

CAL
EA654
A52
1988-89

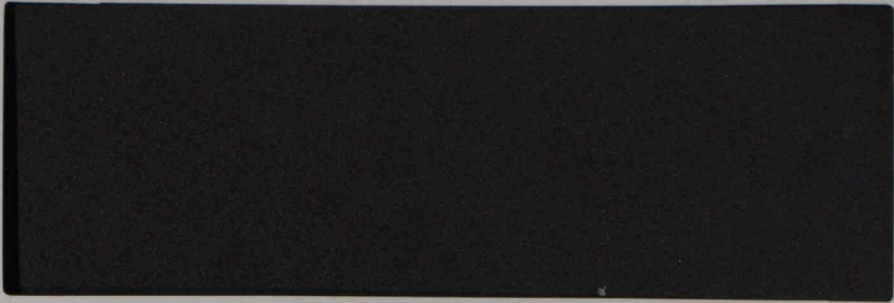
DOCS

ANNOTATED FISH PRODUCT
EXPORT MARKET OPPORTUNITIES GUIDE
1988-1989



International Trade
Department of External Affairs

Commerce extérieur
Ministère des Affaires extérieures



Canada



External Affairs
Canada

Affaires extérieures
Canada

INTRODUCTION

Fish export promotion program plans have been prepared by 33 of the 112 External Affairs posts and missions abroad. Plans are developed for those markets where the fish products sector is designated a priority for the post's current fiscal year's trade development activities or in those markets where the fish products sector constitutes one of the top six Canadian export sectors based on actual export sales.

ANNOTATED FISH PRODUCT

EXPORT MARKET OPPORTUNITIES GUIDE

1988-1989

The plans identify a number of new export market opportunities for fish products including products using underutilized species, aquacultured species as well as traditional species and value-added products. The opportunities for exports include mackerel, sea bream, sea herring, sea trout, salmon, smoked fish and surimi. The potential for export sales to the U.S. market is also clearly highlighted.

Dept. of External Affairs
Min. des Affaires extérieures
OTTAWA

JUL 30 1991
JUIL

In November 1988 the Fisheries Division published the "Fish Product Export Market Opportunities Guide: 1988-1989" to alert Canadian fish exporters to the export opportunities offered by Canadian Trade Commissioners. This information is also available to exporters registered in the "WH EXPORTS" system and advertised in "Canadaexport".

RET. DEPARTMENTAL LIBRARY
RETOURNER A LA BIBLIOTHEQUE DU MINISTERE

This report is an annotated version of the Guide published in November 1988. It provides greater detail on the fish product export market opportunities.

Government of Canada
External Affairs

Gouvernement du Canada
Affaires extérieures

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

Direction des pêches
Direction générale de l'Agro-
Alimentaire des pêches et
des produits de ressources
125, promenade Sussex
Ottawa, Ontario
K1A 0G2

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

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

Richard Ablett
Director
Fisheries Division

MAY 1989

MAI 1989

INTRODUCTION

Fish export promotion program plans have been prepared by 33 of the 112 External Affairs posts and missions abroad. Plans are developed for those markets where the fisheries and fish products sector is designated a priority for the post's current fiscal year's trade development activities or in those markets where the fisheries and fish products sector constitutes one of the top six Canadian exports based on actual export sales.

The plans identify a number of new export market opportunities for fish products including products using underutilized species, aquacultured species as well as traditional species, and value-added products. The opportunities for underutilized species include mackerel, monkfish, sea urchins and turbot. Among the value-added products identified were fish entrées, smoked fish (number of species) and surimi. The potential for farmed salmon in the U.S. market is also clearly recognized.

In November 1988 the Fisheries Division published the "Fish Product Export Market Opportunities Guide: 1988-1989" to alert Canadian fish exporters to the export opportunities identified by Canadian Trade Commissioners. That booklet was mailed to exporters registered in the "WIN EXPORTS" system and advertised in "Canadexport".

This report is an annotated version of the Guide published in November 1988. It provides greater detail on the fish product export market opportunities.

The guide presents the data both by country market and by products/species. An index to country markets is found on page I and an alphabetical index to products/species is found on pages II-V.

If you are interested in the opportunities identified by Canadian posts and missions abroad, your first point of contact is your nearest International Trade Centre, located in major centres across Canada (page 54).

In addition, you may contact the Fisheries Division and the Geographic trade development divisions of External Affairs, or the posts directly for further information. A list of contact names and addresses may be found in the "Directory of the Canadian Trade Commissioner Service".

IV. USSR and Eastern Europe

- USSR (Moscow)	47
- East Germany (Warsaw)	48
- Poland (Warsaw)	49
	Richard Ablett Director Fisheries Division

V. Other

- Brazil (Sao Paulo)	50
- Egypt (Cairo)	51
- Ivory Coast (Abidjan)	52
- Jamaica (Kingston)	53

List of International Trade Centres

54

INDEX BY COUNTRY AND MISSION

	<u>PAGE</u>
<u>I United States of America</u>	
- Boston	1,2
- Chicago	3
- Detroit	4
- Los Angeles	5,6
- New York	7,8
- Atlanta	9
- Puerto Rico (Atlanta)	10
<u>II Japan and Pacific Rim Markets</u>	
- Japan (Tokyo, Osaka)	11-15
- Australia (Sydney, Melbourne, Canberra)	16-19
- Hong Kong (Hong Kong)	20,21
- Korea (Seoul)	22
- Malaysia (Kuala Lumpur)	23,24
- Singapore (Singapore)	25
<u>III Europe and Nordic Countries</u>	
- Austria (Vienna)	26
- Denmark (Copenhagen)	27
- Finland (Helsinki)	28
- France (Paris)	29-31
- Italy (Milan)	32
- Portugal (Lisbon)	33,34
- Spain (Madrid)	35-38
- Sweden (Stockholm)	39-41
- Switzerland (Berne)	42,43
- United Kingdom (London)	44,45
- West Germany (Dusseldorf)	46
<u>IV USSR and Eastern Europe</u>	
- USSR (Moscow)	47
- East Germany (Warsaw)	48
- Poland (Warsaw)	49
<u>V Other</u>	
- Brazil (Sao Paulo)	50
- Egypt (Cairo)	51
- Ivory Coast (Abidjan)	52
- Jamaica (Kingston)	53
List of International Trade Centres	54

ALPHABETICAL INDEX BY PRODUCT/SPECIES

DEPARTMENT OF EXTERNAL AFFAIRS
 PRODUCTS/SERVICES FOR WHICH THERE ARE GOOD MARKET PROSPECTS
 FOR FISCAL YEAR 88/89

Products

All Seafood
 Appetizers - Fingerfoods
 Atlantic Herring Roe
 Atlantic Herring Roe
 Other freshwater fish
 Black Cod
 Frozen pike
 Canned Fish
 Canned Herring
 Canned Salmon
 Canned Salmon
 Canned Sardines
 Canned Sardines
 Capelin
 Capelin
 Clams
 Clams
 Clams, Lobster, Scallops
 Cod
 Cod
 Cod
 Cod
 Cod
 Cod
 Cod
 Cod - Salted
 Cod Fillets Frozen
 Cod Fish
 Cod Fish (Salted and Dry)
 Crab
 Crab
 Crab
 Frozen crab
 Crabmeat - Canned
 Crabmeat - Cooked Frozen
 Crab
 Crab-Canned
 Crayfish Freshwater Cooked Frozen
 Frozen shrimp
 Crustaceans
 Crustaceans & Molluscs, Prepared or
 Preserved
 Crustaceans NES Frozen
 Different Types of Ocean Fish
 Dressed Sea Fish
 Dried Squid

Mission

Los Angeles
 Chicago
 Osaka
 Tokyo
 Paris
 Tokyo
 Paris
 Sao Paulo
 Moscow
 Dusseldorf
 Madrid
 Melbourne
 Sydney
 Osaka
 Tokyo
 Milan
 Singapore
 Sao Paulo
 Berne
 Copenhagen
 Dusseldorf
 Lisbon
 Milan
 New York
 Port-of-Spain
 Stockholm
 Sao Paulo
 Milan
 London
 Osaka
 Tokyo
 Paris
 Stockholm
 Stockholm
 Milan
 Kuala Lumpur
 Stockholm
 Paris
 Vienna
 Kuala Lumpur
 Hong Kong
 Warsaw
 Moscow
 Singapore

Products

Eel Frozen
 Farmed Salmon
 Frozen Cod fillets
 Fish entrees
 Fish fillets frozen
 Fish roe (cod, lumpfish Lake/herring/
 Cisco in Bulk)
 Fish roe (cod, lumpfish, lake herring/
 Cisco in bulk)
 Fish, fresh, chilled or frozen
 Flounder, sole
 Fresh & frozen cod, incl fillets
 Fresh & frozen monkfish
 Fresh & frozen salmon
 Fresh fish
 Freshwater fish
 Fresh frozen fish
 Freshwater lake trout & whitefish frozen
 Frozen Cod
 Frozen Cod
 Frozen cod blocks
 Frozen fish
 Frozen fish
 Frozen fish blocks, various species
 Frozen Herring
 Frozen illex squid
 Frozen mackerel
 Frozen processed fish
 Frozen salmon
 Frozen salmon
 Frozen salmon
 Frozen shrimps
 Greysole fillets frozen
 Groundfish
 Hake fillets
 Hake fillets
 Halibut
 Halibut fillets frozen
 Halibut frozen
 Herring
 Herring
 Herring barrelled cured
 Frozen lobster
 Live lobster
 IQF cooked shrimp-shell-on
 Live clams & gooseneck barnacles
 Live lobster
 Live lobster

Mission

Stockholm
 Boston
 Paris
 Chicago
 Hong Kong
 Stockholm
 Stockholm
 Kuala Lumpur
 New York
 Madrid
 Madrid
 Madrid
 Atlanta
 Vienna
 Detroit
 Stockholm
 London
 Seoul
 Moscow
 Cairo
 Helsinki
 Madrid
 Seoul
 Madrid
 Moscow
 Detroit
 Dusseldorf
 London
 Seoul
 Madrid
 Stockholm
 Berne
 Melbourne
 Sydney
 New York
 Stockholm
 Stockholm
 Moscow
 Warsaw
 Stockholm
 Paris
 Paris
 Stockholm
 Madrid
 Madrid
 Osaka

Live/frozen lobster	Dusseldorf
Lobster	Atlanta
Lobster	Berne
Lobster	Copenhagen
Lobster	Helsinki
Lobster	London
Lobster	Milan
Lobster	New York
Lobster	Singapore
Lobster	Tokyo
Lobster cooked frozen incl some live	Stockholm
Lobster meat cooked frozen retail/inst. packs	Stockholm
Monkfish	Paris
Mackerel	Boston
Mackerel fillets frozen	Stockholm
Fresh mackerel	Abidjan
Marine waterfish frozen	Hong Kong
Molluscs NES frozen	Hong Kong
Salted cod	Paris
Mussels	Boston
Other groundfish species	Lisbon
Other salted fish	Port-of-Spain
Oysters fresh/frozen	Hong Kong
Pacific herring roe	Tokyo
Pacific salmon	Moscow
Pike	Berne
Prawn Meat	Melbourne
Prawn Meat	Sydney
Prawns canned	Kuala Lumpur
Prawns, fresh chilled	Kuala Lumpur
Prawns/shrimps frozen	Hong Kong
Processed herring	Warsaw
Redfish	Osaka
Redfish	Tokyo
Redfish	Boston
Roe (lumpfish)	Copenhagen
Salmon	Berne
Salmon	Copenhagen
Salmon	Milan
Salmon	New York
Salmon	Osaka
Salmon	Port-of-Spain
Salmon	Tokyo
Salmon canned	Milan
Salmon smoked	Milan
Salmon frozen	Stockholm
Salmon roe	Dusseldorf
Salmon roe	Tokyo
Salt water fish	Vienna
Saltfish	New York
Sardines	Port-of-Spain

Sardines canned	Kuala Lumpur
Frozen salmon	Paris
Scallops	New York
Scallops frozen	Stockholm
Sea cucumber dried	Hong Kong
Sea urchins	Osaka
Sharks fins dried	Hong Kong
Shellfish	Atlanta
Shellfish	Detroit
Shrimp	Copenhagen
Shrimp	London
Shrimp - Shell-off IQF cooked	Stockholm
Shrimps	Berne
Shrimps	Berne
Shrimps	Dusseldorf
Smelt	Tokyo
Smoke frozen salmon	Singapore
Smoked fish	Vienna
Smoked fish (excluding salmon)	Kuala Lumpur
Smoked hake	Melbourne
Smoked hake	Sydney
Smoked herring	Port-of-Spain
Smoked salmon	Dusseldorf
Smoked salmon	Sao Paulo
Squid	Moscow
Squid dried	Hong Kong
Squid frozen	Hong Kong
Squid tubes	Melbourne
Squid tubes	Sydney
Surimi	Atlanta
Surimi products	Atlanta
Tuna	Singapore
Tuna canned	Kuala Lumpur
Turbot	Boston
Various dried fish	Sao Paulo
Wet salted cod, incl. fillets	Madrid
Yellow Perch	Berne

The traditional US market for Canadian redfish products, e.g., fresh or frozen fillets, has been generally stable over the past years and will likely remain so in the foreseeable future. Canada's share of this market is expected to expand given that competing supplies from producers in the USA and in Iceland are expected to continue to drop. In addition, the ethnic-oriented specialty markets in the USA could provide opportunities for new products from Canada, e.g., marinated redfish fillets, fillet portions (from large fish), etc.

Turbot:

In the US market, turbot fillets have always benefited, given sufficient marketing support, to compete directly with the more

DEPARTMENT OF EXTERNAL AFFAIRS
EXPORT AND INVESTMENT PROMOTION PROGRAMS

Sector: 002 Fisheries, Sea Products and Services

Mission: 601 Boston

Market: 577 United States of America

Key Subsector: 999 All Sub-Sectors

<u>Specific Product Opportunities:</u>	<u>Current Imports (\$CDN)</u>
Farmed Salmon	\$80.00 M
Redfish	\$70.00 M
Turbot	\$30.00 M
Mussels	\$.00 M
Mackerel	\$.00 M

Post Comments on Above Products/Species - Specifications/Outlets:

Farmed Salmon:

Although prices have weakened on the average in response to an expanding supply worldwide, the U.S. market for fresh farmed salmon will likely continue to provide good potential for Canadian producers. Canadian fresh farmed salmon is gaining a reputation for good quality particularly among premium end-buyers, e.g., hotel chains, specialty seafood restaurants, specialty smoking houses, etc. Canadian suppliers should continue to take advantage of competitive transportation costs when marketing in the USA. To attain premium prices it would be advisable for Canadian suppliers, given sufficient marketing capability, to deal directly with end-buyers whenever possible. However, reputable agents, particularly those who specialize in salmon and other high-value fresh products could also be used.

Redfish:

The traditional US market for Canadian redfish products, e.g., fresh or frozen fillets, has been generally stable over the past years and will likely remain so in the foreseeable future. Canada's share of this market is expected to expand given that competing supplies from producers in the USA and in Iceland are expected to continue to drop. In addition, the ethnic-oriented specialty markets in the USA could provide opportunities for new products from Canada, e.g., marinated redfish fillets, fillet portions (from large fish), etc.

Turbot:

In the US market, turbot fillets have always succeeded, given sufficient marketing support, to compete directly with the more

popular "flounder" and "sole" fillets or to replace them when supplies of the latter were short. It is projected that supplies of all types of flatfish in the USA, particularly the premium species, will continue to lag behind demand and that, as a result, sales of Canadian turbot have the potential to expand. This applies to both fresh and frozen fillets.

Mackerel:

The US market has considerable potential for Atlantic mackerel in fresh (head and tail off), frozen (whole for bait and animal feed) and high value-added forms (marinated, smoked, etc). The market is fragmented and does not allow for bulk, high-volume or "commodity" production. Even the fresh market is highly specialized in that it involves a specialized distribution network, e.g., to serve the ethnic-oriented retail outlets. Therefore, marketing these products would involve a more sophisticated approach. However, given the relatively low raw material cost, the mackerel business in the USA could be profitable for Canadian suppliers.

Canadian Shellfish Species:

Shrimp, lobster, crab, mussels and clams have great potential because either they represent small shares of the market segment they are in or the total market segment is growing. The only limit is Canada's ability to supply.

General:

In the U.S. opportunities exist for all Canadian seafood products except for those that are produced in excess of market demand (poor quality cod blocks or cello 5 fillets, saltfish in bulk, etc). In relative terms, especially from the point of view of small/medium processors, opportunities are greater for specialty products (differentiated according to traditional or ethnic taste -- smoked fish, marinated fish, etc), fresh fillets (if marketed properly and if quality is assured), and fresh/live shellfish (lobster, shrimp, mussels, etc.)

Mission: 602 Chicago

Market: 577 United States of America

Key Subsector: 021 Fish & Shellfish and Other Products

Specific Product Opportunities: **Current Imports (\$CDN)**

Appetizers - fingerfoods	\$.00 M
Fish entrees	\$.00 M

General Outlook

The demand for lake/whiting is stable. Therefore, marketing opportunities for these products would involve competitive pricing and specialized distribution.

lobster - fresh for restaurant use.

Spring - fresh for restaurant use.

White fish - frozen or processed for retail and restaurant use.

White bass - fresh or frozen for retail use.

Shell - fresh or frozen for retail use.

Salmon - fresh or frozen for restaurant use.

Ribeye - fresh for retail and restaurant use.

fresh or frozen for retail and restaurant use.

lake trout - fresh and frozen for retail and restaurant use.

cod - Nova Scotia - fresh, frozen and processed for retail use.

Mission: 605 Detroit

Market: 577 United States of America

Key Subsector: 999 All Sub-Sectors

Specific Product Opportunities: Current Imports (\$CDN)

Fresh/fresh frozen fish	\$.00 M
Frozen processed fish	\$.00 M
Shellfish	\$.00 M

Post Comments on Products/Species:

Fresh, Frozen and Processed:

Cod - Nova Scotian - fresh, frozen and processed for retail use.

Lake trout - fresh and frozen for retail and restaurant use.

Perch - fresh or frozen for retail and restaurant use.

Pickereel - fresh for retail and restaurant use.

Salmon - B.C. - fresh smoked for restaurant use.

Smelt - fresh or frozen for retail use.

White bass - fresh or frozen for retail use.

White fish - fresh, frozen or processed for retail and restaurant use.

Shellfish:

Crab - fresh or frozen for retail and restaurant use.

Lobster - fresh for restaurant use.

Shrimp - fresh for restaurant use.

Mission: 606 Los Angeles

Market: 577 United States of America

Key Subsector: 999 All Sub-Sectors

Specific Product Opportunities: Current Imports (\$CDN)

All seafood \$32.70 M

General Outlook:

The California market has the highest per capita consumption of seafood in the United States. It offers Canadian seafood suppliers excellent opportunities for all species of fish. The only exceptions would be for herring, saltfish and smoked fish where limited opportunities exist.

Post Comments on Products/Species:

Farmed Salmon:

The salmon market provides an excellent potential for Canadian producers. Salmon is a very popular Canadian export to this area, and will continue to be popular. The major concerns for exporters should be competitive pricing and exports from Chile and Norway.

Shellfish:

There is great potential for all types of Canadian shellfish. Crab, lobster and shrimp will continue to have growing markets. Additionally, imitation crab meat is very popular in this area. Fresh and frozen crab are used at retail and in restaurants. Live lobster is in high demand for restaurants. Fresh and frozen shrimp are used for retail and restaurants.

Groundfish:

Cod, halibut and Pacific red snapper are popular and demand is increasing each year.

Hake/Whiting:

The demand for hake/whiting is stable. Therefore, marketing these products would involve competitive pricing and specialized distribution. The popcicle pack (whole cooked and frozen) is more for

Scallops:

Scallops will remain a very popular Canadian export to our area.

Swordfish:

Swordfish is becoming more popular. Canadian exporters should take advantage of lower transportation costs, given their geographic proximity.

Flatfish (Sole and Flounder):

Sole and flounder are not as popular in our area. Due to the competitive nature of the seafood industry, these products must be competitively priced and utilize specialized distribution.

Mission: 608 New York, Consulate General

Market: 577 United States of America

Key Subsector: 021 Fish & Shellfish and Other Products

Specific Product Opportunities: Current Imports (\$CDN)

Cod	\$271.00 M
Lobster	\$147.00 M
Scallops	\$68.00 M
Flounder, sole	\$64.00 M
Saltfish	\$46.00 M
Salmon	\$27.00 M
Halibut	\$24.00 M

Post Comments on Above Products/Species - Specifications:

Cod:

The frozen market for cod has become worse. Usage is down because of previous high prices and as a consequence the supermarket chains have not promoted it as heavily as in previous times. There is a certain amount of demand in our area but with retail prices at \$4.00-\$5.00 U.S. a pound there is buyer resistance. At this point in time fresh fillets and steaks are favored more than frozen and there is movement for Canadian products in fresh form.

Flatfish (sole and flounder):

The picture is rosier with these species which are very definitely strong items in our area for the restaurants/foodservice trade. Both species are immensely popular here because of their advantages in ease of preparation in the kitchen. They cook evenly and are delicious. Generally, sole and flounder are packed the same way as cod. They are also found in IQF form (2 x 10 pound boxes or 4 x 10 pound boxes) graded by size in ounces. The fresh fillets in 20 pound boxes are used by restaurants. These species are more utilized for foodservice than by retailers because of their relatively high cost. Demand appears to remain strong.

Lobster:

Lobster continues to be a very strong performer in the foodservice market. Frozen lobster meat for the foodservice market is packed in 11.3 ounce and 2 pound cans. The 5 pound can seems to be fading away. The popsicle pack (whole cooked and frozen) is more for export to other markets. On the whole, lobster remains the premium product it has always been with very little competition from alternative imitation products.

Crabmeat:

Snow crabmeat production is off and prices have escalated to a very high level. At the same time, crabmeat has suffered from surimi competition. Good surimi can be bought for under \$2.00 U.S. per pound which is a fraction of the snow crabmeat price. The future for crabmeat is less certain than it used to be as a result of surimi which can be offered on a year-round basis and at a fairly consistent price.

Scallops:

Scallops have always been a popular Canadian export to our area and indications point to their continued acceptance in the marketplace here. Wholesale prices have remained under \$5.00 U.S. a pound up to now and the outlook for continued sales remains good.

Saltfish:

Canadian producers of saltfish have apparently suffered from declining sales because of the usually high prices charged. Perhaps some of this decline in the market was due to the retailers here. Countervailing duty problems did not help. In any event pricing is a problem and the remedy is hard to find. Unfortunately, most retail buyers of saltfish are from lower income groups which cannot afford high prices.

General:

All the species identified are popular and demand is increasing each year. In fact, most species found in Canada can expect to find a market here if the quality and price are acceptable to buyers. With the exception of salmon and herring which are smoked and marinated respectively, there is very little further processing which is carried on in our marketing area. The species mentioned above and all seafood products from domestic and imported sources are sold through wholesalers/distributors to restaurants and retailers in fresh or frozen form.

Mission: 619 Atlanta

Market: 577 United States of America

Key Subsector: 999 All Sub-Sectors

Specific Product Opportunities: Current Imports (\$CDN)

Fresh fish	\$170.00 M
Shellfish	\$90.00 M
Surimi	\$5.00 M

Post Comments on Products/Species - Specifications:

Shellfish:

There are opportunities for live lobster meat in blocks, lobster tails, IQF, lobster meat canned for food service as well as sea scallops IQF and to some degree, farmed mussels for the gourmet markets. High quality is demanded.

Fish:

Various sizes of cod blocks, shatter packs, IQF and cellos are in most demand. High quality farmed/wild salmon may have a chance if price is right.

Surimi:

Some surimi is being used in fast food chains and it is being considered by more upscale "concept" type restaurants. Excellent quality with low prices could compete with U.S. and foreign product.

Mission: 619 Atlanta

Market: 459 Puerto Rico

Key Subsector: 999 All Sub-Sectors

Specific Product Opportunities: Current Imports (\$CDN)

Lobster	\$3.50 M
Fresh fish	\$22.50 M
Surimi Products	\$.50 M

Post Comments on Above Products/Species - Specifications:

Mission: 520 Tokyo

Market: 265 Japan

Key Subsector: 021 Fish & Shellfish and Other Products

Specific Product Opportunities: Current Imports (\$CDN)

Pacific herring roe	\$230.00 M
Salmon	\$1,345.00 M
Crab	\$637.00 M
Atlantic herring roe	\$63.00 M
Capelin	\$80.00 M
Lobster	\$45.00 M
Red fish	\$30.00 M
Black cod	\$120.00 M
Smelt	\$5.00 M
Salmon roe	\$137.00 M

General Outlook:

Japanese imports of fishery products increased by approximately 20 percent during 1988, an incredible performance considering the large increases already experienced during the last few years. Total Japanese imports of fishery products for 1988 reached 2.4 million tonnes valued at C\$13.4 billion.

The enormous size of the market coupled with ever increasing demand for high quality, high grade species of marine products has created tremendous opportunities for fish exporters, and certainly for Canada.

Canadian exports to Japan in 1988 reached \$583 million, an increase of \$103 million over 1987 levels. The fishery sector has been one of the most rapid growth sectors for Canadian exports to Japan nearly tripling in value since 1983.

In addition to strong demand for traditional Canadian fishery exports - herring roe, salmon, crab and capelin, other minor species are showing excellent growth such as sea urchin, black cod, lobster, mackerel, food herring, shark and shrimp.

Japanese Fish Imports - total

	<u>1985</u>	<u>1986</u>	<u>1987</u>	<u>1988</u>
Volume (000MT)	1,577	1,869	2,075	2,414
Value \$C millions	6,747	9,325	11,424	13,437
\$US millions	4,941	6,829	8,448	10,966
Yen billions	1,176	1,138	1,234	1,405

Comments on Above Products/Species

Pacific Herring Roe

Pacific herring roe is used almost exclusively in the traditional (and expensive) salted kazunoko, and thus returns a high price to Canadian processors. The roe is extracted from whole fish, which have been frozen and then thawed. The extracted roe is washed in a series of brine concentrations, then cured in 100 percent brine. This process firms the roe, providing it with the crunchy texture the Japanese consumer desires.

Frozen Salmon

Japan is one of the world's largest producers of Pacific salmon. Nevertheless the country requires substantial imports to satisfy domestic demand. In 1988 Canadian exports were 11,136 tonnes valued at \$119.5 million. The favoured species is sockeye, prized for its red colour. Sockeye accounts for some 70 percent of Canadian frozen salmon exports. With its deep red colour and high oil content, sockeye is most prized by the Japanese. Good markets also exist for pinks, chum and coho.

Farmed Salmon

Farmed salmon is marketed in Japan in various ways, i.e. fresh, frozen, sales to high class restaurants and hotels, family restaurants, fresh and salted slices at retail sale outlets, for smokers, and as sashimi or sushi material. The percentage of farmed salmon used for sashimi or sushi is estimated at 10-20 percent of total imports of fresh farmed salmon. Some importers sell frozen farmed salmon for sashimi from a food safety point of view and others sell fresh salmon for sashimi without freezing. However, in the latter case, some importers are requesting a certificate to the effect that the salmon concerned is free from parasites. Coho salmon from Chile has found a growing market in Japan. Farmed coho rates well with sockeye in terms of colour and quality.

Crab

Japan is the world's major import market for crab. Canada's snow crab exports are in the form of sections. Virtually all of Canada's exports of snow crab sections are graded. Main grades are 5-8 oz sections and 8 oz and up sections.

Atlantic Herring Roe

The Atlantic herring roe is extracted from fresh herring, packed in polyethylene-lined 9 kg (20 lbs.) boxes which are plate frozen and shipped to Japan. Japanese "reprocessors" then thaw the raw product, which they utilize in their secondary manufacturing processes. Canadian roe exports have increased four fold since 1984. With exports of some 8,300 tonnes in 1988 valued at \$73 million, Canada dominates the Japanese market. Frozen roe is a highly versatile raw material used to make a variety of "flavoured" end products. Many of these products are favoured by younger Japanese.

Capelin

Japanese demand is primarily for roe bearing female capelin although limited quantities of male capelin are also sold. The product must be 95 percent female, frozen in 10 or 15 kilogram cartons with a maximum 10 per cent overpack. Canadian capelin destined for Japan is generally only of the larger size with a count of less than 40 pieces per kilogram. Canada is now the major supplier of female capelin to Japan with exports of some \$92 million in 1988 on a delivered basis.

Lobster

Lobster has been one of the more dynamic species in Japan in recent years. The demand is for live lobster, and lobster in the shell (frozen in brine). In the case of whole lobster, whether live or frozen in brine, Japanese buyers prefer animals with full claws and complete appendages. The major growth prospect is now appearing in frozen product as distribution spreads down the chain to family restaurants and supermarket chains. Canadian lobster exports for 1988 were \$22 million.

Redfish

This product is a relatively new Canadian export. The market is for whole, headless and gutted redfish, which have been scaled. Skin colour is very important to the Japanese and the preference is for bright red colour. In 1988 Canadian exports increased substantially to 3,018 tonnes from 2,766 tonnes in 1987. The total import market increased from 34,000 tonnes in 1987 to 59,000 tonnes in 1988.

Black Cod (Sablefish)

The market will absorb virtually all that Canada can supply. As Japanese domestic landings decrease, total imports continue to rise and reached 30,000 tonnes in 1988. Canada accounts for only a relatively modest share of imports with 3,200 tonnes in 1988. Product is graded 3-4 lbs, 4-5 lbs, 5-7 lbs, and 7 lbs and up. Sales in Japan are mainly in filleted and sliced form packaged in a tray.

Smelt

The market is long established with a major constraint being limitations on supply. Canadian smelt is exported in both fresh and frozen form as whole or dressed product. In 1987 exports to Japan were 5100 tonnes valued at approximately \$8 million.

Salmon Roe

This product is like salted herring roe imported in finished form. Canada is the major supplier after the United States of salted salmon roe. In 1988 Canada exported 1,325 tonnes valued at \$15.5 million. Canada supplies both Sujiko (salmon roe) and Ikura (fall chum roe).

Sea Urchin Roe

Sea urchin roe or "uni" is an expensive delicacy in Japan. Imports come largely from the USA, South and North Korea and China. In 1988 Canada supplied 453 tonnes of live fresh, chilled urchin and 55 tonnes of frozen product. Uni is called a "perfect" food in Japan, high in protein and vitamins and thought to promote virility. The total import market in 1987 was 2,129 tonnes but imports increased sharply in 1988 to 4,651 tonnes. This product offers excellent opportunity for expanded business.

Mission: 527 Osaka
Market: 265 Japan
Key Subsector: 021 Fish & Shellfish and Other Products
Specific Product Opportunities: Current Imports (\$CDN)

Atlantic herring roe	\$30.00 M
Capelin	\$20.00 M
Crab	\$10.00 M
Live lobster	\$3.00 M
Redfish	\$2.00 M
Salmon	\$.50 M
Sea urchin	\$.05 M

See Post Plan for Tokyo

Exports in 1987-1988 were valued at \$725 million (\$293 million in 1986-1987) while imports came to \$414 million, down from \$426 million in 1986-1987. In 1987-1988 prawn exports were valued at \$62 million, and rock lobster at \$268 million. Major export categories in the same period were \$24 million of hake fillets, \$43 million of other fillets, \$48 million of canned salmon, \$37 million of other canned fish, and \$93 million of frozen and other prawns.

Major suppliers to the Australian market during 1987-1988 were in order, New Zealand \$56 million, Thailand \$52 million, Malaysia \$32 million, Canada \$28 million and Argentina \$21 million. Relevant positions in the previous fiscal year were New Zealand \$49 million, Canada \$47 million, Thailand \$45 million, South Africa \$34 million, and Malaysia \$32 million. Argentina benefited from the ban on trade with South Africa by soaring from \$4 million in 1986-1987 to \$21 million in 1987-1988. Conversely, owing to the vagaries of the canned salmon market, Canada's position fell from second to fourth (canned salmon \$33.5 million in 1986-1987 and \$18.2 million in 1987-1988).

Canada's trade with Australia in fish and fish products has been traditionally dominated by canned salmon, and efforts to diversify the range of product have met with little success. The only other products of significance, as evidenced by 1987-1988 statistics, are smoked salmon (\$4.2 million), other filleted fish (\$2.2 million) and canned sardines (\$2.3 million).

Mission: 533 Sydney

Market: 011 Australia

Key Subsector: 022 Processed Fish and Shellfish

Specific Product Opportunities: Current Imports (\$CDN)

Hake fillets	\$31.20 M
Smoked hake	\$7.10 M
Canned sardines	\$12.00 M
Prawn meat	\$36.40 M
Squid tubes	\$6.30 M

General Outlook:

By value Australia remains a gross exporter of fish and fish products while by volume approximately 54 per cent of fish and fish foods consumed are imported. Based on the fiscal year of July 1 to June 30, the estimated value of production was \$850 million in 1987-1988, up from \$735 million in 1986-1987. In 1986-1987 value of production by major category was prawns \$220 million, rock lobster \$186 million, finfish \$180 million and shellfish \$140 million.

Exports in 1987-1988 were valued at \$724 million (\$593 million in 1986-1987) while imports came to \$414 million, down from \$426 million in 1986-1987. In 1987-1988 prawn exports were valued at \$62 million, and rock lobster at \$268 million. Major import categories in the same period were \$54 million of hake fillets, \$43 million of other fillets, \$48 million of canned salmon, \$37 million of other canned fish, and \$93 million of frozen and other prawns.

Major suppliers to the Australian market during 1987-1988 were in order, New Zealand \$56 million, Thailand \$52 million, Malaysia \$32 million, Canada \$28 million and Argentina \$21 million. Relevant positions in the previous fiscal year were New Zealand \$49 million, Canada \$47 million, Thailand \$45 million, South Africa \$34 million, and Malaysia \$32 million. Argentina benefitted from the ban on trade with South Africa by soaring from \$4 million in 1986-1987 to \$21 million in 1987-1988. Conversely, owing to the vagaries of the canned salmon market, Canada's position fell from second to fourth (canned salmon \$33.5 million in 1986-1987 and \$18.2 million in 1987-1988).

Canada's trade with Australia in fish and fish products has been traditionally dominated by canned salmon, and efforts to diversify the range of product have met with little success. The only other products of significance, as evidenced by 1987-1988 statistics, are smoked salmon (\$4.5 million), other filleted fish (\$2.5 million) and canned sardines (\$2.3 million).

Australia imported in 1987-1988 hake fillets to a value of \$54 million and other fillets \$43 million. Among these were considerable quantities of product of the shark family including dogfish. While initial efforts to gain a share of the hake market were frustrated by cheap supplies from South America, the market has learned its lesson and is now looking for good product which need not necessarily meet the qualifications expected of *Merluccius capensis*. We place trust in the resilience and tenacity of the Canadian industry. It has been said of the Australian market for fish that it must be white, boneless and tasteless. Recent years have seen considerable sophistication in the trade and the market but much business will continue to be done in the white, boneless and tasteless category so long as it remains acceptable to the fish and chip and fast food trades.

The Canadian posts in Australia maintain updated lists of Australian fish importers/distributors. They are available on request. We prefer to do so as the trade is subject to changes brought about by take-overs, amalgamation, movements in location of facilities and, occasionally, liquidation.

Mission: 532 Melbourne

Market: 011 Australia

Key Subsector: 022 Processed Fish and Shellfish

Specific Product Opportunities: Current Imports (\$CDN)

Hake fillets	\$31.20 M
Smoked hake	\$7.10 M
Canned sardines	\$12.00 M
Prawn meat	\$36.40 M
Squid tubes	\$6.30 M

See Post Plan for Sydney

Mission: 534 Canberra

Market: 011 Australia

Key Subsector: 999 All Sub-Sectors

Specific Product Opportunities: Current Imports (\$CDN)

See Post Plan for Sydney

\$1.80 M
 \$1.80 M
 \$1.80 M
 \$1.80 M
 \$1.80 M
 \$1.80 M
 \$1.80 M
 \$1.80 M
 \$1.80 M
 Lobster

Loss Comments on Above Products - Specifics/Details

- 1) Skimping
- 2) Skimping
- 3) Skimping
- 4) Skimping
- 5) Skimping
- 6) Skimping
- 7) Skimping
- 8) Skimping
- 9) Skimping
- 10) Skimping
- 11) Skimping
- 12) Skimping
- 13) Skimping
- 14) Skimping
- 15) Skimping
- 16) Skimping
- 17) Skimping
- 18) Skimping
- 19) Skimping
- 20) Skimping
- 21) Skimping
- 22) Skimping
- 23) Skimping
- 24) Skimping
- 25) Skimping
- 26) Skimping
- 27) Skimping
- 28) Skimping
- 29) Skimping
- 30) Skimping
- 31) Skimping
- 32) Skimping
- 33) Skimping
- 34) Skimping
- 35) Skimping
- 36) Skimping
- 37) Skimping
- 38) Skimping
- 39) Skimping
- 40) Skimping
- 41) Skimping
- 42) Skimping
- 43) Skimping
- 44) Skimping
- 45) Skimping
- 46) Skimping
- 47) Skimping
- 48) Skimping
- 49) Skimping
- 50) Skimping
- 51) Skimping
- 52) Skimping
- 53) Skimping
- 54) Skimping
- 55) Skimping
- 56) Skimping
- 57) Skimping
- 58) Skimping
- 59) Skimping
- 60) Skimping
- 61) Skimping
- 62) Skimping
- 63) Skimping
- 64) Skimping
- 65) Skimping
- 66) Skimping
- 67) Skimping
- 68) Skimping
- 69) Skimping
- 70) Skimping
- 71) Skimping
- 72) Skimping
- 73) Skimping
- 74) Skimping
- 75) Skimping
- 76) Skimping
- 77) Skimping
- 78) Skimping
- 79) Skimping
- 80) Skimping
- 81) Skimping
- 82) Skimping
- 83) Skimping
- 84) Skimping
- 85) Skimping
- 86) Skimping
- 87) Skimping
- 88) Skimping
- 89) Skimping
- 90) Skimping
- 91) Skimping
- 92) Skimping
- 93) Skimping
- 94) Skimping
- 95) Skimping
- 96) Skimping
- 97) Skimping
- 98) Skimping
- 99) Skimping
- 100) Skimping

Mission: 502 Hong Kong

Market: 189 Hong Kong

Key Subsector: 021 Fish & Shellfish and Other Products

Specific Product Opportunities: Current Imports (\$CDN)

Prawns/shrimps frozen	\$270.70 M
Sharks fins dried	\$61.90 M
Marine waterfish frozen	\$28.50 M
Crustaceans nes frozen	\$25.50 M
Sea cucumber dried	\$19.80 M
Molluscs nes frozen	\$13.50 M
Fish fillets frozen	\$13.20 M
Squid frozen	\$8.90 M
Oyster fresh/frozen	\$1.80 M

Post Comments on Above Products/Species - Specifications/Outlets:

1) Shrimps:

- frozen, shell on, head off - restaurants, hotels and catering etc.

Shrimp Meat:

- frozen, cooked, canned - restaurants, hotels, and catering etc.

2) Shark Fins:

- dried - restaurants, hotels.

3) Marine Waterfish:

- salted - restaurants, households.

4) Scallops:

- frozen, roe off - restaurants, hotels, catering, households, etc.

- 5) Geoduck Whole:
- live - restaurants, households.
- Geoduck Trunk, Body Meat:
- frozen - restaurants, households.
- Crab Meat:
- frozen, 40 percent leg meat, 60 percent body meat -
restaurants, hotels, households.
- 6) Lobster:
- live - restaurants, hotels.
- Lobster Meat:
- frozen, cooked and canned - restaurants, hotels.
- 7) Squid:
- dried, frozen - restaurants, hotels, households.
- 8) Salmon (coho/chum):
- frozen and smoked - hotels, households.
- 9) Sea Cucumber:
- dried - restaurants, hotels, households.
- 10) Fish Fillets (cod, lingcod, turbot etc.):
- frozen (thicker pieces preferable) - restaurants, hotels and
households.
- 11) Oyster:
- live - hotels.
- 12) Oyster Meat:
- frozen - restaurants, hotels, and households.

Mission: 519 Seoul

Market: 268 Korea

Key Subsector: 021 Fish & Shellfish and Other Products

Specific Product Opportunities: Current Imports (\$CDN)

Frozen salmon	\$15.00 M
Frozen herring	\$22.00 M
Frozen cod	\$14.00 M
Frozen redfish	\$.00 M

Post Comments on Above Products/Species:

Herring:

Korea imports approximately 10,000 tonnes of frozen herring including approximately 2,000 tonnes of food herring per year for re-export (extract roe and export) purposes and domestic consumption. While roe herring is imported by large fishery companies, food herring is imported by smaller trading companies and size should be 300-350 grams.

Cod:

Korea imports approximately 28,000 tonnes of dressed cod per year to make IQF fillets or blocks for re-export purposes and frozen whole round cod for domestic consumption. Both dressed and round cod are imported by large fishery companies and cod imports for domestic consumption are limited to approximately 10 percent of total imports. Average size should be 2.5 kg.

Salmon:

Korea imports approximately 4,000 tonnes of either king or chum salmon per year to make canned products for re-export purposes and for tourist hotel use. For tourist hotel use, total demand is limited to approximately 100 tonnes of mainly king salmon and size should be 4-11 lbs. While large fishery companies import salmon for re-export purposes, the Korea Tourist Hotel Supply Center Inc. and small trading companies import frozen salmon for tourist hotel use.

Redfish:

Korea imports approximately 2,000 tonnes of frozen round fish per year for domestic consumption and size should be 500 grams and up. Redfish is imported by small trading and large fishery companies.

Mission: 511 Kuala Lumpur
Market: 344 Malaysia
Key Subsector: 999 All Sub-Sectors

<u>Specific Product Opportunities:</u>	<u>Current Imports (\$CDN)</u>
Fish, fresh, chilled or frozen	\$70.50 M.
Sardines canned	\$19.90 M
Tuna canned	\$10.90 M
Prawns, fresh chilled	\$6.10 M
Prawns canned	\$5.10 M
Crabs canned	\$5.00 M
Smoked fish (excluding salmon)	\$4.50 M
Crustaceans and molluscs, prepared or preserved	\$4.40 M

Post Comments on Above Products/Species:

Sardines

At present, Malaysia imports C\$15-20 million worth of canned sardines in tomato ketchup per year. Although many suppliers, such as Chile, Peru, USA and Norway are active in this market, most imported sardines come from Japan. Recent appreciation of the yen should now make Malaysians much more receptive to new sources of supply, so that Canadian suppliers, who have had little or no sales in Malaysia to date, should find strong interest on the part of local distributors.

Canned Tuna:

Malaysia imports total approximately C\$10-15 million per year. While Thailand is the leading supplier (and would be difficult to displace given its close market proximity) Canada could improve its current export performance. Recent appreciation of the Japanese yen in particular should encourage Malaysian tuna consumers to diversify their interests away from Japan which historically has had approximately a 20 percent market share.

Salmon:

The Malaysian market for frozen and smoked salmon is dominated by the hotel and restaurant trade. Canadian salmon is well known and highly regarded in this country, already enjoying more than a 20 percent market share. Although this market is relatively limited in absolute size (1987 world shipments to Malaysia of smoked salmon totalled 6,300 kilos, worth just under C\$120,000), Canadian suppliers should be able to make substantial gains. West coast salmon in particular enjoys transportation cost advantages over European

competition, and could take greater advantage of this situation. Canadian industry should also be able to benefit from the rise in the Japanese yen. In 1987, Japan accounted for more than 10 percent of the market.

Squid:

The market for sun-dried squid is worth about C\$2 million per year. Canada's share in 1987 was miniscule. Although the main suppliers at present are Thailand, South Korea and Indonesia, Malaysian importers have high regard for top quality sun-dried squid from Canada which also has been found to be competitively priced.

Crab:

Canned crab is popular with Malaysian buyers, and is presently imported principally from Indonesia and Thailand. Shipments in 1987 totalled 1,210 tonnes worth almost C\$7 million. Although most modest-income consumers are price conscious, and would therefore shy away from premium Canadian product, more affluent buyers would be attracted to the high quality Canadian image.

Mission: 512 Singapore

Market: 467 Singapore

Key Subsector: 021 Fish & Shellfish and Other Products

Specific Product Opportunities: Current Imports (\$CDN)

Tuna	\$15.00 M
Dried squid	\$9.00 M
Clams	\$5.00 M
Lobster	\$3.00 M
Smoked frozen salmon	\$2.60 M

General Market Comments:

Although a small country with a population of about 2.5 million, Singapore is one of the heaviest consumer countries of seafood. Per capita consumption equals over 40 kilograms of fish and shellfish annually, with total consumption amounting to about 110,000 tonnes. Domestic fisheries provide only 14-19 percent of the country's market, leaving 81-86 percent to imports.

Singaporeans' preferences in seafood clearly favour fresh fish and a few specialty dried products, such as shark fin, squid, shrimp, abalone, and oysters. Frozen seafood has not found wide acceptance in home consumption. However, supermarkets which cater to the foreign expatriate community carry a variety of frozen products including salmon, trout, cod fillets, and fish cakes. Future trends in consumption of frozen seafood should be monitored as women with families are entering the work force in increasing numbers which should result in a growing demand for conveniently prepared foods in general.

Major hotels concentrated in the center of Singapore City are the most important users of high-valued frozen seafood. The more generally sought items include white-fleshed fillets, lobster and scallops.

3) Lobster

This is a growing export to Denmark and Canadian exports of \$1.9 million in 1988 consisted of about 20 percent live and 80 percent frozen.

4) Lampfish Roe

Lampfish roe are exported in 100 kg barrels from Newfoundland and then vacuumed and repacked in consumer packages in Denmark. The autonomous tariff on unprocessed roe is 15% (suspended July 1/88 - June 30/89) while "carrier substitutes" attract a tariff of 30%.

Mission: 422 Vienna

Market: 026 Austria

Key Subsector: 021 Fish & Shellfish and Other Products

During the period 1984-1987, Austrian fish imports from Canada showed a healthy increase (35 percent in terms of value and quantity) except for exports of freshwater fish which declined in 1987 by 20 percent. The strongest quantitative increases were in dried fish (126 percent), canned fish (62 percent) and crustaceans (65 percent). In terms of values, the percentage changes were stronger and/or more diversified.

Specific Product Opportunities:

Current Imports (\$CDN)

Freshwater fish	\$1.00 M
Saltwater fish	\$1.00 M
Crustaceans/Molluscs (live, chilled, canned)	\$.60 M
Smoked fish (salmon, trout)	\$.30 M
Ketar caviar	\$.00 M
Fish specialties	\$.00 M

Buyers are Specialty Importers and Restaurants.

Mission: 435 Copenhagen

Market: 093 Denmark

Key Subsector: 021 Fish & Shellfish and Other Products

Denmark is a sophisticated importer of relatively unprocessed Canadian fish products as inputs for further processing by local firms (e.g., Pacific chum salmon for smoking, lumpfish roe for processing and packaging into high-value, small unit product).

Canadian fisheries exports to Denmark totalled over C\$34 million in 1987; however, a proportion of this probably relates to Denmark's role as an entrepot.

Specific Product Opportunities: Current Imports (\$CDN)

Salmon	\$77.00 M
Shrimp	\$250.00 M
Cod	\$114.00 M
Roe (Lumpfish)	\$6.00 M
Lobster	\$3.00 M

Comments on Above Products/Species - Specifications

1) Frozen Salmon

Denmark imports primarily chum salmon, a lower priced Pacific salmon species which is used for smoking in Denmark. Canadian salmon exports to Denmark have remained relatively stable through 1986-1988 in spite of heavy competition from Norwegian farmed salmon.

2) Salmon

Canadian exports of shrimp have increased from \$4.1 million in 1986 to \$12.1 million in 1987 to \$35.5 million in 1988. It is our understanding that most of our current exports of shrimp are directly re-exported by the Danish importers to Japan.

3) Lobster

This is a growing export to Denmark and Canadian exports of \$1.9 million in 1988 consisted of about 20 percent live and 80 percent frozen.

4) Lumpfish Roes

Lumpfish roes are exported in 100 kg barrels from Newfoundland and then seasoned and repacked in consumer packages in Denmark. The autonomous tariff on unprocessed roe is 15% (suspended July 1/88 - June 30/89) while "caviar substitutes" attract a tariff of 30%.

Mission: 431 Helsinki

Market: 504 Finland

Key Subsector: 021 Fish & Shellfish and Other Products

Finland's total imports of fresh and frozen fish in 1987 were 13,239 tonnes, valued at about C\$40 million. The main sources were Norway (4,134 tonnes, C\$16 million), Sweden (2,779 tonnes, C\$3.5 million), West Germany (1,700 tonnes, C\$5.5 million) and Canada (1,443 tonnes, C\$3.6 million). Finland's total imports of crustaceans in 1987 were 434 tonnes valued at C\$3.5 million. The main items are shrimps, mussels, crayfish and lobsters. The main sources were Denmark, Greenland, USA, Norway and Canada (C\$439,000).

Finland also imports dried or salted fish, mostly salt-sugar cured herring in barrels. Main suppliers in 1987 were Iceland, Norway and Sweden.

During the first ten months of 1988, seafood imports from Canada were 23 percent ahead of imports in 1987, (shrimp - 45 tonnes, Pacific Salmon fillets - 29 tonnes, lobsters - 7 tonnes down from 22 tonnes in 1987). Continuing demand also exists for Greenland halibut frozen fillets.

<u>Specific Product Opportunities:</u>	<u>Current Imports (\$CDN)</u>
Frozen fish	\$35.00 M
Lobster	\$.20 M

Mission: 410 Paris
Market: 112 France
Key Subsector: 021 Fish and Shellfish and other products
022 Processed Fish and Shellfish

<u>Specific Product Opportunities:</u>	<u>Current Imports (\$CDN)</u>
Frozen salmon	\$34.10 M
Live lobster	\$11.10 M
Frozen lobster	\$9.40 M
Frozen cod fillets	\$5.90 M
Frozen pike	\$4.20 M
Frozen shrimp	\$1.60 M
Other freshwater fish	\$1.50 M
Monkfish	\$.90 M
Frozen crab	\$.90 M

Post comments on above Products/Species - Specifications/Outlets:

Frozen Salmon:

The speculations which took place at the beginning of the season when Japanese importers started to buy adversely affected 1988 exports to France (3,010 tonnes instead of 6,194 tonnes). Prices went so high that smokers turned to Atlantic salmon to supply the major share of their production. A similar situation developed for salmon going to distribution. If prices return to more traditional levels this year, Canadian packers and exporters could recover some of the market. Demand from smokers will be oriented towards 4/6 and 6/9 Silver. 2/4 and 9 + Silver and all Red Kings are now replaced by equivalent Atlantic product. Nevertheless, in spite of the "accident" of 1988, the French market should remain a substantial outlet for west coast salmon. However, Canadian suppliers should keep in mind that salmon is now a "commodity" readily available from several countries. Efforts have recently been made on this market to enhance the image of Canadian salmon. They should be continued. Dealing through reputable French agents is still, in our opinion, the best way to gain and maintain market share in this country.

Live Lobster:

France is a very good market which has increased significantly in recent years. However, being a live product, it is difficult to handle and the number of claims of which we are aware has also grown. Only persistent and quality conscious companies can be successful in the long term. French buyers want to know where the lobster comes from and to be sure they will get them alive! We also strongly recommend limiting shipments to established importers who can prove

they know the product. Lobsters are sold mainly through importers/wholesalers to restaurants and fish shops. However, in latter years, major supermarkets have imported directly huge quantities (100 MT and more) at Christmas time, sold through their own network of stores.

Frozen Lobster:

This is a typically Canadian product (almost a monopoly!) which has been on the market for more than ten years. French imports range around 1,400 MT. "Popsicles" are almost exclusively sold in supermarkets and freezer centers. We do not recommend the export of lobsters smaller than 250 grams, which is already very small and poorly accepted by consumers, even if the price is attractive. Lobsters in the 300 to 450 gram range are the best size and will avoid jeopardizing the market. We foresee a good potential for frozen pre-cooked whole lobsters (450 grams) packed in cardboard boxes. These could be conveniently used by restaurants, served as live, and avoid all risks inherent to live.

Frozen Cod Fillets:

Supply from Canada has dropped from 1,305 tonnes in 1986 to 210 tonnes in 1988. Product is still demanded because during the same period total imports passed from 15,770 tonnes to 22,877 tonnes. Other origins with cheaper prices have increased their market share. However, the potential remains good for companies who can offer competitive prices.

Frozen Pike and Other Freshwater Fish:

Canadian share for frozen pike is over 90 percent of French imports (804 tonnes in 1988 out of 822 tonnes) and the situation is the same for pike minced meat (404 tonnes out of 433 tonnes). Quantities absorbed could even be more important. It should be noted that minced meat can be imported only from plants which have been approved by the French authorities. Although one major Canadian company is handling most of these sales, others could certainly be successful. Other species such as Sauger, Walleye and Lake Whitefish are also in demand.

Frozen Shrimp:

Market is regularly growing year after year and prospects are still very good. With 691 tonnes in 1988 out of 11,290 tonnes imported from all origins (only for pandalidae), the Canadian share could still increase.

Monkfish:

This is a very good example of an underutilised species which has finally found its way onto this market. From almost nothing in 1985, imports from Canada amounted to 202 tonnes in 1988 which represents only 18 percent of French monkfish imports. Demand is for peeled tails and fillets.

Frozen Crab:

The market from Canadian sources is almost strictly for snow crab in the 60/40 combination pack. Although some reputable trade marks are well established, competition is very present, (especially from Asia.) Product is purchased by importers who sell it to catering, distribution and freezer centers.

Product	Current Imports (\$M)	Specific Product Opportunities
Salmon	\$20.00 M	M 0.0%
Cod	\$3.40 M	M 1.2%
Lobster	\$3.00 M	M 0.0%
Crabs	\$0.80 M	M 1.1%

Product	Current Imports (\$M)	Specific Product Opportunities
Crabs	\$3.00 M	M 1.1%
Salmon (canned)	\$2.00 M	M 0.0%
Salmon (smoked)	\$1.00 M	M 0.0%
Cod (smoked)	\$1.00 M	M 0.0%

...the market for monkfish is growing rapidly...
 ...demand is for peeled tails and fillets...
 ...the market from Canadian sources is almost strictly for snow crab...
 ...competition is very present, (especially from Asia.)...
 ...product is purchased by importers who sell it to catering, distribution and freezer centers...

Mission: 404 Milan

Market: 237 Italy

Key Subsector: 021 Fish and Shellfish and Other Products

In 1987 Italy imported 428,000 tonnes of fish products which represented about a third of its total fish consumption (1,249,700 tonnes). This total consists of dry salted fish - 150,000 tonnes, fresh and frozen fish -- 839,700 tonnes and fresh and frozen anchovies and tuna - 260,000 tonnes. Fish consumption has been growing rapidly from 9.5 kg per capita in 1969 to approximately 13 kg currently. Canadian exports to Italy of C \$31 million in 1987 have been primarily salted cod, frozen Pacific salmon, canned salmon and recently live lobster. Opportunities exist for increasing imports of frozen higher valued fish products such as salmon, given current consumption trends. In addition, frozen salmon will continue to be imported by Italian smoke houses to produce smoked salmon.

<u>Specific Product Opportunities:</u>	<u>Current Imports (\$CDN)</u>
Salmon	\$20.00 M
Cod	\$3.40 M
Lobster	\$3.00 M
Clams	.60 M

Key Subsector: 022 Processed Fish and Shellfish

<u>Specific Product Opportunities:</u>	<u>Current Imports (\$CDN)</u>
Cod (salted and dried)	\$107.00 M
Salmon (smoked)	\$30.00 M
Salmon (canned)	\$5.00 M
Crabs	\$3.00 M

Post Comments re Marketing Approach:

The post notes that frozen fish products match the Italian consumers' desire for easy preparation and also fit into the modern and diversified distribution channels existing in Italy with 110,000 sale locations.

Mission: 406 Lisbon

Market: 448 Portugal

Key Subsector: 021 Fish and Shellfish and Other Products

The Portuguese fisheries market is expected to be in the order of \$387 million in 1989 with Canada supplying about thirteen percent of the market. The market is largely for salted cod, notably in the wet salt state. Portugal imports annually about 50,000-60,000 tonnes of wet salt cod for drying domestically and 7,000-10,000 tonnes of dry salted cod. Portugal also imports frozen product (dressed, head-off) but quantities are small ranging from 500-1,000 tonnes a year. Atlantic Canada, Iceland, Norway, Denmark (Faroës/Greenland) and to a lesser extent Spain have been traditional suppliers to the Portuguese market.

Specific Product Opportunities: Current Imports (\$CDN)

Cod Wet Salted	\$278.3 M
Cod Dry Salted	\$70.0 M
Cod Frozen	\$5.6 M
Hake	\$42.1 M
Monkfish	\$0.9 M
Squid	\$1.1 M

Post Comments:

Interest by Portuguese buyers in Canadian salted product is mainly for choice, black nape, heavy salted 1,100-1,750 gram fish with a moisture content of 40-44 percent and for choice wet salted 750-1,100 gram fish, with a moisture content of 52-55 percent. For dressed, head-off frozen cod 500/1,500 gram is the usual size range.

As a member of the European Community (EC), Portugal adopts the EC tariff classification scheme. Under this scheme, wet salted cod from Canada enters Portugal on a payment of 13 per cent ad valorem duty. However the EC allocates on a year-to-year basis tariff quotas for imported fisheries products to member states. For 1989, two tariff quotas for salted cod have been allocated, one (GATT quota) permitting up to 25,000 tonnes at a duty-free rate, and the other (EC autonomous quota) permitting up to 49,000 tonnes, at a reduced duty rate of 6 percent ad valorem. The Portuguese share of the 25,000 tonnes GATT quota was about 19,000 tonnes. The autonomous quota is due to come into effect on April 1 and will be valid until the end of the year. It should be noted that a major change was introduced for 1989 compared with previous years, i.e. the member countries will not receive pre-fixed shares of the autonomous quota. In effect, this quota will be administered by the EC Commission, through member-state

customs administration on a first-come, first-serve basis. In the case of cod in dry salt and frozen states, these items are GATT bound at low rates of 0.60 and 0.40 ESC/kg, respectively.

Portugal's market potential for other groundfish species is practically limited to hake (which is one of most popular fish in the country) and to much lesser extent redfish. Hake is not found in abundance in Portuguese waters and the country therefore is dependent on imports which range between 15,000 and 20,000 tonnes per annum. Hake consumption is estimated to be in order of 40,000 tonnes. 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) and is supplied in frozen headed and gutted form. Product is graded and priced into few different sizes, most popular being large 1.5/2.4 and extra large 2.4/4 kg per fish. Current wholesale price for 1.5/2.4 kg Hake is Esc 300 (*Merluccius/merluccius*); Esc 230 (*Merluccius australis*) and for 2.4 kg and larger fish is: 250 (*Merluccius/merluccius*); Esc 420 (*Merluccius hupsi*); Esc 450 (*Merluccius capensis*) and Esc 560 (*Merluccius australis*) per kg. It would appear that two Canadian species, Pacific hake and silver hake (which may be comparable to *Merluccius/merluccius* hake caught off Africa by Portuguese and Spanish fleets) could capture a portion of Portuguese market depending on product ability to compete pricewise with hake from other foreign sources particularly Spain and South Africa.

Redfish:

Redfish presently consumed in Portugal (around 3,000 tonnes/year) is virtually all caught by the Portuguese fleet in Northwest Atlantic waters. The Portuguese have a good knowledge of Canadian redfish, having for several years until 1985 made some catches. Product is currently reported to have gained public acceptance. Current wholesale price for redfish is: Esc 180 (250 G); Esc 230 (250/350 G); (Esc 275 (350/500 G); and Esc 330 (500 G and larger), per kg. There appears to be room in the market for this species as demand is rising. Some interest in importing product may develop in future and Canada could be a potential source of supply. Product form for Canadian exports could be frozen, head-off, gutted.

Insofar as other species, i.e. monkfish, skate, dogfish, grenadier, and Greenland turbot are concerned, they enjoy little popularity in Portugal. Readers should note however that in the case of monkfish and turbot, demand has increased over the past two years and that if the trend continues there could be room in the market for imports of these species. Turbot sold in the market is all taken by the Portuguese fleet in North Atlantic waters. Current wholesale prices for monkfish and turbot are Esc 500 and 550 per kg, respectively.

All the above wholesale prices were current in March 1989.

Mission: 407 Madrid

Market: 499 Spain

Key Subsector: 021 Fish & Shellfish and Other Products

The Spanish fisheries market is expected to import about \$1.5 billion in 1989 and Canada supplied only about half of one per cent of the market.

Specific Product Opportunities: Current Imports (\$CDN)

Wet salted cod, incl. fillets	\$64.80 M
Fresh and frozen Pacific salmon	\$20.20 M
Fresh and frozen cod, incl. fillets	\$10.60 M
Frozen fish blocks, various species	\$.00 M
Frozen shrimps	\$10.40 M
Live clams and gooseneck barnacles (British Columbia)	\$.00 M
Frozen Illex Squid	\$31.60 M
Canned Salmon (pink and sockeye)	\$.00 M
Live Lobster	\$2.40 M
Fresh and frozen monkfish (tails)	\$7.80 M
Frozen flounder, plaice and whiting	\$.00 M

The above products are imported directly, either through wholesalers or by the large processing companies located throughout Spain.

Comments on Above Products/Species

Wet Salted Cod

This is Canada's largest export to Spain amounting to \$3.8 million in 1987. Canadian salt cod is also believed to enter Spain through third countries, notably Portugal and France. Spain imports some \$75 million of salt cod annually. There is little demand for dried salted cod. The 1989 import quota is 17,500 tonnes. Major suppliers are Iceland, Faroe Islands, Norway and Canada. The market for salt cod is very competitive and Canadian salt cod tends to be purchased on a price basis. Preference is for hand split product.

Fresh and Frozen Pacific Salmon

Spain has the potential to become a major market for salmon. This has been due entirely to the introduction of farmed Atlantic salmon from Norway. Until quite recently, salmon was virtually unknown in Spain. The product is now found in the major wholesale markets. Imports of salmon and trout in 1987 were \$4.2 million.

Canadian exports of frozen salmon while modest, show positive trends. Canadian frozen salmon appeared in the Spanish market for the

first time in 1987. Total exports of canned and frozen salmon amounted to \$263,000 in 1987.

Fresh and Frozen Cod

Spain has a large fish processing sector which utilizes considerable quantities of headless and gutted cod for further processing into fillets and steaks and the production of prepared seafood dishes. The country also imports fresh headed and gutted cod which is imported under annual quota (5,500 tonnes in 1989). The Spanish preference is for the larger sizes (1 kg +) with smaller sizes re-exported to Portugal.

Demand also exists for frozen "butterfly" cod. This is similar to split fish with centre bone removed. This product is used to prepare rectangular shaped portions which are a very popular product in frozen retail pack.

A small but growing market also exists for skinless cod fillets both fresh and frozen.

Frozen Fish Blocks

The production of fish fingers and portions is a relatively new sector in Spain with considerable growth potential. As the consumption of frozen and prepared seafood expands, Spain is expected to become a major market for fish blocks for further processing.

Live Clams

Spain is rapidly becoming Canada's most important market in Europe for live little neck clams. While exports accounted for only \$125,000 in 1987, it is one of the more actively sought-after products and there is substantial scope for expanding Canadian exports. Live clams require depuration to remove waste products or toxins prior to placement on the Spanish market. Currently clams depurated in Canada must undergo further depuration in designated centres in Spain in order to fulfill Spanish health requirements. After depuration a label or "etiqueta" is issued showing the date the product went into depuration and length of time in depuration. Each bag of live clams sold in Spain must contain a depuration label.

Gooseneck Barnacles

Spain is the most important market for barnacles and the Canadian product although introduced to Spain only in 1987, is regarded as the best quality available. Currently Morocco is the main supplier and demand is estimated at about 40,000 kilograms per month. Spain requires a good mix of size ranges and certain importers are prepared to grade the product in Spain. Barnacles are found at all

levels of consumption from the most expensive restaurants to working class bars where the poorer quality, smaller size product is found. Importers emphasize the need to establish stable competitive prices with regular year round supply to ensure increased Canadian market share.

Frozen Illex Squid

This is one of the most important species consumed in Spain. Imports accounted for 88,000 tonnes in 1987 and squid is by volume the largest Spanish fish import. Prior to 1980 Canada was a major supplier of illex squid to Spain.

Frozen Shrimp

Spain enjoys a large demand for all varieties of shrimp. In 1987 imports of shrimp and prawns were 39,000 tonnes. There are no recorded Canadian exports of shrimp although Canadian pandalus is believed to enter Spain through third countries. Shrimp imports are not under quota in Spain.

Canned Salmon

Canned salmon is a relatively new product in Spain. Canadian canned salmon appeared on the market for the first time in 1987 when exports amounted to \$140,000. Spain has a high consumption of canned fish products which should aid Canadian exports. The most important product is canned chum.

Lobster

Spain offers good potential for expansion of lobster exports, since Spaniards have a long tradition of shellfish consumption and both rock lobster and homarus are well known in Spain. However, high prices and limited availability of holding tanks have restricted market growth. Homarus gammarus from Europe and Cuban rock lobster are highly price competitive and a major competitor for homarus. Canadian live lobster exports to Spain were \$110,000 in 1987. Opportunities also exist for frozen lobster in brine. Crawfish were introduced into Spain only 3-4 years ago and are now a major menu item.

Monkfish Tails

Monkfish tails are very popular in Spain in both fresh and frozen form. The market prefers tails packed IQF individually wrapped and individually quick frozen. Tails must weigh 1-2 kg each. The demand for this product is said to be virtually limitless.

Flounder and Plaice

There is a large market for headless and gutted frozen flounder in the "pan ready" format (dorsal fins, tail and both skins are removed and meat is given a slight glaze). Demand also exists for frozen fillets.

Mission: 432 Stockholm

Market: 507 Sweden

Key Subsector: 021 Fish & Shellfish and Other Products

Specific Product Opportunities: Current Imports (\$CDN)

Salmon frozen	\$23.20 M
Scallops frozen	\$1.60 M
Cod fillets frozen	\$29.60 M
Freshwater lake trout & whitefish frozen	\$3.30 M
Eel frozen	\$1.30 M
Greysole fillets frozen	\$1.60 M
Halibut fillets frozen	\$2.30 M
Halibut frozen	\$1.40 M
Mackerel fillets frozen	\$1.70 M

Key Subsector: 022 Processed Fish and Shellfish

Specific Product Opportunities: Current Imports (\$CDN)

Shrimp - shell-off IQF cooked	\$53.70 M
IQF cooked shrimp - shell-on	\$36.60 M
Fish roe (cod, lumpfish, lake herring/cisco in bulk)	\$26.00 M
Fish roe (cod, lumpfish, lake herring/cisco)	\$14.40 M
Herring barrelled cured	\$13.00 M
Crabmeat - cooked frozen	\$2.00 M
Crayfish freshwater cooked frozen	\$16.00 M
Lobster cooked frozen incl. some live	\$3.40 M
Crabmeat - canned	\$2.20 M
Lobster meat cooked frozen retail/inst. packs	\$.10 M

Post Comments on Above Products/Species - Specifications:

1) Salmon: (Pacific)

- Frozen, mainly chum and pink.
- Primarily for further processing, smoking, raw-pickling ("gravlax"). Some volumes also sold frozen (whole or parts) for retail/catering sectors.

2) Eels:

- Gutted, frozen
- (Note new local veterinary regulations in force since August 1988 prescribe imported eels must be gutted).
- For smokeries.

3) Scallops:

- Frozen with roe and/or without roe.
- For catering/institutional sector.

4) Cod Fillets:

- Frozen in institutional or even retail packs.

5) Greyscale Fillets:

- Frozen, in shatter/layer packs for institutional as well as retail market.

6) Halibut:

- Frozen for institutional/catering use.

7) Freshwater Lake trout and Whitefish:

- Frozen, primarily for smokeries.

8) Shrimp (*Pandalus Borealis*):

- IQF cooked shell-off.
- For food processors, institutional/catering sector.

9) Shrimp (*Pandalus Borealis*):

- IQF cooked shell-on in bulk or cartons.
- For institutional/retail sectors.

10) Cod Roe:

- Sugar, salted cured or frozen.
- For seafood processing industry.

11) Lumpfish Roe:

- Light-salted in brine.
- For seafood processing industry.

12) Lake Herring/Cisco Roe:

- Frozen in catering packs 1 kg and/or retail 500, 200, 100 grams.

13) Herring (Atlantic):

- Barrelled, headless, non-gutted, cured and/or spice cured.
- For seafood processors.

14) Herring (Atlantic):

- Barrelled, fillets, vinegar cured.
- For seafood processors.

15) Crabmeat (Queen Crab):

- Cooked frozen.
- For seafood processors as well as institutional use.

16) Crayfish, Freshwater:

- Cooked according to buyers' specifications and frozen in brine in retail trays of 1 kg count 24-30, 26-30, 30-36 per kg.

17) Lobster, Cooked Frozen in Brine:

- Most common size is 350 gram.
- Marginal demand for 450-500 gram for institutional/retail use.

18) Lobster meat, Cooked Frozen:

- Institutional and retail packs.

Mission: 409 Berne

Market: 512 Switzerland

Key Subsector: 021 Fish & Shellfish and Other Products

Specific Product Opportunities: Current Imports (\$CDN)

Salmon	\$.00 M
Yellow perch	\$.00 M
Shrimps	\$.00 M
Cod	\$.00 M
Lobster	\$.00 M
Pike	\$.00 M
Groundfish	\$.00 M
Canned fish	\$.00 M

Key Subsector: 022 Processed Fish and Shellfish

Specific Product Opportunities: Current Imports (\$CDN)

Shrimps	\$3.90 M
---------	----------

Post Comments on Above Products/Species - Specifications:

1) Frozen Salmon:

- Chum (90 percent), sockeye, headless, for retail and hotel trade, smoking.
- Canadian Pacific salmon covers 60 percent of the retail trade and 40 percent of hotel requirements.

2) Frozen Yellow Perch Fillets:

- 95 percent skin-on, 5 percent skinless
- 20-30 grams per piece
- IQF in bulk in 5 kg boxes, shipped FCL (frozen container load).

3) Fresh Yellow Perch Fillets:

- 60 percent skinless, 40 percent skin-on

4) Shrimps:

- IQF in boxes 4 X 2.5 kilos
- Packages: 70-90, 90-110, 110-175, 150-200 units per lb.

5) Live Lobster:

- First quality with hard shell, all sizes for hotels and restaurants.
- Soft shell (lower quality) for retail trade.
- Claws have to be fixed with rubber bands (import of pegged lobster is prohibited).
- Possibilities also exist for frozen lobster in brine.

6) Canned salmon, lobster, crabmeat:

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

Mission: 437 London

Market: 051 United Kingdom

Key Subsector: 021 Fish & Shellfish and Other Products

Specific Product Opportunities: Current Imports (\$CDN)

Frozen cod	\$17.00 M
Crab	\$9.00 M
Lobster	\$7.00 M
Frozen Salmon	\$5.00 M
Shrimp	\$2.00 M

Post Comments on Above Products/Species - Specifications:

Cod

Market range includes:

- IQF fillets (3-4 oz, 4-5 oz and 5-6 oz in box or polyback), for catering trade;
- shatterpacks (usually 4 x 15 or 5 x 10) or skin-on fillet, with fillet sizes 2-4 oz, 4-8 oz, 8-16 oz, 16-32 oz. Smaller sizes are for processing and larger for frying and catering;
- cod blocks, boneless (usually 90% skinless fillet with 10% mince but polyphosphate is sometimes acceptable). These are for processing;
- minced cod blocks. Also for processing.

Buyers are processors and importers.

Crab

The market is for frozen snow crab, usually in 60:40 combination pack, but there is also some market for salad meat. The product is purchased by importers and mainly used in catering.

Lobster

The Market is for live and frozen product. For frozen, whole cooked lobster either wax wrapped (for the catering trade) or popsicle pack (for retail sales) are sold as 1-1 1/4 or 1 1/4-1 1/2 lb usually. Frozen lobster meat, also for catering, is sold in 11.3 oz cans. There is also a market for lobster tomali frozen in 2 kg

blocks, for soup manufacturers. Buyers here are importers and processors. The live lobster market is best from November to March when locally caught supplies are very scarce. Use is almost exclusively in the restaurant trade. Buyers are importers who hold and distribute.

Salmon

The market is for frozen chum (silver-bright, semi-bright) and dark, pink, and some coho.

Silver-bright chums, pinks and cohos are mainly for smoking, while semi-bright and dark go mainly into steaking and distribution. Buyers are principally importers and smokers in England and Wales. Demand for pinks is mainly 3-5 lb, and chum mainly 6-9 lb but also 4-6 lb.

Shrimp

The main market is for IQF cooked and peeled shrimp. Sizes range from under 150 up to 300/500 per lb. The most popular count is 250/350. Packing is usually one pound bag and legislation on glaze is under preparation, so net weight packing is desirable.

The use is in the catering trade and for retail sale. There is also a market for whole shell-on cooked IQF shrimp, 90-120 per lb, packed in 5 kg boxes. This is largely for the pub catering trade and wet fishmongers' stalls. Buyers are generally importers who sell on.

Mission: 424 Dusseldorf
Market: 128 West Germany
Key Subsector: 021 Fish & Shellfish and Other Products

<u>Specific Product Opportunities:</u>	<u>Current Imports (\$CDN)</u>
Live/frozen lobster	\$7.80 M
Shrimps	\$.42 M
Smoked salmon	\$1.40 M
Frozen salmon	\$5.80 M
Salmon roe	\$.00 M
Canned salmon	\$.00 M
Cod	\$.00 M
Arctic char	\$.00 M

General Market Comments:

The Federal Republic of Germany is the largest and most affluent Member State of the European Economic Community. Germany's imports, currently expanding at 6% a year, are relatively evenly distributed throughout the various sectors, and primary goods play a prominent role in imports. Food and beverages remain the largest single import sector, accounting for about 14% by value. Per capita consumption of fishery products is relatively high and reached 13.2 kg/year in 1987. West Germany is also largely dependent on imports to meet the growing demand for seafood. Fully two-thirds of all seafood is imported. Canada's share of this market has remained persistently low despite record exports to the European Community as a whole in 1987. Exports to West Germany were a relatively modest \$29.9 million, only 7 percent of Canadian seafood exports to the European Community. Currently Canadian fish exports to West Germany consist of a number of commodities for further processing - frozen herring, frozen salmon and fish roes as well as products for direct sale at the retail level - live lobster, frozen herring fillets and sole fillets. While some of these products face relatively high tariffs, good sales prospects exist with favourable exchange rates and market promotion.

Mission: 475 Moscow

Market: 553 Union of Soviet Socialist Republics

Key Subsector: 022 Processed Fish and Shellfish

Specific Product Opportunities: Current Imports (\$CDN)

Herring	\$75.00 M
Frozen cod blocks	\$35.00 M
Frozen mackerel	\$15.00 M
Dressed sea fish	\$5.00 M
Canned herring	\$5.00 M
Squid	\$10.00 M
Pacific salmon	\$15.00 M

General Comments:

Generally the USSR imports only frozen and salted herring. The buyer is Sovrybflot which sets specific product specifications. Purchases are subject to the annual purchase commitment arranged with Fisheries and Oceans. Soviet's 1988 purchase commitment was for C\$12 million (FOB Canadian port) of Canadian processed fish products.

Mission: 471 Warsaw

Market: 123 East Germany

Key Subsector: 021 Fish & Shellfish and Other Products

Specific Product Opportunities: Current Imports (\$CDN)

Herring	\$.30 M
Different types of ocean fish	\$.40 M

General Comments:

Generally East Germany imports only salted herring. The buyer is the foreign trade organization, Fischimpex, which deals on behalf of wholesalers. The buyer sets very precise product specifications. Purchases are subject to the annual purchase commitment arranged with Fisheries and Oceans. The GDR's 1988 purchase commitment was for C\$2.4 million (FOB Canadian port) of Canadian processed fish products; however, contracts were signed for C\$3 million.

Mission: 471 Warsaw

Market: 099 Poland

Key Subsector: 022 Processed Fish and Shellfish

Specific Product Opportunities: Current Imports (\$CDN)

Processed herring \$.80 M

General Comments:

Generally Poland imports only herring, fresh and frozen; whole, headed; and salted fillets. The buyer is the foreign trade organization which deals on behalf of wholesalers. Herring is further processed locally e.g. salted, smoked or canned. Purchases are subject to the annual purchase commitment arranged with Fisheries and Oceans. Poland's 1988 purchase commitment was for a minimum of C\$1.2 million (FOB, Canadian port) of Canadian processed fish products but the Polish authorities expect to exceed this amount as was the case in 1987.

- 1) Non-competitive pricing - Canadian C.I.F. prices are not competitive with European prices. European prices are about 70% of Canadian prices. European prices are about 70% of Canadian prices. Canadian prices are about 70% of European prices. Canadian prices are about 70% of European prices. Canadian prices are about 70% of European prices.
- 2) Competitors in the market offer fish that has been frozen and which provides a competitive advantage in terms of product quality.

Mission: 637 Sao Paulo

Market: 047 Brazil

Key Subsector: 999 All Sub-Sectors

Specific Product Opportunities: Current Imports (\$CDN)

Cod fish	\$40.00 M
Various dried fish	\$10.00 M
Smoked salmon	\$5.00 M
Canned fish	\$8.00 M
Clams, lobster, scallops	\$5.00 M

Post Comments on Products/Species - Specifications Outlets:

- 1) Cod - dried and salted
- 2) Salmon - smoked or canned
- 3) Herring - smoked
- 4) Clams - fresh or canned
- 5) Other kinds - canned tuna fish
- 6) Buyers - retailers, restaurants
- 7) Local sales representatives are needed. The market is very competitive.

Mission: 341 Cairo

Market: 564 Arab Republic of Egypt

Key Subsector: 021 Fish and Shellfish and Other Products

Egypt is one of the few commercial markets available for underutilized species such as mackerel and Pacific hake. Fish is imported whole, frozen and sold at retail by the Egyptian Fish Marketing Company. Actual imports are determined by the State Budget which provides for some 40,000 tonnes of fish imports annually, of which amount 25,000 tonnes is allocated to the USSR under a bilateral arrangement. The residual 15,000 tonnes is allocated by tender.

Specific Product Opportunities: Current Imports (\$CDN)

Frozen fish (mackerel, hake) \$100 M

Post Comments re Marketing Approach:

Post notes the following reasons for relative lack of Canadian fish exports to Egypt to date:

- 1) Non-competitive pricing - Canadian C.I.F. prices are not competitive with European mackerel producers. (July 1988 - U.S. \$547/tonne C.I.F.) Europe lands mackerel for about 7¢/lb whereas Canadian inshore landings are 20-25¢/lb. Europeans also have a comparative advantage in terms of lower transportation costs given their geographic proximity. Egyptian authorities rely heavily on INFOPECHE to judge the validity of foreign bids.
- 2) Competitors in the market offer fish that has been frozen-at-sea which provides a perceived comparative advantage in terms of product quality.

Mission: 325 Abidjan

Market: 564 Ivory Coast

Key Subsector: 021 Fish and Shellfish and Other Products

Ivory Coast is an attractive potential long-term market for large volumes of underutilized fish species. Mackerel and herring seem to have the best opportunities for sales although possibilities exist for other species such as Pacific hake. The main demand is for low-value, fatty species with a preferred minimum fat content in the 18-20 percent range for general public consumption. Ivory Coast currently imports about 100,000 tonnes of frozen fish annually with horse mackerel, mackerel and sardinella as the leading species. 1987 imports of mackerel were about 25,000 tonnes and imports of herring were about 6,000 tonnes.

<u>Specific Product Opportunities:</u>	<u>Current Imports (\$CDN)</u>
Fresh/frozen mackerel	\$17.00 M
Fresh/frozen herring	\$4.00 M

Post Comments re Marketing Approach:

Posts notes the following reasons for relative lack of Canadian fish exports to Ivory Coast to date:

- 1) Non-competitive pricing - Canadian C and F Abidjan prices are 50 percent higher than those of European suppliers.
- 2) Difficulties adapting marketing techniques - Traditional packaging practices are very important to the purchase and sale of fish in the Ivory Coast. Firms should seek to duplicate practices established by Europeans as closely as possible (20 and 30 kg cartons). "Overpacking" cartons is also a normal practice.
- 3) Relatively new and unexplored market prospects - Because of increasing demand for fish in the Ivory Coast (about 200,000 tonnes a year), the Ivorians regularly seek sales offers from Canada. However to the post's knowledge, only a handful of Canadian businessmen have visited the Ivory Coast to assess the market.
- 4) Competitors in the market offer fish that has been frozen-at-sea which provides a perceived comparative advantage in terms of product quality.

Mission: 657 Kingston
Market: 257 Jamaica
Key Subsector: 999 All Sub-Sectors

Specific Product Opportunities: Current Imports (\$CDN)

Saltfish

Post Comments

Jamaica has been primarily a market for saltfish, the bulk of which has been purchased through CIDA food aid procurement programs. Dried salt pollock and low-value canned fish have been the leading Canadian fish exports. Herring bloaters, frozen and pickled mackerel and pickled alewives have also been sold in the past.

Trade Offices in Canada

International Trade Centres

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

Newfoundland

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

Prince Edward Island

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

Nova Scotia

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

New Brunswick

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

Quebec

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

Ontario

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

Manitoba

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

Saskatchewan

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

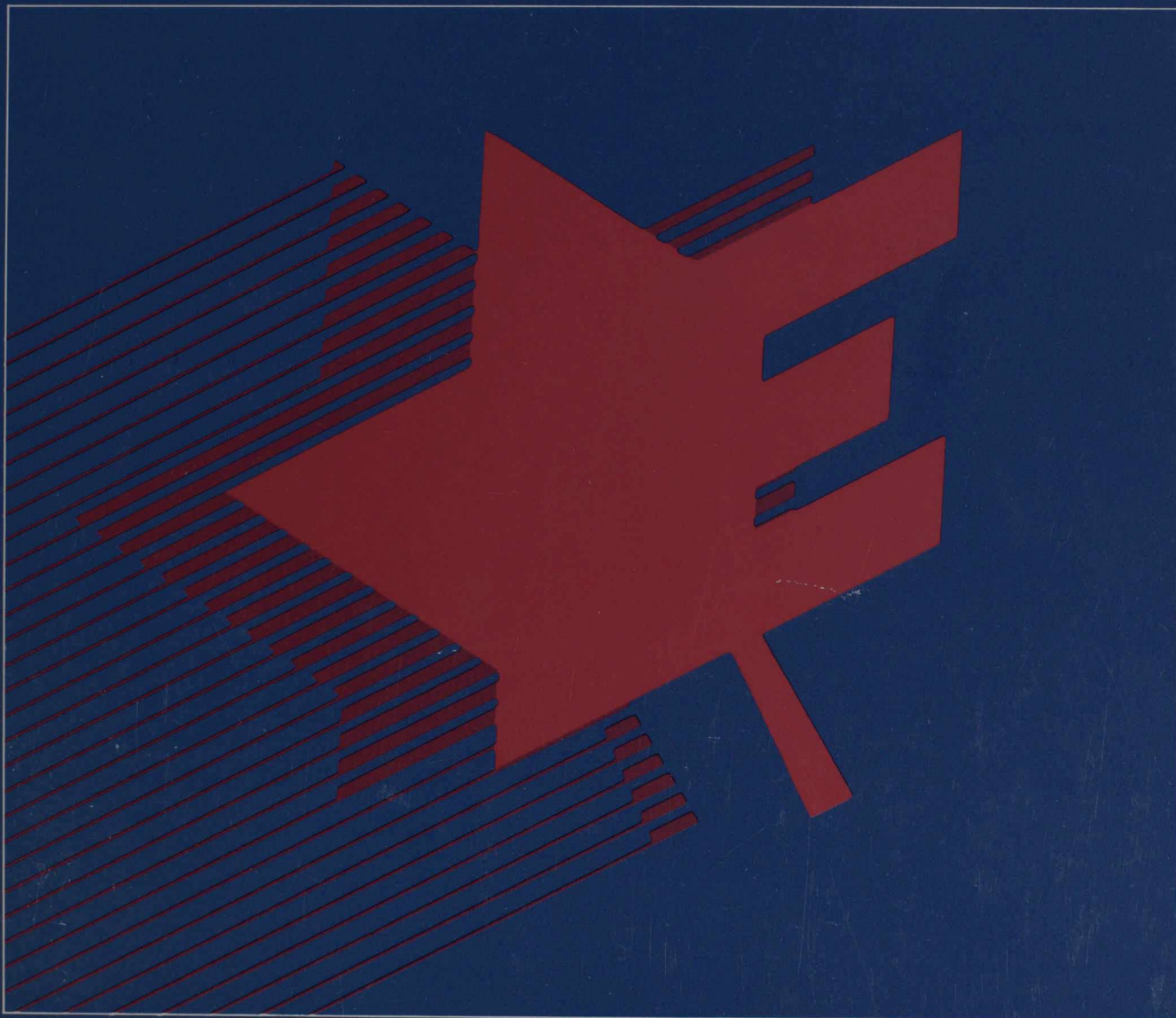
Alberta

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

British Columbia

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

MARCHÉS D'EXPORTATION
DES PRODUITS DU POISSON - GUIDE COMMENTÉ
1988-1989



*International Trade
Department of External Affairs*

*Commerce extérieur
Ministère des Affaires extérieures*



Canada



External Affairs
Canada

Affaires extérieures
Canada

INTRODUCTION

Les plans du programme de promotion des exportations de poisson ont été établis par 33 des 112 missions des Affaires extérieures à l'étranger. Ils portent sur les marchés et le secteur de la pêche et des produits du poisson. Figure parmi les MARCHÉS D'EXPORTATION DES PRODUITS DU POISSON - GUIDE COMMENTÉ 1988-1989 les produits du poisson comptent parmi les six plus importantes du Canada, calculées d'après les ventes réelles à l'exportation.

Les plans mettent en évidence un certain nombre de nouveaux débouchés d'exportation pour les produits du poisson, dont des produits faits à partir d'espèces sous-utilisées, d'espèces d'aquaculture et d'espèces traditionnelles, ainsi que des produits à valeur ajoutée. Des débouchés pour les espèces sous-utilisées sont ouverts notamment au maquereau, à la lotte, à l'oursin et au turbot. Parmi les produits à valeur ajoutée signalés, il y a les plats de poisson, le poisson fumé (plusieurs espèces) et le surimi. Un cadre bien précis pour le saumon d'élevage sur le marché américain a été également nettement reconnu.

En novembre 1988, la Direction des pêches a publié le "Guide des marchés d'exportation des produits de la pêche, 1988-1989" pour faire connaître aux exportateurs canadiens de poisson les possibilités d'exportation précisées par les délégués commerciaux du Canada. Cette brochure a été expédiée aux exportateurs inscrits dans le système "MEX EXPORTS" et annoncée dans "Canadaexport".

Le présent rapport est une version commentée du guide publié en novembre 1988. Il fournit plus de détails sur les marchés d'exportation des produits de la pêche.

Le guide présente les données par pays ainsi que par produit ou espèce. On trouvera à la page I un index par pays et aux pages II-VI un index alphabétique des produits ou espèces.

Si les débouchés signalés par les missions canadiennes à l'étranger vous intéressent, vous êtes invités à entrer en communication avec le Centre

Gouvernement du Canada
Affaires extérieures

Government of Canada
External Affairs

Direction des pêches
Direction générale de l'Agro-
Alimentaire des pêches et des
produits de ressources
125, promenade Sussex
Ottawa, Ontario
K1A 0G2
(613) 995-1712
Télex: 053-3745
Fax: (613) 995-8384
MAI 1989

Fisheries Division
Agri-Food, Fish and Resource
Products Bureau
125 Sussex Drive
Ottawa, Ontario
K1A 0G2
(613) 995-1712
Telex: 053-3745
Fax: (613) 995-8384
MAY 1989

Directeur
Direction des pêches

INTRODUCTION

Les plans du programme de promotion des exportations de poisson ont été établis par 33 des 112 missions des Affaires extérieures à l'étranger. Ils portent sur les marchés où le secteur de la pêche et des produits du poisson figure parmi les priorités des activités d'expansion du commerce de la mission au cours du présent exercice et sur les marchés où les exportations du secteur de la pêche et des produits du poisson comptent parmi les six plus importantes du Canada, calculées d'après les ventes réelles à l'exportation.

Les plans mettent en évidence un certain nombre de nouveaux débouchés d'exportation pour les produits du poisson, dont des produits faits à partir d'espèces sous-utilisées, d'espèces d'aquiculture et d'espèces traditionnelles, ainsi que des produits à valeur ajoutée. Des débouchés pour les espèces sous-utilisées sont ouverts notamment au maquereau, à la lotte, à l'oursin et au turbot. Parmi les produits à valeur ajoutée signalés, il y a les plats de poisson, le poisson fumé (plusieurs espèces) et le surimi. Un créneau bien précis pour le saumon d'élevage sur le marché américain a été également nettement reconnu.

En novembre 1988, la Direction des pêches a publié le "Guide des marchés d'exportation des produits de la pêche, 1988-1989" pour faire connaître aux exportateurs canadiens de poisson les possibilités d'exportation précisées par les délégués commerciaux du Canada. Cette brochure a été expédiée aux exportateurs inscrits dans le système "WIN EXPORTS" et annoncée dans "Canadexport".

Le présent rapport est une version commentée du guide publié en novembre 1988. Il fournit plus de détails sur les marchés d'exportation des produits de la pêche.

Le guide présente les données par pays ainsi que par produit ou espèce. On trouvera à la page I un index par pays et aux pages II-VI un index alphabétique des produits ou espèces.

Si les débouchés signalés par les missions canadiennes à l'étranger vous intéressent, vous êtes invités à entrer en communication avec le Centre du commerce international situé le plus près. Il y a de tels centres dans les principales villes du Canada (page 57).

Par ailleurs, vous pouvez communiquer avec la Direction des pêches et les Directions d'expansion du commerce par secteur géographique des Affaires extérieures, ou encore directement avec les missions pour obtenir de plus amples détails. La liste des personnes-ressources et des adresses se trouve dans le "Répertoire du Service des délégués commerciaux du Canada".

Richard Ablett
Directeur
Direction des pêches

INDEX PAR PAYS ET PAR MISSION

	<u>ÉTATS-UNIS D'AMÉRIQUE</u>	<u>PAGE</u>
I		
	- Boston	1-3
	- Chicago	4
	- Detroit	5
	- Los Angeles	6, 7
	- New York	8, 9
	- Atlanta	10
	- Porto Rico (Atlanta)	11
II	<u>Marchés du Japon et du Pacifique</u>	
	- Japon (Tokyo, Osaka)	12-16
	- Australie (Sydney, Melbourne, Canberra)	17-20
	- Hong-Kong (Hong-Kong)	21, 22
	- Corée (Séoul)	23
	- Malaisie (Kuala-Lumpur)	24, 25
	- Singapour (Singapour)	26
III	<u>Europe et pays du Nord</u>	
	- Autriche (Vienne)	27
	- Danemark (Copenhague)	28, 29
	- Finlande (Helsinki)	30
	- France (Paris)	31-33
	- Italie (Milan)	34
	- Portugal (Lisbonne)	35-37
	- Espagne (Madrid)	38-41
	- Suède (Stockholm)	42-44
	- Suisse (Berne)	45, 46
	- Royaume-Uni (Londres)	47, 48
	- Allemagne de l'Ouest (Dusseldorf)	49
IV	<u>URSS et Europe de l'Est</u>	
	- URSS (Moscou)	50
	- Allemagne de l'Est (Varsovie)	51
	- Pologne (Varsovie)	52
V	<u>Autres</u>	
	- Brésil (Sao Paulo)	53
	- Égypte (Le Caire)	54
	- Côte d'Ivoire (Abidjan)	55
	- Jamaïque (Kingston)	56
	Liste des Centres du commerce international	57

INDEX ALPHABETIQUE PAR PRODUIT OU ESPECE

1988-08-31

II

MINISTÈRE DES AFFAIRES EXTÉRIEURES
PRODUITS ET SERVICES POUR LESQUELS IL EXISTE DE BONS DÉBOUCHÉS
EN 1988-1989

PRODUITS

Tous les poissons et fruits de mer
Hors d'oeuvre - Croque-en-doigt
Oeufs de hareng de l'Atlantique
Oeufs de hareng de l'Atlantique
Autres poissons d'eau douce
Goberge
Brochets congelés
Poisson en boîte
Hareng en boîte
Saumon en boîte
Saumon en boîte
Sardines en boîte
Sardines en boîte
Capelan
Capelan
Palourdes
Palourdes
Palourdes, homards, pétoncles
Morue
Morue
Morue
Morue
Morue
Morue
Morue - Salée
Filets de morue congelée
Morue
Morue (salée et séchée)
Crabe
Crabe
Crabe
Crabe congelé
Chair de crabe - en boîte
Chair de crabe - cuite et congelée
Crabe
Crabe en boîte
Écrevisses d'eau douce, cuites, surgelées
Crevettes congelées
Crustacés
Crustacés et mollusques, préparés ou
en conserve
Crustacés nda surgelés

MISSION

Los Angeles
Chicago
Osaka
Tokyo
Paris
Tokyo
Paris
Sao Paulo
Moscou
Dusseldorf
Madrid
Melbourne
Sydney
Osaka
Tokyo
Milan
Singapour
Sao Paulo
Berne
Copenhague
Dusseldorf
Lisbonne
Milan
New York
Port-of-Spain
Stockholm
Sao Paulo
Milan
Londres
Osaka
Tokyo
Paris
Stockholm
Stockholm
Milan
Kuala-Lumpur
Stockholm
Paris
Vienne

Kuala-Lumpur
Hong Kong

INDEX ALPHABETIQUE PAR PRODUIT OU ESPECE

1988-08-31

17-80-88 IV

**MINISTÈRE DES AFFAIRES EXTÉRIEURES
PRODUITS ET SERVICES POUR LESQUELS IL EXISTE DE BONS DÉBOUCHÉS
EN 1988-1989**

Flétan congelé	Stockholm
Hareng	Moscou
Hareng	Varsovie
Hareng salé en tonneau	Stockholm
Homard congelé	Paris
Homard vivant	Paris
Crevettes en coquille cuites, surgelées à l'unité	Stockholm
Palourdes vivantes et pouce-pied	Madrid
Homard vivant	Madrid
Homard vivant	Osaka
Homard vivant/congelé	Dusseldorf
Homard	Atlanta
Homard	Berne
Homard	Copenhague
Homard	Helsinki
Homard	Londres
Homard	Milan
Homard	New York
Homard	Tokyo
Homard cuit congelé, y compris homard vivant	Stockholm
Chair de homard cuite congelée - conditionnée pour la vente au détail/secteur institutionnel	Stockholm
Lottes	Paris
Maquereau	Boston
Filets de maquereau congelés	Stockholm
Maquereau frais	Abidjan
Poissons de mer congelés	Hong Kong
Mollusques nda congelés	Hong Kong
Morue salée	Paris
Moules	Boston
Autres espèces de fond	Lisbonne
Autres poissons salés	Port-of-Spain
Huîtres fraîches/congelées	Hong Kong
Oeufs de hareng du Pacifique	Tokyo
Saumon du Pacifique	Moscou
Brochet	Berne
Chair de crevette rose	Melbourne
Chair de crevette rose	Sydney
Crevettes roses en boîte	Kuala-Lumpur
Crevettes roses, fraîches réfrigérées	Kuala-Lumpur
Crevettes roses/crevettes grises congelées	Hong Kong
Hareng transformé	Varsovie

INDEX ALPHABETIQUE PAR PRODUIT OU ESPECE

1988-08-31

MINISTÈRE DES AFFAIRES EXTÉRIEURES
 PRODUITS ET SERVICES POUR LESQUELS IL EXISTE DE BONS DÉBOUCHÉS
 EN 1988-1989

Sébaste	Osaka
Sébaste	Tokyo
Sébaste	Boston
Oeufs (lompe)	Copenhague
Saumon	Berne
Saumon	Copenhague
Saumon	Milan
Saumon	New York
Saumon	Osaka
Saumon	Port-of-Spain
Saumon	Tokyo
Saumon (en boîte)	Milan
Saumon (fumé)	Milan
Saumon congelé	Stockholm
Oeufs de saumon	Dusseldorf
Oeufs de saumon	Tokyo
Poisson de mer	Vienne
Poisson salé	New York
Sardines	Port-of-Spain
Sardines en boîte	Kuala-Lumpur
Saumon congelé	Paris
Pétoncles	New York
Pétoncles congelées	Stockholm
Concombre de mer séché	Hong Kong
Oursin	Osaka
Aileron de requin séché	Hong Kong
Crustacés et coquillages	Atlanta
Crustacés et coquillages	Detroit
Crevettes	Copenhague
Crevettes	Londres
Crevettes - décortiquées cuites, surgelées à l'unité	Stockholm
Crevettes	Berne
Crevettes	Dusseldorf
Éperlan	Tokyo
Saumon fumé congelé	Singapour
Poisson fumé	Vienne
Poisson fumé (à l'exclusion du saumon)	Kuala-Lumpur
Merlu fumé	Melbourne
Merlu fumé	Sydney
Hareng fumé	Port-of-Spain
Saumon fumé	Dusseldorf
Saumon fumé	Sao Paulo
Calmar	Moscou
Calmar séché	Hong Kong

INDEX ALPHABETIQUE PAR PRODUIT OU ESPECE

1988-08-31

II-80-3VI

MINISTÈRE DES AFFAIRES EXTÉRIEURES
PRODUITS ET SERVICES POUR LESQUELS IL EXISTE DE BONS DÉBOUCHÉS
EN 1988-1989

Calmar congelé
Manteaux de calmar
Manteaux de calmar
Surimi
Produits de surimi
Thon
Thon en boîte
Turbot
Poisson séché divers
Morue salée verte, y compris les filets
Perchaude

Hong Kong
Melbourne
Sydney
Atlanta
Atlanta
Singapour
Kuala-Lumpur
Boston
Sao Paulo
Madrid
Berne

1988-08-31

MINISTÈRE DES AFFAIRES EXTÉRIEURES
PROGRAMME DE PROMOTION DES EXPORTATIONS ET DES INVESTISSEMENTS

RAPPORT : OA3 1988-1989 FICHES D'INFORMATION PAR SECTEUR

Débouchés pour produits, possibilités
d'exportation, part du marché canadien dans les
principaux secteurs selon les services commerciaux
canadiens du monde, par pays

Secteur : 002 Pêches, produits de la mer et services

Mission : 601 Boston

Marché : 577 États-Unis d'Amérique

Principale branche d'activité : 999 Ensemble des branches d'activité

<u>Débouchés pour produits précis</u>	<u>Importations actuelles (\$ CAN)</u>
Saumon d'élevage	80,00 M \$
Sébaste	70,00 M \$
Turbot	30,00 M \$
Moules	0,00 M \$
Maquereau	0,00 M \$

Commentaires de la mission sur les produits/espèces précités -
Caractéristiques/débouchés

Saumon d'élevage

Même si les prix ont fléchi dans l'ensemble en raison de l'augmentation de l'offre à l'échelle mondiale, le marché américain de saumon frais d'élevage continuera vraisemblablement à présenter des perspectives intéressantes pour les producteurs canadiens. Le saumon frais d'élevage du Canada est en train de se mériter une réputation de bonne qualité, en particulier auprès des acheteurs finals de choix, comme les chaînes d'hôtels, les restaurants spécialisés dans les fruits de mer, les fumoirs, etc. Les fournisseurs canadiens devraient continuer à bénéficier de frais de transport concurrentiels dans leurs activités de commercialisation aux États-Unis. Pour offrir des prix optimaux, il serait souhaitable que les fournisseurs canadiens, s'ils disposent d'une capacité suffisante de commercialisation, traitent directement avec les acheteurs finals quand c'est possible. On peut toutefois avoir recours à des agents de bonne réputation, en particulier ceux qui se spécialisent dans le saumon et d'autres produits frais de grande valeur.

Sébaste

Le marché américain traditionnel des produits de sébaste canadiens, comme les filets frais ou congelés, est demeuré généralement stable au cours des dernières années et le restera sans doute dans l'avenir prévisible. On

s'attend à ce que la part du Canada sur ce marché s'élargisse étant donné que les fournisseurs concurrents des États-Unis et de l'Islande continueront, selon les observateurs, à perdre du terrain. En outre, les marchés ethniques particuliers des États-Unis pourraient offrir des débouchés à de nouveaux produits du Canada; ex. : filets de sébaste marinés, morceaux de filet (provenant d'un grand poisson), etc.

Turbot

Sur le marché américain, les filets de turbot ont toujours réussi, compte tenu de structures de commercialisation suffisantes, à concurrencer directement les filets de "flétan" et de "sole", mieux appréciés, ou à les remplacer en cas de pénurie. On prévoit que l'offre de toutes les espèces de poisson plat aux États-Unis, notamment les espèces de premier choix, continuera à être inférieure à la demande, de sorte que les ventes de turbot canadien jouissent d'excellentes possibilités d'expansion. La remarque s'applique aussi bien aux filets congelés qu'aux filets frais.

Maquereau

Le marché américain est un débouché non négligeable pour le maquereau de l'Atlantique frais (sans tête ni queue), congelé (entier comme appât et nourriture d'animaux) et à forte valeur ajoutée (mariné, fumé, etc.). Le marché est fragmenté et ne se prête pas à la production en vrac, à grand volume ou sous forme de produits de base. Même le marché du produit frais est hautement spécialisé et suppose un réseau de distribution spécialisé, notamment pour desservir les points de vente au détail à clientèle ethnique. La commercialisation de ces produits requiert, par conséquent, des techniques perfectionnées. Il reste qu'en raison du coût relativement peu élevé du produit de base, le commerce du maquereau aux États-Unis pourrait être profitable pour les fournisseurs canadiens.

Crustacés et coquillages canadiens

La crevette, le homard, le crabe, les moules et les palourdes offrent d'excellentes perspectives parce qu'ils ne détiennent qu'une petite part des segments de marché qui sont les leurs ou que l'ensemble du segment est en expansion. La seule limite est la capacité du Canada à alimenter ces marchés.

Généralités

Il existe des créneaux aux États-Unis pour tous les produits de la mer du Canada, à l'exception de ceux dont la production est supérieure à la demande du marché (blocs de morue de qualité inférieure ou filets en cello 5, poisson salé en vrac, etc.). Toutes proportions gardées, en particulier du point de vue des petites et moyennes entreprises de transformation, les perspectives sont meilleures pour les produits de spécialité (différenciés selon le goût traditionnel ou ethnique - poisson fumé, poisson mariné,

etc.), les filets frais (si la commercialisation est bien menée et si la qualité est assurée), ainsi que les crustacés et les coquillages frais/vivants (homard, crevette, moules, etc.).

de la mer
Dépense pour produits prêts
0,00 \$

Truite de lac - fraîche et congelée à l'intention des points de vente au détail et restaurants.

Carottes - fraîches ou congelées pour points de vente au détail et restaurants.

Asperges - fraîches ou congelées pour points de vente au détail et restaurants.

Champignons - C.B. - frais ou surgelés à l'intention des restaurants.

Asperges - fraîches ou congelées pour points de vente au détail.

Asperges blanches - fraîches ou congelées pour points de vente au détail.

Carottes - fraîches, congelées ou transformées pour points de vente au détail et restaurants.

Coquillages et crustacés:

Homards - frais ou congelés pour points de vente au détail et restaurants.

Langoustines - fraîches pour restaurants.

Langoustines - fraîches pour restaurants.

Mission : 602 Chicago

Marché : 577 États-Unis d'Amérique

Principale branche d'activité : 021 Poissons, crustacés et autres produits de la mer

Débouchés pour produits précis

Importations actuelles (\$ CAN)

Hors d'oeuvre - Croque-en-doigt
Plats de poisson

0,00 M \$

0,00 M \$

Perspectives générales

Mission : 605 Detroit

Marché : 577 États-Unis d'Amérique

Principale branche d'activité : 999 Ensemble des branches d'activité

<u>Débouchés pour produits précis</u>	<u>Importations actuelles (\$ CAN)</u>
Poisson frais/frais congelé	0,00 M \$
Poisson transformé congelé	0,00 M \$
Crustacés et coquillages	0,00 M \$

Commentaires de la mission sur les produits/espèces

Morue - Nouvelle-Écosse - fraîche, congelée et transformée pour la vente au détail.

Truite de lac - fraîche et congelée à l'intention des points de vente au détail et des restaurants.

Perche - fraîche ou congelée pour points de vente au détail et restaurants.

Brochet - frais pour points de vente au détail et restaurants.

Saumon - C.-B. - frais ou fumé à l'intention des restaurants.

Éperlan - frais ou congelé pour points de vente au détail.

Achigan blanc - frais ou congelé pour points de vente au détail.

Corégone - frais, congelé ou transformé pour points de vente au détail et restaurants.

Crustacés et coquillages:

Crabe - frais ou congelé pour points de vente au détail et restaurants.

Homard - frais pour restaurants.

Crevettes - fraîche pour restaurants.

Pétoncles

Les pétoncles demeureront un produit d'exportation canadien en vogue dans notre secteur.

Espadon

La demande d'espadons est en expansion. Les exportateurs canadiens devraient tirer parti des coûts peu élevés de transport en raison de leur proximité géographique.

Poissons plats (sole et plie)

La sole et la plie n'ont pas autant de succès dans notre région. En raison de la nature compétitive de l'industrie des produits de la mer, ces produits doivent être vendus à des prix concurrentiels et bénéficier d'une distribution spécialisée.

Mission : 608 New York, Consulat général

Marché : 577 États-Unis d'Amérique

Principale branche d'activité : 021 Poissons, crustacés et autres produits de la mer

<u>Débouchés pour produits précis</u>	<u>Importations actuelles (\$ CAN)</u>
Morue	271,00 M \$
Homard	147,00 M \$
Pétoncles	68,00 M \$
Flet, sole	64,00 M \$
Poisson salé	46,00 M \$
Saumon	27,00 M \$
Flétan	24,00 M \$

Commentaires de la mission sur les produits/espèces précités -
Caractéristiques

Morue

Le marché de la morue congelée est en perte de vitesse. La consommation a baissé en raison des prix élevés en vigueur ces derniers temps, de sorte que les chaînes de supermarché n'en ont pas fait la promotion avec autant de conviction qu'autrefois. On constate une certaine demande dans notre secteur mais les prix de vente au détail, soit de 4 à 5 \$ US la livre, rebutent quelque peu l'acheteur. 'A l'heure actuelle, les tranches et les filets frais sont davantage recherchés que les produits congelés, et la tendance favorise les produits frais du Canada.

Poissons plats (sole et flet)

La situation est beaucoup plus intéressante pour ces espèces, qui occupent une place de premier choix dans le secteur de la restauration. Les deux espèces sont extrêmement appréciées parce qu'elles sont faciles à préparer à la cuisine. Leur cuisson est uniforme et le goût en est délicieux. De façon générale, la sole et le flet sont emballés de la même manière que la morue. On les trouve également surgelés à l'unité (2 boîtes de 10 livres ou 4 boîtes de 10 livres), selon un classement calculé en onces. Les filets frais en boîtes de 20 livres sont utilisés par les restaurants. Ces espèces sont prisées davantage par les restaurateurs que par les détaillants en raison de leur prix relativement élevé. La demande semble demeurer forte.

Homard

Le homard continue à connaître le succès sur le marché de l'alimentation-restauration. La chair de homard congelée à l'intention de ce marché se présente en boîtes de 11,3 onces et de deux livres. La boîte

de 5 livres semble connaître un déclin. L'emballage "popsicle" (homard entier cuit et congelé) est davantage destiné aux marchés d'exportation qu'aux autres marchés. Dans l'ensemble, le homard demeure le produit de choix qu'il a toujours été et ne subit guère la concurrence d'autres produits d'imitation.

Chair de crabe

La production de chair de crabe des neiges est pratiquement nulle et les prix ont monté en flèche. Dans le même temps, la chair de crabe a subi la concurrence du surimi. Le bon surimi s'achète à moins de 2,00 \$ US la livre, ce qui ne représente qu'une fraction du prix d'achat du crabe des neiges. L'avenir de la chair de crabe des neiges est beaucoup moins sûr qu'autrefois, car le surimi peut être vendu toute l'année à des prix assez uniformes.

Pétoncles

Les pétoncles ont toujours connu du succès comme produit d'exportation canadien dans notre secteur et il semble bien que le marché continuera à les absorber. Les plus gros sont demeurés à moins de 5 \$ US la livre jusqu'à présent et les perspectives de vente sont bonnes.

Poisson salé

Les producteurs canadiens de poisson salé ont, semble-t-il, vu leurs ventes décliner en raison des prix exceptionnellement élevés qui sont pratiqués. Il est possible qu'une partie de ce déclin soit imputable aux pratiques des détaillants d'ici. Il faut dire que les droits compensatoires n'ont pas aidé. Quoi qu'il en soit, le prix pose un problème et il n'est pas facile de trouver une solution. Malheureusement, la plupart des acheteurs de poisson salé dans les points de vente au détail appartiennent à des groupes à faible revenu qui ne peuvent se permettre de payer le prix.

Généralités

Toutes les espèces dont il a été question ont la faveur du public et la demande ne cesse de s'accroître chaque année. 'A vrai dire, la plupart des espèces du Canada peuvent se trouver un créneau dans la région envisagée si la qualité et le prix sont acceptables. 'A l'exception du saumon et du hareng, le premier qui est fumé et le deuxième mariné, on constate très peu de nouvelles opérations de transformation dans notre secteur de commercialisation. Les espèces mentionnées plus haut et tous les produits de la mer d'origine intérieure et importés sont vendus par l'intermédiaire de grossistes/distributeurs aux restaurants et aux détaillants comme produits frais ou surgelés.

Mission : 619 Atlanta

Marché : 577 États-Unis d'Amérique

Principale branche d'activité : 999 Ensemble des branches d'activité

<u>Débouchés pour produits précis</u>	<u>Importations actuelles (\$ CAN)</u>
Poisson frais	170,00 M \$
Crustacés et coquillages	90,00 M \$
Surimi	5,00 M \$

Commentaires de la mission sur les produits/espèces - Caractéristiques

Crustacés et coquillages

La chair de homard vivant en blocs, les queues de homard, le homard surgelé à l'unité, la chair de homard en boîte destinée aux services d'alimentation-restauration, de même que les pétoncles surgelés à l'unité et, dans une certaine mesure, les moules d'élevage présentent d'excellentes perspectives de vente sur les marchés de gourmets. L'excellence de la qualité est essentielle.

Poisson

Les blocs de morue (divers formats), les produits enveloppés en couches, surgelés à l'unité et en cello sont les plus en demande. Le saumon d'élevage ou naturel de qualité supérieure pourrait trouver des débouchés si le prix est raisonnable.

Surimi

Une certaine quantité de surimi est absorbée par les chaînes de restauration minute et même les restaurants "nouveau genre", de qualité intermédiaire, envisagent d'utiliser ce produit. Il faut cependant une excellente qualité et des prix peu élevés pour concurrencer les produits américains et étrangers.

Mission : 520 Tokyo

Marché : 265 Japon

Principale branche d'activité : 021 Poissons, crustacés et autres produits de la mer

<u>Débouchés pour produits précis</u>	<u>Importations actuelles (\$ CAN)</u>
Oeufs de hareng du Pacifique	156,00 M \$
Saumon	744,00 M \$
Crabe	309,00 M \$
Oeufs de hareng de l'Atlantique	63,00 M \$
Capelan	80,00 M \$
Homard	10,00 M \$
Sébaste	30,00 M \$
Morue charbonnière	120,00 M \$
Éperlan	5,00 M \$
Oeufs de saumon	110,00 M \$

Perpsectives générales

Les importations japonaises de produits de la pêche ont augmenté d'environ 20 p. 100 au cours de 1988, ce qui représente une réussite inespérée si l'on tient compte des gains importants déjà enregistrés au cours des quelques dernières années. Les importations japonaises de produits de la pêche se sont chiffrées au total en 1988 à 2,4 millions de tonnes, pour une valeur de 13,4 milliards de dollars canadiens.

L'ampleur de ce marché, conjuguée à une demande croissante de produits de la mer de choix et de qualité supérieure, offre aux exportateurs de poisson, et notamment ceux du Canada, des possibilités énormes.

Les exportations canadiennes au Japon en 1988 ont atteint 583 millions de dollars, soit une augmentation de 103 millions de dollars par rapport à 1987. Le secteur de la pêche a été l'un des secteurs d'exportation du Canada au Japon qui ont connu la croissance la plus rapide, puisque sa valeur a pratiquement triplé depuis 1983.

En plus d'une forte demande pour les produits d'exportation traditionnels du Canada - oeufs de hareng, saumon, crabe et capelan - d'autres espèces secondaires sont en train de se tailler une place appréciable; c'est le cas des oursins, de la morue charbonnière, du homard, du maquereau, du hareng comestible, du requin et de la crevette.

Importations japonaises de poisson - Total

	1985	1986	1987	1988
Volume (000 MT)	1 577	1 869	2 075	2 414
Valeur en millions de \$ CAN	6 747	9 325	11 424	13 437
en millions de \$ US	4 941	6 829	8 448	10 966
en milliards de yens	1 176	1 138	1 234	1 405

Commentaires sur les produits/espèces précitées

Rogue du hareng du Pacifique

La rogue du hareng du Pacifique sert presque exclusivement à la préparation du kazunoko salé traditionnel (et coûteux) et elle est donc extrêmement rentable pour les transformateurs canadiens. La rogue est extraite du poisson entier, qui a été congelé et dégelé. La rogue extraite est saumurée à plusieurs reprises suivant diverses concentrations, puis séchée dans une saumure à 100%. Ce processus a pour effet de raffermir la rogue, lui donnant la texture croquante dont le consommateur japonais est friand.

Saumon congelé

Le Japon est l'un des plus grands producteurs du monde de saumon du Pacifique. Malgré tout, le pays doit importer des quantités importantes de saumon pour satisfaire la demande intérieure. En 1988, les exportations canadiennes se sont chiffrées à 11 136 tonnes, d'une valeur de 119,5 millions de dollars. L'espèce préférée est le sockeye, prisé en raison de sa couleur rouge. Le saumon sockeye représente quelque 70 p. 100 de exportations canadiennes de saumon congelé. A cause de sa couleur rouge foncé et de sa teneur élevée en huile, le sockeye jouit de la préférence des Japonais. Il existe également d'excellents marchés pour le saumon rose, le saumon kéta et le saumon coho.

Saumon d'élevage

Le saumon d'élevage est commercialisé au Japon de diverses façons : frais, congelé, vendu aux grands restaurants et grands hôtels ainsi qu'aux restaurants familiaux, en tranches fraîches et salées pour les points de vente au détail, vendu aux fumeurs ainsi que comme sashimi ou ingrédients de sushi. La proportion de saumon d'élevage utilisée pour le sashimi ou le sushi est, selon les évaluations, de 10 à 20 p. 100 des importations totales de saumon d'élevage frais. Certains importateurs vendent sous forme congelée le saumon d'élevage destiné au sashimi, pour des raisons de sécurité alimentaire, tandis que d'autres le vendent sans le congeler. Dans ce deuxième cas, toutefois, certains importateurs exigent un certificat attestant que le saumon est dépourvu de parasites. Le saumon coho du Chili s'est taillé une place grandissante sur le marché nippon. Le saumon coho d'élevage rivalise avec le saumon sockeye pour la couleur et la qualité.

Crabe

Le Japon est le marché d'importation de crabe le plus important du monde. Les exportations canadiennes de crabe se font sous forme de morceaux. Pratiquement toutes les exportations canadiennes de morceaux de crabe sont classées selon la grosseur. Les principales catégories sont les morceaux de 5 à 8 onces et ceux de 8 onces et plus.

Rogue du hareng de l'Atlantique

La rogue du hareng de l'Atlantique extraite du hareng frais est préemballée dans des boîtes de 9 kilos (20 livres) garnies de polyéthylène, qui sont congelées sur plaque et expédiées au Japon. Les transformateurs japonais dégèlent alors le produit brut, qu'ils utilisent dans leurs opérations de seconde transformation. Les exportations de rogue canadienne ont quadruplé depuis 1984. Avec des exportations de quelque 8 300 tonnes en 1988, d'une valeur de 73 millions de dollars, le Canada domine le marché japonais. La rogue congelée est un produit de base extrêmement polyvalent utilisé dans la fabrication d'une variété de produits finals "aromatisés". Bon nombre de ces produits ont la faveur des jeunes Japonais.

Capelan

La demande nippone vise principalement le capelan femelle porteuse de rogue, mais des quantités limitées de capelan mâle sont également vendues. Le produit doit comprendre 95 p. 100 de femelles, sous forme congelée dans des boîtes de carton de 10 ou de 15 kilos dont le suremballage est limité à un maximum de 10 p. 100. Le capelan canadien destiné au Japon doit être de bonne taille, soit moins de 40 unités au kilo. Le Canada est actuellement le principal fournisseur de capelan femelle au Japon avec des exportations d'une valeur d'environ 92 millions de dollars en 1988, livraison comprise.

Homard

Le homard figure parmi les espèces dont le marché a été l'un des plus dynamiques au Japon ces dernières années. La demande vise le homard vivant et le homard en carapace (congelé en saumure). Dans le cas des homards entiers, qu'ils soient vivants ou congelés en saumure, les consommateurs japonais préfèrent ceux qui ont conservé entièrement leurs pinces et leurs appendices. C'est le produit congelé qui semble actuellement offrir les meilleures perspectives d'expansion à mesure que la distribution s'étend en largeur pour atteindre les restaurants familiaux et les chaînes de supermarchés. Les exportations de homard canadien en 1988 se sont chiffrées à 22 millions de dollars.

Sébaste

L'exportation de ce produit est relativement récente au Canada. La demande a trait au sébaste entier, étêté et éviscéré, qui a été écaillé. La couleur de la peau est très importante pour les Japonais, qui préfèrent le rouge clair. En 1988, les exportations canadiennes ont augmenté considérablement par rapport à 1987, passant de 2 766 tonnes à 3 018 tonnes. Les importations totales ont grimpé de 34 000 tonnes en 1987 à 59 000 tonnes en 1988.

Morue carbonnière

Le marché est en mesure d'absorber pratiquement tout ce que le Canada peut fournir. Comme les prises japonaises ne cessent de diminuer, les importations augmentent en proportion et ont atteint 30 000 tonnes en 1988. Le Canada ne détient qu'une part relativement modeste des importations, soit 3 200 tonnes en 1988. Le produit est classé dans les catégories de 3-4 livres, de 4-5 livres, de 5-7 livres et de 7 livres et plus. Les ventes au Japon se font principalement sous forme de filets et de tranches emballés dans un plateau.

Éperlan

Le marché est depuis longtemps établi, la principale contrainte étant les approvisionnements limités. L'éperlan canadien est exporté en produits frais ou congelés, entiers ou habillés. En 1987, les exportations au Japon se sont élevées à 5 100 tonnes, pour une valeur d'environ huit millions de dollars.

Oeufs de saumon

Ce produit, tout comme la roque salée de hareng, est importé comme produit fini. Le Canada est le principal fournisseur après les États-Unis d'oeufs de saumon salés. En 1988, le Canada a exporté 1 325 tonnes de ce produit, pour une valeur de 15,5 millions de dollars. Le Canada fournit aussi bien le Sujiko (oeufs de saumon) et l'Ikura (oeufs de saumon keta d'automne).

Gonade d'oursin

La gonade d'oursin ou "uni" est un mets de choix et coûteux au Japon. Les importations proviennent surtout des États-Unis, de la Corée du Sud, de la Corée du Nord et de la Chine. En 1988, le Canada a livré 453 tonnes d'oursins vivants refroidis et 55 tonnes d'oursins congelés. L'uni est considéré comme un aliment "parfait" au Japon, en raison de sa teneur élevée en protéines et en vitamines, et il a la réputation de renforcer la virilité. En 1987, le marché d'importation représentait au total 2 129 tonnes, mais les importations ont grimpé en flèche en 1988 pour atteindre 4 651 tonnes. Ce produit offre d'excellentes perspectives commerciales.

Mission : 527 Osaka

Marché : 265 Japon

Principale branche d'activité : 021 Poissons, crustacés et autres produits de la mer

<u>Débouchés pour produits précis</u>	<u>Importations actuelles (\$ CAN)</u>
Oeufs de hareng de l'Atlantique	30,00 M \$
Capelan	20,00 M \$
Crabe	10,00 M \$
Homard vivant	3,00 M \$
Sébaste	2,00 M \$
Saumon	0,50 M \$
Oursin	0,05 M \$

Voir les commentaires de la mission sur Tokyo

Le commerce du Canada avec l'Australie dans le domaine des poissons et des produits de la pêche a été dominé traditionnellement par le saumon en boîte et les efforts de diversification de la gamme des produits n'ont guère porté fruit. Les seuls autres produits d'importance, d'après les chiffres de 1987-1988, sont le saumon fumé (4,5 millions de dollars), les autres filets de poisson (2,5 millions de dollars) et les sardines en boîte (2,3 millions de dollars).

L'Australie a importé en 1987-1988 des filets de merlu et d'autres filets pour une valeur de 54 millions de dollars et de 43 millions de dollars respectivement. Une quantité considérable de produits de la famille du requin, dont l'aiguillat, était comprise dans ces chiffres. Même si les efforts initiaux déployés pour obtenir une partie du marché du merlu ont été contrecarrés par les approvisionnements peu coûteux en provenance d'Amérique du Sud, le marché a tiré des enseignements de l'expérience et est maintenant à la recherche d'un bon produit qui n'offre pas nécessairement les mêmes caractéristiques que ceux du capensis. Nous faisons confiance à la souplesse et à la ténacité de l'industrie canadienne. On dit que sur le marché australien, le poisson doit être blanc, sans arête et sans goût. Ces dernières années, on a assisté à une évolution considérable dans ce domaine même si une grosse partie du commerce continuera à être accaparée par les produits blancs, sans arête et sans goût, pourvu qu'ils demeurent acceptables pour les secteurs de la restauration minute et du poisson-frites.

Les missions canadiennes en Australie tiennent à jour des listes d'importateurs/distributeurs australiens de poisson. On peut se procurer ces listes sur demande. C'est d'ailleurs la meilleure façon d'obtenir une information d'actualité car la situation change régulièrement en raison de prises de contrôle, de fusions, de changements dans le lieu des installations et, à l'occasion, de liquidations.

Mission : 532 Melbourne

Marché : 011 Australie

Principale branche d'activité : 022 Poissons et crustacés transformés

<u>Débouchés pour produits précis</u>	<u>Importations actuelles (\$ CAN)</u>
Filets de merlu	31,20 M \$
Merlu fumé	7,10 M \$
Sardines en boîte	12,00 M \$
Chair de crevettes roses	36,40 M \$
Manteaux de calmar	6,30 M \$

Voir les commentaires de la mission sur Sydney

Galinette congelée
Autres poissons/congelés

Commentaires de la mission sur les produits/espèces précités
Départements/Débouchés

1) Crevettes

- galinette, non décortiquées, étalées - restaurants, hôtels et traiteurs, etc.

Chair de crevette

- congelée, cuite, en boîte - restaurants, hôtels et traiteurs, etc.

2) Filets de requin

- séchés - restaurants, hôtels.

3) Poissons de mer

- séchés - restaurants, ménages.

4) Poissons

- congelés, sans régime - restaurants, hôtels, traiteurs, ménages, etc.

5) Pangéas entières

- vivants - restaurants, ménages.

Pangéas, chair de la partie centrale

- congelés - restaurants, ménages.

Mission : 534 Canberra

Marché : 011 Australie

Principale branche d'activité : 999 Ensemble des branches d'activité

Débouchés pour produits précis

Importations actuelles (\$ CAN)

Voir les commentaires de la mission sur Sydney

Chair de crabe

- congelée, 40 p. 100 de chair de pattes, 60 p. 100 de chair du corps
- restaurants, hôtels, ménages.

6) Homard

- vivant - restaurants, hôtels.

Chair de homard

- congelée, cuite et en boîte - restaurants, hôtels.

7) Calmar

- séché, congelé - restaurants, hôtels, ménages.

8) Saumon (coho/kéta)

- congelé et fumé - hôtels, ménages.

9) Concombre de mer

- séché - restaurants, hôtels, ménages.

10) Filets de poisson (morue, ophiodon, turbot, etc.)

- congelés (filets épais de préférence) - restaurants, hôtels et ménages.

11) Huîtres

- vivantes - hôtels.

12) Chair d'huître

- congelée - restaurants, hôtels et ménages.

Mission : 519 Séoul

Marché : 268 Corée

Principale branche d'activité : 021 Poissons, crustacés et autres produits de la mer

<u>Débouchés pour produits précis</u>	<u>Importations actuelles (\$ CAN)</u>
Saumon congelé	15,00 M \$
Hareng congelé	22,00 M \$
Morue congelée	14,00 M \$
Sébaste congelé	0,00 M \$

Commentaires de la mission sur les produits/espèces précitées

Hareng

La Corée importe quelque 10 000 tonnes de hareng congelé, dont environ 2 000 tonnes de hareng alimentaire par an pour réexportation (extraction de la roque et exportation) et consommation intérieure. Bien que la roque de hareng soit importée par les grandes sociétés de pêche, le hareng alimentaire est importé par de petites entreprises commerciales et sa taille devrait être de 300 à 350 grammes.

Morue

La Corée importe environ 28 000 tonnes de morue habillée par an. Ces poissons sont transformés en filets ou en blocs surgelés à l'unité à des fins de réexportation ou conservés entiers aux fins de la consommation intérieure. La morue habillée et la morue entière sont importées par les grandes sociétés de pêche. Les importations de morue pour consommation intérieure se limitent à environ 10 p. 100 du total et le poids moyen de la morue devrait être de 2,5 kg.

Saumon

La Corée importe quelque 4 000 tonnes de saumon quinnat ou kéta par an. Ce poisson est mis en boîte ou vendu aux hôtels de tourisme. Dans ce dernier cas, la demande totale se limite à environ 100 tonnes de saumon, quinnat surtout, dont le poids devrait être de 4 à 11 livres. Alors que les grandes sociétés de pêche importent du saumon pour le réexporter, la Korea Tourist Hotel Supply Center Inc. et les petites entreprises commerciales importent du saumon congelé qu'elles destinent aux hôtels de tourisme.

Sébaste

La Corée importe environ 2 000 tonnes de sébaste congelée par an, à des fins de consommation intérieure; le poids de ce poisson devrait être de 500 g et plus. Le sébaste est importé par les petites entreprises commerciales et les grandes sociétés de pêche.

Mission : 511 Kuala-Lumpur

Marché : 344 Malaisie

Principale branche d'activité : 999 Ensemble des branches d'activité

<u>Débouchés pour produits précis</u>	<u>Importations actuelles (\$ CAN)</u>
Poisson, frais, réfrigéré ou congelé	70,50 M \$
Sardines en boîte	19,90 M \$
Thon en boîte	10,90 M \$
Crevettes roses, fraîches et réfrigérées	6,10 M \$
Crevettes roses en boîte	5,10 M \$
Crabe en boîte	5,00 M \$
Poisson fumé (à l'exclusion du saumon)	4,50 M \$
Crustacés et mollusques, préparés ou conservés	4,40 M \$

Commentaires de la mission sur les produits/espèces précités

Sardines

'A l'heure actuelle, la Malaisie importe pour une valeur de 15 à 20 millions de dollars canadiens par an de sardines en boîte en sauce tomate. Bien que de nombreux fournisseurs comme le Chili, le Pérou, les États-Unis et la Norvège soient présents sur ce marché, la plupart des sardines importées viennent du Japon. La récente appréciation du yen devrait rendre les Malaisiens plus réceptifs à de nouvelles sources d'approvisionnement, de sorte que les fournisseurs canadiens dont les ventes en Malaisie sont peu importantes ou nulles devraient être en mesure de constater un vif intérêt de la part des distributeurs locaux.

Thon en boîte

Les importations annuelles de la Malaisie se chiffrent à 10-15 millions de dollars canadiens environ. Le principal fournisseur demeure la Thaïlande (il serait difficile de supplanter ce pays en raison de la proximité du marché), mais le Canada pourrait accroître ses exportations. La récente appréciation du yen japonais, en particulier, devrait inciter les consommateurs de thon de la Malaisie à s'intéresser à des produits d'autres provenances que du Japon, qui historiquement détient 20 p. 100 du marché.

Saumon

Le marché malaisien du saumon congelé et fumé est dominé par l'industrie hôtelière et la restauration. Le saumon canadien est bien connu et apprécié dans ce pays, où il accapare plus de 20 p. 100 du marché. Même si ce marché demeure relativement limité sur le plan absolu (les expéditions mondiales de saumon fumé en Malaisie ont atteint 6 300 kilos, au total, en

1987, pour une valeur d'un peu moins de 120 000 \$ CAN), les fournisseurs canadiens devraient être en mesure d'effectuer des percées appréciables. Le saumon de la côte Ouest, en particulier, bénéficie de frais de transport avantageux par rapport à ses concurrents européens, et les entreprises devraient tirer un meilleur parti de cette situation. L'industrie canadienne devrait pouvoir également profiter de la hausse du yen japonais. En 1987, le Japon détenait un peu plus de 10 p. 100 du marché.

Calmar

Le marché des calmars séchés au soleil représente quelque 2 millions de dollars canadiens par an. La part du Canada était minuscule en 1987 mais même si les principaux fournisseurs sont actuellement la Thaïlande, la Corée du Sud et l'Indonésie, les importateurs malaisiens ont beaucoup de respect pour les calmars séchés au soleil de qualité supérieure du Canada, dont le prix cependant doit être concurrentiel.

Crabe

Le crabe en boîte connaît beaucoup de succès auprès des acheteurs malaisiens et est actuellement importé principalement d'Indonésie ou de Thaïlande. Les expéditions en 1987 se sont chiffrées à 1 210 tonnes, au total, pour une valeur de près de 7 millions de dollars canadiens. Certes, la plupart des consommateurs à revenu modeste font attention aux prix et hésiteraient par conséquent à acheter le produit canadien de premier choix, mais il existe des acheteurs plus aisés qui seraient attirés par l'image de qualité supérieure que projette le produit canadien.

'A noter que la mission prépare une campagne de promotion des aliments canadiens auprès des grandes chaînes de supermarché de la Malaisie qui aura lieu en mars 1989 et où les produits de la pêche du Canada seront mis en valeur.

Mission : 512 Singapour

Marché : 467 Singapour

Principale branche d'activité : 021 Poissons, crustacés et autres produits de la mer

Débouchés pour produits précis Importations actuelles (\$ CAN)

Thon	15,00 M \$
Calmar séché	9,00 M \$
Palourdes	5,00 M \$
Homard	3,00 M \$
Saumon fumé congelé	2,60 M \$

Commentaires généraux sur le marché :

Même s'il est un petit pays dont la population n'est que d'environ 2,5 millions d'habitants, Singapour compte parmi les plus grands consommateurs des produits de la pêche. La consommation par habitant de poissons et de coquillages dépasse les 40 kilos par an, pour un total d'environ 110 000 tonnes. L'industrie nationale de la pêche n'alimente que 14-19 p. 100 du marché intérieur, de sorte que les importations détiennent une part de 81-86 p. 100 du marché.

Les Singapouriens préfèrent nettement, en matière de produits de la pêche, le poisson frais et quelques produits séchés spéciaux, comme les ailerons de requin, les calmars, les crevettes, les haliotides et les huîtres. Les produits congelés n'ont pas beaucoup de succès auprès des autochtones. Toutefois, les supermarchés qui desservent les communautés étrangères d'expatriés vendent divers produits congelés, dont du saumon, de la truite, des filets de morue et des croquettes de poisson. Il convient de suivre de près l'évolution de la consommation des produits de la pêche congelés car les femmes mariées qui ont des enfants sont de plus en plus nombreuses à pénétrer sur le marché du travail, ce qui devrait accroître la demande d'aliments préparés en général.

Les grands hôtels regroupés dans le centre de la ville de Singapour sont les principaux utilisateurs de poissons et de coquillages congelés à valeur élevée. Les produits les plus recherchés sont, notamment, les filets à chair blanche, le homard et les pétoncles.

Mission : 422 Vienne

Marché : 026 Autriche

Principale branche d'activité : 021 Poissons, crustacés et autres produits de la mer

Pendant la période de 1984 à 1987, les importations autrichiennes de poisson du Canada ont progressé vigoureusement (35 p. 100 en valeur et en quantité), sauf pour les poissons d'eau douce dont les importations ont chuté de 20 p. 100 en 1987. Les augmentations les plus importantes sur le plan quantitatif visaient le poisson séché (126 p. 100), le poisson en boîte (62 p. 100) et les crustacés (65 p. 100). Du point de vue de la valeur, le pourcentage de changement était plus marqué ou plus diversifié.

<u>Débouchés pour produits précis</u>	<u>Importations actuelles (\$ CAN)</u>
Poisson d'eau douce	1,00 M \$
Poisson de mer	1,00 M \$
Crustacés/mollusques (vivants, réfrigérés, en boîte)	0,60 M \$
Poisson fumé (saumon, truite)	0,30 M \$
Oeufs de kéta	0,00 M \$
Poissons spéciaux	0,00 M \$

Les acheteurs sont des importateurs de produits spécialisés et des restaurants.

Mission : 435 Copenhague

Marché : 093 Danemark

Principale branche d'activité : 021 Poissons, crustacés et autres produits de la mer

Le Danemark est un pays importateur avancé de produits de la pêche canadiens relativement peu transformés, que les entreprises locales soumettent à de nouvelles opérations de transformation (p. ex., le saumon kéta du Pacifique qu'elles fument, les oeufs de lompe qu'elles transforment et emballent en petits produits unitaires de valeur élevée).

Les exportations canadiennes de produits de la mer au Danemark se sont chiffrées à plus de 34 millions de dollars canadiens en 1987, mais il faut dire qu'un certain pourcentage de ces produits ne font sans doute qu'y transiter, le Danemark jouant un rôle d'entrepôt.

<u>Débouchés pour produits précis</u>	<u>Importations actuelles (\$ CAN)</u>
Saumon	77,00 M \$
Crevettes	250,00 M \$
Morue	114,00 M \$
Oeufs (lompe)	6,00 M \$
Homard	3,00 M \$

Commentaires sur les produits/espèces précitées - Caractéristiques

Saumon congelé

Le Danemark importe principalement du saumon kéta, espèce de saumon du Pacifique de prix modique, utilisé au Danemark pour le fumage. Les exportations canadiennes de saumon au Danemark sont demeurées relativement stables de 1986 à 1988 malgré une forte concurrence provenant du saumon d'élevage de la Norvège.

Crevettes

Les exportations canadiennes de crevettes ont grimpé de 4,1 millions de dollars en 1986 à 12,1 millions de dollars en 1987 et à 35,5 millions de dollars en 1988. D'après les renseignements que nous possédons, la plupart de nos exportations actuelles de crevettes sont directement réexportées par les Danois au Japon.

Homard

Les exportations de homard vers le Danemark sont en expansion et la part du Canada, qui s'élevait à 1,9 million de dollars en 1988, était constituée d'environ 20 p. 100 de homard vivant et de 80 p. 100 de homard congelé.

Mission : 431 Helsinki

Marché : 504 Finlande

Principale branche d'activité : 021 Poissons, crustacés et autres produits de la mer

Les importations finlandaises de poisson frais et congelé se sont élevées en 1987 à 13 239 tonnes, pour une valeur d'environ 40 millions de dollars canadiens. Les principales sources d'approvisionnement étaient la Norvège (4 134 t, 16 millions de dollars canadiens), la Suède (2 779 t, 3,5 millions de dollars canadiens), l'Allemagne de l'Ouest (1 700 t, 5,5 millions de dollars canadiens), le Canada (1 443 t, 3,6 millions de dollars canadiens). Les importations de crustacés de la Finlande en 1987 se sont chiffrées à 434 tonnes, pour une valeur de 3,5 millions de dollars canadiens. Les principaux produits étaient les crevettes, les moules, les écrevisses et les homards. Le Danemark, le Groenland, les États-Unis, la Norvège et le Canada (439 000 \$ CAN) étaient les principaux fournisseurs.

La Finlande importe également du poisson séché ou salé, surtout du hareng en tonneau séché au sel et au sucre. Les principaux fournisseurs en 1987 étaient l'Islande, la Norvège et la Suède.

Au cours des dix premiers mois de 1988, les importations de fruits de mer du Canada avaient augmenté de 23 p. 100 par rapport à la même période de l'année précédente (crevettes - 45 t, filets du saumon du Pacifique - 29 t, homards - 7 t, soit une chute par rapport aux 22 t de 1987). La demande se maintient également pour les filets congelés de flétan du Groenland.

Débouchés pour produits précis

Importations actuelles (\$ CAN)

Poisson congelé	35,00 M \$
Homard	0,20 M \$

Mission : 410 Paris

Marché : 112 France

Principale branche d'activité : 022 Poissons et crustacés transformés

<u>Débouchés pour produits précis</u>	<u>Importations actuelles (\$ CAN)</u>
Saumon congelé	34,10 M \$
Homard vivant	11,10 M \$
Homard congelé	9,40 M \$
Filets congelés de cabillaud	5,90 M \$
Brochet congelé	4,20 M \$
Morue salée	3,00 M \$
Crevettes congelées	1,60 M \$
Autres poissons d'eau douce	1,50 M \$
Lotte	0,90 M \$
Crabe congelé	0,90 M \$

Commentaires de la mission sur les produits/espèces précités -
Caractéristiques/débouchés :

Saumon congelé

Les spéculations auxquelles on a assisté au début de la saison lorsque les importateurs japonais ont commencé à effectuer leurs achats ont eu une incidence négative sur les exportations de 1988 en France (3 010 tonnes au lieu de 6 194 tonnes). Les prix ont grimpé à tel point que les fumeurs se sont tournés vers le saumon de l'Atlantique pour la plus grande partie de leur production. Le saumon destiné à la distribution a connu une situation semblable. Si les prix sont ramenés à des niveaux plus traditionnels cette année, les maisons de salaison et les exportateurs canadiens pourraient reprendre une partie du marché. La demande des fumeurs visera le saumon coho de 4/6 et de 6/9. Le saumon coho de 2/4 et de 9 et plus et tous les saumons sockeye sont maintenant remplacés par des produits équivalents de l'Atlantique. Néanmoins, malgré l'"accident" de 1988, le marché français devrait demeurer un débouché important pour le saumon de la côte Ouest. Les fournisseurs canadiens ne doivent pas oublier toutefois que le saumon est maintenant une "denrée" que l'on peut se procurer facilement dans plusieurs pays. On a fait récemment des efforts sur ce marché pour améliorer l'image de marque du saumon canadien. Ces efforts devaient être poursuivis. Les relations avec des agents français prestigieux demeurent, à notre avis, la meilleure manière de conserver et d'étendre notre part du marché de ce pays.

Homard vivant

La France représente un excellent marché dont l'expansion a été considérable ces dernières années. Toutefois, le homard vivant pose des problèmes de conservation et le nombre de plaintes portées à notre attention

a augmenté. Seules les entreprises persévérantes et soucieuses de la qualité peuvent connaître le succès à long terme. Les acheteurs français veulent savoir d'où vient le homard qu'ils achètent et tiennent à ce qu'il soit vivant! Nous recommandons vivement que les expéditions soient limitées à des importateurs établis qui connaissent vraiment le produit. Les homards sont vendus principalement aux restaurants et aux poissonneries par l'intermédiaire des importateurs et des grossistes. Toutefois, ces dernières années, les grands supermarchés ont importé directement de grandes quantités de homard (100 MT et plus) au moment des Fêtes pour les vendre dans leur réseau de magasin.

Homard congelé

Ce produit est typiquement canadien (presque un monopole!), que l'on trouve sur le marché depuis plus de dix ans. Les importations de la France avoisinent les 1 400 MT. Les "popsicles" sont presque exclusivement vendus dans les supermarchés et dans les centres de congélation. Nous ne recommandons pas l'exportation de homards d'un poids inférieur à 250 grammes, car même les produits de ce poids sont considérés comme très petits et mal acceptés des consommateurs même si le prix est intéressant. Les homards de la catégorie de 300 à 450 grammes sont les plus appréciés et ne risquent pas de saper le marché. Nous prévoyons d'excellentes perspectives pour les homards entiers précuits congelés (450 grammes) emballés dans des boîtes de carton. Ces derniers pourraient convenir particulièrement aux restaurants, qui les serviraient comme produits vivants, et les risques inhérents au homard vivant seraient supprimés.

Filets de morue congelés

Les approvisionnements du Canada ont chuté de 1 305 tonnes en 1986 à 210 tonnes en 1988. Le produit est encore demandé car, au cours de la même période, les importations sont passées au total de 15 770 tonnes à 22 877 tonnes. Les pays qui pratiquent des prix moins élevés ont accaparé une plus grande part du marché. Il reste malgré tout d'excellentes perspectives pour les entreprises qui peuvent vendre le produit à des prix concurrentiels.

Brochets congelés et autres poissons d'eau douce

La part du Canada des importations de la France de brochets congelés est supérieure à 90 p. 100 (804 tonnes en 1988 sur un total de 822 tonnes) et la situation est la même pour le brochet haché (404 tonnes sur 433 tonnes). Les quantités absorbées pourraient même être plus importantes. Il convient de signaler que le brochet haché ne peut être importé que des usines approuvées par les autorités françaises. Même si actuellement une seule grande entreprise canadienne monopolise la plus grande partie de ces ventes, d'autres pourraient certainement intervenir. Des espèces comme le doré noir, le doré et le grand corégone sont également recherchées.

Crevettes congelées

Le marché s'étend d'année en année et les perspectives demeurent excellentes. La part du Canada, correspondant à 691 tonnes en 1988 sur 11 290 tonnes d'importations de toute origine (Pandalidae uniquement), pourrait encore augmenter.

Baudroie

La baudroie est un excellent exemple d'espèce sous-utilisée qui a enfin prouvé sa place sur le marché. Les importations qui étaient pratiquement nulles en 1985 ont grimpé à 202 tonnes en 1988, ce qui ne représente cependant que 18 p. 100 des importations françaises de baudroies. La demande vise les queues et les filets décortiqués.

Crabe congelé

Le marché de source canadienne est presque strictement réservé à la chair mélangée de 60/40. Bien que certaines marques de commerce réputées soient bien établies, la concurrence est forte (en particulier de l'Asie). Le produit est acheté par des importateurs qui le revendent à des traiteurs, des distributeurs et des centres de congélation.

Morue	10,00 M \$	10,00 M \$	Samson
Crabes	2,40 M \$	2,40 M \$	Morus
Baudroies	3,00 M \$	3,00 M \$	Howard
Crabes	0,60 M \$	0,60 M \$	Falcorbes

Élaboré par le Service canadien de l'inspection des produits alimentaires (SCIPA) en collaboration avec le Service canadien de l'inspection des produits de la pêche (SCIP) et le Service canadien de l'inspection des produits de la volaille (SCIV). Les données sont basées sur les statistiques de l'industrie de la pêche et de la volaille pour l'année 1988.

Le marché de la baudroie est en croissance constante depuis plusieurs années. Cette espèce, autrefois considérée comme un déchet, est devenue un produit de haute valeur ajoutée. La demande est particulièrement forte pour les queues et les filets décortiqués, qui sont utilisés dans la restauration et l'industrie de la congélation.

Mission : 404 Milan

Marché : 237 Italie

Principale branche d'activité : 021 Poissons, crustacés et autres produits de la mer

En 1987, l'Italie a importé 428 000 tonnes de produits de la pêche, ce qui représente environ le tiers de sa consommation totale de poisson (1 249 700 tonnes). Ce total peut se ventiler comme suit : poisson salé et séché, 150 000 tonnes; poisson frais et congelé, 839 700 tonnes; anchois et thon congelés et frais, 260 000 tonnes. La consommation de poisson a connu une croissance rapide, passant de 9,5 kilos par habitant en 1969 à environ 13 kilos actuellement. Les exportations canadiennes en Italie, de 31 millions de dollars canadiens en 1987, comprenaient surtout de la morue salée, du saumon du Pacifique congelé, du saumon en boîte et du homard vivant. Il existe des possibilités d'accroître les exportations de produits de la pêche congelés à valeur élevée, comme le saumon, en raison des tendances actuelles de la consommation. Par ailleurs, les fumoirs italiens continueront à importer du saumon congelé pour produire du saumon fumé.

<u>Débouchés pour produits précis</u>	<u>Importations actuelles (\$ CAN)</u>
Saumon	20,00 M \$
Morue	3,40 M \$
Homard	3,00 M \$
Palourdes	0,60 M \$

Principale branche d'activité : 022 Poissons et crustacés transformés

<u>Débouchés pour produits précis</u>	<u>Importations actuelles (\$ CAN)</u>
Morue (salée et séchée)	107,00 M \$
Saumon (fumé)	30,00 M \$
Saumon (en boîte)	5,00 M \$
Crabes	3,00 M \$

Commentaires de la mission concernant la stratégie de commercialisation

La mission a pu constater que les produits de la pêche congelés répondent au désir des consommateurs italiens d'acheter du poisson qui se prépare facilement et que ces produits sont bien adaptés aux réseaux de distribution modernes et diversifiés de l'Italie, où l'on compte 110 000 points de vente.

important a été apporté pour 1989, par rapport aux années précédentes : les pays membres n'auront pas droit à des parts fixées à l'avance du contingent autonome. En pratique, ce contingent sera administré par la Commission de la CEE, par l'intermédiaire de l'Administration des douanes des pays membres, selon le principe du "premier arrivé, premier servi". La morue salée à sec et congelée est assujettie au tarif peu élevé du GATT de 0,60 et de 0,40 ESC/kg, respectivement.

Les débouchés possibles au Portugal pour les espèces de poisson de fond se limitent à toutes fins utiles au merlu (soit le poisson le plus consommé dans le pays) et, dans une moindre mesure, au sébaste. La merlu n'est pas abondant dans les eaux portugaises et le pays, par conséquent, doit en importer de 15 000 à 20 000 tonnes par an. La consommation de merlu est évaluée à quelque 40 000 tonnes. La plus grande partie du poisson importé est le Merluccius Australis (du Chili), le Merluccius Capensis (de l'Afrique du Sud), le Merluccius Hupsi (de l'Argentine) et le Merluccius/Merluccius (de l'Espagne), fourni congelé, étêté et éviscéré. Le produit est classé et son prix est déterminé en fonction de la taille, les poissons les plus appréciés étant ceux de 1,5 à 2,4 kilos et les extra-gros de 2,4 à 4 kilos. Le prix de vente en gros actuel pour un merlu de 1,5/2,4 kilos est de 300 Esc (merluccius/merluccius) et de 230 Esc (Merluccius Australis). Le prix des poissons de 2,4 kilos et davantage est de 420 Esc (Merluccius Hupsi), de 450 Esc (Merluccius Capensis), et de 560 Esc (Merluccius Australis) le kilo. Il semble que deux espèces canadiennes, le merlu du Pacifique et le merlu argenté (comparables au Merluccius/Merluccius pêché au large de l'Afrique par les flottes portugaises et espagnoles), pourraient capturer une partie du marché portugais, selon l'aptitude à offrir des prix concurrentiels par rapport au merlu d'autres sources étrangères, notamment d'Espagne et d'Afrique du Sud.

Le sébaste

Les Portugais consomment environ 3 000 tonnes par an de sébaste. Presque tout ce poisson est pêché par la flotte portugaise dans les eaux de l'Atlantique du Nord-Ouest. Les Portugais connaissent bien le sébaste canadien, qu'ils ont pêché, à l'occasion, pendant plusieurs années jusqu'en 1985. On dit que le produit s'est mérité la faveur du public. Le prix de gros actuel pour le sébaste s'établit comme suit : 110 Esc (250 g), 130 Esc (250/350 g), 170 Esc (350/500 g) et 210 Esc (500 g et plus) le kilo. Il

semble que le marché ne soit pas saturé pour cette espèce car la demande est à la hausse. Il se peut que dans l'avenir on envisage d'importer ce produit et le Canada pourrait être une source d'approvisionnement. Le produit d'exportation devrait être congelé, étêté et éviscéré.

Quant aux autres espèces, soit la baudroie, la raie, l'aiguillat, le grenadier et le turbot du Groenland, elles ne sont pas très appréciées au Portugal. Les lecteurs doivent savoir, toutefois, que dans le cas de la baudroie et du turbot, la demande a augmenté au cours des deux dernières années et que, si cette tendance se maintient, il pourrait se créer un débouché pour ces espèces. Le turbot actuellement vendu sur le marché est pêché dans sa totalité par la flotte portugaise dans les eaux de l'Atlantique-Nord. Les prix de gros actuels pour la baudroie et le turbot sont de 500 et de 550 ESC le kilo, respectivement.

Tous les prix de gros mentionnés ci-dessus sont ceux qui étaient en vigueur en mars 1989.

Mission : 407 Madrid

Marché : 499 Espagne

Principale branche d'activité : 021 Poissons, crustacés et autres produits de la mer

Le marché espagnol des produits de la mer devrait, selon les prévisions, représenter 800 millions de dollars en 1989, alors que le Canada ne détient qu'un demi de 1 p. 100 de ce marché.

<u>Débouchés pour produits précis</u>	<u>Importations actuelles (\$ CAN)</u>
Morue salée verte, y compris les filets	64,80 M \$
Saumon du Pacifique frais et congelé	20,20 M \$
Morue fraîche et congelée, y compris les filets	10,60 M \$
Blocs de poisson congelé, diverses espèces	0,00 M \$
Crevettes congelées	10,40 M \$
Palourdes vivantes et pouce-pied (Colombie-Britannique)	0,00 M \$
Calmar nordique congelé	31,60 M \$
Saumon en boîte (rose et sockeye)	0,00 M \$
Homard vivant	2,40 M \$
Baudroie fraîche et congelée (queues)	7,80 M \$
Plie, sole et merlan congelés	0,00 M \$

Ces produits sont importés directement, soit par des grossistes ou par les grandes sociétés de transformation des diverses régions d'Espagne.

Commentaires sur les produits/espèces précités

Morue salée verte

Il s'agit du produit d'exportation le plus important du Canada en Espagne, dont les ventes se sont chiffrées à 3,8 millions de dollars en 1987. Il semble également que la morue salée du Canada pénètre le marché espagnol par l'intermédiaire de pays tiers, notamment le Portugal et la France. Les importations espagnoles de morue salée s'élèvent à 75 millions de dollars par an. La demande est faible pour la morue salée à sec. Le contingent d'importation de 1989 est fixé à 17 500 tonnes. Les principaux fournisseurs sont d'Islande, les îles Féroé, la Norvège et le Canada. Le marché de la morue salée est extrêmement compétitif et le produit canadien se vend en fonction du prix. La préférence va aux produits tranchés à la main.

Saumon du Pacifique frais et congelé

L'Espagne pourrait devenir un marché important pour le saumon, à cause de l'introduction du saumon de l'Atlantique d'élevage provenant de la Norvège. Jusqu'à récemment, le saumon était pratiquement inconnu en Espagne. Le produit est maintenant vendu sur les principaux marchés de gros. Les importations de saumon et de truite en 1987 s'élevaient à 4,2 millions de dollars.

Les exportations canadiennes de saumon congelé demeurent modestes mais sont à la hausse. Ce produit a pénétré le marché espagnol pour la première fois en 1987. Les exportations totales de saumon en boîte et congelé se sont chiffrées à 263 000 \$ en 1987.

Morue fraîche et congelés

L'Espagne est doté d'un secteur important de transformation du poisson qui utilise de grandes quantités de morue étêtée et éviscérée en vue d'une deuxième transformation en filets et en tranches et pour la production de plats de poisson préparés. Ce pays importe également de la morue fraîche étêtée et éviscérée en vertu d'un contingent d'importation annuelle (5 500 tonnes en 1989). Les Espagnols préfèrent les gros poissons (1 kilo et plus) et réexportent les poissons de petite taille au Portugal.

Il y a également une certaine demande pour la morue "chiton" congelée. Ce produit est semblable au poisson tranché dont on a retiré l'arête centrale. Il sert à la préparation de portions rectangulaires qui connaissent beaucoup de succès en emballage congelé pour la vente au détail.

Il existe également un petit marché, mais en expansion, pour les filets de morue sans peau, frais et congelés.

Blocs de poisson congelé

La production de bâtonnets et de portions de poisson est un secteur relativement nouveau en Espagne, mais qui offre d'excellentes perspectives de croissance. A mesure que la consommation de produits de la mer congelés et préparés progressera, l'Espagne deviendra un marché important de blocs de poisson destinés à une nouvelle transformation.

Palourdes vivantes

L'Espagne est en passe de devenir le marché européen le plus important du Canada pour les jeunes palourdes. Bien que les exportations n'aient atteint que 125 000 \$ en 1987, ce produit figure parmi les plus recherchés et les possibilités d'expansion des exportations canadiennes sont considérables. Les palourdes vivantes doivent être soumises à une opération de dépuración aux fins de l'élimination des déchets et des toxines avant leur expédition sur le marché espagnol. Actuellement, les palourdes

dépurées au Canada doivent faire l'objet d'une nouvelle dépuración dans les centres désignés d'Espagne pour être conformes aux exigences sanitaires de ce pays. Après dépuración, une étiquette est émise faisant état de la date à laquelle le produit a été dépuré ainsi que de la durée de la dépuración. Tous les sacs de palourdes vivantes vendus en Espagne doivent être munis d'une étiquette de dépuración.

Pousse-pied

L'Espagne est le marché le plus important de pousse-pied et le produit canadien, même s'il n'a été introduit en Espagne qu'en 1987, a la réputation d'être de la meilleure qualité. Actuellement, c'est le Maroc qui est le principal fournisseur et la demande est évaluée à environ 40 000 kilos par mois. L'Espagne a besoin de tailles diverses et certains importateurs sont prêts à calibrer le produit sur place. Les pousse-pied sont consommés à tous les niveaux, depuis les grands restaurants aux bars populaires où un produit de moindre qualité, c'est-à-dire plus petit, est vendu. Les importateurs insistent sur la nécessité d'obtenir des prix concurrentiels et stables de même qu'un approvisionnement sur toute l'année. C'est là une condition essentielle pour l'expansion du marché canadien.

Calmars nordiques congelés

C'est là une des espèces les plus importantes consommées en Espagne. Les importations se sont chiffrées à 88 000 tonnes en 1987 et, au volume, les calmars sont l'importation de poisson la plus importante de l'Espagne. Avant 1980, le Canada était l'un des principaux exportateurs de calmars de l'Espagne.

Crevettes congelées

La demande est considérable en Espagne pour toutes les variétés de crevettes. En 1987, les importations de crevettes et de bouquets se sont élevées à 39 000 tonnes. Les statistiques ne font pas état d'exportations canadiennes de crevettes en Espagne mais la crevette rose ou bouquet, de l'avis de certains, pénètre sur le marché espagnol par l'intermédiaire de pays tiers. Les importations de crevettes ne sont pas assujetties à des contingents en Espagne.

Saumon en boîte

Le saumon en boîte est un produit relativement nouveau en Espagne. Le saumon en boîte du Canada est apparu sur le marché pour la première fois en 1987 et les exportations se sont élevées à 140 000 \$ cette année-là. L'Espagne est un pays où la consommation de produits de poisson en boîte est élevée, ce qui devrait favoriser les exportations du Canada. Le produit le plus important est le saumon keta en boîte.

Homard

L'Espagne offre d'excellentes perspectives d'expansion des exportations de homard, étant donné que les Espagnols ont une longue tradition de consommation de coquillages et que la langouste ainsi que le homard sont bien connus en Espagne. Toutefois, les prix élevés et la disponibilité limitée des citernes de stockage ont entravé l'expansion du marché. Le homard (*Homarus gammarus*) d'Europe et la langouste de Cuba sont très concurrentiels sur le plan des prix et sont des rivaux importants pour le homard d'Amérique. Les exportations de homard vivant du Canada en Espagne sont chiffrées à 110 000 \$ en 1987. Il existe également des débouchés pour le homard congelé en saumure. L'écrevisse a été introduite en Espagne il y a trois ou quatre ans seulement mais elle est maintenant très recherchée.

Queues de boudroie

Les queues de boudroie sont très prisées en Espagne, tant sous forme fraîche que congelée. C'est le produit surgelé par immersion qui a la préférence sur le marché, en emballage individuel. Les queues doivent peser de 1 à 2 kg chacune. La demande de ce produit passe pour être pratiquement illimitée.

Plie et sole

Il existe un marché important pour la plie congelée étêtée et éviscérée "prête à la cuisson" (nageoires dorsales, queue et peau retirées, et chair légèrement lustrée). Il existe également une demande pour les filets congelés.

Mission : 432 Stockholm

Marché : 507 Suède

Principale branche d'activité : 021 Poissons, crustacés et autres produits de la mer

<u>Débouchés pour produits précis</u>	<u>Importations actuelles (\$ CAN)</u>
Saumon congelé	23,20 M \$
Pétoncles congelés	1,60 M \$
Filets de morue congelés	29,60 M \$
Truite et corégone de lac congelés	3,30 M \$
Anguille congelée	1,30 M \$
Filets congelés de plie grise	1,60 M \$
Filets congelés de flétan	2,30 M \$
Flétan congelé	1,40 M \$
Filets congelés de maquereau	1,70 M \$

Principale branche d'activité : 022 Poissons et crustacés transformés

<u>Débouchés pour produits précis</u>	<u>Importations actuelles (\$ CAN)</u>
Crevettes décortiquées cuites, surgelées à l'unité	53,70 M \$
Crevettes avec coquille cuites, surgelées à l'unité	36,60 M \$
Oeufs de poisson (morue, lompe, cisco en vrac)	26,00 M \$
Oeufs de poisson (morue, lompe, cisco)	14,40 M \$
Hareng salé en tonneau	13,00 M \$
Chair de crabe - cuite et congelée	2,00 M \$
Écrevisse cuite et congelée	16,00 M \$
Homard cuit congelé, y compris homard vivant	3,40 M \$
Chair de crabe - en boîte	2,20 M \$
Chair de homard cuite et congelée, conditionnée pour la vente au détail/ secteur institutionnel	0,10 M \$

Commentaires de la mission sur les produits/espèces précités -
Caractéristiques

1) Saumon

- Congelé en particulier le saumon kéta et le saumon rose.
- Destiné principalement à une nouvelle transformation, au fumage, aux marinades crues. Un certain volume de saumon congelé est également vendu (entier ou en morceaux) dans les secteurs de la vente au détail et des traiteurs.

2) Anguilles

- Vidées, surgelées.
- ('A noter que le nouveau règlement vétérinaire local en vigueur depuis août 1988 exige que les anguilles importées soient éviscérées.)
- Pour fumoirs.

3) Pétoncles

- Avec ou sans rogue.
- Surgelées pour le secteur de la restauration/institutionnel.

4) Filets de morue

- Surgelés et conditionnés pour le secteur institutionnel ou même pour la vente au détail.

5) Filets de plie grise

- Congelés, enveloppés en couche ou en emballage séparable pour le marché institutionnel et la vente au détail.

6) Flétan

- Congelé pour le secteur institutionnel/la restauration.

7) Truite et corégone de lac

- Congelés pour les fumoirs.

8) Crevettes (Pandalus Borealis)

- Surgelées à l'unité, décortiquées et cuites.
- Pour les transformateurs, le secteur institutionnel et la restauration.

9) Crevettes (Pandalus Borealis)

- Surgelées à l'unité, cuites avec coquille, en vrac ou en boîte de carton pour le secteur institutionnel et la vente au détail.

10) Oeufs de morue

- Séchés au sucre, salé ou congelé.
- Pour l'industrie de transformation des produits de la mer.

11) Oeufs de lompe

- Légèrement salé en saumure. Pour l'industrie de transformation des produits de la mer.

12) Oeufs de cisco

- Congelés en emballages d'un kilo destinés au secteur de la restauration ou en paquets de 500, 200 et de 100 grammes pour la vente au détail.

13) Hareng (de l'Atlantique)

- En tonneaux, étêté, non éviscéré, séché ou épicé.
- Destiné aux transformateurs.

14) Hareng (de l'Atlantique)

- En tonneaux, filets, séché au vinaigre.
- A l'intention des transformateurs.

15) Chair de crabe (crabe des neiges)

- Cuite et congelée à l'intention des transformateurs des produits de la mer ainsi que du secteur institutionnel.
- A l'intention des transformateurs et des institutions.

16) Écrevisse

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

17) Homard, cuit et congelé en saumure

- Le poids le plus courant est de 350 grammes.
- Il existe une demande marginale de homards de 450 à 500 grammes dans le secteur institutionnel et de vente au détail.

18) Chair de homard, cuite et congelée

- Conditionnée pour le secteur institutionnel et la vente au détail.

Mission : 409 Berne

Marché : 512 Suisse

Principale branche d'activité : 021 Poissons, crustacés et autres produits de la mer

Débouchés pour produits précis Importations actuelles (\$ CAN)

Saumon	0,00 M \$
Perchaude	0,00 M \$
Crevettes	0,00 M \$
Morue	0,00 M \$
Homard	0,00 M \$
Brochet	0,00 M \$
Poisson de fond	0,00 M \$
Poisson en boîte	0,00 M \$

Principale branche d'activité : 022 Poissons et crustacés transformés

Débouchés pour produits précis Importations actuelles (\$ CAN)

Crevettes 3,90 M \$

Commentaires de la mission sur les produits/espèces précités -
Caractéristiques

- 1) Saumon congelé
 - Kéta (90 p. 100), sockeye, étêté, pour la vente au détail, l'industrie hôtelière et les fumoirs.
 - Le saumon du Pacifique canadien répond à 60 p. 100 des besoins de la vente au détail et 40 p. 100 de ceux de l'industrie hôtelière.
- 2) Filets de perchaude congelés
 - 95 p. 100 avec peau, 5 p. 100 sans peau.
 - 20-30 grammes par poisson
 - Surgelés à l'unité et mis en vrac dans des boîtes de 5 kilos, expédiées en conteneur réfrigéré).
- 3) Filets de perchaude frais
 - 60 p. 100 sans peau, 40 p. 100 avec peau.
- 4) Crevettes
 - Surgelées à l'unité et présentées dans des boîtes de 4 x 2,5 kilos.
 - Emballages : 70-90, 90-110, 110-175, 150-200 crevettes par livre.

5) Homard vivant

- Qualité supérieure à carapace dure, toutes les tailles pour les hôtels et les restaurants.
- Carapace molle (qualité inférieure) pour la vente au détail.
- Les pinces doivent être fixées au moyen d'élastiques (l'importation de homard cramponné est interdite).
- Des débouchés existent sans doute également pour le homard congelé en saumure.

6) Saumon, homard, 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 selon le système métrique, et présenter la liste des ingrédients et des additifs en allemand, en français ou en italien (dans les trois langues de préférence).

Mission : 437 Londres

Marché : 051 Royaume-Uni

Principale branche d'activité : 021 Poissons, crustacés et autres produits de la mer

Débouchés pour produits précis Importations actuelles (\$ CAN)

Morue congelée	17,00 M \$
Crabe	9,00 M \$
Homard	7,00 M \$
Saumon congelé	5,00 M \$
Crevettes	2,00 M \$

Commentaires de la mission sur les produits/espèces précités -

Caractéristiques

Morue

Le marché est ouvert aux produits suivants :

- Filets surgelés à l'unité (3-4 onces, 4-5 onces et 5-6 onces en boîte ou emballage multiple), pour l'industrie de la restauration;
- Emballages séparables (normalement 4 x 15 ou 5 x 10) ou filets avec peau de 2-4 onces, 4-8 onces, 8-16 onces, 16-32 onces. Les petits filets sont destinés à la transformation tandis que les grands filets conviennent à la vente au détail et à la restauration;
- Blocs de morue, sans arête (normalement 90 % de filets sans peau et 10 % de poisson haché, mais le polyphosphate est parfois acceptable). Ces blocs sont destinés à la transformation;
- Blocs de morue hachée, pour transformation.

Les acheteurs sont des transformateurs et des importateurs.

Crabe

La demande vise le crabe des neiges congelé, normalement sous emballage mixte 60:40, mais il existe aussi des débouchés pour la chair destinée aux salades. Le produit est acheté par les importateurs et sert surtout dans la restauration.

Homard

Le marché est ouvert au homard vivant et congelé. Le homard entier congelé et cuit est emballé dans du papier ciré (pour la restauration) ou mis sous emballage "popsicle" (pour la vente au détail), le plus souvent en

formats de 1 - 1 1/4 ou 1 1/4 - 1 1/2 livre. La chair de homard congelée, également destinée à la restauration, se vend en boîtes de 11,3 onces. Il existe aussi une certaine demande pour le tomoli de homard congelé en blocs de 2 kilos, qu'utilisent les fabricants de soupe. Les acheteurs sont des importateurs et des transformateurs. La demande est forte surtout de novembre à mars au moment où l'offre locale est à son plus bas. Le marché est pratiquement limité à la restauration. Les acheteurs sont des importateurs qui assurent la distribution.

Saumon

La demande porte sur le saumon kéta (lustré, semi-lustré et sombre), le saumon rose et, dans une moindre mesure, le saumon coho congelé.

Les saumons kétas lustrés, roses et coho sont fumés dans la plupart des cas, tandis que les saumons semi-lustrés et sombres servent à la vente au détail et à la restauration. Les acheteurs sont principalement des importateurs et des fumeurs d'Angleterre et du pays de Galles. Les saumons roses doivent être de 3 à 5 livres et les kétas de 6 à 9 livres, parfois aussi de 4 à 6 livres.

Crevettes

La demande vise surtout les crevettes cuites et décortiquées, surgelées à l'unité. Les formats vont de 150 à 300/500 crevettes par livre. Les emballages de 250/350 sont les plus répandus. Le produit se vend le plus souvent en sachets d'une livre et il est souhaitable de le présenter au poids net en raison de la loi sur les pellicules de glace qui est sur le point d'être adoptée.

Le produit est destiné à la restauration et à la vente au détail. Il existe également un marché pour les crevettes cuites non décortiquées, surgelées à l'unité, de 90 à 120 par livre, en boîtes de 5 kilos, à l'intention surtout des pubs et des poissonneries. Les acheteurs sont le plus souvent des importateurs qui assurent la distribution.

Mission : 424 Dusseldorf

Marché : 128 Allemagne de l'Ouest

Principale branche d'activité : 021 Poissons, crustacés et autres produits de la mer

<u>Débouchés pour produits précis</u>	<u>Importations actuelles (\$ CAN)</u>
Homard vivant/congelé	7,80 M \$
Crevettes	0,42 M \$
Saumon fumé	1,40 M \$
Saumon congelé	5,80 M \$
Oeufs de saumon	0,00 M \$
Saumon en boîte	0,00 M \$
Morue	0,00 M \$
Ombre arctique	0,00 M \$

Commentaires généraux sur le marché :

La République fédérale d'Allemagne est l'État membre de la Communauté économique européenne le plus grand et le plus riche. Les importations de l'Allemagne, qui connaissent actuellement un taux de croissance de 6 p. 100 par an, se répartissent de façon relativement uniforme entre les divers secteurs, et les produits de base jouent un rôle important dans les importations. Les aliments et les boissons demeurent le secteur d'importation le plus important, représentant 14 p. 100 du total de la valeur. La consommation par habitant de produits de la pêche est relativement élevée et s'est chiffrée à 13,2 kg/an en 1987. L'Allemagne de l'Ouest dépend également énormément des importations pour répondre à la demande croissante de poissons et de fruits de mer. Au moins les deux tiers de tous ces produits sont importés. La part du marché détenue par le Canada est toujours demeurée faible malgré les exportations sans précédent vers la Communauté européenne dans son ensemble en 1987. Les exportations en Allemagne de l'Ouest se sont situées au niveau relativement modeste de 29,9 millions de dollars, soit seulement 7 p. 100 des exportations canadiennes de produits de la pêche dans la Communauté européenne. A l'heure actuelle, les exportations de poisson canadien en Allemagne de l'Ouest comprennent un certain nombre de produits de base destinés à une transformation ultérieure - hareng congelé, saumon congelé et oeufs de poisson - ainsi que des produits destinés à une vente directe dans les points de vente au détail - homard vivant, filets de hareng congelés et filets de sole. Bien que certains de ces produits soient frappés de droits de douane relativement élevés, il existe de bonnes perspectives de vente compte tenu du taux de change favorable et d'efforts de commercialisation.

Mission : 475 Moscou

Marché : 553 Union des républiques socialistes soviétiques

Principale branche d'activité : 022 Poissons et crustacés transformés

<u>Débouchés pour produits précis</u>	<u>Importations actuelles (\$ CAN)</u>
Hareng	75,00 M \$
Blocs de morue congelée	35,00 M \$
Maquereau congelé	15,00 M \$
Poisson de mer habillé	5,00 M \$
Hareng en boîte	5,00 M \$
Calmar	10,00 M \$
Saumon du Pacifique	15,00 M \$

Commentaires de la mission sur les produits/espèces précités

De façon générale, l'URSS n'importe que du hareng congelé et salé. L'acheteur est Sovrybflot qui établit les spécifications du produit. Les achats sont régis par des dispositions annuelles conclues avec Pêches et Océans. L'URSS s'est engagée en 1988 à acheter des produits de la pêche transformés du Canada pour une valeur de 12 millions de dollars canadiens (FOB Canada).

Mission : 471 Varsovie

Marché : 123 Allemagne de l'Est

Principale branche d'activité : 021 Poissons, crustacés et autres produits de la mer

Débouchés pour produits précis

Importations actuelles (\$ CAN)

Hareng 0,30 M \$

Diverses espèces de poisson de mer 0,40 M \$

Commentaires de la mission sur les produits/espèces précités -
Caractéristiques

De façon générale, l'Allemagne de l'Est n'importe que du hareng salé. L'acheteur est un organisme spécialisé dans le commerce extérieur - Fischimpex - qui agit au nom des grossistes. Il établit les spécifications du produit dans le détail. Les achats sont régis par des dispositions annuelles conclues avec Pêches et Océans. L'Allemagne de l'Est s'est engagée à acheter en 1988 pour une valeur de 2,4 millions de dollars canadiens (FOB Canada) de produits de la pêche transformés du Canada, mais les ventes se sont élevées à 3 millions de dollars canadiens.

Mission : 471 Varsovie

Marché : 099 Pologne

Principale branche d'activité : 022 Poissons et crustacés transformés

Débouchés pour produits précis

Importations actuelles (\$ CAN)

Hareng transformé

0,80 M \$

Commentaires de la mission sur les produits/espèces précités -
Caractéristiques

De façon générale, la Pologne importe uniquement du hareng, frais et congelé, entier et étêté, ou en filets salés. L'acheteur est un organisme spécialisé dans le commerce extérieur qui agit au nom des grossistes. Le hareng fait l'objet de nouvelles opérations de transformation sur place : il est salé, fumé ou mis en boîte. Les achats sont régis par des dispositions annuelles conclues avec Pêches et Océans. La Pologne s'est engagée en 1988 à acheter au minimum pour une valeur de 1,2 million de dollars canadiens (FOB port canadien) de produits de la pêche transformés, mais les autorités polonaises s'attendent à dépasser ce montant comme ce fut le cas en 1987.

Mission : 637 Sao Paulo

Marché : 047 Brésil

Principale branche d'activité : 999 Ensemble des branches d'activité

Débouchés pour produits précis

Importations actuelles (\$ CAN)

Morue	40,00 M \$
Diverses espèces de poisson séché	10,00 M \$
Saumon fumé	5,00 M \$
Poisson en boîte	8,00 M \$
Palourdes, homard, pétoncles	5,00 M \$

Commentaires de la mission sur les produits/espèces précités -
Caractéristiques/Débouchés

- 1) Morue - séchée et salée
- 2) Saumon - fumé ou en boîte
- 3) Hareng - fumé
- 4) Palourdes - fraîches ou en boîte
- 5) Autres espèces - thon en boîte
- 6) Acheteurs - détaillants, restaurants
- 7) Il faut des représentants sur place car le marché est caractérisé par une forte concurrence.

Mission : 341 Le Caire

Marché : 564 République arabe d'Égypte

Principale branche d'activité : 021 Poissons, crustacés et autres produits de la mer

L'Égypte est l'un des rares débouchés pour des espèces sous-utilisées comme le maquereau et le merlu du Pacifique. Le poisson est importé entier et congelé. Il est vendu au détail par la Egyptian Fish Marketing Company. La quantité des importations est fixée dans le budget de l'État, qui prévoit des importations annuelles de poisson de l'ordre de 40 tonnes, dont 25 tonnes proviennent d'URSS en vertu d'un accord bilatéral. Les 15 tonnes qui restent sont achetées dans le cadre d'appels d'offres.

<u>Débouchés pour produits précis</u>	<u>Importations actuelles (\$ CAN)</u>
Poisson congelé (maquereau, merlu)	100,0 M \$

Commentaires de la mission sur la stratégie de commercialisation

La mission donne les raisons suivantes pour expliquer l'absence relative d'exportations canadiennes de poisson en Égypte jusqu'à présent :

- 1) Prix non concurrentiels - Les prix CAF canadiens ne sont pas concurrentiels par rapport à ceux des producteurs de maquereau européens (juillet 1988 - 547 \$ US/tonne CAF). Les prises de maquereau en Europe coûtent environ 7 ¢ la livre alors qu'elles coûtent de 20 à 25 ¢ la livre au Canada. Les Européens jouissent également d'un avantage comparatif sur le plan des frais de transport grâce à leur proximité géographique. Les autorités égyptiennes s'en remettent à INFOPECHE pour juger de la validité des soumissions étrangères.
- 2) Les compétiteurs sur le marché offrent des poissons congelés en mer, ce qui leur donne un avantage comparatif sur le plan de la qualité.

Mission : 325 Abidjan

Marché : 564 Côte d'Ivoire

Principale branche d'activité : 021 Poissons, crustacés et autres produits de la mer

La Côte d'Ivoire représente un marché intéressant possible à long terme pour des volumes importants d'espèces de poisson sous-utilisées. Le maquereau et le hareng semblent offrir d'excellentes perspectives de vente, mais d'autres espèces comme le merlu du Pacifique ne sont pas exclues. La demande principale vise les espèces grasses de valeur peu élevée, de préférence d'une teneur en matière grasse de 18 à 20 % pour la consommation générale du grand public. La Côte d'Ivoire importe actuellement quelque 100 000 tonnes de poisson congelé par an et les principales espèces importées sont le maquereau bâtard, le maquereau et la sardinelle. En 1987, les importations de maquereau se sont élevées à environ 25 000 tonnes tandis que les importations de hareng se chiffraient à quelque 6 000 tonnes.

Débouchés pour produits précis

Importations actuelles (\$ CAN)

Maquereau frais/congelé

17,00 M \$

Hareng frais/congelé

4,00 M \$

Commentaires de la mission concernant la stratégie de commercialisation

La mission donne les raisons suivantes pour expliquer l'absence relative d'exportations de poisson canadien en Côte d'Ivoire jusqu'à présent :

- 1) Prix non concurrentiels - Les prix canadiens CAF pratiqués à Abidjan sont de 50 p. 100 plus élevés que ceux des fournisseurs européens.
- 2) Les Canadiens éprouvent de la difficulté à adapter leurs techniques de commercialisation - Les pratiques traditionnelles d'emballage sont très importantes pour l'achat et la vente de poisson en Côte d'Ivoire. Les entreprises doivent s'employer à imiter les pratiques européennes le plus possible (boîtes de carton de 20 et 30 kilos). Le "suremballage" est également de pratique courante.
- 3) Perspectives de commercialisation relativement nouvelles et non explorées - En raison d'une demande croissante de poisson en Côte d'Ivoire (environ 200 000 tonnes par an), les Ivoiriens se tournent régulièrement vers le Canada pour obtenir des offres de vente. Il semble toutefois que les hommes d'affaires du Canada soient rares à avoir visité la Côte d'Ivoire pour évaluer le marché.
- 4) Les compétiteurs sur le marché offrent du poisson congelé en mer, ce qui leur donne un avantage comparatif sur le plan de la qualité.

Mission : 657 Kingston

Marché : 257 Jamaïque

Principale branche d'activité : 999 Ensemble des branches d'activité

Débouchés pour produits précis

Importations actuelles (\$ CAN)

Commentaires de la mission

La Jamaïque est principalement un marché de poisson salé, dont la plus grande partie est achetée par l'intermédiaire des programmes d'aide alimentaire de l'ACDI. Le goberge salé et séché ainsi que le poisson en boîte de faible valeur ont été les principales exportations de poisson du Canada. Le hareng bouffi, le maquereau congelé et mariné ainsi que le gaspareu mariné sont également des produits qui ont été vendus par le passé.

Centres du commerce International

Terre-Neuve

Centre du commerce international
Industrie, Sciences et Technologie Canada
C.P. 8950
Édifice Parsons
90, avenue O'Leary
St. John's (Terre-Neuve)
A1B 3R9
Tél. : (709) 772-5511
Télex : 016-4749
Télécopieur : (709) 772-5093

Île-du-Prince-Édouard

Centre du commerce international
Industrie, Sciences et Technologie Canada
C.P. 1115
Confederation Court Mall
Bureau 400
134, rue Kent
Charlottetown (Île-du-Prince-Édouard)
CIA 7M8
Tél. : (902) 566-7443
Télex : 014-44129
Télécopieur : (902) 566-7450

Nouvelle-Écosse

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

Nouveau-Brunswick

Centre du commerce international
Industrie, Sciences et Technologie Canada
C.P. 1210
Place de l'Assomption
770, rue Main
Moncton (Nouveau-Brunswick)
EIC 8P9
Tél. : (506) 857-6452
Télex : 014-2200
Télécopieur : (506) 857-6429

Québec

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

Ontario

Centre du commerce international
Industrie, Sciences et Technologie Canada
Édifice Dominion Public, 4^e étage
1, rue Front ouest

Toronto (Ontario)

M5J 1A4
Tél. : (416) 973-5053
Télex : 065-24378
Télécopieur : (416) 973-8714

Manitoba

Centre du commerce international
Industrie, Sciences et Technologie Canada
C.P. 981
330, avenue Portage, bureau 608
Winnipeg (Manitoba)
R3C 2V2
Tél. : (204) 983-8036
Télex : 07-57624
Télécopieur : (204) 983-2187

Saskatchewan

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

Alberta

Centre du commerce international
Industrie, Sciences et Technologie Canada
Édifice Cornerpoint, bureau 505
10179 - 105th Street
Edmonton (Alberta)
T5J 3S3
Tél. : (403) 420-2944
Télex : 037-2762
Télécopieur : (403) 420-4507

Centre du commerce international
Industrie, Sciences et Technologie Canada
Édifice Harry Hays, bureau 630
220 - 4th Avenue South East
Calgary (Alberta)
T2P 3C3
Tél. : (403) 292-4575
Télécopieur : (403) 292-4578

Colombie-Britannique

Centre du commerce international
Industrie, Sciences et Technologie Canada
C.P. 11610
900 - 650 West Georgia Street
Vancouver (Colombie-Britannique)
V6B 5H8
Tél. : (604) 666-0434
Télex : 04-51191
Télécopieur : (604) 666-8330
Ligne réservée sans frais : 1-800-663-0433

