

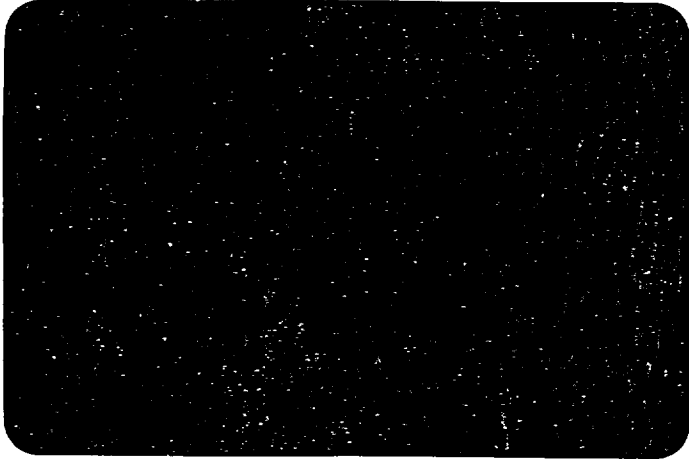
doc
CA1
EA660
90R27
EXF



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

.b2368614 (E)
.b2368638 (A)

REPORT ON THE SEA FARE SOUTHEAST
SEAFOOD SHOW
ORLANDO, FLORIDA
OCTOBER 31-NOVEMBER 1, 1990

43-259-2388 / 43-259-240
Dept. of External Affairs
Min. des Affaires extérieures

MAY 28 1991

RETURN TO DEPARTMENTAL LIBRARY
RETOURNER A LA BIBLIOTHEQUE DU MINISTERE

Prepared by:

Michael H. Rooney
Trade Commissioner
Fisheries Division
Agri-Food, Fish,
Resource and Consumer
Products Bureau
Department of External Affairs
and International Trade

Tel.: (613) 996-4519
Tlx.: 053-3745
Fax: (613) 995-8384

ABSTRACT

This report on the Sea Fare Southeast seafood show held in Orlando, Florida examines the United States and Florida seafood markets. It provides general information on this annual show, discusses major themes and reviews the results of a successful Canadian national stand. The report also describes other national and state stands, single exhibits and product forms. Annexes to the report list the attendees, American's seafood consumption, participating Canadian companies and their products and contact information for further details is provided.

NOTICE TO READERS

The primary purpose of attendance at seafood shows by Trade Commissioners in the Fisheries Division is to act as the eyes and ears of Canadian fish and Seafood exporters and to produce reports for broad distribution to the trade in Canada. The goal is (1) provide exporters with information on specific market developments, such as the performance of competitors, product innovations and novel packaging ideas and (2) help firms enhance their use of important export development tools such as trade fairs.

Since September 1988, the fisheries Division has prepared and distributed reports on over eight food, fisheries and seafood shows. These include reports on: Sea Fare International 1989, Aquaculture International Congress and Exposition 1988, Sial '88, Boston Seafood Show '89, ANUGA '89 and Aqua Nor '89. A World Directory of Seafood Shows based on input from Trade Commissioners and Commercial Officers abroad, is currently in preparation.

This report focuses on Sea Fare Southeast, held October 31 - November 1, 1990 at the Orange County Convention Centre in Orlando, Florida. The show is sponsored by Seafood Leader magazine and the Southeastern Fisheries Association and is organized by Sea Fare Expositions, Inc. Sea Fare Southeast is the leading show serving the Florida market and is the only seafood show held in North America during the fall.

Exporters who are interested in serving the Florida market or increasing their participation in trade fairs are encouraged to make their first point of contact the International Trade Centre (ITC) in their home province. In addition, exporters may wish to contact the Fisheries Division and the geographical trade development divisions of External Affairs and International Trade Canada, in Ottawa or Canadian posts abroad for further information. The Directory of the Canadian Trade Commissioner Service may be consulted for a list of names and addresses.

The Fisheries Division trusts that this report will assist your export marketing efforts. We are very interested in your comments on this and other reports and if the information is helpful please let us know. If you have any suggestions for future reports on trade shows, please contact the Fisheries Division of External Affairs and International Trade Canada at 125 Sussex Drive, Ottawa, Ontario K1A 0G2, Telephone: (613) 995-1712, Fax: (613) 995-8384.

Michael H. Rooney
Trade Commissioner
Fisheries Division

TABLE OF CONTENTS

<u>CONTENTS</u>	<u>PAGE</u>
Introduction	1
Major Theme	2
<u>National Stands</u>	
Canada	3
India	4
<u>Regional Stands</u>	
Florida	5
Louisiana	7
South Carolina	7
New Products	9
Conclusions	9
Participating Canadian Companies	11
Americans' Favourite Seafoods	13
List of Attendees	14
Supplementary Information and Contacts	15
International Trade Centres	16
Geographic Trade Divisions	17

REPORT ON SEA FARE SOUTHEAST

October 31-November 1, 1990

Orlando, Florida

INTRODUCTION

Sea Fare Southeast was held in Orlando, Florida, October 31-November 1, 1990. In its sixth year, Sea Fare Southeast was held for the first time at the Orange County Convention Centre. The show is sponsored by Seafood Leader magazine and the Southeastern Fisheries Association. This show is the sister show of Sea Fare International, held annually in Long Beach, California.

Sea Fare Southeast is a large regional show and the only seafood show held in North America, during the fall. This show is ideal for Canadian companies who want to penetrate a market which is the distribution centre for the Southeast Atlantic, Gulf, Caribbean and Latin America. In 1989 Canadian exports of fish and Seafood products to the state of Florida were \$ 11.9 million.*

This year, 230 exhibitors participated in 253 booths, a slight decline from the 248 who participated in 1989. The largest

* Source: International Trade Division, Statistics Canada note: Customs Basis only, most fish products shipped through Boston.

category of exhibitor, 43 percent was dedicated to equipment, packaging, transportation and other services. Other exhibitor product categories included: shellfish 17 percent, finfish 15 percent, shrimp 13 percent and seafood specialty products/value added, 12 percent.

Sea Fare Southeast featured two days of trade show activity and educational seminars. It was attended by over three thousand (3000) Seafood Distributors/Wholesalers, Foodservice Distributors, Brokers, Importers, Restaurateurs and other decision makers, within the industry.

MAJOR THEMES

It was very difficult to define a major theme in evidence at this trade show. A slight decline in exhibitors and an increase in participants from the equipment and services sector is no doubt an indication that primary and secondary industries are experiencing an economic slowdown. A principal theme and major emphasis of most regional stands was that of Aquaculture and the various species being developed and farmed by industry.

NATIONAL STANDSCanada

Only two countries, Canada and India, sponsored national stands at Sea Fare Southeast. The Canadian exhibit of 1300 sq. feet held a prominent position on the trade show floor and incorporated companies from Newfoundland, Nova Scotia, New Brunswick, Prince Edward Island and Quebec. The traditional red company signs on grey background normally used in Canadian stands were replaced for blue on grey depicting the look of the sea and consistent with the overall colour scheme of the show.

External Affairs and International Trade Canada (EAITC), the Canadian Consulate General in Atlanta and the Canadian Government Expositions and Audio Visual Centre, coordinated the exhibit for 9 Canadian companies from the 5 Provinces. Each province also sent a government representative to assist their companies and monitor the effectiveness of the show. In addition, three Canadian companies participated outside the national stand.

This is the third year in a row that EAITC has been at Sea Fare southeast with a national stand. Canadian companies continue to participate, marketing their products in an attempt to test the market, sell direct to dealers or end users and possibly appoint an agent or distributor. Canada's national stand was

greatly enhanced by the many species of fish and shellfish displayed by Canadian companies. These included: lobster, mussels, scallops, clams, cod, saltcod, salmon, squid and eels.

This year's exhibit at Sea Fare Southeast was very successful. Canadian companies reported in excess of 150 serious enquiries for their products. Most importantly, on-site sales were recorded to exceed \$80,000 and potential sales for the next 12 months \$9 million. These exceptional results indicate for every dollar spent on entering the exhibit potentially yields a return of \$150 by next year or 1:150.

India's National Stand

The Marine Products Export Development Authority (MPEDA) for India was the only other national stand besides Canada, exhibiting at Sea Fare southeast. The India stand did not compare in size to Canada's and displayed specific fisheries products rather than incorporating individual company displays. A freezer case was employed to display whole frozen varieties of Lobster, Pomfret and Prawns along with frozen blocks and fillets of fish available from Indian exporters. The focal point of the exhibit was a chef preparing curry samples of Indian fish and seafood for visitors to the booth.

MPEDA not only participated to create awareness for Indian fish and Seafood but promoted the unlimited joint venture opportunities available for investors. This objective was achieved through the distribution of two four colour brochures describing the country's fishing industry and products available from the "pollution free Indian waters." Canadian companies interested in joint ventures with Indian fish and seafood companies should contact: MPEDA, Room 227, (2nd Floor), 17, Battery Place, New York, NY 10004 Telephone: (212) 425 9437, Fax: (212) 363 3456.

India's presence at Sea Fare illustrates the importance and opportunities that exist in the southeastern U.S. marketplace.

REGIONAL STANDS (by State)

Florida

Almost 20 percent of the exhibitors at Sea Fare Southeast originated from Florida. The state of Florida Department of Agriculture-Aquacultural Division, the Florida Department of Natural Resources-Bureau of Seafood Marketing and the Southeastern Fisheries Association spearheaded the Florida stand. The large exhibit incorporated information booths by the various government departments and state associations and complemented exhibits from state industry.

The Florida Department of Agriculture aggressively promoted aquaculture as an important and growing industry within the state. A four colour brochure "A Taste of Florida Aquaculture" was used as promotional material on the various farmed species. The publication described catfish, tilapia, clams and oysters, hybrid striped bass, eel, crawfish and alligator along with various recipes for preparation. It is an excellent tool for educating buyers on the excellent environmental conditions and portion control and consistent supply of farmed raised fish and shellfish.

Equally as effective, the fisheries department in Florida has produced a publication "Seafood Adventures from the Gulf and South Atlantic". This booklet charts the various species found in the ocean and educates the reader on purchasing, cleaning, handling and cooking with emphasis on the nutritional value of seafood.

With the fish and seafood industry experiencing constant change, the Florida stand made a great effort through the use of publications to enlighten the audience and reinforce the

Note: A binder containing promotional material obtained from exhibitors at Sea Fare Southeast 1990 is available at the offices of the Fisheries Division of External Affairs and International Trade Canada.

availability and characteristics of both farmed and wild catch species available locally.

Louisiana

The Louisiana Seafood Promotion and Marketing Board participated at Sea Fare Southeast, representing the 1300 member commercial licensees of the state. Louisiana leads the nation in overall seafood production and due to their geographic proximity to Florida, participation at Sea Fare was natural. The exhibit consisted of a modern well-designed booth. It attracted visitors interested not only in Louisiana Seafood but the state itself.

A taste of Louisiana Cajun style was the central theme of the exhibit. Louisiana is the top producer in the United States of shrimp, crawfish, many freshwater finfish and shares the lead with Maryland as the top producer of oysters. Information on these and other species, including Cajun preparation was available to show attendees. Canadian exporters of shellfish to the southern U.S. will find initial market penetration difficult as Louisiana shellfish dominates the market.

South Carolina

The South Carolina Department of Agriculture and South Carolina Wildlife and Marine Resources Department had a joint exhibit.

promoting the aquaculture industry of the state. As in the United States generally, aquaculture is the fastest growing Agri-business in South Carolina. Currently, aquaculture is a \$4.5 million dollar industry and expected to create 2100 new jobs and generate \$40 million dollars in revenue by 1995. In South Carolina catfish farming is by far the largest aquacultural enterprise. Annual production from 1000 acres of ponds yields over 1 million pounds of product and approximately \$7 million dollars in revenue.

Crawfish farming follows catfish with annual production of this species reaching 475,000 pounds. Farmed crawfish are sold live; directly to restaurants, fish markets, festivals and shipped outstate; very little is exported.

New aquacultural industries to the state include 1) Pacific white shrimp (*Penaeus vannamei*) raised on 12 farms ranging in size from 3-140 acres and yielding 2,500-10,000 pounds per acre and 2) Sunshine Bass or Hybrid Striped Bass, a cross between the male Striped Bass (saltwater) and the female White Bass (freshwater). The first commercial harvest of the Bass will take place this fall from 8 farms producing a total of 150,000 pounds of product.

South Carolina's wild fish catch has been declining rapidly. The state's participation at Sea Fare indicates the importance the

South Carolinian government departments place on the aquaculture industry. With a projected growth in five years to 10 times its current annual receipts, South Carolina will emerge as a leader.

New Products

This year Sea Fare Southeast introduced a new product section to the show. Ten companies exhibiting in the show displayed products in a designated area. Three equipment, two packaging and five value-added firms introduced products. These various products and companies were new to the show but not new to the industry. There was no evidence of new technology or packaging techniques available in this section or at Sea Fare this year.

CONCLUSIONS

Sea Fare Southeast is an excellent forum which allows the first time participant to test market a product and offers the returning exhibitor a chance to penetrate the U.S. southeast market. The show attracts quality influencers which would not normally attend large trade fairs and opens the door to new markets in the Caribbean and Latin America. Participating in a regional show allows Canadian companies an opportunity to meet buyers and possibly establish distribution networks in other territories. By developing solid contacts in Florida, Canadian exporters can diversify their marketing outlets outside of the traditional

channels and improve their returns from the trade. The Canadian exhibitors enthusiasm and anticipated results, makes this show worth considering for repeat participation.

CANADIAN COMPANIES PARTICIPATING AT SEAFARE SOUTHEAST

NATIONAL STAND

AQIP International
Quebec Fish Processors
Association
1458 Avenue Maguire
Sillery, Quebec
G1T 1Z4
(418) 527-3252

D.B. Kenney Fisheries Ltd.
P.O. Box 1210
Westport, Nova Scotia
B0V 1H0
(902) 839-2023
Product: frozen cod,
scallops, saltfish

Leslie Leger & Sons Ltd.
P.O. Box 508
Cap Pele, New Brunswick
E0R 1J0
(506) 577-4730
Product: smoked fillets,
bloaters

Government of New Brunswick
Commerce and Technology
P.O. Box 6000
Fredericton, New Brunswick
E3B 5H1
(506) 453-2875

Atlantic Silver
2 Salar Court
P.O. Box 238
St. George, New Brunswick
E0G 2Y0
(506) 755-3304
Product: Salmon

Fortune Seas Canada
5250 Bay Road
Box 6, Site 16, R.R.#2
Tantallon, Nova scotia
B0J 3J0
(902) 826-7477
Product: perch, lobster

M & J Fisheries Co. Ltd.
P.O. Box 27
Baie Verte, Newfoundland
A0K 1B0
(709) 532-8287
Product: lobster, salmon, squid,
scallops

Government of Newfoundland
and Labrador
Department of Fisheries
P.O. Box 8700
St. John's, Newfoundland
A1B 4J6
(709) 576-6986

Nova Scotia Clam
 P.O. Box 10
 Malgrave, Nova Scotia
 B0E 2G0
 (902) 747-2327
 Product: surf clam

Nova Scotia Department of
 Fisheries
 P.O. Box 2223
 Halifax, Nova Scotia
 B3J 3C4
 (902) 424-4671

Paturel Seafoods Ltd.
 P.O. box 460
 Shediac, New Brunswick
 E0A 3G0
 (506) 532-4431
 Product: lobster

Prince Edward Island
 Development Agency
 West Royalty Industrial Park
 Charlottetown, P.E.I.
 C1E 1B0
 (902) 368-5800

Sans Souci Seafoods Ltd.
 P.O. Box 163 Tusket
 Yarmouth Co., Nova Scotia
 B0W 3M0
 (902) 648-3427
 Product: saltfish

OUTSIDE THE NATIONAL STAND

Berg Chilling Systems Ltd.
 51 Nantucket Blvd.
 Scarborough, Ontario
 M1P 2N5
 (416) 755-2221
 Product: industrial ice
 machines

Ketchum Manufacturing Sales Ltd.
 396 Berkley Avenue
 Ottawa, Ontario
 K2A 2G6
 (613) 722-3451
 Product: product identification
 tags

C & L Seafoods Canada Ltd.
 P.O. Box 1778
 Charlottetown, P.E.I.
 C1A 7N4
 (902) 368-7500
 Product: frozen mussels

Represented by:
 Rubin's Products
 Fogelsville, PA
 (215) 398-9755

AMERICANS' FAVOURITE SEAFOODS 1989 *

<u>Species</u>	<u>Pounds Per Capita</u>
1. Tuna	3.900
2. Shrimp	2.300
3. Cod	1.690
4. Alaska Pollock	1.447
5. Catfish	0.692
6. Clams	0.613
7. Flounder/Sole	0.573
8. Salmon	0.472
9. Scallops	0.329
10. Crabmeat	0.290

Total consumption: 15.9 pounds per capita

* Source: National Fisheries Institute, 1525 Wilson Boulevard,
Suite 500, Arlington VA 22209. (703) 524-8881

LIST OF ATTENDEESSEAFARE SOUTHEAST ORLANDO, FLORIDAOCTOBER 31-NOVEMBER 1, 1990

Aquaculturist	112
Broker	199
Chef	87
Fisherman	33
Food Distributor/Wholesaler	115
Food Service/Institutional Buyer	98
Government/Education	108
Importer/Exporter	309
Manufacturer	191
Other	335
Press	54
Professional Service	174
Restaurateur	196
Seafood Retailer	75
Seafood Processor	226
Seafood Distributor/Wholesaler	560
Supermarket/Grocery	54
Supplier	188
Other Visitors	<u>38</u>
Total Attendees	3152

SUPPLEMENTARY INFORMATION AND CONTACTS

For further information on Sea Fare Southeast, 1991 please contact:

Sea Fare Expositions, Inc.
454 N. 34th Street
Seattle, Washington
98103

Contact: Ms. Janis Dienes
Tel: 206-547-6030
Tlx: 298 558 SFE UR
Fax: 206-548-9346

If you require further information on seafood shows or are interested in the opportunities for exports identified by Canadian missions abroad, your first point of contact is your nearest International Trade Centre, (listed on page 16). In addition, you may contact the geographic trade divisions of External Affairs and International Trade Canada (listed on page 17) or the posts directly for further information. The "Directory of the Canadian Trade Commissioner Service" may be consulted for a list of contact names and addresses. Furthermore, please do not hesitate the following who attended the show:

Fisheries Division (TAF)
External Affairs and
International Trade Canada
Lester B. Pearson Building
125 Sussex Drive
Ottawa, Ontario K1A 0G2

Contact:
Michael H. Rooney
Trade Commissioner
Tel: 613-996-4519
Fax: 613-995-8384

United States Trade and Investment Development Division (UTI)
External Affairs and
International Trade Canada

Contact:
Ms. Belkis Possamai
Trade Commissioner
Tel: 613-993-5849
Fax: 613-990-9119

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*

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*

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*

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*

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*

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*

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

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*

NOVA SCOTIA

*International Trade Centre
P.O.Box 940, Station "M"
1801 Hollis Street
Halifax, Nova Scotia
B3J 2V9
Tel:(902) 426-7540
Telex: 019-22525
Fax:(902) 426-2624*

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*

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*

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

GEOGRAPHIC TRADE DIVISIONS

If you are seeking advice and information about a specific area or country, Trade Commissioners in the **Geographic Trade Divisions** are available to assist you. They are located at 125 Sussex Drive, Ottawa, Ontario, K1A 0G2 (Telex: 053-3745; Fax:(613) 996-9103). In your correspondence identify the division (with acronym) that is of interest to you.

AFRICA TRADE DEVELOPMENT DIVISION (GAT) Tel:(613) 990-6593

Algeria, Angola, Benin, Botswana, Burkina-Faso, Burundi, Cameroon, Cape Verde, Central African Republic, Chad, Comores, Congo, Côte d'Ivoire, Djibouti, Ethiopia, Equatorial Guinea, Gabon, Gambia, Ghana, Guinea, Guinée-Bissau, Kenya, Lesotho, Liberia, Madagascar, Malawi, Mali, Mauritania, Mauritius, Morocco, Mozambique, Namibia, Niger, Nigeria, Principe, Rwanda, Sao Tomé, Senegal, Seychelles, Sierra Leone, Somalia, South Africa, Sudan, Swaziland, Tanzania, Togo, Tunisia, Uganda, Zaire, Zambia, Zimbabwe

ASIA PACIFIC SOUTH TRADE DEVELOPMENT DIVISION (PST) Tel:(613) 996-0917

Afghanistan, Australia, Bangladesh, Bhutan, Brunei, India, Indonesia, Malaysia, Myanmar, Nepal, New Zealand, Philippines, Singapore, South Pacific Islands, Sri Lanka, Thailand

CARIBBEAN AND CENTRAL AMERICA TRADE DEVELOPMENT DIVISION (LCT)

Tel:(613) 996-7059

Bermuda, Commonwealth Caribbean, Costa Rica, Cuba, Dominican Republic, El Salvador, French West Indies, Guatemala, Haiti, Honduras, Mexico, Netherlands Antilles, Nicaragua, Panama, Puerto Rico

EAST ASIA TRADE DEVELOPMENT DIVISION (PNC) Tel:(613) 992-7359

China, Hong Kong, Indochina, Korea, Taiwan

JAPAN TRADE DEVELOPMENT DIVISION (PNJ) Tel:(613) 995-1281

MIDDLE EAST TRADE DEVELOPMENT DIVISION (GMT) Tel:(613) 993-7040

Bahrain, Egypt, Iran, Iraq, Israel, Jordan, Lebanon, Libya, Oman, People's Democratic Republic of Yemen (South), Qatar, Saudi Arabia, Syria, United Arab Emirates, Yemen Arab Republic (North)

SOUTH AMERICA TRADE DEVELOPMENT DIVISION (LST) Tel:(613) 996-5546

Argentina, Bolivia, Brazil, Chile, Colombia, Ecuador, Paraguay, Peru, Uruguay, Venezuela

UNITED STATES TRADE AND TOURISM DEVELOPMENT DIVISION (UTO)

Tel:(613) 993-7343

Atlanta, Buffalo, Boston, Dallas, Houston, Miami, New York, Orlando, Philadelphia, Princeton, San Juan, Washington

UNITED STATES TRADE INVESTMENT AND DEVELOPMENT DIVISION (UTI)

Tel:(613) 991-5849

Chicago, Cincinnati, Cleveland, Dayton, Denver, Detroit, El Segundo, Los Angeles, Minneapolis, Pittsburgh, San Diego, San Francisco, Santa Clara, Seattle, St. Louis

U.S.S.R. AND EASTERN EUROPE TRADE DEVELOPMENT DIVISION (RBT)

Tel:(613) 996-2858

Albania, Bulgaria, Czechoslovakia, Hungary, Mongolia, Poland, Romania, U.S.S.R., Yugoslavia

WESTERN EUROPE TRADE AND INVESTMENT DEVELOPMENT DIVISION (RWT)

Tel:(613) 995-9401

Austria, Belgium, Cyprus, Denmark (incl. Greenland), Finland, France, Germany, Greece, Iceland, Ireland, Italy, Luxembourg, Malta, Netherlands, Norway, Portugal, Spain, Sweden, Switzerland, Turkey, United Kingdom



Canada

External Affairs and
International Trade Canada

Affaires extérieures et
Commerce extérieur Canada



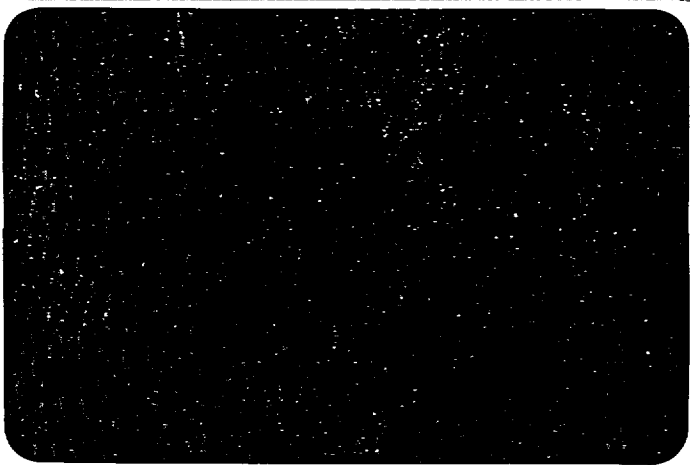
EXF 9 55847002 9305 3
les affaires extérieures et
le commerce extérieur Canada



Prepared by the International Development Branch

Approuvé par le Secteur de
l'industrie et du commerce extérieur

DOCS
CA1 EA660 90R27 EXF
Sea Fare Southeast Seafood Show
(1990 : Orlando, Florida)
Report on the Sea Fare Southeast
Seafood Show, Orlando, Florida,
October 31-November 1, 1990
43259238



60984 81800

RAPPORT SUR LE SALON DES FRUITS DE MER
SEA FARE SOUTHEAST
ORLANDO (FLORIDE)
LES 31 OCTOBRE ET 1^{er} NOVEMBRE 1990

Rédigé par :

Michael H. Rooney
Délégué commercial
Direction des pêches
Direction générale de l'agro-alimentaire, des pêches,
des ressources et des produits de consommation
Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada

Tél. : (613) 996-4519
Télex : 053-3745
Télécopieur : (613) 995-8384

RÉSUMÉ

Le présent rapport sur le salon des fruits de mer Sea Fare Southeast tenu à Orlando (Floride) porte sur les marchés des fruits de mer des États-Unis et de la Floride. Il renferme des renseignements généraux sur cette foire annuelle, en aborde les grands thèmes et donne un aperçu des retombées fructueuses du stand national du Canada. Y sont également décrits les stands de l'Inde et de certains États américains, certains kiosques et divers types de produits. En annexe se trouvent des listes des participants, des fruits de mer préférés des Américains et des sociétés canadiennes participantes et de leurs produits, de même que les noms et adresses de personnes à contacter pour obtenir des renseignements additionnels.

AVIS AUX LECTEURS

Les délégués commerciaux de la Direction des pêches assistent à des salons de fruits de mer avant tout pour être les yeux et les oreilles des exportateurs canadiens de poisson et de fruits de mer et pour rédiger des rapports qui sont distribués à tous les intervenants du secteur au Canada. Ces rapports visent à renseigner les exportateurs sur des développements précis du marché, comme la performance des compétiteurs, les nouveaux produits et les nouveaux concepts d'emballage, de même qu'à aider les entreprises à faire meilleur usage d'outils importants d'expansion des exportations, comme les foires commerciales.

Depuis septembre 1988, la Direction des pêches a rédigé et distribué des rapports sur plus de huit salons de l'alimentation, des pêches et des fruits de mer. Notons des rapports sur Sea Fare International 1989, Aquaculture International Congress and Exposition 1988, Sial '88, Boston Seafood Show '89, ANUGA '89 et Aqua Nor '89. La Direction est à mettre la touche finale à un répertoire mondial des salons des fruits de mer, grâce à la collaboration des délégués commerciaux et des agents de commerce en poste à l'étranger.

Le présent rapport porte sur Sea Fare Southeast qui a eu lieu les 31 octobre et 1^{er} novembre 1990 au palais des congrès du comté Orange à Orlando (Floride). Le salon est financé par la revue Seafood Leader et par la Southeastern Fisheries Association et il est organisé par Sea Fare Expositions Inc. Sea Fare Southeast est la première foire en importance sur le marché de la Floride et c'est le seul salon des fruits de mer à avoir lieu en Amérique du Nord en automne.

Les exportateurs désireux de pénétrer le marché de la Floride ou d'accroître leur participation à des foires commerciales sont invités à communiquer en premier lieu avec le Centre de commerce international (CCI) de leur province. En outre, les exportateurs qui désirent de plus amples renseignements peuvent communiquer avec la Direction des pêches et avec les directions géographiques de l'expansion du commerce d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada à Ottawa ou avec les missions canadiennes à l'étranger. Ils peuvent également consulter le Répertoire du service des délégués commerciaux du Canada où se trouve une liste de noms et d'adresses très utiles.

La Direction des pêches espère que le présent rapport vous aidera dans vos efforts de mise en marché de vos produits à l'étranger. Ce que vous pensez du présent rapport et d'autres rapports nous intéresse vivement et s'ils vous ont été utiles, veuillez nous le laisser savoir. Si vous avez des suggestions à faire sur la façon de rédiger des rapports sur des foires commerciales à

venir, veuillez communiquer avec la Direction des pêches
d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, 125,
promenade Sussex, Ottawa (Ontario), K1A 0G2, par téléphone au
(613) 995-1712 ou par télécopieur au (613) 995-8384.

Michael H. Rooney
Délégué commercial
Direction des pêches

TABLE DES MATIÈRES

	<u>PAGE</u>
Introduction	6
Thème principal	7
<u>Stands nationaux</u>	
Canada	8
Inde	9
<u>Stands régionaux</u>	
Floride	10
Louisiane	12
Caroline du Sud	13
Nouveaux produits	14
Conclusions	15
Sociétés canadiennes participantes	16
Fruits de mer préférés des Américains	18
Liste des participants	19
Renseignements supplémentaires et personnes ressources	20
Centres de commerce international	21
Directions géographiques commerciales	22

RAPPORT SUR SEA FARE SOUTHEASTLes 31 octobre et 1^{er} novembre 1990Orlando (Floride)INTRODUCTION

Le salon Sea Fare Southeast a eu lieu les 31 octobre et 1^{er} novembre 1990 à Orlando (Floride). Pour cette sixième édition, le salon s'est déroulé au palais des congrès du comté Orange. Il est financé par la revue Seafood Leader et par la Southeastern Fisheries Association. C'est le salon cadet de Sea Fare International qui a lieu chaque année à Long Beach (Californie).

Sea Fare Southeast est une foire régionale majeure et c'est la seule foire de fruits de mer qui se tient en Amérique du Nord en automne. Cette foire est tout indiquée pour les sociétés canadiennes qui veulent pénétrer un marché qui est la plaque tournante pour les États du Sud-Est et du Golfe du Mexique, les Antilles et l'Amérique latine. En 1989, la valeur des exportations canadiennes de poisson et de fruits de mer vers l'État de la Floride a atteint 11,9 millions de dollars.*

Cette année, 230 exposants étaient présents dans 253 kiosques;

* Source : Division du commerce international de Statistique Canada (sur la base de données douanières seulement; la majeure partie des produits de la pêche est expédiée via Boston).

c'est un peu moins qu'en 1989, alors que 248 exposants avaient participé. Quarante-trois pour cent des exposants (le groupe le plus important) se sont consacrés au matériel, à l'emballage, au transport et à d'autres services. Parmi les autres catégories de produits, notons les crustacés et les mollusques (17 % des exposants), les poissons (15 %), les crevettes (13 %) et les aliments cuisinés (à valeur ajoutée) à base de produits aquatiques (12 %).

Le salon, d'une durée de deux jours, comprenait des activités de toutes sortes et des conférences. Parmi les plus de 3 000 participants, notons des distributeurs et des grossistes de fruits de mer, des entreprises de services alimentaires, des courtiers, des importateurs, des restaurateurs et d'autres intervenants de l'industrie.

LES GRANDS THÈMES

Aucun thème majeur ne semblait se dégager de cette foire commerciale. Une légère baisse du nombre d'exposants et une augmentation des intervenants des secteurs du matériel et des services constituent sans doute un signe que les industries primaire et secondaire connaissent une baisse de régime. Dans la plupart des stands régionaux, l'accent a été mis surtout sur le thème de l'aquiculture et des diverses espèces mises au point et élevées par l'industrie.

STANDS NATIONAUX

Le Canada

Seulement deux pays, le Canada et l'Inde, ont financé des stands nationaux à Sea Fare Southeast. Le stand du Canada, d'une superficie de 1 300 pi², occupait une place de choix; y étaient représentées des sociétés de Terre-Neuve, de la Nouvelle-Écosse, du Nouveau-Brunswick, de l'île-du-Prince-Édouard et du Québec. Le rouge sur fond gris, couleurs courantes dans les stands du Canada, a fait place à un bleu sur fond gris, couleurs de la mer apparentées au logo du salon.

Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC), le consultat général canadien à Atlanta et le Centre des expositions et de l'audio-visuel du gouvernement canadien ont organisé l'exposition pour 9 sociétés canadiennes des 5 provinces précitées. Les gouvernements des provinces ont également dépêché un représentant pour aider leurs sociétés et suivre le déroulement du salon. En outre, trois sociétés canadiennes avaient leur propre stand.

C'est la troisième année de suite qu'AECEC finance un stand national à Sea Fare Southeast. Les sociétés canadiennes y reviennent pour vanter les mérites de leurs produits et sonder le marché, vendre directement à des distributeurs ou à des utilisateurs finals et parfois pour trouver un agent ou un distributeur. Le stand national du Canada avait fière allure,

avec les nombreuses espèces de poisson et de crustacés et mollusques présentées par les sociétés canadiennes; par exemple, notons le homard, les moules, les pétoncles, les coquillages bivalves, la morue, la morue salée-séchée, le saumon, le calmar et l'anguille.

Le stand de cette année a connu beaucoup de succès. Les produits des sociétés canadiennes ont fait l'objet de plus de 150 demandes de renseignements sérieuses, mais, surtout, les ventes faites sur place ont dépassé 80 000 \$ et les commandes pour les 12 mois suivants ont atteint 9 millions de dollars. Ces résultats exceptionnels signifient que chaque dollar dépensé pour participer à la foire rapporte 150 \$ durant l'année qui suit; c'est un ratio de 150 pour un.

L'Inde

L'Inde, par le biais de l'office pour l'expansion des exportations des produits de la mer (Marine Products Export Development Authority, MPEDA) était le seul autre pays qui avait un stand national à Sea Fare Southeast. Ce stand était plus petit que celui du Canada; y étaient présentés certains produits de la pêche plutôt que les produits de sociétés précises. Un comptoir de congélation a été utilisé pour présenter des castagnoles, des crevettes et des homards entiers congelés, de même que des blocs et des filets congelés des espèces de poisson offertes par les exportateurs indiens. Le clou du stand était un

chef qui préparait et faisait déguster aux visiteurs des aliments au curry à base de poissons et de fruits de mer venant de l'Inde.

Le stand du MPEDA visait à sensibiliser les visiteurs sur les poissons et les fruits de mer de l'Inde, mais aussi à promouvoir les nombreuses possibilités de coentreprise disponibles. Le MPEDA a atteint cet objectif en distribuant deux brochures en quadrichromie décrivant l'industrie de la pêche de l'Inde et les produits qui se trouvent dans les eaux non polluées du pays. Les sociétés canadiennes intéressées à se lancer dans des coentreprises avec des entreprises de pêche et de fruits de mer de l'Inde devraient communiquer avec le : MPEDA, Room 227 (2nd Floor), 17, Battery Place, New York, NY 10004, par téléphone, au (212) 425 9437, ou par télécopieur, au (212) 363-3456.

La présence de l'Inde à Sea Fare Southeast illustre l'importance du marché du sud-est des États-Unis et les possibilités qu'il offre.

STANDS RÉGIONAUX (par État)

La Floride

Près de 20 % des exposants de Sea Fare Southeast venaient de la Floride. La division de l'aquiculture du département de l'Agriculture de la Floride, le bureau de commercialisation des fruits de mer du département des Ressources naturelles de la

Floride et la Southeastern Fisheries Association étaient à l'avant-scène du stand de la Floride. Ce stand, d'une grande superficie, comprenait des kiosques d'information de divers départements du gouvernement et de diverses associations de l'État; il était complété par des kiosques d'hommes d'affaires de la Floride.

Le département de l'Agriculture de la Floride a fait une promotion vigoureuse de l'aquaculture en tant que secteur d'activité important et en expansion de l'État. Une brochure en quadrichromie intitulée "A Taste of Florida Aquaculture" a servi de matériel de promotion des diverses espèces d'élevage. La brochure renfermait une description de la barbue de rivière, du tilapia, des coquillages bivalves et des huîtres, des hybrides du bar d'Amérique, de l'anguille, des écrevisses et de l'alligator, de même que diverses recettes pour les apprêter. C'est un outil indispensable pour renseigner les acheteurs sur l'excellence des conditions environnementales, sur le calcul des portions et sur la facilité de se procurer des poissons et des fruits de mer d'élevage.

Nota : Une reliure renfermant un matériel de promotion fourni par les exposants à Sea Fare Southeast 1990 est disponible dans les bureaux de la Direction des pêches d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada.

Le département des Pêches de la Floride a rédigé une publication tout aussi efficace intitulée "Seafood Adventures from the Gulf and South Atlantic". Cette plaquette décrit les diverses espèces qui se trouvent dans l'océan et, tout en insistant sur la valeur nutritionnelle des fruits de mer, elle renseigne le lecteur sur la façon de les acheter, de les nettoyer, de les apprêter et de les faire cuire.

Parce que l'industrie du poisson et des fruits de mer évolue sans cesse, l'État de la Floride a eu recours à de nombreuses publications pour sensibiliser les visiteurs et pour bien décrire la disponibilité et les caractéristiques des espèces élevées et pêchées au niveau local.

La Louisiane

L'office de promotion et de mise en marché des fruits de mer de la Louisiane (Louisiana Seafood Promotion and Marketing Board) dont sont membres les 1 300 détenteurs de permis de pêche commerciale de l'État a participé à Sea Fare Southeast. La Louisiane est le premier producteur de fruits de mer des États-Unis et, parce qu'elle est voisine de la Floride, il était tout naturel qu'elle participe au salon. Le stand comprenait un kiosque moderne et bien aménagé dont les visiteurs voulaient se renseigner sur les fruits de mer disponibles en Louisiane, mais aussi sur l'ensemble de l'État.

Le style cajun louisianais constituait le thème central du stand. La Louisiane est le premier producteur de crevettes, d'écrevisses et de nombreuses espèces de poisson d'eau douce aux États-Unis et elle partage le premier rang avec l'État du Maryland pour la production d'huîtres. Des renseignements sur ces espèces et sur d'autres de même que sur la manière d'apprêter cajun étaient offerts aux visiteurs. Les exportateurs canadiens de mollusques et crustacés vers le sud des États-Unis vont éprouver de la difficulté à pénétrer ce marché, étant donné que les produits de la Louisiane le dominant à ce chapitre.

La Caroline du Sud

Le département de l'Agriculture et le département de la Faune et des Ressources aquatiques de la Caroline du Sud ont partagé un stand où ils faisaient la promotion de l'industrie aquicole de l'État. Tout comme dans l'ensemble des États-Unis, l'aquiculture est l'industrie agro-alimentaire qui croît le plus rapidement en Caroline du Sud. Cette industrie génère actuellement des revenus de 4,5 millions de dollars et, d'ici 1995, ces revenus devraient atteindre 40 millions de dollars et 2 100 nouveaux emplois devraient être créés grâce à elle. En Caroline du Sud, l'élevage de la barbue de rivière est de loin l'activité aquicole la plus importante. Des viviers couvrant un millier d'acres produisent annuellement un million de livres de barbue de rivière et génèrent des revenus de quelque 7 millions de dollars.

L'élevage de l'écrevisse suit celui de la barbu de rivière avec une production annuelle de 475 000 livres. Les écrevisses d'élevage sont vendus vivants à des restaurants, des marchés, des festivals et à d'autres États; une très petite quantité est exportée.

Parmi les nouvelles activités aquicoles de l'État, notons l'élevage de la crevette pâtes blanches (*Penaeus vannamei*) dans 12 viviers couvrant de 3 à 140 acres produisant chacun de 2 500 à 10 000 livres, et l'élevage de l'hybride du bar d'Amérique (Sunshine Bass), croisement entre le bar d'Amérique mâle (eau salée) et le bar blanc femelle (eau douce). La première récolte commerciale de Sunshine Bass aura lieu à l'automne à partir de 8 viviers produisant en tout 150 000 livres de poisson.

Les prises de la pêche ont diminué rapidement en Caroline du Sud. La participation de cet État à Sea Fare Southeast dénote de l'importance que divers ministères accordent à l'industrie aquicole. Avec des recettes annuelles qui devraient décupler d'ici cinq ans, la Caroline du Sud devrait prendre la tête du peloton.

Nouveaux produits

Cette année, une section spéciale a été réservée à de nouveaux produits qu'ont présentés dix sociétés participantes. Trois fabricants de matériel, deux entreprises d'emballage et cinq

entreprises de transformation ont présenté des produits. C'était la première fois que ces sociétés participaient au salon et c'était la première fois que ces produits étaient présentés, mais les sociétés et les produits n'étaient pas des nouveaux venus dans l'industrie. Aucune technologie nouvelle et aucune nouvelle technique d'emballage n'étaient présentées dans cette section ou à Sea Fare cette année.

CONCLUSIONS

Sea Fare Southeast est un excellent tremplin qui permet à celui qui y participe pour la première fois de sonder le marché d'un produit et qui donne la possibilité, à celui qui y revient, de pénétrer le marché du sud-est des États-Unis. Le salon attire des intervenants de prestige qui, ordinairement, ne participent pas à de grosses foires commerciales et il permet de pénétrer de nouveaux marchés dans les Antilles et en Amérique latine. En participant à un salon régional de ce genre, les sociétés canadiennes ont l'occasion de rencontrer des acheteurs et elles peuvent se doter de réseaux de distribution dans d'autres territoires. En établissant de bons contacts en Floride, les exportateurs canadiens peuvent diversifier leurs débouchés commerciaux à l'extérieur des créneaux traditionnels et ils peuvent accroître leurs profits. L'enthousiasme des exposants canadiens et les retombées qu'ils comptent tirer du salon sont autant de facteurs qui devraient les inciter à revenir à Sea Fare Southeast.

SOCIÉTÉS CANADIENNES QUI ONT PARTICIPÉ À
SEA FARE SOUTHEAST

STAND NATIONAL

AQIP International
 Association québécoise
 de l'industrie de la pêche
 1458, avenue Maguire
 Sillery (Québec)
 G1T 1Z4
 (418) 527-3252

D.B. Kenney Fisheries Ltd.
 C.P. 1210
 Westport (Nouvelle-Écosse)
 B0V 1H0
 (902) 839-2023
 Produits : morue surgelée,
 pétoncles, poisson salé-séché

Leslie Leger & Sons Ltd.
 C.P. 508
 Cap Pele
 (Nouveau-Brunswick)
 EOR 1J0
 (506) 577-4730
 Produits : filets fumés,
 hareng fumé

Gouvernement du Nouveau-Brunswick
 Commerce et Technologie

C.P. 6000
 Fredericton (Nouveau-Brunswick)
 E3B 5H1
 (506) 453-2875

Atlantic Silver
 2, Salar Court
 C.P. 238
 St-George
 (Nouveau-Brunswick)
 EOG 2Y0
 (506) 755-3304
 Produit : saumon

Fortune Seas Canada
 5250, Bay Road
 C.P. 6, site 16, RR 2
 Tantallon
 (Nouvelle-Écosse)
 B0J 3J0
 (902) 826-7477
 Produits : sébaste,
 homard

M & J Fisheries Co. Ltd.
 C.P. 27
 Baie Verte (Terre-Neuve)
 AOK 1B0
 (709) 532-8287
 Produits : homard,
 saumon, calmar, pétoncles

Gouvernement de
 Terre-Neuve et du
 Labrador
 Ministère des Pêches
 C.P. 8700
 St. John's (Terre-Neuve)
 A1B 4J6
 (709) 576-6986

Nova Scotia Clam
 C.P. 10
 Malgrave (Nouvelle-Écosse)
 B0E 2G0
 (902) 747-2327
 Produit : mactre d'Amérique

Paturel Seafoods Ltd.
 C.P. 460
 Shédiac (Nouveau-Brunswick)
 E0A 3G0
 (506) 532-4431
 Produit : homard

Sans Souci Seafoods Ltd.
 C.P. 163
 Tusket
 Comté de Yarmouth
 (Nouvelle-Écosse)
 B0W 3M0
 (902) 648-3427
 Produit : poisson salé-séché

À L'EXTÉRIEUR DU STAND NATIONAL

Berg Chilling Systems Ltd.
 51, Nantucket Blvd.
 Scarborough (Ontario)
 M1P 2N5
 (416) 755-2221
 Produit : machines à glace
 industrielles

C & L Seafoods Canada Ltd.
 C.P. 1778
 Charlottetown (Î.-P.-É.)
 C1A 7N4
 (902) 368-7500
 Produit : moules surgelées

Représentée par :
 Rubin's Products
 Fogelsville, PA
 (215) 398-9755

Ministère des Pêches de
 la Nouvelle-Écosse
 C.P. 2223
 Halifax (Nouvelle-Écosse)
 B3J 3C4
 (902) 424-4671

Prince Edward Island
 Development Agency
 West Royalty Industrial
 Park
 Charlottetown (Î.-P.-É.)
 C1E 1B0
 (902) 368-5800

Ketchum Manufacturing
 Sales Ltd.
 396, Berkley Avenue
 Ottawa (Ontario)
 K2A 2G6
 (613) 722-3451
 Produit : étiquettes
 d'identification des
 produits

FRUITS DE MER PRÉFÉRÉS DES AMÉRICAINS, 1989

<u>Espèce</u>	<u>Livres par habitant</u>
1. Thon	3.900
2. Crevette	2.300
3. Morue	1.690
4. Goberge d'Alaska	1.447
5. Barbue de rivière	0.692
6. Coquillages bivalves	0.613
7. Poissons plats	0.573
8. Saumon	0.472
9. Pétoncles	0.329
10. Chair de crabe	0.290

Consommation totale : 15.9 livres par habitant.

* Source : National Fisheries Institute, 1525 Wilson Boulevard, Suite 500, Arlington VA 22209, (703) 524-8881.

LISTE DES PARTICIPANTSSEA FARE SOUTHEAST, ORLANDO (FLORIDE)LES 31 OCTOBRE ET 1er NOVEMBRE 1990

Spécialiste en aquiculture	112
Courtier	199
Chef	87
Pêcheur	33
Distributeur et grossiste (poissons)	115
Service alimentaire et acheteur pour établissements	98
Gouvernement et Éducation	108
Importateur et exportateur	309
Fabricant	191
Autres	335
Journaliste	54
Service spécialisé	174
Restaurateur	196
Détaillant (fruits de mer)	75
Industrie de la transformation (fruits de mer)	226
Distributeur et grossiste (fruits de mer)	560
Supermarché et épicerie	54
Fournisseur	188
Autres participants	<u>38</u>
Total des participants	3152

RENSEIGNEMENTS SUPPLÉMENTAIRES ET PERSONNES RESSOURCES

Pour de plus amples renseignements sur Sea Fare Southeast 1991,
veuillez communiquer avec :

Sea Fare Expositions Inc.
454 N. 34th Street
Seattle (Washington)
98103
Personne ressource : Mme Janis Dienes
Tél. : (206) 547-6030
Télex : 298 558 SFE UR
Télécopieur : (206) 548-9346

Si vous désirez d'autres renseignements sur les salons des fruits
de mer ou si vous voulez vous renseigner sur les possibilités
d'exporter identifiées par les missions canadiennes à l'étranger,
communiquez avant tout avec le Centre de commerce international
le plus proche de chez vous (voir la liste de ces centres à la
page). Vous pouvez de plus communiquer avec les directions
géographiques commerciales (voir la liste à la page)
d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada. Vous pouvez
également consulter le "Répertoire du service des délégués
commerciaux du Canada" qui renferme une liste des noms et des
adresses de personnes ressources à rejoindre. Par ailleurs,
n'hésitez pas à communiquer avec les directions suivantes qui ont
délégué des représentants au salon :

Direction des pêches (TAF)
Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada
Immeuble Lester B. Pearson
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario) K1A 0G2
Personne ressource :
Michael H. Rooney
Délégué commercial
Tél. : (613) 996-4519
Télécopieur : (613) 995-8384

Direction de la promotion du commerce et de l'investissement avec
les États-Unis (UTE)
Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada
Personne ressource :
Mme Belkis Possamai
Déléguée commerciale
Tél. : (613) 993-5849
Télécopieur : (613) 990-9119

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

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

MANITOBA

Centre du 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

I.-P.-É.

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

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

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

Regina

1955, rue Smith
4^e étage
Regina (Saskatchewan)
S4P 2N8
Tél. : (306) 780-6108
Télex : 071-2745
Télécopieur : (306) 780-6679

COLOMBIE-BRITANNIQUE

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

NOUVELLE-ÉCOSSE

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

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

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.O.
Calgary (Alberta)
T2P 3S2
Tél. : (403) 292-6660
Télécopieur : (403) 292-4578

DIRECTIONS RÉGIONALES DE L'EXPANSION DU COMMERCE

Si vous désirez obtenir des conseils et des renseignements concernant une région ou un pays particulier, n'hésitez pas à communiquer avec les délégués commerciaux des directions régionales de l'expansion du commerce à l'adresse suivante : 125, promenade Sussex, Ottawa (Ontario), K1A 0G2 (téléx : 053-3745; télécopieur : (613) 996-9103). N'oubliez pas d'indiquer la direction qui vous intéresse en inscrivant son symbole.

DIRECTION DE L'EXPANSION DU COMMERCE EN AFRIQUE (GAT) Tél : (613) 990-6593

Afrique du Sud, Algérie, Angola, Bénin, Botswana, Burkina-Faso, Burundi, Cameroun, Comores, Congo, Côte d'Ivoire, Djibouti, Éthiopie, Gabon, Gambie, Ghana, Guinée, Guinée-Bissau, Guinée équatoriale, Île Maurice, Îles du Cap-Vert, Kenya, Lesotho, Libéria, Madagascar, Malawi, Mali, Maroc, Mauritanie, Mozambique, Namibie, Niger, Nigeria, Principe, République Centrafricaine, Ruanda, Sao Tomé, Sénégal, Seychelles, Sierra Leone, Somalie, Soudan, Swaziland, Tanzanie, Tchad, Togo, Tunisie, Ouganda, Zaïre, Zambie, Zimbabwe

DIRECTION DE L'EXPANSION DU COMMERCE EN ASIE ET PACIFIQUE SUD (PST) Tél:(613) 996-0917

Afghanistan, Australie, Bangla Desh, Bhôtân, Brunei, Îles du Pacifique Sud, Inde, Indonésie, Malaisie, Myanmar, Népal, Nouvelle-Zélande, Philippines, Singapour, Sri Lanka, Thaïlande

DIRECTION DE L'EXPANSION DU COMMERCE DANS LES ANTILLES ET EN AMÉRIQUE CENTRALE (LCT) Tél : (613) 996-7059

Antilles du Commonwealth, Antilles françaises, Antilles néerlandaises, Bermudes, Costa Rica, Cuba, El Salvador, Guatemala, Haïti, Honduras, Mexique, Nicaragua, Panama, Porto Rico, République Dominicaine

DIRECTION DE L'EXPANSION DU COMMERCE EN ASIE DE L'EST (PNC) Tél : (613) 992-7359

Chine, Corée, Hong Kong, Indochine, Taiwan

DIRECTION DE L'EXPANSION DU COMMERCE AVEC LE JAPON (PNJ) Tél : (613) 995-1281

DIRECTION DE L'EXPANSION DU COMMERCE AU MOYEN-ORIENT (GMT) Tél : (613) 993-7040

Arabie Saoudite, Bahrein, Égypte, Émirats Arabes Unis, Iran, Iraq, Israël, Jordanie, Liban, Libye, Oman, République arabe du Yémen (Nord), République démocratique populaire du Yémen du Sud, Qatar, Syrie

DIRECTION DE L'EXPANSION DU COMMERCE EN AMÉRIQUE DU SUD (LST) Tél : (613) 996-5546

Argentine, Bolivie, Brésil, Chili, Colombie, Équateur, Paraguay, Pérou, Uruguay, Venezuela

DIRECTION DE LA PROMOTION DU COMMERCE ET DU TOURISME AVEC LES ÉTATS-UNIS (UTW)

Tél : (613) 993-7343

Atlanta, Boston, Buffalo, Dallas, Houston, Miami, New York, Orlando, Philadelphie, Princeton, San Juan, Washington

DIRECTION DE LA PROMOTION DU COMMERCE ET DE L'INVESTISSEMENT AVEC LES ÉTATS-UNIS

(UTE) Tél : (613) 991-5849

Chicago, Cincinnati, Cleveland, Dayton, Denver, Détroit, El Segundo, Los Angeles, Minneapolis, Pittsburgh, San Diego, San Francisco, Santa Clara, Seattle, St. Louis

DIRECTION DE L'EXPANSION DU COMMERCE EN URSS ET EN EUROPE DE L'EST (RBT)

Tél:(613) 996-2858

Albanie, Bulgarie, Hongrie, Mongolie, Pologne, Roumanie, Tchécoslovaquie, URSS, Yougoslavie

DIRECTION DE L'EXPANSION DU COMMERCE ET DE L'INVESTISSEMENT AVEC L'EUROPE DE L'OUEST (RWT) Tél : (613) 995-9401

Allemagne, Autriche, Belgique, Chypre, Danemark (incl. Groenland), Espagne, Finlande, France, Grèce, Irlande, Islande, Italie, Luxembourg, Malte, Norvège, Pays-Bas, Portugal, Royaume-Uni, Suède, Suisse, Turquie