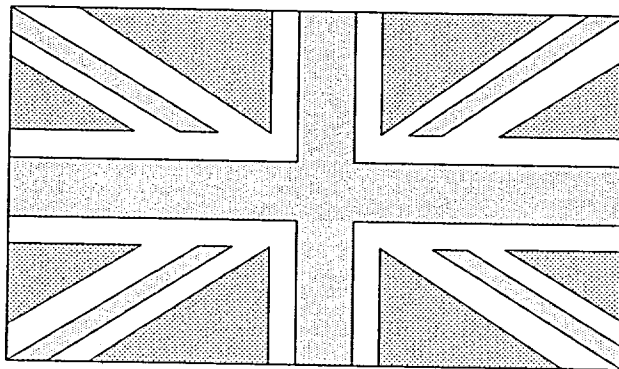


doc
CA1
EA660
93U54
EXF

. 62545871 (E)

. 62545883 (F)



UNITED KINGDOM
Guidelines for Canadian Fish Exporters
1993

*Printed on
recycled paper*



External Affairs and
International Trade Canada

Canada

UNITED KINGDOM
Guidelines for Canadian Fish Exporters
1993

Dept. of External Affairs
Min. des Affaires extérieures

APR 15 1994
AVR

RETURN TO DEPARTMENTAL LIBRARY
RETOURNER A LA BIBLIOTHEQUE DU MINISTERE

AGRI-FOOD, FISHERIES AND RESOURCES DIVISION

International Marketing Bureau
External Affairs and International Trade Canada
125 Sussex Drive
Ottawa, Canada K1A 0G2
Tel:(613) 995-1712
Fax:(613) 943-1103

September 1993

32 70/752 (K1)
3 2 6 3 8 8 7 6 (F1)

43-267-467 (ce)
43-267-468 (C) 62545883

ABSTRACT

The report *United Kingdom: Guidelines for Canadian Fish Exporters 1993* provides an overview of the UK market for fish and seafood products, including information on various aspects of the UK economy and factors influencing fisheries imports into that market. Other information in the report includes: basic data; the UK market in brief; country information; consumption habits; the domestic UK fishing industry; documentation; trade contacts; importers/distributors/users; transportation; marketing tips and statistics.

NOTICE TO READERS

The Canadian High Commission in London has identified the fisheries sector as a priority sector for export promotion in 1993-94. The identification of the United Kingdom as a priority market for seafood products points to the existence of particular opportunities which Canadian seafood exporters are encouraged to pursue. This document has been prepared with a view to providing Canadian fish and seafood exporters with basic information on the UK market. The report identifies market opportunities of potential interest to Canadian seafood exporters and provides data on the socio-economic characteristics of the UK economy, such as population, land area, standards, language, business travel and political structure. Information on the domestic UK market includes data on demand, supply, imports, distribution channels, marketing opportunities, domestic industries, transportation, consumption habits in the United Kingdom.

Various market access factors are identified in the report. They include documentation, inspections, packaging, labelling, marketing tips and regulations. A section of the report deals with modes of transportation in the United Kingdom. Lists of the major fish and seafood importers/distributors/users in the UK (p.15), International Trade Centres (p.28) across Canada and the Geographic Trade Divisions in External Affairs and International Trade Canada (p.27), are provided as contact points for Canadian seafood exporters interested in the UK market. In addition, a list of the major trade contacts for Canada-United Kingdom trade relations are provided as a source of information for doing business with the UK.

Care has been taken to ensure the accuracy of the information in this guideline at the time of preparation. However, prudent **Canadian fish and seafood exporters are advised to check all relevant details with their commercial contacts and to adhere strictly to the requirements and regulations set by United Kingdom importers and authorities.**

This report is one in a series of "Country Guidelines" being prepared by the Agri-Food, Fisheries and Resources Division, International Marketing Bureau, External Affairs and International Trade Canada. Any questions about this report, or other current or upcoming country guidelines, should be directed to the Agri-Food, Fisheries and Resources Division (TAA) at 125 Sussex Drive, Ottawa, Ontario. [Tel:(613) 995-1712, Fax:(613) 943-1103].

The report was researched, compiled, and drafted by Gary G. Smith of **INFI-GAR Economic Services.**

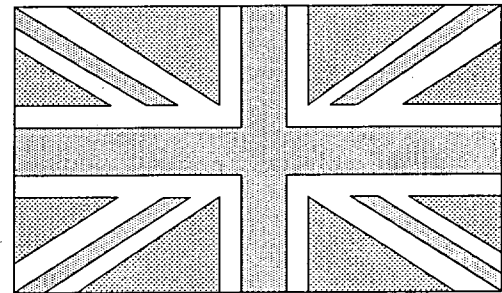
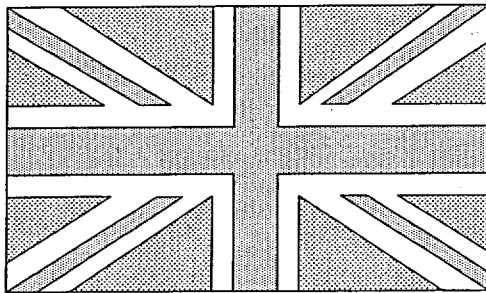


TABLE OF CONTENTS

UNITED KINGDOM: BASIC DATA	1
SOCIAL CLIMATE	2
SEAFOOD MARKET IN BRIEF	3
POST OBSERVATIONS	4
DOMESTIC FISHERY	9
TRANSPORTATION	11
MARKET ACCESS	12
TRADE CONTACTS	14
IMPORTERS/DISTRIBUTORS/USERS	15
STATISTICAL APPENDIX	21
GEOGRAPHIC TRADE DIVISIONS	27
INTERNATIONAL TRADE CENTRES	28
BIBLIOGRAPHY	29

UNITED KINGDOM: BASIC DATA

- GEOGRAPHY** The United Kingdom is located on the continental shelf off the northwest coast of Europe. Total land area is 244,100 km², of which 76% is arable and pasture, 10% forested, and 10% urban.
- CLIMATE** Temperate with few extremes in temperature. In London, the hottest month is July (13-22°C), and the coldest month is January (2-6°C). The driest months are March and April (37 mm average), and the wettest month is November (64 mm).
- POPULATION** 57.72 million (1991)
- MAIN CITIES**
- | | | | |
|------------|-----------|-----------|---------|
| London | 6,794,000 | Leeds | 712,000 |
| Manchester | 2,591,000 | Glasgow | 689,000 |
| Birmingham | 993,000 | Sheffield | 526,000 |
- TIME** United Kingdom is GMT (summertime, 1 hour ahead).
- MEASURES** The imperial and metric systems are used. Business activities are increasingly being conducted in metric terms.
- LANGUAGE** English is the predominant language in the United Kingdom. In Wales, Welsh has equal validity in the administration of justice and conduct of government business.
- LEGAL SYSTEM** The UK legal system is a common law system, consisting of statutes and a large body of case law reflecting legal principles developed through decisions of the courts over many centuries. There is a separate legal system in Scotland.
- RELIGION** The UK is predominantly Christian and Protestant, and 10% of the population is Catholic. There are growing communities of Muslims, Hindus and Sikhs, and the second largest Jewish community in Europe.
- EDUCATION** Full-time education is compulsory to the age of 16. Approximately 16% of the 18-20 age group attends further or higher education, and about 6% attends university.
- SOCIAL LIFE** London can claim to be the major centre of cultural life in terms of the number of theatres, art galleries and facilities for concerts, ballet and opera. Many regions and towns have strong cultural associations with literary and artistic interests.
- CURRENCY** The unit of currency in the United Kingdom is the pound sterling (£) which is divided into 100 pence (p).
- HOLIDAYS** Statutory holidays are as follows: January 1, January 2 (Scotland only); March 17 (N.Ireland only); Good Friday; Easter Monday (not Scotland); 1st and last Monday in May; July 12 (N.Ireland only); 1st Monday in August (Scotland only); last Monday in August (not Scotland); December 25, December 26 (not Scotland).

SOCIAL CLIMATE

HISTORY

The origins and development of the United Kingdom are found in the relationships which link the four members: England, Wales, Scotland and Northern Ireland. England and Wales have been a single political entity since the Middle Ages, and Scotland became associated with England under the authority of a single parliament of Great Britain in 1707. The term United Kingdom came into use in 1808 when the parliament of Ireland was joined to that of Great Britain. In 1922, Southern Ireland (now the Republic of Ireland) became independent while the six counties of Northern Ireland remain part of the United Kingdom.

POLITICS

The Conservative Party has ruled the Parliament since Margaret Thatcher won the general election in 1979. She was replaced within the party in 1990 by John Major who went on to win the general election of April 1992. Mr. Major has sought to keep the United Kingdom "at the very heart of Europe". At the Maastricht summit in December 1991, he reached a compromise with his fellow EC leaders that, while accepting that member states wished to make a firm commitment to Economic and Monetary Union (EMU), the United Kingdom would nevertheless retain the right to opt out of any future moves towards EMU. This has enabled Mr. Major to keep the United Kingdom involved in the important decisions to be made over the pace and style of EMU while maintaining the option to pull out of EMU when the point of decision is reached, if necessary. Another political problem plaguing the United Kingdom is the ongoing sectarian strife between Protestants and Catholics in Northern Ireland which has been a major concern for UK governments for decades.

ECONOMY

The United Kingdom economy is built on the free enterprise system with the energy and transport sectors, still partly under public ownership. Historically, the manufacturing industry was the basis of UK economic strength, but in recent years, the balance has shifted towards the provision of services. The United Kingdom economy continues to be highly dependent on international trade.

The United Kingdom is a member of about 120 international organisations, including the United Nations. It is a member of the Commonwealth, an association of 50 independent states with a combined population of over 1.5 billion people, or over a quarter of the world total. The UK economy is the sixth largest in the OECD after the United States, Japan, Germany, France and Italy. United Kingdom Gross Domestic Product (GDP) in 1991 was about one-sixth of that of the United States, less than one-third of Japan's, and less than two-thirds of that of Germany when calculated at current exchange rates. Reductions in manufacturing levels have been accompanied by a relative decline in the fortunes of those parts of the UK which traditionally relied on heavy industry for the bulk of their employment such as Scotland, the North West and the Midlands. In those regions the decline in importance of traditional industries such as steel, engineering and motor vehicle manufacturing has led to high levels of unemployment and lower income levels. The consequence has been a severe recession in the UK economy which is continued in the early part of 1993 and a widening gap between the more prosperous, services oriented areas of the south and the relatively depressed areas of the north.

SEAFOOD MARKET IN BRIEF

Britain is an active and mature market for seafood products, but a rewarding market for those Canadian firms who are competitive and persistent in approaching the market with a view towards the long-term. Over half of the fresh and frozen fish reaching the consumer market in the United Kingdom does so through retail sales, with the balance used by the foodservice sector. As with other food sales, the retail sector is becoming increasingly dominated by supermarkets, referred to as multiple retailers. However, traditional fishmongers still play a very important role in wet fish sales. Supermarkets provide for over half the trade in frozen fish, with freezer centres taking slightly less than 20%. For fresh fish, fishmongers have close to half the trade and supermarkets about one-quarter, with all other users providing the remaining 25% demand.

There are five major supermarket groups: Sainsbury, Tesco, Asda, Gateway and the Argyll group which incorporates Safeway. Supermarkets represent very powerful buyers as they account for over 80% of all food expenditures in the United Kingdom. Purchasing is handled centrally, thus making it difficult for firms other than large suppliers to service their requirements directly. However, some fresh chinook salmon suppliers from British Columbia have made significant direct sales to the British market without the use of an agent, but in general most purchasing is handled centrally.

In addition to dockside wholesale fish markets, there are inland fish markets with the most notable being Billingsgate in London. Independent retailers such as fishmongers, proprietors of market stalls, and mobile sales vans, all purchase directly from local markets, but the supermarkets do so only to a limited extent. Restaurants are the other main customers of wholesale markets, especially Billingsgate. However, there are a number of specialty companies based outside the markets who deliver fresh and frozen fish to foodservice outlets. Higher prices may sometimes be obtained by exporters by selling to these specialty firms rather than through intermediary fish traders.

The consumer market is the fastest growing sector of the UK fish market largely due to the changes in eating habits. An important factor affecting seafood sales to the UK is consumer perception of the health benefits from eating fish. A small but growing proportion of the UK population has chosen a "semi-vegetarian" diet which excludes red meat, but includes fish and chicken. This trend is much talked about in the upper socio-economic classes with the gains largely realized in the catering sector. The perception of fish as a health food has led to its more frequent inclusion in the diet of many middle- and upper-class families. At all ends of the market, tastes remain loyal to traditional species like cod, haddock, sole and plaice, but, there is a growing willingness to consume a greater variety of seafood species. Due to increases in price for traditional species, international travel and foreign influences generally, there is a more diversified approach to seafood preparation in the home. These trends are also noticeable throughout the restaurant trade, especially in the more affluent southern and eastern areas of the United Kingdom. Consumers are offered a wide selection of imported seafood species in restaurants and this has influenced demand for imported products.

POST OBSERVATIONS

The Canadian High Commission in London has again selected the fisheries, sea products and services sector as a priority area for export market development activities for 1993/94. Each year Canadian posts around the world provide summaries in synopsis form of their work-plans for the upcoming fiscal year. The purpose of the synopsis is to provide those engaged in the process of promoting exports from Canada the means to obtain condensed market data and information on export opportunities at an early stage in the planning process. Submissions from the High Commission are summarized below, but statistics for canned salmon are not included in the following figures.

Market Data	Two Years Ago	One Year Ago	Current Year	Next Year
Market Size	900.00 \$M	1100.00 \$M	1100.00 \$M	1100.00 \$M
Canadian Exports	30.00 \$M	41.00 \$M	30.00 \$M	35.00 \$M
Market Share	3.30 %	3.70 %	2.72 %	3.10 %

The High Commission has estimated that the cumulative export potential for Canadian products in the fishery sector to be greater than \$100 million.

Major Competitors

Iceland	30.00 %
Norway	10.00 %
Denmark	6.00 %
Netherlands	3.00 %
India	3.00 %
Ireland	3.00 %

The High Commission in London notes that the Canadian seafood export market share in the United Kingdom is small but stable. Key factors for Canadian fishery exports not reaching market potential include: 1) import restrictions are a significant impediment in the fisheries sector; and, 2) generally weak promotion and advertising efforts by Canadian exporters.

For 1993-94, the High Commission in London plans to carry out the following activities: 1) continued liaison with UK purchasers for improved contacts with Canadian suppliers and resultant sales; 2) hold lobster promotions under the Canada Food Promotion Program for continued growth in sales; and, 3) hold a major lobster promotion campaign with the Canadian Atlantic Lobster Promotion Association (CALPA) for expanded sales and establishment of a higher profile for Canadian lobster products.

The High Commission in London has identified 6 seafood products for which it believes good prospects for Canadian seafood exporters, and those products are listed below. The mission has provided detailed information for Canadian suppliers of salmon products and lobster products.

1. Frozen cod
2. Lobster, live and frozen
3. Frozen crab
4. Frozen salmon
5. Frozen shrimp
6. Canned salmon

GROUND FISH

British consumers maintain a strong preference for the traditional species like cod, plaice, haddock and sole, with consumers often opting for added-value, deep-fried, battered and breaded varieties. This is particularly the case in pub food where tastes and the range of dishes on offer can often be conservative, with most pubs sticking to battered or breaded jumbo cod and haddock, scampi and filled plaice. Recent trends have seen increased exports to the U.K. of Chilean and South African hoki and hake which has created increased competition for cod supplying countries like Canada. The EEC and the U.K. in particular, demand skinless, boneless loin cuts, and standard packs will no longer satisfy the European market. The outlook is dim for an expansion in trade for traditional groundfish species as the recession has affected buying patterns and methods. Retailers will not purchase double frozen products. Carton sizes are changing favouring 10 pound units as compared with the traditional 15 pound carton.

SALMON

The United Kingdom is generally a good market for seafood imports, and salmon in particular. The main problem facing Canadian salmon exporters is competition, especially from Scotland and Norway. However, fresh chinook and farmed salmon from British Columbia is sold at a premium over domestic Atlantic species. The canned salmon market is a different situation based on the relative high cost of farmed salmon, which precludes use by the UK canning industry. One positive factor for Canadian salmon exporters was the strong promotional activities of the Scottish Salmon Growers Association (SSGA), which created excellent consumer awareness and increased demand for salmon products generally. Despite these efforts by the Scottish salmon industry, there is little evidence it created consumer loyalty to Scottish salmon. The promotion targeted fresh fish. The main competition for canned pink salmon in the UK market appears to be tuna, thus price appears to be a determining factor. Canned red salmon enjoys a separate market segment at the higher end of the market.

The domestic UK salmon smoking sector enjoys a competitive advantage over smoked salmon imports due to the 13 percent import tariff, and total imports were only 54 tons, half of which were sourced from Ireland. The main opportunities for Canadian salmon exporters lie in supplying frozen salmon for the smoking industry, which faces only a two percent import tariff. Nevertheless, there are tangible competitive advantages for Canadian salmon exporters, including a cachet for wild salmon. Twice the quantity of salmon is sold as wild salmon of UK origin than is actually landed, which indicates a sales advantage for wild salmon. There appears to be a general ignorance of Pacific salmon species in the UK market, other than the "generic" Pacific labels which sell more cheaply than Atlantic products. Good prospects in the UK market continue for Canadian canned salmon products. Canadian strengths

include the good supply potential of the Canadian industry, and the high levels of quality control. Direct competition comes from the United States, and the US has targeted export enhancement funds for the promotion of salmon in the UK market. At the consumer level, there is little awareness of whether the product is of American or Canadian origin, although Marks and Spencer, a major retail outlet, sells only Canadian salmon products and the Post in London works with the firm to maintain the relationship.

LOBSTER

Canadian lobster now dominates the live lobster market in the United Kingdom. Domestic landings are less than 1000 tonnes per annum, and much of these are exported to France. The United States has a much smaller share of the U.K. market than Canada, although some Canadian suppliers move product through Boston where a US pedigree may be assumed. There is no canned or frozen product produced locally. Import statistics indicate that a large quantity of frozen U.S. lobster entered the market last year. This is a phenomenon, that after talking with the trade, the High Commission has been unable to explain and wonders if it might be due to a misclassification at point of entry by customs and excise. Sales of frozen product have been relatively static in recent years. It is hoped that new types of pack may improve sales, but the U.K. has been in sharp recession for two years, which has made it a difficult market in which to launch new product forms. Of interest is the success of one supermarket chain in selling whole cooked chilled lobster last summer.

The live lobster business accounts for the major market currently, and is almost exclusively to restaurants. A very small sector of the population, mainly ethnic Chinese, buy live lobster to cook at home, but most British people would be appalled at the idea. They tend not even to like to seeing lobster live in restaurant tanks, and then "condemn them to death" by choosing them for their meal.

There has been recent interest in supermarkets in selling cooked (in Canada) chilled lobster with some success last summer. However, the stringent new U.K. Food Act, with its call for "due diligence", means that strict quality control conditions are applied to Canadian suppliers of cooked product, and the U.K. importer assumes legal responsibility for compliance with the Act. This is especially important with the short shelf-life chilled product, and leads importers to maintain suppliers with whom which they have established good relationships.

The market for traditional frozen products is static with limited prospects for increased sales. Popsicle packs are sold in supermarkets and freezer centres. Some importers (eg. Princes and Ross), have put their own cartons on to improve the appearance of the product. Cold pack (frozen, canned) is no longer sold at the retail level because of consumer unfamiliarity with a canned product which has to be kept frozen, and fears on the part of retailers that the can might be stored incorrectly, thereby leading to food poisoning, or at least customer complaints. The limited cold pack sales which occur are for foodservice. Supermarkets, freezer centres and foodservice outlets are all supplied by traders.

Import statistics for lobster products entering the U.K. market for 1991 were as follows: H.S.0306.11, live (37,627 kilos valued at £483,939); 0306.12.1, frozen (508,233 kilos valued at £2,793,762); 0306.12.9, frozen (53,463 kilos valued at £261,962); 0306.21, not frozen (3332 kilos valued at £42,318); 0306.22.1, not frozen (784,014 kilos valued at £4,225,162); 0306.22.91, not frozen (25,080 kilos valued at £119,417); 0306.22.99, not frozen (12,530 kilos valued at £108,381); and 1605.3, prepared or preserved (91,807 kilos valued at £498,829). Traders generally perform an intermediary role for local or imported lobster and they supply restaurants, supermarkets and fishmongers. Some traders are based at

wholesale fish markets, particularly Billingsgate, while others operate their own delivery service, particularly useful when servicing the restaurant trade with live lobster.

Tariffs are standard throughout the EC and are levied on the C.I.F. value. Live and whole chilled or whole frozen lobster (cooked or uncooked), 8%; frozen lobster, other than whole, in shell, cooked, chilled or frozen, 16%; lobster, prepared or preserved (eg. cooked and out of shell such as cold pack or meat pack or meat packs) 20%.

From January 1993, as part of the single market process, live animals (not including live lobster) may only enter the EC at designated points. The U.K. has designated the following airports: Heathrow, Gatwick, Stansted, Luton, Birmingham, Manchester and Glasgow. Sea ports included are Birmingham (on river Humber near Grimsby), Tilbury, Felixstowe, Harwich, and Liverpool. All these now have three years to bring themselves up to required standards, but as of January 1, 1993, no other points of entry for non-EC live animals may be used. There is nothing to preclude other airports and sea ports from applying for designation as an entry point, if they think there is a commercial need.

The High Commission has coordinated an ongoing lobster promotional programme over the past four years. Initial efforts were concentrated on the trade and trade press, and Canadian lobster is now well known in the trade. The focus of current activities is now more towards consumers. The mission has supported a restaurant promotion in the North of England during the last two summers, and this past year a restaurant promotion at the prestigious Savoy Hotel in London. The mission plans to repeat both in 1993 and to identify others, preferably with hotel and restaurant chains, in addition to monitoring developments of sales in supermarkets to identify any appropriate promotional activities.

A generic campaign is being mounted in the United Kingdom for lobster during 1993. The major biennial food fair in the territory is the International Food Exhibition (IFE), which took place in April 1993 in London, however, to date no seafood companies from Canada have participated in the show. In addition, a good promotional video showing the Canadian lobster fishery, talking about management of the resource, and dealing with how to handle a whole live lobster, would be very useful for a number of applications. Recent promotional material from CALPA (folder with information sheets) is very good, and will aid the High Commission in its efforts. Canadian lobster exporters might consider placing advertising in the trade press targeting the catering and hotel/restaurant industries.

A Canadian strength lies in ability to supply the market. Canada is very fortunate in that because of the relative abundance of the resource, it can offer closely graded live lobster to the U.K. and market much more effectively than domestic producers. Also, given favourable flight schedules, importers can telephone one evening and receive the product the next morning. However, there has been a worrying reduction recently in direct flights from Halifax to London, and this is causing concern with U.K. importers. Through November 1992, there was effectively only one direct flight a week. Boston, of course, has a greater choice of carriers. The High Commission recognizes that there is probably little that can be done about this problem, but it is a concern. Canadian live lobster generally enjoys a much better quality image than American product. However, the latter tends to be cheaper, and some traders buy it when Canada has soft-shelled lobster. There is a certain cachet (one might say snobbery) about local lobster, particularly Scottish product. Some of the most exclusive chefs claim that the Scottish lobster is better. However, the supply is so small, and the price so high for most of the year (especially as a large proportion is exported to France), that it is not a serious competitor. The mission was very

pleased that as well-known a hotel as the Savoy trumpeted its Canadian lobster festival.

OTHER PRODUCTS

There are also opportunities for a variety of other fish and shellfish products including rock crab, scallops, Atlantic halibut, Greenland halibut, live eels, monkfish tails and skate wings. The United Kingdom is often willing to purchase other non-traditional species based on availability. Given the well-established fish smoking industry in the United Kingdom, opportunities for smoked fish exports from Canada remain limited. Consumer preference is for locally smoked fish and import tariffs place imports at a disadvantage.

TIPS FOR EXPORTERS

For the medium-sized or small company approaching the United Kingdom market for the first time, it is recommended that it work through an importer. The Canadian High Commission can provide suggested contacts for specific products. Initial contact with potential buyers can be made by fax or telephone, however, the UK is a sophisticated market accustomed to receiving offers of product from all over the world, so persistence and follow-up is required and there is no substitute for a personal visit. United Kingdom traders also set some store on getting answers to faxes, even if the answer is negative.

In Britain, the seafood business is generally conducted in the same way as in Canada with respect to quotes, pricing and delivery. British business is usually more cautious than its Canadian counterpart, and may need more convincing, if for no other reason than a concern about the physical distance between the two countries. While British business people tend to think in global terms, their preconceptions about Canada may lead them to be sceptical about product quality. They are open to suggestions quietly put, but will insist on comprehensive information on your product, as well as the background of your company. British reserve is not a myth, it is based on the premise that good business practice allows for reflection, and the experienced exporter will take account of this national characteristic.

Most visitors will find it useful to call upon the Agent General for their respective province, as Alberta, British Columbia, Nova Scotia and Quebec all have permanent offices in central London. These provincial offices offer services to business visitors and the Commercial division of the Canadian High Commission works closely with them. In addition, Canadian banks also have extensive representation in London and they offer a complete range of banking services for business. The Bank of Montreal, Bank of Nova Scotia, National Bank of Canada, Canadian Imperial Bank of Commerce, Royal Bank of Canada and the Toronto Dominion Bank all have branches in the United Kingdom.

Because London is an international business and financial centre, there are many other Canadian organizations with a local presence that a potential exporter may find useful. They include investment houses and insurance companies, law firms, publishing houses, advertising agencies, airlines, shipping and rail companies, print media, broadcast media, and an active Canada-United Kingdom Chamber of Commerce which is strongly supportive of trade and investment flows between the two countries. A complete list of Canadian companies in the United Kingdom is available from the Canadian High Commission.

DOMESTIC FISHERY

The British fishing industry supplies two-thirds of the nation's requirements and is an important source of employment and income in a number of ports in the south west, on the east coast and in Scotland. At the end of 1990 there was a total of 10,313 vessels in the British fishing fleet, 2,366 of which were based in Scotland. The industry has been adversely affected by the extension of territorial waters by other countries and by overfishing. In January 1983 the EC finally agreed to a fisheries policy which would be applicable for at least 20 years. Under these arrangements EC countries are entitled to fish up to the UK's 12 mile limit, with certain countries also entitled to fish within selected areas of the UK's 6-12 mile zone. In addition, agreements were reached over mesh sizes for nets and for catch quotas for member countries. Such an agreement was important to the UK fishing fleet, which had lost fishing rights in distant areas (such as Iceland) following the extension of national economic zones to 200 miles as a result of the *Law of the Sea*.

LANDINGS

Early 1993 domestic landings have produced a glut for certain species (mainly haddock and cod), which has in turn caused a fall in prices. United Kingdom landings for 1992 increased slightly over 1991, from 594,672 tonnes up to 598,991 tonnes valued at £395,267,000. Broken down for 1992, landings were: pelagics (261,078 tonnes valued at £30,773,000); demersals (242,952 tonnes valued at £278,110,000) and, shellfish (94,961 tonnes valued at £86,384,000).

SPECIES

Individual species which were the most dominant within the 1992 domestic U.K. landings are outlined by the following statistics. Pelagic: 1) mackerel 149,838 tonnes; 2) herring 88,668 tonnes; and, 3) other pelagics 22,572 tonnes. Demersal: 1) cod 53,093 tonnes; 2) haddock 46,413 tonnes; 3) whiting 39,059 tonnes; 4) other demersal 35,546; and, 5) plaice 22,480 tonnes. Shellfish: 1) other shellfish 59,598 tonnes; 2) nephrops 24,768 tonnes; and, 3) crab 10,595 tonnes.

EXPORTS

United Kingdom exports of fishery products increased marginally in 1992 to 421,525 tonnes from 413,888 tonnes in 1991. Freshwater fish exports in 1992 were 22,665 tonnes. Exports of fresh and chilled sea fish totalled 7,098 tonnes, frozen sea fish 127,120 tonnes, and cured sea fish exports 3,664 tonnes. Crustacean exports for 1992 were 39,116 tonnes, molluscs 24,748 tonnes, sea fish preparations 21,438 tonnes, and sea fish not previously specified 10,462 tonnes.

PROCESSING SECTOR

About 75% of all UK landings are made in Scotland and a number of processors are based in the area. However, Hull and Grimsby, on the east coast of England, still have significant processing industries. The United Kingdom has a well developed secondary fish processing sector, dating from before the establishment of the 200 mile limit when domestic landings were much higher. This sector largely develops consumer packs and sells to supermarkets and freezer centres. These processors buy some raw material wet from UK ports, but they are heavily dependent on imported frozen product. Some processors buy direct from foreign suppliers while others rely on UK importers. A few companies import frozen product for their own use, as well as acting a buyers for other secondary processing firms. In addition, there are specialist fish trading firms whose primary business is import and export, with exports largely moving to continental Europe.

AQUACULTURE

The United Kingdom has well-developed trout, salmon and shellfish farming industries. Trout farms are mainly in England and Wales, while salmon farms are in Scotland including the Shetland Isles. Trout production has been relatively stable during recent years with 1990 production of approximately 15,000 MT, and salmon production has expanded to 32,350 MT in the same year. Shellfish culture is generally on a smaller scale and ranges from enhancement of wild stocks to suspended culture. Species which are cultivated include mussels, oysters, scallops (King and Queen) and Manila clams. During 1990, approximately 7,000 MT of mussels were harvested, 850 MT of native oysters, 600 MT of Pacific oysters, 200 MT of scallops, and about 50 MT of Manila clams. The Republic of Ireland also has a strong shellfish farming sector and supplies the United Kingdom market with suspended culture mussels.

SHETLAND OIL SPILL

As a result of the major oil spill which occurred off the coast of the Shetland Islands earlier in the year, the Shetland Salmon Farmers Association decided that all salmon from inside the affected zone that were tested, were tainted or badly tainted, and should be destroyed according to scientists from the Scottish Office of Agriculture and Fisheries (SOAFD). A total of 2.5 million fish are believed affected from 16 different salmon farms at an estimated value of £35,000,000. In response, the International Oil Pollution Compensation Fund (IOPC), which is paid into by oil companies, indicated it would pay compensation for the slaughter of harvestable salmon contaminated by the Shetland oil spill. It is unknown what effect this will ultimately have on the 1992 smolts which would not be due for harvest until 1994.

As of June 1993, harvestable salmon have been slaughtered and compensation has been paid out by the International Oil Pollution Compensation Fund. There has yet to be a decision made with respect to smolts. In addition, the U.K. fisheries authorities are slowly reducing the restrictions on other species in the contaminated area, but not for shellfish. By most accounts, the damage caused by the spill to the fisheries sector in the U.K. has less of an impact than was first predicted.

TRANSPORTATION

Great Britain is a crossroads for international air and marine routes from across Europe. All major cities in the United Kingdom have airport facilities and rail links, while the road network has been considerably enhanced by the completion of the London Orbital motorway. Travel between all points in the UK is generally quick and easy by all modes of transportation. Future transport linkages will benefit from the completion of the Channel Tunnel between England and France. Within Great Britain, road is the major means of transport for both goods and passengers, accounting for 63.2% of the total ton/km of goods carried and for 93.0% of passenger/km travelled in 1990.

GOODS TRANSPORT IN GREAT BRITAIN

Tons (bn)	1988	1989	1990
Road	1,758	1,812	1,749
Rail	150	146	141
Marine	109	109	105

ROADS

As of 1990, there were 358,034 kilometres of public roads in Great Britain, of which 0.9% were motorways and 13.3% other major roads. In general, tolls are not charged on British roads. Road haulage is in the hands of private industry. Exporters should note that maximum loads permitted on British roads are lower than those for continental Europe (38 MT as opposed to 42 MT), but these limits are expected to increase by the mid-1990's. In practice, this means that only about 20.5 MT can be loaded in Canada for delivery to destinations in the U.K. where road haulage is required. Domestically landed wet fish is moved overnight, every night, by road to ensure 7:00am delivery the next morning.

MARINE

The United Kingdom marine fleet has been affected by excess capacity and increasing international competition. At the end of 1990, there were 256 dry cargo ships and 39 bulk carriers within the fleet. The main ports in the United Kingdom are Sullom Voe, London, Grimsby/Immingham, Tees, Hartlepool, Milford Haven, Forth, Southampton, Orkney, Felixstowe, Liverpool and Medway.

AIR

Air transport is not particularly important within the UK due to the small distances involved. British airways is the UK's largest airline, and in terms of international scheduled services, is the largest in the world. Principal airports in the UK are London (Heathrow), London (Gatwick), Manchester and Glasgow. Air shipments usually come into Heathrow, but heavy traffic and goods transport through the terminal can cause significant delays.

RAIL

British Rail is responsible for the operation of the railways in the UK, and handled a total of £794,000,000 in freight receipts for the 1990-91 season.

MARKET ACCESS

INSPECTION

As of January 1, 1993, fisheries products entering the EC are subject to EC Directive #675 which contains stringent provisions with respect to inspection. Initial implementation of the directive caused serious problems for product entering the United Kingdom, particularly fisheries products exported from Norway and Iceland which are major sources of supply for the U.K. during this time of year. Because of the initial problems experienced under EC Directive #675, the European Community has temporarily suspended enforcement of the directive until higher quality inspection equipment can be put into place. Canada has asked to be granted a derogation from EC Directive #675. The EC must first evaluate the Canadian Quality Management Program (QMP), which will include inspection of Canadian operations, to determine if Canada will be granted a derogation. In addition, there is a charge payable by the importer for all seafood which varies by port or airport (ex. £75-£100 for 1500 kg lobster).

UK FOOD ACT

The UK Food Act (1990) came into effect in January 1991. It requires retailers to be more stringent in the quality control requirements they place on their suppliers and this has an effect on importers, who must be more demanding of their overseas suppliers. This is not only in terms of physical facilities and processes at plants, but also the documentation to support this level of quality control. Increasingly, importers are taking supermarket quality control representatives to visit their overseas suppliers plants and operations.

LABELLING, PACKAGING & ADVERTISING

The EEC has directives on the labelling, packaging and advertising of pre-packaged food products for retail sale. Products not conforming to these requirements are prohibited entry. The following particulars should be noted by exporters of pre-packaged food products to the European Community. The label must indicate: 1) brand name under which the product is sold; 2) list of ingredients; 3) net quantity in metric units; 4) date of minimum durability (ex. best before); 5) special storage conditions or methods of preparation; 6) name and address of manufacturer, packer or seller established in the EC; 7) country of origin; and, 8) instructions for use when purchaser would be unable to prepare contents without such instructions. If the food product has been prepared for retail consumption, the label must also indicate whether the contents have been steamed, boiled, smoked, freeze-dried, powdered, deep-frozen or prepared in some other manner.

Any labelling that is considered to mislead purchasers as to the origin, composition, quantity, identity, characteristics, methods of manufacture or production, will be banned and the product cannot be offered for sale. The language used in labelling or advertising should be that of the member state to which the goods are consigned for sale. Other recognized languages of the Community are acceptable in some instances. The characters must not be less than 1.5 mm, and not less than 1/10th the size of the largest characters used on the label to a maximum height of 5 mm. Further information on the labelling of EEC-bound food products is available from the European Community Trade Policy Division at 125 Sussex Drive, Ottawa, K1A 0G2, tel:(613) 995-8297, fax:(613) 944-0034.

DOCUMENTATION

There is no prescribed form of customs invoice required to clear Canadian goods through customs in the various member states of the EEC. Generally, all that is required is the exporters' standard

commercial invoice and the usual shipping documents covering the exported goods. As of July 1, 1993, all third country imports from countries outside the EEC will require a health certificate.

COMMERCIAL INVOICE

Normally, two copies of the commercial invoice giving full particulars necessary to establish the C.I.F. value are sufficient. Although no special form of contents are prescribed, it is advisable to include the following: 1) date and place of shipment; 2) markings of the packages and their numerical order; 3) exact description of the goods (e.g. customary commercial description according to kind, quantity, grade, weight [gross and net] in metric units, with special emphasis on factors that may affect value; 4) agreed upon price of the goods, including unit cost and total cost F.O.B factory, plus shipping, insurance and other charges; 5) delivery and payment terms; and, 6) the signature of a responsible official from the shippers' firm. Chamber of Commerce certification and consular legalization are not usually required.

Throughout Europe, INCOTERMS, as established by the International Chamber of Commerce, are used to avoid misunderstandings over the responsibilities of the buyer and seller. First-time Canadian fish and seafood exporters would be well-advised to follow the definitions and procedures specified in the publications *INCOTERMS* and *Guide to INCOTERMS* available from the **ICC Service S.A.R.L.** located at 1080 Beaver Hall Hill, Suite 1730, Montreal, Quebec, H2Z 1T2, tel:(514) 866-4334. In addition, the major Canadian banks can provide information pertaining to this topic.

BILL OF LADING

There are no regulations specifying the form or number of bills of lading required for any particular shipment entering the United Kingdom. A bill of lading customarily shows: 1) name of the shipper; 2) name and address of the consignee; 3) port of destination; 4) description of the goods; 5) listing of the freight and other charges; 6) number of bills of lading in the complete set; 7) date and signature of the carriers' official, acknowledging receipt on board of the goods for shipment. This information should correspond with that shown on the invoices and packages. Bills of lading direct of "to order" are accepted. For air cargo shipments, the "way-bill" replaces the bill of lading.

PACKING LIST

Although not required, a packing list is useful in expediting customs clearance at the port of entry. Such a list should describe, in detail, the contents of each case or container included in the shipment giving the net and gross weights, together with the C.I.F. value of each commodity. As an additional note, wherever possible, the required documentation should be forwarded separately to the consignee prior to the departure of the goods for submission to Customs with the entry documents. Enclosing them in the package being shipped will cause delay. In addition, whenever possible, designations and descriptions on documents should be in terms of the Common Customs Tariffs or the national tariffs of the country of destination, and when feasible, in the language of the member state to which the goods are consigned. With the exception of France (which requires French documentation only), English or French documents are acceptable throughout the Community.

VALUE-ADDED TAX

Generally, value-added tax (VAT) is payable on goods imported into the United Kingdom irrespective of their origin. An import VAT of 17.5% is charged on the value which includes customs duty and any other import charges payable and must also include all costs associated with transporting the goods across any part of the customs territory of the Community before they reach the United Kingdom.

TRADE CONTACTS

CANADIAN CONTACTS IN THE UNITED KINGDOM

Canadian High Commission
 Macdonald House
 One Grosvenor Square
 London England W1X 0AB
 Tel:(011-44-71) 258-6600
 Fax:(011-44-71) 258-6384

Consulate of Canada
 c/o MacLay, Murray and Spens
 151 St. Vincent Street
 Glasgow, Scotland G2 5NJ
 Tel:(011-44-41) 221-4415
 Fax:(011-44-41) 248-5819

UNITED KINGDOM CONTACTS IN CANADA

High Commission
 80 Elgin Street
 Ottawa, Ontario K1P 5K7
 Tel:(613) 237-1530
 Fax:(613) 237-7980

Consulate General of the UK
 1111 Melville Street, #800,
 Vancouver, B.C. V6E 3V6
 Tel:(604) 683-4421
 Fax:(604) 681-0693

Consulate General of the UK
 111 Aldershot Boulevard
 Winnipeg, Manitoba R3P 0E2
 Tel:(204) 896-1380
 Fax:(204) 896-1239

Consulate General of the UK
 777 Bay Street, #1910,
 Toronto, Ontario M5G 2G2
 Tel:(416) 593-1290
 Fax:(416) 593-1229

Consulate General of the UK
 1155 University Street, #901,
 Montreal, Quebec H3B 3A7
 Tel:(514) 866-5863
 Fax:(514) 866-0202

Consulate General of the UK
 P.O.Box 310, Station M,
 Halifax, Nova Scotia B3J 2X1
 Tel:(902) 422-0313
 Fax:(902) 423-8548

Consulate General of the UK
 113 Topsail Road
 St. John's, Nfld. A1E 2A9
 Tel:(709) 579-2002
 Fax:(709) 579-0475

IMPORTERS/DISTRIBUTORS/USERS

Exporting to the United Kingdom is not simple, and often demands that you visit the United Kingdom, learn about the market, and meet with potential importers, end-users, distributors, agents, and government trade officials. Exporters should develop a network of contacts on the United Kingdom side and establish close working relationships with several key individuals. In light of constantly evolving circumstances, the following list of importers, distributors and users cannot be timeless or exhaustive, Canadian fish and seafood exporters are advised to check all relevant details with their commercial contacts and to adhere strictly to the specifications set by United Kingdom importers and authorities.

Aberdeen Prime Fish
73 Netherlands Road
Oakleigh Park
Barnet, Herts. EN5 1BS
Contact: Mr. T.A. Tobey
Tel:(081) 446-4148
Product: live lobster

Alastair Watson & Co. Limited
Units 9/10,
Rich Industrial Estate
Crimscott Street, London SE1 5TE
Contact: Mr. A.I. Watson
Tel:(071) 232-0032
Fax:(071) 231-5180
Product: frozen salmon

Allan & Dey
Raik Road
Aberdeen, Scotland. AB9 2AG
Tel:(0224) 581-000
Fax:(0224) 582-617
Product: herring, herring products

Anchor Seafoods Limited
Devonshire House
Handcross, West Sussex RH17 6BJ
Contact: Mr. E. Young
Tel:(0444) 400-363
Fax:(0444) 400-949
Product: frozen salmon, frozen
lobster, shrimp, scallops

Aqua Scot Marketing
Alness, Highland
Scotland IV17 0XS
Contact: Mr. Palmer
Tel:(0349) 884-424
Fax:(0349) 882-176
Product: frozen salmon

Arctic Seafare Limited
Murray Street, Fish Docks,
Grimsby, Sth. Humberside DN31 3RD
Contact: Mark Barford
Tel:(0472) 344-812
Fax:(0472) 351-745
Product: dogfish, frozen cod

Asda Stores Limited
Asda House, Southbank
Great Wilson Street
Leeds LS11 5AD
Contact: Trevor Boydell
Tel:(0532) 435-435
Fax:(0532) 418-666
Product: canned salmon

Auscot Limited
North House, Northgrove Road
Hawkhurst, Kent TN18 4AP
Contact: Mr. W.G. Greig
Tel:(0580) 753-802
Fax:(0580) 752-770
Product: frozen salmon

Bahia Seafoods Limited
10 Swan Units
Sowton Industrial Estate
Exeter EX2 7LL
Contact: Mr. R.F. O'Kelly
Tel/Fax:(0392) 444-391
Product: live lobster

Bards Smoked Salmon Limited
2 Salamans Way, Ferry Lane
Rainham, Essex RM13 9UL
Contact: Mr. J. Bard
Tel:(07085) 22533
Fax:(07085) 20735
Product: frozen salmon

Barneys of Aldgate
55A Chamber Street
London E1 8BL
Contact: Mark Button
Tel:(071) 481-2177
Product: eel buyer & processor

Birds Eye Walls Limited
Station Avenue
Walton-on-Thames, Surrey. KT12 1NT
Contact: Mr. G. Zurlutter
Tel:(0932) 228-888
Fax:(0932) 254-406
Product: frozen lobster, shrimp,
frozen cod

Bluecrest Foods Limited
Bluecrest House
Fish Dock Road
Grimsby, Sth. Humberside DN13 9TN
Contact: Andrew Beeken
Tel:(0472) 345-156
Fax:(0472) 251-867
Product: frozen salmon, frozen cod

Britfish Limited
Brighton Street, Hull
North Humberside HU3 4UW
Contact: Tony Wilson
Tel:(0482) 224-458
Fax:(0482) 29170
Product: frozen salmon, frozen cod

Buckingham & Lloyd's Limited
9 Old Brompton Road
London. SW7 3LD
Contact: Mr. Micky Jacobs
Tel:(071) 581-5375
Fax:(071) 584-1033
Product: scallops, roe

C. & A. Seafoods

Office 88
New Billingsgate Market, London E14
Contact: Mr. C. Seagrave
Tel:(071) 515-9192
Product: live lobster

C.B. Lindsay & Company

97 High Street
Linton, Cambridge CB1 6JT
Contact: Michael Lindsay
Tel:(0223) 894-300
Fax:(0223) 894-187
Product: canned salmon

C.H. Nye Limited

53 New Billingsgate Market
London E14
Tel:(071) 515-7874
Fax:(071) 538-2413
Product: live lobster

C.J. Newnes 7 Partners

73 Billingsgate Market
Billingsgate Road, London. E14 5TQ
Contact: Mr. C.J. Newnes
Tel:(071) 515-0793
Fax:(071) 538-4614
Product: speciality seafood

C.M. Roach Limited

74/76 English Street
Hull, North Humberside
Contact: Mr. R. Burns
Tel:(0482) 24511
Fax:(0482).20554
Product: herring, herring products

Champion Seafoods Limited

Goodliffe House, 6 Goodliffe Gardens
Tilehurst, Reading RG3 6FZ
Tel:(0734) 451-563
Fax:(0734) 451-548
Product: scallops

Clouston Foods (Europe) Limited

924 Oxford Road
Tilehurst, Reading
Berkshire RG3 6TB
Contact: Mr. P. Byrne
Tel:(0734) 425-544
Fax:(0734) 410-051
Product: frozen salmon, frozen lobster

Colchester Oysters Fisheries Ltd.

North Farm, East Mersea
Colchester, Essex. CO5 8UN
Contact: Mr. R.C. Kerrison
Tel:(0206) 384-141
Fax:(0206) 383-758
Product: live lobster

Connors Seafoods Limited

The Harbour, Boddam
Peterhead, Aberdeenshire AB42 7AU
Contact: Mr. A. Scatterry
Tel:(0779) 78991
Fax:(0779) 71014
Product: frozen cod

Crown Seafoods

Wharnccliffe Road, Fish Docks
Grimsby, Sth. Humberside DN31 3QF
Contact: Mr. T. Hogg
Tel:(0472) 250-244
Fax:(0472) 250-219
Product: frozen cod

Direct Fish Supply

35-37 Sinclair Road
Aberdeen, Scotland AB1 3PL
Contact: Mr. M. Wilson
Tel:(0224) 248-222
Fax:(0224) 249-919
Product: frozen cod

Eurosea Limited

4A Comet House
Calleva Park, Aldermascon
Reading, Berks. RG7 4QW
Contact: John Hiscock
Tel:(0734) 817-241
Fax:(0734) 816-433/819-766
Product: frozen salmon

Evenell Shellfish Specialists

52 Billingsgate Market
Trafalgar Way, London. E14
Contact: Mr. T. Howard
Tel:(071) 515-1738
Product: speciality seafood

F. Smales & Son Fish Merch. Ltd.

W. Dock Street, Hull West. HU3 4HL
Contact: Colin Smales
Tel:(0482) 24997
Fax:(0482) 23765
Product: frozen cod

F.R. Bradley (Feltham) Limited

Glenthorne 166 Bedfront Lane
Feltham. Middlesex TW14 9NJ
Contact: Mr. Bradley
Tel:(081) 890-3169
Fax:(081) 751-0627
Product: eel buyer and processor

Faroe Seafood Company Limited

Estate Road 5
South Humberside Industrial Estate
Grimsby, Sth. Humberside DN31 2TG
Contact: Mr. P. Tappin
Tel:(0472) 361-251
Fax:(0472) 355-368
Product: frozen cod

Fastnet Fish Limited

Fastnet House
Alexandra Chambers
Flour Square, Grimsby
South Humberside
Contact: Mr. P.J. Doswell
Tel:(0472) 240-777
Fax:(0472) 241-052
Product: dogfish, frozen lobster,
shrimp, frozen cod

Freebooter Seafoods Limited

Gotherburg Way
Sutton Fields Industrial Estate
Hull, North Humberside. HU8 0YJ
Contact: Mr. S. Rillat
Tel:(0482) 831-176
Fax:(0482) 878-333
Product: frozen cod

G.S. Ballard & Sons

George St. East
North Shields, Tyne & Weir
Contact: Derek Booth
Tel:(091) 257-0009
Fax:(091) 257-2898
Product: herring, herring products

H.S. Fishing Company Limited

Sutton Road, Great Yarmouth
Norfolk. NR30 3NA
Contact: Mr. J.B. Mowson
Tel:(0493) 858-119
Fax:(0493) 859-517
Product: frozen salmon, herring,
herring products

Haigh Castle Company Limited

King Street
Middlewich,
Cheshire CW10 9LY
Contact: Mr. Robin Sales
Tel:(0606) 844-721
Fax:(0606) 845-051
Product: canned salmon

Hales Snails

Sulby House, North Street
Sudbury, Suffolk. CO10 6RE
Contact: Nigel Bickerton
Tel:(0787) 310-800
Fax:(0787) 310-153
Product: frozen salmon, frozen
lobster, shrimp, specialty seafood

Hollis Mercantile

Old Rectory,
Muckingwharf Road
Mucking, Stanford Le Hope
Essex SS17 0RN
Contact: Mr. B. Hollis
Tel:(0375) 361-999
Fax:(0375) 360-761
Product: canned salmon

Homarus Catering Supplies

Unit 2, St. James's Mews
276 St. James's Street
London SE1 5IX
Contact: Mr. Walder
Tel/Fax:(071) 237-3012
Product: live lobster

Iceland Freezer Food Centre

Head Office
7 Parr Road
Honeypot Lane
Stanmore, Middlesex. HA7 1LE
Tel:(081) 952-7755
Fax:(081) 951-1460
Product: frozen lobster, shrimp

Icelandic Freezing Plants Limited

Estate Road No. 2
South Humberside Industrial Estate
Grimsby, Sth. Humberside DN31 2TG
Contact: Mr. I. Hunter
Tel:(0472) 344-181
Fax:(0472) 356-036
Product: frozen cod

Jaytee Seafood Limited

Alma House, Alma Road
Reigate, Surrey RH2 0AX
Contact: Mark Thomas
Tel:(0737) 223-844
Fax:(0737) 223-845
Product: dogfish

John Kelly (Fish Curers) Limited

Newhaven Place
Edinburgh, Scotland EH6 4LX
Contact: Tom Kelly
Tel:(031) 552-4222
Fax:(031) 551-3152
Product: frozen lobster, herring,
herring products

John Lipscombe Billingsgate Ltd.

Shop Q12, The Quay
Billingsgate Market, London E14 8ST
Contact: Mr. R. Taylor
Tel:(071) 987-1437
Fax:(071) 538-3368
Product: specialty seafood

John West Foods Limited

West House
Bixteth Street, Liverpool L3 9SR
Contact: Graham Bell
Tel:(051) 236-8771
Fax:(051) 236-5465
Product: canned salmon

L & D Hart

13 Billingsgate Mkt., London E14 5ST
Contact: Mr. L. Hart
Tel:(071) 515-2495/3146
Fax:(071) 538-3367
Product: eel

Leathams Larder Limited

Bethwin Rd, Camberwell London SE5
Contact: Fred Stroyan
Tel:(071) 703-7031
Fax:(071) 701-2376
Product: specialty seafood

Lyons Seafood

Barrow House, Bishopstrow
Warminster, Wiltshire
Contact: Martin Howard-Evans
Tel:(0985) 214-565
Fax:(0985) 213-710
Product: salmon, lobster, shrimp

Lynn & Gibson (Holdings) Limited

Shellfish House
27-33 Silverton Way, London E16 1DJ
Contact: Claus Peterson
Tel:(071) 987-2929
Product: frozen lobster, shrimp

M & J Seafoods Limited

39 Rabans Close
Aylsbury, Bucks. HP19 3RS
Contact: Mr. Chris Harris
Tel:(0296) 432-711
Fax:(0296) 431-793
Product: live lobster, frozen cod

MacFisheries Limited

Denmark Street
Fraserburgh, Aberdeenshire. AB4 5EY
Contact: Mr. B. Hood
Tel:(0346) 23741
Fax:(0346) 25902
Product: frozen cod, herring products

Maconochie Seafoods

West Dock Street
Hull, North Humberside HU3 4HH
Contact: N.J. Bozman
Tel:(0482) 29764
Fax:(0482) 218-793
Product: herring, herring products

Marine Fisheries Limited

South Esplanade West
Aberdeen, Scotland. AB1 3AA
Contact: Mr. A. Main
Tel:(0224) 875-803
Fax:(0224) 898-807
Product: frozen cod

Marks & Spencer Plc

Michael House, Baker Street
London W1A 1DN
Contact: Ms. C. Kiernan
Tel:(071) 935-4422
Fax:(071) 487-2679
Product: canned salmon

Marr Frozen Foods Limited

102 Gillett Street
Hull. HU3 4JG
Contact: Mr. G. Whitlam
Tel:(0482) 26563
Fax:(0482) 227-635
Product: frozen lobster, shrimp

McPhee Limited

Stand 21/26, Fishmarket
Blochairn Road, Glasgow. G21 2DX
Contact: Jack McPhee
Tel:(041) 552-0628
Fax:(041) 553-1236
Product: frozen cod

Micks Eel Supply

14 Billingsgate Market
London E14 5ST
Contact: Mr. M. Jenryck
Tel:(071) 515-2249
Fax:(071) 538-9936
Product: eel buyer and processor

Midfish

Ocean House, W. Markets Precinct
Pershore Street, Birmingham B5 6UU
Tel:(021) 622-5171
Fax:(021) 666-6943
Product: live lobster

Minch Group

393 Liverpool Road
Islington, London N1 1NB
Contact: Mr. F. Doyle
Tel:(071) 700-5736
Fax:(071) 700-5738
Product: live lobster

Neptune (Fish Export) Limited

North Esplanada East
Aberdeen, Scotland AB1 2QY
Contact: Ian McFadden
Tel:(0224) 211-777
Fax:(0224) 211-668
Product: herring, herring products

Nestle Company Limited

St. Georges House
Park Lane
Croydon, Surrey. CR9 1NR
Contact: Derek Reynolds
Tel:(081) 686-3333
Fax:(081) 686-6072
Product: frozen lobster, shrimp, cod

Network Fisheries Limited

West Quay, New Haven.
East Sussex. BN9 9BT
Tel:(0273) 513-884
Fax:(0273) 517-884
Product: live lobster

New England Lobsters International

20 Smugglers Way
Wandsworth, London SW18
Contact: Fred Stroyan
Tel:(081) 877-1175
Fax:(081) 877-1118
Product: live lobster

Nor-Sea Foods Limited

Broadfold Road, Bridge of Don
Aberdeen, Scotland. AB2 8EE
Contact: Mr. M. Taylor
Tel:(0224) 703-222
Fax:(0224) 822-802
Product: frozen cod, herring, herring products

Nor'West Seafoods Limited

160 Lord Street
Southport, Lancashire PR9 0AQ
Contact: David Welsh
Tel:(0704) 500-880
Fax:(0704) 501-313
Product: dogfish, frozen cod

Oak Leaf Smokery

345 Hatton Rigg Road, Bellshill
Stratclyde, Scotland
Tel:(0698) 74221
Product: frozen salmon

Olaf Foods Limited

36-40 Abenbury Way
Wrexham Industrial Estate
Wrexham, Clwyd.
Tel:(0978) 661-966
Fax:(0978) 661-856
Product: frozen salmon

Pacitti Marketing

17 Palmerston Road
Aberdeen, Scotland. AB1 2QP
Contact: D. Pacitti
Tel:(0224) 575-252
Fax:(0224) 574-405
Product: frozen cod

Pandalus Limited

Kemp Road, Fish Dock, Grimsby
South Humberside DN31 3TA
Contact: David Jenner
Tel:(0472) 240-570
Fax:(0472) 240-846
Product: dogfish

Parr Fish International

5 Sandmartins Way
Herons Wood Pack
Kidderminster, Worcs.
Contact: Mr. R. Robbins
Tel:(0562) 515-404
Fax:(0562) 515-928
Product: dogfish

Petty Wood & Company Limited

P.O. Box 66,
Central Way
Andover, Hampshire SP10 5LA
Contact: Mr. P. Hopkins
Tel:(0264) 366-111
Fax:(0264) 332-025
Product: canned salmon, specialty seafood

Princes Foods Limited

Royal Liver Building
Liverpool L3 1NX
Contact: Mr. N. Spruyt
Tel:(051) 236-9282
Fax:(051) 236-1057
Product: frozen lobster, canned salmon

Pyes Eels

95 Cannon Workshop
West India Dock
London E14
Contact: Mr. T. Pye
Tel:(071) 515-3339
Fax:(071) 538-9138
Product: eel buyer and processor

R & A Seafoods

26 Union Street
Southport, Merseyside PR9 0QE
Contact: Bernard Capper
Tel:(0704) 533-310
Fax:(0704) 539-033
Product: canned salmon

R. Coulbeck Limited

North Key
Fish Dock, Grimsby
South Humberside DN31 3SY
Contact: C. Steel
Tel:(0472) 348-391
Fax:(0472) 240-023
Product: dogfish

R. Croan & Sons

Custom House Building
West Harbour Road
Edinburgh, Scotland EH5 1PL
Contact: John Croan
Tel:(031) 552-4261
Fax:(031) 551-2701
Product: herring, herring products

R. & A. Seafoods Limited

33 Manor Road
Wallington,
Surrey SM6 0BW
Contact: Mr. D. Ashton
Tel:(081) 669-8137
Fax:(081) 773-0164
Product: frozen salmon, specialty
seafood, frozen cod

R.R. Spink and Sons

Seagate, Arbroath
Contact: Mr. R. Spink
Tel:(0241) 72023
Product: live lobster

R.W. Larkins & Company Limited

23 Billingsgate Market
Trafalgar Way,
Poplar. E14 5ST
Contact: Mr. A. Moran
Tel:(071) 987-2657
Fax:(071) 538-1864
Product: specialty seafood

Ramus Seafoods

Ocean House,
Kings Road
Harrogate, Yorks. HG1 9XX
Contact: Mr. Chris Ramus
Tel:(0423) 563-271
Fax:(0423) 531-040
Product: live lobster, specialty
seafood

Robinson Fisheries

29 Pine Grove
Wimbledon,
London SW19 7HD
Contact: Mr. S. Robinson
Tel:(081) 947-8363
Fax:(081) 947-5582
Product: dogfish

Ross Young Limited

Ross House,
Wickham Road
Grimsby, Sth. Humberside DN31 3JP
Contact: Derek Lawrence
Tel:(0402) 722-533
Fax:(0472) 240-640
Product: frozen salmon, frozen
lobster, shrimp, frozen cod

Safeway Plc

6 Millington Road
Hayes,
Middlesex UB3 4AY
Contact: Mr. Edwin Rose
Tel:(081) 848-8744
Fax:(081) 573-1865
Product: canned salmon

Sainsbury's Plc

Stamford House,
Stamford Street
London SE1 9LL
Contact: David Graham
Tel:(071) 921-6000
Fax:(071) 921-6462
Product: canned salmon

Sea Products International

Wholesale Market Precinct
Pershore Street
Birmingham. B5 6UU
Contact: Oliver Giblin
Tel:(021) 622-5111
Fax:(021) 622-6123
Product: frozen salmon, scallops,
frozen lobster, shrimp, specialty
seafood, herring, herring products

Seastream Products

Neilldu, Trearddur Bay
Anglesey
Contact: Mr. Neill
Tel/Fax:(0407) 860-312
Product: live lobster

Sefton Meadow Sea Foods Limited

Sefton Lane
Maghull, Liverpool. L31 8BX
Contact: Ms. Wendy Tait
Tel:(051) 531-8383
Fax:(051) 520-2324
Product: frozen lobster, shrimp

Shellfresh Seafoods

Watling Street
Nr. Hinkley, Leics.
Contact: David Freeman
Tel:(0455) 632-481
Fax:(0455) 250-861
Product: live lobster, specialty
seafood

Simson's Fisheries, Shrewville Ltd.

Imperial House, Redlands
Coulston, Surrey. CR3 2HT
Contact: Tim Lucas
Tel:(081) 668-0931/2
Fax:(081) 668-2396
Product: live lobster, specialty
seafood, scallops

Starfish Limited

Reker House, 17 Betts Avenue
Martlesham, Ipswich, Suffolk. IP5 7RH
Tel:(0473) 626-662
Fax:(0473) 625-991
Product: frozen lobster, shrimp

Stevens & Brotherton Limited

S & B House,
2 Vincent Close
Knoll Rise, Orpington
Kent BR6 0XG
Contact: Mr. Paddy Hoban
Tel:(0689) 533-310
Fax:(0689) 890-790
Product: canned salmon

Tesco Stores Limited

Tesco House
Delamare Road, Cheshunt
Waltham Cross,
Herts EN8 9SL
Contact: David Simons
Tel:(0992) 32222
Fax:(0992) 644-894
Product: canned salmon

Tom Darwood Limited

Steven House
Cross Street, Fish Docks
Grimsby, South Humberside
Contact: Tom Darwood
Tel:(0472) 356-711/349-939
Fax:(0472) 240-941
Product: frozen cod

W.G. White Limited

68 Churchfield Road
London. W3 6DL
Contact: Mr. G. Linehan
Tel:(081) 992-8764
Fax:(081) 993-2060
Products: specialty seafood

W.M. Bennett Frozen Foods Ltd.

28 Orgreave Close
Pope House Industrial Estate
Handsworth, Sheffield. S13 9NP
Contact: Mr. A.J. Bennett
Tel:(0242) 699-511
Fax:(0242) 699-673
Product: frozen lobster, shrimp

W.M. Morrison Supermarkets Plc

Wakefield 41 Industrial Park
Wakefield, West Yorks WF2 0XF
Contact: Stephen Epstein
Tel:(0924) 821-218
Fax:(0924) 821-250/60
Product: canned salmon

Watt Fish

Unit 5, Torrview Industrial Estate
East Allington, Totness
Devon. TQ9 7QQ
Contact: Peter Watt
Tel:(0548) 52448
Fax:(0548) 52292
Product: live lobster

West Country Seafoods

No. 3 Depot, Freezwest Limited
Estover Road
Plymouth, Devon
Contact: Angue Earps
Tel:(0752) 785-515/6/7/8
Fax:(0752) 785-518
Product: frozen cod

Wirral Seafoods

15-21 Cathcart Street
Birkenhead, Merseyside. L41 NT
Contact: Colin McDonald
Tel:(051) 647-8482
Fax:(051) 666-1672
Product: scallops

Youngs Chilled Foods

Estate Road No. 1,
South Humberside Industrial Estate
Grimsby, South Humberside DN31
2TB
Contact: Graham Charlton
Tel:(0472) 344-111
Fax:(0472) 342-623
Product: frozen salmon, frozen
lobster, shrimp

STATISTICAL APPENDIX

UNITED KINGDOM MACROECONOMIC INDICATORS

	1988	1989	1990	1991
GDP at market prices (£ bn)	471.3	515.3	550.4	574.1
Real GDP growth (%)	4.5	2.1	0.6	-2.4
Consumer price inflation (%)	4.9	7.8	9.5	5.9
Exports fob (US\$bn)	143.1	151.1	182.3	183.1
Imports cif (US\$bn)	189.7	199.2	224.4	210.0
Current account (US\$bn)	-27.6	-33.4	-27.7	-9.4
Reserves excl. gold (US\$bn) Dec.	44.1	34.8	35.8	41.9
Total external debt (US\$bn)	28.0	30.7	29.6	30.6

Source: Economist Intelligence Unit, Country Report, No.#4, p.3, 1992

UNITED KINGDOM FOREIGN TRADE

	£ mn			£ mn	
	1990	1991		1990	1991
Exports			Imports		
Food & beverages	7,112	7,749	Food & beverages	12,316	12,326
Petroleum & products	7,545	6,793	Petroleum & products	6,285	5,844
Chemicals	13,182	13,782	Chemicals	10,834	10,978
Textile yarn, fabrics, etc.	2,447	2,349	Textile yarn, fabrics, etc.	3,936	3,738
Iron & steel	3,036	3,012	Iron & steel	2,683	2,620
Non-ferrous metals	2,194	1,974	Non-ferrous metals	3,003	2,556
Non-metallic mineral manufact.	3,191	3,172	Non-metallic mineral manufact.	3,602	3,333
Machinery	29,618	29,576	Machinery	30,517	29,433
Transport equipment	12,232	14,024	Transport equipment	16,644	13,692
Total, including others	103,692	104,818	Total, including others	126,086	118,871

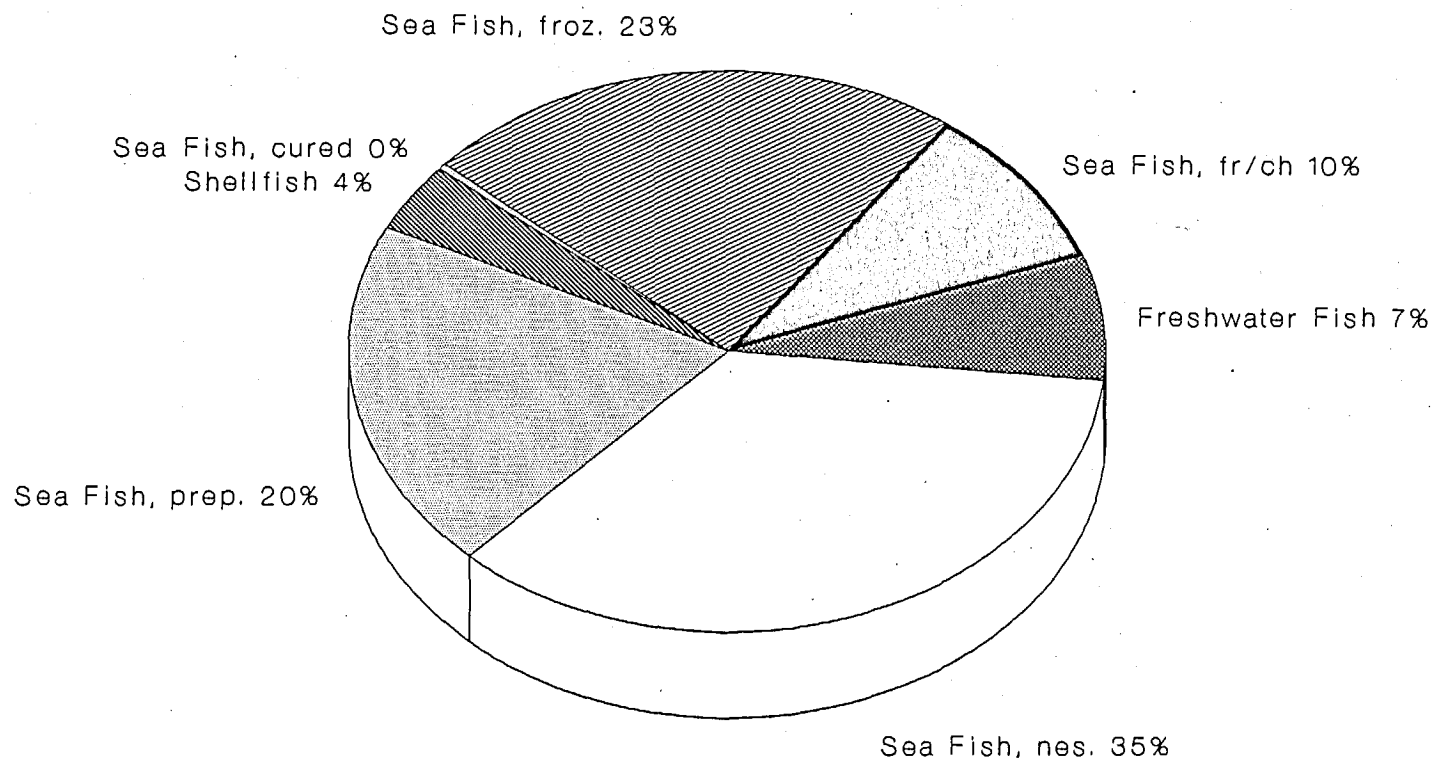
Source: Economist Intelligence Unit, Country Profile, p.44, 1992/93

UNITED KINGDOM DIRECTION OF TRADE

	%			%	
	1980	1991		1980	1991
Exports, fob			Imports, cif		
Germany	10.7	14.1	Germany	11.4	14.9
France	7.6	11.2	United States	12.1	11.5
United States	9.6	10.9	France	7.7	9.3
Netherlands	12.3	8.0	Netherlands	6.8	8.4
Italy	4.0	5.9	Japan	3.4	5.7
Belgium/Luxembourg	4.8	5.7	Italy	4.6	5.4
Republic of Ireland	5.6	5.1	Belgium/Luxembourg	4.8	4.6
Spain	1.5	4.1	Republic of Ireland	3.6	3.7
Sweden	3.4	2.4	Switzerland	3.8	3.2

Source: Economist Intelligence Unit, Country Profile, p.46, 1992/93

UNITED KINGDOM SEAFOOD IMPORTS 1992 (Tonnes)



Source: Sea Fish Industry Authority

STATISTICAL APPENDIX

UNITED KINGDOM FISHERIES EXPORTS (All Destinations)

Commodity Group	1992	1992	1991	1991
	Tonnes	£	Tonnes	£
Sea fish, fresh or chilled	172,313	176,972,000	216,575	162,399,000
Sea fish, frozen	127,120	57,180,000	72,490	54,187,000
Sea fish, cured	3,664	6,370,000	4,992	7,367,000
Shellfish, fresh, chilled or frozen	63,864	166,008,000	71,232	190,321,000
Sea fish, preparations	21,438	53,043,000	19,053	51,935,000
Sea fish, not previously specified	10,462	4,946,000	5,924	2,848,000
Freshwater fish	22,665	104,399,000	23,622	104,600,000
TOTALS	421,526	568,918,000	413,888	573,657,000

Source: Fishery Economics Research Unit, Sea Fish Industry Authority, Sea Fisheries House, Scotland

UNITED KINGDOM FISHERIES IMPORTS (All Sources)

Commodity Group	1992	1992	1991	1991
	Tonnes	£	Tonnes	£
Sea fish, fresh or chilled	70,360	79,288,000	82,905	91,577,000
Sea fish, frozen	170,294	313,764,000	168,373	319,301,000
Sea fish, cured	2,666	5,259,000	2,717	4,794,000
Shellfish, fresh, chilled or frozen	29,259	87,481,000	33,085	102,434,000
Sea fish, preparations	147,799	327,000,000	140,905	304,807,000
Sea fish, not previously specified	258,249	79,128,000	271,528	78,262,000
Freshwater fish	52,973	157,544,000	45,635	134,012,000
TOTALS	731,600	1,049,464,000	745,148	1,035,187,000

Source: Fishery Economics Research Unit, Sea Fish Industry Authority, Sea Fisheries House, Scotland

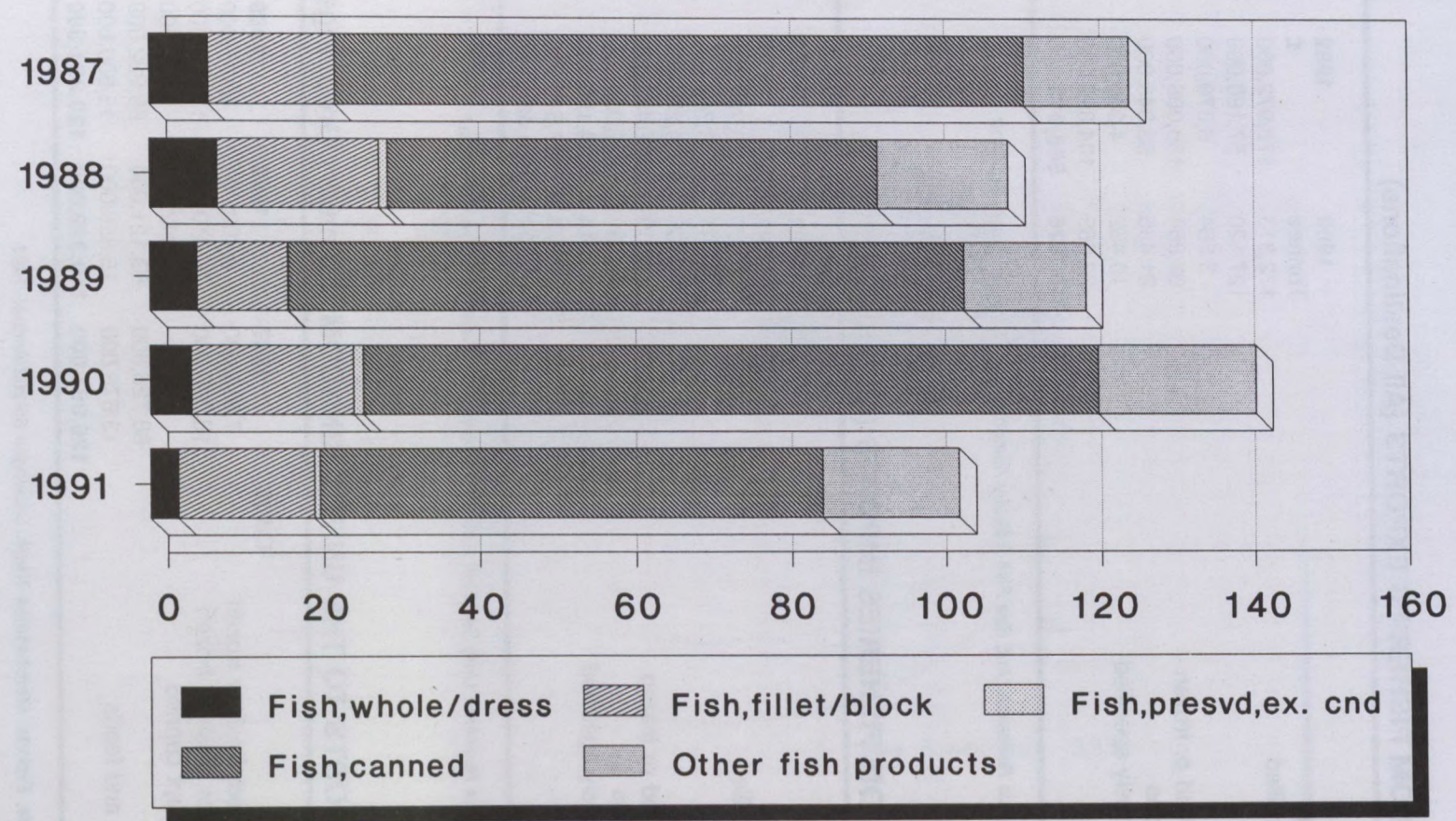
CANADIAN EXPORTS TO THE UNITED KINGDOM (Summary Groupings)

Description	Cdn\$	1987	1988	1989	1990	1991
Fish, whole or dressed, fresh or frozen		7,612,000	8,700,000	6,117,000	5,332,000	3,622,000
Fish, fillets and blocks, fresh or frozen		16,045,000	20,610,000	11,555,000	20,586,000	17,364,000
Fish, preserved, except canned		---	1,042,000	57,000	1,297,000	677,000
Fish, canned		88,726,000	63,121,000	86,922,000	94,628,000	64,618,000
Other fishery foods and feeds		13,678,000	16,856,000	15,600,000	20,543,000	17,570,000
TOTAL		126,061,000	110,329,000	120,251,000	142,386,000	103,851,000

Source: Statistics Canada, Exports: Merchandise Trade. Catalogue 65-202 Annual, 1991

CANADIAN FISHERIES EXPORTS

Value (Cdn\$ Million)



Statistics Canada, 65-202.

STATISTICAL APPENDIX

CANADIAN EXPORTS TO THE UNITED KINGDOM (By Product)

H.S.C.	Description	Quantity=tonne	Value=Cdn\$	1992 Qty	1992 Value	1991 Qty	1991 Value
GROUND FISH							
0302.2110	Halibut, Atlantic, fresh/whole/dressed			1	7,000	---	---
0302.2120	Halibut, Pacific, fresh/whole/dressed			1	14,000	---	---
0303.3110	Halibut, Atlantic, frozen/whole/dressed			---	---	---	1,000
0303.3120	Halibut, Pacific, frozen/whole/dressed			---	---	8	56,000
0303.3130	Greenland Turbot, frozen/whole/dressed			38	99,000	19	51,000
0303.3990	Flatfish, nes, frozen/whole/dressed			20	58,000	---	---
0303.6010	Cod, Atlantic, frozen/whole/dressed			18	47,000	232	725,000
0303.6090	Cod, nes, frozen/whole/dressed			20	67,000	15	79,000
0304.1036	Haddock, fillets/fresh			---	---	---	---
0304.2002	Sole, fillet-blocks/frozen, >4.5 kg			---	---	4	30,000
0304.2005	Cod, fillet-blocks/frozen, >4.5 kg			96	415,000	337	1,424,000
0304.2022	Sole, fillets/frozen			46	328,000	74	584,000
0304.2024	Flounder, fillets/frozen			34	225,000	18	120,000
0304.2029	Flatfish, nes, Pacific, fillets/frozen			---	---	18	41,000
0304.2041	Cod, Atlantic, fillets/frozen			1,314	6,185,000	2,929	13,189,000
0304.2049	Cod, nes, fillets/frozen			---	---	77	287,000
0304.2051	Ocean Perch, fillets/frozen			7	25,000	25	83,000
0304.9011	Cod, minced, blocks/slabs/frozen			335	934,000	352	852,000
0304.9012	Cod, not minced, blocks/slabs/frozen			124	523,000	20	61,000
0304.9050	Sole, blocks/slabs/frozen			2	12,000	---	---
0304.9060	Greenland Turbot, blocks/slabs/frozen			---	1,000	---	---
PELAGIC FISH							
0302.1221	Salmon, Spring, farmed, fresh/whole/dressed			6	34,000	---	---
0302.1231	Salmon, Coho, farmed, fresh/whole/dressed			1	6,000	---	---
0302.3990	Tuna, nes, fresh/whole/dressed			3	33,000	---	---
0302.6500	Dogfish, Shark, fresh/whole/dressed			---	---	1	2,000
0302.6992	Swordfish, fresh/whole/dressed			2	38,000	4	73,000
0303.1010	Salmon, Chum, frozen/whole/dressed			79	339,000	224	861,000
0303.1020	Salmon, Coho, fresh/whole/dressed			83	679,000	---	---
0303.1022	Salmon, Coho, wild, frozen/whole/dressed			---	---	70	469,000
0303.1032	Salmon, Spring, wild, frozen/whole/dressed			---	---	19	166,000
0303.1040	Salmon, Sockeye, frozen/whole/dressed			29	221,000	13	131,000
0303.1050	Salmon, Pink, frozen/whole/dressed			7	28,000	39	183,000
0303.1090	Salmon, nes, frozen/whole/dressed			---	---	21	18,000
0303.5000	Herring, frozen/whole/dressed			153	177,000	32	30,000
0303.7500	Dogfish, Shark, frozen/whole/dressed			198	385,000	262	708,000
0303.7911	Swordfish, frozen/whole/dressed			3	48,000	---	---
0303.8020	Herring Roe, frozen			19	23,000	---	---
0303.8030	Salmon Roe, frozen			1	15,000	---	---
0304.2030	Herring, fillets/frozen			54	55,000	334	319,000
0305.2020	Herring Roe, cured			---	4,000	---	3,000
0305.2030	Salmon Roe, cured			1	32,000	2	37,000
0305.4210	Herring, kippered			---	---	117	291,000
0305.6100	Herring, salted/brined			---	---	298	347,000
0305.6993	Alewife, salted/brined			---	---	17	25,000
1604.1111	Salmon, Chum, in ATC			52	154,000	291	795,000

1604.1112	Salmon, Coho, in ATC	679	3,623,000	408	2,433,000
1604.1113	Salmon, Pink, in ATC	4,085	16,729,000	3,924	15,332,000
1604.1114	Salmon, Sockeye, in ATC	4,074	36,620,000	4,959	44,180,000
1604.1190	Salmon, nes, prepared/preserved	14	139,000	---	---
1604.1400	Tuna, Skipjack, prepared/preserved	32	89,000	203	438,000
SHELLFISH					
0306.1210	Lobster, in brine/frozen	24	325,000	51	628,000
0306.1290	Lobster, nes, frozen	46	335,000	50	425,000
0306.1310	Shrimps, Prawns, in shell/frozen	226	1,791,000	21	195,000
0306.1320	Shrimps, Prawns, shelled/frozen	3	17,000	---	1,000
0306.1400	Crab, frozen	122	1,695,000	---	---
0306.1420	Crab, in shell/frozen	---	---	80	927,000
0306.2210	Lobster, live	425	5,862,000	444	5,336,000
0306.2290	Lobster, not frozen	---	---	9	65,000
0306.2320	Shrimps, Prawns, shelled/not frozen	---	---	6	59,000
0307.2900	Scallops, frozen	103	1,722,000	99	1,149,000
0307.9110	Clams, Geoduck, live/fresh	---	2,000	---	---
0307.9190	Molluscs, nes, live/fresh	2	26,000	2	59,000
0307.9911	Geoduck, frozen	---	1,000	---	2,000
0307.9919	Clams, nes, frozen	1	21,000	1	7,000
1605.1090	Crab, prepared/preserved	562	7,560,000	452	7,053,000
1605.2090	Shrimps, Prawns, prepared/preserved	310	3,237,000	80	893,000
1605.3011	Lobster, meat/cooked/frozen	58	1,721,000	32	705,000
1605.3019	Lobster, meat/cooked/not frozen	---	---	1	14,000
1605.3091	Lobster, in ATC/nes	12	93,000	---	---
1605.3099	Lobster, prepared/preserved	9	24,000	8	86,000
1605.9000	Molluscs, nes, prepared/preserved	6	39,000	26	112,000
FRESHWATER FISH					
0302.1190	Trout, nes, fresh/whole/dressed	1	6,000	---	---
0302.1900	Salmonidae, nes, fresh/whole/dressed	4	37,000	---	---
0303.2900	Salmonidae, nes, frozen/whole/dressed	12	77,000	---	---
0304.2011	Trout, fillets/frozen	---	---	10	48,000
0304.2019	Salmonidae, nes, fillets/frozen	31	222,000	---	---
0304.9082	Pike, blocks/slabs/frozen	---	---	9	38,000
SEAFISH NES					
0303.7919	Seafish, nes, frozen/whole/dressed	---	---	18	70,000
0304.9089	Seafish, nes, blocks/slabs/frozen	3	20,000	---	---
0304.9091	Seafish, nes/meat/frozen	---	---	---	1,000
MISCELLANEOUS FISHERIES PRODUCTS					
0511.9100	Fish and shellfish products, inedible	1,045	964,000	421	567,000
1603.0000	Fish extracts	---	---	1	22,000
1604.1910	Fish, nes, precooked/frozen/not minced	41	307,000	18	132,000
1604.1990	Fish, nes, prepared/preserved/not minced	---	---	2	4,000
1604.2010	Fish, nes, prepared/preserved/prepared meals	8	98,000	3	23,000
1604.2091	Fish, nes, prepared/preserved/precooked/frozen/minced	1	4,000	5	29,000
1604.3000	Caviar and substitutes	---	---	---	8,000
2301.2090	Fish meal, inedible	176	192,000	18	8,000
1212.2000	Seaweeds, algae	---	36,000	---	170,000
TOTALS		14,860	94,851	17,232	103,261

Source: Department of Fisheries and Oceans, Statistics Unit, Ottawa, 1993.

**EXTERNAL AFFAIRS AND INTERNATIONAL TRADE CANADA
GEOGRAPHIC TRADE DIVISIONS**

If you are seeking advice and information about a specific area or country, Trade Commissioners in the **Geographic Trade Divisions** are available to assist you. They are located at 125 Sussex Drive, Ottawa, Ontario, K1A 0G2 [Fax:(613) 996-9103]. In addition, there are several Trade Commissioners and Commercial Officers at the Embassy of Canada in London.

WESTERN EUROPE TRADE, INVESTMENT AND TECHNOLOGY DIVISION (RWT)

Tel:(613) 995-9401; Fax:(613) 995-6319

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

EAST ASIA TRADE DIVISION (PNC)

Tel:(613) 992-7359; Fax:(613) 996-4309

China, Hong Kong, Indochina, South Korea, Taiwan

ASIA PACIFIC SOUTH TRADE DEVELOPMENT DIVISION (PST)

Tel:(613) 996-0917; Fax:(613) 996-4309

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

JAPAN TRADE DEVELOPMENT DIVISION (PNJ)

Tel:(613) 995-1281; Fax:(613) 943-8286

LATIN AMERICA AND CARIBBEAN TRADE DIVISION (LGT)

Tel:(613) 996-5546; Fax:(613) 943-8806

Argentina, Bermuda, Bolivia, Brazil, Chile, Colombia, Commonwealth Caribbean, Costa Rica, Cuba, Dominican Republic, Ecuador, El Salvador, French West Indies, Guatemala, Haiti, Honduras, Mexico, Netherlands Antilles, Nicaragua, Panama, Paraguay, Peru, Puerto Rico, Uruguay, Venezuela

UNITED STATES TRADE AND INVESTMENT DEVELOPMENT DIVISION (UTI)

Tel:(613) 991-5849; Fax:(613) 990-9119

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

UNITED STATES TRADE AND TOURISM DEVELOPMENT DIVISION (UTO)

Tel:(613) 993-7343; Fax:(613) 990-9119

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

AFRICA AND MIDDLE EAST TRADE DEVELOPMENT DIVISION (GBT)

Tel:(613) 990-6593; Fax:(613) 990-7431/7

Algeria, Angola, Benin, Botswana, Burkina-Faso, Burundi, Cameroon, Cape Verde, Central African Republic, Chad, Comores, Congo, Côte d'Ivoire, Djibouti, Ethiopia, Equatorial Guinea, Gabon, Gambia, Ghana, Guinea, Guineau-Bissau, Kenya, Lesotho, Liberia, Madagascar, Malawi, Mali, Mauritania, Mauritius, Morocco, Mozambique, Namibia, Niger, Nigeria, Principe, Rwanda, Sao Tomé, Senegal, Seychelles, Sierra Leone, Somalia, South Africa, Sudan, Swaziland, Tanzania, Togo, Tunisia, Uganda, Zaire, Zambia, Zimbabwe, Bahrain, Egypt, Iran, Iraq, Israel, Jordan, Lebanon, Libya, Oman, People's Democratic Republic of Yemen (South), Qatar, Saudi Arabia, Syria, United Arab Emirates, Yemen Arab Republic (North)

CENTRAL AND EASTERN EUROPE TRADE DEVELOPMENT DIVISION (RBT)

Tel:(613) 996-2858; Fax:(613) 995-1277

Albania, Bulgaria, C.I.S., Czech Republic, Hungary, Mongolia, Poland, Romania, Slovakia, Yugoslavia

INTERNATIONAL TRADE CENTRES

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

NEWFOUNDLAND

International Trade Centre
215 Water Street, Suite 504,
P.O. Box 8950,
St. John's, Newfoundland
A1B 3R9
Tel: (709) 772-5511
Fax: (709) 772-2373

NEW BRUNSWICK

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

MANITOBA

International Trade Centre
P.O. Box 981,
330 Portage Avenue, 8th Floor,
Winnipeg, Manitoba
R3C 2V2
Tel: (204) 983-4099
Fax: (204) 983-2187

P.E.I.

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

QUEBEC

International Trade Centre
P.O. Box 247,
Stock Exchange Tower
800 Place Victoria, Suite 3800,
Montreal, Quebec
H4Z 1E8
Tel: (514) 283-8185
Fax: (514) 283-8794

SASKATCHEWAN

Saskatoon
International Trade Centre
The S.H. Cohen Building
#119-4th Avenue South, 4th Floor,
Saskatoon, Saskatchewan
S7K 5X2
Tel: (306) 975-5315
Fax: (306) 975-5334

Regina

International Trade Centre
1955 Smith Street
4th Floor,
Regina, Saskatchewan
S4P 2N8
Tel: (306) 780-5020
Fax: (306) 780-6679

BRITISH COLUMBIA

International Trade Centre
P.O. Box 11610,
900-650 West Georgia Street
Vancouver, British Columbia
V6B 5H8
Tel: (604) 666-0434
Fax: (604) 666-8330

NOVA SCOTIA

International Trade Centre
P.O. Box 940, Station "M",
1801 Hollis Street
Halifax, Nova Scotia
B3J 2V9
Tel: (902) 426-4782
Fax: (902) 426-2624

ONTARIO

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

ALBERTA

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

Calgary

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

BIBLIOGRAPHY

Economist Intelligence Unit. *United Kingdom: Country Profile, 1992-93.* November 1992.

Economist Intelligence Unit. *United Kingdom: Country Report.* No.# 1-4, 1992.

External Affairs and International Trade. *Export Promotion Priorities, 1993/94.* January 1993.

External Affairs and International Trade. *Fish Product Export Opportunity Guide.* July 1990.

External Affairs and International Trade. *Sectoral Synopsis: Fisheries, Sea Products and Related Services, 1993/94.* January 1993.

External Affairs and International Trade. *United Kingdom: A Guide for Canadian Exporters.* 1992.

External Affairs and International Trade. *World Lobster Marketing Survey.* February 1993.

External Affairs and International Trade. *World Salmon Marketing Survey.* April 1992.

Fishery Economics Research Unit. Sea Fish Industry Authority, Sea Fisheries House, Scotland. 1993.

Food and Agriculture Organization. *Fishery Statistics: Catches and Landings.* Yearbook, Volume #70, 1990.

Food and Agriculture Organization. *Fishery Statistics: Commodities.* Yearbook, Volume #71, 1990.

International Monetary Fund. *Balance of Payments Statistics.* Volume 44, 1992.

International Monetary Fund. *Direction of Trade Statistics.* Yearbook, 1992.

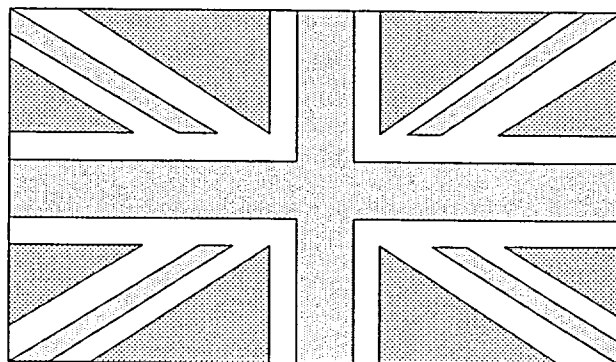
International Monetary Fund. *Government Finance Statistics.* Yearbook, Volume XVI, 1992.

International Monetary Fund. *International Finance Statistics.* Volume XLV, No.#3, 1992.

Price Waterhouse. *Doing Business in the United Kingdom.* Information Guide, 1992.

Statistics Canada. *Exports: Merchandise Trade.* Catalogue 65-202, Annual, 1990.

Statistics Canada. *Exports: Merchandise Trade.* Catalogue 65-202, Annual, 1991.



ROYAUME-UNI
Conseils à l'intention des exportateurs
canadiens de poisson
1993




*Imprimé sur du
papier recyclé*



Canada

Affaires extérieures et
Commerce extérieur Canada

LIBRARY E A/BIBLIOTHEQUE A E

3 5036 20096239 0

DOCS
CA1 EA660 93U54 EXF
United Kingdom : guidelines for
Canadian fish exporters 1993
32781752

ROYAUME-UNI

Conseils à l'intention des exportateurs canadiens de poisson
1993

DIRECTION DE L'AGRO-ALIMENTAIRE, DES PÊCHERIES ET DES RESSOURCES

Direction générale du marketing international
Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada

125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario) K1A 0G2

Tél. : (613) 995-1712
Télec. : (613) 943-1103

Septembre 1993

RÉSUMÉ

Les présents conseils s'adressent aux entreprises canadiennes désireuses d'exporter du poisson et des fruits de mer au Royaume-Uni. Elles y trouveront des renseignements sur le marché britannique des produits de la pêche, sur divers aspects de l'économie du pays et sur les facteurs qui influent sur les importations de ces produits dans ce marché, ainsi qu'une foule d'autres renseignements utiles sur différents sujets : les données de base, un survol du marché, des renseignements généraux, les habitudes de consommation, l'industrie britannique des produits de la pêche, les documents d'expédition, les transports, des conseils concernant la commercialisation, une annexe statistique ainsi que des listes de personnes-ressources, d'importateurs, de distributeurs et d'utilisateurs.

AVIS AUX LECTEURS

Le haut-commissariat du Canada à Londres considère le secteur des pêches comme une priorité quant à la promotion des exportations en 1993-1994. Cette priorité accordée au marché britannique des produits de la pêche met en lumière les débouchés que les exportateurs canadiens sont encouragés à poursuivre. Le présent document vise à fournir à ces derniers des renseignements généraux sur le marché. On y donne un aperçu des débouchés commerciaux susceptibles de les intéresser, de même que des renseignements au sujet de différents aspects socio-économiques tels la population, le territoire, les normes, la langue, les voyages d'affaires et le régime politique. On y trouve également des renseignements sur le marché britannique portant notamment sur la demande et l'offre, les importations, les voies de distribution, les débouchés commerciaux, l'industrie britannique du poisson et des fruits de mer, les transports et les habitudes de consommation.

On y analyse les conditions d'accès au marché, plus particulièrement les documents d'expédition, les inspections, l'emballage, l'étiquetage, la commercialisation et la réglementation. Une section traite des divers modes de transport au Royaume-Uni. Les exportateurs y trouveront également une liste des principaux importateurs, distributeurs et utilisateurs britanniques de poisson et de fruits de mer (p.16), une liste des Centres de commerce international au Canada (p.28) et une liste des Directions commerciales géographiques d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (p.27). Enfin, ils y trouveront une liste de personnes-ressources, au Canada et au Royaume-Uni, en mesure de les aider dans leurs démarches.

On a pris grand soin, dans la préparation de ce guide, de vérifier l'exactitude des données fournies. Toutefois, **on recommande aux exportateurs canadiens de produits de la pêche de vérifier toute donnée pertinente avec leurs relations d'affaires et de respecter rigoureusement les directives établies par les autorités et les importateurs britanniques.**

Les présents conseils font partie d'une série de guides à l'intention des exportateurs canadiens sur divers marchés étrangers, préparés par la Direction de l'agro-alimentaire, des pêcheries et des ressources d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada. Pour toute question relative au présent guide, ou à tout autre guide publié ou à paraître, prière de s'adresser à la Direction de l'agro-alimentaire, des pêcheries et des ressources (TAA), Direction générale du marketing international, Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, 125, promenade Sussex, Ottawa (Ontario) [tél. : (613) 995-1712; téléc. : (613) 943-1103].

Les renseignements contenus dans le présent guide ont été compilés par M. Gary G. Smith, d'**INFI-GAR Economic Services**, qui s'est également chargé de la rédaction.

TABLE DES MATIÈRES

ROYAUME-UNI : DONNÉES DE BASE	1
LE CLIMAT SOCIAL	2
SURVOL DU MARCHÉ	3
OBSERVATIONS DE LA MISSION	4
LES PÊCHERIES INTÉRIEURES	10
LES TRANSPORTS	12
L'ACCÈS AU MARCHÉ	13
PERSONNES-RESSOURCES	15
IMPORTATEURS, DISTRIBUTEURS ET UTILISATEURS	16
ANNEXE STATISTIQUE	21
DIRECTIONS COMMERCIALES GÉOGRAPHIQUES	27
CENTRES DE COMMERCE INTERNATIONAL	28
BIBLIOGRAPHIE	29

ROYAUME-UNI : DONNÉES DE BASE

- GÉOGRAPHIE** Le territoire du Royaume-Uni est situé sur le plateau continental à quelque distance de la côte nord-ouest de l'Europe. Il occupe une superficie de 244 100 km², répartie comme suit : 76 p. 100 en terres arables et en pâturages, 10 p. 100 en forêts et 10 p. 100 en zones habitées.
- CLIMAT** Le pays jouit d'un climat tempéré aux faibles variations de température. À Londres, le mois le plus chaud est juillet (13-22°C) et le mois le plus froid, janvier (2-6°C). Mars et avril sont les mois les plus secs (37 mm en moyenne) et novembre le mois où les précipitations sont les plus abondantes (64 mm).
- POPULATION** 57,72 millions d'habitants (1991).
- PRINCIPALES VILLES**
- | | | | |
|------------|-----------|-----------|---------|
| Londres | 6 794 000 | Leeds | 712 000 |
| Manchester | 2 591 000 | Glasgow | 689 000 |
| Birmingham | 993 000 | Sheffield | 526 000 |
- FUSEAU HOR.** Le Royaume-Uni est à l'heure de Greenwich (heure avancée l'été).
- MESURES** Les systèmes impérial et métrique. Les affaires se font de plus en plus en mesures métriques.
- LANGUE** L'anglais est la langue qui domine. Au pays de Galles, le gallois jouit d'un statut égal dans l'administration de la justice et la conduite des affaires gouvernementales.
- RÉGIME DE DROIT** Le Royaume-Uni est régi par le *common law*, constitué des lois et de la jurisprudence, qui témoigne des principes juridiques élaborés au cours des siècles par le biais des décisions des tribunaux. L'Écosse possède un régime distinct.
- RELIGION** Le protestantisme prédomine, et 10 p. 100 de la population est de confession catholique. Les communautés musulmane, hindoue et sikh prennent de plus en plus d'importance et le Royaume-Uni abrite la deuxième plus grosse communauté juive de l'Europe.
- ÉDUCATION** L'instruction est obligatoire jusqu'à l'âge de 16 ans. Près de 16 p. 100 des jeunes âgés entre 18 et 20 ans poursuivent des études post-secondaires et environ 6 p. 100 vont à l'université.
- VIE SOCIALE** Londres peut se vanter d'être le centre culturel du pays, avec ses théâtres, ses galeries d'art et ses salles de concert, de ballet et d'opéra. Nombre de régions et de villes voient leur nom associé à la vie littéraire et à manifestations artistiques.
- MONNAIE** L'unité monétaire du R-U est la livre sterling (£), divisée en 100 pence (p).
- JOURS FÉRIÉS** Le 1^{er} janvier, le 2 janvier (Écosse seulement); le 17 mars (Irlande du Nord seulement); le Vendredi Saint et le lundi de Pâques (sauf en Écosse); les premier et dernier lundis de mai; le 12 juillet (Irlande du Nord); le premier lundi d'août (Écosse); le dernier lundi d'août (sauf en Écosse); les 25-26 décembre.

LE CLIMAT SOCIAL

HISTOIRE

Les origines et le développement du Royaume-Uni s'expliquent par les liens qui unissent ses quatre parties : l'Angleterre, le pays de Galles, l'Écosse et l'Irlande du Nord. L'Angleterre et le pays de Galles forment une entité politique depuis le Moyen-Âge; l'Écosse a été rattachée à l'Angleterre, sous l'autorité du parlement de Grande-Bretagne, en 1707. L'appellation «Royaume-Uni» est apparue en 1808, quand le parlement d'Irlande s'est joint à celui de Grande-Bretagne. En 1922, l'Irlande du Sud (maintenant la République d'Irlande) est devenue indépendante, alors que les six comtés qui forment l'Irlande du Nord sont demeurés au sein du Royaume-Uni.

POLITIQUE

Le Parti conservateur domine le Parlement et dirige le gouvernement depuis la victoire de Margaret Thatcher aux élections générales de 1979. En 1990, Mme Thatcher a été remplacée à la tête du parti par John Major, qui a remporté les élections générales d'avril 1992. M. Major tente depuis lors de maintenir le Royaume-Uni au sein du concert européen. Au sommet de Maastricht, en décembre 1991, il en est venu à un compromis avec ses homologues de la CE selon lequel, tout en acceptant que les États membres prennent un engagement ferme envers l'Union économique et monétaire (UEM), le Royaume-Uni se réservait le droit de ne pas y participer. Ainsi, M. Major s'assurait que le Royaume-Uni prenne part aux décisions importantes concernant le rythme et la forme de l'UEM, tout en maintenant une possibilité de s'en retirer le moment de la décision finale venu. L'autre problème politique qui agite le Royaume-Uni depuis des décennies est la lutte sectaire que se livrent les protestants et les catholiques en Irlande du Nord.

ÉCONOMIE

L'économie du Royaume-Uni repose sur la libre entreprise, les secteurs de l'énergie et des transports restant en partie du domaine public. Le secteur de la fabrication a longtemps été à la base de la vie économique du Royaume-Uni, mais, depuis nombre d'années, la balance commence à pencher du côté des services. L'économie continue de dépendre fortement du commerce extérieur.

Le Royaume-Uni est membre de près de 120 organismes internationaux, y compris les Nations Unies. Le pays est aussi membre du Commonwealth, regroupement de 50 États souverains dont la population totale dépasse 1,5 milliard d'habitants (plus du quart de la population mondiale). L'économie du Royaume-Uni vient au sixième rang parmi les 24 pays de l'OCDE, après les États-Unis, le Japon, l'Allemagne, la France et l'Italie. En 1991, son PIB (au taux de change courant) représentait un sixième de celui des États-Unis, moins d'un tiers de celui du Japon et moins des deux tiers de celui de l'Allemagne. La réduction de la production industrielle s'est accompagnée d'une baisse relative de la prospérité de régions (dont l'Écosse, le Nord-Ouest et les Midlands) où l'emploi dépendait beaucoup de l'industrie lourde. Dans ces régions, le déclin d'industries traditionnelles (comme l'acier, l'ingénierie et l'automobile) a entraîné une hausse du chômage et une baisse du revenu personnel. Il en est résulté une profonde récession de l'économie nationale, qui se poursuit en ces premiers mois de 1993, ainsi qu'un écart grandissant entre les régions plus prospères du Sud, axées sur les services, et les régions appauvries du Nord.

SURVOL DU MARCHÉ

Marché mûr et actif pour les produits de la pêche, la Grande-Bretagne offre tout de même des possibilités aux entreprises canadiennes qui sont concurrentielles et prêtes à s'engager à long terme. Plus de la moitié du poisson frais et congelé qui atteint le marché de consommation britannique passe par les magasins au détail, le reste étant destiné au secteur des services alimentaires. Comme c'est le cas pour les autres produits alimentaires, le secteur de la vente au détail est de plus en plus dominé par les supermarchés, regroupés en grandes chaînes. Les marchands de poisson traditionnels, toutefois, conservent un rôle très important dans la vente de poisson frais. Les supermarchés représentent plus de la moitié du marché du poisson congelé, alors que les centres de produits congelés en comptent un peu moins de 20 p. 100. Pour ce qui est du poisson frais, les marchands détiennent près de la moitié du marché, les supermarchés le quart et les autres utilisateurs les 25 p. 100 qui restent. Les cinq plus importantes chaînes de supermarchés sont Sainsbury, Tesco, Asda, Gateway et le groupe Argyll, dont fait partie Safeway. Les supermarchés sont des acheteurs très puissants puisqu'ils effectuent plus de 80 p. 100 des achats en produits alimentaires du Royaume-Uni. Les achats sont centralisés, rendant très difficile pour les entreprises autres que les gros fournisseurs la tâche de remplir les commandes. Des fournisseurs de saumon quinnat de Colombie-Britannique ont cependant réussi à vendre directement des quantités considérables de leur produit sur le marché britannique, sans passer par un agent; il n'en demeure pas moins que la plupart des approvisionnements sont centralisés.

En plus des marchés portuaires de gros, il existe des marchés de poisson à l'intérieur des terres, le plus connu étant celui de Billingsgate, à Londres. Les détaillants indépendants, comme les marchands de poisson et les propriétaires de boutiques en plein air et de fourgonnettes, achètent directement leurs produits des marchés locaux, mais les supermarchés ne s'approvisionnent de cette manière que de façon très limitée. Les restaurants sont les autres principaux clients des marchés, surtout celui de Billingsgate. Il existe cependant un certain nombre d'entreprises spécialisées installées à l'extérieur des marchés qui livrent du poisson frais et congelé aux établissements de services alimentaires. Les exportateurs peuvent parfois obtenir des prix plus élevés en vendant leurs produits à ces entreprises plutôt qu'à des intermédiaires.

Le marché de consommation est le secteur qui enregistre la plus forte croissance sur le marché du poisson au Royaume-Uni, en grande partie en raison de nouvelles habitudes alimentaires. Un facteur important qui influe sur les ventes de produits de la pêche est l'idée que se font les consommateurs britanniques des avantages que représentent le poisson pour la santé. Une partie restreinte, mais croissante, de la population britannique a opté pour une alimentation «semi-végétarienne» qui exclut les viandes rouges mais inclut le poisson et le poulet. Cette tendance se fait surtout sentir dans les couches socio-économiques supérieures et les gains sont réalisés en grande partie par le secteur de la restauration. Cette perception que le poisson est un aliment sain a fait en sorte qu'il fait plus souvent partie de l'alimentation de nombreuses familles des classes moyenne et supérieure. Dans l'ensemble du marché, les consommateurs restent fidèles aux espèces traditionnelles, comme la morue, l'aiglefin, la sole et la plie, mais on remarque une volonté croissante des consommateurs d'essayer de nouvelles espèces. En outre, étant donné la hausse des prix des espèces traditionnelles, les voyages internationaux et les influences étrangères, la préparation du poisson a tendance à se diversifier dans les foyers. Ces tendances touchent également le secteur de la restauration, en particulier dans les régions plus riches du sud et de l'est du Royaume-Uni. Les consommateurs se voient offrir une plus vaste sélection d'espèces importées dans les restaurants, phénomène qui se répercute sur la demande pour les produits importés.

OBSERVATIONS DE LA MISSION

Une fois de plus pour 1993-1994, le haut-commissariat du Canada à Londres a décidé de concentrer ses activités d'expansion des marchés d'exportation dans le secteur des produits de la pêche et des services connexes. Chaque année, les missions canadiennes partout dans le monde soumettent un résumé de leur plan de travail pour l'exercice à venir. À des fins de planification, ces résumés fournissent aux responsables de la promotion des exportations canadiennes des renseignements sommaires sur les débouchés commerciaux. Les observations transmises par le haut-commissariat sont résumées ci-dessous; prière de noter que les statistiques qui suivent ne comprennent pas le saumon en boîte.

Données commerciales	1991	1992	1993	1994
Taille du marché	900 M \$	1 100 M \$	1 100 M \$	1 100 M \$
Exportations canadiennes	30 M \$	41 M \$	30 M \$	35 M \$
Part de marché	3,30 %	3,70 %	2,72 %	3,10 %

Le haut-commissariat estime que le potentiel d'exportation des produits canadiens de la pêche dépasse les 100 millions de dollars.

Principaux concurrents

Islande	30,00 %
Norvège	10,00 %
Danemark	6,00 %
Pays-Bas	3,00 %
Inde	3,00 %
Irlande	3,00 %

Selon le haut-commissariat, la part canadienne du marché des exportations de produits de la pêche au Royaume-Uni est petite mais stable. Les principaux obstacles à la réalisation du potentiel canadien en matière d'exportations de poisson sont : 1) les restrictions à l'importation; et 2) le peu d'efforts que consacrent les exportateurs canadiens à la promotion et à la publicité.

Pour 1993-1994, le haut-commissariat a planifié les activités suivantes : 1) poursuite des liens avec les acheteurs britanniques en vue d'améliorer les relations avec les fournisseurs canadiens et d'accroître les ventes; 2) organisation de promotions du homard, dans le cadre du programme de promotion des produits alimentaires canadiens, afin que l'augmentation des ventes se poursuive; et 3) organisation d'une grande campagne en collaboration avec l'Association du Canada atlantique pour la promotion du homard, en vue d'accroître les ventes et de mieux faire connaître les produits du homard canadiens.

Le haut-commissariat a relevé 6 produits de la pêche qui offrent d'intéressants débouchés aux exportateurs canadiens, dont la liste figure ci-dessous. De plus, la mission de Londres a transmis des renseignements détaillés à l'intention des fournisseurs canadiens de produits du saumon et du homard.

1. Morue congelée
2. Homard, vivant et congelé
3. Crabe congelé
4. Saumon congelé
5. Crevettes congelées
6. Saumon en boîte

POISSONS DE FOND

Les consommateurs britanniques conservent une préférence marquée pour les espèces traditionnelles, comme la morue, la plie, l'aiglefin et la sole, et optent souvent pour des produits à valeur ajoutée, comme les poissons à frire en grande friture, en pâte à frire et panés. Cette tendance se retrouve particulièrement dans les pubs où les goûts et la variété des plats offerts peuvent souvent sembler conservateurs, la plupart de ces endroits se limitant aux morceaux de morue et d'aiglefin en pâte à frire ou panés, aux langoustines et à la plie farcie. De nouvelles tendances ont entraîné une hausse des exportations au Royaume-Uni du hoki et du merlu chiliens ou sud-africains, qui viennent concurrencer les pays fournisseurs de morue comme le Canada. Les pays de la CEE, et le Royaume-Uni en particulier, exigent des filets dépiautés et désossés, et les emballages courants ne satisfont plus le marché européen. Les perspectives ne sont pas très bonnes pour la croissance des ventes des espèces de poissons de fond traditionnelles, car la récession a modifié les habitudes d'achat. Les détaillants n'achètent plus de produits qui ont été congelés deux fois. Les emballages changent, et on favorise maintenant les paquets de 10 livres au détriment des cartons traditionnels de 15 livres.

LE SAUMON

Le Royaume-Uni est en général un bon marché pour les produits de la pêche et pour le saumon en particulier. Le principal problème qui guette les exportateurs canadiens de saumon est la concurrence, provenant surtout de l'Écosse et de la Norvège. Cependant, le saumon quinnat et le saumon de culture de la Colombie-Britannique se vendent à prix fort par rapport aux espèces de l'Atlantique. Le marché du saumon en boîte est différent, étant donné le prix relativement élevé du saumon de culture qui exclut son utilisation par l'industrie britannique de la conserve. Les exportateurs de saumon canadiens ont toutefois bénéficié des activités de promotion de l'Association écossaise des éleveurs de saumon, qui ont contribué à mieux faire connaître le produit aux clients et à faire augmenter la demande pour les produits du saumon en général. Malgré ses efforts, il ne semble pas que l'industrie écossaise du saumon ait réussi à s'assurer de la fidélité des clients. La promotion écossaise ciblait le poisson frais. Le principal concurrent au Royaume-Uni du saumon rose en boîte semble être le thon; c'est donc que le prix est un facteur déterminant. Le saumon rouge en boîte jouit d'un créneau distinct, à l'échelon le plus élevé du marché.

Le secteur de la fumaison du saumon au Royaume-Uni profite d'un avantage concurrentiel sur les importations de saumon fumé en raison du droit de 13 p. 100 qui frappe ce dernier; les importations totales se sont élevées à seulement 54 tonnes, dont la moitié provenait d'Irlande. Les meilleurs débouchés pour les exportateurs canadiens résident dans la vente de saumon congelé à l'industrie de la fumaison, car le droit applicable est de seulement 2 p. 100. On remarque toutefois des avantages tangibles pour les exportateurs canadiens, dont le cachet que revêt le saumon sauvage. Le saumon sauvage dit d'origine britannique vendu sur le marché représente deux fois le volume des prises débarquées, ce qui en dit long sur le prestige de l'étiquette «sauvage».

On semble ne pas connaître les variétés de saumon du Pacifique sur le marché britannique, à part celles qui porte le nom générique «saumon du Pacifique» et qui se vendent moins cher que les produits de l'Atlantique. Le marché offre toujours de bons débouchés pour les produits du saumon en boîte du Canada. Les forces du Canada reposent sur son bon potentiel d'approvisionnement et ses normes rigoureuses de contrôle de la qualité. La concurrence directe vient des États-Unis, qui a décidé de consacrer des fonds à la promotion du saumon sur le marché britannique. Peu de clients font la différence entre les produits américains et canadiens, mais Marks and Spencer ne vend que des produits du saumon canadiens; la mission de Londres maintient la liaison avec ce grand détaillant.

LE HOMARD

Le homard canadien domine maintenant le marché du homard vivant au Royaume-Uni. Les prises débarquées intérieures ne dépassent pas 1 000 tonnes par année, dont la quasi-totalité est exportée vers la France. Les États-Unis ont une part du marché beaucoup plus petite que celle du Canada, bien que certains fournisseurs canadiens font transiter leurs produits par Boston, leur donnant une origine américaine. Le Royaume-Uni ne fabrique pas de produits du homard en boîte ou congelés. Les statistiques sur les importations indiquent qu'une grande quantité de homard congelé américain est entrée sur le marché l'an dernier. Voilà un phénomène que le haut-commissariat ne peut expliquer; on se demande s'il ne s'agit pas d'une mauvaise classification de la part des Douanes britanniques. Les ventes de produits congelés ont été relativement stables durant les dernières années. On espère que les nouveaux emballages vont faire augmenter les ventes, mais le Royaume-Uni connaît une récession marquée depuis deux ans et il y est difficile de lancer de nouveaux produits. Notons toutefois qu'une chaîne de supermarchés a connu beaucoup de succès l'été dernier en vendant des homards entiers pré-cuits et réfrigérés. Les ventes de homard vivant, presque exclusivement aux restaurants, représentent actuellement la plus grosse partie du marché. Une très petite partie de la population, principalement des Chinois, achète du homard vivant pour le faire cuire à la maison. La plupart des Britanniques sont horrifiés par l'idée et préfèrent même ne pas voir les homards dans les viviers des restaurants, sachant qu'ils les condamnent à mourir s'ils en commandent.

Les supermarchés s'intéressent depuis peu à la vente de homard pré-cuit (au Canada) et réfrigéré, tentative qui a connu un certain succès l'été dernier. Toutefois, la nouvelle loi britannique sur les produits alimentaires, qui prescrit la tolérance zéro, fait en sorte que des contrôles de la qualité rigoureux sont imposés aux fournisseurs canadiens de produits pré-cuits et que l'importateur britannique porte la responsabilité en matière de conformité. Cette loi touche particulièrement les produits réfrigérés, dont la durée de vie est courte, et incite les importateurs à rester fidèles aux fournisseurs établis.

Le marché des produits congelés traditionnels est stable et laisse peu de place à l'augmentation des ventes. Les sacs à homard congelé se vendent dans les supermarchés et dans les centres de produits congelés. Certains importateurs (comme Princes and Ross) ré-emballent le produit pour en améliorer l'apparence. Les conserves de homard congelé ne sont plus vendues aux détaillants, car les consommateurs sont peu familiers avec un produit en boîte qui doit être gardé congelé et les détaillants craignent que le produit ne soit pas conservé comme il se doit, ce qui pourrait causer des empoisonnements alimentaires ou, du moins, des plaintes de la clientèle. Les conserves de produits congelés ne sont vendues qu'aux restaurants. Les supermarchés, les centres de produits congelés et les restaurants s'approvisionnent auprès d'intermédiaires et de distributeurs.

Les statistiques concernant les importations de produits du homard au Royaume-Uni en 1991 sont les suivantes : SH 0306.11, homard vivant (37 627 kg évalués à 483 939 £); 0306.12.1, homard congelé (508 233 kg évalués à 2 793 762 £); 0306.12.9, homard congelé (53 463 kg évalués à 261 962 £); 0306.21, homard non congelé (3 332 kg évalués à 42 318 £); 0306.22.1, homard non congelé (784 014 kg évalués à 4 225 162 £); 0306.22.91, homard non congelé (25 080 kg évalués à 119 417 £); 0306.22.99, homard non congelé (12 530 kg évalués à 108 381 £); et 1605.3, homard préparé ou préservé (91 807 kg évalués à 498 829 £). Des distributeurs jouent généralement le rôle d'intermédiaires dans le commerce du homard local ou importé et approvisionnement les restaurants, les supermarchés et les marchands de poisson. Certains d'entre eux sont installés dans les marchés de vente de poisson en gros, surtout à Billingsgate, alors que d'autres ont leur propre service de livraison, qui est particulièrement utile aux restaurants qui achètent du homard vivant.

Les droits de douane sont les mêmes dans toute la CE et sont calculés sur la valeur CAF. Ils sont de 8 p. 100 pour le homard vivant et le homard entier réfrigéré ou entier congelé (cuit ou cru); de 16 p. 100 pour le homard congelé, autre qu'entier, et le homard en coquille cuit, réfrigéré ou congelé; de 20 p. 100 pour le homard préparé ou en boîte (c.-à-d. cuit et sans carapace comme dans les boîtes congelées ou en paquet de chair de homard). À compter de janvier 1993, dans le cadre du Marché unique, les animaux vivants (excluant le homard vivant) ne pourront entrer dans la CE qu'à des endroits désignés. Le Royaume-Uni a désigné les aéroports suivants : Heathrow, Gatwick, Stansted, Luton, Birmingham, Manchester et Glasgow. Les ports de mer désignés sont : Birmingham (sur le fleuve Humber près de Grimsby), Tilbury, Felixstowe, Harwich et Liverpool. Ces points d'entrée ont trois ans pour faire en sorte que leurs installations répondent aux nouvelles normes, mais, après le 1^{er} janvier 1993, aucun autre point ne pourra accueillir d'animaux vivants. Rien n'empêche d'autres aéroports et ports de mer de demander la désignation comme point d'entrée si les responsables pensent que cela répond aux besoins du marché.

Le haut-commissariat a coordonné un programme de promotion du homard au cours des quatre dernières années. Les premières activités s'adressaient aux commerçants et à la presse spécialisée, et le homard canadien est maintenant bien connu. La promotion cible maintenant le consommateur. La mission a appuyé une promotion organisée dans un restaurant du nord de l'Angleterre au cours des deux derniers étés et, l'an passé, une promotion au restaurant du prestigieux hôtel Savoy, à Londres. La mission entend répéter les deux expériences en 1993, veut trouver d'autres participants, de préférence des hôtels et des chaînes de restaurants, et compte surveiller l'évolution des ventes dans les supermarchés afin de déterminer quelles activités de promotion seraient appropriées.

Une campagne de promotion collective du homard est orchestrée à l'échelle du Royaume-Uni en 1993. La principale foire biennale de produits alimentaires à se dérouler dans le territoire de la mission est l'International Food Exhibition (IFE), dont la dernière édition s'est déroulée en avril dernier à Londres; jusqu'à maintenant, aucune entreprise canadienne de produits de la pêche n'y a participé. En outre, un vidéo promotionnel de bonne qualité, traitant de l'industrie du homard au Canada, de la gestion des ressources et même de la façon de préparer le homard vivant, serait d'une grande utilité. Le matériel de promotion préparé récemment par l'Association du Canada atlantique pour la promotion du homard (cahier de fiches d'information) est excellent et aidera le haut-commissariat dans ses démarches. Les exportateurs canadiens de homard devraient songer à réserver de la publicité dans la presse spécialisée, en se fixant comme cible les traiteurs, les hôtels et les restaurants.

Une des forces du Canada réside dans sa capacité d'approvisionnement. Le Canada est très fortuné sur ce plan, car nos ressources sont relativement abondantes et nous pouvons fournir du homard vivant calibré très précisément au Royaume-Uni et faire preuve de plus d'efficacité que les producteurs britanniques. En plus, à la faveur de vols réguliers, les importateurs peuvent donner une commande par téléphone le soir et recevoir leur produit le lendemain matin. On a réduit toutefois le nombre de vols directs Halifax-Londres et cela inquiète les importateurs britanniques. En novembre 1992, il n'y avait en fait qu'un seul vol direct par semaine. La liaison au départ de Boston, naturellement, est assurée par plusieurs transporteurs. Le haut-commissariat reconnaît qu'il ne peut faire grand chose pour régler ce problème, mais la situation inquiète. Le homard vivant du Canada jouit, en général, d'une meilleure réputation que le produit américain. Toutefois, ce dernier a tendance à se vendre moins cher et certains commerçants l'achètent quand le Canada offre du homard à carapace tendre. Le homard local, en particulier celui de l'Écosse, revêt un certain cachet pour le consommateur (certains diraient qu'il s'agit de snobisme). Certains des plus grands chefs prétendent que le homard écossais est de meilleure qualité. Mais l'approvisionnement est tellement restreint et le prix si élevé la plus grande partie de l'année (surtout qu'une large part est exportée en France) que ce produit n'est pas un concurrent sérieux. La mission était ravie de voir qu'un hôtel aussi réputé que le Savoy annonçait bien haut son festival du homard canadien.

AUTRES PRODUITS

Il existe des débouchés pour d'autres variétés de poissons et fruits de mer, notamment le crabe commun, les pétoncles, le flétan de l'Atlantique, le flétan du Groenland, l'anguille vivante, les queues d'ange-de-mer et les ailes de raie. Le Royaume-Uni est souvent prêt à acheter d'autres espèces non traditionnelles, selon leur disponibilité. Étant donné que l'industrie de la fumaison est bien établie au Royaume-Uni, les débouchés dans le domaine des produits fumés sont limités. Les consommateurs préfèrent le poisson fumé local et les droits d'importation sont un net désavantage.

CONSEILS AUX EXPORTATEURS

Les petites ou moyennes entreprises qui songent à se lancer sur le marché britannique devraient avoir recours aux services d'un importateur. Le haut-commissariat peut fournir le nom de personnes-ressources pour des produits spécifiques. Le premier contact avec les acheteurs potentiels peut se faire par télécopieur ou par téléphone, mais, le Royaume-Uni étant un marché sophistiqué qui reçoit des offres de partout dans le monde, il faut faire preuve de persévérance et bien assurer le suivi - tout le monde sait que rien ne vaut une visite. Les commerçants britanniques apprécient beaucoup le fait de recevoir des réponses à leurs demandes transmises par télécopieur, même si elles sont négatives.

En Grande-Bretagne, le commerce des poissons et fruits de mer se fait de la même manière qu'au Canada en ce qui concerne les propositions, les prix et la livraison. Les Britanniques sont toutefois plus prudents que leurs homologues canadiens; il faut un peu plus de temps pour les convaincre, ne serait-ce qu'en raison de la distance entre les deux pays. Bien que les négociants britanniques tendent à penser commerce mondial, des préjugés au sujet du Canada peuvent les inciter à douter de la qualité du produit. Ils sont ouverts aux propositions présentées calmement, mais insistent pour obtenir de la documentation détaillée sur le produit ainsi que sur les antécédents de l'entreprise. La réserve des Britanniques n'est pas un mythe; elle est fondée sur le principe que les bonnes affaires demandent de la réflexion, et l'exportateur expérimenté se doit de tenir compte de cette caractéristique nationale.

La plupart des visiteurs trouveront utile de rendre visite au délégué général de leur province; en effet, l'Alberta, la Colombie-Britannique, la Nouvelle-Écosse et le Québec ont toutes des bureaux permanents à Londres. Ces bureaux provinciaux offrent différents services aux gens d'affaires et la Section commerciale du haut-commissariat travaille en étroite collaboration avec eux. En outre, les banques canadiennes ont toutes des représentants à Londres et offrent une gamme complète de services aux entreprises. La Banque de Montréal, la Banque de Nouvelle-Écosse, la Banque nationale du Canada, la Banque Canadienne Impériale de Commerce, la Banque Royale du Canada et la Banque Toronto Dominion possèdent toutes des succursales au Royaume-Uni.

Comme Londres est un centre international du commerce et de la finance, beaucoup d'autres organisations canadiennes y ont un représentant que les exportateurs auraient intérêt à consulter. Ces organisations comprennent des courtiers en valeurs et des compagnies d'assurances, des cabinets d'avocats, des maisons d'édition, des agences de publicité, des compagnies aériennes, des sociétés maritimes et de chemin de fer, la presse écrite et électronique et la Chambre de commerce Canada - Royaume-Uni, qui s'emploie activement à favoriser le commerce et l'investissement entre les deux pays. Les exportateurs peuvent obtenir une liste complète des sociétés canadiennes établies au Royaume-Uni en communiquant avec le haut-commissariat.

LES PÊCHERIES INTÉRIEURES

L'industrie des pêches britannique subvient à deux tiers des besoins de la population et constitue une source importante d'emplois et de revenus dans nombre de ports du Sud-Ouest, de la côte est et de l'Écosse. À la fin de 1990, la flotte de pêche britannique comptait 10 313 bâtiments, dont 2 366 basés en Écosse. L'industrie a été durement touchée par l'extension des eaux territoriales décrétée par d'autres pays ainsi que par la surpêche. En janvier 1983, la CE a approuvé une politique des pêches qui s'appliquerait pendant 20 ans. Ainsi, les pays membres sont autorisés à pêcher dans les eaux du Royaume-Uni en respectant une limite de 12 milles des côtes; certains d'entre eux peuvent même pêcher dans des zones sélectionnées entre 6 et 12 milles des rivages britanniques. La politique communautaire est assortie d'ententes portant sur la grosseur des mailles des filets et les contingents de prises. Ces ententes étaient importantes aux yeux du Royaume-Uni, qui avait perdu ses droits de pêche en régions éloignées (comme l'Islande) après que la Convention sur le droit de la mer eut permis l'extension des zones économiques nationales jusqu'à 200 milles.

PRISES DÉBARQUÉES

Au début de 1993, les prises débarquées intérieures ont enregistré un surplus pour certaines espèces (surtout l'aiglefin et la morue) qui a entraîné une chute des prix. Les prises ont légèrement augmenté en 1992 par rapport à l'année précédente; elles sont passées de 594 672 tonnes à 598 991 tonnes, pour une valeur de 395 267 000 £. En 1992, les prises débarquées se répartissaient comme suit : poissons pélagiques, 261 078 tonnes, d'une valeur de 30 773 000 £; poissons démersaux, 242 952 tonnes, d'une valeur de 278 110 000 £; et crustacés et mollusques, 94 961 tonnes, d'une valeur de 86 384 000 £.

ESPÈCES

Les espèces qui ont dominé les prises débarquées intérieures au Royaume-Uni en 1992 se répartissent de la façon suivante: pélagiques: maquereau (149 838 tonnes), hareng (88 668 tonnes) et autres espèces pélagiques (22 572 tonnes); démersales: morue (53 093 tonnes), aiglefin (46 413 tonnes), merlu argenté (39 059 tonnes), autres espèces démersales (35 546 tonnes) et plie (22 480 tonnes); crustacés et mollusques: diverses espèces (59 598 tonnes), langoustines (24 768 tonnes) et crabe (10 595 tonnes).

EXPORTATIONS

Les exportations britanniques de produits de la pêche ont légèrement augmenté en 1992, pour atteindre 421 525 tonnes, contre 413 888 tonnes en 1991. Les exportations de poisson d'eau douce ont totalisé 22 665 tonnes en 1992, alors que celles de poisson d'eau salée frais atteignaient 7098 tonnes, de poisson d'eau salée congelé, 127 120 tonnes et de poisson d'eau salée fumé 3664 tonnes. Les exportations de crustacés ont atteint, cette même année, 39 116 tonnes, celles de mollusques, 24 748 tonnes, préparations de poisson d'eau salée, 21 438 tonnes et poissons d'eau salée non désignés ailleurs, 10 462 tonnes.

LE SECTEUR DE LA TRANSFORMATION

Près de 75 p. 100 des prises du Royaume-Uni sont débarquées en Écosse et un certain nombre d'usines de transformation y sont établies. Toutefois, les villes de Hull et de Grimsby, sur la côte est de l'Angleterre, abritent encore des industries de transformation importantes.

Le Royaume-Uni a un secteur de transformation secondaire bien développé, qui date d'avant l'établissement de la limite de 200 milles, époque où les prises débarquées intérieures étaient beaucoup plus élevées. Ce secteur produit surtout des emballages destinés à la consommation, qu'il vend aux supermarchés et aux centres de produits congelés. Ces usines achètent du poisson frais des ports britanniques, mais dépendent beaucoup de l'importation de produits congelés. Certaines usines achètent leurs produits directement des fournisseurs étrangers, alors que d'autres passent par les importateurs britanniques. Quelques entreprises importent les produits congelés dont elles ont besoin et jouent aussi le rôle d'acheteur pour d'autres usines de transformation secondaire. Par ailleurs, il existe des négociants dont le rôle principal est d'importer et d'exporter du poisson, et qui exportent en grande partie vers l'Europe continentale.

AQUICULTURE

Le Royaume-Uni possède des industries bien établies d'élevage de truite, de saumon et de crustacés et mollusques. Les fermes de truite se trouvent surtout en Angleterre et au pays de Galles, alors que les fermes de saumon se trouvent en Écosse et aux îles Shetland. La production de truite est demeurée relativement stable au cours des dernières années, la production de 1990 atteignant près de 15 000 tonnes métriques, et celle du saumon a augmenté à 32 350 tonnes métriques la même année. La culture de crustacés et mollusques se fait à plus petite échelle et recourt à diverses méthodes, allant de l'amélioration des stocks sauvages à la culture suspendue. Les espèces cultivées sont les moules, les huîtres, les pétoncles (King et Queen) et les *tapes* japonais. En 1990, on a récolté près de 7 000 tonnes métriques de moules, 850 tonnes d'huîtres indigènes, 600 tonnes d'huîtres du Pacifique, 200 tonnes de pétoncles et près de 50 tonnes de *tapes* japonais. Le secteur de la culture de crustacés et mollusques est aussi très actif en République d'Irlande et approvisionne le marché britannique de moules provenant de la culture suspendue.

L'ACCIDENT DES SHETLAND

À la suite de l'important déversement de pétrole qui s'est produit au large des îles Shetland plus tôt cette année, l'association locale des éleveurs de saumon a décidé que tout le saumon se trouvant dans la zone touchée était contaminé et qu'il devait être détruit, selon la recommandation de l'Office écossais de l'agriculture et des pêcheries (SOAFD). On croit que 2,5 millions de poissons ont été touchés dans les 16 différentes fermes d'élevage, pour une valeur estimée à 35 000 000 £. En réaction, le Fonds international d'indemnisation pour les dommages dus à la pollution par les hydrocarbures, qui est alimenté par les sociétés pétrolières, a annoncé qu'il dédommagerait les éleveurs pour les pertes de saumon prêt à récolter. On ignore encore les effets qu'aura le déversement sur les tacons de 1992 qui ne seront pas récoltés avant 1994.

En juin 1993, le saumon a donc été détruit et les éleveurs ont reçu une compensation du Fonds international d'indemnisation. On attend encore la décision relative aux tacons. Par ailleurs, les autorités britanniques des pêches réduisent lentement les restrictions imposées aux autres espèces contaminées, sauf sur les crustacés et mollusques. En fin de compte, le déversement aura eu moins d'effets que prévu sur le secteur des pêcheries du Royaume-Uni.

LES TRANSPORTS

La Grande-Bretagne est un carrefour pour le trafic aérien et maritime de l'ensemble de l'Europe. Toutes les grandes villes du Royaume-Uni sont dotées d'un aéroport et de liaisons ferroviaires; le réseau routier a été considérablement amélioré depuis l'achèvement de l'autoroute de ceinture de Londres. Les déplacements entre les quatre coins du Royaume-Uni sont généralement rapides et faciles, quel que soit le moyen de transport adopté. Les transports devraient encore s'améliorer avec l'ouverture du tunnel entre l'Angleterre et la France. En Grande-Bretagne, la route est le principal moyen de transport pour les marchandises et les voyageurs : 63,2 p. 100 du nombre total de tonnes-km de marchandises et 93 p. 100 des voyageurs-km ont été transportés par voie routière en 1990.

TRANSPORT des MARCHANDISES en GRANDE-BRETAGNE

Tonnage (MMM)	1988	1989	1990
Route	1758	1812	1749
Rail	150	146	141

TRANSPORT ROUTIER

En 1990, il y avait 358 034 km de routes publiques en Grande-Bretagne, dont 0,9 p. 100 sont des autoroutes et 13,3 p. 100 des routes principales. En général, il n'y a pas de péage sur les routes britanniques. Le camionnage est l'affaire du secteur privé. Les exportateurs devraient prendre note que les poids maximums permis sur les routes britanniques sont inférieurs à ceux permis sur le Continent (38 tonnes métriques contre 42), mais ces limites devraient augmenter au milieu des années 1990. En pratique, cela signifie que les chargements canadiens à destination du Royaume-Uni ne doivent pas peser plus d'environ 20,5 tonnes métriques. Les prises débarquées intérieures de poisson frais sont transportées par camion chaque nuit pour assurer une livraison à 7 h le lendemain matin.

TRANSPORT MARITIME

La flotte marchande du Royaume-Uni a été touchée par un surplus de capacité et une concurrence étrangère croissante. À la fin de 1990, elle comprenait 256 transporteurs de marchandises sèches et 39 vraquiers. Les principaux ports du Royaume-Uni sont Sullom Voe, Londres, Grimsby-Immingham, Tees, Hartlepool, Milford Haven, Forth, Southampton, Orkney, Felixstowe, Liverpool et Medway.

TRANSPORT AÉRIEN

Le transport aérien ne prend pas beaucoup de place au Royaume-Uni, étant donné les modestes distances. La principale société aérienne du Royaume-Uni est la British Airways, le plus grand transporteur aérien au monde pour ce qui est des vols internationaux réguliers. Les principaux aéroports du Royaume-Uni se trouvent à Londres (Heathrow et Gatwick), à Manchester et à Glasgow. Les chargements aériens arrivent généralement à l'aéroport de Heathrow, mais le trafic et le traitement des marchandises au terminal peuvent occasionner des retards considérables.

TRANSPORT FERROVIAIRE

La société British Rail est responsable des chemins de fer du Royaume-Uni; elle a transporté des marchandises pour une valeur totale de 794 000 000 £ durant l'exercice 1990-1991.

L'ACCÈS AU MARCHÉ

L'INSPECTION

À compter du 1^{er} janvier 1993, les produits de la pêche qui entrent sur le territoire de la CE sont soumis à la Directive n° 675, qui contient des dispositions rigoureuses en matière d'inspection. L'application de cette directive a d'abord causé des problèmes pour les produits entrant au Royaume-Uni, en particulier les produits de la pêche provenant de Norvège et d'Islande, principales sources d'approvisionnement du Royaume-Uni pendant l'hiver. Devant la situation, la Communauté européenne a décidé de suspendre l'application de la directive jusqu'à ce qu'on dispose de matériel plus perfectionné de contrôle de la qualité. Le Canada a demandé une exemption des dispositions de la directive n° 675. La CE devra évaluer le programme canadien de gestion de la qualité (et notamment inspecter des installations canadiennes) avant d'acquiescer à la demande du Canada. En outre, des frais d'inspection sont imposés aux importateurs de produits de la pêche, qui varient selon le port ou l'aéroport (p. ex., 75 à 100 £ pour 1 500 kg de homard).

LA LOI BRITANNIQUE SUR LES PRODUITS ALIMENTAIRES

La loi britannique sur les produits alimentaires est entrée en vigueur en janvier 1991. La loi exige des détaillants des mesures de contrôle de la qualité plus sévères concernant leurs fournisseurs, ce qui a un effet sur les importateurs qui doivent se montrer plus exigeants envers les fournisseurs étrangers. Le contrôle de la qualité ne s'applique pas seulement aux installations et aux procédés, mais aussi aux documents qui témoignent du contrôle de la qualité. De plus en plus, les importateurs font visiter à des représentants des supermarchés les établissements de fournisseurs étrangers.

ÉTIQUETAGE, EMBALLAGE ET PUBLICITÉ

La CEE a établi des directives concernant l'étiquetage, l'emballage et la publicité des produits alimentaires pré-emballés vendus au détail. Les produits non conformes aux exigences ne peuvent entrer sur le marché communautaire. Les exportateurs qui désirent vendre leurs produits alimentaires pré-emballés sur le territoire de la CE doivent tenir compte des prescriptions suivantes. L'étiquette doit indiquer : 1) la marque de commerce du produit; 2) la liste des ingrédients; 3) la quantité nette en unités métriques; 4) la date de péremption; 5) les conditions d'entreposage ou les méthodes de préparation spéciales; 6) les noms et adresses du fabricant, de l'emballer ou du commerçant établi dans la CE; 7) le pays d'origine; et 8) les directives d'utilisation, si nécessaire. Si le produit a été transformé à des fins de vente au détail, l'étiquette doit aussi indiquer si le contenu a été cuit à la vapeur, bouilli, fumé, lyophilisé, réduit en poudre, surgelé ou préparé de quelque autre façon.

Une étiquette jugée trompeuse quant à l'origine, à la composition, à la quantité, à la nature du produit, à ses caractéristiques ou aux procédés de production ou de transformation sera interdite et le produit ne pourra être mis en vente. La langue de l'étiquetage doit être celle de l'État membre où les produits seront vendus. Dans certains cas, d'autres langues reconnues par la CE sont acceptables. Les caractères ne doivent pas avoir moins de 1,5 mm ni moins de 1/10^e de la taille des plus gros caractères utilisés sur l'étiquette, pour un maximum de 5 mm. On peut obtenir de plus amples renseignements sur l'étiquetage des produits destinés au marché de la CE en s'adressant à la Direction de la Communauté européenne, 125, promenade Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2, tél. : (613) 995-8297, téléc. : (613) 994-0034.

DOCUMENTS D'EXPÉDITION

Les États membres de la CEE ne prescrivent pas de facture douanière uniforme pour dédouaner les produits canadiens. De façon générale, il suffit de la facture commerciale courante de l'exportateur et des documents d'expédition. A compter du 1^{er} juillet 1993, tous les produits importés de pays non membres de la CEE devront être accompagnés d'un certificat sanitaire.

FACTURE COMMERCIALE

Il suffit généralement de deux exemplaires de la facture commerciale, portant tous les renseignements nécessaires à l'établissement de la valeur CAF. Bien qu'il n'y ait aucune exigence spéciale quant au contenu, on recommande d'inscrire sur la facture les renseignements suivants : 1) date d'expédition et lieu d'origine; 2) marques de l'emballage et leur ordre numérique; 3) description détaillée du produit (c.-à.-d. le type, la quantité, la qualité, le poids [brut et net] en unités métriques, l'accent portant sur les facteurs qui peuvent influencer sur la valeur CAF); 4) prix convenu de la marchandise, y compris le coût unitaire et le coût total FAB point d'origine, plus le fret, les assurances et autres frais; 5) conditions de livraison et de paiement; 6) signature d'un responsable de l'entreprise expéditrice. Il n'est généralement pas nécessaire de présenter un certificat d'une chambre de commerce authentifié dans un consulat. Partout en Europe, on utilise les INCOTERMS établis par la Chambre de Commerce Internationale pour éviter les désaccords quant aux responsabilités du vendeur et de l'acheteur. Les exportateurs canadiens de poissons et de fruits de mer qui en sont à leur première expérience devraient suivre les définitions et les procédures expliquées dans les publications *INCOTERMS* et *Guide des INCOTERMS*, qu'ils pourront se procurer auprès de la société **ICC Service S.A.R.L.**, située au 1080, côte du Beaver Hall, bureau 1730, Montréal H2Z 1T2, tél.: (514) 866-4334. Les grandes banques canadiennes peuvent aussi fournir des renseignements à ce sujet.

CONNAISSEMENT

Il n'y a pas de règles particulière quant à la forme ou au nombre de connaissements requis pour les marchandises qui entrent au R-U. Un connaissement contient généralement les renseignements suivants: 1) nom de l'expéditeur; 2) nom et adresse du destinataire; 3) port de destination; 4) description des marchandises; 5) fret et frais détaillés; 6) nombre de conn. pour l'ensemble du chargement; 7) date et signature d'un responsable de la société de transport, accusant réception des marchandises à transporter. Ces renseignements doivent correspondre à ceux qui se trouvent sur les factures et les emballages. Les connaissements dits «nets» et les connaissements «à ordre» sont aussi acceptés. Pour le transport par avion, la lettre de transport aérien remplace le connaissement.

LISTE DE COLISAGE

Bien qu'elle ne soit pas obligatoire, la liste de colisage est utile pour accélérer les formalités de dédouanement au port d'entrée. Cette liste doit décrire, en détail, le contenu de chaque caisse ou conteneur que comprend le chargement, ainsi que les poids net et brut et la valeur CAF de chaque produit. Dans la mesure du possible, cette liste devrait être transmise au destinataire avant l'expédition des marchandises afin que ce dernier puisse la remettre aux autorités douanières avec les documents d'entrée. Le fait de l'envoyer avec la marchandise risque d'entraîner un retard. Par ailleurs, les désignations et descriptions des documents devraient le plus possible employer les termes du Tarif douanier commun ou du Tarif du pays destinataire et être rédigées dans la langue de l'État membre où est importée la marchandise.

TAXE SUR LA VALEUR AJOUTÉE

De façon générale, une taxe sur la valeur ajoutée (TVA) est applicable aux produits importés au R-U, quel que soit le pays d'origine. Une taxe de 17,5 p.100 est ainsi perçue sur la valeur du produit importé, qui comprend les droits de douane, les autres frais d'import. applicables et les coûts de transport dans le territ. douanier de la Communauté où transite la marchandise avant l'arrivée au R-U.

PERSONNES-RESSOURCES

PERSONNES-RESSOURCES CANADIENNES AU ROYAUME-UNI

Haut-commissariat du Canada
 Macdonald House
 One Grosvenor Square
 Londres, Angleterre W1X 0AB
 Tél. : (011-44-71) 258-6600
 Téléc. : (011-44-71) 258-6384

Consulat du Canada
 a/s MacLay, Murray and Spens
 151 St. Vincent Street
 Glasgow, Écosse G2 5NJ
 Tél. : (011-44-41) 221-4415
 Téléc. : (011-44-41) 248-5819

PERSONNES-RESSOURCES BRITANNIQUES AU CANADA

Haut-commissariat
 80, rue Elgin
 Ottawa (Ontario) K1P 5K7
 Tél. : (613) 237-1530
 Téléc. : (613) 237-7980

**Consulat général du Royaume-
 Uni**
 1111, rue Melville, bureau 800
 Vancouver (C.-B.) V6E 3V6
 Tél. : (604) 683-4421
 Téléc. : (604) 681-0693

**Consulat général du Royaume-
 Uni**
 111, boul. Aldershot
 Winnipeg (Manitoba) R3P 0E2
 Tél. : (204) 896-1380
 Téléc. : (204) 896-1239

**Consulat général du Royaume-
 Uni**
 777, rue Bay, bureau 1910
 Toronto (Ontario) M5G 2G2
 Tél. : (416) 593-1290
 Téléc. : (416) 593-1229

**Consulat général du Royaume-
 Uni**
 1155, rue University, bureau 901
 Montréal (Québec) H3B 3A7
 Tél. : (514) 866-5863
 Téléc. : (514) 866-0202

**Consulat général du Royaume-
 Uni**
 C.P. 310, succursale M
 Halifax (Nouvelle-Écosse) B3J 2X1
 Tél. : (902) 422-0313
 Téléc. : (902) 423-8548

**Consulat général du Royaume-
 Uni**
 113, rue Topsail
 St. John's (Terre-Neuve) A1E 2A9
 Tél. : (709) 579-2002
 Téléc. : (709) 579-0475

IMPORTATEURS, DISTRIBUTEURS ET UTILISATEURS

Exporter au R-U n'est pas chose simple; il faut se rendre sur place, se renseigner sur le marché et rencontrer les éventuels consommateurs, les distributeurs, les représentants et les responsables commerciaux du gouvernement. Les exportateurs doivent se créer un réseau de personnes-ressources au R-U et établir des relations d'affaires suivies avec plusieurs d'entre elles. Compte tenu des circonstances toujours changeantes, la liste suivante d'importateurs, distributeurs et utilisateurs britanniques ne peut être ni exhaustive, ni définitive. On recommande aux exportateurs canadiens de poissons et fruits de mer de vérifier tout détail pertinent auprès de leurs relations d'affaires et de respecter rigoureusement les règles établies par les importateurs et les autorités britanniques.

Aberdeen Prime Fish
73 Netherlands Road
Oakleigh Park
Barnet, Herts. EN5 1BS
Pers.-ress. : M. T.A. Tobey
Tél. : (081) 446-4148
Produit : homard vivant

Alastair Watson & Co. Limited
Units 9/10,
Rich Industrial Estate
Crimscott Street, Londres SE1 5TE
Pers.-ress. : M. A.I. Watson
Tél. : (071) 232-0032
Télec. : (071) 231-5180
Produit : saumon congelé

Allan & Dey
Raik Road
Aberdeen, Écosse AB9 2AG
Tél. : (0224) 581-000
Télec. : (0224) 582-617
Produits : hareng et produits du hareng

Anchor Seafoods Limited
Devonshire House
Handcross, West Sussex RH17 6BJ
Pers.-ress. : M. E. Young
Tél. : (0444) 400-363
Télec. : (0444) 400-949
Produits : saumon et homard congelés,
crevettes, pétoncles

Aqua Scot Marketing
AIness, Highland
Écosse IV17 0XS
Pers.-ress. : M. Palmer
Tél. : (0349) 884-424
Télec. : (0349) 882-176
Produit : saumon congelé

C. & A. Seafoods
Office 88
New Billingsgate Market, Londres E14
Pers.-ress. : M. C. Seagrave
Tél. : (071) 515-9192
Produit : homard vivant

C.B. Lindsay & Company
97 High Street
Linton, Cambridge CB1 6JT
Pers.-ress. : Michael Lindsay

Arctic Seafare Limited
Murray Street, Fish Docks,
Grimsby, Sth. Humberside DN31 3RD
Pers.-ress. : Mark Barford
Tél. : (0472) 344-812
Télec. : (0472) 351-745
Produits : aiguillat, morue congelée

Asda Stores Limited
Asda House, Southbank
Great Wilson Street
Leeds LS11 5AD
Pers.-ress. : Trevor Boydell
Tél. : (0532) 435-435
Télec. : (0532) 418-666
Produit : saumon en boîte

Auscot Limited
North House, Northgrove Road
Hawkhurst, Kent TN18 4AP
Pers.-ress. : M. W.G. Greig
Tél. : (0580) 753-802
Télec. : (0580) 752-770
Produit : saumon congelé

Bahia Seafoods Limited
10 Swan Units
Sowton Industrial Estate
Exeter EX2 7LL
Pers.-ress. : M. R.F. O'Kelly
Tél./Télec. : (0392) 444-391
Produit : homard vivant

Bards Smoked Salmon Limited
2 Salamans Way, Ferry Lane
Rainham, Essex RM13 9UL
Pers.-ress. : M. J. Bard
Tél. : (07085) 22533
Télec. : (07085) 20735
Produit : saumon congelé

Crown Seafoods
Wharnccliffe Road, Fish Docks
Grimsby, Sth. Humberside DN31 3QF
Pers.-ress. : M. T. Hogg
Tél. : (0472) 250-244
Télec. : (0472) 250-219
Produit : morue congelée

Direct Fish Supply
35-37 Sinclair Road
Aberdeen, Écosse AB1 3PL
Pers.-ress. : M. M. Wilson

Barneys of Aldgate
55A Chamber Street
Londres E1 8BL
Pers.-ress. : Mark Button
Tél. : (071) 481-2177
Acheteur et transformateur d'anguille

Birds Eye Walls Limited
Station Avenue
Walton-on-Thames, Surrey KT12 1NT
Pers.-ress. : M. G. Zurlutter
Tél. : (0932) 228-888
Télec. : (0932) 254-406
Produits : homard congelé, crevettes,
morue congelée

Bluecrest Foods Limited
Bluecrest House
Fish Dock Road
Grimsby, Sth. Humberside DN13 9TN
Pers.-ress. : Andrew Beeken
Tél. : (0472) 345-156
Télec. : (0472) 251-867
Produits : saumon et morue congelés

Britfish Limited
Brighton Street, Hull
North Humberside HU3 4UW
Pers.-ress. : Tony Wilson
Tél. : (0482) 224-458
Télec. : (0482) 29170
Produits : saumon et morue congelés

Buckingham & Lloyd's Limited
9 Old Brompton Road
Londres SW7 3LD
Pers.-ress. : M. Micky Jacobs
Tél. : (071) 581-5375
Télec. : (071) 584-1033
Produits : pétoncles, oeufs de poisson

Freebooter Seafoods Limited
Gotherburg Way
Sutton Fields Industrial Estate
Hull, North Humberside HU8 0YJ
Pers.-ress. : M. S. Rillat
Tél. : (0482) 831-176
Télec. : (0482) 878-333
Produit : morue congelée

G.S. Ballard & Sons
George St. East
North Shields, Tyne & Weir

Tél. : (0223) 894-300
Télé. : (0223) 894-187
Produit : saumon en boîte

C.H. Nye Limited
53 New Billingsgate Market
Londres E14
Tél. : (071) 515-7874
Télé. : (071) 538-2413
Produit : homard vivant

C.J. Newnes 7 Partners
73 Billingsgate Market
Billingsgate Road, Londres E14 5TQ
Pers.-ress. : M. C.J. Newnes
Tél. : (071) 515-0793
Télé. : (071) 538-4614
Produits : fruits de mer de spécialité

C.M. Roach Limited
74/76 English Street
Hull, North Humberside
Pers.-ress. : M. R. Burns
Tél. : (0482) 24511
Télé. : (0482) 20554
Produits : hareng et produits du hareng

Champion Seafoods Limited
Goodliffe House, 6 Goodliffe Gardens
Tilehurst, Reading RG3 6FZ
Tél. : (0734) 451-563
Télé. : (0734) 451-548
Produit : pétoncles

Clouston Foods (Europe) Limited
924 Oxford Road
Tilehurst, Reading
Berkshire RG3 6TB
Pers.-ress. : M. P. Byrne
Tél. : (0734) 425-544
Télé. : (0734) 410-051
Produits : saumon et homard congelés

Colchester Oysters Fisheries Ltd.
North Farm, East Mersea
Colchester, Essex CO5 8UN
Pers.-ress. : M. R.C. Kerrison
Tél. : (0206) 384-141
Télé. : (0206) 383-758
Produit : homard vivant

Connors Seafoods Limited
The Harbour, Boddam
Peterhead, Aberdeenshire AB42 7AU
Pers.-ress. : M. A. Scatterty
Tél. : (0779) 78991
Télé. : (0779) 71014
Produit : morue congelée

Tél. : (0224) 248-222
Télé. : (0224) 249-919
Produit : morue congelée

Eurosea Limited
4A Comet House
Calleva Park, Aldermascon
Reading, Berks. RG7 4QW
Pers.-ress. : John Hiscock
Tél. : (0734) 817-241
Télé. : (0734) 816-433/819-766
Produit : saumon congelé

Evenell Shellfish Specialists
52 Billingsgate Market
Trafalgar Way, Londres E14
Pers.-ress. : M. T. Howard
Tél. : (071) 515-1738
Produits : fruits de mer de spécialité

F. Smales & Son Fish Merch. Ltd.
W. Dock Street, Hull West. HU3 4HL
Pers.-ress. : Colin Smales
Tél. : (0482) 24997
Télé. : (0482) 23765
Produit : morue congelée

F.R. Bradley (Feltham) Limited
Glenthorne 165 Bedfront Lane
Feltham, Middlesex TW14 9NJ
Pers.-ress. : M. Bradley
Tél. : (081) 890-3169
Télé. : (081) 751-0627
Acheteur et transformateur d'anguille

Faroe Seafood Company Limited
Estate Road 5
South Humberside Industrial Estate
Grimsby, Sth. Humberside DN31 2TG
Pers.-ress. : M. P. Tappin
Tél. : (0472) 361-251
Télé. : (0472) 355-368
Produit : morue congelée

Fastnet Fish Limited
Fastnet House
Alexandra Chambers
Flour Square, Grimsby
South Humberside
Pers.-ress. : M. P.J. Doswell
Tél. : (0472) 240-777
Télé. : (0472) 241-052
Produits : aiguillat, homard congelé,
crevettes, morue congelée

Pers.-ress. : Derek Booth
Tél. : (091) 257-0009
Télé. : (091) 257-2898
Produits : hareng et produits du hareng

H.S. Fishing Company Limited
Sutton Road, Great Yarmouth
Norfolk NR3D 3NA
Pers.-ress. : M. J.B. Mowson
Tél. : (0493) 858-119
Télé. : (0493) 859-517
Produits : saumon congelé, hareng et
produits du hareng

Haigh Castle Company Limited
King Street
Middlewich,
Cheshire CW10 9LY
Pers.-ress. : M. Robin Sales
Tél. : (0606) 844-721
Télé. : (0606) 845-051
Produit : saumon en boîte

Hales Snails
Sulby House, North Street
Sudbury, Suffolk CO10 6RE
Pers.-ress. : Nigel Bickerton
Tél. : (0787) 310-800
Télé. : (0787) 310-153
Produits : saumon et homard congelés,
crevettes, fruits de mer de spécialité

Hollis Mercantile
Old Rectory,
Muckingwharf Road
Mucking, Stanford Le Hope
Essex SS17 0RN
Pers.-ress. : M. B. Hollis
Tél. : (0375) 361-999
Télé. : (0375) 360-761
Produit : saumon en boîte

Homarus Catering Supplies
Unit 2, St. James's Mews
276 St. James's Street
Londres SE1 5IX
Pers.-ress. : M. Walder
Tél./Télé. : (071) 237-3012
Produit : homard vivant

Iceland Freezer Food Centre
Head Office
7 Parr Road
Honeypot Lane
Stanmore, Middlesex HA7 1LE
Tél. : (081) 952-7755
Télé. : (081) 951-1460
Produits : homard congelé, crevettes

Icelandic Freezing Plants Limited
Estate Road No. 2
South Humberside Industrial Estate
Grimsby, Sth. Humberside DN31 2TG
Pers.-ress. : M. I. Hunter
Tél. : (0472) 344-181
Télé. : (0472) 356-036
Produit : morue congelée

Jaytee Seafood Limited
Alma House, Alma Road
Reigate, Surrey RH2 0AX
Pers.-ress. : Mark Thomas
Tél. : (0737) 223-844
Télé. : (0737) 223-845
Produit : aiguillat

John Kelly (Fish Curers) Limited
Newhaven Place
Edimbourg, Écosse EH6 4LX
Pers.-ress. : Tom Kelly
Tél. : (031) 552-4222
Télé. : (031) 551-3152
Produits : homard congelé, hareng et produits du hareng

John Lipscombe Billingsgate Ltd.
Shop Q12, The Quay
Billingsgate Market, Londres E14 8ST
Pers.-ress. : M. R. Taylor
Tél. : (071) 987-1437
Télé. : (071) 538-3368
Produits : fruits de mer de spécialité

John West Foods Limited
West House
Bixteth Street, Liverpool L3 9SR
Pers.-ress. : Graham Bell
Tél. : (051) 236-8771
Télé. : (051) 236-5465
Produit : saumon en boîte

L & D Hart
13 Billingsgate Mkt., Londres E14 5ST
Pers.-ress. : M. L. Hart
Tél. : (071) 515-2495/3146
Télé. : (071) 538-3367
Produit : anguille

Leathams Larder Limited
Bethwin Rd, Camberwell Londres SE5
Pers.-ress. : Fred Stroyan
Tél. : (071) 703-7031
Télé. : (071) 701-2376
Produits : fruits de mer de spécialité

Lyons Seafood
Barrow House, Bishopstrow
Warminster, Wiltshire
Pers.-ress. : Martin Howard-Evans
Tél. : (0985) 214-565
Télé. : (0985) 213-710
Produits : saumon, homard, crevettes

Lynn & Gibson (Holdings) Limited
Shellfish House
27-33 Silvertown Way, Londres E16 1DJ
Pers.-ress. : Claus Peterson
Tél. : (071) 987-2929
Produits : homard congelé, crevettes

Pacitti Marketing
17 Palmerston Road
Aberdeen, Écosse AB1 2QP
Pers.-ress. : D. Pacitti

M & J Seafoods Limited
39 Rabans Close
Aylsbury, Bucks. HP19 3RS
Pers.-ress. : M. Chris Harris
Tél. : (0296) 432-711
Télé. : (0296) 431-793
Produits : homard vivant, morue congelée

MacFisheries Limited
Denmark Street
Fraserburgh, Aberdeenshire AB4 5EY
Pers.-ress. : M. B. Hood
Tél. : (0346) 23741
Télé. : (0346) 25902
Produits : morue congelée, produits du hareng

Maconochie Seafoods
West Dock Street
Hull, North Humberside HU3 4HH
Pers.-ress. : N.J. Bozman
Tél. : (0482) 29764
Télé. : (0482) 218-793
Produits : hareng et produits du hareng

Marine Fisheries Limited
South Esplanade West
Aberdeen, Écosse AB1 3AA
Pers.-ress. : M. A. Main
Tél. : (0224) 875-803
Télé. : (0224) 898-807
Produit : morue congelée

Marks & Spencer Plc
Michael House, Baker Street
Londres W1A 1DN
Pers.-ress. : Mme C. Kiernan
Tél. : (071) 935-4422
Télé. : (071) 487-2679
Produit : saumon en boîte

Marr Frozen Foods Limited
102 Gillett Street
Hull HU3 4JG
Pers.-ress. : M. G. Whitlam
Tél. : (0482) 26563
Télé. : (0482) 227-635
Produits : homard congelé, crevettes

McPhee Limited
Stand 21/26, Fishmarket
Blochairn Road, Glasgow G21 2DX
Pers.-ress. : Jack McPhee
Tél. : (041) 552-0628
Télé. : (041) 553-1236
Produit : morue congelée

Micks Eel Supply
14 Billingsgate Market
Londres E14 5ST
Pers.-ress. : M. M. Jenryck
Tél. : (071) 515-2249
Télé. : (071) 538-9936
Acheteur et transformateur d'anguille

Midfish
Ocean House, W. Markets Precinct
Pershore Street, Birmingham B5 6UU
Tél. : (021) 622-5171
Télé. : (021) 666-6943
Produit : homard vivant

R. Croan & Sons
Custom House Building
West Harbour Road
Edimbourg, Écosse EH5 1PL

Minch Group
393 Liverpool Road
Islington, Londres N1 1NB
Pers.-ress. : M. F. Doyle
Tél. : (071) 700-5736
Télé. : (071) 700-5738
Produit : homard vivant

Neptune (Fish Export) Limited
North Esplanade East
Aberdeen, Écosse AB1 2QY
Pers.-ress. : Ian McFadden
Tél. : (0224) 211-777
Télé. : (0224) 211-668
Produits : hareng et produits du hareng

Nestle Company Limited
St. Georges House
Park Lane
Croydon, Surrey CR9 1NR
Pers.-ress. : Derek Reynolds
Tél. : (081) 686-3333
Télé. : (081) 686-6072
Produits : homard congelé, crevettes, morue

Network Fisheries Limited
West Quay, New Haven.
East Sussex BN9 9BT
Tél. : (0273) 513-884
Télé. : (0273) 517-884
Produit : homard vivant

New England Lobsters International
20 Smugglers Way
Wandsworth, Londres SW18
Pers.-ress. : Fred Stroyan
Tél. : (081) 877-1175
Télé. : (081) 877-1118
Produit : homard vivant

Nor-Sea Foods Limited
Broadfold Road, Bridge of Don
Aberdeen, Écosse AB2 8EE
Pers.-ress. : M. M. Taylor
Tél. : (0224) 703-222
Télé. : (0224) 822-802
Produits : morue congelée, hareng et produits du hareng

Nor'West Seafoods Limited
160 Lord Street
Southport, Lancashire PR9 0AQ
Pers.-ress. : David Welsh
Tél. : (0704) 500-880
Télé. : (0704) 501-313
Produits : aiguillat, morue congelée

Oak Leaf Smokery
345 Hatton Rigg Road, Bellshill
Stratclyde, Écosse
Tél. : (0698) 74221
Produit : saumon congelé

Olaf Foods Limited
36-40 Abenbury Way
Wrexham Industrial Estate
Wrexham, Clwyd.
Tél. : (0978) 661-966
Télé. : (0978) 661-856
Produit : saumon congelé

Sainsbury's Plc
Stamford House,
Stamford Street
Londres SE1 9LL

Tél. : (0224) 575-252
Télé. : (0224) 574-405
Produit : morue congelée

Pandalus Limited
Kemp Road, Fish Dock, Grimsby
South Humberside DN31 3TA
Pers.-ress. : David Jenner
Tél. : (0472) 240-570
Télé. : (0472) 240-846
Produit : aiguillat

Parr Fish International
5 Sandmartins Way
Herons Wood Pack
Kidderminster, Worcs.
Pers.-ress. : M. R. Robbins
Tél. : (0562) 515-404
Télé. : (0562) 515-928
Produit : aiguillat

Petty Wood & Company Limited
P.O. Box 66,
Central Way
Andover, Hampshire SP10 5LA
Pers.-ress. : M. P. Hopkins
Tél. : (0264) 366-111
Télé. : (0264) 332-025
Produits : saumon en boîte, fruits de mer de spécialité

Princes Foods Limited
Royal Liver Building
Liverpool L3 1NX
Pers.-ress. : M. N. Spruyt
Tél. : (051) 236-9282
Télé. : (051) 236-1057
Produits : homard congelé, saumon en boîte

Pyes Eels
95 Cannon Workshop
West India Dock
Londres E14
Pers.-ress. : M. T. Pye
Tél. : (071) 515-3339
Télé. : (071) 538-9138
Acheteur et transformateur d'anguille

R & A Seafoods
26 Union Street
Southport, Merseyside PR9 0QE
Pers.-ress. : Bernard Capper
Tél. : (0704) 533-310
Télé. : (0704) 539-033
Produit : saumon en boîte

R. Coulbeck Limited
North Key
Fish Dock, Grimsby
South Humberside DN31 3SY
Pers.-ress. : C. Steel
Tél. : (0472) 348-391
Télé. : (0472) 240-023
Produit : aiguillat

Tesco Stores Limited
Tesco House
Delamare Road, Cheshunt
Waltham Cross,
Herts EN8 9SL
Pers.-ress. : David Simons
Tél. : (0992) 32222
Télé. : (0992) 644-894

Pers.-ress. : John Croan
Tél. : (031) 552-4261
Télé. : (031) 551-2701
Produits : hareng et produits du hareng

R. & A. Seafoods Limited
33 Manor Road
Wallington,
Surrey SM6 0BW
Pers.-ress. : M. D. Ashton
Tél. : (081) 669-8137
Télé. : (081) 773-0164
Produits : saumon congelé, fruits de mer de spécialité, morue congelée

R.R. Spink and Sons
Seagate, Arbroath
Pers.-ress. : M. R. Spink
Tél. : (0241) 72023
Produit : homard vivant

R.W. Larkins & Company Limited
23 Billingsgate Market
Trafalgar Way,
Poplar E14 5ST
Pers.-ress. : M. A. Moran
Tél. : (071) 987-2657
Télé. : (071) 538-1864
Produits : fruits de mer de spécialité

Ramus Seafoods
Ocean House,
Kings Road
Harrogate, Yorks. HG1 9XX
Pers.-ress. : M. Chris Ramus
Tél. : (0423) 563-271
Télé. : (0423) 531-040
Produits : homard vivant, fruits de mer de spécialité

Robinson Fisheries
29 Pine Grove
Wimbledon,
Londres SW19 7HD
Pers.-ress. : M. S. Robinson
Tél. : (081) 947-8363
Télé. : (081) 947-5582
Produit : aiguillat

Ross Young Limited
Ross House,
Wickham Road
Grimsby, Sth. Humberside DN31 3JP
Pers.-ress. : Derek Lawrence
Tél. : (0402) 722-533
Télé. : (0472) 240-640
Produits : saumon congelé, homard congelé, crevettes, morue congelée

Safeway Plc
6 Millington Road
Hayes,
Middlesex UB3 4AY
Pers.-ress. : M. Edwin Rose
Tél. : (081) 848-8744
Télé. : (081) 573-1865
Produit : saumon en boîte

W.M. Bennett Frozen Foods Ltd.
28 Orgreave Close
Pope House Industrial Estate
Handsworth, Sheffield S13 9NP
Pers.-ress. : M. A.J. Bennett
Tél. : (0242) 699-511
Télé. : (0242) 699-673
Produits : homard congelé, crevettes

Pers.-ress. : David Graham
Tél. : (071) 921-6000
Télé. : (071) 921-6462
Produit : saumon en boîte

Sea Products International
Wholesale Market Precinct
Pershore Street
Birmingham. B5 6UU
Pers.-ress. : Oliver Giblin
Tél. : (021) 622-5111
Télé. : (021) 622-6123
Produits : saumon congelé, pétoncles, homard congelé, crevettes, fruits de mer de spécialité, hareng et produits du hareng

Seastream Products
Neilldu, Trearddur Bay
Anglesey
Pers.-ress. : M. Neill
Tél./Télé. : (0407) 860-312
Produit : homard vivant

Sefton Meadow Sea Foods Limited
Sefton Lane
Maghull, Liverpool L31 8BX
Pers.-ress. : Mme Wendy Tait
Tél. : (051) 531-8383
Télé. : (051) 520-2324
Produits : homard congelé, crevettes

Shellfresh Seafoods
Watling Street
Nr. Hinkley, Leics.
Pers.-ress. : David Freeman
Tél. : (0455) 632-481
Télé. : (0455) 250-861
Produits : homard vivant, fruits de mer de spécialité

Simson's Fisheries, Shrewville Ltd.
Imperial House, Redlands
Coulsdon, Surrey CR3 2HT
Pers.-ress. : Tim Lucas
Tél. : (081) 668-0931/2
Télé. : (081) 668-2396
Produits : homard vivant, fruits de mer de spécialité

Starfish Limited
Reker House, 17 Betts Avenue
Martlesham, Ipswich, Suffolk IP5 7RH
Tél. : (0473) 626-662
Télé. : (0473) 625-991
Produit : homard congelé, crevettes

Stevens & Brotherton Limited
S & B House,
2 Vincent Close
Knoll Rise, Orpington
Kent BR6 0XG
Pers.-ress. : M. Paddy Hoban
Tél. : (0689) 533-310
Télé. : (0689) 890-790
Produit : saumon en boîte

West Country Seafoods
No. 3 Depot, Freezwest Limited
Estover Road
Plymouth, Devon
Pers.-ress. : Angue Earps
Tél. : (0752) 785-515/6/7/8
Télé. : (0752) 785-518
Produit : morue congelée

Produit : saumon en boîte

Tom Darwood Limited
Steven House
Cross Street, Fish Docks
Grimsby, South Humberside
Pers.-ress. : Tom Darwood
Tél. : (0472) 356-711/349-939
Télé. : (0472) 240-941
Produit : morue congelée

W.G. White Limited
68 Churchfield Road
Londres W3 6DL
Pers.-ress. : M. G. Linehan
Tél. : (081) 992-8764
Télé. : (081) 993-2060
Produits : fruits de mer de spécialité

W.M. Morrison Supermarkets Plc
Wakefield 41 Industrial Park
Wakefield, West Yorks WF2 0XF
Pers.-ress. : Stephen Epstein
Tél. : (0924) 821-218
Télé. : (0924) 821-250/60
Produit : saumon en boîte

Watt Fish
Unit 5, Torrview Industrial Estate
East Allington, Totness
Devon TQ9 7QQ
Pers.-ress. : Peter Watt
Tél. : (0548) 52448
Télé. : (0548) 52292
Produit : homard vivant

Wirral Seafoods
15-21 Cathcart Street
Birkenhead, Merseyside L41 1NT
Pers.-ress. : Colin McDonald
Tél. : (051) 647-8482
Télé. : (051) 666-1672
Produit : pétoncles

Youngs Chilled Foods
Estate Road No. 1,
South Humberside Industrial Estate
Grimsby, South Humberside DN31 2TB
Pers.-ress. : Graham Charlton
Tél. : (0472) 344-111
Télé. : (0472) 342-623
Produits : saumon congelé, homard
congelé, crevettes

ANNEXE STATISTIQUE

INDICATEURS MACROÉCONOMIQUES DU ROYAUME-UNI

	1988	1989	1990	1991
PIB aux prix du marché (en milliards £)	471,3	515,3	550,4	574,1
Croissance réelle du PIB (%)	4,5	2,1	0,6	-2,4
Taux d'inflation (%)	4,9	7,8	9,5	5,9
Exportations (FAB, en milliards \$US)	143,1	151,1	182,3	183,1
Importations (CAF, en milliards \$US)	189,7	199,2	224,4	210,0
Compte courant (en milliards \$US)	-27,6	-33,4	-27,7	-9,4
Réserves, or exclu (en milliards \$US)	44,1	34,8	35,8	41,9
Dette extérieure totale (en milliards \$US)	28,0	30,7	29,6	30,6

Source : Economist Intelligence Unit, Country Report, n° 4, p. 3, 1992

COMMERCE EXTÉRIEUR

	M £			M £	
	1990	1991		1990	1991
Exportations			Importations		
Aliments et boissons	7 112	7 749	Aliments et boissons	12 316	12 326
Pétrole et dérivés	7 545	6 793	Pétrole et dérivés	6 285	5 844
Produits chimiques	13 182	13 782	Produits chimiques	10 834	10 978
Fils, tissus, etc.	2 447	2 349	Fils, tissus, etc.	3 936	3 738
Fer et acier	3 036	3 012	Fer et acier	2 683	2 620
Métaux non ferreux	2 194	1 974	Métaux non ferreux	3 003	2 556
Minéraux non métalliques	3 191	3 172	Minéraux non métalliques	3 602	3 333
Machinerie	29 618	29 576	Machinerie	30 517	29 433
Matériel de transport	12 232	14 024	Matériel de transport	16 644	13 692
Total (incl. d'autres catégories)	103 692	104 818	Total (incl. d'autres catégories)	126 086	118 871

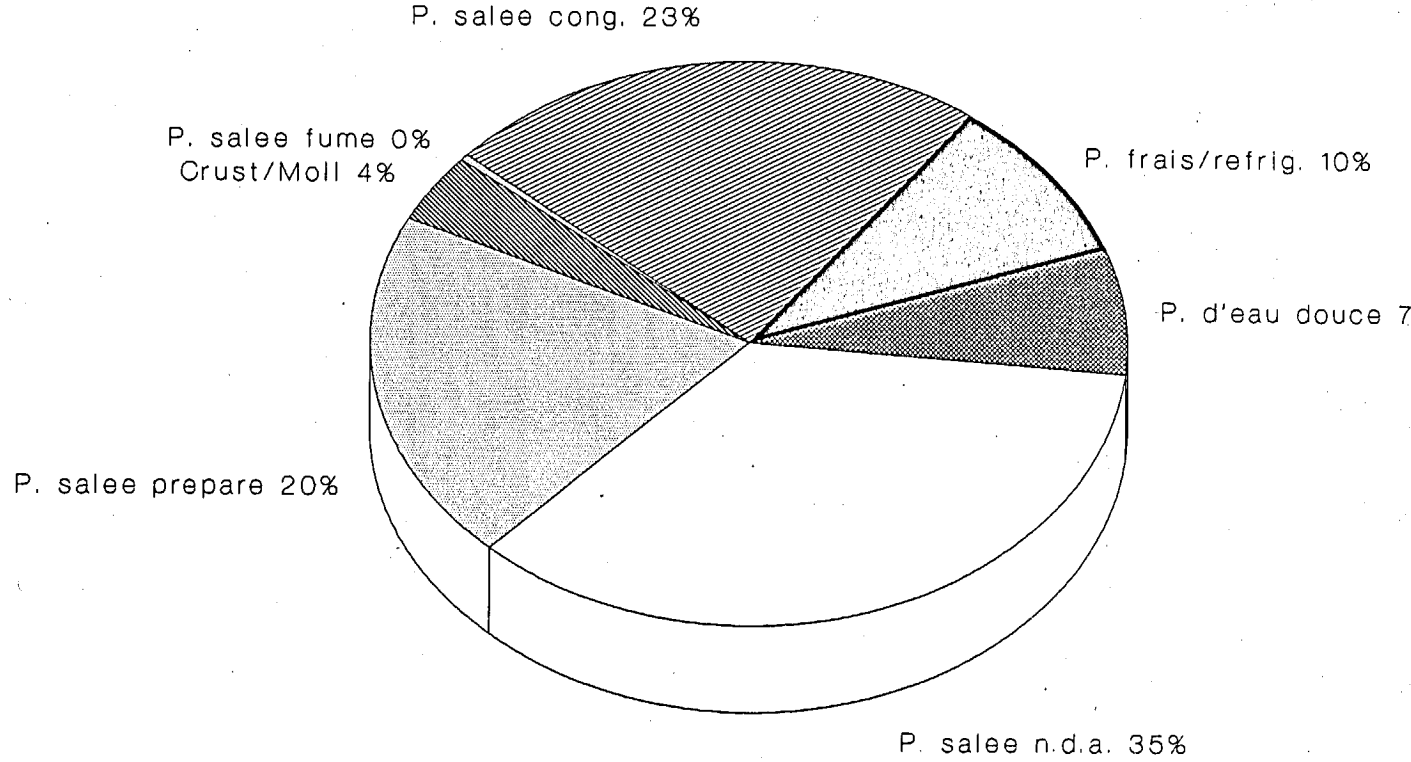
Source : Economist Intelligence Unit, Country Profile, p. 44, 1992-1993

DIRECTION DES ÉCHANGES

	%			%	
	1980	1991		1980	1991
Exportations (FAB)			Importations (CAF)		
Allemagne	10,7	14,1	Allemagne	11,4	14,9
France	7,6	11,2	États-Unis	12,1	11,5
États-Unis	9,6	10,9	France	7,7	9,3
Pays-Bas	12,3	8,0	Pays-Bas	6,8	8,4
Italie	4,0	5,9	Japon	3,4	5,7
Belgique et Luxembourg	4,8	5,7	Italie	4,6	5,4
République d'Irlande	5,6	5,1	Belgique et Luxembourg	4,8	4,6
Espagne	1,5	4,1	République d'Irlande	3,6	3,7
Suède	3,4	2,4	Suisse	3,8	3,2

Source : Economist Intelligence Unit, Country Profile, p. 46, 1992-1993

IMPORTATIONS BRITANNIQUES DE PRODUITS DE LA PECHE, 1992 (%)



Source: Sea Fish Industry Authority

ANNEXE STATISTIQUE

EXPORTATIONS BRITANNIQUES DE PRODUITS DE LA PÊCHE (toutes destinations)

Description	1992	1992	1991	1991
	Tonnes	£	Tonnes	£
Poisson d'eau salée frais ou réfrigéré	172 313	176 972 000	216 575	162 399,000
Poisson d'eau salée congelé	127 120	57 180 000	72 490	54 187,000
Poisson d'eau salée fumé	3 664	6 370 000	4 992	7 367,000
Crustacés et mollusques frais, réfrigérés ou congelés	63 864	166 008 000	71 232	190 321,000
Poisson d'eau salée préparé	21 438	53 043 000	19 053	51 935,000
Poisson d'eau salée n.d.a.	10 462	4 946 000	5 924	2 848,000
Poisson d'eau douce	22 665	104 399 000	23 622	104 600,000
TOTAUX	421 526	568 918 000	413 888	573 657,000

Source : Fishery Economics Research Unit, Sea Fish Industry Authority, Sea Fisheries House, Écosse

IMPORTATIONS BRITANNIQUES DE PRODUITS DE LA PÊCHE (toutes sources)

Description	1992	1992	1991	1991
	Tonnes	£	Tonnes	£
Poisson d'eau salée frais ou réfrigéré	70 360	79 288 000	82 905	91 577,000
Poisson d'eau salée congelé	170 294	313 764 000	168 373	319 301,000
Poisson d'eau salée fumé	2 666	5 259 000	2 717	4 794,000
Crustacés et mollusques frais, réfrigérés ou congelés	29 259	87 481 000	33 085	102 434,000
Poisson d'eau salée préparé	147 799	327 000 000	140 905	304 807,000
Poisson d'eau salée n.d.a.	258 249	79 128 000	271 528	78 262,000
Poisson d'eau douce	52 973	157 544 000	45 635	134 012,000
TOTAUX	731 600	1 049 464 000	745 148	1 035 187 000

Source : Fishery Economics Research Unit, Sea Fish Industry Authority, Sea Fisheries House, Écosse

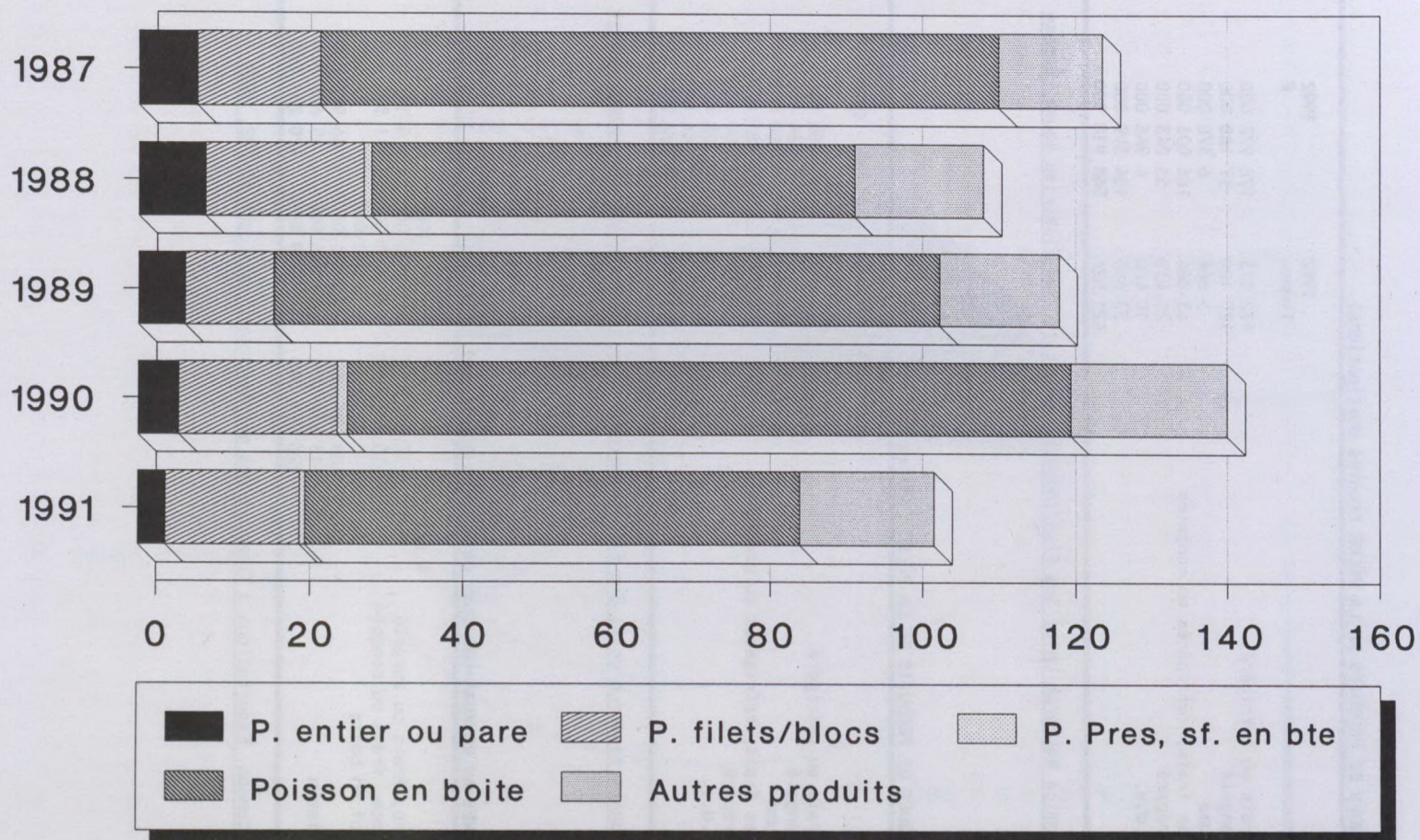
EXPORTATIONS CANADIENNES AU ROYAUME-UNI (par catégories générales)

Description	\$ CAN	1987	1988	1989	1990	1991
Poisson, entier ou paré, frais ou congelé		7 612 000	8 700 000	6 117 000	5 332 000	3 622 000
Poisson, filets et blocs, frais ou congelé		16 045 000	20 610 000	11 555 000	20 586 000	17 364 000
Poisson, préservé, sauf en boîte		---	1 042 000	57 000	1 297 000	677 000
Poisson en boîte		88 726 000	63 121 000	86 922 000	94 628 000	64 618 000
Autres produits du poisson		13 678 000	16 856 000	15 600 000	20 543 000	17 570 000
TOTAL		126 061 000	110 329 000	120 251 000	142 386 000	103 851 000

Source : Statistique Canada, Exportations : Commerce des marchandises, catalogue 65-202, 1991

EXPORTATIONS CANADIENNES DE LA PECHE

(en millions de dollars canadiens)



Statistique Canada, 65-202

ANNEXE STATISTIQUE

EXPORTATIONS CANADIENNES AU ROYAUME-UNI (Par produit)

SH	Description	Q = tonnes V = \$ CAN		1992	1992	1991	1991
		Q	V	Q	V	Q	V
	POISSONS DE FOND						
0302.2110	Flétan, Atlantique, frais, entier ou paré	1	7 000	---	---		
0302.2120	Flétan, Pacifique, frais, entier ou paré	1	14 000	---	---		
0303.3110	Flétan, Atlantique, congelé, entier ou paré	---	---	---	---	1 000	
0303.3120	Flétan, Pacifique, congelé, entier ou paré	---	---	---	---	8	56 000
0303.3130	Flétan, Groenland, congelé, entier ou paré	38	99 000	19	---	51 000	
0303.3990	Poissons plats, n.d.a., congelés, entiers ou parés	20	58 000	---	---	---	---
0303.6010	Morue, Atlantique, congelée, entière ou parée	18	47 000	232	---	725 000	
0303.6090	Morue, n.d.a., congelée, entière ou parée	20	67 000	15	---	79 000	
0304.1036	Aiglefin, filets, frais	---	---	---	---	---	---
0304.2002	Sole, filets, blocs, congelés > 4,5 kg	---	---	4	---	30 000	
0304.2005	Morue, filets, blocs, congelés > 4,5 kg	96	415 000	337	---	1 424 000	
0304.2022	Sole, filets, congelés	46	328 000	74	---	584 000	
0304.2024	Flet, filets, congelés	34	225 000	18	---	120 000	
0304.2029	Poissons plats, n.d.a., Pacifique, filets, congelés	---	---	18	---	41 000	
0304.2041	Morue, Atlantique, filets, congelés	1 314	6 185 000	2 929	---	13 189 000	
0304.2049	Morue, n.d.a., filets, congelés	---	---	77	---	287 000	
0304.2051	Sébaste, filets, congelés	7	25 000	25	---	83 000	
0304.9011	Morue, émincée, blocs, plaques, congelés	335	934 000	352	---	852 000	
0304.9012	Morue, non émincée, blocs, plaques, congelés	124	523 000	20	---	61 000	
0304.9050	Sole, blocs, plaques, congelés	2	12 000	---	---	---	---
0304.9060	Flétan, Groenland, blocs, plaques, congelés	---	1 000	---	---	---	---
	POISSONS PÉLAGIQUES						
0302.1221	Saumon quinnat, de culture, frais, entier ou paré	6	34 000	---	---	---	---
0302.1231	Saumon coho, de culture, frais, entier ou paré	1	6 000	---	---	---	---
0302.3990	Thon, n.d.a., frais, entier ou paré	3	33 000	---	---	---	---
0302.6500	Aiguillat, squalés, frais, entiers ou parés	---	---	1	---	2 000	
0302.6992	Espadon, frais, entier ou paré	2	38 000	4	---	73 000	
0303.1010	Saumon kéta, congelé, entier ou paré	79	339 000	224	---	861 000	
0303.1020	Saumon coho, frais, entier ou paré	83	679 000	---	---	---	---
0303.1022	Saumon coho, sauvage, congelé, entier ou paré	---	---	70	---	469 000	
0303.1032	Saumon quinnat, sauvage, congelé, entier ou paré	---	---	19	---	166 000	
0303.1040	Saumon nerka, congelé, entier ou paré	29	221 000	13	---	131 000	
0303.1050	Saumon rose, congelé, entier ou paré	7	28 000	39	---	183 000	
0303.1090	Saumon, n.d.a., congelé, entier ou paré	---	---	21	---	18 000	
0303.5000	Hareng, congelé, entier ou paré	153	177 000	32	---	30 000	
0303.7500	Aiguillat, squalés, congelés, entiers ou parés	198	385 000	262	---	708 000	
0303.7911	Espadon, congelé, entier ou paré	3	48 000	---	---	---	---
0303.8020	Oeufs de hareng, congelés	19	23 000	---	---	---	---
0303.8030	Oeufs de saumon, congelés	1	15 000	---	---	---	---
0304.2030	Hareng, filets, congelés	54	55 000	334	---	319 000	
0305.2020	Oeufs de hareng, fumés	---	4 000	---	---	3 000	
0305.2030	Oeufs de saumon, fumés	1	32 000	2	---	37 000	
0305.4210	Hareng kipper	---	---	117	---	291 000	
0305.6100	Hareng, salé ou dans la saumure	---	---	298	---	347 000	
0305.6993	Gaspereu, salé ou dans la saumure	---	---	17	---	25 000	
1604.1111	Saumon kéta, en contenants hermétiques	52	154 000	291	---	795 000	
1604.1112	Saumon coho, en contenants hermétiques	679	3 623 000	408	---	2 433 000	
1604.1113	Saumon rose, en contenants hermétiques	4 085	16 729 000	3 924	---	15 332 000	
1604.1114	Saumon nerka, en contenants hermétiques	4 074	36 620 000	4 959	---	44 180 000	
1604.1190	Saumon, n.d.a., préparé ou préservé	14	139 000	---	---	---	---
1604.1400	Listao, préparé ou préservé	32	89 000	203	---	438 000	

CRUSTACÉS ET MOLLUSQUES				
0306.1210	Homard, dans la saumure, congelé	24	325 000	51 628 000
0306.1290	Homard, n.d.a., congelé	46	335 000	50 425 000
0306.1310	Crevettes roses, non décortiquées, congelées	226	1 791 000	21 195 000
0306.1320	Crevettes roses, non décortiquées, congelées	3	17 000	---
0306.1400	Crabe, congelé	122	1 695 000	---
0306.1420	Crabe, non décortiqué, congelé	---	---	80 927 000
0306.2210	Homard, vivant	425	5 862 000	444 5 336 000
0306.2290	Homard, non congelé	---	---	9 65 000
0306.2320	Crevettes roses, non décortiquées, non congelées	---	---	6 59 000
0307.2900	Pétoncles, congelés	103	1 722 000	99 1 149 000
0307.9110	Panopes, vivantes, fraîches	---	2 000	---
0307.9190	Mollusques, n.d.a., vivants, frais	2	26 000	2 59 000
0307.9911	Panopes, congelées	---	1 000	---
0307.9919	Palourdes, n.d.a., congelées	1	21 000	1 7 000
1605.1090	Crabe, préparé ou préservé	562	7 560 000	452 7 053 000
1605.2090	Crevettes roses, préparées ou préservées	310	3 237 000	80 893 000
1605.3011	Homard, chair, cuite, congelée	58	1 721 000	32 705 000
1605.3019	Homard, chair, cuite, non congelée	---	---	1 14 000
1605.3091	Homard, en contenants hermétiques, n.d.a.	12	93 000	---
1605.3099	Homard, préparé ou préservé	9	24 000	8 86 000
1605.9000	Mollusques, n.d.a., préparés ou préservés	6	39 000	26 112 000
POISSONS D'EAU DOUCE				
0302.1190	Truite, n.d.a., fraîche, entière ou parée	1	6 000	---
0302.1900	Salmonidés, n.d.a., frais, entiers ou parés	4	37 000	---
0303.2900	Salmonidés, n.d.a., congelés, entiers ou parés	12	77 000	---
0304.2011	Truite, filets, congelés	---	---	10 48 000
0304.2019	Salmonidés, n.d.a., filets, congelés	31	222 000	---
0304.9082	Brochet, blocs, plaques, congelés	---	---	9 38 000
CRUSTACÉS ET MOLLUSQUES N.D.A.				
0303.7919	Crustacés et mollusques, n.d.a., congelés, entiers ou parés	---	---	18 70 000
0304.9089	Crustacés et mollusques, n.d.a., blocs, plaques, congelés	3	20 000	---
0304.9091	Crustacés et mollusques, n.d.a., chair, congelés	---	---	---
DIVERS PRODUITS DU POISSON				
0511.9100	Produits du poisson et de crustacés, non comestibles	1 045	964 000	421 567 000
1603.0000	Extraits de poisson	---	---	1 22 000
1604.1910	Poisson, n.d.a., pré-cuit, congelé, non émincé	41	307 000	18 132 000
1604.1990	Poisson, n.d.a., préparé ou préservé, non émincé	---	---	2 4 000
1604.2010	Poisson, n.d.a., préparé ou préservé, repas préparés	8	98 000	3 23 000
1604.2091	Poisson, n.d.a., préparé, préservé, pré-cuit, congelé, émincé	1	4 000	5 29 000
1604.3000	Caviar et substituts	---	---	---
2301.2090	Farine de poisson, non comestible	176	192 000	18 8 000
1212.2000	Algues	---	36 000	---
	TOTAUX	14 860	94 851	17 232 103 261

Source: Ministère des Pêches et Océans, Service de la statistique, Ottawa, 1993

DIRECTIONS COMMERCIALES GÉOGRAPHIQUES D'AECEC

Si vous avez besoin de conseils ou de renseignements sur une région ou un pays en particulier, les délégués commerciaux des **Directions commerciales géographiques** peuvent vous aider. Ils sont situés au 125, promenade Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2 [télécopieur : (613) 996-9103]. En outre, plusieurs délégués et agents commerciaux sont en poste à l'ambassade du Canada à Londres.

DIRECTION DE L'EXPANSION DU COMMERCE ET DE L'INVESTISSEMENT ET DE LA TECHNOLOGIE (RWT)

Téléphone : (613) 995-9401; télécopieur : (613) 995-6319

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

DIRECTION DE L'EXPANSION DU COMMERCE EN ASIE DE L'EST (PNC)

Téléphone : (613) 992-7359; télécopieur : (613) 996-4309

Chine, Corée du Sud, Hong Kong, Indochine, Taïwan

DIRECTION DE L'EXPANSION DU COMMERCE EN ASIE ET PACIFIQUE SUD (PST)

Téléphone : (613) 996-0917; télécopieur : (613) 996-4309

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

DIRECTION DE L'EXPANSION DU COMMERCE AVEC LE JAPON (PNJ)

Téléphone : (613) 995-1281; télécopieur : (613) 943-8286

DIRECTION DU COMMERCE AVEC L'AMÉRIQUE LATINE ET LES ANTILLES (LGT)

Téléphone : (613) 996-5546; télécopieur : (613) 943-8806

Antilles britanniques, Antilles françaises, Antilles néerlandaises, Argentine, Bermudes, Bolivie, Brésil, Chili, Colombie, Costa Rica, Cuba, El Salvador, Équateur, Guatemala, Haïti, Honduras, Mexique, Nicaragua, Panama, Paraguay, Pérou, Porto Rico, République dominicaine, Uruguay, Venezuela

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

Téléphone : (613) 991-5849; télécopieur : (613) 990-9119

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

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

Téléphone : (613) 993-7343; télécopieur : (613) 990-9119

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

DIRECTION DE L'EXPANSION DU COMMERCE EN AFRIQUE ET AU MOYEN-ORIENT (GBT)

Téléphone : (613) 990-6593; télécopieur : (613) 990-7431/7

Afrique du Sud, Algérie, Angola, Arabie saoudite, Bahreïn, Bénin, Botswana, Burkina Faso, Burundi, Cameroun, Cap-Vert, Comores, Congo, Côte d'Ivoire, Djibouti, Égypte, Émirats arabes unis, Éthiopie, Gabon, Gambie, Ghana, Guinée, Guinée-Bissau, Guinée équatoriale, Île Maurice, Iran, Iraq, Israël, Jordanie, Kenya, Lesotho, Liban, Liberia, Libye, Madagascar, Malawi, Mali, Maroc, Mauritanie, Mozambique, Namibie, Niger, Nigeria, Oman, Principe, Qatar, République arabe du Yémen (Nord), République centrafricaine, République démocratique du Yémen (Sud), Rwanda, Sao Tomé, Sénégal, Seychelles, Sierra Leone, Somalie, Soudan, Swaziland, Syrie, Tanzanie, Tchad, Togo, Tunisie, Zaïre, Zambie, Zimbabwe

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

Téléphone : (613) 996-2858; télécopieur : (613) 995-1277

Albanie, Bulgarie, CEI, Hongrie, Mongolie, Pologne, République tchèque, Roumanie, Slovaquie, Yougoslavie

CENTRES DE COMMERCE INTERNATIONAL

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

TERRE-NEUVE

Centre de commerce international
215, rue Water, bureau 504
C.P. 8950
St. John's (Terre-Neuve)
A1B 3R9
Tél. : (709) 772-5511
Télécopieur : (709) 772-2373

NOUVEAU-BRUNSWICK

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

MANITOBA

Centre de commerce international
C.P. 981
330, avenue Portage, 8^e étage
Winnipeg (Manitoba)
R3C 2V2
Tél. : (204) 983-4099
Télécopieur : (204) 983-2187

Î.-P.-É.

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

QUÉBEC

Centre de commerce international
C.P. 247
Tour de la Bourse
800, place Victoria, bureau 3800
Montréal (Québec)
H4Z 1E8
Tél. : (514) 283-8185
Télécopieur : (514) 283-8794

SASKATCHEWAN

Saskatoon
Centre de commerce international
Immeuble S.H.-Cohen, 4^e étage
119, 4^e Avenue sud
Saskatoon (Saskatchewan)
S7K 5X2
Tél. : (306) 975-5315
Télécopieur : (306) 975-5334

Regina

Centre de commerce international
1955, rue Smith, 4^e étage
Regina (Saskatchewan)
S4P 2N8
Tél. : (306) 780-5020
Télécopieur : (306) 780-6679

COLOMBIE-BRITANNIQUE

Centre de commerce international
C.P. 11610
900-650, rue Georgia ouest
Vancouver (Colombie-Britannique)
V6B 5H8
Tél. : (604) 666-0434
Télécopieur : (604) 666-8330

NOUVELLE-ÉCOSSE

Centre de commerce international
C.P. 940, succursale «M»
1801, rue Hollis
Halifax (Nouvelle-Écosse)
B3J 2V9
Tél. : (902) 426-4782
Télécopieur : (902) 426-2624

ONTARIO

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

ALBERTA

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

Calgary

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

BIBLIOGRAPHIE

- Economist Intelligence Unit.** *United Kingdom: Country Profile, 1992-93.* Novembre 1992.
- Economist Intelligence Unit.** *United Kingdom: Country Report.* N° 1-4, 1992.
- Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada.** *Promotion des exportations : Priorités 1993-1994.* Janvier 1993.
- Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada.** *Produits du poisson : Guide des possibilités d'exportation.* Juillet 1990.
- Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada.** *Sommaire sectoriel 1993-1994 : Pêches, produits de la mer et services connexes.* Janvier 1993.
- Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada.** *Royaume-Uni : Guide de l'exportateur.* 1992.
- Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada.** *Étude du marché mondial du homard.* 1993.
- Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada.** *Étude du marché mondial du saumon.* Avril 1992.
- Fishery Economics Research Unit.** Sea Fish Industry Authority, Sea Fisheries House, Écosse, 1993.
- FAO.** *Fishery Statistics: Catches and Landings.* Volume 70, annuaire 1990.
- FAO.** *Fishery Statistics: Commodities.* Volume 71, annuaire 1990.
- Fonds monétaire international.** *Balance of Payments Statistics.* Volume 44, 1992.
- Fonds monétaire international.** *Direction of Trade Statistics.* Annuaire 1992.
- Fonds monétaire international.** *Government Finance Statistics.* Volume XVI, annuaire 1992.
- Fonds monétaire international.** *Statistiques financières internationales.* Volume XLV, n° 3, 1992.
- Price Waterhouse.** *Doing Business in the United Kingdom.* Guide d'information, 1992.
- Statistique Canada.** *Exportations : Commerce des marchandises.* Catalogue 65-202, 1990.
- Statistique Canada.** *Exportations : Commerce des marchandises.* Catalogue 65-202, 1991.