la morue fraîche, généralement offerte en sacs, en plateaux ou en viviers de 10 lb, qu'ils soient destinés aux secteurs des services alimentaires ou de la vente au détail. Il existe également un marché pour les filets de vivaneau, de rascasse et de morue lingue frais en formats de 7-12 oz. Ils doivent être offerts en paquets de 10 lb et disposés en couches, ou peau contre peau, chair contre chair, pour le secteur des services alimentaires, et dans divers formats pour le secteur de la vente au détail.

Pétoncles

Il existe des marchés pour les pétoncles surgelés à l'unité ou en blocs, offerts en boîtes de 5 lb pouvant compter moins de 10 à 30/40 unités par livre pour les secteurs des services alimentaires et de la vente au détail.

Crevettes

Il existe une demande pour les crevettes surgelées offertes en boîtes de 5 lb, à raison de 175 à 225 unités par livre, pour les secteurs des services alimentaires et de la vente au détail.

Crevettes roses

Il existe une demande pour toutes les grosseurs de crevettes roses, surgelées à l'unité et offertes en boîtes de 5 lb, pour les secteurs des services alimentaires et de la vente au détail.

Homard

Il existe un marché pour les queues de homard et le homard vivant surgelés à l'unité et offerts en boîtes de 10 lb. Les grosseurs doivent être de 5, 6, 7 et 8 oz pour le homard de l'Atlantique, et de 5 à 20 oz et en boîtes de 25 lb pour le homard australien, tant pour le secteur des services alimentaires que pour celui de la vente au détail.

Crabe dormeur

Il existe un marché pour le crabe cuit entier de 1.5 lb et plus offert dans des viviers de 50 lb et destiné au secteur de la vente au détail.

Asaris ou jeunes palourdes

Il existe une demande pour les jeunes palourdes uniformes vivantes, offertes en sacs de 50 lb pour le secteur des services alimentaires, et dans divers formats pour le secteur de la vente au détail.

Moules

Il existe des marchés pour les moules fraîches offertes en sacs de 25 lb, tant pour le marché des services alimentaires que pour celui de la vente au détail.

POUR PLUS DE RENSEIGNEMENTS :

Consulat général du Canada
412 Plaza 600, 6th & Stewart Street
Seattle, Washington 98101-1286
Tél. : (206) 443-1777
Télex : 032-8762
Télécopieur : (206) 443-1782
M. Paul C. Hubbard
Consul et délégué commercial principal

Mission : 527 Osaka

Marché : 265 Japon

Éléments les plus significatifs : ...

Produits	Quantité	Valeur
Salmon congelé	18 000	
Grande de hareng de l'Atlantique	10 410	
Crabe congelé	7 750	
Carlin frais	4 184	
Capelan congelé	2 770	
Coiffe de saumon	2 515	
Carlin congelé	2 012	
Merluze vivante	1 215	
Merluze congelée	1 050	
Merluze fraîche	850	
Merluze congelée	450	
Carlin congelé	5	

Taux de change (30 juin 1960) 1 CAN = 112 ¥

II

JAPON ET PAYS DU LITTORAL DU PACIFIQUE

2-1 Kishi-Shima, Osaka
 2-Chama, Ono-shi, Osaka
 Osaka 542, Japon
 Tel. : (06) 81-5) 212-4910
 Telex : 33218 (Canada)
 Telecopieur : (06) 81-5) 212-4914

Consul et délégué commercial

Mission : 527 Osaka

Marché : 265 Japon

Principale branche d'activité : Poissons, crustacés et mollusques et autres produits

<u>Débouchés pour produits particuliers</u>	<u>Import. actuelles (Millions ¥)</u>
Saumon congelé	18 045
Oeufs de hareng de l'Atlantique	10 419
Crabe congelé	7 759
Oursin frais	4 184
Capelan congelé	2 779
Oeufs de saumon	2 515
Saumon frais	2 012
Homard vivant	1 215
Sébaste congelé	1 050
Morue fraîche	858
Morue congelée	468
Oursin congelé	5

Taux de change (30 juin 1990) \$ CAN = 132 ¥

POUR PLUS DE RENSEIGNEMENTS :

Consulat général du Canada

B.P. 150, 12^e étage

Édifice Daisan Shoho

2-3 Nishi-Shinsaibashi

2-Chome, Chuo-Ku,

Osaka 542, Japon

Tél. : (011-81-6) 212-4910

Télex : 22218 (Osaka)

Télécopieur : (011-81-6) 212-4914

M. P. H. Drabble

Consul et délégué commercial

Mission : 520 Tokyo

Marché : 265 Japon

Principale branche d'activité : Poissons, crustacés et mollusques et autres produits

Débouchés pour produits particuliers

Import. actuelles (t)

Saumon	140 100
Crabe	54 691
Sébaste	51 446
Hareng	49 900
Capelan	39 925
Morue charbonnière	29 354
Crevette du nord	27 000
Oeufs de hareng	17 040
Homard	14 312
Oursin	4 844

Saumon

Bien que les réserves japonaises de saumon aient atteint en 1989 des niveaux plus hauts qu'à l'accoutumée, les exportations canadiennes de saumon congelé au Japon sont passées de 8 000 à 19 300 tonnes métriques. Chaque emballage de saumon fumé doit comporter une étiquette (ou autocollant) imprimée en japonais sur laquelle figurent les renseignements suivants : pays d'origine, nom du produit, poids du contenu, nom et adresse de l'importateur, date de production (si non disponible, date d'importation) et méthode de conservation (réfrigéré, congelé). De plus, si des additifs ont été ajoutés, ils doivent être conformes aux règlements japonais.

Crabe

En 1989, les États-Unis ont dominé le marché japonais en ce qui concerne les importations de crabe. En effet, les exportations américaines se chiffraient à 29 465 tonnes métriques, alors que les exportations canadiennes vers le Japon chutaient à 5 178 tonnes métriques. Toutefois, la demande pour le crabe des neiges canadien est très forte; les prix de gros de ce produit varient entre 1 800 et 2 000 ¥ le kilo. La République populaire de Chine et l'Union soviétique sont également de gros fournisseurs de crabe sur le marché japonais, avec des exportations se chiffrant à 9 736 et 5 498 tonnes métriques, respectivement.

Sébaste

En 1989, les importations japonaises de sébaste sont demeurées très élevées pour une deuxième année consécutive. Les exportations canadiennes de ce produit vers le Japon sont, quant à elles, demeurées stables à 3 089 tonnes métriques. Le Japon compte d'autres importants fournisseurs de sébaste dont les États-Unis avec 15 247 tonnes, le Portugal avec 8 849 tonnes et l'Islande avec 8 117 tonnes. Les prix de gros ont augmenté au cours de l'année dernière

en raison d'une baisse de l'offre pour ce produit. Les prix de gros en mars 1990 étaient de 300 à 320 ¥ le kilo pour les poissons de 200 à 300 g, de 340 à 350 ¥ le kilo pour ceux de 300 à 500 g et de 480 à 500 ¥ le kilo pour ceux de 500 g et plus.

Hareng

Au Japon, il y a deux saisons de pointe pour la consommation du hareng : le printemps et l'automne. Pendant les autres saisons, on enregistre de faibles ventes pour ce produit sur le marché intérieur. Les prix de gros sur le marché intérieur varient entre 220 et 230 ¥ le kilo pour le hareng norvégien de 300 à 350 g, et entre 230 et 240 ¥ le kilo pour le hareng de 350 g et plus. Quant au hareng canadien, il se vend dans le gros entre 220 et 230 ¥ le kilo pour le hareng de 400 g et plus, et 180 ¥ le kilo pour le hareng de 300 à 400 g. On prévoit que ces prix augmenteront à l'automne. Toutefois, les débarquements de balaou (également capturé à l'automne) influent sur le prix du hareng. Ces dernières années, les quantités abondantes de balaou capturées ont eu un effet néfaste sur le prix du hareng et sur les importations de hareng comestible. Au Japon, le hareng est importé entier et congelé; pour les autres formes, les filets par exemple, le marché est plutôt limité.

Capelan

En 1989, le Canada a fortement dominé les importations japonaises de capelan, avec des exportations atteignant 33 516 tonnes métriques, soit 84 p. 100 du marché. Seules les femelles portant des oeufs sont expédiées au Japon. Elles sont vendues à des entreprises de transformation qui les sèchent partiellement et les emballent pour la vente au détail. Au Japon, ce poisson est consommé en entier, non étêté, non vidé et avec les oeufs, et est généralement servi grillé. Les importateurs se demandent si la hausse des coûts de transformation et la baisse de rentabilité ne seraient pas attribuables à la petite taille des capelans capturés en 1989. Parmi les autres fournisseurs de capelan sur le marché japonais, citons l'Islande avec 4 456 tonnes, la Norvège avec 1 408 tonnes, les États-Unis avec 357 tonnes et l'Union soviétique avec 170 tonnes.

Morue charbonnière

Les prix de gros de la morue charbonnière congelée provenant de l'Alaska ou du Canada ont augmenté depuis 1989 et, en mars 1990, ils variaient comme suit : de 790 à 910 ¥ le kilo pour la morue de 3 à 4 lb, de 840 à 860 ¥ le kilo pour celle de 4 à 5 lb, de 930 à 950 ¥ le kilo pour celle de 5 à 7 lb et de 930 à 950 ¥ le kilo pour celle de 7 lb et plus. Les États-Unis dominent ce marché avec des exportations d'environ 26 000 tonnes en 1989, comparativement à 3 300 tonnes pour le Canada, le seul autre fournisseur. Les importations en provenance du Canada ont augmenté à un rythme régulier depuis 1985. La valeur des exportations canadiennes est d'environ 20 millions de dollars canadiens (CAF).

Crevettes du nord

En 1988 et 1989, les importations japonaises de crevettes du nord ont été de 26 000 et de 27 000 tonnes métriques, respectivement. Les principaux exportateurs de ce produit sont : le Groenland (13 800 tonnes en 1988 et 16 210 en 1989), le Canada (1 600 tonnes en 1988 et 3 000 en 1989), l'Islande (3 600 tonnes en 1988 et 3 000 en 1989), la Norvège (3 800 tonnes en 1988 et 2 300 en 1989) et le Danemark (2 700 tonnes en 1988 et 2 700 en 1989). Les seules espèces de crevettes importées fraîches (ou réfrigérées) par le Japon proviennent du Sud-Est de l'Asie; toutes les crevettes du nord sont importées sous forme congelée. Étant donné qu'au Japon les crevettes du nord sont utilisées dans la préparation de sashimis et de sushis (plats à base de poissons et de fruits de mer crus), la congélation des crevettes à bord doit commencer dans les trois heures suivant leur capture. Pour les crevettes du nord, on doit se conformer aux normes suivantes en ce qui concerne la grosseur : très grosses (50 à 70 unités par kilo); grosses (70 à 80 unités); moyennes (80 à 100 ou 80 à 90 unités); et petites (100 à 120 ou 90 à 120 unités). À l'heure actuelle, les prix de gros varient entre 2 800 et 2 900 ¥ le kilo pour les très grosses crevettes, entre 1 000 et 1 500 ¥ pour les grosses crevettes et entre 800 et 1 000 ¥ pour les moyennes et petites crevettes.

Oeufs de hareng

L'année 1989 a été catastrophique pour les exportations canadiennes d'oeufs de hareng congelés de l'Atlantique, qui sont passées de 72 millions à 17 millions de dollars canadiens. Toutefois, les perspectives sont excellentes pour 1990. Le faible niveau des importations d'oeufs de hareng de l'Atlantique (4 100 tonnes métriques) en 1989, combiné à la forte demande enregistrée au cours de la nouvelle saison de 1990, a créé une grave pénurie de ce produit sur le marché. Les stocks accumulés au 1^{er} janvier 1990, estimés à 3 000 tonnes (comparativement à 5 200 tonnes en 1989), suffiront à peine à répondre à la demande en attendant les nouveaux arrivages de l'automne, en provenance de l'Atlantique. Certaines entreprises de transformation japonaises ont des réserves suffisantes, alors que d'autres les ont toutes épuisées. En 1989, le Japon a importé 10 455 tonnes métriques d'oeufs de hareng salés, comparativement à 8 954 tonnes en 1988. Les exportations canadiennes d'oeufs de hareng salés sont passées à 6 126 tonnes métriques en 1989, par rapport à 4 941 tonnes en 1988.

Homard

Des 14 312 tonnes métriques de homard exportées au Japon, la majeure partie est constituée de langoustes. Toutefois, le marché du homard de l'Atlantique a pratiquement décuplé depuis 1985, ce qui reflète une demande accrue pour des produits alimentaires de haute qualité. Les perspectives de croissance à long terme pour le homard sur le marché japonais sont excellentes. Toutefois, 1989 a été une année d'ajustement en ce qui concerne le homard congelé offert en emballage «popsicle». La situation s'est améliorée par rapport à 1988, année désastreuse en raison de l'état de santé précaire de l'empereur, qui a entraîné l'annulation de bon nombre de réceptions, mariages, etc. à l'occasion desquels les Japonais consomment du homard. On prévoit que les exportations de homard vivant et congelé vers le Japon continueront à croître à un rythme régulier pendant plusieurs années.

Oursin

Le marché de l'oursin importé continue à croître au Japon, et les perspectives d'expansion sont bonnes. L'Ambassade a récemment préparé une étude sur les débouchés de l'oursin dans le marché japonais. Cette étude est disponible sur demande.

POUR PLUS DE RENSEIGNEMENTS :

Ambassade du Canada
7-3-38 Akasaka, Minato-ku
Tokyo 107, Japon
Tél. : (011-81-3) 408-2101
Télex : 22218
Télécopieur : (011-81-3) 479-5320/470-7280
M. Masao Nakai
Agent de commerce

Mission : 533 Sydney

Marché : 011 Australie

Principale branche d'activité : Ensemble des branches d'activité

<u>Débouchés pour produits particuliers</u>	<u>Import. actuelles (\$ CAN)</u>
Filets congelés (sauf le merlu)	40,8 M \$
Crustacés et mollusques en boîte	46,6 M \$
Sardines en boîte	13,9 M \$
Préparations à base de poisson (pâtés, caviar, etc.)	13,2 M \$
Filets fumés	10,7 M \$
Hareng en boîte	3,9 M \$

Commentaires généraux

En raison de l'étroit plateau continental qui entoure l'Australie, les ressources piscicoles de cette région ne sont pas aussi abondantes qu'on serait porté à le croire. Sauf pour quelques espèces, les prises fluctuent trop pour maintenir une industrie de la transformation viable. Dans l'ensemble, toutefois, les prises de poissons australiens aboutissent dans les comptoirs des marchés de poisson frais, concentrés près des grands centres urbains.

Néanmoins, l'Australie a toujours été un exportateur net de produits de la pêche, en raison principalement de ses ressources de grande valeur comme les langoustes, les crevettes roses et les ormeaux, dont les exportations s'élèvent à 180 M \$, 189 M \$ et 128 M \$, respectivement. Pour l'exercice 1988-1989, l'Australie a exporté des produits de la pêche pour une valeur de 564 M \$, alors que ses importations se sont élevées à 413 M \$. Au cours de la même année, la production piscicole totale de l'Australie a été de 875 M \$, répartie comme suit : poisson, 252 M \$; homard, 252 M \$; crevettes roses, 246 M \$; et mollusques, 154 M \$. Quelque 52 p. 100 des produits de la pêche consommés en Australie sont importés, et la consommation par habitant est de 17,3 kg par année.

Parmi les principales espèces importées par l'Australie en 1988-1989, citons : filets et blocs de merlu, 46,7 M \$; filets d'autres espèces, 40,8 M \$; saumon en boîte, 71,8 M \$; sardines en boîte, 14,2 M \$; crevettes roses, 96,6 M \$; et autres crustacés et mollusques en boîte ou autres, 62 M \$. Les principaux fournisseurs de produits de la pêche sur le marché australien sont, par ordre d'importance, la Thaïlande avec 68 M \$, la Nouvelle-Zélande avec 62,2 M \$, le Canada avec 48,1 M \$, la Malaisie avec 30,9 M \$ et les États-Unis avec 30,3 M \$.

Le principal produit canadien vendu en Australie est le saumon en boîte, dont les exportations s'élèvent à 35,4 M \$ (75,4 p. 100 du marché). Parmi les autres exportations de produits canadiens, citons les sardines en boîte (3 M \$), le poisson congelé (2,7 M \$) et le poisson fumé, surtout le saumon (4,1 M \$).

Il est possible pour les entreprises canadiennes d'accroître leurs exportations de produits de la pêche vers l'Australie, mais on n'a constaté jusqu'ici aucun changement important dans ce sens, puisque c'est le saumon en boîte qui continue à dominer le marché. Cette situation est attribuable à de nombreux facteurs, mais les plus importants sont sans doute l'incapacité du Canada à concurrencer les fournisseurs bien établis du produit de base, c'est-à-dire un filet blanc plutôt insipide; et, peut-être en raison de la distance et du peu de population, les fournisseurs canadiens n'ont ni manifesté un tant soit peu d'intérêt pour ce marché, ni ne se sont efforcés de s'y implanter. Les exportateurs canadiens qui désirent se tailler une place en Australie doivent y voir un marché attrayant pour certaines espèces de poissons en filets importés depuis longtemps par les Australiens. L'Australie est donc un marché potentiel pour les exportateurs canadiens de flétan, de turbot, de plie, de sébaste, de morue, d'aiguillat, de pétoncles et de manteaux de calmar, dans la mesure où les prix sont concurrentiels et la présentation acceptable.

De tous les filets de poisson importés, environ 85 p. 100 sont destinés aux secteurs de la restauration et des services alimentaires, alors que le reste aboutit dans les comptoirs des supermarchés et des poissonneries, ou est utilisé dans la transformation de produits à valeur ajoutée, tels les repas préparés. L'accès au marché ne comporte pratiquement pas de barrières, sauf en ce qui concerne les salmonidés frais, qui sont frappés d'une interdiction à l'importation, et le thon, la thonine et la bonite en boîte, auxquels s'appliquent des droits de douanes de 13 p. 100 de la valeur FAB. La chair de saumon et de truite doit être fumée à la chaleur, conformément à certaines normes établies, dans des usines approuvées par les services australiens de quarantaine. En Australie, tous les produits de la pêche importés font l'objet d'une inspection de quarantaine en vue de déterminer leur teneur en mercure. À toutes fins pratiques, cette inspection se limite aux espèces de la famille du requin.

L'Australie a établi sur l'île de Tasmanie, à titre d'observation, une industrie viable du saumon de l'Atlantique pour lequel, à l'heure actuelle, la demande est limitée et l'offre excédentaire. Les producteurs doivent vendre le saumon entre 12 et 14 \$ le kilo, que les consommateurs paient à leur tour entre 18 et 20 \$ le kilo. Les produits de la pêche sont importés par de grosses entreprises d'importation qui les vendent à des distributeurs et à de grandes chaînes d'alimentation. Bien que les lettres de crédit soient acceptables, les fournisseurs établis depuis longtemps sont supposés fournir des traites à vue ou des traites bancaires, net 30 jours. Les prix, à moins d'indication contraire, doivent être en dollars canadiens, et les produits être livrés CAF aux ports australiens, dans des conteneurs de 20 pieds.

POUR PLUS DE RENSEIGNEMENTS :

Consulat général du Canada
8th Floor, A.M.P. Centre
50 Bridge Street, Sydney
N.S.W., Australia 2000

Tél. : (011-61-2) 231-7022

Télex : 20600

Télécopieur : (011-61-2) 223-4230

M. Michael Casey

Agent de commerce

Mission : 502 Hong Kong

Marché : 189 Hong Kong

Principale branche d'activité : Poissons, crustacés et mollusques et autres produits

<u>Débouchés pour produits particuliers</u>	<u>Import. actuelles (\$ CAN)</u>
Poisson de mer n.d.a. (congelé)	59,0 M \$
Crustacés n.d.a. (réfrigérés, congelés)	46,2 M \$
Mollusques n.d.a. (réfrigérés, congelés)	34,3 M \$
Calmar séché	29,0 M \$
Concombre de mer séché	20,0 M \$
Calmar congelé	15,0 M \$

Commentaires généraux

Hong Kong, petite ville de 5,6 millions d'habitants dont 99 p. 100 sont chinois, est reconnue comme l'endroit au monde où l'on consomme le plus de fruits de mer. La consommation annuelle par habitant est de 40 kg de produits de la mer de toutes sortes, soit 2 240 000 tonnes métriques par année. Quarante pour cent de ces produits proviennent des réserves piscicoles locales, et le reste, soit 60 p. 100, est importé. Les principaux fournisseurs de produits de la pêche sur le marché de Hong Kong sont la Chine avec 30 p. 100, suivie du Japon avec 10 p. 100, du Viêt-Nam avec 6 p. 100, de Macao avec 5 p. 100 et de Singapour avec 4 p. 100. Les exportations canadiennes vers Hong Kong sont passées de 5 M \$ CAN en 1986 à 17 M \$ en 1989. Cette augmentation est en grande partie attribuable aux efforts promotionnels entrepris par le Commissariat du Canada et les gouvernements provinciaux au cours de cette période de quatre ans. À l'heure actuelle, les produits canadiens tels le saumon congelé, le panopéa, les huîtres, le calmar séché et la chair de concombre de mer sont bien établis sur le marché de Hong Kong et bien connus des consommateurs. Il y existe des débouchés pour d'autres produits canadiens de la pêche, particulièrement dans le secteur de la restauration.

Comme les Chinois préfèrent acheter leurs poissons et fruits de mer vivants, les produits congelés n'obtiennent pas la faveur de la majorité des consommateurs. Toutefois, les supermarchés de type occidental offrent divers produits congelés tels le saumon, la truite, des filets de morue, des croquettes et bâtonnets de poisson, etc., et on peut s'attendre à une demande éventuelle pour des plats préparés de toutes sortes. À Hong Kong, c'est dans les hôtels et les clubs privés de prestige que l'on consomme le plus de produits de la mer congelés à haute valeur ajoutée tels le homard, les pétoncles, les huîtres et les poissons à chair blanche.

Morue surgelée

À l'heure actuelle, ce produit n'est pas importé à Hong Kong. Toutefois, les fournisseurs canadiens pourraient pénétrer ce marché, mais il faudrait pour cela qu'ils puissent offrir le produit entier, non étêté, et

vidé conformément aux normes des fournisseurs, en format de 1 kg par unité et surgelé en mer, à un prix raisonnable. Ce produit est destiné principalement aux restaurants chinois qui s'adressent à une clientèle à revenu faible et moyen.

Saumon

La demande pour le saumon congelé est assez stable; la croissance est en moyenne de 5 p. 100 par année. On estime que la consommation totale est d'environ 1 000 à 1 500 tonnes métriques par année, dont 10 à 15 p. 100 proviennent du Canada et le reste du Royaume-Uni, de la Norvège, du Danemark et de la Nouvelle-Zélande. Le saumon canadien est implanté sur ce marché depuis de nombreuses années et est reconnu comme étant de qualité supérieure. Les principales espèces importées du Canada sont le coho et le kéta, dont le poids varie entre 7 et 9 lb pièce, étêté. Ce saumon est destiné principalement aux hôtels, restaurants de type américain, traiteurs et, dans une moindre mesure, aux supermarchés haut de gamme.

Les perspectives semblent également assez bonnes pour les têtes de saumon. Ce produit a été lancé sur le marché de Hong Kong il y a environ un an, et la réaction a été bonne. Il existe une demande toute l'année pour ce produit, mais elle augmente considérablement pendant les mois d'hiver. Les têtes de saumon sont destinées principalement aux restaurants chinois et aux ménages. Si les approvisionnements se maintiennent, on doit miser sur l'expansion future de ce produit.

Capelan

Le capelan a été lancé sur le marché de Hong Kong en 1987, mais est encore peu connu des consommateurs. Les importations annuelles, qui représentent environ 10 conteneurs, sont principalement destinées aux restaurants japonais et à certains grands magasins japonais. On fait actuellement de la promotion afin d'inciter les Chinois à manger du capelan, ce qui pourrait accroître la consommation future.

Homard vivant

Il existe une très forte demande à Hong Kong pour le homard vivant. On estime que les importations annuelles varient entre 1 000 et 1 500 tonnes métriques. Plus de 50 p. 100 des approvisionnements proviennent de l'Australie, suivie des États-Unis et du Canada. De façon générale, on considère que le homard américain et canadien convient mieux aux restaurants de type américain qu'aux restaurants chinois. Si les fournisseurs de la Côte Est peuvent expédier directement le homard vivant par avion et garantir un faible taux de mortalité, les exportations canadiennes augmenteront considérablement. Le homard vivant est destiné surtout aux hôtels, aux restaurants et aux traiteurs.

Concombre de mer

Comme la production de concombre de mer séché est très limitée à Hong Kong, le pays doit en importer d'Indonésie, des Philippines, des îles Fiji et d'autres régions pour satisfaire à la demande des consommateurs. Les importations annuelles sont d'environ 8 000 tonnes métriques, dont la moitié est réexportée vers d'autres régions. Il existe de nombreuses espèces de concombre de mer sur le marché, et les prix varient généralement en fonction de la grosseur, de la qualité et de la catégorie. Il existe une demande excédentaire pour ce produit. Si les fournisseurs canadiens capturent les variétés les plus en demande, transforment le produit pour l'offrir séché et le vendent à un prix concurrentiel, ils ont toutes les chances de se tailler une place enviable du marché.

Mollusques (pétoncles congelés)

Les pétoncles congelés, vendus à fort prix, sont très prisés à Hong Kong. Ils sont destinés principalement aux restaurants, aux hôtels, aux traiteurs et aux ménages. On estime la consommation annuelle de ces produits à environ 3 000 tonnes métriques. À l'heure actuelle, 50 p. 100 des approvisionnements proviennent de l'Australie par avion, quotidiennement, et le reste de la Nouvelle-Zélande, du Japon et de la Chine. Quant au Canada, il n'a pas encore réussi à percer ce marché, malgré plusieurs tentatives. On attribue cet échec à la présence de sable dans la chair (il s'agirait de particules de coquille qui adhèrent à la chair), qui rend le produit impropre à la vente. Toutefois, si les exportateurs canadiens parviennent à résoudre ce problème et à offrir un produit exempt de sable, à raison de 20 à 30 ou 30 à 40 unités par livre, en blocs de 5 lb ou surgelés à l'unité, à un prix raisonnable, ils peuvent se tailler une place sur ce marché.

Calmar

Le calmar séché est un des produits préférés sur le marché de Hong Kong. La consommation annuelle est d'environ 4 100 tonnes métriques. Les principaux fournisseurs sont Taïwan, le Viêt-Nam, Singapour et la Thaïlande. Ce produit est destiné à tous les segments du marché, y compris les restaurants, les usines de production alimentaire et les consommateurs. Le calmar canadien avait réussi à s'établir solidement sur ce marché, mais en raison de la baisse des prises enregistrée dans les 7 ou 8 dernières années, on a dû interrompre les exportations vers Hong Kong. Toutefois, advenant un retour à la normale, les exportateurs canadiens pourraient reconquérir une part du marché équivalant à environ 1 000 tonnes métriques par année. Il existe une très forte demande à Hong Kong pour le calmar congelé. La consommation est d'environ 15 000 tonnes métriques par année, dont 5 000 tonnes métriques proviennent des réserves piscicoles locales; le reste est importé de Nouvelle-Zélande, de Chine, de Singapour et d'Uruguay. Les principaux acheteurs sont les restaurants chinois et les commerces de détail. Le Canada détient une mince part de ce marché, mais les fournisseurs pourront l'accroître lorsque les réserves de calmar seront plus abondantes.

Peaux de poisson

Il existe des débouchés pour ce produit, dans la mesure où la qualité et les prix sont comparables à ceux d'autres peaux exotiques.

POUR PLUS DE RENSEIGNEMENTS :

Commissariat du Canada
13th Floor, Tower 1
Exchange Square, 8 Connaught Place
Hong Kong, Hong Kong
Tél. : (011-852) 5-847-7414
Télex : 73391
Télécopieur : (011-852) 5-847-7441
M. Francis Chau
Agent de commerce

Mission : 519 Séoul

Marché : 268 Corée

Principale branche d'activité : Poissons, crustacés et mollusques et autres produits

Débouchés pour produits particuliers Import. actuelles (t)

Morue habillée	28 000
Sébaste congelé	20 000
Hareng congelé	10 000
Saumon (quinnat ou kéta)	4 000
Homard vivant	40

Saumon

La majeure partie des 4 000 tonnes métriques de saumon importé en Corée est destinée aux usines de transformation pour la préparation de produits en boîte qui seront réexportés, ou est fumée au pays puis vendue aux secteurs de l'hôtellerie et de la vente au détail. On estime que la demande totale du secteur hôtelier est d'environ 100 tonnes métriques, constituées principalement de saumon quinnat de 4 à 11 lb, dont 5 à 6 tonnes de saumon quinnat rouge d'élevage de 6 à 9 lb. Le Korea Tourist Hotel Supply Center importe du saumon frais d'élevage et congelé pour le secteur hôtelier, tandis que les négociants importent du saumon congelé pour la consommation intérieure et les magasins à rayons. Pour le saumon congelé, la commande minimale est d'environ 20 tonnes métriques; pour les saumon frais d'élevage, la commande maximale est de 250 lb. Le saumon congelé doit être emballé en paquets de 50, 75 ou 100 lb dans des cartons de transport, selon la grosseur du saumon, mais les parties doivent s'entendre sur les méthodes d'emballage.

Hareng

La Corée importe quelque 10 000 tonnes métriques de hareng, dont environ 2 000 tonnes sont transformés en produits en boîte, à des fins de réexportation (après extraction de la roque), ou destinées à la consommation intérieure. Le hareng importé est destiné principalement aux restaurants japonais et aux ménages pour la confection de plats de hareng frit et de soupes au hareng. Bien que la roque de hareng soit importée par les grandes entreprises de transformation des produits de la pêche, le hareng comestible est généralement importé par de petites entreprises commerciales et doit peser au moins 300 grammes. Les importateurs coréens n'acceptent que les emballages de 20 à 30 kg pour la roque destinée à la réexportation, et le hareng comestible doit être disposé en couches dans des sacs de vinyle, avant d'être emballé dans des boîtes de carton de 7 kg. La commande minimale est d'environ 20 tonnes métriques. Les périodes où la demande pour le hareng est à son plus fort sont les mois d'août et septembre (jour d'action de grâces en Corée) et de janvier et février (nouvelle année lunaire).

Sébaste

Les importations coréennes de ce produit, constituées essentiellement de sébaste entier et congelé, sont d'environ 20 000 tonnes métriques par année et sont destinées à la consommation intérieure. La taille réglementaire de cette espèce est de 300 g et plus. Les importateurs préfèrent recevoir le produit en deux blocs de 7 kg (de même poids) emballés dans des sacs de vinyle puis placés dans des boîtes de carton de 14 kg. La commande minimale est d'environ 20 tonnes métriques. Le sébaste est destiné aux restaurants japonais et au secteur de la vente au détail (magasins à rayons ou détaillants) pour la confection de plats de sébaste frit ou de soupes. Les prix fluctuent énormément en raison du niveau élevé des importations de sébaste en provenance de l'Union soviétique.

Morue

La Corée importe 28 000 tonnes de morue habillée par année. Ce poisson est transformé en filets ou en blocs surgelés à l'unité à des fins de réexportation, ou congelé entier pour la consommation intérieure. La morue habillée et la morue entière sont importées par les grandes sociétés de pêche. Les importations de morue pour la consommation intérieure ne représentent qu'environ 10 p. 100 des importations totales. Le poids réglementaire pour cette espèce est de 2,5 kg et plus. Pour la consommation intérieure, les importateurs préfèrent que les blocs surgelés à l'unité soient emballés dans des sacs de vinyle avant d'être placés dans des boîtes de carton de 20 ou 25 kg. La morue entière est également destinée aux restaurants japonais et aux magasins à rayons et détaillants qui la vendent en petits blocs pour la préparation de soupes ou de morue frite. La commande minimale est d'environ 20 tonnes métriques.

Homard vivant

La Corée importe quelque 40 tonnes métriques de homard vivant qu'elle destine exclusivement au secteur de l'hôtellerie. Le pays a commencé à importer du homard canadien de l'Atlantique en février 1990. La commande minimale est de 100 kg. Le homard doit peser en moyenne 1.75 lb et doit être emballé dans des boîtes de polystyrène, à raison de 10 homards par boîte, et recouvert de glace gélatineuse, pour le transport par avion. La Corée ne compte que deux importateurs de homard vivant.

POUR PLUS DE RENSEIGNEMENTS :

Ambassade du Canada
B.P. 6299, 10^e étage, Édifice Kolon
45 Mugyo-Dong, Jung-Ku
Séoul, République de Corée 100-170
Tél. : (011-82-2) 753-2605/8
Télex : 27425
Télécopieur : (011-82-2) 755-0686
M. C. W. Chang
Agent de commerce

Mission : 511 Kuala Lumpur

Marché : 344 Malaisie

Principale branche d'activité : Ensemble des branches d'activité

Débouchés pour produits particuliers Import. actuelles (\$ CAN)

Poisson (frais, réfrigéré, congelé)	70,2 M \$
Maquereau (et autres espèces marines)	40,9 M \$
Produits de la pêche (préparés, conservés)	38,3 M \$
Crustacés et mollusques	22,6 M \$
Crevettes et crevettes roses (fraîches, congelées, préparées, conservées)	15,3 M \$
Sardines	12,8 M \$
Poisson fumé	6,0 M \$
Crabe	6,0 M \$
Thon	5,5 M \$

Commentaires généraux

La principale activité de l'industrie malaisienne des pêches est la pêche côtière qui contribue pour 80 p. 100 de la production totale du pays. Avec la diminution des débarquements que l'on enregistre pour l'ensemble des espèces marines, la pêche en haute mer et l'aquiculture, qui contribuent chacune pour 10 p. 100 de la production totale, deviennent des sources d'approvisionnement de plus en plus importantes. En Malaisie, l'industrie de la transformation des produits de la pêche se caractérise surtout par de petites entreprises spécialisées dans la production de poisson séché (salage, séchage), de craquelins et de boulettes de poisson et autres produits traditionnels à base de poisson. La Malaisie exporte principalement des produits de la pêche congelés et en boîte comme des crevettes roses congelées, des sardines et du thon en boîte et des anchois en boîte (genre de petit alevin).

La Malaisie est un importateur net de produits de la pêche. Quarante pour cent des produits de la pêche consommés annuellement dans ce pays sont importés. En Malaisie, pays en majeure partie musulman, près des deux tiers de la consommation totale de protéines animales proviennent des produits de la pêche. En 1987, les importations totales de produits de la pêche vers la Malaisie se sont élevées à 256 797 tonnes, soit une valeur de 170,2 millions de dollars canadiens, alors qu'en 1988 elles ont chuté à 137,1 millions de dollars. Le poisson frais, réfrigéré ou congelé, figure en tête de liste des produits importés. Il provient en majeure partie de la Thaïlande et de l'Indonésie. Les importations de maquereau et d'autres espèces marines se sont élevées à 111 123 tonnes, alors que les importations de sardines et de thon en boîte ont été de 9 213 et 2 065 tonnes, respectivement. Parmi les autres produits importés, citons : la chair de crabe en boîte, 1 269 tonnes; les crevettes et crevettes roses en boîte, 1 588 tonnes; les crevettes congelées, 2 951 tonnes; et les crevettes roses fraîches, 3 845 tonnes.

Selon les statistiques de la Malaisie, les importations totales de produits de la pêche en provenance du Canada se sont élevées à 1 295 tonnes, soit une valeur de 215 000 \$ CAN. Parmi les principaux produits canadiens exportés en Malaisie, citons : la morue congelée, 18 tonnes; les foies ou oeufs de saumon fumés, 2 tonnes; le saumon et les filets de saumon du Pacifique fumé, 1 259 tonnes; les crevettes congelées, 14 tonnes; et les filets congelés, 1 tonne. La part qu'occupe le Canada sur ce marché est petite, sans compter que les importations malaisiennes totales pour toutes les catégories dans lesquelles sont classés les produits canadiens de la pêche n'atteignaient que 11 000 tonnes. Ainsi, on peut dire que, dans l'ensemble, les produits de la pêche importés du Canada ne sont pas compatibles avec les tendances actuelles des consommateurs malaisiens.

En dépit d'un potentiel immédiat de croissance limité pour les importations canadiennes, le Canada occupe un créneau pour le saumon fumé du Pacifique qui accapare 36 p. 100 du marché, comparativement à 19 p. 100 pour la Norvège, son concurrent immédiat. Voici la part de marché que détient le Canada pour certains autres produits : 33 p. 100 pour les foies ou oeufs de saumon fumé, comparativement à 47 p. 100 pour le Royaume-Uni; 7 p. 100 pour la morue congelée, comparativement à 83 p. 100 pour le Danemark et 10 p. 100 pour les États-Unis; et 3 p. 100 pour les filets congelés, comparativement à 32 p. 100 pour les États-Unis et 30 p. 100 pour Singapour.

Les importations malaisiennes en provenance des autres pays de l'ANASE sont, en règle générale, totalement exemptées de droits ou bénéficient d'une exemption de 35 à 50 p. 100, dans le cadre de l'accord de traitement préférentiel de l'ANASE. Pour les autres pays du monde, aucun droit à l'importation ou autres frais ne s'appliquent aux produits de la pêche importés (frais, réfrigérés, congelés). Les droits à l'importation pour le poisson fumé, les foies de poisson et les ailerons de requin sont de 50 p. 100, outre la taxe de vente de 5 p. 100. Les droits à l'importation applicables au poisson et aux foies ou oeufs de poisson, qu'ils soient séchés, salés ou dans la saumure, sont de 15 ou de 5 p. 100 selon les espèces, et la taxe de vente est de 5 p. 100. Dans le cas des crustacés dans leur coquille, cuits à la vapeur, séchés, salés ou dans la saumure, et emballés dans des conteneurs étanches, on applique des droits à l'importation de 40 p. 100 (langouste, homard et autres espèces du genre) ou de 50 p. 100 (crevettes, crevettes roses et crabes), en plus de la taxe de vente de 5 p. 100. Il n'y a aucun droit pour les crustacés présentés sous d'autres formes. Les mollusques importés sous toute forme que ce soit sont assujettis à des droits de 50 p. 100 et à une taxe de vente de 5 p. 100.

POUR PLUS DE RENSEIGNEMENTS :

Haut-commissariat du Canada
Plaza MBF, 7^e étage, B.P. 10990
Kuala Lumpur, Malaisie 50450
Tél. : (011-60-3) 261-2000
Télex : 30269
Télécopieur : (011-60-3) 261-3428
M. Melvyn L. MacDonald
Conseiller commercial

Mission : 422 Vienne

Marché : 026 Autriche

Principale branche d'activité : Industrie des produits d'origine

Désignation pour produits particuliers : Produits alimentaires

Fillets de poisson d'eau douce (frais, réfrig., cong.)	255,3
Salmon (frais, réfrig., cong.)	252,7
Fillets de poisson d'eau douce (frais, réfrig., cong.)	175,3
Salmon (frais, réfrig., cong.)	242,3
Crustacés du dévler	219,3
Crustacés (frais, congelés)	68,4
Fruits (fraîche, réfrigérés, fumés)	
Pois (fraîche, réfrigérés, congelés)	
Harang (frais, réfrigérés, congelés, en boîte)	
Morue (congelée, en boîte)	

Commentaires généraux

Pendant la période de 1985 à 1989, les importations autrichiennes en provenance du Canada ont augmenté à un rythme constant (environ 100 p. 100). L'année 1989-1990 étant la meilleure, III une augmentation de 61,6 p. 100. Les produits pour lesquels les importations ont augmenté sont : le poisson frais et congelé, 120 p. 100; les produits laitiers, 7 p. 100; et d'autres préparations de poisson. Les produits les plus importés par l'Autriche qui domine le marché, il existe une demande pour des produits à haute valeur ajoutée et pour divers produits de la pêche et produits spécialisés. Il existe également une demande pour le harang, dans la mesure où les prix canadiens sont compétitifs.

FAISONS LES REPRESENTATIONS :

Ambassade du Canada
Dr. Karl Inopar Ring 10,
A-1010 Vienne,
République d'Autriche
Tél. : (011-43-222) 235-3691
Télex : 11-5720
Télécopieur : (011-43-222) 235-4473
H. L. N. Gauthier
Agent de commerce

Mission : 422 Vienne

Marché : 026 Autriche

Principale branche d'activité : Ensemble des branches d'activité

<u>Débouchés pour produits particuliers</u>	<u>Import. actuelles (t)</u>
Filets de poisson d'eau salée (frais, réfrig., cong.)	8 898,6
Saumon (toutes sortes)	652,3
Filets de poisson d'eau douce (frais, réfrig., cong.)	373,3
Poisson fumé	242,3
Succédanés du caviar	239,3
Crustacés (frais, congelés)	68,4
Truite (fraîche, réfrigérée, fumée)	
Sole (fraîche, réfrigérée, congelée)	
Hareng (frais, réfrigéré, congelé, en boîte)	
Maquereau (congelé, en boîte)	

Commentaires généraux

Pendant la période de 1985 à 1989, les importations autrichiennes en provenance du Canada ont augmenté à un rythme constant (environ 100 p. 100), l'année 1988-1989 étant la meilleure avec une augmentation de 61,6 p. 100. Les produits pour lesquels les importations ont augmenté sont : le poisson frais et surgelé, 152 p. 100; les crustacés et mollusques, 9 p. 100; et d'autres préparations de poisson, 36 p. 100. Outre les produits importés par Unilever qui domine le marché, il existe une demande pour des produits à haute valeur ajoutée et pour divers produits de la pêche et produits spécialisés. Il existe également une demande pour le hareng, dans la mesure où les prix canadiens sont concurrentiels.

POUR PLUS DE RENSEIGNEMENTS :

Ambassade du Canada
Dr. Karl Luegar Ring 10,
A-1010 Vienne,
République d'Autriche
Tél. : (011-43-222) 533-3691
Télex : 11-5320
Télécopieur : (011-43-222) 535-4473
M. L. N. Decrinis
Agent de commerce

Mission : 435 Copenhague

Marché : 093 Danemark

Principale branche d'activité : Ensemble des branches d'activité

Débouchés pour produits particuliers

Import. actuelles (\$ CAN)

Tous les produits de la pêche	1 033 M \$
Poisson (frais, réfrigéré, congelé)	842 M \$
Produits de la pêche transformés	191 M \$

Commentaires généraux

Toutes les données se rapportant au Danemark sont de 1988, celles de 1989 n'étant pas encore disponibles. Le total des prises et des débarquements étrangers au Danemark s'est élevé à 459 millions de dollars canadiens, les importations totales à 1,033 milliard de dollars, et les exportations totales de produits de la pêche à valeur ajoutée à 2,07 milliards de dollars. Pour l'année 1988, les importations totales de produits de la pêche en provenance du Canada ont atteint 52,4 millions de dollars; pour les neuf premiers mois de 1989, elles ont été de 41,2 millions de dollars.

Étant donné la réduction des contingents de pêche au sein de la CEE, tout indique que certains pays comme le Danemark seront forcés de se tourner vers l'étranger pour s'approvisionner en produits de la pêche. Bien que les statistiques indiquent que la demande continuera à être forte sur le marché danois pour les produits canadiens de la pêche, la situation demeure encore très précaire, en raison de plusieurs facteurs. Premièrement, exception faite du homard (vivant, pour le marché de la restauration et congelé en saumure, pour le marché de la vente au détail), presque tous les produits canadiens de la pêche importés au Danemark sont dirigés vers des usines danoises pour subir une seconde transformation. Comme le Canada envisage de transformer la crevette dans des usines des provinces maritimes, les exportations vers les usines danoises pourraient chuter considérablement. Deuxièmement, les exportations d'espèces meilleur marché vers le Danemark sont actuellement limitées par les coûts de transport excessivement élevés. Toutefois, au fur et à mesure que les réserves locales de produits de la pêche destinés à la transformation et à la consommation s'épuiseront, les prix augmenteront, ce qui aura pour effet de rendre les espèces moins coûteuses plus attrayantes et plus concurrentielles, car les coûts de transport diminueront proportionnellement. Troisièmement, avec la diminution des contingents et des prises pour de nombreuses espèces, le Danemark pourrait se retrouver avec un trop grand nombre d'usines de transformation, et il est difficile de prévoir quelles en seront les conséquences sur les exportations canadiennes.

Anquille

Il existe une demande pour l'anguille vivante et congelée, en emballages de 150-500 g, et classée selon la taille.

Saumon

Congelé ou entier, de l'Atlantique ou du Pacifique (kéta).

Morue

Entière, congelée en blocs, non étêtée et vidée, salée verte, hachée et en filets, avec ou sans la peau et dans la saumure.

Lotte

Congelée et en filets.

Oeufs de lampe

Congelés et dans la saumure.

Hareng

Salé, entier et en filets.

Homard

Vivant, congelé entier en emballages de 450 g, congelé dans la saumure et emballé sous vide dans des emballages de 150-400 g.

Crevettes

Surgelées à l'unité et congelées en blocs, non décortiquées.

Pétoncles

Surgelés à l'unité avec ou sans oeufs.

Barbotte

Congelée.

Aiglefin

Éviscéré et congelé entier, étêté ou non, en filets congelés sans la peau, dans la saumure ou non.

Merlu, flétan, plie, merlan noir

Congelés.

Turbot, aiguiilat, maquereau, surimi

Congelés.

POUR PLUS DE RENSEIGNEMENTS :

Ambassade du Canada
Kr. Bernikowsgade 1, DK = 1105,
Copenhague K, Royaume du Danemark
Tél. : (011-45-33) 12-22-99
Télex : 27036
Télécopieur : (011-45-33) 14-05-85
Mme Jade L. Neergaard
Agent de commerce

Mission : 431 Helsinki

Marché : 504 Finlande

Principale branche d'activité : Poissons, crustacés et mollusques et autres produits

Débouchés pour produits particuliers Import. actuelles (t)

Corégone	1 229
Homard	27
Crevette	14

Corégone

Les prises finlandaises, qui s'élèvent à environ 1 500 tonnes métriques, ne suffisent pas à répondre à la demande intérieure. Les importations en provenance du Canada ont atteint 1 229 tonnes métriques en 1989, ce qui équivaut à peu près au total des prises intérieures. L'importation de corégone requiert un permis, qui est délivré lorsque les approvisionnements intérieurs ne suffisent pas à répondre à la demande. Le corégone est importé, à des fins de fumage, éviscéré, non étêté, congelé, et préparé en format de 1 à 2 kg. De plus, en 1989, la Finlande a importé 60 tonnes métriques de corégone congelé pour le marché de la restauration.

Homard

La majeure partie du homard canadien importé par la Finlande est vendue par des intermédiaires situés en France et en Suède. En 1989, la Finlande a importé du Canada 21 tonnes métriques de homard congelé (337 000 \$ CAN) et 6 tonnes métriques de homard vivant (130 000 \$ CAN).

Crevette

En 1989, les importations finlandaises totales de crevettes se chiffraient à 400 tonnes métriques, dont 14 tonnes en provenance du Canada (120 000 \$). Parmi les principales autres sources d'approvisionnement de crustacés, citons la Norvège, les États-Unis et le Groenland.

POUR PLUS DE RENSEIGNEMENTS :

Ambassade du Canada
Pohjois Esplanadi 25 B, B.P. 779
Helsinki, République de Finlande 00100
Tél. : (011-358-0) 171-141
Télex : 121363
Télécopieur : (011-358-0) 601-060
M. C. C. Charland
Conseiller commercial et consul

Mission : 410 Paris

Marché : 112 France

Principale branche d'activité : Ensemble des branches d'activité

Débouchés pour produits particuliers Import. actuelles (t)

Saumon	48 791
Morue	32 392
Crevette	19 230
Pétoncles congelés	9 525
Crabe	8 017
Hareng congelé	6 935
Homard	4 819
Aiguillat	3 282
Lotte	3 214
Brochet et autres poissons d'eau douce congelés	822
Anguilles congelées	163

Commentaires généraux

En 1988, la France a importé des produits de la pêche pour une valeur totale de 2 738 millions de dollars canadiens, dont 99,4 millions en provenance du Canada. Les importations françaises de produits de la pêche ont augmenté en moyenne de 6 p. 100 par année. La France est le plus important client du Canada en Europe. Toutefois, le Canada ne se classe qu'au septième rang parmi les fournisseurs étrangers de la France, derrière le Royaume-Uni, la Norvège, le Danemark, le Sénégal, les Pays-Bas et les États-Unis. Le Canada est désavantagé par rapport aux autres fournisseurs en ce qui concerne les droits d'importation et les coûts de transport.

La France a consommé au total 1 209 000 tonnes métriques de produits de la pêche en 1988. En 1986, la consommation par habitant était de 13,78 kg de poissons et de crustacés frais, de 3,22 kg de poissons et de crustacés congelés et de 3,3 kg de poissons et de crustacés en boîte. Les conserveries traditionnelles, dont les méthodes de mise en conserve (filets de sardine, de thon et de maquereau) sont très simples, perdent du terrain. Le nombre de conserveries a considérablement diminué et celles qui ont survécu le doivent à leurs filiales au Maroc et en Tunisie. Depuis quelques années, la gamme de mets préparés s'est considérablement élargie et diversifiée. La France n'a pas suivi la tendance observée en Amérique du Nord où les produits congelés se sont multipliés; la mise au point de nouvelles techniques a donné naissance à la production de plats préparés frais, en plus des plats préparés congelés et en boîte qui étaient déjà offerts. En règle générale, les Français apprécient les plats élaborés, sont prêts à payer le gros prix pour bien manger et prennent le temps de savourer leur repas.

Saumon

Le Canada exporte principalement du saumon congelé et en boîte vers la France, car l'exportation de saumon frais, à titre expérimental, n'a pas donné

de résultats concluants. La France a importé pendant longtemps du saumon canadien qu'elle destinait à son industrie de la transformation à des fins de fumage, mais le Canada a été petit à petit chassé de ce marché par la Norvège. Le type de saumon qui se prête le mieux au fumage est le saumon coho pêché à la traîne, livré nettoyé et étêté dans des cartons de 50, 100 ou 200 lb. Les formats sont (en livres) : 2/4, 3/5, 4/6, 6/9, 9/12 et 12 et plus. Les Français importent également, à d'autres fins, du saumon du Pacifique ou de l'Atlantique, sous formes de darnes ou de filets. Le saumon en boîte exporté en France est généralement offert en boîtes de 180 g; dans ce segment du marché, le prix est le facteur dominant.

Morue

Il existe en France un marché pour les filets de morue surgelés à l'unité ou congelés en blocs de 5 ou 16 lb, désossés ou non. Les principaux acheteurs sont les grossistes, les usines de transformation et de conditionnement et même les supermarchés, si les filets sont surgelés à l'unité et emballés dans des sacs de 1 kg. Les acheteurs de morue salée sont des grossistes et des usines de transformation. La production d'un type de soupe de poisson connu sous le nom de «brandade de morue» représente un important segment du marché. D'autres acheteurs importent de la morue salée dans le but d'approvisionner les collectivités espagnoles et portugaises en France ou d'en faire le commerce (réexportation).

Crevette

Il existe un marché pour les crevettes décortiquées, cuites et surgelées à l'unité. Les catégories de poids en livres sont : 90/125, 100/150, 125/175, 175/225, 200/300, 250/350, 300/400, 400 et plus, en emballages de 5 lb, à raison de 5 emballages par carton. Il existe également un marché pour les crevettes entières cuites (congelées) et entières non cuites (congelées). Les catégories de poids en livres sont : 70/90, 60/120, 120/160, en emballages de 5 kg (11 lb). Les consommateurs français semblent avoir une préférence pour les grosses crevettes. Les acheteurs, en général des grossistes et des usines de transformation, importent les crevettes en gros conteneurs et les réemballent en plus petits formats. Les entreprises qui désirent vendre des crevettes cuites décortiquées doivent obtenir l'approbation des autorités françaises en matière de salubrité.

Pétoncles congelés

Les pétoncles congelés dans leur coquille doivent être offerts comme suit : blocs de 5 lb, surgelés à l'unité, en sacs de 1 lb ou de 5 lb, à raison de 6 ou 10 sacs par carton. Le produit peut être offert en catégories de poids américain (U10, 10-20, U12, 12-20, U20, 20-30, 30-40, 40-50 par lb) ou en catégories de poids européen. Les consommateurs français préfèrent les gros pétoncles (*Pecten maximus*) surgelés à l'unité avec leur corail. Les acheteurs importent les pétoncles en conteneurs de 20 pieds. Les pétoncles doivent être conformes aux règlements relatifs à la teneur maximale en eau. Ils peuvent aussi être expédiés vivants dans leur coquille (auquel cas les coûts de transport sont élevés) ou frais et sans coquille.

Crabe

Il existe une demande pour le crabe congelé, non cuit, nettoyé ou non, la chair mélangée 40/60, pour la chair de crabe, les pattes, ou la chair en flocons seulement, en blocs de 5 lb, à raison de 10 blocs par carton, ainsi que pour les pinces de crabe, en sacs de 15/20 unités jusqu'à 40 unités et plus, en cartons de 30 lb. Le crabe non cuit congelé est frappé de droits de douanes de 15 p. 100. Le crabe en boîte en emballages de 2 kg ou plus n'est pas assujetti aux droits de douanes de 16 p. 100 qui s'appliquent à la chair de crabe en boîte. Les produits du crabe sont importés par des grossistes ou des entreprises qui les revendent aux restaurants. Le crabe en boîte est également importé par des agents qui visent ce créneau particulier. La France importe aussi du Canada de petites quantités de crabes frais et vivants.

Hareng congelé

Il existe un marché pour le hareng congelé entier et en filets. Le hareng entier peut être importé en franchise de douanes entre le 15 février et le 15 juin. En dehors de cette période, des droits de douanes de 15 p. 100 s'appliquent au hareng entier; dans le cas des filets de hareng, ce taux s'applique toute l'année.

Homard

Les homards vivants doivent être placés dans des contenants de polystyrène, à raison d'une seule couche de homards par contenant, et doivent peser, de préférence, environ 500 g l'unité. Il existe un marché pour le gros homard, mais le prix au kilo est moins élevé. On trouve sur ce marché deux types de homard congelé : le homard congelé dans la saumure, que l'on appelle le homard «popsicle», et le homard surgelé à l'unité. Les poids les plus courants sont : 200 g, 225 g et 250 g, dans le cas du homard vendu dans les supermarchés, et 300 g et 400 g, dans le cas du homard vendu dans les poissonneries. Le homard surgelé à l'unité est très répandu en France, et le marché qui s'ouvre actuellement dans le secteur de la restauration semble très prometteur. Il existe également un marché pour la chair de homard congelée, les queues de homard congelées, le tomalli congelé ou en boîte et les coquilles turbinées. Le tomalli et les coquilles turbinées sont utilisés dans la confection de soupe de poisson et de la fameuse bisque de homard. La majeure partie de ces produits est importée par des grossistes.

Aiguillat

Les acheteurs ont une préférence pour le poisson entier (avec dos) nettoyé et sans peau, tête, queue et conduit sanguin enlevés, emballé individuellement, surgelé à l'unité ou en blocs de 10 kg. Les catégories de poids les plus en demande sont : 800-1 200 g, 500-1 000 g et 1 000-1 500 g (peuvent également être exprimés en livres). Les poissons de 300-500 g ou de 500-800 g sont peu en demande. Les produits doivent être emballés dans des cartons de 28 lb ou de 10 kg (de préférence). Certains importateurs recherchent des poissons de 200 g l'unité, que l'on appelle «filets». Les principaux acheteurs sont des grossistes ou des usines de transformation

(plats préparés), ou des entreprises qui revendent les produits à des sociétés et des institutions.

Lotte

Les acheteurs recherchent des queues de lotte congelées (qu'ils coupent après avoir importé le poisson entier), surgelées à l'unité ou en blocs de 10 kg, emballées individuellement, avec ou sans la peau. Les catégories de poids sont : moins de 1 kg, 1-2 kg et 2 kg et plus. Il existe également un marché pour les filets surgelés à l'unité, pesant environ 800 g. Certains acheteurs envisagent la possibilité d'offrir des portions individuelles d'un poids donné (environ 200 g, dans bien des cas). En règle générale, les acheteurs sont des grossistes, des usines de transformation (plats préparés), des entreprises qui revendent les produits à des sociétés et à des institutions, et même des centres de congélation.

Brochet et autres poissons d'eau douce

Il existe un marché pour le brochet et les filets de brochet congelés. Le Canada est pratiquement le seul fournisseur de ces produits en France. Des droits de douanes de 8 à 9 p. 100 s'appliquent aux produits du brochet. La majeure partie des brochets entiers est vendue aux supermarchés, que ce soit directement ou par l'entremise d'importateurs. La majorité des produits de brochet sont vendus à des usines de transformation, que ce soit directement ou par l'entremise de grossistes, pour la confection de divers plats préparés, y compris les fameuses quenelles de brochet. Le marché est également très prometteur pour les filets de perche, le chinchard, l'omble de l'Arctique et le corégone.

Anquille congelée

Les anguilles congelées importées par la France sont achetées par le secteur des produits fumés et doivent concurrencer bon nombre d'autres produits fumés. Des droits de douanes de 3 p. 100 s'appliquent à l'anguille congelée.

POUR PLUS DE RENSEIGNEMENTS :

Ambassade du Canada

35, av. Montaigne,

Paris, France 75008

Tél. : (011-33-1) 47-23-01-01

Télex : 280806

Télécopieur : (011-33-1) 47-23-56-28

M. Yannick Dheilly

Agent de commerce

Mission : 402 Athènes

Marché : 159 Grèce

Principale branche d'activité : Ensemble des branches d'activité

Débouchés pour produits particuliers Importations 1987 (000 \$ CAN)

Saumon fumé	4 000
Hareng fumé	1 700
Morue congelée	422
Maquereau congelé	155
Hareng congelé	50
Saumon congelé	21

Commentaires généraux

La Grèce est un importateur net de produits de la pêche; la consommation par habitant est d'environ 7,2 kg par année. Les exportations grecques de produits de la pêche sont négligeables : en 1987, elles totalisaient 250 000 \$ CAN pour les crevettes congelées, et 12 000 \$ pour le homard vivant. Deux espèces dominent les exportations canadiennes de produits de la pêche : le hareng fumé et la morue salée verte. En Grèce, la demande totale pour le hareng fumé est de 1 000 tonnes métriques par année, tandis que pour la morue salée verte, elle est d'environ 9 000 tonnes métriques. Il existe des débouchés sur le marché grec pour la morue salée verte et le hareng fumé, où la part canadienne du marché est de 10 p. 100 et 70 p. 100, respectivement. Il existe également des débouchés sur ce marché pour la morue vidée et étêtée, le poisson pané congelé, les pétoncles congelés, les crevettes surgelées à l'unité et la truite congelée. Les grandes chaînes d'alimentation de la région d'Athènes manifestent un intérêt marqué pour ces produits. À l'heure actuelle, la plupart des exportateurs canadiens de hareng fumé et de morue salée verte sont bien représentés en Grèce. Quant aux exportateurs de crevettes et de pétoncles surgelés à l'unité et de poisson pané congelé, il serait souhaitable qu'ils accroissent leur présence.

Morue

Les entreprises canadiennes fournissent environ 10 p. 100 des 9 000 tonnes métriques de morue salée verte exportées en Grèce chaque année, alors que le reste (90 p. 100) est fourni par l'Islande. La morue salée verte exportée en Grèce doit avoir une teneur en graisses de 17 à 22 p. 100 et une teneur maximale en humidité de 51 p. 100. En Grèce, la morue est classée comme suit : petite, 300-450 g, moyenne, 450-700 g, et grosse, 700-950 g. Les exportations canadiennes de morue salée à sec vers la Grèce sont minimales. La demande totale pour la morue salée à sec est de 1 500 tonnes métriques par année; ce produit doit avoir une teneur maximale en humidité de 30 p. 100. Les prix de détail à l'échelle locale pour la morue salée verte sont de 7,50 \$ CAN le kilo.

POUR PLUS DE RENSEIGNEMENTS :

Ambassade du Canada
4, rue Ioannou Ghennadiou
Athènes, Grèce 11521
Tél. : (011-30-1) 723-9511
Télex : 215584
Télécopieur : (011-30-1) 724-7123
M. Stuart B. McDowall
Conseiller commercial

Mission : 436 Dublin

Marché : 224 Irlande

Principale branche d'activité : Ensemble des branches d'activité

Débouchés pour produits particuliers

Saumon en boîte

Saumon congelé

Commentaires généraux

Le marché d'Irlande est relativement autosuffisant en ce qui concerne la plupart des produits de la pêche. Il semble exister des possibilités de coopération entre les entreprises canadiennes et irlandaises de transformation des produits de la pêche. La technologie canadienne est plus avancée, et la délégation canadienne est d'avis que si une coentreprise (ou un autre type d'entente) était conclue avec une entreprise irlandaise, le partenaire canadien serait dans une bonne position pour approvisionner l'Irlande en période de pénurie. Le moment n'est pas encore propice à ce type de coopération, et ni l'un ni l'autre des pays n'a manifesté un intérêt quelconque pour la création d'une coentreprise.

POUR PLUS DE RENSEIGNEMENTS :

Ambassade du Canada
Canada House
65/68 St. Stephen's Green,
Dublin 2, Irlande
Tél. : (011-353-1) 781988
Télex : 93803
Télécopieur : (011-353-1) 781285
M. Gilles Morin
Conseiller commercial

Mission : 404 Milan

Marché : 237 Italie

Principale branche d'activité : Poissons, crustacés et mollusques et autres produits

<u>Débouchés pour produits particuliers</u>	<u>Import. actuelles (t)</u>
Morue	31 921
Calmar	16 390
Saumon	8 469
Anguille	2 853
Homard	1 646
Palourdes	332

Morue

Comme la production intérieure est très limitée, le marché italien de la morue est dominé par les importations, qui ont atteint en 1988 plus de 30 000 tonnes métriques. La majeure partie de ces importations était constituée de 22 400 tonnes métriques de morue conservée, dont 3 783 tonnes de merluche, 4 634 tonnes de morue séchée et salée, 8 940 tonnes de morue salée ou dans la saumure, non séchée, et de 4 985 tonnes de filets de morue salée. D'autre part, les importations de morue congelée n'ont que légèrement dépassé les 10 000 tonnes métriques, dont 6 611 tonnes de morue entière congelée et 3 369 tonnes de filets de morue congelés. La morue congelée est le produit de base de l'industrie des produits de la pêche congelés, qui a connu une croissance lente mais soutenue au cours des vingt dernières années, même s'il est reconnu que les Italiens préfèrent les espèces de la Méditerranée à celles de l'Atlantique, et les produits frais aux produits congelés.

La croissance du marché est fonction de considérations pratiques et de la qualité des produits, cette dernière étant assurée par des règlements stricts qui régissent la production, le conditionnement et la vente des produits surgelés (prodotti surgelati), c'est-à-dire les produits congelés destinés à la vente au détail. Ces règlements stipulent notamment que les entreprises étrangères qui désirent exporter de tels produits en Italie doivent obtenir du gouvernement italien une autorisation spéciale pour leurs usines. Il est généralement admis que les normes de qualité officielles et non officielles établies par les autorités italiennes sont parmi les plus strictes d'Europe. On estime que la consommation de morue congelée, principalement la morue non étêtée et vidée, entière ou en filets, est partagée à peu près également entre le secteur des services alimentaires et celui de la vente au détail. D'autres produits surgelati plus spécialisés sont souvent importés dans le cadre d'accords de coopération avec d'importants distributeurs italiens.

Contrairement au produit congelé, la morue sèche et (ou) salée est connue sur le marché italien depuis des siècles; bien que la demande ait légèrement chuté, ce produit continue à occuper une grande place dans la tradition culinaire italienne. L'Italie ne produit pas de morue sèche ou

salée; ses principaux fournisseurs sont la Norvège, l'Islande, les îles Féroé, l'Espagne, le Danemark et le Canada. Pour ce produit, la qualité est de la plus haute importance et se fonde sur les critères suivants : uniformité de la taille des poissons, de la coupe et de la teneur en humidité, fermeté et blancheur de la chair, absence de taches de sang, de parasites, etc. Comme la consommation du produit diminue à un rythme constant, ces critères de qualité sont essentiels pour maintenir ou accroître la part de ce marché encore important.

Mis à part le marché particulier de la morue à la gaspésienne, on constate une préférence pour la morue de choix, de taille moyenne et petite, tant les ailes noires que les ailes blanches, d'une teneur en humidité équivalant au 7/8 européen. Les Italiens manifestent également un intérêt pour les filetoni, ou filets de morue salée, pesant entre 1 1/2 et 2 lb. Notons que le produit doit être comparable au produit norvégien, au point de vue qualité et prix, compte tenu des avantages dont la Norvège bénéficie : excellente réputation, facilité de transport et taux de change relativement stable (comme c'est le cas des autres pays fournisseurs de la CEE et de l'AELE). Les entreprises italiennes peuvent acheter le produit directement des fournisseurs étrangers ou par l'entremise d'agents spécialisés. De nombreuses entreprises, du secteur du poisson salé tout particulièrement, connaissent bien le produit canadien, y compris la terminologie et le système de classification canadiens. On recommande d'effectuer les paiements par lettre de crédit, surtout lors des premiers échanges commerciaux avec des entreprises italiennes. Les droits de douanes actuels applicables à la morue entière congelée et aux filets de morue congelés sont en général de 12 p. 100 et 10 p. 100, respectivement. Pour ce qui est de la morue salée tranchée à plat et des filets de morue salée, les droits sont de 13 p. 100 et 20 p. 100, respectivement. Toutefois, la CEE accorde actuellement des exemptions ou des tarifs réduits pour des contingents déterminés de certains produits et espèces de morue.

Calmar

Trois espèces de calmar sont pêchées dans les eaux italiennes : le calamaro ou calmar ordinaire (Loligo vulgaris), le totano ou encornet géant européen (Todarodes sagittatus) et le totano volatore ou encornet géant méditerranéen (Illex coindetti). Au point de vue commercial, les deux dernières espèces sont généralement classées dans la même catégorie. On obtient donc deux grandes espèces : le calamaro et le totano. Comme le calamaro a une chair plus ferme, il se prête mieux à la cuisson et garde sa qualité, et se vend donc beaucoup plus cher. Au cours des dernières années, les prises italiennes ont atteint environ 7 000 tonnes métriques de calamaro et 5 000 tonnes de totani. Ces prises ne proviennent pas toutes de la Méditerranée, puisque la flotille de pêche italienne se rend chaque année pêcher le calmar au large des côtes de l'Amérique du Nord et de l'Amérique du Sud. Outre sa production intérieure, l'Italie importe de divers pays, à l'heure actuelle, jusqu'à 50 000 tonnes métriques de calmar par année.

Les Italiens ont généralement une préférence pour le calmar Loligo, mais selon les prix et la disponibilité, ils achètent également d'importantes quantités de calmar nordique. Le calmar est généralement tranché en anneaux

pour la confection de plats de fruits de mer de toutes sortes, soit frits ou grillés, soit conservés dans la saumure et servis frais. Étant donné que la demande pour des aliments de qualité est généralement forte et que la présentation visuelle est importante, il est essentiel que la couleur et la texture du calmar se rapprochent le plus possible de celles du calmar frais pêché; c'est pourquoi les autorités italiennes exigent que tous les produits importés aient été congelés en mer. L'emballage doit être attrayant et d'apparence soignée. On constate une préférence du marché italien pour les gros calmars (300 g ou manteaux de calmar de plus de 20 cm). Toutefois, selon la situation de l'offre une année donnée, il arrive que les calmars de plus petite taille soient plus en demande. Il n'existe pas de marché particulier pour le calmar séché.

Saumon

Le saumon fumé et le saumon en boîte sont des produits bien connus sur le marché italien. La consommation est quelque peu limitée par l'image de produit de luxe qui entoure le saumon, mais son prix élevé lui a mérité, et à juste titre, cette réputation. Par contre, ce point joue également en faveur de la consommation, car le saumon fumé est un produit «de choix» dans les buffets et lors d'occasions spéciales, et figure souvent au menu dans les grands restaurants.

L'Italie importe actuellement environ 2 500 tonnes métriques de saumon congelé par année, principalement à des fins de fumage. Son principal fournisseur est le Canada (1 098 tonnes métriques en 1988), suivi de loin par les États-Unis (434 tonnes) et, concurrent récent, par le Danemark (203 tonnes). Avant 1984, l'Italie n'importait que de petites quantités de saumon frais, et une quantité relativement limitée de saumon congelé importé était dégelée et vendue comme du saumon frais. Toutefois, au cours des dernières années, le marché du saumon frais a connu une expansion très rapide et, en 1988, les importations atteignaient 3 628 tonnes métriques, en provenance principalement du Danemark (1 940 tonnes), de la Norvège (906 tonnes) et de la Suisse (637 tonnes).

La majeure partie du saumon fumé consommé en Italie est fumé au pays à partir du saumon congelé importé. Une quantité de plus en plus importante est importée déjà fumée (2 368 tonnes métriques en 1988), surtout du Danemark, de la France et du Royaume-Uni. Les importations de saumon fumé canadien, qui ont débuté il y a à peine cinq ans, ont augmenté à un rythme soutenu et atteignaient 57 tonnes métriques en 1988. Le manque d'intérêt à l'égard du saumon fumé canadien est dû à la préférence des Italiens pour la méthode de fumage européenne, mais aussi à la qualité de l'emballage européen, reconnue comme étant supérieure. En règle générale, les Italiens préfèrent les gros filets de saumon très fumés, de couleur rouge foncé et légèrement salés. Étant donné que les principaux acheteurs de saumon sont les restaurants et les traiteurs, il est important que sa chair soit ferme, afin que l'on puisse apprêter et couper les filets en tranches très fines, sans les déchirer ou qu'ils n'adhèrent au couteau. Ce sont principalement ces mêmes consommateurs qui préfèrent aussi les gros filets (3 à 5 kg) dans lesquels il y a peu de perte. Il existe une demande pendant la période des Fêtes pour les plus petits filets (2 à 3 kg) offerts en emballages-cadeaux format familial. Il

existe, depuis quelques années, un marché intéressant pour la parure et les résidus de saumon fumé que les traiteurs et les restaurants utilisent pour la confection de sauces et de pâtes à tartiner.

La consommation de saumon en boîte, et les importations par le fait même, ont augmenté à un rythme constant au cours des dernières années, pour atteindre 925 tonnes métriques en 1987, mais sont retombées à 646 tonnes en 1988. Le Canada est le principal fournisseur (396 tonnes métriques en 1988), suivi de la France et des États-Unis. Les droits d'importation pour les produits du saumon sont de 2 p. 100 pour le saumon frais ou congelé, de 13 p. 100 pour le saumon fumé et de 5,5 p. 100 pour le saumon en boîte. Quant à la TVA, elle est de 2 p. 100 pour le saumon frais ou congelé et le saumon fumé, et de 9 p. 100 pour le saumon en boîte. Un certificat de salubrité normalisé délivré par le Service canadien des pêches est exigé pour le saumon congelé, et des certificats normalisés d'origine et des certificats de teneur en mercure (le produit doit contenir moins de 0,7 ppm de mercure) sont exigés pour tous les produits du saumon. Un certificat de teneur en matières radioactives est exigé pour tous les produits provenant de la côte du Pacifique.

En règle générale, on recommande de n'employer aucun additif spécial (autre que le sel, etc.). Si des additifs sont employés, il est préférable qu'ils soient approuvés par les importateurs. Les règlements relatifs à l'étiquetage des produits importés sont stricts. On doit pouvoir lire clairement sur les étiquettes les renseignements suivants : nom du produit; nom ou raison sociale du fabricant; ville où est situé le siège social du fabricant; ville où est située l'usine de conditionnement (il est permis d'utiliser des codes dans la mesure où ils ont été communiqués aux autorités italiennes); liste des ingrédients par ordre décroissant de poids ou de volume; poids net dans le pays d'origine (exprimé en grammes ou en kilogrammes); date d'emballage (code permis). Conformément aux récents changements apportés aux règlements relatifs à l'étiquetage, l'usage de la langue italienne est maintenant obligatoire, et la date limite de consommation doit figurer sur l'étiquette. Des indications telles la durée de conservation du produit au réfrigérateur, à différentes températures, doivent également figurer sur l'étiquette d'emballage. Dans le cas des produits congelés, les autorités italiennes font une distinction entre les produits congelés ordinaires (prodotti congelati) et les produits «surgelés» (prodotti surgelati). Comme les entreprises canadiennes ne sont pas encore autorisées à exporter des produits «surgelés» en Italie, elles doivent éviter d'utiliser ce qualificatif sur les emballages et documents de toutes sortes, car elles pourraient se voir refuser l'entrée à la frontière. Quant aux produits en boîte, le poids net égoutté doit y être indiqué. Comme nous l'avons mentionné plus haut en ce qui concerne les additifs, les exportateurs doivent, avant d'exporter leurs produits, vérifier attentivement avec leurs acheteurs les critères relatifs à l'étiquetage. Les entreprises italiennes préfèrent généralement des prix CAF et ont comme pratique, lors des premiers échanges commerciaux, d'effectuer leurs paiements par lettre de crédit, puis de modifier la méthode de paiement selon les besoins, dans le cas de contrats d'expédition plus réguliers.

Anguille

Les statistiques italiennes sur les pêches indiquent des prises annuelles de 1 600 à 1 800 tonnes métriques d'anguilles européennes (Anguilla anguilla) provenant des eaux côtières et de la Méditerranée. Outre ces prises, quelque 3 000 tonnes métriques d'anguilles sont produites par des entreprises d'aquiculture. Ces dernières années, les importations d'anguilles se sont maintenues aux environs de 2 500-2 800 tonnes métriques, dont la majeure partie a été importée fraîche réfrigérée. Les exportations, constituées principalement de produits fumés et en boîte, atteignaient environ 1 000 tonnes métriques.

Les prises d'anguilles se maintiennent à un niveau relativement stable tout au long de l'année, mais, à l'instar des importations, les ventes connaissent une hausse importante dans la période d'octobre à décembre, soit juste avant la saison de Noël, alors que la consommation d'anguilles atteint un maximum. La demande pour l'anguille fraîche est plutôt faible, et presque toutes les anguilles importées et produites au pays sont transformées dans les fumoirs et les conserveries. En ce qui concerne la taille, les conserveries préfèrent en général les grosses anguilles (80 cm et plus), alors que les fumoirs recherchent les anguilles plus petites. Les principaux fournisseurs sont les pays de la Méditerranée comme la France, la Grèce, la Turquie et la Tunisie. Toutefois l'Italie importe également des Pays-Bas, de la Belgique, du Danemark, des États-Unis et même d'aussi loin que la Nouvelle-Zélande.

En raison de la préférence marquée des Italiens pour l'anguille vivante, les exportateurs canadiens ont connu, par le passé, des difficultés à expédier ce produit par avion, sans escale, en Italie. Ce facteur est très important pour réduire la mortalité au minimum pendant le transport, surtout pendant la saison d'été. Il importe de signaler que les règlements italiens en matière de santé exigent que les produits de la pêche congelés soient vidés. De plus, outre le certificat de salubrité habituel, les anguilles doivent être livrées accompagnées d'un certificat de teneur en mercure confirmant que les anguilles ne contiennent pas plus de 0,7 ppm de mercure. Les droits de douanes applicables aux anguilles fraîches et congelées sont de 3 p. 100, mais un contingent en franchise de droits est établi chaque année pour les importations d'anguilles fraîches et congelées destinées aux conserveries et aux fumoirs.

Homard

Il existe en Italie un petit marché potentiellement intéressant pour le homard vivant. En 1988, les importations totales de homard atteignaient 529 tonnes métriques (plus du double de l'année précédente), dont 79 tonnes provenaient des pays de la CEE, 317 tonnes des États-Unis et 131 tonnes du Canada. Il est à noter que la majeure partie des homards importés de la CEE et des États-Unis provient, à l'origine, du Canada. En raison des problèmes de mortalité durant le transport, de nombreuses entreprises hésitent à se lancer sur ce marché. Cependant, si les entreprises élaborent un programme de livraison fiable et disposent des ressources techniques nécessaires, pendant le transport et aux points de départ et d'arrivée, ces problèmes peuvent être résolus de manière satisfaisante. Les droits de douanes applicables au homard

vivant en provenance du Canada sont de 8 p. 100. Jusqu'ici, les importateurs italiens ont manifesté très peu d'intérêt pour le homard congelé ou la chair de homard, mais comme la demande pour le homard vivant est loin d'être comblée, ils devraient envisager, à plus ou moyen terme, de le remplacer par le homard congelé.

Palourdes

Le marché italien des palourdes a été plutôt limité jusqu'à présent. Toutefois, vu les problèmes de pollution de plus en plus graves auxquels sont confrontés les pays fournisseurs traditionnels, l'Italie se tourne maintenant vers l'Amérique du Nord. Le produit le plus intéressant à l'heure actuelle est l'espèce *Veneridae*, semblable à la vongola verace italienne. En Italie, seules les importations provenant de zones de production autorisées répondant aux normes italiennes en matière de pureté de l'eau sont permises. La seule zone canadienne qui a été approuvée jusqu'ici est la côte de la Colombie-Britannique, où l'on retrouve les espèces Venerupis japonica et Rotothaca staminca, qui s'apparentent de très près à la vongola verace. Les livraisons doivent provenir d'usines agréées par les autorités italiennes et être accompagnées d'un certificat déclarant que le produit provient de zones de production approuvées. De plus, ces produits ne peuvent être importés que par les entreprises autorisées et équipées d'installations de dépuración appropriées. Les droits de douanes applicables aux palourdes sont de 8 p. 100.

POUR PLUS DE RENSEIGNEMENTS :

Consulat général du Canada
Via Vittor Pisani 19,
Milan, Italie 20124
Tél. : (011-39-2) 669-7451
Télex : 310368
Télécopieur : (011-39-2) 670-4450
Mme Clara Baglietto
Agent de commerce

Mission : 403 Rome

Marché : 237 Italie

Principale branche d'activité : Poissons, crustacés et mollusques et autres produits

Débouchés pour produits particuliers Import. actuelles (t)

Morue non séchée, salée ou dans la saumure	10 749
Morue séchée et salée (klipfish)	4 810
Filets de morue salés	4 458
Morue séchée, non salée (merluce)	3 735

Commentaires généraux

Les importateurs italiens peuvent acheter directement de l'étranger ou par l'entremise d'agents spécialisés. Toutefois, bon nombre d'entreprises connaissent bien les produits canadiens, car leurs représentants se rendent régulièrement au Canada et sont en général familiers avec la terminologie et le système de classification canadiens. Les contrats sont généralement conclus à la fin du printemps ou au début de l'été, en vue des livraisons à l'automne, et les paiements sont généralement effectués par lettre de crédit.

Morue

Comme la production locale de poisson salé est très limitée, le marché italien est dominé par les importations, qui ont atteint en 1989 quelque 40 000 tonnes métriques. Ces importations sont constituées en majeure partie de morue, totalisant 23 752 tonnes métriques. Le seul autre poisson salé d'importance, provenant principalement d'Espagne, est l'anchois salé, dont les importations s'élèvent à 10 000 tonnes métriques. La consommation de morue salée est bien établie en Italie et demeure relativement stable depuis bon nombre d'années. Les principaux fournisseurs de poisson salé sur le marché italien sont la Norvège, l'Islande, les îles Féroé, l'Espagne, le Danemark et le Canada. Les critères de qualité essentielles pour le marché italien sont : uniformité de la taille, de la coupe et de la teneur en humidité, fermeté et blancheur de la chair, absence de taches de sang, de parasites, etc. Comme la consommation est généralement stable ou en légère baisse, ces critères de qualité sont essentiels pour maintenir ou accroître les ventes des produits.

Les droits de douanes applicables à la morue salée tranchée à plat et importée des pays non-membres de la CEE sont actuellement de 13 p. 100, tandis que dans le cas des filets de morue salée, ils sont de 20 p. 100. Toutefois, la CEE accorde actuellement des exemptions de droits de douanes pour certaines espèces de morue, jusqu'à concurrence d'un contingent annuel global de 25 000 tonnes métriques.

Mis à part le marché particulier de la morue à la gaspésienne, on constate une préférence pour la morue de choix, de taille moyenne et petite, tant les ailes noires que les ailes blanches, d'une teneur en humidité équivalant au 7/8 européen. Les Italiens manifestent également un intérêt

pour les filetoni, ou filets de morue salée, pesant entre 1 1/2 et 2 lb. Notons que le produit doit être comparable au produit norvégien, au point de vue qualité et prix, compte tenu des avantages dont la Norvège bénéficie : excellente réputation, facilité de transport et taux de change relativement stable (comme c'est le cas des autres pays fournisseurs de la CEE et de l'AELE).

POUR PLUS DE RENSEIGNEMENTS :

Ambassade du Canada
Via G.B. de Rossi 27,
Rome, Italie
Tél. : (011-39-6) 841-5341
Télex : 610056
Télécopieur : (011-39-6) 884-8752
M. Michael J. McDermott
Agent de commerce

Mission : 406 Lisbonne

Marché : 448 Portugal

Principale branche d'activité : Poissons, crustacés et mollusques et autres produits

<u>Débouchés pour produits particuliers</u>	<u>Import. actuelles (\$ CAN)</u>
Produits de la pêche (toutes espèces)	481,0 M \$
Morue salée verte	241,0 M \$
Morue salée à sec	74,0 M \$
Merlu	44,0 M \$
Calmar	14,0 M \$
Thon	14,0 M \$
Morue congelée	4,0 M \$
Sébaste	1,0 M \$
Lotte	0,8 M \$
Sole, flet, turbot, flétan du Groenland et de l'Atlantique	0,7 M \$

Commentaires généraux

Le Portugal a toujours été un gros consommateur de poissons et de fruits de mer et doit donc importer d'importantes quantités de produits de la pêche afin de compléter sa production locale. En 1989, ses importations totales de produits de la pêche atteignaient 180 164 tonnes métriques, soit une valeur de 481 millions de dollars canadiens. Toutefois, ces importations étaient principalement constituées de produits primaires, la morue salée représentant à elle seule 64 p. 100 des importations totales. Parmi les autres principales espèces importées, citons le merlu, le pilchard, le thon, le calmar, la sardine et les crustacés et mollusques, livrés pour la plupart à l'état congelé. Le marché d'importation pour les produits de la pêche à haute valeur ajoutée est très limité, et pratiquement inexistant pour les produits d'élevage.

Exception faite de la morue, dont les importations sont assujetties à des contingents tarifaires, on ne recourt à aucune autre mesure tarifaire ou non tarifaire d'importance pour limiter les importations. Au Portugal, la seule espèce de poisson consommée à l'état salé est la morue. D'autres espèces de la famille de la morue, comme le merlan noir et le brochet, sont également consommées salées, mais en quantité très limitée.

Les renseignements suivants doivent figurer sur toutes les étiquettes des produits de la pêche exportés au Portugal : nom de l'exportateur et du pays d'origine; nom de l'importateur; date de congélation ou d'emballage; date limite de consommation; et poids net et brut.

Morue

La morue salée à sec est un des produits de la pêche les plus prisés au Portugal. Pour répondre à la demande, le Portugal doit importer chaque année

entre 80 000 et 90 000 tonnes métriques de morue, dont 65 000 à 75 000 tonnes de morue salée verte, qui est ensuite séchée au pays; 10 000 à 15 000 tonnes métriques de morue salée à sec; et environ 3 000 tonnes métriques de morue congelée. Les provinces maritimes, avec des exportations totalisant, en 1989, 13 852 tonnes métriques d'une valeur de 41,8 millions de dollars canadiens, sont de très gros fournisseurs de morue. Parmi les principaux autres fournisseurs du marché portugais, citons l'Islande, la Norvège, le Danemark (les îles Féroé et le Groenland) et l'Espagne.

L'intérêt que porte les acheteurs portugais à la morue salée du Canada se limite surtout au poisson de choix, à peau noire, très salé, de 1 100 à 1 750 g, d'une teneur en humidité de 40 à 44 p. 100, et au poisson de choix salé vert, de 750 à 1 100 g, d'une teneur en humidité de 52 à 55 p. 100. Pour ce qui est de la morue congelée, ils ont une préférence pour la morue habillée et étêtée, et pesant entre 500 et 1 500 g. La morue salée à sec est livrée emballée, dans des cartons de 25 kg, alors que la morue salée verte est livrée en vrac, sur des palettes de 800 à 1 000 kg.

Au Portugal, la demande pour la morue demeure stable et très forte. Il semble que les réserves de morue salée verte et à sec étaient plus basses au début de mai 1990 qu'elles ne l'étaient à la même période les années précédentes. Les approvisionnements en provenance des sources habituelles n'ont pas suffi à répondre à la demande, et on a dû augmenter les prix. Les prix de gros ont été stables pendant le premier trimestre de 1990.

En supposant que les stocks demeureront à un niveau constant et que la flotille portugaise pourra ou sera autorisée à pêcher 14 350 tonnes métriques de morue (c'est-à-dire la part du Portugal au contingent de 39 000 tonnes métriques que la CEE s'est fixé pour 1990), le Portugal devra acheter cette année au moins 46 000 tonnes métriques de plus de morue salée verte pour satisfaire à la demande annuelle moyenne de 70 000 tonnes métriques de morue salée verte. On peut donc dire que le marché portugais de la morue salée offre des débouchés intéressants pour la morue canadienne.

En raison d'une pénurie de morue de l'Atlantique, d'importantes quantités de morue de l'Alaska ont pénétré le marché portugais, mais ce produit demeure encore relativement peu connu. D'ici la fin de 1990, on prévoit que si la pénurie de morue en provenance des sources traditionnelles et la diminution des débarquements intérieurs se poursuivent, les ventes de morue de l'Alaska au Portugal pourraient augmenter. Un important transformateur et grossiste portugais en morue a indiqué que la Norvège achète actuellement de la morue de l'Alaska salée verte et de la morue congelée de l'URSS qu'elle revend salée verte et à sec sur le marché portugais. Une autre source a également indiqué que, en prévision d'une décision qui sera prise sous peu (ou qui l'est peut-être déjà) par les autorités américaines et qui vise à interdire la pêche à la morue dans les eaux de l'Atlantique, la Norvège a acheté 22 000 tonnes métriques de morue de l'Alaska afin de regarnir ses stocks.

Merlu

Le merlu est un poisson très en demande au Portugal, dont les importations annuelles atteignent de 25 000 à 35 000 tonnes métriques. En règle générale, le merlu est importé congelé, étêté, vidé et emballé dans des cartons de 25 kg. Plus de 50 p. 100 des importations sont destinés aux secteurs de la vente au détail et de la restauration, et le reste, aux usines de transformation de produits congelés qui les transforment en darnes et en filets. Les produits importés sont constitués presque entièrement de Merluccius australis (du Chili), de Merluccius capensis (d'Afrique du Sud), de Merluccius hupsi (d'Argentine) et de Merluccius merluccius (d'Espagne). Le produit est classé et son prix est déterminé en fonction de la taille, les merlus les plus en demande étant les gros de 1,5 à 2,4 kg et les très gros de 2,4 à 4 kg. Les deux espèces canadiennes, le merlu du Pacifique (Merluccius productus) et le merlu argenté (que l'on peut comparer au Merluccius merluccius pêché au large des côtes d'Afrique par les flotilles portugaise et espagnole), devraient bien se vendre sur le marché portugais, à condition que leur prix et leur taille soient acceptables pour les acheteurs portugais.

Calmar

Le calmar se vend très bien au Portugal. En 1989, les importations combinées de calmar Loligo et nordique s'élevaient à 11 128 tonnes métriques. Le calmar est généralement importé entier et doit être, de préférence, congelé en mer. Les importateurs portugais préfèrent le calmar nordique de 17 à 22 cm et le calmar Loligo de 10 à 15 cm. Les prix de gros actuels du calmar nordique varient entre 140 et 150 Esc pour le calmar de 18 à 23 cm et entre 160 et 190 Esc pour celui de 20 à 26 cm.

Thon

Au Portugal, la demande est très forte pour le thon en boîte. Les importations annuelles s'élèvent à 12 000 tonnes métriques, provenant principalement d'Espagne (thon pêché dans des eaux étrangères) et du Brésil. La principale espèce de thon importé, la thonine (Euthynnus pelamis), est expédiée congelée, entière ou habillée. Le thon rouge de bonne qualité a peut-être une chance de percer si son prix est raisonnable pour les conserveries portugaises. Il semble que les prix à l'importation pour la thonine varient actuellement entre 150 et 170 Esc le kilo (CAF Lisbonne).

Sébaste

Le marché portugais du sébaste de grande taille, congelé, étêté et vidé est en pleine expansion. Les consommateurs portugais connaissent bien le sébaste canadien, puisque jusqu'en 1985, la flotille portugaise en a pêché de grandes quantités dans les eaux canadiennes. Le produit est livré congelé en blocs de 3 x 6/7 kg et emballé dans des cartons de 18/21 kg. Il est destiné principalement aux secteurs de la vente au détail et de la restauration et, dans une moindre mesure, à l'industrie de la transformation qui le prépare en filets. À l'heure actuelle, les prix de gros sont établis comme suit, selon la taille : 200 à 300 g, 270-280 Esc; 300 à 500 g, 320-345 Esc; et 500 à 700 g, 350-370 Esc.

Lotte

Au Portugal, la demande pour cette espèce continue à augmenter, et les prises intérieures ne suffisent plus à répondre aux besoins des consommateurs. Il existe un marché pour les queues de lotte livrées surgelées à l'unité, emballées dans des cartons de 10 kg recouverts à l'intérieur de polyéthylène. Ce produit est généralement destiné aux secteurs de la vente au détail et de la restauration. Les prix de gros actuels varient entre 900 et 1 000 Esc le kilo.

Sole, flet

Il devrait y avoir un marché au Portugal pour presque toutes les variétés de sole et de flet, dans la mesure où leur prix est acceptable. Les importateurs portugais préfèrent recevoir ces produits congelés, étêtés et vidés.

Turbot, flétan du Groenland et de l'Atlantique

Il existe des débouchés sur le marché portugais pour ces espèces de la famille des poissons plats, le dernier plus particulièrement. Les produits doivent être congelés, étêtés et vidés. Ces espèces sont destinées principalement aux secteurs de la vente au détail et de la restauration.

POUR PLUS DE RENSEIGNEMENTS :

Ambassade du Canada
Av. Da Liberdade, 144/56-4
Lisbonne, Portugal 1200
Tél. : (011-351-1) 347-4892
Télex : 12377
Télécopieur : (011-351-1) 347-6466
M. Luis A. Bustos
Conseiller commercial et consul

Mission : 407 Madrid

Marché : 499 Espagne

Principale branche d'activité : Poissons, crustacés et mollusques et autres produits

Débouchés pour produits particuliers

Morue

Flet congelé

Palourdes vivantes

Homard vivant

Saumon congelé

Calmar nordique

Queues de lotte congelées

Pouce-pied vivant

Saumon en boîte

Crevettes congelées

Morue

Les débarquements de la flottille morutière espagnole continuent à diminuer. En 1989, ils s'élevaient à 12 105 tonnes métriques (d'une valeur de 43,68 millions de dollars canadiens), soit une diminution de 2 525 tonnes. Les approvisionnements canadiens de morue salée verte ne suffisent pas à répondre à la demande. Seule l'Islande continue à approvisionner régulièrement le marché espagnol. La morue est généralement transformée à bord des navires espagnols et débarquée sous forme de morue «salée verte»; les quantités de morue gardées fraîches sont minimales. Les prix du marché pour la morue augmentent lentement, mais les grossistes ont tendance à offrir 50 pesetas de moins le kilo. Les prix courants offerts par les grossistes pour la morue sont, selon la catégorie : très grosse, 600 pesetas le kilo; grosse, 500 pesetas le kilo; moyenne, 400 pesetas le kilo; petite, 300 pesetas le kilo; très petite, 220 pesetas le kilo. Les grossistes effectuent généralement leurs paiements dans un délai de 90 jours et reçoivent un rabais de 3 p. 100 afin de compenser le poids du sel.

Les droits de douanes qui s'appliquent à la valeur CAF de la morue salée verte et à sec et des filets en provenance de pays non-membres de la CEE sont de 11,6 p. 100, sauf pour la morue salée verte importée dans le cadre du contingent tarifaire spécial de la CEE (7 p. 100). Les droits applicables à la valeur CAF sont de 7,5 p. 100 pour la morue fraîche, de 11,3 p. 100 pour les filets frais et de 12 p. 100 pour la morue congelée provenant des pays non-membres de la CEE. En 1990, les contingents d'importation de l'Espagne pour la morue en provenance des pays de la CEE sont de 3 440 tonnes métriques pour la morue fraîche et de 6 865 tonnes pour la morue salée verte. Les droits applicables à ces produits (lorsqu'ils sont importés des pays de la CEE) varient entre 0 et 2,5 p. 100. Quant aux contingents pour la morue importée des pays non-membres de la CEE, ils sont de : 7 000 tonnes métriques pour la morue fraîche, 3 000 tonnes pour les filets de morue fraîche et 20 500 tonnes pour la morue salée verte.

POUR PLUS DE RENSEIGNEMENTS :

Ambassade du Canada
35 Nunez de Balbao, Apartado 587
Madrid, Royaume d'Espagne 28001
Tél. : (011-34-1) 316-3905
Télex : 27347
Télécopieur : (011-34-1) 431-2367
M. Mike F. Crawcour
Agent de commerce

Mission : 432 Stockholm

Marché : 507 Suède

Principale branche d'activité : Ensemble des branches d'activité

Débouchés pour produits particuliers

Hareng en morceaux salé

Saumon du Pacifique

Anguille

Flétan

Pétoncles

Crevettes

Oeufs de lompe

Oeufs de morue

Oeufs de cisco/hareng de lac

Chair de crabe

Hareng de l'Atlantique

Écrevisses

Homard

Maquereau

Commentaires généraux

La Suède est un importateur net de produits de la pêche. En 1988, ses importations s'élevaient à 507 millions de dollars canadiens, alors que ses exportations n'atteignaient que 197 millions de dollars. La consommation de produits de la mer par habitant est très élevée en Suède. En effet, en 1988, elle était de 30,2 kg, dont 20,3 kg en produits frais et congelés et 9,1 kg en produits transformés ou conservés. Le Canada se classe au troisième rang des fournisseurs étrangers avec des exportations de 31,8 millions de dollars, derrière la Norvège (170,2 millions) et le Danemark (119,3 millions).

Hareng salé

Il existe des débouchés d'importation sur le marché suédois pour le hareng en morceaux salé, de même que pour les filets de hareng en tonneaux de 100 kg. La demande annuelle avoisine les 2 000 tonneaux, dont 200 tonneaux de hareng en morceaux et 1 800 tonneaux de filets sans peau. Les tailles requises sont établies comme suit : maximum de 7 à 8 morceaux par kilo pour le hareng en morceaux, maximum de 11 filets dépiautés par kilo et maximum de 16 filets dépiautés salé aux épices par kilo. La teneur en matières grasses du poisson ne doit pas être inférieure à 18 p. 100. De plus, le hareng doit être livré en tonneaux, étêté, non vidé, salé et (ou) épicié pour l'industrie de la transformation.

Saumon du Pacifique

Congelé (étêté, vidé), en particulier le saumon kéta et rose, et destiné à une nouvelle transformation, au fumage et aux marinades crues. Une certaine quantité est également vendue aux détaillants et aux traiteurs. Il existe

aussi une demande pour les filets de saumon congelés destinés à une transformation ultérieure.

Anquilles

Vidées et congelées et destinées aux fumoirs.

Flétan

Congelé et en filets pour les secteurs des services alimentaires et de la restauration.

Pétoncles

Congelés, avec ou sans roque, pour les secteurs des services alimentaires et de la restauration.

Crevettes

Surgelées à l'unité, cuites et décortiquées pour l'industrie de la transformation et les secteurs des services alimentaires et de la restauration. Surgelées à l'unité, cuites et non décortiquées, en vrac ou en cartons pour les secteurs des services alimentaires et de la vente au détail.

Oeufs de lompe

Légèrement salés dans la saumure et (ou) congelés pour l'industrie de la transformation.

Oeufs de morue

Dans le sucre, salés ou congelés pour l'industrie de la transformation.

Oeufs de cisco/hareng de lac

Congelés en emballages d'un kilo pour le secteur des services alimentaires, ou en paquets de 500, 200 ou 100 grammes pour la vente au détail.

Chair de crabe

Cuite et congelée et destinée à l'industrie de la transformation et au secteur des services alimentaires.

Hareng de l'Atlantique

En tonneaux, filets séchés au vinaigre pour l'industrie de la transformation.

Écrevisses (d'eau douce)

Cuite et congelée selon les spécifications de l'acheteur, congelée en saumure et présentée dans des plateaux de vente au détail de 1 kilo, à raison de 24-30, 26-30, 30-36 écrevisses par kilo.

Homard

Chair cuite destinée au conditionnement à chaud ou à froid, et homard cuit et congelé en saumure. Le poids le plus courant est de 350 grammes. Il existe également une demande pour les emballages de 450-500 g dans le secteur des services alimentaires.

Maquereau

Filets congelés.

POUR PLUS DE RENSEIGNEMENTS :

Ambassade du Canada
Tegelbacken 4, 7^e étage,
B.P. 16129,
Stockholm, Royaume de Suède
Tél. : (011-46-8) 23-79-20
Télex : 10687
Télécopieur : (011-46-8) 24-24-91
Mme U. Hansson
Agent de commerce

Mission : 409 Berne

Marché : 512 Suisse

Principale branche d'activité : Ensemble des branches d'activité

Débouchés pour produits particuliers

Saumon congelé
Filets de perchaude (frais, congelés)
Crevettes
Homard vivant
Saumon, homard, crevette, crabe en boîte
Pétoncles congelés
Filets de doré

Commentaires généraux

La production piscicole suisse ne représente que 9 p. 100 de la consommation totale. La consommation de produits de la pêche par habitant est de 7,7 kg par année. En 1989, les importations de poissons, de crustacés et de mollusques atteignaient 30 167 tonnes métriques d'une valeur de 269,8 millions de dollars canadiens, soit une augmentation de 15,2 millions par rapport à l'année précédente. En Suisse, les produits de la pêche transformés semblent de plus en plus en demande, comme l'indiquent les deux nouveaux produits introduits récemment par Migros. Il s'agit des «croquettes dorées», morceaux de morue en pâte offerts en emballages de 400 g pour la vente au détail, et des «bouchées de mer», morceaux de morue en pâte, à saveur de pomme de terre, offerts en emballages de 400 g pour la vente au détail.

Il n'existe pas de barrières commerciales à l'importation de produits de la pêche frais et congelés. En effet, les acheteurs suisses détenteurs d'un permis peuvent importer ces produits en franchise de droits. Tous les produits importés sont assujettis à un contrôle vétérinaire à la frontière, pour lequel une taxe de 4 FS le 100 kilo (poids brut) est prélevée. En vertu des règlements relatifs à l'importation de produits de la pêche transformés, les produits suivants doivent être accompagnés d'un certificat de salubrité : préparations à base de poisson, crustacés, mollusques, oursins et autres produits connexes.

Filets de perchaude

La demande pour les filets de perchaude congelés est à 95 p. 100 pour des filets avec peau, de 20 à 30 g l'unité, surgelés à l'unité et mis en vrac dans des boîtes de 5 kg, expédiés par conteneur réfrigéré ou en emballages de 400 g pour la vente au détail. Pour les filets de perchaude frais, la demande est à 60 p. 100 pour des filets sans peau, importés par avion dans des boîtes en polystyrène de 10 kg, destinés aux distributeurs qui les revendent aux hôtels, aux restaurants et aux grandes chaînes d'alimentation.

Saumon congelé

Il existe une demande pour le saumon keta lustré (90 p. 100) et étêté, importé en conteneurs de 20 ou 40 pieds pour les secteurs de l'hôtellerie et de la vente au détail. En 1989, les importations totales de saumon ont chuté de 30 p. 100; quant aux exportations canadiennes, elles ont chuté de 48 p. 100. Le saumon d'élevage norvégien, qui est importé frais, a perdu un peu de sa réputation au cours des dernières années, en raison des nombreux antibiotiques qu'on lui injectait pour combattre diverses maladies dont l'espèce était atteinte. Dyhrberg, importateur bien connu de saumon coho canadien, a pu ainsi accroître ses importations de 20 p. 100. Sa clientèle apprécie le goût du saumon sauvage canadien et sa teneur relativement faible en matières grasses.

La demande pour le saumon fumé a diminué quand les acheteurs suisses ont décidé de fumer le saumon sur place. En 1989, les importations totales de saumon fumé ont chuté de 12 p. 100 et les importations en provenance du Canada, de 75 p. 100. Les Suisses préfèrent fumer leur saumon dans leurs propres fumoirs et selon leurs propres recettes, afin de satisfaire les goûts des consommateurs. Les importateurs suisses se sont également plaints de taches bleuâtres sur la chair de saumon, qui ne changent en rien le goût et la qualité mais qui en affectent l'apparence. Ces taches seraient causés par la pêche au filet; la pêche à l'hameçon ne produit pas ce genre de dommages.

Crevettes

Il existe une demande pour les crevettes surgelées à l'unité, en boîtes de 4 x 2,5 kg, en emballages de 70-90, 90-110, 110-175 et 150-200 crevettes par livre ou en paquets de 400 g, pour la vente au détail.

Homard vivant

Il existe une demande pour le homard de première qualité à carapace dure, de toutes les tailles, pour les secteurs de l'hôtellerie et de la restauration, de même que pour le homard à carapace molle de qualité inférieure pour la vente au détail. Les pinces doivent être fixées au moyen d'élastiques, car l'importation de homards cramponnés est interdite. Haari Ag (de Zollikerberg, près de Zurich) domine 70 p. 100 du marché du homard frais. Les homards vivants sont expédiés par avion dans des casiers frigorifiques, puis placés dans des conteneurs remplis d'eau de mer à laquelle on ajoute la quantité de sel appropriée. Les homards sont conservés dans ces conteneurs pendant 2 à 7 jours, puis sont distribués à la clientèle sur demande. Il existe également des débouchés pour le homard congelé en saumure.

Saumon, homard, crevette, crabe en boîte

Le produit doit être dépourvu de métaux lourds et certifié. Les étiquettes doivent inclure le nom du produit, le poids brut et le poids égoutté, ainsi qu'une liste des ingrédients et des additifs en allemand, en français ou en italien (dans les trois langues de préférence).

Pétoncles congelés

Il existe une demande pour les emballages de 250 grammes destinés à la vente au détail.

Filets de doré

Il semble y avoir certains débouchés pour les filets en emballages de 100-150 grammes. La demande pour les filets congelés est à 95 p. 100 pour des filets avec peau, de 20 à 30 g l'unité, surgelés à l'unité et mis en vrac dans des boîtes de 5 kg, expédiés par conteneur réfrigéré ou en emballages de 400 g pour la vente au détail. Pour les filets frais, la demande est à 60 p. 100 pour des filets sans peau, importés par avion dans des boîtes en polystyrène de 10 kg, destinés aux distributeurs qui les revendent aux hôtels, aux restaurants et aux grandes chaînes d'alimentation.

POUR PLUS DE RENSEIGNEMENTS :

Ambassade du Canada
Kirchenfeldstrasse 88, CH-3005,
Berne, Suisse
Tél. : (011-41-31) 44-63-81
Télex : 911308
Télécopieur : (011-41-31) 44-73-15
M. Werner Naef
Agent de commerce

Mission : 437 Londres

Marché : 051 Royaume-Uni

Principale branche d'activité : Ensemble des branches d'activité

Débouchés pour produits particuliers Import. actuelles (t)

Morue (fraîche, congelée)	140 473
Saumon en boîte	14 986
Hareng	14 736
Crevette	6 669
Aiguillat	2 382
Crabe congelé	1 520
Saumon du Pacifique congelé	1 165

Morue

Il existe une demande pour les filets de morue congelés, en emballages séparables, avec peau et épine dorsale, paroi abdominale enlevée. Les formats les plus en demande sont : les emballages de 5 x 10 lb ou 4 x 15 lb avec filets de 2-4 oz, 4-8 oz, 8-16 oz, 16-32 oz ou 32 oz et plus; les filets de 2 à 6 oz surgelés à l'unité, coupés, givrés et nettoyés; les filets de 2 à 3 oz non givrés, en vrac; et les filets givrés en emballages de 10 lb avec filets de 3-4 oz, 4-5 oz ou 5-6 oz. Il existe également des débouchés pour les produits suivants : gros filets sans peau, épine dorsale non enlevée; blocs de morue, sans peau, sans arête et renfermant des filets de morue à 100 p. 100, sans additifs, pesant en moyenne 16,5 lb; blocs de morue renfermant 90 p. 100 de filets et 10 p. 100 de poisson haché; blocs de morue renfermant 80 p. 100 de filets, 10 p. 100 de poisson haché et 10 p. 100 de polyphosphate; et blocs de morue hachée. Les morues pesant entre 0,5 et 1 kg, étêtées et vidées, sont également en demande.

Saumon

Le saumon en boîte est peut-être le produit occupant la plus grande part des exportations canadiennes sur ce marché. Les produits les plus en demande sont le saumon sockeye et le saumon rose de 7.5 oz, les queues de saumon et le saumon rose de 4 lb destiné au marché des traiteurs. Il existe des débouchés au Royaume-Uni pour toutes les espèces de saumon du Pacifique congelé, mais plus particulièrement pour le saumon lustré et semi-lustré et pour le saumon rose. Les spécifications concernant la pêche au saumon sont les suivantes : saumon coho et kéta, à la traîne et au filet, 4-6 lb, 6-9 lb et 9 lb et plus; saumon rose, à la traîne et au filet, 2-4 lb et 3-5 lb; saumon sockeye, au filet, 6-9 lb; et saumon quinnat, à la traîne et au filet, 11 lb et plus. Il existe également une certaine demande pour les gros saumons en emballages de 150-200 lb. Le saumon importé est destiné principalement au fumage, à la confection de darnes et, depuis quelques années, aux mets préparés.

Crabe congelé

Les exportations canadiennes de crabe ont chuté brusquement à 240 tonnes métriques (2 752 000 \$ CAN) en 1989. Il semble que les débouchés sont maintenant davantage limités par une pénurie des approvisionnements canadiens en crabe des neiges que par les exigences du marché britannique.

Homard

Il existe une certaine demande pour le homard de 1-1.25 lb, 1.25-1.5 lb, 1.5-2 lb et 2 lb et plus, cuit et emballé et, dans une moindre mesure, pour le homard congelé en saumure de 200, 250, 300, 350 et 400 grammes. La demande est maintenant très limitée pour le homard congelé en boîtes de 11.3 oz, mais il semble y avoir des débouchés pour les emballages plus petits de chair de homard, non en boîte, de même que pour les bébés homards vivants de 1.25, 1.5, 1.75 et 2.5 lb et le homard de taille moyenne.

Crevettes

Au Royaume-Uni, le marché de la crevette nordique, cuite et décortiquée, est partagé à peu près également entre les secteurs de la vente au détail et de la restauration. Pour ce qui est de la crevette nordique entière, cuite et non décortiquée, la demande est partagée comme suit : 60 p. 100, pour les traiteurs, y compris le secteur des hors-d'oeuvre, et 40 p. 100 pour les détaillants. Quant à la crevette d'eau tiède, le marché est divisé comme suit : 75 p. 100 pour tous les secteurs de la restauration et 25 p. 100 pour le secteur de la vente au détail.

Hareng

Le Royaume-Uni est un gros exportateur de hareng frais entier, fortement axé sur la vente directe en mer. Ainsi, le hareng exporté du Canada doit être conforme aux exigences du marché britannique. Le poisson doit avoir une forte teneur en matières grasses et être de taille appropriée : entier, 320 g et plus, filets de 150 g et plus, et filets plus petits de 125-150 g. Le hareng entier doit être présenté en emballages de 10 kg, les dimensions du conteneur variant d'un client à l'autre, et la laitance doit être emballée dans des cartons de 10 x 5 lb.

Aiguillat

Il existe une demande pour les dos d'aiguillat, sans peau, conduit sanguin enlevé. Ils doivent être emballés individuellement, congelés et expédiés dans des conteneurs de 28 lb, et présentés en formats de moins de 2 lb et de plus de 2 lb, ce dernier étant offert à un meilleur prix.

POUR PLUS DE RENSEIGNEMENTS :

Haut-Commissariat du Canada
Macdonald House, 1 Grosvenor Square
Londres, Angleterre W1X 0AB
Tél. : (011-44-1) 629-9492
Téléx : 261592
Télécopieur : (011-44-1) 491-3968
Mme Janet E. Farmer
Agent de commerce

Mission : 424 Dusseldorf

Marché : 128 République fédérale d'Allemagne

Principale branche d'activité : Poissons, crustacés et mollusques et autres produits

Débouchés pour produits particuliers

Homard vivant
Homard congelé
Crevette
Saumon fumé
Saumon congelé
Oeufs de saumon

Commentaires généraux

La République fédérale d'Allemagne est le plus important et le plus prospère des pays membres de la CEE. La RFA dépend dans une large mesure des importations pour satisfaire à la demande croissante pour les produits de la mer. Les deux tiers, sinon plus, de tous les produits de la pêche consommés sur ce marché sont importés. La consommation par habitant de produits de la mer est relativement élevée et atteignait 13,2 kg par année en 1987. À la fin de 1987, la flotte ouest-allemande de pêche en haute-mer était constituée de 17 navires, dont cinq navires-congélateurs, neuf chalutiers de pêche fraîche et trois navires-congélateurs pour le hareng battant pavillon allemand. Quant à la flotille de cotres, elle comptait environ 650 bateaux.

Il existe sur le marché ouest-allemand de bons débouchés à l'exportation pour les produits canadiens de la pêche, malgré certains inconvénients. Au fil des ans, les fournisseurs hollandais et scandinaves ont appris comment répondre aux besoins particuliers du marché allemand. Ce facteur, combiné à leur proximité géographique et aux tarifs préférentiels dont ils bénéficient, laisse supposer que les exportateurs nord-américains éprouveront certaines difficultés à se tailler une place sur ce marché.

Les importateurs, courtiers et transformateurs ouest-allemands sont professionnels jusqu'au bout des doigts et ils en exigent tout autant de leurs partenaires commerciaux. Ils sont particulièrement méticuleux lors des transactions et sont très rigoureux en ce qui concerne les prix établis, car ils considèrent que c'est le seul moyen de survivre dans un marché aussi concurrentiel.

Dans la pratique, cela signifie que les exportateurs doivent se conformer aux exigences techniques, répondre de manière prompte et efficace aux offres, être minutieux dans la classification et l'étiquetage des produits et pouvoir les expédier rapidement. Cela ne veut pas nécessairement dire que les Allemands n'acceptent que des produits de première qualité. Bien au contraire, le marché allemand est très sensible au prix et accepte des produits de qualité moyenne, dans la mesure où ils sont conformes aux normes.

Pour de nombreuses entreprises, le secret du succès, surtout dans un marché favorisant le consommateur, est de dénicher et d'exploiter un segment de marché spécialisé. Pour ce faire, il est presque indispensable de faire une étude de marché sur place. Les disparités régionales au niveau des habitudes des consommateurs sont beaucoup plus marquées en Allemagne de l'Ouest que dans bon nombre d'autres pays de taille similaire, et les importateurs devraient toujours consulter des experts locaux pour déterminer si leur produit sera accepté dans une région en particulier. Même les producteurs ouest-allemands préfèrent généralement tester leur produit dans une «région Neilsen» avant de le lancer sur le marché.

Les producteurs étrangers doivent toujours percevoir le marché d'un point de vue allemand et adapter leur produit en conséquence. Ils ne doivent jamais oublier que pour percer ce marché très concurrentiel et exigeant, ils doivent toujours offrir un produit conforme aux normes ouest-allemandes. Les Allemands de l'Ouest sont prêts à payer le gros prix, mais exigent de la qualité en retour.

POUR PLUS DE RENSEIGNEMENTS :

Consulat général du Canada
Immermann Hof
Immermannstrasse 65
4000 Dusseldorf 1
République fédérale d'Allemagne
Tél. : (011-49-211) 35-34-71
Télex : 8587144
Télécopieur : (011-49-211) 35-91-65
M. Christopher MacLean
Vice-consul et délégué commercial adjoint

Région :

471 Varsovie

Marché :

101 République Démocratique d'Allemagne

Principales entreprises concernées : ...

CONCLUSIONS GÉNÉRALES

On prévoit que les entreprises est-allemandes participeront aux mêmes règles commerciales sur le plan de produits d'exportation tout au long de leur intégration à l'économie de marché libre de l'Allemagne de l'Ouest. Les nouvelles entreprises qui se feront connaître dans ce marché libre adopteront une stratégie pour répondre aux tendances du marché. La filiale de ... de ... est un bon exemple d'un important acheteur de produits de la pêche qui possède dans toute l'Allemagne de l'Ouest un réseau de points de vente de produits de la pêche frais et congelés et de plats préparés.

Certains importateurs se sont plaints de la qualité des produits canadiens et des délais de livraison, et bien que de nombreuses entreprises est-allemandes risquent de disparaître après l'unification, les entreprises allemandes continueront les mêmes. Des échanges commerciaux avec l'Allemagne de l'Est sont encore possibles en 1990, mais ils disparaîtront à plus ou moins long terme.

IV

NOTES SUR LE RENDREMENT :

**EUROPE
DE L'EST**

Adresse : ...
10110 ...
...
Tel. : (011-44-22) 22-63-51
Télex : 413224
... M. A. J. Galar
Conseiller commercial et conseil

VI

PROOF
1954

Mission : 471 Varsovie

Marché : 123 République démocratique d'Allemagne

Principale branche d'activité : Ensemble des branches d'activité

Commentaires généraux

On prévoit que les entreprises est-allemandes fonctionnant sous l'ancien régime économique subiront de profonds changements tout au long de leur intégration à l'économie de marché libre de l'Allemagne de l'Ouest. Les nouvelles entreprises qui se feront concurrence dans ce marché libre adopteront une stratégie pour répondre aux tendances du marché. La filiale Nordsee d'Unilever est un bon exemple d'un important acheteur de produits de la pêche qui possède dans toute l'Allemagne de l'Ouest un réseau de points de vente de produits de la pêche frais et congelés et de mets préparés.

Certains importateurs se sont plaints de la qualité des produits canadiens et des délais de livraison, et bien que de nombreuses entreprises est-allemandes risquent de disparaître après l'unification, les exigences allemandes resteront les mêmes. Des échanges commerciaux avec l'Allemagne de l'Est sont encore possibles en 1990, mais ils disparaîtront à plus ou moins long terme.

POUR PLUS DE RENSEIGNEMENTS :

Ambassade du Canada
Ulica Matejki 1/5
Varsovie 00-481, Pologne
Tél. : (011-48-22) 29-80-51
Télex : 813424
M. A. J. Coles
Conseiller commercial et consul

Mission : 471 Varsovie

Marché : 099 Pologne

Principale branche d'activité : Poissons, crustacés et mollusques et autres produits

Débouchés pour produits particuliers

Hareng entier congelé

Maquereau entier congelé

Commentaires généraux

Bien que les nouvelles entreprises commerciales se multiplient en Pologne, il n'y en a encore aucune qui se spécialise dans le commerce des produits de la pêche. L'importateur traditionnel Rybex Co. Ltd. est encore prospère. Les entreprises canadiennes peuvent entrer en contact avec les entreprises polonaises oeuvrant au Canada sur la côte du Pacifique, qui achètent également des produits de la mer. Les délégués en poste à la mission de Varsovie connaissent certains débouchés sur ce marché pour les exportateurs de hareng.

POUR PLUS DE RENSEIGNEMENTS :

Ambassade du Canada
Ulica Matejki 1/5
Varsovie 00-481, Pologne
Tél. : (011-48-22) 29-80-51
Télex : 813424
M. A. J. Coles
Conseiller commercial et consul

Division : 343 Le Caire
 Marché : 304 République arabe d'Egypte

Principales importations destinées à : Industrie, restaurants et collations et autres spéciales

Produits en question	Import. actuelles (5 ans)
Sardines	10,0 M \$
Haricots	20,4 M \$
Haricots verts	5,0 M \$
Thon	6,0 M \$
Salades	3,4 M \$
Viande	3,3 M \$
Autres	1,2 M \$

Commentaires généraux

Le marché de l'Egypte continue à subir des déboires pour les articles sous-exploités. En raison des contraintes budgétaires et des restrictions relatives au change, les importations de produits frais ont été considérablement en retard des ventes. Les importations de produits surgelés ont subi une baisse importante en raison de la participation de petites et moyennes entreprises pour la transformation. L'Egypte est un pays agricole et les produits agricoles sont généralement importés par voie aérienne, en raison de leur proximité géographique de l'Europe. Les produits surgelés ont un avantage comparatif sur le plan de la qualité.

AUTRES PAYS

Sardines

Les importations égyptiennes de sardines atteignent de 60 000 à 65 000 tonnes métriques par année. Le produit est importé de l'URSS exclusivement. Les sardines doivent mesurer au moins 16 cm de longueur et sont généralement salées, mais peuvent aussi être vendues en boîte.

Haricots

L'Egypte importe actuellement environ 45 000 tonnes métriques de haricots, grâce principalement aux efforts des entreprises privées qui importent de l'étranger (notamment des pays de la CEE, de la Norvège et de l'URSS) environ 75 p. 100 du total. Les haricots doit mesurer 25 cm et plus. En règle générale, il est fait en grille avant d'être vendus au consommateur.

Viande

Les importations de viande atteignent à environ 9 000 tonnes métriques par année, dont le voyage vient principalement d'Angleterre, de Suède et de la Norvège. La moitié de ces importations est généralement constituée de viande

Mission : 341 Le Caire

Marché : 564 République arabe d'Égypte

Principale branche d'activité : Poissons, crustacés et mollusques et autres produits

Débouchés pour produits particuliers Import. actuelles (\$ CAN)

Sardines	30,0 M \$
Maquereau	27,6 M \$
Hareng	6,0 M \$
Thon	6,0 M \$
Sébaste	5,4 M \$
Merlu	2,3 M \$
Saumon	1,2 M \$

Commentaires généraux

Le marché de l'Égypte continue à offrir des débouchés pour les espèces sous-exploitées. En raison des compressions budgétaires et des restrictions relatives au change, les importations du secteur public ont chuté considérablement au cours des dernières années, et le gouvernement compte maintenant sur la participation du secteur privé, constitué dans l'ensemble de petites et moyennes entreprises possédant peu ou pas d'installations de transformation. L'Égypte est encore un marché très sensible aux prix, et les Canadiens sont désavantagés par rapport aux Européens qui bénéficient, en raison de leur proximité géographique, de coûts moins élevés, tant sur le plan des débarquements que du transport. Les produits congelés en mer offrent un avantage comparatif sur le plan de la qualité.

Sardines

Les importations égyptiennes de sardines atteignent de 60 000 à 85 000 tonnes métriques par année. Le produit est importé de l'URSS exclusivement. Les sardines doivent mesurer au moins 16 cm de longueur et sont généralement salées, mais peuvent aussi être vendues en boîte.

Maquereau

L'Égypte importe actuellement environ 45 000 tonnes métriques de maquereau, grâce principalement aux efforts des entreprises privées qui importent de l'étranger (notamment des pays de la CEE, de la Norvège et de l'URSS) environ 75 p. 100 du total. Le maquereau doit mesurer 23 cm et plus. En règle générale, il est frit ou grillé avant d'être vendu au consommateur.

Hareng

Les importations de hareng s'élèvent à environ 9 000 tonnes métriques par année, dont la majeure partie provient d'Angleterre, de Hollande et de la Norvège. La moitié de ces importations est généralement constituée de roque

de hareng. Le poisson doit mesurer au moins 23 cm (4-6 harengs par kilo). La majeure partie du hareng importé est fumée, et le reste est mis en boîte.

Thon

L'Égypte importe actuellement environ 200 000 cartons (48 boîtes de 6.5 oz) de thon en boîte (morceaux de thon dans l'huile) des pays de l'Extrême-Orient, notamment du Japon, de la Thaïlande et de la Malaisie. Les principales espèces importées sont la thonine et le poisson jaune.

Sébaste (vivaneau)

L'Égypte importe environ 6 000 tonnes métriques de sébaste par année, notamment d'Espagne, du Maroc et de la Mauritanie. Le poisson doit avoir au moins 16 ou 18 cm de longueur. Il est généralement frit ou grillé avant d'être vendu au consommateur. Les acheteurs égyptiens pourraient envisager d'importer du sébaste canadien, étêté et vidé, comme produit de remplacement du vivaneau.

Merlu

On estime que les importations annuelles de merlu s'élèvent à 4 000 tonnes métriques par année. La Egyptian Fish Marketing Co. (EFMC), entreprise publique, est l'unique acheteur de cette espèce importée d'Argentine. Le merlu doit avoir au moins 23 cm de longueur. Il est frit et grillé avant d'être mis en marché. La EFMC pourrait envisager d'acheter du merlan (sauf le merlan bleu) et de la goberge (sauf la blanche) canadiens, en remplacement du merlu.

Saumon

Le marché égyptien du saumon est dominé par les secteurs de l'hôtellerie et de la restauration, et des services alimentaires des lignes aériennes. La demande annuelle est d'environ 100 tonnes métriques. Bien que le marché soit actuellement limité, signalons que la principale entreprise de fumage du saumon (il est interdit d'importer du saumon fumé), Bentley's Égypte, a manifesté un vif intérêt pour le saumon canadien de l'Atlantique.

POUR PLUS DE RENSEIGNEMENTS :

Ambassade du Canada
6 Mohamed Fahmy, el Sayed Street
Garden City, Le Caire
République arabe d'Égypte
Tél. : (011-20-2) 354-3110
Télex : 9-2677
Télécopieur : (011-20-2) 355-7276
M. M. E. S. Ghazal
Agent de commerce principal

Mission : 637 Sao Paulo

Marché : 047 Brésil

Principale branche d'activité : Ensemble des branches d'activité

Débouchés pour produits particuliers

Morue
Poisson séché
Saumon fumé
Poisson en boîte
Crustacés et mollusques

Commentaires généraux

Le Brésil n'est pas un importateur traditionnel de produits de la mer. Le marché brésilien de ces produits vise principalement les consommateurs à revenu élevé qui ont les moyens d'acheter des produits coûteux de haute qualité. Le produit de la mer le plus en demande au Brésil est la morue salée et séchée. Ce produit est importé en franchise de douanes, tandis que les autres espèces comme le calmar, le merlu, le hareng, le saumon, la bonite, les sardines et les anchois sont frappées de droits d'importation variant de 35 à 55 p. 100. Le Brésil est un gros importateur de homard, de crevettes, de sardines, de thon, de pagre, de barbotte des rapides et de tambour brésilien.

POUR PLUS DE RENSEIGNEMENTS :

Consulat général du Canada
Edificio Top Centre
Avenida Paulista 854, 5 Andar
B.P. 22002, 01499 Sao Paulo SP
République fédérale du Brésil
Tél. : (011-55-11) 287-2122/2234/2601/2176
Télex : 23230
Télécopieur : (011-55-11) 251-5057
M. Pierre Pichette
Consul et délégué commercial

CENTRES DE COMMERCE INTERNATIONAL

Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada et Industrie, Sciences et Technologie Canada ont créé les **Centres de commerce international (CCI)**. Ces centres, que l'on retrouve partout au Canada, ont pour but d'aider les exportateurs canadiens, qu'ils en soient ou non à leur première expérience dans le domaine des échanges internationaux. Les Centres peuvent leur procurer des publications spécialisées, les inviter à participer à des foires commerciales ou à des délégations, leur offrir une vaste gamme de services et, notamment, les conseiller en matière d'exportation, de transfert de technologie et de création de coentreprises avec des investisseurs étrangers. Vous pouvez obtenir de plus amples renseignements en vous adressant au Centre le plus proche. Le bureau de renseignements sur les exportations d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, qui se trouve à Ottawa, peut également vous offrir des conseils utiles; on le joint sans frais en composant le 1-800-267-8376 (ou le 993-6435 pour les résidents d'Ottawa).

TERRE-NEUVE

Centre de commerce international
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

Î.-P.-É.

Centre de commerce international
C.P. 1115
Confederation Court Mall
134, rue Kent, bureau 400
Charlottetown (Î.-P.-É.)
C1A 7M8
Tél.: (902) 566-7400
Télex : 014-44129
Télécopieur : (902) 566-7450

NOUVELLE-ÉCOSSE

Centre de commerce international
C.P. 940, succursale M
1496, rue Lower Water
Halifax (Nouvelle-Écosse)
B3L 2V9
Tél.: (902) 426-7540
Télex : 019-22525
Télécopieur : (902) 426-2624

NOUVEAU-BRUNSWICK

Centre de commerce international
C.P. 1210, Assumption Place
770, rue Principale
Moncton (Nouveau-Brunswick)
E1C 8P9
Tél.: (506) 851-6452
Télex : 014-2200
Télécopieur : (506) 857-6429

QUÉBEC

Centre de commerce international
C.P. 247
Tour de la Bourse
800, place Victoria, bureau 3800
Montréal (Québec)
H4Z 1E8
Tél.: (514) 283-8185
Télex : 055-60768
Télécopieur : (514) 283-3302

ONTARIO

Centre de commerce international
Édifice Dominion, 4^e étage
1, rue Front ouest
Toronto (Ontario)
M5J 1A4
Tél.: (416) 973-5053
Télex : 065-24378
Télécopieur : (416) 973-8161

MANITOBA

Centre de commerce international
C.P. 981
330, avenue Portage, 8^e étage
Winnipeg (Manitoba)
R3C 2V2
Tél.: (204) 983-8036
Télex : 07-57624
Télécopieur : (204) 983-2187

SASKATCHEWAN

Saskatoon
Centre de commerce international
105-21^e rue est
6^e étage
Saskatoon (Saskatchewan)
S7K 0B3
Tél.: (306) 975-5925
Télex : 074-2742
Télécopieur : (306) 975-5334

ALBERTA

Edmonton
Centre de commerce international
Pièce 540, Canada Place
9700, avenue Jasper
Edmonton (Alberta)
T5J 4C3
Tél.: (403) 495-2944
Télex : 037-2762
Télécopieur : (403) 495-4507

Calgary
Centre de commerce international
Bureau 1100
510-5^e rue S.W.
Calgary (Alberta)
T2P 3S2
Tél. : (403) 292-6660
Télécopieur : (403) 292-4578

COLOMBIE-BRITANNIQUE

Centre de commerce international
C.P. 11610
900-650 rue Georgia ouest
Vancouver (Colombie-Britannique)
V6B 5H8
Tél.: (604) 666-1444
Télex : 04-51191
Télécopieur : (604) 666-8330

INTERNATIONAL CENTRE FOR THE HISTORY OF THE AMERICAN WEST

ADDRESS

ADDRESS

1000 University Avenue, Suite 1000, Vancouver, B.C. V6W 2G7
 Tel: (604) 681-1444
 Fax: (604) 681-1445
 Email: icahw@vancouver.ca
 Website: www.icahw.org

Centre de l'histoire de l'ouest de l'Amérique
 1000 Avenue Université, Suite 1000, Vancouver, C.B. V6W 2G7
 Tél: (604) 681-1444
 Téléc: (604) 681-1445
 Courriel: icahw@vancouver.ca
 Site Web: www.icahw.org

Centre de l'histoire de l'ouest de l'Amérique
 1000 Avenue Université, Suite 1000, Vancouver, C.B. V6W 2G7
 Tél: (604) 681-1444
 Téléc: (604) 681-1445
 Courriel: icahw@vancouver.ca
 Site Web: www.icahw.org

Centre de l'histoire de l'ouest de l'Amérique
 1000 Avenue Université, Suite 1000, Vancouver, C.B. V6W 2G7
 Tél: (604) 681-1444
 Téléc: (604) 681-1445
 Courriel: icahw@vancouver.ca
 Site Web: www.icahw.org

Centre de l'histoire de l'ouest de l'Amérique
 1000 Avenue Université, Suite 1000, Vancouver, C.B. V6W 2G7
 Tél: (604) 681-1444
 Téléc: (604) 681-1445
 Courriel: icahw@vancouver.ca
 Site Web: www.icahw.org

Centre de l'histoire de l'ouest de l'Amérique
 1000 Avenue Université, Suite 1000, Vancouver, C.B. V6W 2G7
 Tél: (604) 681-1444
 Téléc: (604) 681-1445
 Courriel: icahw@vancouver.ca
 Site Web: www.icahw.org

CA1
EA654
A52
1989/90
c.1

DOCS

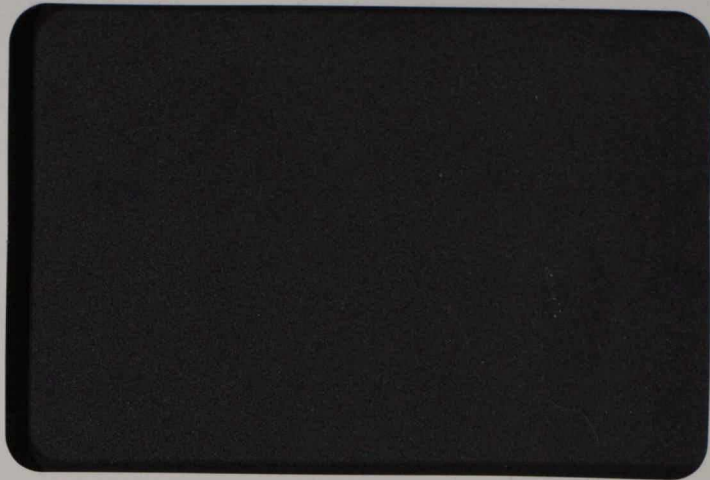
**ANNOTATED FISH PRODUCT
EXPORT MARKET OPPORTUNITIES GUIDE**

1989-90

Canada

External Affairs and
International Trade Canada

Affaires extérieures et
Commerce extérieur Canada



Prepared by the International Trade
Development Branch

Publication préparée par le Secteur de
l'expansion du commerce extérieur



External Affairs and
International Trade Canada

Affaires extérieures et
Commerce extérieur Canada

NOTICE TO READERS

During fiscal year 1989-90, twenty-eight Canadian Trade Offices abroad identified the fish and seafood sector as a priority for export market development. Each year developed a program of activities related to the sector and provided key information on the markets served by the Trade Office. As part of the planning process, each Trade Office identified specific species and seafood products for which there are good marketing opportunities. The following detailed assessments by our Trade Offices of these export opportunities.

ANNOTATED FISH PRODUCT

EXPORT MARKET OPPORTUNITIES GUIDE

1989-90

43755-976

Prepared for
External Affairs and International
Trade Canada
by Gary G. Smith

Fisheries Division
Agri-Food, Fish and
Resource Products Bureau
125 Sussex Drive
Ottawa, Canada
K1A 0G2

(613) 995-1712
Telex: 053-3745
Fax:(613) 995-8384

Dept. of External Affairs
Min. des Affaires extérieures

FEB 5 1991

RETURN TO DEPARTMENTAL LIBRARY
RETOURNER A LA BIBLIOTHEQUE DU MINISTERE

August 1990

NON-CIRCULATING
CONSUETER SUBPLAGE

ABSTRACT

The annual annotated guide provides information on the marketing opportunities for specific fish species and seafood products identified by those Canadian Trade Offices abroad which placed a priority on export market development for fish and seafood during FY 1989-90. General market information is also provided for some markets. The guide includes highlights and guidance to exporters on the use of the data. As a practical aid to exporters, contacts are provided in Canadian Trade Offices to help Canadian exporters take advantage of opportunities identified by the Trade Commissioner Service.

NOTICE TO READERS

HIGHLIGHTS

During fiscal year 1989-90, twenty-eight Canadian Trade Offices abroad identified the fish and seafood sector as a priority for export market development. Each post developed a program of activities related to the sector and provided key information on the markets served by the Trade Office. As part of the planning process, each Trade Office identified specific species and seafood products for which there are good marketing opportunities. This report presents detailed assessments by our Trade Offices of those export opportunities.

The annotated guide is intended to help Canadian exporters make a practical assessment of world market opportunities for individual products and to refine their export marketing plans. It is meant to supplement other sources of information available to Canadian fish exporters on the specific export opportunities including such publications as the *"Fish Product Export Market Opportunities Guide"*, various guidelines for Canadian fish exporters to specific countries, and regular contacts with the Trade Commissioner Service, in Canada and abroad. The information provided by the Trade Offices ranges from general market assessments for certain markets to descriptions of market niches, distribution channels and specific product specifications.

As an aid to readers, the annotated guide is organized on a geographical basis and provides an alphabetical index to specific opportunities by fish species and seafood product. To facilitate communication with the relevant Trade Office(s), a contact is noted at the bottom of each report. Exporters are reminded however, that International Trade Centres (ITC's) in all major regions of Canada provide the first point of contact with the Trade Commissioner Service. A list of ITC contacts is provided on the last page of this report.

Canadian exporters who are ready to supply specific markets with the species or products identified in the guide may wish to contact the Trade Offices directly. Contacts are identified for each mission to aid exporters in obtaining information from the posts. Canadian Trade Commissioners and Commercial Officers abroad can help you:

- *promote your company to local customers;
- *advise on marketing channels;
- *recommend appropriate trade fairs;
- *identify suitable foreign firms to act as your agent;
- *help you find credit and business information on potential foreign partners;
- *intercede to help solve problems with duties, taxes or foreign exchange;
- *advise you on a country's current trade, business and financial environment and practices;
- *advise and assist you with foreign joint ventures and licensing.

It is recommended that you develop a systematic marketing plan and contact only those Trade Commissioners in your target market area. For help in developing your plan, contact your nearest International Trade Centre.

Many opportunities for Canadian exporters are also identified by the Trade Offices. Exporters may note the opportunities for redfish, haddock, codfish, sole, monkfish, sea urchin and others. (The 1989-90 edition of this guide will have a special focus on export opportunities for underutilized fish species.)

NOTICE TO READERS

When you are contacting a Trade Office, please be prepared to provide the following information:

- *your name and title;
- *full name and address of your company;
- *your telephone number with area code;
- *your telex number with answerback;
- *your facsimile number;
- *precise description of your product(s) or service(s) and their use (avoid abbreviations);
- *your marketing plan: direct sales, agency agreements, manufacture under licence, etc.;
- *target markets;
- *export experience—Where else are you exporting?;
- *five copies of your product or service literature preferably in colour and with a multilingual copy (as a follow-up to your telex or as an inclusion in your letter);
- *a detailed description of the assistance you need;
- *a summary of your discussions, and the results, with Trade Commissioners in Canada;
- *names and addresses of agents you have appointed.

We hope this second annual edition of the annotated guide will assist your export marketing efforts. If you have any questions about the preparation of this guide or suggestions for future editions, please contact the Fisheries Division of External Affairs and International Trade Canada at 125 Sussex Drive, Ottawa, K1A 0G2, Tel:(613) 995-1712, Fax:(613) 995-8384.

Richard Ablett
Director
Fisheries Division

HIGHLIGHTS

1. During Fiscal Year 1989-90, twenty-eight Canadian Trade Offices abroad identified the fish and seafood sector as a priority for export market development. Those Canadian trade missions included 6 posts in the United States, 5 posts in Pacific Rim countries and 13 posts in Western Europe and Nordic countries.
2. Virtually all Trade Offices reported stable or increased market demand for seafood. Canada's market share reported by 18 posts was 5.0 percent or less, indicating that there is significant room for increased Canadian exports to most markets. Many posts projected increased Canadian seafood sales during 1989-90.
3. Canadian Trade Offices have identified opportunities in areas which will be new to exporters who want to increase the number of markets they are serving. Readers should note the reports on Korea and other Pacific Rim countries. Equally, there a host of interesting opportunities in Europe, both in the European Economic Community (e.g. Italy, Spain, Germany) and in non-EEC countries such as Sweden, Switzerland and Austria, where trade barriers are less of an impediment to marketing value-added products than in the Community.
4. Exporters who currently focus their marketing efforts on New England, and do not want to take marketing initiatives outside of North America, may find new markets in the United States Southeast (Atlanta), or the mid-West. Reports from the Canadian Consulates in Detroit and Chicago indicate significant potential in regions which are readily servicable from Pacific, freshwater and Atlantic fisheries.
5. The number of new export opportunities identified by Canadian Trade Offices continues to rise. For FY 1989-90 posts identified 189 opportunities during the annual planning process. That compares to 176 during the previous year. The main species and product opportunities related to salmon, lobster, cod, roe, shrimp, crab, clams, herring, squid, redfish and hake.
6. Salmon, currently identified as a priority marketing concern, accounts for the largest number of opportunities (23). For the most part those opportunities lie offshore in Pacific Rim and European markets. Products in demand include salmon roe and fresh, frozen, canned and smoked product forms. (Canadian Trade Offices abroad are currently being being canvassed for a detailed assessment of salmon marketing conditions. Information from the survey should be available at selected International Trade Centers as it is received and assessed during FY 1990-91.)
7. Lobster, another priority fisheries marketing concern, accounts for the second largest number of opportunities (18). Good opportunities were identified by 13 Trade Offices in Western Europe and the Nordic countries, 3 in Pacific Rim countries and 2 Trade Offices in the United States. Product forms in demand include live lobster and, to a lesser extent, frozen and canned products. (Preliminary information from the "World Lobster Marketing Survey". currently in preparation, is available from selected International Trade Centers).
8. Many opportunities for Canadian underutilized fish species are also identified by the Trade Offices. Exporters may note the opportunities for redfish, mackerel, herring, dogfish, eels, monkfish, sea urchin and others. (The FY 1990-91 edition of this guide will have a special focus on export opportunities for underutilized fish species.)

HIGHLIGHTS

1. During the 1980s, the number of Canadian trade missions increased significantly. In 1980, there were 10 trade missions, and by 1989, this number had risen to 24. The increase was particularly notable in the Western Hemisphere, where the number of missions grew from 6 to 14.
2. Virtually all trade missions reported a net gain in sales for their respective companies. The average increase in sales was 15 percent, with some companies reporting increases of up to 50 percent.
3. Canadian Trade Offices were established in 1980 in 10 major foreign markets. By 1989, the number of Trade Offices had increased to 24, with a total of 100 staff members. These offices provide a permanent presence in key markets, facilitating trade and investment opportunities.
4. The number of new export opportunities identified by Canadian Trade Offices increased significantly during the 1980s. In 1980, 100 opportunities were identified, and by 1989, this number had risen to 300. The most significant increase was in the Western Hemisphere, where the number of opportunities grew from 50 to 150.
5. The number of new export opportunities identified by Canadian Trade Offices increased significantly during the 1980s. In 1980, 100 opportunities were identified, and by 1989, this number had risen to 300. The most significant increase was in the Western Hemisphere, where the number of opportunities grew from 50 to 150.
6. The number of new export opportunities identified by Canadian Trade Offices increased significantly during the 1980s. In 1980, 100 opportunities were identified, and by 1989, this number had risen to 300. The most significant increase was in the Western Hemisphere, where the number of opportunities grew from 50 to 150.
7. The number of new export opportunities identified by Canadian Trade Offices increased significantly during the 1980s. In 1980, 100 opportunities were identified, and by 1989, this number had risen to 300. The most significant increase was in the Western Hemisphere, where the number of opportunities grew from 50 to 150.
8. The number of new export opportunities identified by Canadian Trade Offices increased significantly during the 1980s. In 1980, 100 opportunities were identified, and by 1989, this number had risen to 300. The most significant increase was in the Western Hemisphere, where the number of opportunities grew from 50 to 150.

INDEX BY COUNTRY AND MISSION

	<u>PAGE</u>
I UNITED STATES OF AMERICA	
--Atlanta	6
--Boston	7
--Chicago	8-10
--Detroit	11,12
--Los Angeles	13
--New York	14,15
--Seattle	16,17
II JAPAN AND PACIFIC RIM MARKETS	
--Japan (Osaka)	18
--Japan (Tokyo)	19-21
--Australia (Sydney)	22,23
--Hong Kong (Hong Kong)	24-26
--Korea (Seoul)	27,28
--Malaysia (Kuala Lumpur)	29,30
III EUROPE AND NORDIC COUNTRIES	
--Austria (Vienna)	31
--Denmark (Copenhagen)	32,33
--Finland (Helsinki)	34
--France (Paris)	35-38
--Greece (Athens)	39
--Ireland (Dublin)	40
--Italy (Milan)	41-46
--Italy (Rome)	47,48
--Portugal (Lisbon)	49-52
--Spain (Madrid)	53
--Sweden (Stockholm)	54,55
--Switzerland (Berne)	56-58
--United Kingdom (London)	59,60
--West Germany (Dusseldorf)	61,62
IV EASTERN EUROPE	
--East Germany (Warsaw)	63
--Poland (Warsaw)	64
V OTHER COUNTRIES	
--Arab Republic of Egypt (Cairo)	65,66
--Brazil (Sao Paulo)	67
LIST OF INTERNATIONAL TRADE CENTERS	68

ALPHABETICAL INDEX BY SPECIES/PRODUCT

PRODUCT/SPECIES	COUNTRY (MISSION)	PAGE
All seafoods.....	United States (Chicago).....	8
All seafoods.....	United States (Los Angeles).....	13
Atlantic cod.....	United States (Boston).....	7
Atlantic herring roe.....	Japan (Osaka).....	18
Canned fish products.....	Switzerland (Berne).....	57
Capelin.....	Hong Kong (Hong Kong).....	25
Capelin.....	Japan (Tokyo).....	20
Capelin, frozen.....	Japan (Osaka).....	18
Catfish.....	Denmark (Copenhagen).....	33
Caviar substitutes.....	Austria (Vienna).....	31
Clams.....	Italy (Milan).....	45
Clams, live.....	Spain (Madrid).....	53
Cod.....	Brazil (Sao Paulo).....	67
Cod.....	Denmark (Copenhagen).....	32
Cod.....	France (Paris).....	36
Cod.....	Italy (Milan).....	41
Cod.....	Italy (Rome).....	47
Cod.....	Korea (Seoul).....	28
Cod.....	Portugal (Lisbon).....	50
Cod.....	Spain (Madrid).....	53
Cod.....	United Kingdom (London).....	59
Cod.....	United States (New York).....	14
Cod (Black).....	Japan (Tokyo).....	19
Cod, fresh.....	Japan (Osaka).....	18
Cod, frozen.....	Greece (Athens).....	39
Cod, frozen.....	Hong Kong (Hong Kong).....	24
Cod, frozen.....	Japan (Osaka).....	18
Cod roe.....	Sweden (Stockholm).....	55
Crab.....	France (Paris).....	37
Crab.....	Japan (Tokyo).....	19
Crab.....	Malaysia (Kuala Lumpur).....	29
Crab.....	United States (New York).....	14
Crab, Dungeness.....	United States (Seattle).....	17
Crab, frozen.....	Japan (Osaka).....	18
Crab, frozen.....	United Kingdom (London).....	59
Crayfish.....	Sweden (Stockholm).....	55
Crustaceans.....	Austria (Vienna).....	31
Crustaceans.....	Malaysia (Kuala Lumpur).....	29
Crustaceans, canned.....	Australia (Sydney).....	22
Dogfish.....	Denmark (Copenhagen).....	33
Dogfish.....	France (Paris).....	37
Dogfish.....	United Kingdom (London).....	60
Eels.....	Denmark (Copenhagen).....	32
Eels.....	Italy (Milan).....	44
Eels.....	Sweden (Stockholm).....	54
Eels, frozen.....	France (Paris).....	38
Fillets, freshwater.....	Austria (Vienna).....	31
Fillets, saltwater.....	Austria (Vienna).....	31
Fillets, smoked.....	Australia (Sydney).....	22

Finfish.....	United States (Seattle).....	17
Fish.....	Malaysia (Kuala Lumpur).....	29
Fish.....	United States (Detroit).....	11
Fish, canned.....	Brazil (Sao Paulo).....	67
Fish, dried.....	Brazil (Sao Paulo).....	67
Fish, fresh.....	United States (Atlanta).....	6
Fish, fresh.....	United States (Los Angeles).....	13
Fish, frozen.....	Australia (Sydney).....	22
Fish, frozen.....	United States (Los Angeles).....	13
Fish, preparations.....	Australia (Sydney).....	22
Fish, preparations.....	Malaysia (Kuala Lumpur).....	29
Fish, salted.....	United States (Los Angeles).....	13
Fish, smoked.....	Austria (Vienna).....	31
Fish, smoked.....	Malaysia (Kuala Lumpur).....	29
Fish, smoked.....	United States (Los Angeles).....	13
Fish skins.....	Hong Kong (Hong Kong).....	26
Flatfish.....	United States (New York).....	14
Flounder.....	Portugal (Lisbon).....	52
Flounder, frozen.....	Spain (Madrid).....	53
Freshwater fish.....	United States (Detroit).....	11
Gooseneck Barnacles, live.....	Spain (Madrid).....	53
Groundfish.....	United States (Detroit).....	12
Groundfish.....	United States (Seattle).....	16
Haddock.....	Denmark (Copenhagen).....	33
Hake.....	Denmark (Copenhagen).....	33
Hake.....	Egypt (Cairo).....	66
Hake.....	Portugal (Lisbon).....	51
Halibut.....	Denmark (Copenhagen).....	33
Halibut.....	Portugal (Lisbon).....	52
Halibut.....	Sweden (Stockholm).....	54
Herring.....	Austria (Vienna).....	31
Herring.....	Denmark (Copenhagen).....	33
Herring.....	Egypt (Cairo).....	65
Herring.....	Japan (Tokyo).....	20
Herring.....	Korea (Seoul).....	27
Herring.....	Sweden (Stockholm).....	54
Herring.....	United Kingdom (London).....	60
Herring, canned.....	Australia (Sydney).....	22
Herring, frozen.....	France (Paris).....	37
Herring, frozen.....	Greece (Athens).....	39
Herring, frozen.....	Poland (Warsaw).....	64
Herring, smoked.....	Greece (Athens).....	39
Herring roe.....	Japan (Tokyo).....	21
Lake Herring/sisco roe.....	Sweden (Stockholm).....	55
Lobster.....	Denmark (Copenhagen).....	33
Lobster.....	Finland (Helsinki).....	34
Lobster.....	France (Paris).....	37
Lobster.....	Hong Kong (Hong Kong).....	25
Lobster.....	Italy (Milan).....	45
Lobster.....	Japan (Tokyo).....	21
Lobster.....	Korea (Seoul).....	28
Lobster.....	Sweden (Stockholm).....	55
Lobster.....	Switzerland (Berne).....	57
Lobster.....	United Kingdom (London).....	60
Lobster.....	United States (Boston).....	7

Lobster.....	United States (Seattle).....	17
Lobster, frozen.....	West Germany (Dusseldorf).....	61
Lobster, live.....	Japan (Osaka).....	18
Lobster, live.....	Spain (Madrid).....	53
Lobster, frozen.....	West Germany (Dusseldorf).....	61
Lumpfish roe.....	Denmark (Copenhagen).....	33
Lumpfish roe.....	Sweden (Stockholm).....	55
Mackerel.....	Austria (Vienna).....	31
Mackerel.....	Denmark (Copenhagen).....	33
Mackerel.....	Egypt (Cairo).....	65
Mackerel.....	Malaysia (Kuala Lumpur).....	29
Mackerel.....	Sweden (Stockholm).....	55
Mackerel, frozen.....	Greece (Athens).....	39
Mackerel, frozen.....	Poland (Warsaw).....	64
Manilla clams.....	United States (Seattle).....	17
Molluscs.....	Malaysia (Kuala Lumpur).....	29
Molluscs, canned.....	Australia (Sydney).....	22
Monkfish.....	Denmark (Copenhagen).....	33
Monkfish.....	France (Paris).....	38
Monkfish.....	Portugal (Lisbon).....	52
Monkfish Tails, frozen.....	Spain (Madrid).....	53
Mussels.....	United States (Seattle).....	17
Northern shrimp.....	Japan (Tokyo).....	20
Pelagic.....	United States (Detroit).....	11
Pike and other Freshwater fish.....	France (Paris).....	38
Plaice.....	Denmark (Copenhagen).....	33
Pollock.....	Denmark (Copenhagen).....	33
Prawns.....	Malaysia (Kuala Lumpur).....	29
Prawns.....	United States (Seattle).....	17
Queen crab.....	Sweden (Stockholm).....	55
Redfish.....	Egypt (Cairo).....	66
Redfish.....	Japan (Tokyo).....	19
Redfish.....	Korea (Seoul).....	28
Redfish.....	Portugal (Lisbon).....	51
Redfish.....	United States (Boston).....	7
Redfish, frozen.....	Japan (Osaka).....	18
Salmon.....	Austria (Vienna).....	31
Salmon.....	Denmark (Copenhagen).....	32
Salmon.....	Egypt (Cairo).....	66
Salmon.....	France (Paris).....	36
Salmon.....	Hong Kong (Hong Kong).....	25
Salmon.....	Italy (Milan).....	43
Salmon.....	Japan (Tokyo).....	19
Salmon.....	Korea (Seoul).....	27
Salmon.....	Sweden (Stockholm).....	54
Salmon.....	Switzerland (Berne).....	57
Salmon.....	United Kingdom (London).....	59
Salmon.....	United States (Seattle).....	16
Salmon, canned.....	Ireland (Dublin).....	40
Salmon, canned.....	Spain (Madrid).....	53
Salmon, fresh.....	Japan (Osaka).....	18
Salmon, frozen.....	Greece (Athens).....	39
Salmon, frozen.....	Ireland (Dublin).....	40
Salmon, frozen.....	Japan (Osaka).....	18
Salmon, frozen.....	Spain (Madrid).....	53

Salmon, frozen.....	West Germany (Dusseldorf)....	61
Salmon, smoked.....	Brazil (Sao Paulo).....	67
Salmon, smoked.....	Greece (Athens).....	39
Salmon, smoked.....	West Germany (Dusseldorf)....	61
Salmon roe.....	Japan (Osaka).....	18
Salmon roe.....	West Germany (Dusseldorf)....	61
Saltfish.....	United States (New York).....	15
Sardines.....	Egypt (Cairo).....	65
Sardines.....	Malaysia (Kuala Lumpur).....	29
Sardines, canned.....	Australia (Sydney).....	22
Scallops.....	Denmark (Copenhagen).....	33
Scallops.....	Sweden (Stockholm).....	55
Scallops.....	Switzerland (Berne).....	58
Scallops.....	United States (New York).....	15
Scallops.....	United States (Seattle).....	17
Scallops, frozen.....	France (Paris).....	36
Scallops, frozen.....	Hong Kong (Hong Kong).....	26
Sea-cucumber.....	Hong Kong (Hong Kong).....	25
Seafish.....	United States (Detroit).....	12
Sea urchin.....	Japan (Tokyo).....	21
Sea urchin, fresh.....	Japan (Osaka).....	18
Sea urchin, frozen.....	Japan (Osaka).....	18
Shellfish.....	Brazil (Sao Paulo).....	67
Shellfish.....	United States (Atlanta).....	6
Shellfish.....	United States (Detroit).....	12
Shrimp.....	Denmark (Copenhagen).....	33
Shrimp.....	Finland (Helsinki).....	34
Shrimp.....	France (Paris).....	36
Shrimp.....	Malaysia (Kuala Lumpur).....	29
Shrimp.....	Sweden (Stockholm).....	55
Shrimp.....	Switzerland (Berne).....	57
Shrimp.....	United Kingdom (London).....	60
Shrimp.....	United States (Boston).....	7
Shrimp.....	United States (Seattle).....	17
Shrimp.....	West Germany (Dusseldorf)....	61
Shrimp, frozen.....	Spain (Madrid).....	53
Sole.....	Austria (Vienna).....	31
Sole.....	Portugal (Lisbon).....	52
Squid.....	Hong Kong (Hong Kong).....	26
Squid.....	Italy (Milan).....	42
Squid.....	Portugal (Lisbon).....	51
Squid, Illex.....	Spain (Madrid).....	53
Surimi.....	Denmark (Copenhagen).....	33
Trout.....	Austria (Vienna).....	31
Tuna.....	Egypt (Cairo).....	66
Tuna.....	Malaysia (Kuala Lumpur).....	29
Tuna.....	Portugal (Lisbon).....	51
Turbot.....	Denmark (Copenhagen).....	33
Turbot.....	Portugal (Lisbon).....	52
Walleye/Pickerel.....	Switzerland (Berne).....	58
Whitefish.....	Finland (Helsinki).....	34
Yellow perch.....	Switzerland (Berne).....	56

Mission: 619 Atlanta

Market: 579 United States of America

Key Sub-Sector: Fish, Shellfish and Other Products

Specific Product Opportunities:

Fish, Fresh:

Shellfish:

I

Fresh Fish:

opportunities exist in both farmed and wild salmon (IQF, whole, head-on, gutted) to retail and processors. A market for halibut (layer packs) exists in selected markets. Ocean perch (5 cells, IQF) is in demand as a substitute for larger species. Consideration is under fishing whatever the species.

UNITED STATES

Shellfish:

Scallops (y blocks, IQF) can be marketed to wholesalers and distributors. Mussels (bagged, IQF, blocks) are in demand in some food service market areas. Lobster and lobster parts (IQF, block, canned) can be promoted to the retail and to the food service.

OF

AMERICA

Canadian Consulate General
Suite 400 South Tower,
One CNN Center
Atlanta, Georgia 30303-2705
Tel: (404) 577-6819
Telex: 624-3187
Fax: (404) 574-3040
Mr. Robert A. Murray
Consulate Official

I

UNITED STATES

OF

AMERICA

Mission: 619 Atlanta

Market: 577 United States of America

Key Sub-Sector: Fish, Shellfish and Other Products

Specific Product Opportunities

Fish, fresh
Shellfish

Fresh Fish:

Opportunities exist in both farmed and wild salmon (IQF, whole, head-on, gutted) to retail and processors. A market for halibut (layer packs) exists in selected markets. Ocean perch (5 cello, IQF, layer packs) particularly the larger sizes, are in demand as a commercial substitute for the gulf redfish which is under fishing quota. Quality is the uppermost consideration whatever the species.

Shellfish:

Scallops (graded blocks, IQF) can be marketed to wholesalers and distributors. Mussels (bagged, IQF, blocks) are in demand in some food service market areas. Live lobster and lobster parts (IQF, block, canned) can be promoted to the retail and to the food service trade with suitable promotional effort.

FOR FURTHER INFORMATION:

**Canadian Consulate General
Suite 400 South Tower,
One CNN Center,
Atlanta, Georgia 30303-2705
Tel:(404) 577-6810
Telex: 054-3197
Fax:(404) 524-5046
Mr. Rafael A. Munoz
Commercial Officer**

Mission: 601 Boston
Market: 577 United States of America
Key Sub-Sector: Fish, Shellfish and Other Products

Specific Product Opportunities

Lobster
Atlantic Cod
Redfish
Shrimp

General Comments:

The shortage in supply of some species, (July 1990) groundfish, has had two main effects: 1) inventories lately are particularly low; and 2) some prices have increased. However, the general economy of the country has slowed. But, U.S. exports are increasing; demand is on the rise in Europe; and the relatively low value of the U.S. dollar is helping U.S. exports, while at the same time creating a shortage of supply through declining stocks.

Lobster:

Demand for lobster has been strong recently. Low prices, combined with an abundant product, helps explain the increase in consumer interest in the product. Prices rose slightly, but should stabilize for the fall (1990) season.

Atlantic Cod:

Cod supplies dropped recently in the U.S.. But, the shortage of frozen fillets is not as severe as the shortage of frozen blocks. Prices for blocks are increasing (from \$1.60-\$2.00 U.S.) and inventories are very low.

Redfish:

Only limited redfish demand exists in this market. Supply is still high and thus prices are low.

Shrimp:

Prices are lower for shrimp, the demand is strong but over-supply of shrimp explains the lower prices. The market is looking for quantity, not quality.

FOR FURTHER INFORMATION:

Canadian Consulate General
3 Copley Place, Suite 400,
Boston, Massachusetts 02116
Tel:(617) 262-3760
Telex: 94-0625
Fax:(617) 262-3415
Mr. Jack McManus
Commercial Officer

Mission: 602 Chicago
Market: 577 United States of America
Key Sub-Sector: All Seafoods

<u>Specific Product Opportunities</u>	<u>Current Imports (\$,000Cdn)</u>
All Seafoods	\$13,400

General Comments:

Fish consumption in the United States is usually limited to the types indigenous to a particular region, but because Chicago can easily receive fish products from all parts of the world (O'Hare International Airport is #1 for direct flights), the midwest enjoys the greatest/broadest "variety" of ocean, native, freshwater and farm raised products in the country. Because fresh fish, which is in great demand, can be transported quickly and easily to other midwestern states (a population base of 47 million), it is little wonder that Chicago has been deemed the Seafood Capital of the Nation".

Chicago is very receptive to Canadian fish products. Every species available to us from Canada is already being purchased and marketed in the midwest. Accordingly, the Chicago fish community reports that speed is of the essence in ensuring choice goods; even the remotest suppliers can replenish inventories in less than a day, and any Canadian who cannot compete on those terms will be at a definite disadvantage here. It is also worth noting that a "good old boy" attitude toward Canadian fish suppliers exists here; Canadians are perceived as great, fair-minded people with quality products. Through the Consulate, interested fish sellers can easily make contacts with appropriate buyers.

Recent meetings with well established middlemen (including a frozen fish distributor, a specialty seafoods distributor, and a broker for fresh and frozen fish), disclosed the fact that the overall sales of Canadian fish products are hampered mostly by supply, not demand or price. This was confirmed during a meeting with the world's largest wholesaler of fresh fish, The Chicago Fish House, when the Executive Vice President said they alone could buy everything that Canada produces. Conflicting viewpoints emerge on fresh vs. frozen products. Major brokers and distributors for frozen argue that frozen products generate more volume due to their popularity in supermarkets and institutions. Representatives of the fresh products impart just the opposite. Despite this, the consensus of opinion remains the same: seafood consumption has increased dramatically in recent years and the industry as a whole is projecting sales increases of 5% per year over the next 3-6 years.

Foodservice (hotels, restaurants, schools, hospitals, etc.) demand for high quality seafood is increasing. Alone, Chicago Fish House ships 35 million lbs of seafood a year to hotels, supermarkets, clubs, restaurants, and other wholesalers in 38 states as well as to several foreign countries. Volume products include cod, shrimp, salmon and even surimi which is fast becoming a product in and of itself. The age of hypermarkets is in full swing in the midwest and the demand at retail is also increasing.

An increasing amount of fish and seafood in the midwest is being raised through aquaculture. In the near future, it is anticipated that most of the fish and seafood consumed will be just as much a domestic farm product as our other primary protein sources (chicken, beef, pork). Aquaculture's popularity stems from a variety of factors: continuity of supply (a year round rather than seasonal alternatives to depleting the natural resources while satisfying protein needs of the population); consumer confidence in "quality" generated from local, pollution free waters; and controlled production resulting in stabilized prices. With continued improvements in technology and delivery systems, Chicago's wholesalers will not only be able to routinely distribute familiar species such as tuna and trout, but impressive ones such as hoki, high brow snapper, orange roughy, leather jacket, painted sweetlips and dozens of other unusual varieties. In a 12-state territory centered around Chicago (the transportation hub of the nation) about 200 operations exist with significant additions forecasted. Presently, 8 percent of the fish consumed in the United States is the product of aquaculture. Per capita seafood consumption now stands at 15.9 lbs per year, up almost a full pound from 1988. In less than 10 years that figure is expected to rise to a substantial 20 lbs per year.

According to local sources, the need to capitalize on "who we are and what we stand for" is our greatest challenge. It is a well known fact in the local trade arena that Canada has stringent inspection rules and that those standards are enforced to the letter of the law. Unfortunately, this "integrity" factor never reaches the ultimate consumer. Point of origin and quality assurance are ignored in the promotion, marketing and merchandising of Canadian fish. It has been suggested that stickers denoting "quality" (perhaps red maple leaves) and identification tags prominently displayed on all fish types, all packaging (master cartons and individual pieces), and all promotional material endorsing "inspected and passed by...." and "product of Canada" would formalize a favourable climate for creating consumer awareness, enhancing acceptance, fostering demand and generating ultimate consumer sales. In general, all the above comments provide a clear message to Canadian seafood exporters, "Chicago offers great opportunities for Canadian fish suppliers".

Lobster:

Lobster in the Chicago area is traditionally perceived as expensive, found only in exclusive, white-tablecloth establishments, and reserved most often for special occasions. Only people with unlimited expense accounts can truly enjoy it with any degree of frequency. Fortunately, Chicago reaps the benefits of those with expense accounts, if for no other reason than the impressive hospitality industry that focuses on the 3.2 million people that attend any one of the 1,099 conventions, 157 trade shows, or the 26,255 corporate meetings. Even though the current recessionary trend is keeping meals at an average of less than the U.S. \$16/person, the demand for lobsters is expected to remain stable. The identity of "Canadian lobster" is limited here and is certainly overshadowed by the strong image that surrounds Maine lobster.

At retail, requests for lobsters are significantly different. Lobster is not perceived and is seldom merchandised as "affordable food". Given the finite, seasonal supply of lobster, and high prices, it is highly unlikely that mass appeal promotions would ever transpire in the midwest. With the most popular sizes ranging from 1-1 1/2 lbs, present "retail" per capita consumption of lobster is no more than .01 lb.

FOR FURTHER INFORMATION:

Canadian Consulate General
310 South Michigan Avenue
12th Floor,
Chicago, Illinois 60604-4295
Tel:(312) 427-1031
Telex: 00254171
Fax:(312) 922-0637
Ms. Karen L. Willhite
Commercial Officer

Mission: 605 Detroit
Market: 577 United States of America
Key Sub-Sector: Fish, Shellfish and Other Products

<u>Specific Product Opportunities</u>	<u>Current Imports (\$Cdn)</u>
Freshwater Fish	\$17.6M
Groundfish	\$5.3M
Seafish	\$2.4M
Fish	\$1.9M
Shellfish	\$1.0M
Pelagic	\$.8M

General Comments:

Considering the fisheries quota for both lake fish and ocean fish has been recently reduced, the impact will essentially effect both supply and price of the existing products distributed to this market. With this in mind, at this time a concerted marketing effort to promote, familiarize and sell the consumer some of the underutilized species of fish would be key to maintaining overall tonnage in this market area and establishing "new" distribution of these species.

Another great opportunity is to actively work with the large multi-unit (chain) restaurants to create or promote "theme meals". Friday night lobster or crab dinners at a low price at family dining establishments, or halibut burgers, to name a few. For the restaurant trade, whom are suffering a shortage of kitchen labor, providing value-added pre-cooked, seasoned, portion packaged to save on kitchen preparation time are all opportunities. Also, there is room for more active promotion of fish sales in general through the retail (supermarket) fresh fish counters.

Freshwater Fish:

By far, the single largest volume sub-sector in this market, which is due primarily to consumers familiarity with these species of fish through physical proximity to the Great Lakes. Walleye, perch, bass and smelt are the most popular commercial species and are purchased in both the fresh and frozen state, whole or filleted. The most popular markets are restaurants at the food service level and supermarket fresh fish counters at the retail level. As well, fresh fish distributors sell alot of product through the food markets.

Groundfish:

In the groundfish sub-sector, cod, haddock, halibut and sole are the most popular species. Cod remains the dominant species in this segment as it allows for a low cost portion to the end user and is still popular in many of the local "fish-n-chips" shops. Haddock and halibut provide for a more up scale menu item. All species are most commonly purchased in frozen block and filleted forms and the majority of volume is realized through food service channels.

Shellfish:

The market for shellfish is moderate in comparison to freshwater fish. The primary reasons for a weaker shellfish market can be attributed to the availability and familiarity with shellfish products which ultimately discourages frequency of purchase. The proximity to the sources of shellfish also plays a role in the frequency of restauranters who are sometimes reluctant to menu these products because supply and price fluctuate so much. Most commonly found on the menu are scallops and oysters, which are utilized as an appetizer item. Lobster, shrimp and crab are utilized as an entrée, most often on fine dining establishment menus. The product group is evenly distributed to foodservice and retail users in both fresh and frozen formats.

FOR FURTHER INFORMATION:

**Canadian Consulate General
600 Renaissance Center, Suite 1100,
Detroit, Michigan 48243-1704
Tel:(313) 567-2340
Telex 23-0715
Fax(313) 567-2164
Mr. Jim Lyon
Commercial Officer**

Mission: 606 Los Angeles

Market: 577 United States of America

Key Sub-Sectors: All Sub-sectors

Specific Product Opportunities

Current Imports (\$Cdn)

All Seafoods

\$1,246M

General Comments:

California offers excellent opportunities for most species of Canadian seafood. Per capita consumption of seafood in California is in excess of 2 lbs greater than the national average. The following opportunities exist for the restaurant(R), food service(F) and retail(RT) sectors.

Fresh Fish:

Catfish fillets(R,RT), whole cod fillets(F), whole haddock fillets(F), scallops(R,F,RT), sole fillets(R,F,RT), shrimp(R,F,RT), lobster(R,RT) and whole salmon(R,F,RT).

Frozen Fish:

Catfish fillets(R), cod fillets or blocks(F), haddock fillets(F), there is limited demand for herring(RT), ocean perch fillets(R,F,RT), lobster tails(R,F,RT), scallops(R,F,RT) and sole fillets(R,F,RT).

Smoked Fish:

There is a limited demand for various smoked fish products.

Salt Fish:

There is a limited demand for various species of salted fish and products.

FOR FURTHER INFORMATION:

Canadian Consulate General
300 South Grand Avenue,
10th Floor, California Plaza,
Los Angeles, California 90071
Tel:(213) 687-7432
Telex: 00674119
Fax:(213) 687-7432
Mr. Carl W. Light
Commercial Officer

Mission: 608 New York

Market: 577 United States of America

Key Sub-Sector: Fish, Shellfish and Other Products

Specific Product Opportunities

Cod
Crabmeat
Flatfish
Saltsfish
Scallops

Cod:

1990 has not been a banner year for the seafood industry, and this includes cod which has been a perennial favourite. Cod has been high priced and demand was strong when supplies were lower than usual. In some cases, substitution of other species such as pollock and hake has taken place. As always, cod continues to be among the most popular fin fish favoured by consumers, although market growth is not expected for this species. There are more Pacific species entering the market and they are more favourable in comparison to the Atlantic species due to availability and price. Alaskan cod is in the market and is readily sold, while Canadian quantities appear to be limited.

Crabmeat:

There has been very little production of crabmeat, with most of the product appearing in the form of clusters. As a consequence, supplies of extracted Canadian snow crabmeat were in very short supply. The usual pack is 6/5 or 10/5 blocks. The current price of this product is about US\$6.50-6.75 per lb. Korean crabmeat was previously US\$3.00-3.50 per lb, but is now approaching the Canadian price. The consumption of surimi, which has been on the increase, has made serious inroads at the expense of crabmeat. However, there will always be a demand for the genuine article, and Canadian crabmeat should have more future activity in this marketplace.

Flatfish (Flounder/Sole):

The past season has been depressing for flatfish. Prices were extremely high and supplies tight. Most sole and flounder fillets are so small, many in the industry are becoming concerned about the future of this resource. At one point, some fresh fillets were as high as US\$7.50lb. F.O.B. New Bedford, for the most part prices fluctuated between US\$3.50-4.50 per lb.

Saltfish:

The main problem with the saltfish market here has been supply. There seems to be a large demand for salt cod, and the Europeans have apparently purchased all available supplies of wet salted fish. This has had the effect of driving prices up to a very high level for any salted product. Unfortunately, the scarcity of fish, especially larger sizes, has had a detrimental effect on this market. Short supplies and high prices will remain the main problems in this market.

Scallops:

The picture for scallops is good as far as the supply situation is concerned. Sea scallop catches were up substantially last year. According to the National Marine Fisheries Service there were 73,613 tons harvested in Canada through September, compared to 55,819 tons for the same period in 1988. However, Canadian scallops appear to have lost some of the local demand. Domestic scallops are cheaper, in some cases by at least \$0.75 a pound. Since the Canadian price is higher they are not the item they used to be. Several domestic suppliers have been known to use sodium tri-polyphosphate to increase weight, but this does not seem to deter sales. According to one source, 20/30 count are in demand in this market, the Canadian scallops are mostly smaller 30/40 and 40/50 count. New Bedford scallops can currently be bought for US\$3.50-3.60 per lb delivered to New York City.

FOR FURTHER INFORMATION:

Canadian Consulate General
1251 Avenue of the Americas,
New York City, New York 10020-1175
Tel:(212) 768-2400
Telex: 62014481
Fax:(212) 768-2440
Mr. Richard Campanale
Commercial Officer

Mission: 611 Seattle
Market: 577 United States of America
Key Sub-Sector: Fish, Shellfish and Other Products

Specific Product Opportunities

All Seafoods
Salmon (farm/wild)
Shellfish
Molluscs
Fresh Finfish

General Comments:

Despite the large volume of seafood harvested off the coasts of Alaska, Washington and Oregon, there continues to exist an excellent market for many Canadian seafood products. Minimal opportunities exist for salted and smoked fish, due to limited demand and abundant supply of smoked product from local sources.

Salmon:

Weakened market prices for fresh farmed salmon have strengthened the demand at the institutional and retail levels and have diverted the supply of Norwegian and other offshore products to Japan. Canadian operations have already made excellent penetration into this market as a result of high quality, competitive pricing proximity to the market, and strong environmental concerns limiting entry of local operations.

Demand exists for fresh farmed chinooks and some Atlantics in 50 lb styrofoam packs with wet ice. They should be whole gutted, head-on with sizes of 4-6's and 6-9's for institutional markets, and 2-4's and 4-6's for the retail markets. There is also demand for fresh farmed coho in 10 lb plastic trays in butterflied form and 8-10 oz sizes for the institutional markets. All species of wild salmon have a market for all sizes in round form, to be marketed to the world through the processors.

Groundfish:

There exists a strong market for all types of high quality groundfish. Many buyers are unhappy with present quality available to them and would like to see fishermen take shorter trips. Demand is good for fresh true cod, usually in 10lb bags, trays or wet locks, no specifications for the institutional and retail sectors. Markets exist for fresh snapper, rockfish and ling cod fillets in the 7-12 oz sizes. They should be packed in 10 lb packs properly layered, or skin to skin, flesh to flesh for institutional markets, and in variable sizes for retail sectors.

Scallops:

There are markets for IQF and block scallops in 5 lb boxes ranging from under 10 to 30-40 per pound for the institutional and retail sectors.

Shrimp:

Demand exists for 175-225 per pound IQF shrimp in 5 lb boxes for the institutional and retail sectors.

Prawns:

There is demand for all sizes of IQF prawns packed in 5 lb boxes for the institutional and retail sectors.

Lobster:

Markets exist for IQF tails and live lobsters packed in 10 lb boxes. Sizes should be 5,6,7 and 8 oz for Atlantic, and 5-20 oz, 25 lb boxes for Australians, each for distribution in the institutional and retail sectors.

Dungeness Crab:

There is a market for whole cooked crabs from 1.5 lb and up packed in 50 lb wet locks for the retail sector.

Manilla Clams or Little Necks:

Demand exists for uniform, half-dollar preferred live clams packed in 50 lb onion sacks for use in the institutional markets, and in various sizes for the retail sector.

Mussels:

Markets exist for live, with no specifications, in 25 lb bags for the institutional and retail sector.

FOR FURTHER INFORMATION:

Canadian Consulate General
412 Plaza 600, 6th & Stewart Street
Seattle, Washington 98101-1286

Tel:(206) 443-1777

Telex: 032-8762

Fax:(206) 443-1782

Mr. Paul C. Hubbard

Consul and Senior Trade Commissioner

Mission: 537 Osaka

Market: 255 Japan

Key Sub-Sector: Fish, Shellfish and Other Products

Specific Product Opportunities

Current Imports (Mill. \$)

Salmon, frozen	18,045
Atlantic herring, frozen	30,413
Crab, frozen	7,755
Sea urchin, fresh	4,184
Capelin, frozen	2,779
Salmon, fresh	2,515
Salmon, frozen	2,012
Lobster, live	1,218
Redfish, frozen	1,050
Cod, fresh	858
Cod, frozen	458
Sea urchin, frozen	3

II

JAPAN AND

PACIFIC RIM

MARKETS

Canadian Commercial Council
 P.O. Box 100, 100 Bay
 2-Chome, Chuo-Ku
 Chiba 202, Japan
 Tel: 011-314-210-1010
 Telex: 22140 Chalky
 Facsimile: 011-314-210-1010
 Mr. Paul Gendron
 General and Special Representative

**Exchange rate (30/6/90): 8Cdn=1329

... ..

... ..

... ..

... ..

... ..

... ..

... ..

JAPAN AND

PACIFIC RIM

MARKETS

...

Mission: 527 Osaka

Market: 265 Japan

Key Sub-Sector: Fish, Shellfish and Other Products

<u>Specific Product Opportunities</u>	<u>Current Imports (Mil. ¥)</u>
Salmon, frozen	18,045
Atlantic herring roe	10,419
Crab, frozen	7,759
Sea Urchin, fresh	4,184
Capelin, frozen	2,779
Salmon roe	2,515
Salmon, fresh	2,012
Lobster, live	1,215
Redfish, frozen	1,050
Cod, fresh	858
Cod, frozen	468
Sea Urchin, frozen	5

**Exchange rate (30/6/90) \$Cdn=132¥

FOR FURTHER INFORMATION:

**Canadian Consulate General,
P.O.Box 150, 12th Floor,
Daisan Shoho Building,
2-3 Nishi-Shinsaibashi
2-Chome, Chuo-Ku,
Osaka 542, Japan
Tel:(011-81-6) 212-4910
Telex: 22218 (Osaka)
Fax:(011-81-6) 212-4914
Mr. P.H. Drabble
Consul and Trade Commissioner**

Mission: 520 Tokyo

Market: 265 Japan

Key Sub-Sector: Fish, Shellfish and Other Products

Specific Product Opportunities

Current Imports (mt)

Salmon	140,100
Crab	54,691
Redfish	51,446
Herring	49,900
Capelin	39,925
Cod (Black)	29,354
Northern Shrimp	27,000
Herring roe	17,040
Lobster	14,312
Sea Urchin	4,844

Salmon:

Even though Japanese inventories of salmon increased to above normal levels in 1989, Canadian frozen salmon exports to Japan increased by 8,000 mt to 19,300 mt. Smoked salmon packaging is required to have on each package a label (or sticker) printed in Japanese which indicates the country of origin, name of product, weight of content, importers name and address, date of production (if not available, date of importation), method of storage (refrigerated/frozen), and if any additives are included, they must conform to Japanese regulations.

Crab:

The U.S.A. dominated the Japanese market for crab imports in 1989 with exports of 29,465 mt, while Canadian exports to Japan dropped to 5,178 mt. However, demand for Canadian Opilio crab is very strong with wholesale prices of 1800-2000 ¥/kg. Other major suppliers of crab to the Japanese market in 1989 include the People's Republic of China at 9,736 mt and the Soviet Union with 5,498 mt.

Redfish:

Japanese imports of redfish remained very strong for the second year in a row in 1989. Canadian exports to Japan remained steady at 3,089 mt with the other major suppliers including the U.S.A. at 15,247 mt, Portugal at 8,849 mt and Iceland with 8,117 mt. Wholesale prices have strengthened in the last year reflecting the reduced supply situation. Wholesale prices in March 1990 were 200-300 gm size 300-320 ¥/kg, 300-500 gm size 340-350 ¥/kg, and 500 gm & up size 480-500 ¥/kg.

Herring:

There are two peaks in Japan for eating herring (spring and autumn) and the domestic market for herring in other seasons is weak. The current domestic wholesale prices are ¥220-230/kg for Norwegian 300-350 gm size, and ¥230-240/kg for 350 gm & up. The wholesale price for Canadian herring is ¥220-230/kg for the size 400 gm & up, and ¥180/kg for 300-400 gm size. It is estimated these prices will increase in autumn. However, the price of herring in the autumn is also affected by the landings of saury which is caught in autumn. In recent years, saury has been very abundant which has had an adverse effect on the market price of herring and imports of food herring. Imports of herring into Japan are in the form of frozen round fish with other forms such as fillets having limited import potential.

Capelin:

Canada maintained a strong dominance of the Japanese imports of capelin in 1989 with exports of 33,516 mt or 84 percent of the market. Only roe bearing females are shipped to Japan. These are sold to processors who simply dry them partially and put them into retail packages. The head is left on and there is no removal of the roe or guts, the entire fish is consumed, normally prepared by grilling. Importers expressed concern that the small size capelin in 1989 pushed up processing costs and reduced profitability. Other suppliers to the Japanese market include Iceland 4,456 mt, Norway 1,408 mt, the U.S.A. with 357 mt, and the Soviet Union with 170 mt.

Cod (Black):

Wholesale prices for frozen Alaska/Canada black cod have strengthened since 1989 and in March 1990 were ¥790-910/kg for 3-4 lb size, ¥840-860/kg for 4-5 lb size, ¥930-950/kg for 5-7 lb size, and ¥930-950/kg for 7 lb & up. The U.S.A. dominates the market with exports of approximately 26,000 mt in 1989 as opposed to the only other supplier, Canada with 3,300 mt. Imports from Canada have increased steadily since 1985. The value of exports from Canada is approximately \$20 million Cdn on a CIF basis.

Northern Shrimp:

Japanese imports of northern shrimp in 1988 and 1989 were 26,000 mt and 27,000 mt respectively. Major exporters are Greenland (13,800 mt in 1988 and 16,210 mt in 1989, Canada (1,600 mt in 1988 and 3,000 mt in 1989), Iceland (3,600 mt in 1988 and 3,000 mt in 1989), Norway (3,800 mt in 1988 and 2,300 mt in 1989), and Denmark (2,700 mt in 1988 and 2,700 mt in 1989). Shrimp imported into Japan in the form of fresh (or chilled) are limited to southern shrimp species from Southeast Asia; all northern shrimp

are imported in frozen form. Trade advises that since northern shrimp are eaten in Japan as sashimi (raw fish) or used as material for sushi (again in the raw form), on board freezing should start within three hours from the time of landing on the boat. Specifications for the northern shrimp are 2L-size (50-70 pieces per kg); L-size (70-80 pieces); M-size (80-100 pieces, or 80-90 pieces); and for S-size (100-120 pieces, or 90-120 pieces). Current wholesale prices are ¥2,800-2,900 per kg for 2L; ¥1,000-1,500 for L; ¥800-1,000 for M and S sizes.

Herring Roe:

After the disastrous year in 1989 which saw frozen herring roe exports from Atlantic Canada decrease from \$72 million Cdn to \$17 million, there are excellent prospects for 1990 for the Atlantic herring roe industry. The low level of imports in 1989 (4,100 mt) from Atlantic Canada, coupled with strong demand during the 1990 new year season, has left the market in serious short supply. The estimated carryover on Jan 1, 1990 of 3,000 mt (compared to 5,200 mt in 1989) is not nearly enough to last until new supplies are available from Atlantic Canada in the fall. Some processors in Japan have adequate supplies while others are short. Japan imported 10,455 mt of salted herring roe in 1989, up from 8,954 mt in 1988. Canadian exports of salted herring roe increased to 6,126 mt in 1989, up from 4,941 in 1988.

Lobster:

The bulk of the 14,312 mt of lobster imported into Japan consists of the rock lobster variety. However, the market for Atlantic lobster has expanded by approximately 10 fold since 1985, which is in line with an increased demand for high quality food products. The long term growth prospects for lobster in the Japanese market are excellent. However, 1989 was a year of adjustment with regard to frozen popsicle lobster. The situation improved over 1988, which was a poor year due to the former Emperors failing health. His poor health caused cancellation of many receptions, weddings, etc where lobster is consumed. Both frozen and live lobster exports to Japan are expected to continue a solid growth pattern for the next several years.

Sea Urchin:

The market for imported sea urchin continues to increase in Japan and the outlook is good for future expansion. The Embassy recently prepared a market study on the Japanese market for sea urchin which is available on request.

FOR FURTHER INFORMATION:

Canadian Embassy
7-3-38 Akasaka, Minato-ku,
Tokyo 107, Japan
Tel:(011-81-3) 408-2101
Telex: 22218
Fax:(011-81-3) 479-5320/470-7280
Mr. Masao Nakai
Commercial Officer

Mission: 533 Sydney

Market: 011 Australia

Key Sub-Sector: All Sub-sectors

Specific Product Opportunities Current Imports (\$Cdn)

Frozen Fillets (excl. hake)	\$40.8M
Canned Crustaceans and Molluscs	\$46.6M
Canned Sardines	\$13.9M
Fish Preparations (paste, caviar, etc)	\$13.2M
Smoked Fillets	\$10.7M
Canned Herring	\$ 3.9M

General Comments:

Due to the narrow continental shelf surrounding Australia, fish resources are not as abundant as might be expected. With few exceptions, no species are found in numbers or consistency of catch to warrant a viable processing industry. In the main, however, the Australian fish catch ends up on the floors of the wet fish auction markets concentrated around the main population centers.

Nevertheless, Australia has traditionally been a net fish exporter, largely due to high-value resources such as rock lobster exports \$180m, prawn exports \$189m and abalone exports of \$128m. In fiscal year 1988-89, Australia exported \$564m and imported \$413m worth of fish products. During the same year, the value of fisheries production was \$875m with value by category, fin-fish \$248m, lobster \$252m, prawns \$246m and molluscs \$154m. Fifty-two percent of fish products consumed are imported with a per capita consumption of fish at 17.3 kg per year.

Of Australia's imported fish products in 1988-89, major categories were hake fillets and blocks \$46.7m, "other" fillets \$40.8m, canned salmon \$71.8m, canned sardines \$14.2m, prawns \$96.6m, and canned or processed other crustaceans and molluscs \$62m. The major suppliers to the Australian market were Thailand \$68m, New Zealand \$62.2m, Canada \$48.1m, Malaysia \$30.9m and the U.S.A. \$30.3m.

The main feature of Canadian fish exports to Australia is canned salmon with exports of \$35.4m (75.4 percent). Other Canadian fish exports include canned sardines \$3m, frozen fish \$2.7m, smoked fish (mainly salmon) \$4.1m.

Opportunities do exist for Canada to export more fish and fish products to Australia but efforts down the years have seen no significant change from the predominance of canned salmon. Reasons for this are many but, the main reasons have been Canada's inability to compete with traditional suppliers of the stable requirement, namely, a white, relatively bland fillet; and perhaps owing to distance and population, Canadian suppliers have neither expressed little interest nor expended significant effort accessing the Australian market. To be more specific, Canadian suppliers should look at Australia as an attractive market for certain filleted fish species which have been traditionally imported to satisfy the requirements of the Australian market. Thus, potential should exist, provided the price is right and presentation acceptable, for Canadian exports of halibut, turbot, plaice, redfish, cod, dogfish, scallops and squid tubes.

Of imported fillets, approximately 85 percent are used by the catering and institutional market, while the balance finds its way to the supermarket and fish retail trade or is used in value-added processing, eg. convenience meals. Market access is basically unrestricted with the exception of fresh salmonids, which have an import ban, and canned tuna, skipjack and bonito, which has a duty of 13 percent of the FOB value. Salmon and trout flesh must be heat smoked under prescribed conditions in plants approved by the Australian quarantine authorities. All fish entering Australia is subject to quarantine inspection for mercury content. For all practical purposes, this inspection is confined to species of the shark family.

As an observation, Australia has established, on the island state of Tasmania, a viable Atlantic salmon industry which is presently suffering from an over-supply or limited-demand situation. The producers are presently selling at between \$12-14 per kg for which the consumer is paying \$18-20 per kg. Imported fish products are brought in by prime importers who sell to distributors and major chain groups. While letter of credit terms are acceptable, long-term suppliers are expected to provide, such terms as sight draft or 30-30 day bank drafts. Quotations, unless otherwise stipulated, should be in Canadian dollars CIF Australian port basis in 20 ft container shipments.

FOR FURTHER INFORMATION:

**Canadian Consulate General
8th Floor, A.M.P. Centre,
50 Bridge Street, Sydney,
N.S.W., Australia 2000
Tel:(011-61-2) 231-7022
Telex: 20600
Fax:(011-61-2) 223-4230
Mr. Michael Casey
Commercial Officer**

Mission: 502 Hong Kong

Market: 189 Hong Kong

Key Sub-Sector: Fish, Shellfish and Other Products

<u>Specific Product Opportunities</u>	<u>Current Imports (\$Cdn)</u>
Marine Waterfish NES (frozen)	\$59.0M
Crustaceans NES (chilled/frozen)	\$46.2M
Molluscs NES (chilled/frozen)	\$34.3M
Dried Squid	\$29.0M
Dried Sea-Cucumber	\$20.0M
Frozen Squid	\$15.0M

General Comments:

Hong Kong is a small city with a population of 5.6 million, of which 99 percent is Chinese. Hong Kong is known as one of the heaviest consumers of seafood in the world. Annual consumption per capita equals 40 kg of fish and fish products, or 2,240,000 mt per year. Forty percent of consumption is supplied from local waters, while the remaining 60 percent is imported. The top suppliers to the Hong Kong market are China 30 percent, followed by Japan 10 percent, Vietnam 6 percent, Macao 5 percent and Singapore 4 percent. Canadian exports to this market rose from \$5m Cdn in 1986 to \$17m in 1989. The increase was largely due to promotional efforts undertaken by the Commission for Canada and provincial governments over the 4 year period. Currently, Canadian frozen salmon, geoduck, oysters, dried squid, and sea-cucumber meat etc. are well-established and well-known to the Hong Kong consumers. There is opportunity for more Canadian fish and fish products to gain a greater share of the Hong Kong restaurant trade.

As Chinese prefer to eat live fish, frozen seafood was not found as acceptable for most consumers. However, western style supermarkets carry a variety of frozen products such as salmon, trout, cod fillets, fish cakes and fish fingers etc., and a future demand for convenience food in general can be foreseen. The five star hotels in Hong kong and the prestigious private clubs are the main users of high value-added frozen seafoods such as lobster, scallops, oysters and white fleshed fish.

Deep Freezer Cod:

Presently there is no importation of this product into this marketplace. However, if Canadian suppliers can supply the item whole gutted according to suppliers specifications, head-on, size 1 kg per piece, and deep frozen at sea for the right price, good opportunity exists in this market. The main users are the Chinese restaurants in the middle to low income range.

Salmon:

Demand for frozen salmon is quite steady in this market with an average growth of 5 percent annually. It is estimated that the total consumption is approximately 1000-1500 mt per year, of which 10-15 percent comes from Canada and the balance from the U.K., Norway, Denmark and New Zealand. Canadian salmon has been known in this market for years and the quality is recognized by the trade as superior. The main species imported from Canada are coho and chum, size 7-9 lb per piece with the head-off. The main outlets are hotels, western style restaurants, catering and small quantities for sales in the high-end supermarkets.

Salmon heads also show some promise in the Hong Kong market. This item was introduced into this area approximately one year ago. Market reaction has been favourable. Demand for this item is year round, but during the winter months demand increases considerably. The main outlets are the Chinese restaurants and individual households. If supplies continue to be available, future developments for this product should be positive.

Capelin:

Capelin was first introduced into this market in 1987 and is currently little known in this area. Annual imports are approximately 10 containers and are mainly for use by Japanese restaurants and in some of the leading Japanese department stores. An attempt is being made to convince the Chinese to eat capelin and this could lead to future consumption.

Live Lobster:

Demand for live lobster in Hong Kong is quite substantial. According to trade advice, it is estimated that the annual off take is approximately 1000-1500 mt. Over 50 percent of the supplies come from Australia, followed by the U.S. and Canada. The trade generally considers American and Canadian lobsters as more suitable for the western style restaurants than the Chinese style restaurants. If suppliers in the East Coast can air freight the live lobsters directly and guarantee the mortality rate, Canadian exports of this item will increase considerably. Main outlets for live lobsters are hotels, restaurants, and catering.

Sea-Cucumber:

As there is little local production of dried sea-cucumber in Hong Kong, all requirements are met by imports from Indonesia, Philippines, Fiji etc. Annual imports are approximately 8000 mt, of which half is re-exported to other areas. There are many species of sea-cucumber available and price usually depends on size, quality and grading. There is excess demand, if Canadian suppliers pick up the right species, process the product into dried form and have competitive prices, there is no reason why Canadian sea-cucumbers cannot get a good market share for this product.

Molluscs: Frozen Scallops:

These are high priced items and favourites in the Hong Kong market. The main users are restaurants, hotels, catering and retail households. Annual consumption has been estimated at approximately 3000 mt. Presently, 50 percent of the supplies come from Australia by air on a daily basis and the balance from New Zealand, Japan and China, with no current imports from Canada. Attempts have been made to introduce the Canadian product to this market but without any success. The reason appears to be that there is sand in the meat (actually a particle of shell sticking to the meat) which makes the product unacceptable in this market. However, if Canadian suppliers can overcome this problem and can supply the item sand free, counts per lb 20-30, 30-40, packing 5lb block or IQF, and with a favourable price, good opportunities exist.

Squid:

Dried squid is one of the favourite products of the Hong Kong market. Annual consumption is approximately 4100 mt, with the main suppliers being Taiwan, Vietnam, Singapore and Thailand. The product is used by all market segments including Chinese restaurants, food manufacturers and consumers. Canadian squid was established and well-known to this market, but owing to poor catches in the last 7-8 years, supplies are no longer available from Canada. However, if supplies become available, the possibility exists for regaining market share equal to 1000 mt per year. Demand for frozen squid is quite significant in Hong Kong. Consumption is approximately 15,000 mt per year, of which 5000 mt comes from local waters, and the balance is imported from New Zealand, China, Singapore and Uruguay. The main buyers are the Chinese restaurants and retail outlets. Canada has a small share of the frozen squid market, however, if supplies continue to be available in the future, this product can be further developed.

Fish Skins:

Potential exists if quality and prices are comparable to other exotic skins.

FOR FURTHER INFORMATION:

Commission for Canada
13th Floor, Tower 1,
Exchange Square, 8 Connaught Place,
Hong Kong, Hong Kong
Tel:(011-852) 5-847-7414
Telex: 73391
Fax:(011-852) 5-847-7441
Mr. Francis Chau
Commercial Officer

Mission: 519 Seoul

Market: 268 Korea

Key Sub-Sector: Fish, Shellfish and Other Products

Specific Product Opportunities

Current Imports (mt)

Dressed Cod	28,000
Frozen Redfish	20,000
Frozen Herring	10,000
Salmon (king or chum)	4,000
Live Lobster	40

Salmon:

Most of the 4,000 mt of salmon imported into Korea goes to process canned products for re-export purposes and to smoke domestically for tourist hotels and domestic consumers. Total demand for hotel use is estimated at 100 mt of mainly 4-11 lb king salmon including 5-6 mt of farmed 6-9 lb fresh red king salmon. While Korea Tourist Hotel Supply Center Inc. imports frozen and farmed fresh salmon for tourist hotels, trading companies import frozen salmon for domestic consumers and sell through department stores. The minimum order for frozen salmon is about 20 mt and the maximum order for farmed fresh salmon is 250 lb. Frozen salmon should be packed in 50, 75 or 100 lb packs in master carton boxes depending on the size of the fish, but the packing methods should be agreed upon between parties.

Herring:

Approximately 2,000 mt of the 10,000 mt total herring imports to Korea goes to food herring for re-export (extract roe and export) purposes and domestic consumption. Imported herring is mainly consumed by Japanese style restaurants and housewives to make fried herring and herring soups. While roe herring is imported by the large fish processing companies, food herring is usually imported by smaller trading companies and size should be 300 grams and up. Korean importers require 20-30 kg packing for roe herring for re-export purposes, but food herring should be hand laid in vinyl bags before being packed into 7 kg carton boxes. The minimum order is about 20 mt. The peak demand season for herring is from August-September (Korean Thanksgiving) and from January-February (Lunar New Year).

Redfish:

Korea's imports of Redfish are frozen whole round redfish equal to approximately 20,000 mt per year for domestic consumption. Size should be 300 gm and up, importers prefer two 7 kg blocks (same size) packed in vinyl bags before being packed into 14 kg master carton boxes. The minimum order is about 20 mt and the redfish is sold to Japanese style restaurants and housewives who make fried redfish or soups through department stores or retailers. Prices fluctuate extensively due to the excessive imports of redfish from the Soviet Union.

Cod:

Twenty-eight thousand tonnes of dressed cod is imported into Korea per year primarily for use as IQF fillets or blocks for re-export purposes and frozen whole round cod for domestic consumption. Both dressed and whole round cod are imported mainly by large fishery companies with cod imports for domestic consumption limited to approximately 10 percent of total imports. Average size should be 2.5 kg and up. For domestic use, importers prefer that individual IQF blocks be packed in vinyl bags before being packed into 20 or 25 kg master carton boxes. Whole round cod is also consumed by Japanese style restaurants, department stores and retailers who make and sell small blocks to housewives to make cod soups or fried cod. The minimum order is about 20 mt.

Live Lobsters:

Korea imports approximately 40 mt of live lobsters exclusively for the tourist hotels. Korea started to import Canadian Atlantic lobster in February 1990 and average size should be 1.75 lb. The minimum order is 100 kg and should be packed with 10 lobsters in styrofoam boxes with jelly ice for air delivery. There are only two live lobster importers who import lobsters into Korea.

FOR FURTHER INFORMATION:

Canadian Embassy
P.O.Box 6299, 10th Floor, Kolon Building
45 Mugyo-Dong, Jung-Ku
Seoul, Republic of Korea 100-170
Tel:(011-82-2) 753-2605/8
Telex 27425
Fax:(011-82-2) 755-0686
Mr. C.W. Chang
Commercial Officer

Mission: 511 Kuala Lumpur

Market: 344 Malaysia

Key Sub-Sector: All Sub-sectors

Specific Product Opportunities

Current Imports (\$Cdn)

Fish (fresh/chilled/frozen)	\$70.2M
Mackerel (other marine)	\$40.9M
Fish Products (prepared/preserved)	\$38.3M
Crustaceans & Molluscs	\$22.6M
Shrimps & Prawns (fresh/frozen/prep./pres.)	\$15.3M
Sardines	\$12.8M
Smoked Fish	\$6.0M
Crab	\$6.0M
Tuna	\$5.5M

General Comments:

The major activity in the Malaysian fisheries industry is inshore fishing which contributes 80 percent of total fish production. With the overall decline in marine landings, deep-sea fishing and aquaculture, each contributing 10 percent of total production, are becoming increasingly important sources of supply. Malaysia's fish processing industry is largely characterized by small scale ventures involved in the production of dried fish (salting, drying), fish crackers, fish balls and other traditional fish products. The major exports from Malaysia are frozen and canned seafood as in frozen prawns, canned sardines/tuna, and canned anchovies (type of small fry).

Malaysia is a net importer of fish with imports accounting for 40 percent of total consumption annually. Fish intake accounts for almost two-thirds of the total animal protein consumption in Malaysia which has a population dominated by indigenous Muslim citizens. Total fish imports to Malaysia in 1987 totalled 256,797 tonnes valued at \$170.2 million Cdn, and in 1988 valued at \$137.1 million. Fresh fish, either chilled or frozen, is the largest import item with most imported from Thailand and Indonesia. Mackerel and other marine fish imports totalled 111,123 tonnes, while Malaysia imported 9,213 tonnes of canned sardines and 2,065 tonnes of canned tuna. Other imports include canned crabmeat of 1,269 tonnes, canned shrimp and prawns totalling 1,588 tonnes, frozen shrimp at 2,951 tonnes, and fresh prawns at 3,845 tonnes.

Based on local Malaysian statistics, total imports of fish and fish products from Canada totalled 1,295 tonnes valued at \$215,000 Cdn. Major Canadian export items to Malaysia include frozen cod 18 tonnes, smoked salmon livers or roes totalling 2 tonnes, smoked pacific salmon and fillets totalling 1,259 tonnes, frozen shrimps at 14 tonnes, and 1 tonne of frozen fillets. Not only is Canadian market share small, but, total Malaysian imports for all categories which Canadian fish and fish products fall under only totalled 11,000 tonnes. Thus, Canadian fish and fish products exports are generally not compatible with current Malaysian consumption trends.

Despite the immediate limited growth potential for Canadian imports, Canada enjoys a niche in Pacific smoked salmon where Canada has 36 percent market share followed by Norway with 19 percent. Other items with significant Canadian representation are smoked salmon livers or roes where Canada has 33 percent market share behind the U.K. with 47 percent, frozen cod where Canada has 7 percent market share behind Denmark with 83 percent and the U.S.A. with 10 percent, and frozen fillets where Canada has 3 percent share compared to the U.S.A. with 32 percent and Singapore with 30 percent.

Imports to Malaysia from other ASEAN countries generally are fully exempted from import duties or are given 35-50 percent exemption as part of the ASEAN preferential agreement. For the rest of the world, there are no import duties or other charges imposed on imported fish (fresh/chilled/frozen). Import duties for smoked fish, fish livers and shark fins are 50 percent with sales tax of 5 percent. Import duties on fish and fish livers or roes, dried, salted or in brine are either 15 percent or 5 percent, depending on the species, and sales tax of 5 percent. Crustaceans in the shell, cooked by steaming in water, dried, salted or in brine, and in airtight containers, are charged imports duties of 40 percent (rock lobster, homarus spp lobster and other sea crawfish), or 50 percent (as in shrimps, prawns and crabs) with sales tax of 5 percent. There are no charges for crustaceans in other forms. Molluscs imported in any form are subject to import duties of 50 percent with sales tax of 5 percent. For aquatic invertebrates other than crustaceans and molluscs, import duties are 5 percent with sales tax of 5 percent.

FOR FURTHER INFORMATION:

**Canadian High Commission
Plaza MBF, 7th Floor, P.O.Box 10990,
Kuala Lumpur, Malaysia 50450
Tel:(011-60-3) 261-2000
Telex 30269
Fax(011-60-3) 261-3428
Mr. Melvyn L. MacDonald
Counsellor (Commercial)**

Mission: 423 Vienna
Market: 025 Austria
Key Sub-Sector: All sub-sectors

<u>Specific Product Opportunities</u>	<u>Current Imports (M\$)</u>
Filets, saltwater (fresh/chilled/frozen)	8358.8
Salmon (all kinds)	852.8
Filets, freshwater (fresh/chilled/canned)	973.3
Smoked fish	242.3
Caviar substitutes	238.3
Crustaceans (fresh/frozen)	68.4
Trout (fresh/chilled/smoked)	
Sole (fresh/chilled/frozen)	
Herring (fresh/chilled/frozen/canned)	
Mackerel (frozen/canned)	

III

EUROPE

General Comments:

During the period 1983-89 Austrian imports from Canada showed a steady and by a margin of approximately 100 percent. The best year was 1988 when fish imports from Canada increased by 61.6 percent. Amongst the increases were fresh frozen and deep frozen fish which increased by 102 percent; crustaceans and molluscs which increased by 9 percent; and other fish, prepared which increased by 10 percent. Unlevered products and low-added products and some demand exists for herring provided Canadian prices are competitive.

AND NORDIC COUNTRIES

Canadian Embassy
 100, King Street West
 4th Floor
 Ottawa, Ontario
 K1P 1G7
 Tel: (613) 992-6133
 Telex: 17-5226
 Fax: (613) 992-6354
 Mr. L. A. Gaudin
 Commercial Officer

Mission: 422 Vienna
Market: 026 Austria
Key Sub-Sector: All sub-sectors

Specific Product Opportunities

Current Imports (mt)

Filletts, saltwater (fresh/chilled/frozen)	8898.6
Salmon (all kinds)	652.3
Filletts, freshwater (fresh/chilled/frozen)	373.3
Smoked fish	242.3
Caviar substitutes	239.3
Crustaceans (fresh/frozen)	68.4
Trout (fresh/chilled/smoked)	
Sole (fresh/chilled/frozen)	
Herring (fresh/chilled/frozen/canned)	
Mackerel (frozen/canned)	

General Comments:

During the period 1985-89 Austrian imports from Canada showed a steady and healthy increase of approximately 100 percent. The best year was 1988-89 when fish imports from Canada increased by 61.6 percent. Amongst the increases were fresh frozen and deep frozen fish which increased by 152 percent; crustaceans and molluscs which increased by 9 percent; and other fish, prepared which increased by 36 percent. Besides the imports by Unilever which dominates the market, demand exists for higher value-added products and specialty fish and fish products. In addition, some demand exists for herring provided Canadian prices are competitive.

FOR FURTHER INFORMATION:

Canadian Embassy
Dr. Karl Luegar Ring 10,
A-1010 Vienna,
Republic of Austria
Tel:(011-43-222) 533-3691
Telex: 11-5320
Fax:(011-43-222) 535-4473
Mr. L.N. Decrinis
Commercial Officer

Mission: 435 Copenhagen

Market: 093 Denmark

Key Sub-Sector: All Sub-sectors

Specific Product Opportunities

Current Imports (\$Cdn)

All Fish Products	\$1033M
Fish (fresh/chilled/frozen)	\$842M
Processed Fish Products	\$191M

General Comments:

All figures for Denmark are for 1988, as the 1989 statistics are not yet available. The total Danish catch and foreign landings were \$459m Cdn, total imports were \$1.033b Cdn, and total exports of value-added fish products were \$2.07b Cdn. Total Danish fish imports from Canada during 1988 were \$52.4m Cdn., and for the first 9 months of 1989 they were \$41.2m Cdn.

Due to falling quotas for fish within the EEC, indications are that countries like Denmark may be forced to look further afield for raw product. Even though the statistics show a significant continuing market for Canadian fish product exports, the situation is still very volatile. This is due to several factors: first, apart from lobster (live for catering trade and frozen in brine for retail trade) almost all Canadian fish products imported into Denmark go to Danish factories for further processing. With Canadian plans to process shrimp in the Atlantic provinces, exports to Danish plants could drop significantly. Secondly, exports of lower priced species to Denmark are currently limited by the proportionally high transportation costs. However, as local supplies of fish products for processing and consumption fall, prices will increase, thus making lower priced species more attractive and competitive as transportation costs fall proportionally. Thirdly, and related to the first two, with reduced quotas and catches for many species, Danish processors could find themselves in an overcapacity situation, and it is unsure how this will affect Canadian exports to Denmark.

Eels:

Demand is for live and frozen, in 150-500 gm packs, and graded according to size.

Salmon:

Frozen or whole, Atlantic or Pacific (Chum).

Cod:

Frozen whole in H/G blocks, wet salted, minced, and fillets with/without skin-on and in brine.

Monkfish: Frozen and fillets.

Lumpfish Roe: Frozen and in brine.

Herring: Salted, whole and in fillets.

Lobster: Live, frozen whole in 450 gm packs, frozen in brine and vacuum packed in 150-400 gm packs.

Shrimp: IQF and block frozen with shell-on.

Scallops: IQF frozen with roe on or off.

Catfish: Frozen.

Haddock: Gutted and frozen whole with the head on/off, frozen fillets with the skin off, whether or not in brine.

Hake/Halibut/Plaice/Pollock: Frozen.

Turbot/Dogfish/Mackerel/Surimi: Frozen.

FOR FURTHER INFORMATION:

Canadian Embassy
Kr. Bernikowsgade 1, DK= 1105,
Copenhagen K, Kingdom of Denmark
Tel:(011-45-33) 12-22-99
Telex 27036
Fax:(011-45-33) 14-05-85
Mrs. Jade L. Neergaard
Commercial Officer

Mission: 431 Helsinki
Market: 504 Finland
Key Sub-Sector: Fish, Shellfish and Other Products

<u>Specific Product Opportunities</u>	<u>Current Cdn Imports (mt)</u>
Whitefish	1229
Lobster	27
Shrimp	14

Whitefish:

Finland's domestic catch is approximately 1500 mt which is not sufficient to meet the domestic demand. Imports from Canada were 1229 mt in 1989 which is almost equal to the domestic catch. Importation of whitefish requires an import permit which is issued if the domestic supply does not satisfy demand. Whitefish is imported for smoking purposes gutted, head-on, frozen, prepared size 1-2 kg each. In addition, 60 mt of frozen whitefish was imported in 1989 for the catering trade.

Lobster:

The majority of the lobster imported into Finland from Canada goes through middlemen located in France and Sweden. Total imports into Finland from Canada in 1989 were 21 mt of frozen lobster valued at \$337,000 Cdn and 6 mt of live lobster valued at \$130,000 Cdn.

Shrimp:

Total imports of shrimp in 1989 totalled 400 mt, of which 14 mt was supplied by Canada valued at \$120,000. The other major suppliers of crustaceans to Finland are Norway, the U.S.A. and Greenland.

FOR FURTHER INFORMATION:

Canadian Embassy
Pohjois Esplanadi 25 B, P.O.Box 779,
Helsinki, Republic of Finland 00100
Tel:(011-358-0) 171-141
Telex: 121363
Fax:(011-358-0) 601-060
Mr. C.C. Charland
Counsellor (Commercial) and Consul

Mission: 410 Paris
Market: 112 France
Key Sub-Sector: All Sub-sectors

<u>Specific Product Opportunities</u>	<u>Current Imports (mt)</u>
Salmon	48,791
Cod	32,392
Shrimp	19,230
Scallops, frozen	9,525
Crab	8,017
Herring, frozen	6,935
Lobster	4,819
Dogfish	3,282
Monkfish	3,214
Pike and Other Freshwater Fish, frozen	822
Eels, frozen	163

General Comments:

In 1988, France imported \$2,738 million Cdn worth of fish products, including \$99.4 million from Canada. Imports of fish and fish products by France have been increasing by an average of 6 percent per year. France is Canada's largest European customer. However, Canada ranks only seventh among France's foreign suppliers, behind the U.K., Norway, Denmark, Senegal, the Netherlands and the U.S.A.. Canada is at a disadvantage vis-à-vis other suppliers in terms of import duties and transportation costs.

France consumed a total of 1,209,000 mt of fisheries products in 1988. In 1986, per capita consumption was 13.78 kg of fresh fish, crustaceans and molluscs, 3.22 kg of frozen fish and crustaceans, and 3.3 kg of canned fish and crustaceans. Traditional fish-canning industries, turning out products that are represented very simply (sardines, tuna, mackerel fillets), are losing ground. The number of canneries has greatly declined, the surviving firms are able to keep going only because of their subsidiaries in Morocco or Tunisia. An increasing range and variety of prepared dishes have become available in recent years. France has not followed the trend in the direction of more frozen products observed in North America; the development of new technologies gave rise to fresh prepared dishes alongside the traditional frozen and canned prepared dishes that were previously available. Generally speaking, the French like fancy dishes, are prepared to pay high prices for their food, and take time over and enjoy their meals.

Salmon:

Canada exports mainly frozen and canned salmon to France, as experiments with fresh salmon being flown in have had inconclusive results. Traditionally, Canadian salmon has been used for processing into smoked salmon, but Canada has been slowly displaced in the market by Norway. The most desirable type of salmon for smoking purposes is troll coho, shipped cleaned and with the head removed, in cartons of 50, 100 or 200 lb. Sizes are (in lbs): 2/4, 3/5, 4/6, 6/9, 9/12 and 12/up. For other end uses, French importers look for steaks, or sometimes fillets, of Pacific or Atlantic salmon. Canned salmon exported to France generally comes in 180gm cans and the market is one of price.

Cod:

There exists a market for frozen fillets, fillets may be marketed either IQF or in 5 lb or 16 lb blocks, boneless or bone-in. Buyers are wholesalers, processors, packagers, or even supermarkets if the fillets are IQF and packaged in 1 kg bags. Buyers of salt cod are wholesalers and processors. A sizable market segment is the production of a type of fish soup known as "brandade de morue". Other buyers import salt cod with a view to supplying the Spanish and Portuguese communities in France, or with a view to trading (re-export).

Shrimp:

Markets exist for peeled, cooked and IQF; weight categories in lb: 90/125, 100/150, 125/175, 175/225, 200/300, 250/350, 300/400, 400/up, in 5 lb packages, packed in cartons of 5 packages. Also, whole, cooked (frozen) and whole, uncooked (frozen); weight categories in pounds: 70/90, 60/120, 120/160, 5 kg or 11 lb packages. French consumers tend to prefer large shrimp, the percentage of black heads is important as well. Shrimp are purchased in containerload lots, and the buyers are wholesalers or processors who repackage the product in smaller formats. Firms wishing to sell peeled cooked shrimp are required to obtain approval from the French health authorities.

Frozen Scallops:

Product presentation for frozen scallops in the shell: 5 lb blocks, IQF, 1 lb or 5 lb packages, cartons containing 6 or 10 packages. American weight categories (U10, 10-20, U12, 12-20, U20, 20-30, 30-40, 40-50 per lb), or European weight categories. French consumers prefer IQF large "Pecten maximus" scallops complete with coral. Scallops are purchased by the 20 foot containerload. Scallops are required to conform to maximum water content regulations. Scallops may also be shipped live in the shell (in which case transport costs are high) or fresh shucked.

Crab:

There is demand for frozen uncooked crab, cleaned or uncleaned, 40/60 combination, or crab meat, or legs, or flake meat only, 5 lb blocks, in cartons containing 10 blocks; crab claws, sizes 15/20...up to 40/up, in 30 lb cartons. Frozen uncooked crab is subject to customs duty of 15 percent. Canned crab in packages weighing 2 kg or more are not affected by the 16 percent customs duty on canned crab meat. Crab products are imported by wholesalers or firms that specialize in supplying restaurants. Canned crab is also imported by agents specializing in this particular market niche. Small quantities of fresh or live crabs are also imported from Canada.

Frozen Herring:

A market exists for whole and fillet frozen herring. Whole can be imported duty-free between 15 February and 15 June. A 15 percent duty is charged the rest of the year on whole and year round on fillets.

Lobster:

Live lobsters should feature a single layer of lobsters in styrofoam containers, with most desirable weight about 500 gm. There is a market for larger lobsters, but the price per kg is lower. Two types of frozen lobster products coexist in this market: frozen lobsters in brine, known as "popsicle lobsters", and IQF lobsters. The most common weights are 200 gm, 225 gm and 250 gm in the case of the product sold in supermarkets, and also 300 gm and 400 gm in the case of specialty shops. IQF lobster is readily available in France and an attractive market seems to be opening up in the restaurant sector. Markets also exist for frozen lobster meat, frozen lobster tails, frozen or canned tomalley, and "top shell" carcasses. Tomalley and top shells are used to make fish soups and the celebrated lobster bisque. Most of the importing is done through wholesalers.

Dogfish:

Buyers look for the whole fish (back), cleaned, skinned, with the head and tail removed, the blood line removed, individually packaged, IQF or in 10 kg blocks. The individual weight categories that are most in demand are 800-1200 gm, 500-1000 gm, and 1000-1500 gm, or weights may be expressed in pounds. Smaller sizes, such as 300-500 gm or 500-800 gm find fewer takers. Packing should be in 28 lb or (preferably) 10 kg cartons. Some importers look for 200 gm individual-sized pieces which are called "fillets". The buyers are wholesalers or processors (prepared dishes) or firms that supply corporations and institutions.

Monkfish:

Buyers look for frozen monkfish tails (which are cut from the imported whole fish), IQF or in 10 kg blocks, IWP, skinless or with the skin-on; the individual weight categories are under 1 kg, 1-2 kg, and 2 kg and over. IQF fillets, weighing about 800 grams, also find a ready market. Some buyers are interested in the possibility of supplying individual portions of a specified weight (approximately 200 grams in many instances). Generally, the buyers are wholesalers, processors (prepared dishes), the suppliers to corporations and institutions, and possibly freezer centers.

Pike and Other Freshwater Fish:

There is a market for frozen pike and frozen fillets. Canada is virtually the only supplier to France with customs duty of 8-9 percent on pike products. Most whole pike are sold to supermarkets, either direct or through importers. The majority is sold to processors, either direct or through wholesalers, to be used in making various prepared dishes, including the traditional "quenelles". The out look is also promising for perch fillets, horse mackerel, arctic char and whitefish.

Frozen Eels:

Frozen eel imports into France are purchased by the smoked products sector and must compete with other smoked fish products. There is a customs duty of 3 percent on frozen eels.

FOR FURTHER INFORMATION:

**Canadian Embassy
35, avenue Montaigne,
Paris, France 75008
Tel:(011-33-1) 47-23-01-01
Telex 280806
Fax:(011-33-1) 47-23-56-28
Mr. Yannick Dheilily
Commercial Officer**

Mission: 402 Athens
Market: 159 Greece
Key Sub-Sector: All Sub-sectors

Specific Product Opportunities

1987 Imports (\$,000 Cdn)

Smoked Salmon	\$4,000
Smoked Herring	\$1,700
Frozen Cod	\$422
Frozen Mackerel	\$155
Frozen Herring	\$50
Frozen Salmon	\$21

General Comments:

Greece is a net fish importer and per capita fish consumption is approximately 7.2 kg per year. Greece fish exports are minimal, in 1987 they totalled \$250,000 Cdn for frozen shrimp and \$12,000 for live lobster. Two species dominate Canadian fish exports to Greece, namely smoked herring and wet salted cod. Total market size in Greece for smoked herring is 1000 mt per year and for wet salted cod the market is approximately 9,000 mt per year. Potential exists in Greek market for wet salted cod where Canada has 10 percent market share, and smoked herring where Canada enjoys approximately 70 percent market share. Furthermore, potential exists for frozen head-off, gutted cod; frozen breaded fish products; frozen scallops; IQF shrimps; and frozen trout. There is a strong interest for these products by the large supermarket chains in the Athens area. Currently, most exporters of smoked herring and wet salted cod are well represented in Greece, however, an increased representation for IQF shrimps, IQF scallops and frozen breaded fish products is desired.

Cod:

Canadian companies control approximately 10 percent of the 9000 mt per year Greek market for wet salted cod while Iceland controls the remaining 90 percent. Wet salted cod exports to Greece must have a fat content between 17-22 percent, and have a maximum moisture content of 51 percent. The Greek classification of cod is small 300-450 grams, medium 450-700 grams and large 700-950 grams. Canadian exports of dry salted cod to Greece are minimal. The total market for dry salted cod is 1500 mt per year with a maximum moisture content of 30 percent. Local retail prices for wet salted cod are \$7.50 Cdn per kg.

FOR FURTHER INFORMATION:

Canadian Embassy
4 Ioannou Ghennadiou Street
Athens, Greece 11521
Tel:(011-30-1) 723-9511
Telex: 215584
Fax:(011-30-1) 724-7123
Mr. Stuart B. McDowall
Counsellor (Commercial)

Mission: 436 Dublin

Market: 224 Ireland

Key Sub-Sector: All Sub-sectors

Specific Product Opportunities

Salmon, canned
 Salmon, frozen

General Comments:

In strict market terms, Ireland enjoys a fair degree of self-sufficiency in most fish species. There seems to be some chances for developing cooperation possibilities between Canadian and Irish fish processors. The technology in Canada is more advanced and the post feels that if a joint venture or other arrangement could be established, the Canadian company would then be in a position to supplement Irish supplies when they run short. The right conditions have not emerged in either Canada or Ireland and the level of interest has not emerged to develop a joint venture.

FOR FURTHER INFORMATION:

Canadian Embassy
 Canada House,
 65/68 St. Stephen's Green,
 Dublin 2, Ireland
 Tel:(011-353-1) 781988
 Telex: 93803
 Fax:(011-353-1) 781285
 Mr. Gilles Morin
 Counsellor (Commercial)

FOR FURTHER INFORMATION:

Canadian Embassy
 Canada House,
 65/68 St. Stephen's Green,
 Dublin 2, Ireland
 Tel:(011-353-1) 781988
 Telex: 93803
 Fax:(011-353-1) 781285
 Mr. Gilles Morin
 Counsellor (Commercial)

Mission: 404 Milan
Market: 237 Italy
Key Sub-Sector: Fish, Shellfish and Other Products

<u>Specific Product Opportunities</u>	<u>Current Imports (mt)</u>
Cod	31,921
Squid	16,390
Salmon	8,469
Eels	2,853
Lobster	1,646
Clams	332

Cod:

With very little local production, the Italian cod market is dominated by imports, which in 1988 amounted to a total of over 30,000 mt. The major portion of this consisted of preserved codfish, totalling 22,400 mt, including 3,783 mt stockfish, 4,634 mt dried and salted, 8,940 mt of non-dried, salted or in brine, and 4,985 mt salted cod fillets. Imports of frozen cod, on the other hand, amounted to only slightly over 10,000 mt, of which 6,611 mt of whole frozen and 3,369 mt of frozen cod fillets. Frozen cod is the staple of the frozen fish product industry, which has grown slowly but steadily over the past generation despite the Italian market's generally professed preference for Mediterranean species vs. Atlantic species, and for fresh as opposed to frozen products.

Market growth is based on both convenience and quality considerations, the latter being facilitated by strict regulations governing production, handling and sale of quick-frozen products ("prodotti surgelati"), i.e. retail pack frozen products. These regulations require, among other things, that foreign companies wishing to export such products to Italy must obtain special Italian government authorization for their plants. It is generally acknowledged that the official and unofficial quality standards thus required by the Italian market are among the most stringent of any European country. Frozen cod consumption is judged to be about evenly split between the institutional market and the consumer-pack sector, and preferred product forms are either H & G whole or fillets. Other more specialized "surgelati" products are often imported under co-packing arrangements with major Italian distributors.

As opposed to the frozen product, dried and/or salted cod has been known on the Italian market for centuries and, although demand is in slight decline, the product continues to hold

place in the Italian food tradition. There is no local production, and the major suppliers are Norway, Iceland, Faroes Islands, Spain, Denmark and Canada. Quality is of utmost importance here as well, important aspects being consistent fish size, smoothness of split, consistent moisture content, firmness and whiteness of flesh, absence of blood spots, parasites etc. Given the steady decline in consumption, quality considerations are essential in maintaining or increasing share in this still important market.

Aside from the somewhat unique traditional market for Gaspé cure, there is a general preference for choice medium and small, both white and black wings, of moisture content equivalent to the European 7/8. There is interest in "filettoni", or salted cod fillets of 1-1/2 to 2 lbs size. It should be noted that the product must be comparable to the Norwegian in terms of both quality and price, particularly in view of the advantages of reputation, ease of transport/communications, and the relatively stable currency exchange rates enjoyed by the Norwegians as well as the other EEC and EFTA country suppliers. Italian firms may purchase directly from abroad or through specialized agents. Many companies in the saltfish sector, in particular, are familiar with Canadian product, including the Canadian grading system and terminology. Payment by letter of credit is recommended, especially in initial dealings with Italian companies. The current normal duty rates on frozen whole cod and frozen cod fillets are 12 percent and 10 percent respectively. Salted split cod amounts to 13 percent, and the duty on salted cod fillets is 20 percent. The EEC, however, currently grants exemptions or reduced duty rates for specified quotas of certain cod species/products.

Squid:

Three species of squid are commonly fished in Italian waters, the calamaro or common squid (*Loligo vulgaris*), the totano or European flying squid (*Todarodes sagittatus*) and the totano volatore or Mediterranean flying squid (*Illex coindetti*). Commercially the latter two are generally lumped together, and the only distinction made is between the calamaro and the totano. The former has firmer flesh, consequently better cooking and keeping quality and fetches a significantly higher price. In recent years, the domestic catch has usually been around 7,000 mt of calamaro and some 5,000 mt of totani. Not all of these totals are fished in the Mediterranean, as the Italian ocean fleet also takes squid each year off the coasts of North and South America. Besides domestic production, Italy also currently imports up to 50,000 mt per year from other sources.

Usually the preference is given to *Loligo* species, but depending on prices and availability, significant amounts of *Illex* species will also be purchased. Squid is generally processed into rings for serving in mixed seafood dishes, either

fried or grilled, or frequently preserved in brine and served chilled. Given the generally high demand for food quality, also in terms of visual presentation, it is necessary that squid colour and texture be similar to fresh-caught, and hence it is a standard requirement for imported products to be frozen at sea. Packing must be neat so that the product displays well, and larger sizes are usually preferred (300 gram or tube lengths of over 20 cm). This size requirement depends, however, on the supply situation at any given moment, and there are periods when smaller sizes may be in general demand. There is no particular market for dried squid.

Salmon:

Smoked and canned salmon are well-known products in the Italian market. Consumption is somewhat limited by the image of salmon as a luxury product, and in fact the prices of these products are such as to merit this reputation. On the other hand this fact also works in favour of consumption insofar as smoked salmon is looked upon as a "must" food for catered parties, special occasions, and as an hors d'oeuvre in good restaurants.

Italy currently imports around 2,500 mt of frozen salmon each year, mainly for smoking. The major source of supply is Canada (1,098 mt in 1988), followed at a distance by the USA (434 mt) and, a recent appearance, Denmark (203 mt). Prior to 1984, only small amounts of fresh salmon were occasionally imported and a relatively limited amount of the imported frozen salmon was thawed and sold as fresh. In the past few years, however, the market for fresh salmon has grown remarkably, jumping to 3,628 mt in 1988, supplied mainly by Denmark (1,940 mt), Norway (906 mt) and Switzerland (637 mt).

Most of the smoked salmon consumed in Italy is smoked locally using imported frozen salmon, an increasing amount is being imported in smoked form (2,368 mt purchased in 1988), mainly from Denmark, France and the UK. Imports of Canadian smoked salmon began only about 5 years ago and have steadily grown to reach a high of 57 mt in 1988. The scant interest in the Canadian smoked product was due to Italian preference for the European smoking method, but also because European packaging quality has generally been superior. Normally, the Italian market prefers large, heavy-smoked sides, dark red in colour and only slightly salted. Due to the fact that the major consumers are restaurants and caterers, it is important that the flesh be firm, capable of being handled and cut into very fine slices without slitting or sticking to the knife. It is mainly these same consumers who also prefer larger sides (3-5 kg), with which there is proportionately little waste. There is a seasonal market for smaller sides (2-3 kg for family-size gift packs at Christmas time. An interesting market has developed in recent years for smoked salmon trimmings and scraps for use by caterers and restaurants in sauces and spreads.

Canned salmon consumption and consequently imports have grown steadily over recent years, reaching a high of 925 mt in 1987, but falling back to 646 mt in 1988. Canada is the major supplier (396 mt in 1988), followed by France and the USA. Import duties for salmon products are as follows: 2 percent for fresh/frozen; 13 percent for smoked; and 5.5 percent for canned. VAT rates are as follows: 2 percent for fresh/frozen and smoked; and 9 percent for canned. A standard Canadian Fisheries Service certificate of health is required for the frozen product and standard certificates of origin and mercury certificates (mercury content must be below 0.7 ppm) are required for all products. A radioactivity certificate is required for products from the Pacific coast.

In general, it is preferable that no special additives be employed (other than salt etc.) and if so, that they must be approved by the importers. Labelling regulations are strict on imported products and labels must clearly list the following: the name of the product; the name or trademark of the producing firm; the headquarters location (city) of the firm; the location (city, town) of the packing plant (codes are permitted if previously communicated to the Italian authorities); list of ingredients in descending order according to weight or volume; net weight at origin (expressed in grams or kilograms); date of packaging (code permitted). According to recent changes in labelling regulations the Italian language is now required, and the label must show the expiry date for consumption. Consumer pack labels must also include instructions for preserving product, such as shelf life at various refrigeration temperatures. In the case of frozen products, Italian law draws a distinction between ordinary frozen products (prodotti congelati) and "quick-frozen" products (prodotti surgelati). As Canadian firms are not yet authorized to export "quick-frozen" products to Italy, it is necessary to avoid the use of this term, or equivalent terms, such as "deep-frozen" on either packaging or documents at the risk of refusal of entry at the border. Canned products must show net drained weight. As mentioned above regarding additives, exporters are urged to check labelling requirements carefully with their buyers beforehand. Italian firms usually prefer CIF quotations, and it is ordinarily the practice to commence operations on a letter of credit basis, possibly adopting other arrangements as the circumstances require in the case of eventual regular shipping contracts.

Eels:

Italian fisheries statistics indicate an annual catch of 1,600-1,800 mt of European eels (*Anguilla anguilla*) from island waters and the Mediterranean. In addition to this, some 3,000 mt per year are produced in aquaculture operations. Imports have been rather steady in recent years at around 2,500-2,800 mt

of which the great part is imported in the fresh/chilled state. Exports run around 1,000 mt mainly of canned and smoked product.

The eel catch is relatively steady throughout the year, but, as with imports, there is a notable peak in sales in the October-December period, prior to the main consumption season at Christmas time. There is little fresh eel consumption, and practically all local production and imports are processed by smokers and canners. With regard to size, the canners normally prefer larger sizes (80 cm and up), whereas the smokers prefer the smaller eels. The main sources of supply are the Mediterranean countries such as France, Greece, Turkey and Tunisia, but also from the Netherlands, Belgium, Denmark, the USA and as far away as New Zealand.

Due to the strong preference for the live product, Canadian exporters have in the past encountered technical difficulties in arranging direct non-stop air shipment to Italy, and this remains a key factor in ensuring limited mortality en route, particularly in the summer period. It is important to note that Italian health regulations require that frozen fish products be gutted. Also, besides the usual Fisheries Health Certificate, eels must be accompanied by a mercury certificate stating that the mercury content does not exceed 0.7 ppm. The customs duty on fresh and frozen eels is 3 percent, but a duty-free quota is established each year for fresh or frozen imports destined for the canning and smoking industries.

Lobster:

There is a small but potentially interesting market in Italy for live lobster. Total imports in 1988 amounted to 529 mt, more than double the previous year, of which 79 mt from EC countries, 317 mt from the USA and 131 mt from Canada. It should be noted that much of the product of both EC and USA origin is trans-shipped Canadian product. Due to problems of mortality during shipping, many companies have been hesitant to enter this market, but if firms can organize a reliable shipping program with good technical support en route and at both ends, these problems can be resolved satisfactorily. The customs duty rate for live lobster from Canada is 8 percent. Up to now there has been little interest in frozen lobster or lobster meat, but with the strong, unfulfilled demand for the live product, importers should eventually be willing to consider the frozen product as an alternative.

Clams:

Also in this case, the market up to now has been limited. With increasing problems of pollution in traditional supplying countries, however, demand has developed for supplies from North America. The product of greatest interest at present is

the veneridae species, similar to the Italian "vongola verace". Italian health authorities only permit imports from authorized production zones which satisfy Italian standards for water purity. The only Canadian zone approved thus far is the coast of British Columbia, whose local species, Venerupis japonica and Rotothaca staminca, closely resemble the "Vongola verace". Shipments must originate from plants authorized by the Italian authorities, be accompanied by a certificate declaring the product is derived from approved waters of origin, and can only be imported by authorized firms equipped with suitable depuration facilities. The customs duty rate for clams is 8 percent.

FOR FURTHER INFORMATION:

**Canadian Consulate General
Via Vittor Pisani 19,
Milan, Italy 20124
Tel:(011-39-2) 669-7451
Telex: 310368
Fax:(011-39-2) 670-4450
Mrs. Clara Baglietto
Commercial Officer**

Mission: 403 Rome

Market: 237 Italy

Key Sub-Sector: Fish, Shellfish and Other Products

<u>Specific Product Opportunities</u>	<u>Current Imports (mt)</u>
Cod, non-dried, salted or in brine	10,749
Cod, dried and salted (klippfish)	4,810
Cod, salted fillets	4,458
Cod, dried, non-salted (stockfish)	3,735

General Comments:

Italian importing firms may purchase directly from abroad or through specialized agents. However, many companies are familiar with Canadian products as their representatives travel to Canada regularly, and are thus generally acquainted with the Canadian grading system and terminology. Contracting is usually done in late spring/early summer for shipment in autumn, and payment is normally effected by letter of credit.

Cod:

With almost no local production, the Italian saltfish market is dominated by imports, which in 1989 amounted to a total of around 40,000 mt. The major portion of this consisted of codfish, amounting to a total of 23,752 mt. The only other important saltfish product imported is salted anchovies, which amounted to 10,000 mt, primarily from Spain. Salted cod consumption is well established in Italy and has been relatively stable for many years. The major traditional suppliers to the Italian market have been Norway, Iceland, Faroes Islands, Spain, Denmark and Canada. The essential quality considerations for the Italian market are: consistent fish size, smoothness of split, consistent moisture content, firmness and whiteness of flesh, and absence of blood spots, parasites etc. As consumption is generally stable or in a slight decline, quality considerations are essential in maintaining or increasing sales in this market.

The normal rate of duty on salted split codfish imported from non-EEC countries currently amounts to 13 percent, and the duty on salted codfish fillets is 20 percent. However, the EEC currently grants a duty exemption for certain cod species within the limits of a global annual tariff quota of 25,000 mt.

Aside from the somewhat unique market for Gaspé cure, there is a general preference for choice medium and small, both white and black wings, of moisture content equivalent to the European 7/8. There is also interest in "filetoni", or salted cod fillets of 1 1/2 to 2 lbs size. It must be stressed that the product must be comparable to the Norwegian in both quality and price, particularly in view of the Norwegian advantages of reputation, ease of transport/communications, and the relatively stable currency exchange rates enjoyed by EEC and EFTA country suppliers.

FOR FURTHER INFORMATION:

**Canadian Embassy
Via G.B. de Rossi 27,
Rome, Italy
Tel:(011-39-6) 841-5341
Telex 610056
Fax:(011-39-6) 884-8752
Mr. Michael J. McDermott
Commercial Officer**

Mission: 406 Lisbon

Market: 448 Portugal

Key Sub-Sector: Fish, Shellfish and Other Products

<u>Specific Product Opportunities</u>	<u>Current Imports (\$Cdn)</u>
All Fish Products	\$481.0M
Cod Wet salted	\$241.0M
Cod Dry salted	\$74.0M
Hake	\$44.0M
Squid	\$14.0M
Tuna	\$14.0M
Cod Frozen	\$4.0M
Redfish	\$1.0M
Monkfish	\$0.8M
Sole/Flounder/Turbot/Green & Atlantic Halibut	\$0.7M

General Comments:

Portugal is a major traditional consumer of seafood and the country must import substantial quantities of fish and fish products to supplement the domestic catch. Imports in 1989 totalled 180,164 mt valued at \$481 million Cdn. However, the imports consisted mainly of products in their primary form, with salted cod alone accounting for 64 percent of the total imported volume. Other major import species/categories are hake, pilchards, tuna, squid, sardines and shellfish, most of which arrives in a frozen state. The import market for fish products in high value-added forms is very limited and for aquacultured products the market is virtually non-existent.

With the exception of cod, whose imports are subject to tariff quotas, there are no other major tariff or non-tariff measures being used as a means of restricting imports. No other fish species other than cod is consumed in Portugal in salt state. Members of the cod family (notably pollock and cusk) are also used in Portugal in salt form, but quantities consumed are very small.

Imported fish product labels entering Portugal must contain the following information: name of exporter and country of origin; name of importer; freezing date or packaging date; consumption validity date; gross and net weight.

Cod:

Cod, consumed in dry salt form, is one of the most favoured species in Portugal. The country's annual import requirements are between 80,000 and 90,000 mt, of which 65,000-75,000 mt consists of fish in wet salt form for drying in the country; 10,000/15,000 mt in dry salt form; and about 3,000 mt in frozen state. Atlantic Canada maintains a strong supply position, having shipped 13,852 mt in 1989 valued at \$41.8 million. The other major traditional suppliers to the Portuguese market are Iceland, Norway, Denmark (Faroes/Greenland) and Spain.

Portuguese importers are predominantly interested in Canadian cod of choice black nape, heavy salted 1100-1750 gram fish with a moisture content of 40-44 percent, and for choice wet salted 750-1100 gram fish with a moisture content of 52-55 percent. Preferences for frozen cod is for dressed, head-off 500-1500 gram product. Imported dry cod arrives packed in 25 kg cartons, while wet salt cod is shipped in bulk on 800-1000 kg pallets.

Portuguese demand is steady and quite strong. Stocks of both wet and dry salt product on hand at the beginning of May 1990 are said to have been lower than in the same month in previous years. Supply from traditional sources has been insufficient to meet the country's requirements and prices have been high. Wholesale prices have been stable during the first four months of 1990.

Assuming carry-out stocks will be kept constant and the Portuguese fleet will be able/permitted to catch 14,350 mt of cod, which is Portugal's share of the 39,000 mt quota the EC set for itself for 1990, Portugal would have to purchase at least a further 46,000 mt of wet salt cod this year in order to meet its average annual requirement of 70,000 mt of wet salt product. It therefore can be said the Portuguese salt cod market offers potential sales for Canadian cod.

Due to shortages of Atlantic cod, substantial quantities of Alaskan cod have been moving into the Portuguese market where it is still a relatively unknown product. For the remainder of 1990 it is anticipated that continued comparatively low supply from traditional sources, coupled with reductions in domestic landings, may enhance Alaskan cod sales in Portugal. One major Portuguese cod processor/wholesaler indicated that Norway currently buys Alaskan wet salt cod and USSR frozen cod to supply the Portuguese market in both wet and dry states. There is also a further indication, in anticipation of a decision recently taken (or to be taken soon) by U.S. authorities to ban cod fishing in Atlantic waters, Norway has purchased some 22,000 mt of Alaskan cod in order to build up its stocks.

Hake:

Hake is also a very popular fish in Portugal, with annual import requirements of 25,000-35,000 mt. As a rule, imported hake arrives frozen, head-off, gutted and packed in 25 kg cartons. More than 50 percent of imports go into retail sale outlets and restaurants with the remainder going to frozen processors for further processing into steaks and fillets. The bulk of imported product consists almost entirely of *Merluccius Australis* (from Chile), *Merluccius Capensis* (from South Africa), *Merluccius Hupsi* (from Argentina), and *Merluccius/Merluccius* (from Spain). The product is graded and priced into different sizes with the most popular being large 1.5-2.4 kg and extra large 2.4-4 kg per fish. The two Canadian species, Pacific Hake (*Merluccius Productus*) and silver hake (which may be comparable to *Merluccius/Merluccius* hake caught off Africa by Portuguese and Spanish fleets) should produce sales in the Portuguese market provided price and size are acceptable to the Portuguese buyers.

Squid:

Squid has been quite a dynamic item in the Portuguese market. In 1989, combined imports of *Loligo* and *Illex* squid totalled 11,128 mt. Imported squid generally comes in round form and preference is given to the frozen-on-board product. Preferred lengths are 17-22 cm for *Illex* and 10-15 cm for *Loligo*. Current wholesale prices for *Illex* are Esc 140-150 per 18/23 cm and Esc 160-190 per 20/26 cm.

Tuna:

In Portugal, tuna is in high demand for canneries. Annual imports by Portugal are in the order of 12,000 mt and come mainly from Spain (caught in foreign waters) and Brazil. Most of the imported tuna is skipjack (*Euthynnus Pelamis*) and arrives frozen either in round or dressed forms. Good quality bluefin tuna may have a chance if price is acceptable to the Portuguese canners. Current import prices for skipjack tuna is reported to range from Esc 150-170 per kg CIF Lisbon.

Redfish:

There is a growing market for the larger size, frozen, head-off, gutted redfish in Portugal. Portuguese consumers are used to the Canadian redfish, as the Portuguese fleet until 1985 caught substantial quantities of it. The product arrives frozen in 3 x 6/7 kg blocks and packed in 18/21 kg cartons. It is used at the retail level and in restaurants with some quantities going to processors for further processing into fillets. Current wholesale prices are Esc 270-280 per 200/300 gm size; Esc 320-345 per 300/500 gm size; and Esc 350-370 per 500/700 gm size.

Monkfish:

The demand for this species has continued to increase and the domestic catches are no longer sufficient to meet the country's requirements. The market is for tails which arrive IQF, packed in polyethylene-lined 10 kg cartons. The product is generally used at the retail level and in restaurants. Current wholesale price is Esc 900-1000 per kg.

Sole/Flounder:

Virtually all species of sole and flounder should find a market in Portugal, provided the price is acceptable to the Portuguese buyers. The product form preferred for these species is frozen, with the head-off and gutted.

Turbot/Greenland & Atlantic Halibut:

There is some potential for these two members of the flatfish family, particularly the former. The preferred product form is frozen, with the head-off and gutted. These species are used primarily in the retail sector and in restaurants.

FOR FURTHER INFORMATION:

Canadian Embassy
Av. Da Liberdade, 144/56-4,
Lisbon, Portugal 1200
Tel:(011-351-1) 347-4892
Telex: 12377
Fax:(011-351-1) 347-6466
Mr. Luis A. Bustos
Counsellor (Commercial) and Consul

Mission: 407 Madrid

Market: 499 Spain

Key Sub-Sector: Fish, Shellfish and Other Products

Specific Product Opportunities

- Cod
- Flounder, frozen
- Clam, live
- Lobster, live
- Salmon, frozen
- Squid, Illex
- Monkfish Tails, frozen
- Gooseneck Barnacles, live
- Salmon, canned
- Shrimp, frozen

Cod:

Landings by the Spanish cod-fishing fleet continue to fall, dropping by 2,525 mt in 1989 to 12,105 mt, valued at approximately \$43.68 million Cdn. Offers from Canada for wet salted cod are inadequate to meet demand with only Iceland continuing to supply normally. Cod is generally processed on board the Spanish vessels and landed as "wet salted" with only minimal quantities landed as fresh. Market prices for cod are rising slowly, but, wholesalers tend to counter-offer 50 pesetas less per kilo. Current prices offered by wholesalers are: extra large 600 pesetas/kg; large 500 pesetas/kg; medium 400 pesetas/kg; small 300 pesetas/kg; and extra small 220 pesetas/kg. Wholesalers generally purchase with credit terms of 90 days and receive a discount of 3 percent to compensate for the weight of the salt.

Duty on the CIF value of dry and wet salted cod and fillets from non-EEC sources is 11.6 percent, except for wet salted cod imported under the EEC tariff reduced quota at 7.0 percent. Duty on the CIF value of the fresh cod is 7.5 percent, 11.3 percent for fresh fillets and 12.0 percent for frozen cod from non-EEC countries. Spain's annual quota for importing cod from the EEC in 1990 is equal to 3,440 mt of fresh cod and 6,865 mt of wet salted cod. Duty on these products when imported from the EEC varies between 0-2.5 percent. Spain's annual quota for importing cod from outside the EEC in 1990 is equal to 7,000 mt of fresh cod, 3,000 mt of fresh cod fillets and 20,500 mt of wet salted cod.

FOR FURTHER INFORMATION:

Canadian Embassy
35 Nunez de Balboa, Apartado 587,
Madrid, Kingdom of Spain 28001
Tel:(011-34-1) 316-3905
Telex: 27347
Fax:(011-34-1) 431-2367
Mr. Mike F. Crawcour
Commercial Officer

Mission: 432 Stockholm
Market: 507 Sweden
Key Sub-Sector: All Sub-sectors

Specific Product Opportunities

- Salt Cured Knobbed Herring
- Salmon (Pacific)
- Eels
- Halibut
- Scallops
- Shrimp
- Lumpfish roe
- Cod roe
- Lake Herrin/Sisco roe
- Crabmeat
- Herring (Atlantic)
- Crayfish
- Lobster
- Mackerel

General Comments:

Sweden is a net importer of fish and fish products with imports totalling \$507m Cdn in 1988, whereas exports only amounted to \$197m. Per capita consumption of seafood is very high in Sweden, in 1988 it represented 30.2 kg, of which 20.3 kg is fresh/frozen and 9.1 kg is processed and/or preserved. Canada ranked third amongst foreign suppliers with \$31.8m; behind Norway \$170.2m and Denmark \$119.3m.

Salt Cured Herring:

Some potential exists for imports of salt cured knobbed herring as well as filleted herring in barrels of 100 kg. Annual requirements would be about 2000 barrels of which 200 knobbed and 1800 skinless fillets. Sizes required are knobbed not exceeding 7-8/ kg, skinless fillets a maximum of 11/ kg and for spice cured skinless fillets a maximum of 16/ kg. Fat content of the fish must not be less than 18 percent. Also, barrelled, headless, non-gutted, cured and/or spice cured for the food processing industry.

Salmon: (Pacific)

Frozen (headless, gutted) predominantly Chum and Pink for further processing locally, smoking, raw-picking (Gravlax), and some volumes for the retail/catering sector. There is also demand for frozen sides to be used for further processing locally.

Eels:

Gutted and frozen for local smokeries.

Halibut:

Frozen and fillets for institutional/catering.

Scallops: Frozen with roe and/or without roe for institutional/catering sector.

Shrimp: IQF cooked with shell-off for food processors and institutional/catering. IQF cooked with shell on in bulk or cartons for institutional/retail sector.

Lumpfish Roe: Lightly salted in brine and/or frozen for the food processing industry.

Cod Roe: In sugar, salt cured or frozen for processing.

Lake Herring/Sisco Roe: Frozen in institutional packages of 1 kg and/or retail packages in 500, 200 or 100 gram sizes.

Crabmeat: Cooked and frozen for use by food processors as well as institutional use.

Herring: (Atlantic) Barrelled, fillets which are vinegar cured for the food processing industry.

Crayfish: Freshwater, cooked and frozen according to the local buyers specifications and frozen in brine. Retail trays of 1 kg with counts of 24-30, 26-30, 30-36 per kg.

Lobster: Meat cooked for use in either hot or cold packs. Also, cooked and frozen in brine in 350 gram common sizes, and 450-500 gram packs for some institutional use.

Mackerel: Frozen fillets.

FOR FURTHER INFORMATION:

Canadian Embassy
Tegelbacken 4, 7th Floor,
P.O.Box 16129,
Stockholm, Kingdom of Sweden
Tel:(011-46-8) 23-79-20
Telex: 10687
Fax:(011-46-8) 24-24-91
Mrs. U. Hansson
Commercial Officer

Mission: 409 Berne
Market: 512 Switzerland
Key Sub-Sector: All Sub-sectors

Specific Product Opportunities

Frozen Salmon
Yellow Perch Fillets (fresh/frozen)
Shrimps
Live Lobster
Canned Salmon/Lobster/Shrimp/Crab
Frozen Scallops
Walleye/Pickereel Fillets

General Comments:

Swiss fish production is marginal and only covers 9 percent of total consumption. Per capita fish and products consumption is 7.7 kg per year. In 1989, imports of fish, crustaceans and molluscs totalled 30,167 mt valued at \$269.8 million Cdn, an increase of \$15.2 million over 1988. There seems to be a growing market for processed fish products in Switzerland as indicated by the recent introduction of two new products to the Swiss market by Migros. The products are "golden nuggets" of battered cod pieces in retail packages of 400 gm, and "sea snacks" which are potato flavoured battered cod pieces in retail packages of 400 gm.

There are no barriers to trade on the importation of fresh and frozen fish with imports by licensed swiss importers being duty free. Imports are subject to a vet control at the border for which a tax of 4 SFr per 100 kg gross weight is levied. Import regulations for processed fish products must be accompanied by the public health certificate for the importation of fish preparations, crustaceans, molluscs, sea urchins and products thereof.

Yellow Perch Fillets:

Demand for frozen fillets is for 95 percent skin-on, 20-30 grams per piece, IQF in bulk 5 kg boxes, shipped FCL or in retail packs of 400 grams. Demand for fresh yellow perch fillets is for 60 percent skin-off, imported by air in styrofoam cases of 10 kg, then passed on to distributors who supply the hotel/restaurant trade and chain stores with retail packs.

Frozen Salmon:

There is demand for silver-bright chum 90 percent and headless, imported in 20 or 40 foot containers for the retail and hotel trade. In 1989, total imports of salmon dropped by 30 percent with Canadian exports dropping by 48 percent. Norwegian farmed salmon, which is imported fresh, has lost some of its reputation over the past few years due to the fact that too many antibiotics are used to fight various diseases found in the species. Dyrberg, a well known importer of Canadian coho salmon, could increase their imports by 20 percent. Their clientele favours the taste of Canadian wild salmon and appreciate the relatively low fat content.

Prospects for smoked salmon are declining due to the affinity of the Swiss to doing their own smoking. In 1989, imports of smoked salmon declined by 12 percent, with imports from Canada dropping by 75 percent. The Swiss prefer to use their own private smoke houses to produce their own recipes to match individual customer preferences. Swiss importers also expressed concern about bluish spots on the fish meat which does not affect quality or taste but affects the appearance of the meat. The spots apparently result from careless fishing with nets rather than with hooks, a method which does not produce this form of damage.

Shrimp:

Demand is for IQF in boxes of 4x2.5 kg, with packages of 70-90, 90-110, 110-175 and 150-200 units per lb or in retail packs of 400 gm.

Live Lobster:

There is demand for first quality lobsters with hard shell in all sizes for hotels and restaurants, also for soft shells of lower quality for the retail trade. All claws must be fixed with elastic bands because imports of pegged lobsters are prohibited. Haari Ag, Zollikerberg near Zurich controls 70 percent of the Swiss market for fresh lobster. Live lobsters are shipped by air in insulated cages and then put in containers with sea water which is prepared with salt according to the proper formula. Lobsters are kept in these containers for 2-7 days and then distributed to the clientele upon request. Some possibilities also exist for frozen lobster in brine.

Canned Salmon, Lobster, Shrimp, Crab:

Product should be free of heavy metals and accompanied by certification. Labels include the name, weight and drained weight, and a list of the ingredients and additives in either German, French or Italian (preferably all three).

Frozen Scallops:

Demand exists for retail packs of 250 gm.

Walleye/Pickeral Fillets:

There appears to be some demand for fillets in units of 100-150 gm. Demand for frozen fillets is for 95 percent skin-on, 20-30 grams per piece, IQF in bulk 5 kg boxes, shipped FCL or in retail packs of 400 grams. Demand for fresh fillets is for 60 percent skin-off, imported by air in styrofoam cases of 10 kg, then passed on to distributors who supply the hotel/restaurant trade and chain stores with retail packs.

FOR FURTHER INFORMATION:

Canadian Embassy
Kirchenfeldstrasse 88, CH-3005,
Berne, Switzerland
Tel:(011-41-31) 44-63-81
Telex 911308
Fax(011-41-31) 44-73-15
Mr. Werner Naef
Commercial Officer

Mission: 437 London

Market: 051 United Kingdom

Key Sub-Sector: All Sub-sectors

Specific Product Opportunities **Current Imports (mt)**

Cod (fresh/frozen)	140,473
Canned Salmon	14,986
Herring	14,736
Shrimp	6,669
Dogfish	2,382
Frozen Crab	1,520
Lobster	1,165
Frozen Pacific Salmon	

Cod:

There is market demand for frozen fillets, skin-on packed in shatterpacks with pin bone in and the belly flap trimmed. Desirable sizes are 5x10 or 4x15 lb packs with 2-4 oz, 4-8 oz, 8-16 oz, 16-32 oz, or 32+ oz fillets. In addition, IQF, cut and glazed 2-6 oz fillets, clean trimmed, or 2-3 oz unglazed in bulk, or graded glazed in 10 lb packs with 3-4 oz, 4-5 oz, and 5-6 oz fillets. There is also demand for skinless fillets in larger sizes with the pin bone in. A market exists for blocks, skinless, boneless with 100 percent fillet with no additives and a standard 16.5 lb frame. Also, 90/10 percent fillet/mince and 80/10/10 percent fillet/mince/polyphosphate and minced blocks. There is demand for the more popular .5-1 kg headless and gutted sizes.

Salmon:

Canned salmon is perhaps Canada's most significant fish export to this market. Demand is for 7.5 oz reds and pinks and tails, there have also been inquiries for 4 lb catering sized pinks. All species of frozen pacific salmon find a market in the U.K., but the main demand is for silver-bright and semi-bright chum, and pinks. Specifications for troll and net coho and chum are 4-6 lb, 6-9 lb and 9+; and for pinks net and troll 2-4 lb and 3-5 lb; also sockeye, net 6-9 lb and kings, troll and net 11+ plus some demand for 150-200 lb packs for the larger fish. The demand is primarily for the smoking, steaking and now the prepared meals.

Frozen Crab:

Canadian crab exports were down sharply in 1989 to only 240 mt valued at \$2,752,000 Cdn. It seems market prospects are now more limited by the Canadian supply situation on snow crabs than any U.K. market specifications.

Lobster:

There is some demand for 1-1.25 lb, 1.25-1.5 lb, 1.5-2 lb and 2+ lb cooked and wrapped, in addition to a weaker market for frozen in brine 200, 250, 300, 350, and 400 gm sizes. Demand is now very limited for frozen in 11.3 oz cans, but a possible demand exists for the smaller meat packs not canned. Also, live chicks of 1.25, 1.5, 1.75-2.5 lb and small jumbo lobster.

Shrimp:

The U.K. market for cold water cooked and peeled shrimp is split approximately 50/50 between catering and retail. Demand for cold water whole cooked with the shell-on is split approximately 60/40 between catering including the snack trade, and retail for cap and chill counters. Warm water shrimp demand is split approximately 75/25 between all sectors of catering and retail including cap and chill counters.

Herring:

The U.K. is a massive exporter of round fresh herring mainly in over-the-side sales, thus any export market for Canada has everything to do with specifications. The fish must be of high fat content and have good size: round 320 gm and up, fillets 150 gm and up, also, small proportions of 125-150 gm sizes. Packing for round herring should be 10 kg with container sizes varying between customers, and milts in 10x5 lb cartons.

Dogfish:

Demand in the U.K. is for backs, skinless, with the bloodline out. They should be individually wrapped and frozen in 28 lb containers of sizes less than 2 lb and over 2 lb, with the latter receiving the better prices.

FOR FURTHER INFORMATION:

Canadian High Commission
Macdonald House, 1 Grosvenor Square,
London, England W1X 0AB
Tel:(011-44-1) 629-9492
Telex: 261592
Fax(011-44-1) 491-3968
Miss Janet E. Farmer
Commercial Officer

Mission: 424 Dusseldorf
Market: 128 West Germany
Key Sub-Sector: Fish, Shellfish and Other Products

Specific Product Opportunities

Lobster, live
Lobster, frozen
Shrimp
Salmon, smoked
Salmon, frozen
Salmon roe

General Comments:

The Federal Republic of Germany is the largest and most affluent Member State of the EEC. West Germany is largely dependent on imports to meet the growing demand for seafood, fully two-thirds of all seafood is imported. Per capita consumption of fishery products is relatively high and reached 13.2 kg/yr in 1987. At the end of 1987, the FRG large deep-sea fisheries consisted of 17 units, of which 5 are freezers, 9 wetfish trawlers and 3 Dutch herring freezers flying the German flag. The cutter fleet has approximately 650 units.

There are good export opportunities for Canadian fish products in West Germany, however, there are some disadvantages for Canadians. Over the years, Dutch and Scandinavian suppliers have developed an expertise in meeting the specific requirements of the German market. This factor, as well as their proximity to the market and their tariff preferences, means they can generally outperform North American newcomers.

West German importers, brokers and processors are professional to the point of perfection and they require that their trading partners maintain the same degree of professionalism and close attention to detail. They insist on meticulous care in all transactions as the only way of adhering to precise cost scheduling that is necessary to the survival of their processing industry in a highly competitive market.

In practical terms, this means that exporters must comply with technical specifications, but also ensure prompt and complete responses to requests for offers, precise grading of products, complete and accurate labelling of packages, and speedy shipments. This does not mean that the German market accepts only products of premium quality. On the contrary, the market is very value conscious and will accept products of medium quality--but of consistent standard at reasonable prices.

For many companies, the secret of success, particularly on the highly consumer market, is to identify and exploit a narrow market segment. To identify this niche, on-the-spot market research is virtually essential. Regional variations in consumer spending patterns are much more marked in Germany than many similar-sized countries, and importers should always seek local advice to establish whether their product is accepted well in a particular area. Even domestic producers usually pick a "Nielson" area to test their product prior to launch.

Foreign producers should always be prepared to see the market from the German point of view and adapt their product accordingly. Firm trying to break into the sophisticated and fiercely competitive German market must maintain consistently high product standards. West Germans are prepared to pay high prices for their purchases, but demand high quality in return.

FOR FURTHER INFORMATION:

**Canadian Consulate General
Immermann Hof,
ImmermannstraBe 65,
4000 Dusseldorf 1,
Federal Republic of Germany
Tel:(011-49-211) 35-34-71
Telex: 8587144
Fax:(011-49-211) 35-91-65
Mr. Christopher MacLean**

Vice-Consul and Assistant Trade Commissioner

Mission: 471 Warsaw
Market: 123 East Germany
Key Sub-Sector: All Sub-sectors

General Comments:

It is properly anticipated that the future role of companies in East Germany operating under the old economic system will go through changes as they are integrated into the free-market economy of West Germany. The new companies which will operate in the free-market will adopt a system of responding to market trends. The Unilever subsidiary Nordsee was cited as an example of a major fish buyer which has a nationwide network in West Germany of related outlets for fresh/frozen fish and fish food.

Certain concerns have been expressed over Canadian delivery and quality, and although many East German companies may disappear after integration, the German requirement for contractual fulfilment will continue into the future. Purchase commitments may be made in the short term prospect is for East Germany to no longer be a negotiator/buyer.

FOR CATCHER INFORMATION

EASTERN EUROPE

Western Division
Tel. 212-512-2000
New York
Canada's Department of Trade

Mission: 471 Warsaw
Market: 123 East Germany
Key Sub-Sector: All sub-sectors

General Comments:

It is properly anticipated that the future role of companies in East Germany operating under the old economic system will go through changes as they are integrated into the free-market economy of West Germany. The new companies which will operate in the free-market will adopt a system of reacting to market trends. The Unilever subsidiary-Nordsee-was cited as an example of a major fish buyer which has a nationwide network in West Germany of related outlets for fresh/frozen fish and fast food.

Certain concerns have been expressed over Canadian delivery and quality, and although many East German companies may disappear after integration, the German requirement for contractual fulfilment will continue into the future. Purchase commitments may be made for 1990, but the long term prospect is for East Germany to no longer be in existence as negotiator/buyer.

FOR FURTHER INFORMATION:

Canadian Embassy
Ulica Matejki 1/5,
Warsaw 00-481, Poland
Tel:(011-48-22) 29-80-51
Telex: 813424
Mr. A.J. Coles
Counsellor (Commercial) and Consul

Mission: 471 Warsaw
Market: 099 Poland
Key Sub-Sector: Fish, Shellfish and Other Products

Specific Product Opportunities

Frozen Round Herring
Frozen Round Mackerel

General Comments:

Although new commercial enterprises are mushrooming in Poland, as of yet there are none specializing in the fish trade. The traditional importer Rybex Co. Ltd. is still doing well. Other equally important contacts are the Polish fishing enterprises operating on the Canadian Pacific coast which also buy fish. The post in Warsaw knows of some opportunities for herring exporters in that respect.

FOR FURTHER INFORMATION:

Canadian Embassy
Ulica Matejki 1/5,
Warsaw 00-481, Poland
Tel:(011-48-22) 29-80-51
Telex: 813424
Mr. A.J. Coles
Counsellor (Commercial) and Consul

Mission: 141 Cairo

Market: Arab Republic of Egypt

Sub-Sector: Fish, Shellfish and Other Products

<u>Specific Product Categories</u>	<u>Current Amount (\$Cdn)</u>
Sardines	\$30.0M
Mackerel	\$27.0M
Herring	\$ 6.0M
Tuna	\$ 5.0M
Redfish	\$ 5.0M
Hake	\$ 2.0M
Salmon	\$ 1.0M

V

OTHER

COUNTRIES

General Comments:

Egypt continues to have potential as a market for underutilized species. Due to diminishing budgets and foreign exchange limitations, the public sector imports have dropped significantly during the last few years and the government is now encouraging greater participation from the private sector, which for the most part, is an amalgamation of small and medium size firms with little or no processing facilities. Egypt is still a very price sensitive market and is at a disadvantage to Europeans due to landlocked transportation costs based on geographic proximity. Products which are frozen-at-sea provide a perceived comparative advantage in terms of product quality.

Sardines:

Egyptian imports of sardines range from 40-55 thousand mt a year. The product is brought in exclusively from the USSR, at least 25 cm in size, and the product is usually salted and may be canned.

Mackerel:

Egypt currently imports approximately 45,000 mt of mackerel, this is largely due to the efforts of the private sector which account for approximately 75 percent of the foreign supplies. The product is sourced from EEC countries, Norway and the USSR, with product size of 23 cm and over. The mackerel is generally fried or grilled prior to distribution to the consumer.

Herring:

Imports of herring total approximately 9000 mt per year, with the majority coming from England, Holland and Norway. Half of the imports generally consists of roe herring. Size should be at least 23 cm (4-6 pcs/kg); the product is usually smoked with small amounts allocated to canning.

Mission: 341 Cairo

Market: 564 Arab Republic of Egypt

Key Sub-Sector: Fish, Shellfish and Other Products

Specific Product Opportunities Current Imports (\$Cdn)

Sardines	\$30.0M
Mackerel	\$27.6M
Herring	\$ 6.0M
Tuna	\$ 6.0M
Redfish	\$ 5.4M
Hake	\$ 2.3M
Salmon	\$ 1.2M

General Comments:

Egypt continues to have potential as a market for underutilized species. Due to diminishing budgets and foreign exchange limitations, the public sector imports have dropped significantly during the last few years and the government is now encouraging greater participation from the private sector, which for the most part, is an amalgamation of small and medium size firms with little or no processing facilities. Egypt is still a very price sensitive market, and Canadians are at a disadvantage to Europeans due to landing costs and reduced transportation costs based on geographic proximity. Products which are frozen-at-sea provide a perceived comparative advantage in terms of product quality.

Sardines:

Egyptian imports of sardines range from 60-85 thousand mt a year. The product is brought in exclusively from the USSR, at least 16 cm in size, and the product is usually salted and may be canned.

Mackerel:

Egypt currently imports approximately 45,000 mt of mackerel, this is largely due to the efforts of the private sector which account for approximately 75 percent of the foreign supplies. The product is sourced from EEC countries, Norway and the USSR, with product size of 23 cm and over. The mackerel is generally fried or grilled prior to distribution to the consumer.

Herring:

Imports of herring total approximately 9000 mt per year, with the majority coming from England, Holland and Norway. Half of the imports generally consists of roe herring. Size should be at least 23 cm (4-6 pcs/kg), the product is usually smoked with small amounts allocated to canning.

Tuna:

Egypt currently imports approximately 200,000 cartons (48 tins x 6.5 oz) of canned tuna (chunks in oil) from Far East countries, mainly from Japan, Thailand and Malaysia. Foreign supplies are of the skipjack and yellowfish varieties.

Redfish (Red Snapper):

Egypt imports approximately 6000 mt of redfish per year, with the major suppliers being Spain, Morocco and Mauritania. Local specifications require that the product be at least either 16 cm or 18 cm in size. Imported supplies of redfish are fried or grilled before distribution to the consumer. Canadian redfish, head-off and gutted, may be an acceptable substitution for the red snapper.

Hake:

The annual imports of hake are estimated to be 4000 mt per year. The Egyptian Fish Marketing Co.(EFMC), a public sector company, acts as the sole importer for this species. Foreign supplies are of Argentine origin. Size should be at least 23 cm, and the supplies are fried or grilled prior to distribution to the consumer. As an alternative to hake, the EFMC could consider the purchase of Canadian whiting (except blue) and also pollack (except white).

Salmon:

The Egyptian market for salmon is dominated by the hotel and restaurant sector as well as airline catering. Annual demand is approximately 100 mt. Although the market is currently limited, it should be noted that the major company which smokes salmon (smoked fish is banned from import), Bentleys Egypt, has expressed a strong interest in Canadian supplies of Atlantic salmon.

FOR FURTHER INFORMATION:

Canadian Embassy
6 Mohamed Fahmy, el Sayed Street,
Garden City, Cairo
Arab Republic of Egypt
Tel:(011-20-2) 354-3110
Telex: 9-2677
Fax:(011-20-2) 355-7276
Mr. M.E.S. Ghazal
Senior Commercial Officer

Mission: 637 Sao Paulo

Market: 047 Brazil

Key Sub-Sector: All Sub-Sectors

Specific Product Opportunities

- Cod
- Fish, dried
- Salmon, smoked
- Fish, canned
- Shellfish

General Comments:

Brazil is not a traditional seafood importer. Seafood consumption in Brazil is oriented to the higher social and economic levels of consumers who can afford paying more for top quality products. The most popular form of seafood in Brazil are the salted/dried cod. Cod enters Brazil duty free, while other varieties of seafood such as squid, hake, herring, salmon, bonito, sardines and anchovies are subject to an average import duty of between 35-55 percent. Brazil is an important exporter of lobster, shrimp, sardines, tuna, red pargy, white catfish and white croaker.

FOR FURTHER INFORMATION:

Canadian Consulate General
Edificio Top Centre,
Avenida Paulista 854, 5 Andar,
Caixa Postal 22002, 01499 Sao Paulo SP,
Federative Republic of Brazil
Tel:(011-55-11) 287-2122/2234/2601/2176
Telex: 23230
Fax:(011-55-11) 251-5057
Mr. Pierre Pichette
Consul and Trade Commissioner

INTERNATIONAL TRADE CENTRES
 ALBERTA
 BRITISH COLUMBIA
 MANITOBA
 P.E.I.
 NEW BRUNSWICK
 QUEBEC
 NEWFOUNDLAND
 Ontario
 Saskatchewan
 Yukon

INTERNATIONAL TRADE CENTRES

External Affairs and International Trade Canada and Industry, Science and Technology Canada have established **International Trade Centres (ITCs)** across Canada to assist first-time and experienced Canadian exporters by providing export publications, recruiting participants for trade fairs and missions, providing a wide range of services to companies seeking export counselling, technology transfer or joint ventures with foreign investors. For further information contact the ITC nearest you. Export counselling is also available through External Affairs and International Trade Canada's Info Export Office in Ottawa which can be reached toll free at 1-800-267-8376; Ottawa callers: 993-6435.

NEWFOUNDLAND

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

QUEBEC

*International Trade Centre
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*

NOVA SCOTIA

*International Trade Centre
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
P.O.Box 1210, Assumption Place
770 Main Street
Moncton, New Brunswick
E1C 8P9
Tel:(506) 851-6452
Telex: 014-2200
Fax:(506) 857-6429*

SASKATCHEWAN

*SASKATOON
International Trade Centre
105-21st Street East
6th Floor
Saskatoon, Saskatchewan
S7K 0B3
Tel:(306) 975-5925
Telex: 074-2742
Fax:(306) 975-5334*

ONTARIO

*International Trade Centre
Dominion Public Building, 4th Floor
One Front Street West
Toronto, Ontario
M5J 1A4
Tel:(416) 973-5053
Telex: 065-24378
Fax:(416) 973-8161*

MANITOBA

*International Trade Centre
P.O.Box 981
330 Portage Avenue, 8th Floor
Winnipeg, Manitoba
R3C 2V2
Tel:(204) 983-8036
Telex: 07-57624
Fax:(204) 983-2187*

*REGINA
1955 Smith Street
4th Floor,
Regina, Saskatchewan
S4P 2N8
Tel:(306) 780-6108
Telex: 071-2745
Fax:(306) 780-6679*

ALBERTA

*Edmonton
International Trade Centre
Room 540, Canada Place
9700 Jasper Avenue
Edmonton, Alberta
T5J 4C3
Tel:(403) 495-2944
Telex: 037-2762
Fax:(403) 495-4507*

P.E.I.

*International Trade Centre
P.O.Box 1115
Confederation Court Mall
134 Kent Street, Suite 400
Charlottetown, P.E.I.
C1A 7M8
Tel:(902) 566-7400
Telex: 014-44129
Fax:(902) 566-7450*

BRITISH COLUMBIA

*International Trade Centre
P.O.Box 11610
900-650 West Georgia Street
Vancouver, British Columbia
V6B 5H8
Tel:(604) 666-1444
Telex: 04-51191
Fax:(604) 666-8330*

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