

Compte-rendu

du voyage en Nouvelle-Zélande

Du 17 au 24 mars 2011



SOMMAIRE

Intitulés	Pages
Page de garde.....	1
Sommaire	2
Vendredi 18 mars	
• Visite de l'école Richmond Road School	3
Samedi 19 mars	
• Journée à Rotorua.....	4
Dimanche 20 mars	
• Journée au parc d'attractions Rainbow's End	5
Lundi 21 mars	
• Visite de K.S.V.	6
Mardi 22 mars	
• Visite de Fashion Uniforms Limited	7
• Visite de TelstraClear Pacific	8
Mercredi 23 mars	
• Visite d'IceHouse	9
• Visite de Neat Meat	10
• Visite du Fish Market	11



COMPTE-RENDU DE VISITE RICHMOND ROAD SCHOOL – LE 18 MARS 2011

I. PRÉSENTATION DE L'ÉCOLE

RICHMOND ROAD SCHOOL est une école primaire publique située à Auckland dans le quartier de Ponsonby.

Sa particularité est l'accent qu'elle met sur l'enseignement et l'apprentissage des langues d'origines des enfants. En effet, l'école est divisée en quatre zones linguistiques : l'unité anglaise, les classes d'immersion bilingue Samoa, Maori et Française.

Avec un effectif approximatif de 300 enfants, l'école emploie 35 personnes regroupant le corps enseignant et administratif.

La directrice Madame ANICH est chargée de superviser le travail de chaque instituteur et de gérer les échanges entre l'école et l'extérieur. Pour cela elle est entourée d'une équipe de gestion avec qui elle échange quotidiennement des informations (formelles ou informelles). Elle est assistée par Madame REWIRI, la directrice adjointe.

RICHMOND ROAD SCHOOL est une des rares écoles primaires néo-zélandaises à avoir dans son programme pédagogique l'enseignement linguistique.



II. DÉROULEMENT DE LA VISITE

Nous avons été accueillis à 9 h 30 par la Directrice de l'école, Madame Stéphanie ANICH.

Après s'être présentée, elle nous a conduit dans la salle du personnel. Sur un tableau d'affichage étaient définies les trois principales compétences que doivent avoir le corps enseignant :

- Ability is what you are capable of doing – *La capacité est ce que tu es capable de faire.*
- Motivation determines what you do – *La motivation détermine ce que tu fais.*
- Attitude determines how well you do it – *L'attitude détermine comment tu le fais.*



Ensuite, elle nous a fait une présentation de l'école et certains étudiants lui ont posé des questions concernant le personnel de l'école et les aides financières. La majorité des aides financières perçues viennent principalement des parents d'élèves car le Gouvernement s'implique très peu.

Nous avons poursuivi la visite de l'école en commençant par l'unité Samoane où les enfants et leur institutrice nous ont accueillis par des chants et des danses.

Puis, nous nous sommes rendus dans une des classes françaises où les enfants travaillaient leur expression écrite avec leur maîtresse.

Et enfin dans les classes Maoris nous avons pu remarquer qu'ils utilisaient les nouvelles technologies telles qu'un tableau numérique interactif.

Après la visite de toutes les sections, la Directrice nous a emmenés dans la salle des ressources et outils d'enseignement de l'établissement (livres, manuels, brochures, peintures...) puis vers la salle informatique dans laquelle est installé du matériel mis à la disposition des enseignants : deux photocopieuses, une plastifieuse, un scanner, deux massicots et trois ordinateurs.

Enfin, nous nous sommes rendus dans la bibliothèque de l'école qui propose des livres dans les quatre principales langues. Ils sont principalement financés par les parents d'élèves ou obtenus lors des « Book Fair Day ».

Avant de clore la visite, une partie de la section s'est rendue dans le jardin d'enfants, une éducatrice leur a expliqué que le Maori était l'unique langue parlée dans ce lieu : elle leur a également présenté les quelques activités qu'elle pratiquait avec les enfants.

Après avoir remercié la Directrice, nous avons quitté l'école vers 11 h 30.

Wendy KARNO
Audrey DAYÉ

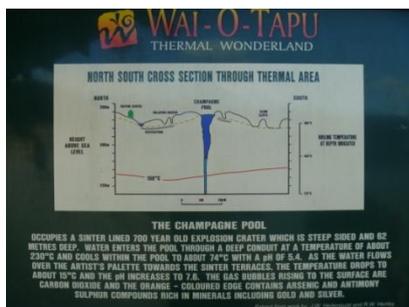
COMPTE-RENDU DE VISITE
SITE VOLCANIQUE DE ROTORUA – LE 19 MARS 2011

1. PRÉSENTATION DU SITE

La zone thermale de Wai-o-Tapu est une réserve naturelle de 18 km², située à 230 km d'Auckland.

C'est la plus grande zone d'activité thermale de la région volcanique de Taupo. Les premiers tremblements volcaniques secouèrent la région il y a 150 000 ans et les premiers signes d'activités hydrothermales apparurent il y a 15 000 ans.

La zone thermale est traversée par la rivière de Wai-o-Tapu qui rejoint le fleuve de Waikato. Aucun poisson ne peut survivre dans cette rivière étant donné la présence de composants chimiques provenant des nombreuses sources bouillonnantes de la zone.



Les couleurs des sources d'eau sont complètement naturelles, elles sont dues aux composants chimiques comme le soufre (jaune), l'antimoine (orange), la silice (blanc), l'arsenic (vert), etc.

Le site est composé de 25 points de vue sur différents cratères, geysers et sources d'eau chaudes ou froides. Il y a certains cratères dans la zone thermale qui ont un diamètre de plus de 20 m et certains d'entre eux peuvent aller jusqu'à 62 m de profondeur. La plupart de ces cratères se sont formés au cours des 900 dernières années par l'action de l'eau acide en arrivant à la surface.

Des sources d'eau peuvent atteindre 60 m de diamètre, 60 m de profondeur et leur température peut s'élever jusqu'à 74° C.

2. DÉROULEMENT DE LA JOURNÉE

Le départ a eu lieu le samedi matin à 8 heures, le bus est venu nous chercher au centre d'Auckland à notre lieu d'hébergement. Ensuite nous avons effectué 3 heures de route pour arriver vers 11 h 30 pour le déjeuner au restaurant CICCIO RESTAURANT CAFE, situé près du site volcanique.

Nous avons commencé la visite du site vers 14 heures. Le circuit pédestre a duré approximativement 1 h 30. Pour finir nous avons repris le bus et nous sommes allés faire une randonnée de quelques minutes dans la Forêt de Redwoods Whakarewarewa, située près de la réserve volcanique.

Nous sommes partis de Rotorua vers 18 heures pour arriver à destination à 21 heures devant notre lieu d'hébergement.

Élise HERCÉ
Léna HMAÉ



COMPTE RENDU DE VISITE

PARC D'ATTRACTION RAINBOW'S END - LE 20 MARS 2011

I. PRÉSENTATION DU SITE

Rainbow's End est un parc d'attraction qui a ouvert ses portes en Décembre 1982. Il est situé à Manukau, dans la proche banlieue d'Auckland. Il s'agit actuellement du plus grand parc d'attraction d'Auckland avec 16 attractions à son actif :

- The Invader représente une large soucoupe volante tournant sur elle-même, qui effectue un trajet sur des rails et sur laquelle on peut atteindre une hauteur de 15 mètres. Cette attraction peut accueillir plus d'une vingtaine de personnes.
- The Fear Fall est une tour de 18 étages basée sur le même principe qu'un ascenseur. 8 personnes au maximum peuvent prendre place sur des sièges qui montent jusqu'en haut de la tour et qui redescendent à plus de 80 km/h. Cette attraction est l'une des plus populaires du parc car elle fait partie des attractions à sensations fortes.
- The Corkscrew Coaster ou « Grand Huit ». Il culmine à plus de 27 mètres de haut et comporte trois inversions et un looping. Il faut impérativement mesurer plus de 1,2 m pour pouvoir y accéder.

II. DÉROULEMENT DE LA JOURNÉE

Nous avons quitté le backpackers à 9 h 45 pour aller à la station de train Britomart. Nous nous sommes arrêtés à Papatoetoe pour ensuite prendre le bus en direction de Manukau Center. De là, il nous suffisait de traverser la route pour atteindre l'entrée du parc.

Ensuite à 11 heures, nous sommes entrés dans le parc d'attraction en se donnant comme point de rendez-vous l'entrée du parc à 13 heures afin de manger tous ensemble. Il y avait plusieurs points de restauration à notre disposition à l'intérieur.

Une fois les activités terminées, vers 15 h 30, nous avons décidé de profiter, durant deux heures, du centre commercial de Manukau qui se situait juste à côté du parc. Les professeurs nous ont indiqué le point de rendez-vous juste devant les bus.

A la fin de cette session shopping, nous avons repris le bus pour aller jusqu'à la station de train pour retourner sur Auckland.

Élise HERCÉ
Léna HMAÉ



COMPTE-RENDU DE VISITE KEN & SON VEGE'S – LE 21 MARS 2011

I. PRÉSENTATION DE L'ENTREPRISE

Ken & Son Veges (K.S.V) est une entreprise dont l'activité est la vente de fruits et légumes en gros. La société se situe à Glenn Innes, à 9 km du centre ville d'Auckland. K.S.V existe depuis 12 ans. Elle fut créée par M. Michael AUDI, actuel dirigeant et manager des ventes au sein de la société, et son père M. Ken AUDI. Elle a récemment fusionné avec BidVest qui est une entreprise spécialisée dans la vente de produits alimentaires.



Elle compte 35 personnes à temps plein. Les employés travaillant dans les bureaux commencent à 7 heures et finissent à 16 h 30, voire 17 heures. Ceux qui travaillent dans l'entrepôt débutent à 3 heures et terminent à 17 heures.

Le champ d'action de l'entreprise est à la fois local et international car elle vend ses produits en Nouvelle-Zélande mais également dans le Pacifique.

K.S.V. dispose de bureaux équipés de matériels informatiques, de 6 camions réfrigérés et d'un entrepôt principal où sont déposés les fruits et légumes. Quatre chambres froides permettent de stocker la marchandise nécessitant une certaine température de conservation, par exemple, une des chambres froides avait une température de 6° C.

Ses fournisseurs se trouvent dans les Iles du Pacifique et ses clients sont principalement des restaurants, des cafétérias, des écoles et des entreprises privées.

II. DÉROULEMENT DE LA VISITE

Nous avons été accueillis par M. Michael AUDI qui nous a présenté sa société. Ensuite, il nous a invité dans l'entrepôt principal et a exposé les différentes étapes de la commande de fruits et légumes. Un client peut passer une commande soit sur Internet en ligne, soit par la messagerie vocale, soit par fax ou bien par courrier électronique.

Une fois que la commande est reçue, le personnel choisit les produits correspondant aux besoins du client. L'emballage des produits est suivi par la phase de contrôle de qualité, c'est-à-dire que les produits sont triés et classés et seuls les meilleurs sont retenus. La commande est vérifiée 3 fois à l'entrepôt. Enfin, les conducteurs livrent la marchandise au client.



Après l'explication du déroulement d'une commande, M. AUDI nous a fait visiter les chambres froides contenant de la salade, des pêches, des pommes, des poires etc.

Il nous a également fait entrer dans un local servant à la préparation de grosses commandes. Par exemple, les commandes de Fresha Export (entreprise d'export de produits alimentaires dans les Iles Pacifique) vers Nouméa : 1,5 tonne de tomates, 5 tonnes de carottes, 4 tonnes de choux verts envoyés mensuellement ce qui représente 700 000 à 1 050 000 francs CFP.

Pour conclure, un goûter nous a été proposé ainsi que des stylos BidVest et des cartes de visites.

CARAMESSY Noémie
MAIRAN Zuningsih



COMPTE RENDU DE VISITE FASHION UNIFORMS LTD (FUL) - LE 22 MARS 2011

I. PRÉSENTATION DE L'ENTREPRISE

Fashion Uniforms Limited (FUL) est une société privée qui a été créée en 1968. Elle se situe à Papakura, dans un quartier à 50 minutes en train d'Auckland. Sa principale activité est la fabrication et la distribution d'uniformes conçus spécialement pour l'environnement du travail. Elle est spécialisée dans les secteurs médicaux et les équipements de protection individuelle (EPI).



Elle est dirigée par Monsieur Cameron KING (CEO), Directeur Général et Comptable, qui est le seul propriétaire. Elle compte 30 employés, principalement des femmes, répartis dans plusieurs services tels que la réception, l'expédition, la vente, la comptabilité, le design et la production.

Elle est certifiée ISO 9001 et commercialise trois principales marques : Town Trend, York Street et Career Classics. De plus, la société est leader sur le marché de l'innovation et de la fabrication locale. FUL est l'une des rares usines de fabrication à être totalement intégrée.

Le personnel travaille 40 heures par semaine c'est-à-dire du Lundi au Jeudi de 7 h 30 à 16 h 15 et le Vendredi de 7 h 30 à 15 h 15. L'entreprise accorde trois ou quatre jours de congés avant Noël, puis trois semaines après le nouvel an. De plus, chaque année FUL organise un repas de Noël avec le personnel et leur famille.

II. DÉROULEMENT DE LA VISITE

Nous avons été accueillis par la réceptionniste Mme Leena PRASAD, puis par Mr Ron LOUDEN, manager des opérations, qui nous a fait visiter les locaux.



Au début, nous étions dans l'usine de fabrication où il nous a présenté le processus de production qui se déroule en plusieurs étapes : la coupe, la fusion, l'usinage, le pressage et la finition.

FUL entretient des relations avec des usines de fabrication en Chine, au Vietnam et au Bangladesh avec qui il réalise 80 % des importations. Elle envisage d'exporter du tissu en Australie, dont la matière est de qualité supérieure à celle des autres pays.

Leurs principaux clients se répartissent sur l'ensemble de la Nouvelle-Zélande, principalement dans la grande distribution, les hôpitaux et les pharmacies. Il y en a également trois en Australie et un en Angleterre. La société dispose d'un site internet, qui est aussi leur outil de publicité, où le client peut visualiser, choisir son produit et commander.

Par ailleurs, les machines utilisées à FUL sont anciennes et proviennent d'Allemagne et d'Australie. Un contrôle de qualité est exercé au niveau de la température et de la pression, afin de réaliser le meilleur produit. Le choix des clients est surtout basé sur la couleur. FUL innove en permanence, comme par exemple pour les hôpitaux, chaque grade a sa propre couleur d'uniforme, dont la matière élimine les bactéries.

Nous avons terminé la visite dans le magasin où nous avons pu découvrir les différents uniformes.

Cindy QUEMENER
Aurore PARIS
Julietta MALALUA

COMPTE-RENDU DE VISITE

TELSTRA CLEAR PACIFIC EVENT CENTRE – LE 22 MARS 2011

I. DÉROULEMENT DE LA VISITE

Il est 14h lorsque nous sommes accueillis dans le hall d'accueil de la réception de TelstraClear Pacific par Mme Talei MATTNER, Directrice des ventes et opérations.

Mme MATTNER nous conduit dans le Théâtre pour nous faire une brève présentation. Nous y sommes resté quelques instants car des techniciens préparaient la scène pour le spectacle qui avait lieu le soir même : le ballet de Nouvelle Zélande.

II. PRÉSENTATION DE LA VISITE

TelstraClear Pacific Event Centre, situé au 770 Great South Road, non loin du Centre de Manukau City est à 25 minutes de la cité d'Auckland (Nord de la Nouvelle Zélande).

Construit en 2004 mais ouvert le 1^{er} avril 2005, TelstraClear Pacific est un centre polyvalent qui a pour mission principale d'allier l'art, la culture, le business et le loisir. Mais surtout de mettre en valeur la diversité culturelle de la population Néo Zélandaise, plus particulièrement celle de Manukau City là où la population Polynésienne est la plus importante.

TelstraClear Pacific dispose de 2 principaux locaux :

- Le Sir Woolf Fisher Arena
- Le Genesis Energy Theatre

Tous 2 capables d'héberger des événements tels les sports en salle, conférences, expositions, banquets, concerts et performances musicales, théâtrales ou encore artistiques.

Existant depuis plus de 25 ans, ce bâtiment à l'architecture très originale illustre bien le thème : « **The Coming together as one** ».



En effet le bâtiment représente un bateau, celui des arrivants sur le Pays du long nuage blanc. Manukau étant le 1^{er} port Polynésien.

« **The Pou Kapua Taonga** », la plus grande sculpture du Monde, sculpté dans du Kaori vieux de 2000 ans, et haute de 20 mètres, elle pèse plus de 30 tonnes. Il a fallu 3 ans pour assembler toutes les parties de la sculpture.



Cette sculpture est symbole de toutes les cultures et des liens cultivés entre ces populations polynésiennes (sculpté par les polynésiens Maori, d'Hawaï, les Aborigènes...).

Cette sculpture a coûté près de 300 000\$NZ à l'entreprise pour qu'elle vienne en complément à l'architecture originale, renforçant la volonté de mettre en avant la richesse culturelle de la population.

Phoebé WEJIEME

I. PRÉSENTATION DE L'ENTREPRISE

IceHouse est un centre de développement des entreprises. Il offre un programme de croissance pour les PME, un "incubateur" d'entreprise pour les start-ups et les services du plus grand groupe d'investisseurs de Nouvelle-Zélande (Angels investors).

Il y a 10 ans, IceHouse a conclu un partenariat avec l'Université d'Auckland Business School, le Boston Consulting Group, Telecom et Gen-i, BNZ, Ernst & Young, HP et Microsoft. Il a été établi en 2001 pour reconnaître l'importance des PME dans l'économie néo-zélandaise.

IceHouse permet aux entreprises débutantes de se développer au niveau international. Sa mission est d'aider les personnes qui veulent transformer leur entreprise et de contribuer au développement de leur talent et de la prospérité du pays. Plus de 2 000 entrepreneurs et chefs d'entreprises ont déjà fait appel aux services de IceHouse : expertise et compétences nouvelles, réseau mondial...

En outre, l'objectif de Icehouse est d'aider à la création de 350 entreprises parmi les 3 000 dont la Nouvelle Zélande aura besoin en 2013 pour se placer dans la première moitié du classement de l'OCDE. Icehouse travaille avec toute une gamme de PME, allant de "start-ups" jusqu'à des entreprises implantées de longue date.

Icehouse accueille actuellement une vingtaine de "start-ups" dans ses locaux. Elles bénéficient de six mois d'assistance pour leur permettre de se développer : conseils commerciaux, marketing, finances...

L'entreprise a investi plus de 3 000 \$NZ en matériel technologique. Elle a un effectif de 15 employés mais beaucoup d'entre eux travaillent en externe.

II. DÉROULEMENT DE LA VISITE

La visite a débuté à 10 h 00 en compagnie de Mr STOKES. Icehouse se trouve dans le quartier de Parnell au centre d'Auckland.

A l'entrée des locaux nous avons pu relever quelques expressions décrivant les valeurs de l'entreprise :

- Fun, challenging and recognition
- Do the right thing
- One team, one vision

La salle dans laquelle nous nous sommes réunis était équipée d'un vidéoprojecteur et d'une table bench. Cette salle était vitrée, composée de portes coulissantes et climatisée.

Un représentant d'une start-up hébergée dans les locaux de Icehouse, est venu nous faire part de son projet : il s'agit de poteaux rétractables pour limiter la circulation des voitures dans certains endroits.

Pour ce qui est de la présentation des espaces de travail, les salariés travaillent en open-space.

Enfin, nous avons constaté une certaine décontraction au niveau du code vestimentaire (chemises en dehors du pantalon) mais aussi au niveau du mobilier utilisé (ballon gonflable utilisé comme une chaise).

La visite s'est terminée à 11 h 30

Désirée LAGIKULA
Pryska DIMAN



COMpte RENDU DE VISITE NEAT MEAT – LE 23 MARS 2011

I. PRÉSENTATION DE L'ENTREPRISE

Neat Meat est une entreprise familiale située sur Auckland, créée par les frères ERICKSEN et qui débute son activité en 2001. C'est une entreprise de traitement et de commercialisation de viande, en particulier celle d'agneau, de bœuf et de porc.

Ses clients en Nouvelle-Zélande sont les hôtels, les restaurants et les aéroports (repas dans les avions) mais Neat Meat exporte aussi sa viande à l'étranger (Fidji, Thaïlande, Singapour, Chine et la Nouvelle-Calédonie). D'ailleurs, elle possède une petite entreprise sur Sydney qui assure la production et la commercialisation en Australie. Neat Meat possède une grande notoriété sur le marché car elle commercialise des viandes de qualités.

II. DÉROULEMENT DE LA VISITE

Nous avons visités Neat Meat le mercredi 23 Mars. Nous sommes arrivés devant l'entreprise vers 11h15 après avoir visité une agence de conseil aux entreprises nommée IceHouse. Nous avons été accueillis dans le magasin par le Directeur marketing qui est autre que l'un des fondateurs de l'entreprise, Tim ERICKSEN. Il nous a présenté brièvement sa société et nous a proposé de commencer la visite.

Tout d'abord nous nous sommes dirigés à l'arrière du magasin où la société reçoit ses commandes de viande.

Ensuite, il nous a présenté un atelier où travaillent 5 employés. Dans cet atelier, il y avait différentes machines, une qui servait à la découpe, une qui servait à l'emballage et plusieurs balances.

Après l'atelier, notre hôte nous a emmenés dans une salle située encore plus à l'arrière du magasin où tous les matins les salariés emballent dans des cartons les viandes emballées dans l'atelier précédent, pour les entreposés dans des chambres froides.

Neat Meat possède 2 chambres froides. M ERICKSEN nous a d'abord ouvert la porte de l'une d'entre elles refroidie à -18°C. Nous avons fait une brève visite de cette chambre « trop froide » et nous nous sommes introduits dans la seconde. A l'intérieur de cette dernière il y avait plusieurs palettes contenant chacune 60 cartons.

De plus, M ERICKSEN nous a présenté leur nouveau produit « Dry age » qui est un morceau de viande d'agneau conservé pendant 3 semaines à température ambiante. Il nous a précisé que c'était leur produit haut de gamme.

Enfin notre guide nous a conduits à l'étage au dessus du magasin là où est situé son bureau ainsi que ceux de ses collègues. A cet étage les employés gèrent le site internet de Neat Meat et traitent les commandes clients. M ERICKSEN nous explique que Neat Meat fonctionne en continue avec 17 salariés qui travaillent en roulement, une équipe de nuit et une équipe de jour.

La visite de l'entreprise s'est terminée à 12h00 et nous avons attendu le taxi pour aller à Fish Market.

Harold WAKAINE
Rodrigue WALONE



COMPTE RENDU DE VISITE FISH MARKET - LE 23 MARS 2011

I. PRÉSENTATION DE L'ENTREPRISE

La visite a commencé à 12 h 05 et nous avons été reçu par M. John STOKES, Directeur de The Produce Company Ltd.

AUCKLAND FISH MARKET est l'un des plus gros fournisseurs de poissons en Nouvelle-Zélande. Il a été créé il y a plus de 150 ans par Albert Sanford et a commencé son activité à Auckland dans la rue Jellicoe en 1970 sous la direction de M. Tom SEARLE.

L'entreprise exporte dans de nombreux pays du monde comme par exemple le Japon, l'Irlande ou encore Fidji, c'est pourquoi elle fait partie du « Top 5 » des exportateurs de poissons dans le monde. La Nouvelle-Zélande possède une grande variété de poissons car son climat est favorable à leur reproduction, en effet elle a la chance d'avoir un climat ni trop chaud, ni trop froid. Les principaux clients sont les supermarchés, les poissonneries et le marché de poissons situé à Sydney.

La visite s'est terminée à 13 h 10.



II. DÉROULEMENT DE LA VISITE



Auction Room

Dans un premier temps nous avons été accueillis par Directeur de l'entreprise Produce Company, dans la salle des enchères, appelée Auction room. En effet, le marché possède une salle des enchères, où tous les matins les grossistes viennent pour acheter du poisson. Mais ces enchères sont différentes de celles qu'on connaît. Celles-ci commencent à un prix élevé pour ensuite diminuer, cela permet à tout le monde d'y trouver son compte et de vider les stocks. C'est ce qu'on appelle le « Dutch Auction* »

**Dutch auction, also known as descending price auction, uses a bidding process to find an optimal market price for the stock, the highest price at which an issuing company can sell all the available shares.*

Source: <http://www.investorwords.com>

Ensuite, M. STOKES, nous a montré la salle de stockage, où sont entreposés tous les poissons avant d'être vendus. Tous les matins, environ 150 kg de poissons arrivent au marché, ensuite ils sont classés par numéro dans des cagots et sont prêts à être vendus.

Puis, nous avons visité l'amphithéâtre de l'école de cuisine avec sa salle de pratique contenant plusieurs plans de travail avec des fours et des réfrigérateurs. En effet, l'établissement possède une école payante, « Seafood School » où tout le monde peut apprendre à cuisiner les poissons ou fruits de mer. Dans cet amphithéâtre, les professeurs font leurs cours et les élèves mettent en pratique ce qu'ils ont appris. A la fin de chaque cours, ils mangent ce qu'ils ont cuisiné.

Cette société est composée de plusieurs commerces. En effet, il y a la poissonnerie, où l'on peut trouver tous les produits de la mer comme par exemple, les crevettes, les langoustes ou encore des anguilles. Il y a aussi des restaurants ou des cafés certifiés qui proposent aux clients les produits marins sous toutes les formes, comme les « moules frites », ou les « fish and chips » et même les sushis.

Sarah Qazing
Tamara Teinauri