

Exporter des
poissons et
fruits de mer en
Europe du Nord:
Un guide pour
les exportateurs
québécois

gimxport



QUÉBEC
SEAFOOD.CA

Objectif de l'étude

Cette étude a été commandée par GÎMEXPORT pour aider les entreprises de la Gaspésie et des Îles-de-la-Madelaine à résoudre une problématique d'exportation en Europe de containers entiers de produits transformés à très haute valeur ajoutée (par exemple des containers de queues de homard décortiquées, de chair de homard, de crabe des neiges ou containers mixtes de différents produits).

PROBLÉMATIQUE : Les containers de produits à très haute valeur sont difficilement accessibles pour un seul importateur européen étant donné leurs prix élevés.

SOLUTION : Une des solutions possibles est de diviser et dispatcher le produit d'un container entre plusieurs clients (2 ou 3) sur le continent européen. Les produits exportés sont alors plus accessibles pour les importateurs qui peuvent ainsi diviser le risque. Il se trouve que certaines sociétés de logistiques (surtout basées au Pays-Bas) commencent à offrir ce service plus complexe.

Dans ce guide, nous avons donc expliqué l'ensemble de la chaîne d'exportation vers l'Europe et nous avons voulu faire connaître cette nouvelle possibilité qui s'offre aux exportateurs de fruits de mer québécois. D'ailleurs, les exportateurs de bœuf de l'Ouest canadiens utilisent déjà ce type de service.

Les pages 28, 29 et 30 décrivent le mécanisme de ce système d'exportation de division de containers. Nous avons confirmé auprès de la *Holland International Distribution Council* et de plusieurs autres entreprises de logistique des Pays-Bas qu'elles offrent bien ce service. Ces dernières confirment que c'est une option intéressante pour les exportateurs de produits agroalimentaires à haute valeur tels les fruits de mer du Canada.

Les informations trouvées sont de base puisque les agents de logistique peuvent difficilement émettre des prix sans recevoir une demande concrète d'un client québécois qui aurait deux ou trois clients sur le continent européen. Cependant, tous désirent informer et divulguer les technicalités de cette méthode d'exportation.

Cette étude est aussi accompagnée d'une liste d'une cinquantaine d'importateurs de l'Europe du Nord potentiellement intéressés aux produits québécois et qui pourraient utiliser cette solution.

Nous espérons que ce guide vous sera utile, qu'il vous permettra d'éviter les problèmes d'exportations vers l'Europe et vous offrira une nouvelle avenue pour vos produits à haute valeur ajoutée.



À propos de ce guide

Le secteur québécois des poissons et des fruits de mer est un secteur de grande valeur qui contribue largement à l'économie régionale, en particulier en Gaspésie, aux Iles de la Madeleine et dans les détroits d'Hudson et de Davis où l'on pratique la pêche nordique. En 2020, la valeur des débarquements au Québec était de 271 millions de dollars ce qui représente une importante valeur ajoutée pour ce secteur et permet la création de nombreux emplois en région. La même année, le Québec a exporté pour une valeur de 347 millions de dollars. Les États-Unis sont le plus grand marché d'exportation du Québec (représentant environ 82% du commerce), suivis de l'Union européenne (10%) et du Japon (5%).

En septembre 2017, l'Accord économique et commercial global (AECG) entre le Canada et l'Union européenne est entré en vigueur. Avec une réduction des droits de douane sur 96 % des poissons et fruits de mer canadiens cet accord donne aux entreprises canadiennes un accès sans précédent au marché européen et à ses 500 millions de consommateurs, dont un grand nombre apprécie les poissons et fruits de mer de haute qualité. Ce guide, qui contient une foule de renseignements sur les marchés européens et tout particulièrement sur les marchés de l'Europe du Nord, s'adresse à tous ceux qui ne veulent pas manquer cette excellente opportunité d'affaire.



Table des matières

Transformation en région maritime du Québec	p.7
Expédition du Québec par espèce	p. 9
Échanges commerciaux enregistrés au Québec	p. 10
Aperçu du marché européen des poissons et des fruits de mer	p. 12
L'AECG, une véritable opportunité	p. 13
Se préparer aux marchés de l'UE	p. 14
Exigences relatives à l'importation de poissons et de produits de mer dans l'UE	p. 15
Exigences en matière d'étiquetage et d'emballage en vertu des règlements de l'UE sur l'étiquetage des denrées alimentaires et la PCP	p. 18



Table des matières (suite)

Questions relatives à l'accès au marchép. 23

Tirer le meilleur parti de l'AECGp. 31

Meilleures pratiques commerciales, quelques conseils pour un commerce international.....p. 32

Programmes fédéraux et provinciaux et associations commerciales de produits de la mer.....p. 33

Des aides incontournables pour le secteur des poissons et des fruits de merp. 34

Foires, salons et conférencesp. 35



Table des matières (suite)

Pleins feux sur l'UE	p. 36
Consommation de poissons et fruits de mer de l'UE par pays	p. 37
Espèces les plus populaires consommées par les pays européens	p. 39
Pleins feux sur l'Allemagne	p. 40
Pleins feux sur la Suède	p. 41
Pleins feux sur les Pays baltes	p. 42
Pleins feux sur le Royaume-Uni et le Brexit	p. 43

“Le retrait du Royaume-Uni de l’Union européenne, “Brexit”, s’est produit le 31 janvier 2020. Les statistiques présentées dans ce guide et, qui correspondent à une date antérieure, se réfèrent donc à l’UE incluant le Royaume Uni (UE-28). Nous offrons à la fin de ce guide des renseignements sur les conséquences de ce Brexit sur les relations du Canada avec le Royaume uni”



Transformation en région maritime du Québec

a) Sommaire de la transformation

La Gaspésie est le moteur de la pêche au Québec. À elle seule, elle représente en 2019 près de 60 % de la valeur des expéditions et des emplois et près du ¼ des établissements sous permis.

	UNITÉ DE MESURE	2012-2016 MOYENNE	2017 DONNÉES DÉFINITIVES	2018 DONNÉES DÉFINITIVES	2019 DONNÉES DÉFINITIVES
GASPÉSIE ET SAINT-LAURENT					
Valeur des expéditions ⁴	M\$	275,0	388,1	369,1	363,7
Emplois maximal	Nombre	2 431	1 974	2 229	2 290
Établissements sous permis	Nombre	42	42	45	45
ÎLES-DE-LA-MADELEINE					
Valeur des expéditions ⁴	M\$	71,9	204,4	102,8	133,2
Emplois maximal	Nombre	761	561	515	696
Établissements sous permis	Nombre	6	6	7	7
HAUTE-CÔTE-NORD ET MOYENNE-CÔTE-NORD					
Valeur des expéditions ⁴	M\$	76,2	126,4	117,6	102,6
Emplois maximal	Nombre	703	649	668	666
Établissements sous permis	Nombre	12	11	11	11
BASSE-CÔTE-NORD					
Valeur des expéditions ⁴	M\$	13,0	23,1	22,1	19,0
Emplois maximal	Nombre	195	203	202	167
Établissements sous permis	Nombre	4	3	3	4
TOTAL					
Valeur des expéditions ⁴	M\$	436,1	742,0	611,5	618,5
Emplois maximal	Nombre	4 089	3 387	3 614	3 819
Établissements sous permis	Nombre	64	62	66	67

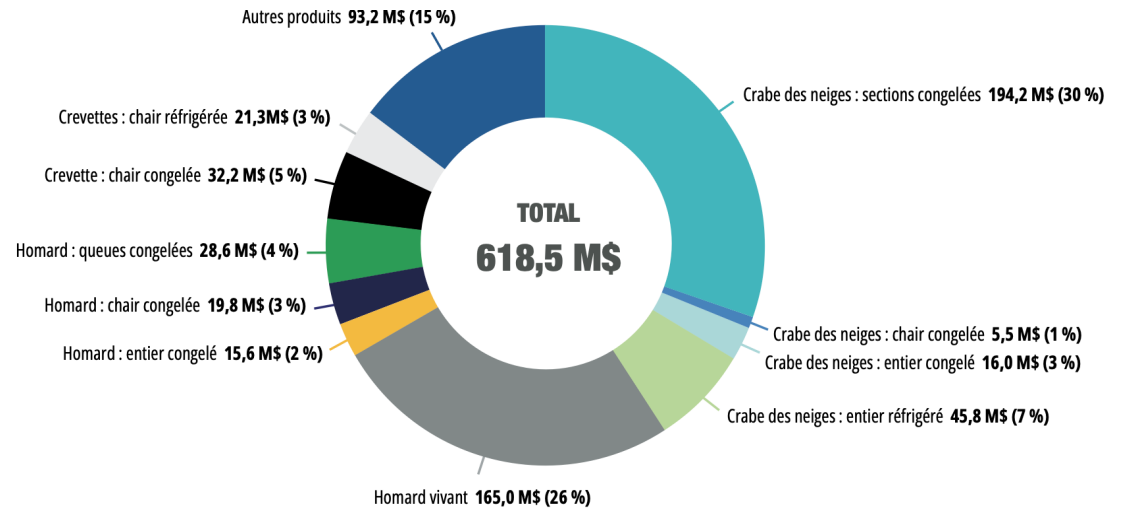
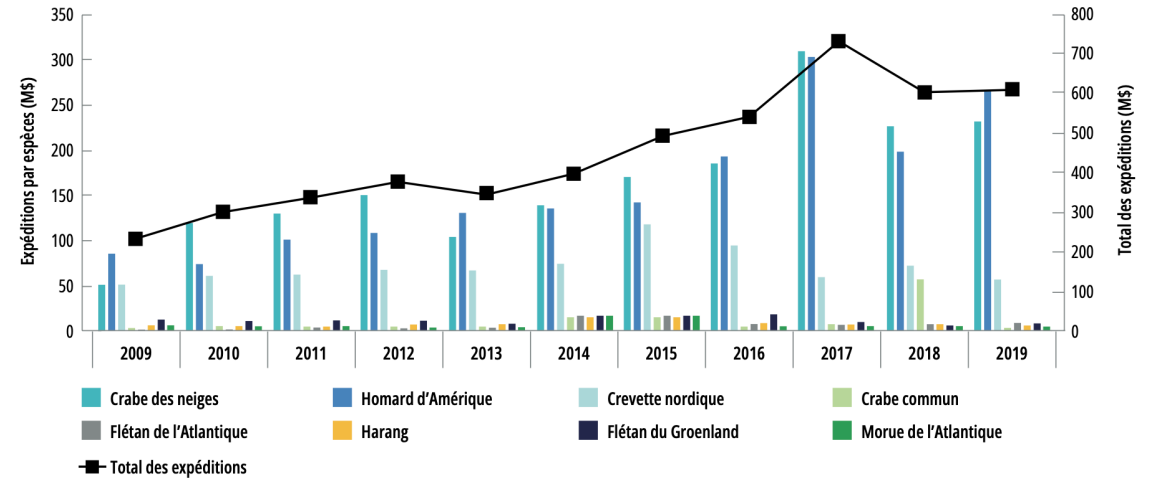
Sources : Pêches et Océans Canada – Région du Québec, compilation du MAPAQ, 2021-09-16; MAPAQ, Sous-ministériat aux pêches et à l'aquaculture commerciales et Sous-ministériat à la santé animale et à l'inspection des aliments

	2012-2016 MOYENNE	2017 DONNÉES DÉFINITIVES	2018 DONNÉES DÉFINITIVES	2019 DONNÉES DÉFINITIVES
Nombre d'emplois maximal	4 089	3 387	3 614	3 819

Source : Pêches et Océans Canada – Région du Québec, compilation du MAPAQ, 2021-09-16

b) Valeur des expéditions par espèce et total (M\$)

Valeur des expéditions selon les principaux produits en 2019. Les expéditions représentent la quantité produite et la valeur à la sortie des établissements du Québec. Le total des expéditions connaît une augmentation continue depuis 2009. L'industrie est plus performante même si l'on constate une baisse du nombre de travailleurs dans le secteur.



Source : Pêches et Océans Canada – Région du Québec, compilation du MAPAQ, 2021-09-16

Expédition du Québec par espèce

Les espèces les plus importantes du Québec demeurent le crabe des neiges et le homard qui représentaient 82% des exportations en 2019. Les expéditions qui connaissent une croissance sont le flétan de l'Atlantique, les pétoncles, la mactre de Stimpson.

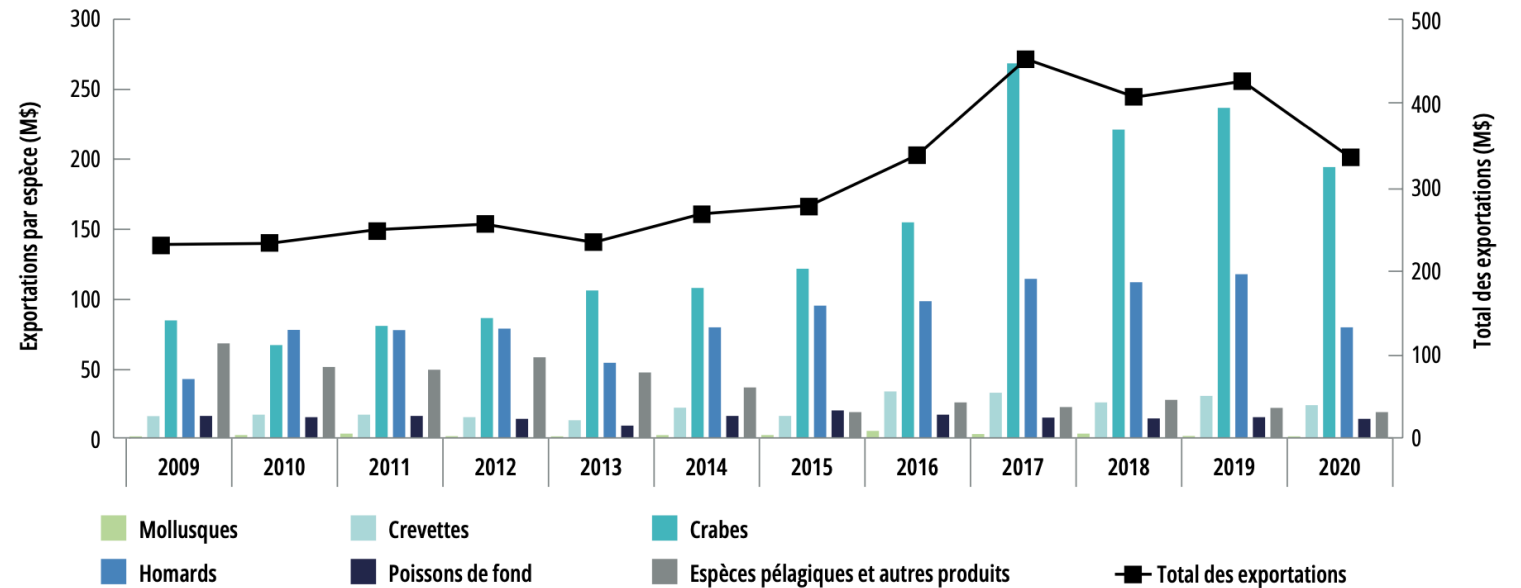
ESPÈCES	2012-2016 MOYENNE		2017 DONNÉES PRÉLIMINAIRES		2018 DONNÉES PRÉLIMINAIRES		2019 DONNÉES PRÉLIMINAIRES	
	QUANTITÉ (T)	VALEUR (K\$)	QUANTITÉ (T)	VALEUR (K\$)	QUANTITÉ (T)	VALEUR (K\$)	QUANTITÉ (T)	VALEUR (K\$)
Crabe des neiges	13 206	144 308	18 019	307 975	11 200	201 684	13 556	271 215
Homard d'Amérique	8 902	152 303	11 492	314 926	10 908	230 362	12 701	236 103
Crevette nordique	7 168	85 854	5 006	60 642	4 481	73 685	4 049	57 978
Flétan du Groenland	1 913	14 611	974	10 455	725	6 520	910	8 798
Morue de l'Atlantique	495	4 881	441	5 638	502	5 723	344	5 511
Flétan de l'Atlantique	364	5 407	467	7 495	461	8 239	613	9 570
Pétoncles	123	2 227	147	2 476	118	2 696	180	2 032
Buccins	695	4 400	933	5 994	709	4 557	502	3 230
Crabe commun	780	5 257	732	7 986	2 674	58 171	427	3 846
Maquereau	1 009	1 601	1 144	2 228	1 273	2 216	1 044	2 380
Oursin	34	89	0	0	0	0	0	0
Mactre de Stimpson	122	2 168	89	1 335	85	1 565	94	1 902
Myes	28	101	7	37	20	68	18	71
Hareng	8 055	8 179	6 639	7 833	5 511	8 105	4 454	6 605
Autres poissons de fond	355	1 175	279	1 182	177	618	410	1 314
Autres espèces pélagiques	220	768	67	751	390	743	511	2 087
Autres mollusques	439	2 322	253	4 590	234	5 576	314	5 066
Autres crustacés	67	430	160	490	117	988	73	819
Autres espèces	1	3	0	0	0	0	0	0
Total des expéditions	43 975	436 085	46 851	742 033	39 587	611 516	40 199	618 528

Échanges commerciaux enregistrés au Québec

a) Historique des exportations du Québec par espèce

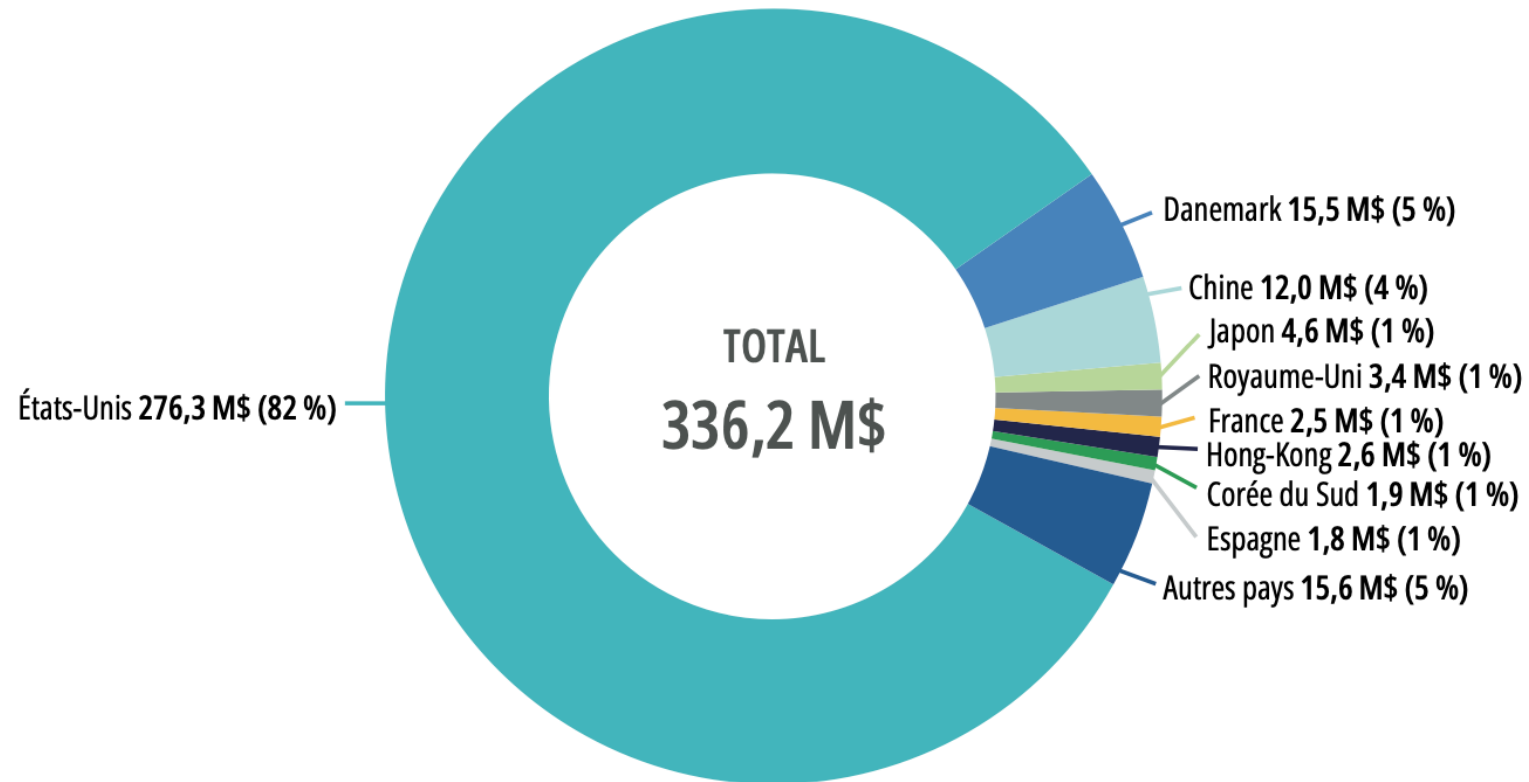
On note une diminution constante des exportations du Québec depuis 2017 ce qui est probablement dû à l'augmentation de la consommation à l'intérieur de la province. Le crabe des neiges, le homard et la crevette boréale représentent près de 90 % des exportations du Québec.

Exportations des principales espèces et total



b) Principales destinations des exportations du Québec en 2020

Les États-Unis demeurent le principal marché pour le Québec représentant 82 % des exportations et l'UE est le deuxième marché avec un peu moins de 10 %. La Chine suit avec 4% des exportations.



Aperçu du marché européen des poissons et des fruits de mer

L'Union européenne (UE) est le plus grand marché unique du monde. L'Europe est un partenaire commercial clé et regorge d'opportunités croissantes. L'UE est également une union douanière et ses 27 pays membres forment un territoire unique à des fins douanières. Cela signifie que :

- Les marchandises circulant entre les États membres de l'UE et ne sont soumises à aucun droit de douane;
- Tous les États membres appliquent un tarif douanier commun pour les marchandises importées de l'extérieur de l'UE;
- Les marchandises importées légalement peuvent circuler dans toute l'UE sans autre contrôle douanier.

L'UE est le **plus grand négociant de produits de la pêche et de l'aquaculture au monde** en termes de valeur avec un commerce de 31,17 milliards d'euros pour 8,72 millions de tonnes de produits en 2020. L'UE est également un importateur net de produits de la pêche et de l'aquaculture, les principales espèces importées étant le thon, la morue, le saumon, le colin d'Alaska, le hareng, les moules, le maquereau, le merlu, le calmar et la crevette tropicale.

Les plus grands consommateurs de poissons et de fruits de mer par habitant sont le Portugal, l'Espagne, le Danemark, la France, le Luxembourg, l'Italie, l'Irlande et la Suède, qui ont tous une consommation supérieure à la moyenne de l'UE. La Finlande, la Belgique, les Pays-Bas, la Croatie, la Grèce et le Royaume-Uni ont une consommation légèrement inférieure à la moyenne de l'UE*. L'ancienne Europe de l'Est, quant à elle, en consomme beaucoup moins que le reste de l'UE.

Le valeur du marché des poissons et des fruits de mer de l'UE devrait croître à un rythme régulier La croissance dépend d'un certain nombre de facteurs, dont la confiance des consommateurs dans les produits qu'ils achètent et consomment. On constate que les Européens tendent à vouloir manger de façon plus naturelle sur la base d'une alimentation saine tout en préservant l'environnement grâce à un approvisionnement plus durable.

Le marché européen des poissons et des fruits de mer est également confronté à des défis tels que les erreurs d'étiquetage, les problèmes environnementaux et écologiques et la sécurité alimentaire. Étant donné que les poissons et les fruits de mer sont relativement chers par rapport à d'autres protéines telles que le bœuf et la volaille, les consommateurs cherchent à obtenir de leur supermarché ou de leur poissonnier l'assurance que les produits qu'ils achètent sont durables, écologiques et sains.

L'Observatoire européen du marché de la pêche et de l'aquaculture (EUMOFA) publie des études mensuelles sur les prix par espèce et d'autres rapports sur l'état de la pêche et de la consommation des poissons dans l'UE, comme son [rapport annuel sur le marché du poisson de l'UE](http://www.eumofa.eu/eumofa-publications), qui donne une excellente vue d'ensemble du marché.

*The EU Fish market – 2022 Edition: <http://www.eumofa.eu/eumofa-publications>

Les 5 principales raisons pour exporter vers l'UE:

- L'UE est le premier importateur mondial de poissons et de fruits de mer - 31,17 milliards de dollars en 2020.
- Elle représente 27 % des importations totales de poissons et de fruits de mer dans le monde.
- Elle a une consommation annuelle moyenne de produits de la mer par habitant élevée : environ 25 kg.
- Les importations représentent plus de 50 % de la consommation totale de poissons et de fruits de mer de l'UE.
- L'Accord de libre échange avec l'UE offre une grande opportunité !

L'AECG, une véritable opportunité !

L'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne (AECG)

L'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne (AECG) est un accord ambitieux couvrant de nombreux aspects du commerce et de l'investissement, qui crée des emplois, renforce les relations économiques et stimule le commerce du Canada avec le deuxième plus grand marché du monde. L'AECG est un accord de libre-échange progressif qui couvre pratiquement tous les secteurs et vise à éliminer ou à réduire les obstacles au commerce.

Accroissement de la part de marché et ouverture des marchés à de nouveaux produits

Depuis l'entrée en vigueur du traité, le secteur canadien des poissons et des fruits de mer a bénéficié considérablement de la réduction des droits de douane prévue par l'AECG. Les droits de douane avaient atteint avant l'Accord jusqu'à 25 % sur certains poissons et fruits de mer exportés du Canada vers l'UE. En vertu de l'AECG, les droits de douane ont été entièrement éliminés. Les exportateurs ont ainsi l'occasion de vendre des produits dont le coût était auparavant trop élevé pour être commercialisés dans l'UE, ou d'accroître leur part de marché, en particulier par rapport aux concurrents de pays qui n'ont pas conclu d'accord commercial préférentiel avec l'UE, comme les États-Unis. **Certains produits transformés québécois sont maintenant compétitifs sur le marché européen.**

Douanes et facilitation du commerce

Des économies peuvent également être réalisées grâce aux engagements de l'AECG en matière de douanes et de facilitation du commerce, qui visent à réduire les délais de traitement à la frontière et à rendre la circulation des marchandises moins chère, plus rapide, plus prévisible et plus efficace. Il s'agit notamment de permettre l'accès à des décisions anticipées sur l'origine ou le classement tarifaire des produits, d'automatiser les procédures à la frontière dans la mesure du possible et de mettre en place un système impartial et transparent pour traiter les plaintes relatives aux décisions douanières. Une des premières actions de l'UE est de mettre en place la plateforme TRACES (TRAde Control and Expert System).

L'AECG avant et après

Avant l'entrée en vigueur de l'AECG, seules 25% des lignes tarifaires de l'UE sur les produits canadiens étaient exemptes de droits.

Depuis le 21 septembre 2017, 96 % des poissons et fruits de mer canadiens peuvent entrer dans l'UE sans droits de douane. Cette proportion passe à 100 % après 2024.



Se préparer aux marchés de l'UE

Une fois que vous avez décidé d'exporter vers l'Union européenne, l'étape suivante est d'identifier un marché potentiellement réceptif et où vous pouvez raisonnablement espérer réussir et faire des bénéfices. Si l'UE est, techniquement, un marché unique, il existe des préférences régionales et nationales en termes produits alimentaires consommés et des écarts entre les prix que les consommateurs sont disposés à payer. Si votre liste de cibles comprend plusieurs pays, vous devriez envisager de la réduire (du moins au début) à un ou deux marchés offrant le plus grand potentiel de réussite.

Ce que l'on doit savoir pour exporter des poissons et des fruits de mer vers l'UE :

- Les poissons et les fruits de mer exportés vers l'UE doivent provenir d'un établissement approuvé.
- Un certificat de capture, délivré par le ministère des Pêches et Océans Canada, est nécessaire pour démontrer qu'il s'agit d'un produit capturé légalement.
- Étiquetage – le dernier règlement de l'UE est entré en vigueur en décembre 2014.
- Un certificat sanitaire, délivré par l'Agence canadienne d'inspection des aliments, doit accompagner le chargement.
- Les limites maximales de résidus (par exemple, le cadmium dans les huîtres) doivent être respectées, conformément aux exigences de l'UE.

[Exportation et développement Canada \(EDC\)](#) est l'organisme canadien de crédit à l'exportation qui soutient le commerce d'exportation du Canada en aidant les entreprises canadiennes à saisir les occasions d'affaires internationales. La page web *À propos de l'exportation d'EDC* mène à une foule de ressources et d'informations axées sur l'exportation. Parmi celles-ci, on trouve plusieurs guides, dont [Diversifier son marché, une étape à la fois](#), et [L'ABC de l'exportation : un guide détaillé](#).



Exigences relatives à l'importation de poissons et de produits de mer dans l'UE

Bien que l'AECG représente une occasion d'affaires majeure pour les exportateurs de poissons et de fruits de mer vers l'UE, cela ne signifie pas que les produits peuvent circuler sans les documents appropriés. Les exportateurs doivent s'assurer que leurs produits satisfont les réglementations de l'UE qui proviennent de diverses sources. Les règles d'importation de l'UE sont harmonisées, ce qui signifie que les mêmes règles s'appliquent à tous les pays de l'UE. En outre, dans le cadre de l'accord AECG, l'UE a reconnu l'équivalence du Canada pour je ne comprends pas les produits de la pêche et les mollusques bivalves vivants.

Les informations contenues dans la section suivante visent à aider les entreprises québécoises à comprendre toutes les exigences liées à l'importation de produits vers l'UE. Les exigences en matière d'importation s'appliquent à toutes les importations de poissons et de fruits de mer, y compris les échantillons. Par exemple, la documentation requise pour l'importation d'un conteneur de produits de la mer par voie maritime sera la même que celle requise pour l'expédition d'un carton d'échantillons de produits par voie aérienne. En outre, comme les exigences sont uniformes pour tous les États membres de l'UE, les autorités ne peuvent légalement demander d'autres informations que celles définies par l'UE. Les exigences essentielles sont séparées en catégories afin que les exportateurs puissent identifier clairement les étapes à suivre et les considérations à prendre en compte afin d'exporter sans problème vers l'UE.

a) Liste des établissements

Seuls les établissements figurant sur la [liste d'établissements agréés pour l'exportation vers l'UE](#) sont autorisés à exporter du poisson et des fruits de mer vers l'UE. Les entreprises canadiennes qui souhaitent exporter du poisson et des produits de la mer vers l'UE doivent faire inspecter leurs établissements par l'Agence canadienne d'inspection des aliments (ACIA). L'ACIA recommande à l'Union européenne d'inscrire les établissements canadiens sur la liste. Une fois inscrits, les établissements peuvent commencer à exporter vers l'UE. Le [site web](#) de l'ACIA contient des informations sur le processus d'inscription de votre établissement, [la procédure de mise à jour](#) des listes d'approbation de l'UE et des notes importantes sur les dates d'entrée en vigueur des ajouts, suppressions et modifications de la liste d'approbation de l'UE. Voir la vidéo [Mon ACIA](#).

Pour pouvoir exporter des échinodermes, tuniciers ou gastéropodes marins vivants, les établissements doivent apparaître sur la liste figurant à la "Section VII : Mollusques bivalves vivants". En outre, les produits doivent provenir d'une zone de récolte qui figure également sur cette liste, et ces zones de récolte doivent être indiquées sur le certificat sanitaire de l'UE exactement comme elles figurent sur la liste de la section VII. La liste des établissements canadiens et des zones de récolte approuvés pour l'exportation de mollusques bivalves, d'échinodermes, de tuniciers et de gastéropodes marins vers l'Union européenne peut être [consultée ici](#). Pour tous les autres poissons et produits de la mer, y compris le muscle adducteur de Pectinidae, les mollusques bivalves congelés et transformés, les transformateurs doivent figurer sur la liste qui se trouve à la "Section VIII : Produits de la pêche". Ces listes comprennent également les navires-usines, les usines de transformation et les entrepôts frigorifiques afin de garantir que le stockage et la manipulation des poisson et des produits de la mer sont conformes à la réglementation européenne.

Le saviez-vous ?

[L'Agence canadienne d'inspection des aliments \(ACIA\)](#) est chargée de réglementer l'exportation de poissons et de fruits de mer. Pour être admissibles à l'exportation, les poissons et fruits de mer destinés à la consommation humaine doivent provenir d'un établissement de transformation de poissons enregistré et répondre à des normes définies. Il existe des exceptions réglementaires pour les homards vivants, les crabes vivants et certains produits provenant de pêcheurs-emballeurs.

Il existe également un guide utile, [étape par étape, des exportations alimentaires vers l'Europe](#), comprenant une explication des règles et réglementations.

b) Certificats sanitaires et programme de contrôle de la certification des exportations

Les poissons et des fruits de mer exportés du Canada doivent être conformes aux exigences et aux normes énoncées dans le Règlement sur l'inspection du poisson. De plus, les poissons originaires du Canada ou ayant subi une transformation supplémentaire au Canada sont admissibles à l'exportation si :

- le poisson a été transformé dans un établissement agréé qui détient un certificat d'agrément valide délivré comme le précise le Règlement sur l'inspection du poisson ;
- l'exportateur du poisson s'est vu délivrer un permis d'exportation de poisson conformément au Règlement sur l'inspection du poisson.

Afin de s'assurer que les exportateurs canadiens se conforment aux règlements en vigueur, l'Agence canadienne d'inspection des aliments (ACIA) a mis sur pied un programme obligatoire de contrôle de la certification des exportations ([PCE](#)) pour les exportateurs canadiens enregistrés.

Le PCE est une norme de référence qui décrit les exigences en matière de documentation pour garantir que les produits du poisson destinés à l'exportation soient conformes au Règlement sur l'inspection du poisson (RIP) et aux exigences étrangères supplémentaires qui peuvent s'appliquer. Cette norme de référence doit être intégrée au programme de gestion de la qualité ([PGQ](#)) de l'établissement.

En outre, les expéditions de poissons et de fruits de mer vers l'UE doivent être accompagnées d'un certificat sanitaire signé, délivré par l'ACIA. Les exigences relatives à l'obtention d'un certificat sanitaire pour les exportations vers l'UE sont basées sur les exigences de l'UE et peuvent être consultées [ici](#).

Il est important de savoir que les États membres peuvent adopter des exigences supplémentaires spécifiques à un pays (par exemple en matière de qualité et d'étiquetage) qui ne sont pas abordées par la législation européenne. Les exportateurs doivent confirmer les exigences du produit avant de commencer la production à grande échelle pour l'exportation.

c) Certification de la pêche illicite, non déclarée et non réglementée (INN)

La pêche illicite, non déclarée et non réglementée (INN) constitue une menace pour les écosystèmes marins, la sécurité économique et la gestion des pêches durables dans le monde entier. Pêches et Océans Canada estime que la pêche INN représente environ 30 % de l'ensemble des activités de pêche dans le monde (<https://www.dfo-mpo.gc.ca/international/isu-iuu-fra.htm>). La traçabilité des produits est également devenue une préoccupation croissante pour tous les pays qui ont la responsabilité de garantir aux consommateurs que leurs produits de la mer, qu'ils soient produits localement ou importés, ont été récoltés légalement et de manière durable.

L'UE, ainsi que d'autres pays comme le Canada, le Japon et les États-Unis, se préoccupent du bien-être et de la durabilité des océans et ont pris des mesures pour contribuer à la lutte contre la pêche INN. Vous trouverez de plus amples informations sur les efforts de l'UE pour lutter contre la pêche INN sur le site web de la DG Mare [IUU](#).

d) Inspection, mise en application et le RASFF (système d'alerte rapide pour les denrées alimentaires et les aliments pour animaux)

Lorsque les produits passent par les postes d'inspection frontaliers (PIF), ils font l'objet d'un contrôle aléatoire pour vérifier la conformité de la sécurité alimentaire et s'assurer que l'envoi ne présente aucun élément frauduleux. Les produits peuvent faire l'objet d'un contrôle documentaire, d'un contrôle d'identité ou d'un contrôle physique.

Que se passe-t-il si le PIF estime que mon produit pose un problème ?

Si votre produit présente un problème, il risque d'être rejeté à la frontière et renvoyé au Canada, détruit ou traité pour être utilisé après un traitement physique ou chimique ou à d'autres fins que l'alimentation humaine ou animale. Dans ce cas, le BIP utilisera le RASFF pour aviser les autres postes frontaliers. Les problèmes peuvent être liés à divers facteurs, dont la contamination biologique et chimique et les problèmes physiques (problèmes de chaîne de froid, etc.). Le RASFF permet un partage efficace des informations entre ses membres (les autorités nationales de sécurité alimentaire de l'UE, la Commission, l'EFSA, l'ESA, la Norvège, le Liechtenstein, l'Islande et la Suisse) et fournit un service 24 heures sur 24 pour garantir que les notifications urgentes **sont** envoyées, reçues et traitées collectivement et efficacement afin de prévenir les risques de sécurité alimentaire susceptibles de nuire aux consommateurs européens.

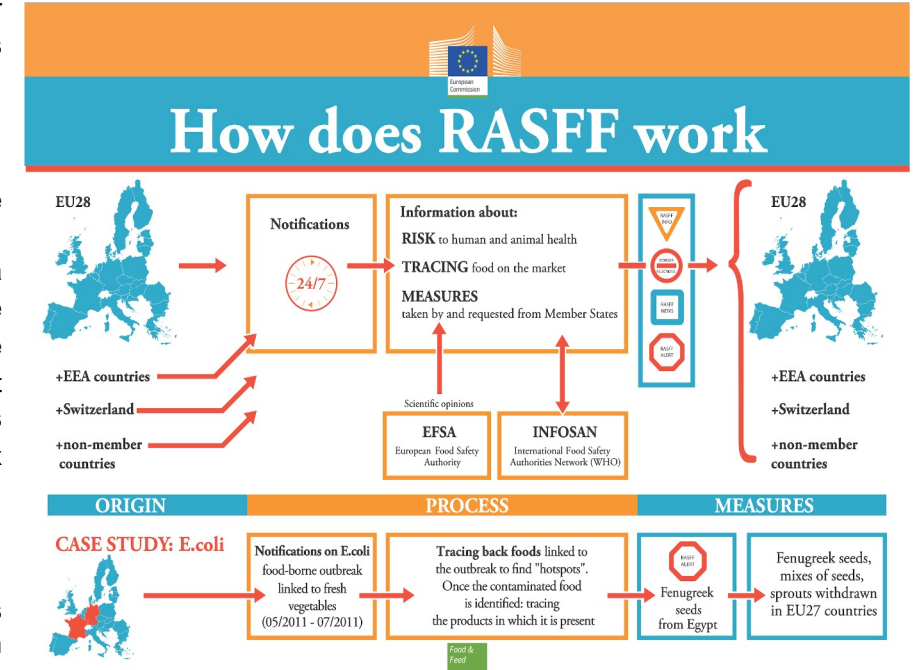
Comment fonctionne le RASFF ?

Lorsqu'un pays membre du RASFF dispose d'informations sur un risque sanitaire grave lié à des denrées alimentaires ou à des aliments pour animaux, il doit immédiatement en informer la Commission européenne en utilisant le système RASFF. La Commission européenne informe alors immédiatement les autres membres afin qu'ils prennent les mesures appropriées. Il peut s'agir du retrait ou du rappel d'un produit du marché pour protéger la santé des consommateurs ou du rejet d'une cargaison pour empêcher ce produit d'entrer dans la chaîne alimentaire de l'UE.

Quelles sont les conséquences d'une notification RASFF ?

Il existe différents types d'infractions au titre du RASFF et les conséquences pour l'exportateur de la présence d'une alerte RASFF sur son envoi varient selon le type d'infraction et l'État membre. Par exemple, l'exportateur peut se voir imposer un contrôle à 100 % sur ses dix prochaines expéditions vers l'UE, quel que soit le port d'entrée.

Pour un bref [résumé du fonctionnement du système RASFF](#), voir info sur le lien (en anglais seulement).



Source: https://ec.europa.eu/food/safety/rasff/how_does_rasff_work_en

Exigences en matière d'étiquetage et d'emballage en vertu des règlements de l'UE sur l'étiquetage des denrées alimentaires et la PCP

a) Exigences d'étiquetage dans le cadre de la PCP (Politique commune de la pêche)

L'Union Européenne a fait un guide qui résume très bien les informations qui doivent être mise sur l'étiquette. Il s'agit d'un guide pratique qui vous aidera à appliquer les règles. Il ne s'agit ni d'un document officiel ou juridique ni d'une liste exhaustive d'exigences. Pour de plus amples informations, veuillez consulter la législation citée à la page 15 ainsi que les liens qui figurent sur le du présent guide.

[Guide de poche des nouvelles étiquettes de l'Union européenne apposées sur les produits de la pêche et de l'aquaculture à l'intention des consommateurs](#)

Exemple d'étiquette à apposer sur un produit frais non transformé préemballé

→ Dénomination commerciale et nom scientifique

→ Méthode de production

→ Zone de capture

→ Port de débarquement

→ Date de débarquement

→ «À consommer de préférence avant le...»/«Date limite de consommation»

→ Code de réaction rapide

→ Conditions de conservation

→ Étiquette de certification

→ Marque d'identification

→ Exploitant du secteur alimentaire

→ Poids net

→ Catégorie d'engin de pêche

6

9

OBLIGATOIRE → RÉGLEMENT OCM
VOLONTAIRE → RÉGLEMENT ICDA

Veuillez noter que pour les produits non transformés et non préemballés, les informations obligatoires conformément au règlement OCM doivent être indiquées, entre autres, sur des panneaux d'affichage ou des affiches.

Exemples d'étiquettes pour vos cartons

FILETS DE HARENGS FUMÉS

INGRÉDIENTS/INGREDIENTS : **HARENG/HERRING** (CLUPEA HARENGUS HARENGUS), SEL/SALT
PECHÉ EN ATLANTIQUE NORD OUEST – FAO 21/FISHING AREA ATLANTIC NORTH WEST – FAO 21
ENGIN DE PÊCHE/FISHING METHOD : FILETS MAILLANTS/GILLNET
ORIGINE/ORIGIN : PRODUIT DU CANADA/PRODUCT OF CANADA
USINE AGRÉE/PLANT CERTIFICATION : CEE # XXXX
EMPAQUETÉ POUR/PACKED FOR: NOM DE L'IMPORTATEUR/IMPORTER NAME
À CONSERVER ENTRE +4C ET +8C/TO CONSERVE BETWEEN +4C AND +8C
POIDS NET/NET WEIGHT : 4.54 KG
DATE DE PRODUCTION/PRODUCTION DATE : JANVIER 2018/JANUARY 2018
À CONSOMMER DE PRÉFÉRENCE AVANT FIN 01/2020/BEST BEFORE 01/2020

Producto/ Product: **BOGAVANTE AMERICANO CRUDO ENTERO
CONGELADO/ FROZEN WHOLE RAW LOBSTER**
Nombre científico/ Scientific name: **Homarus americanus**
Tamaño/ Size: **500 gr +**
Peso neto escurrido/ Drained net weight: **4.54 Kg**
Ingredientes/ Ingredients: **Bogavante / lobster**
Capturado en/ Fishing area: **FAO 21 Atlántico Noroeste/ Northwest Atlantic.**
Arte de pesca/ Fishing method: **Nasas y trampas/ Pots and traps.**
Lote/ Lot: **#001**
Fecha de congelación/ Freezing date: **22/05/2017**
Consumir preferentemente antes del fin de/ Best before: **05/2019**
Mantener a -18°C. Una vez descongelado no volver a congelar.
Keep at -18°C. Once thawed do not refreeze.
Establecimiento autorizado/ Plant approval: **#xxxx**
Importador: NAME OF IMPORTER
ADRESS OF IMPORTER
ORIGEN/ORIGIN: CANADA
VAT NUMBER

Étiquetez correctement vos cartons !

Information à inclure sur les étiquettes dans le cas des produits congelés. (trois exemples)

Les étiquettes des cartons doivent porter:
Le nom du produit
Le nom de l'importateur
Le numéro d'établissement, sous la forme
XXXX CANADA
La date de congélation
Le numéro de lot et la date de durabilité
minimal(e + garder congelé
Le poids (métrique)

Les étiquettes des sacs de produits (produits industriels) doivent porter :
Le nom du produit
Le numéro d'établissement, sous la forme
XXXX CANADA
Le numéro de lot et la date de durabilité
minimale

Les étiquettes de produit pour les sacs (produits industriels) :
Le nom du produit
Le numéro d'établissement, sous la forme
XXXX CANADA
Le numéro de lot et la date de durabilité
minimale.

b) Exigences en matière d'emballage et matériaux en contact avec les aliments (MCA)

Si vous exportez du poisson et des fruits de mer vers l'UE, vous devez vous assurer que l'emballage est conforme aux exigences de l'UE concernant les matériaux en contact avec les aliments.

Les aliments entrent en contact avec de nombreux matériaux et objets au cours de leur production, de leur transformation, de leur stockage, de leur préparation et de leur service, avant leur consommation finale. Ces matériaux et objets sont appelés matériaux en contact avec les denrées alimentaires (MCA). Les matériaux en contact avec des denrées alimentaires sont soit destinés à être mis en contact avec des denrées alimentaires, soit déjà en contact avec des denrées alimentaires, soit peuvent raisonnablement être mis en contact avec des denrées alimentaires ou transférer leurs constituants aux denrées alimentaires dans le cadre d'une utilisation normale ou prévisible. Il peut s'agir d'un contact direct ou indirect. Il s'agit par exemple de :

- conteneurs pour le transport des aliments
- machines destinées à la transformation des aliments
- matériaux d'emballage
- ustensiles de cuisine et la vaisselle



Les étiquettes des matériaux et objets entrant en contact avec des denrées alimentaires doivent comporter le texte "contact alimentaire" ou le symbole du verre à vin et de la fourchette (voir ci-dessous). Le symbole indique que le matériau utilisé dans le produit est sûr pour le contact alimentaire. Pour plus d'informations, voir la Commission européenne, DG Santé et sécurité alimentaire (DG SANCO).



étiquette de contact alimentaire

c) Désignation commerciale des espèces par pays

Tous les poissons et fruits de mer vendus aux consommateurs dans l'UE doivent être étiquetés avec leur nom en latin et le nom commercial accepté dans le(s) État(s) membre(s) dans lesquels ils seront commercialisés.. Ces exigences s'appliquent à tous les produits non transformés et à certains produits transformés. Ces produits peuvent être "préemballés" ou "non préemballés".

Pour garantir la cohérence, chaque pays de l'UE établit et publie une liste des appellations commerciales acceptées sur son territoire, y compris les noms locaux ou régionaux acceptés dans la langue officielle du pays.

L'UE propose un lien vers toutes les listes de désignations commerciales à l'adresse suivante (en anglais seulement) :

https://oceans-and-fisheries.ec.europa.eu/fisheries/markets-and-trade/seafood-markets/commercial-and-scientific-name-species_fr

Il est important pour les exportateurs de bien vérifier que les espèces qu'ils désirent exporter figurent sur la liste du pays dans lequel ils désirent faire affaire afin de s'assurer que leurs produits sont correctement étiquetés. Si un produit ne figure pas sur cette liste, veuillez contacter le délégué commercial local de l'ambassade du Canada pour obtenir de l'aide.



d) Étiquetage volontaire

Il s'agit d'une véritable tendance !

Les aliments emballés continuent de bénéficier du renforcement de la confiance des consommateurs, ces derniers se montrant prêts à payer plus cher des produits alimentaires qu'ils perçoivent comme étant meilleurs pour leur santé. De plus en plus de consommateurs européens sont soucieux de leur santé et s'intéressent de près (passent beaucoup de temps à identifier les) aux composantes d'un régime alimentaire sain et nutritif. Les inquiétudes concernant les additifs dans les aliments emballés et les pesticides dans les aliments frais sont largement répandues, ce qui permet aux produits biologiques de s'imposer comme un choix plus naturel. La demande d'aliments biologiques est également motivée par une préoccupation croissante pour l'environnement et les effets négatifs de l'élevage industriel de masse et de l'aquaculture.

Voici quelques-unes des tendances en matière d'étiquetage volontaire dans l'UE :

Acheter local : Les consommateurs européens développent un appétit croissant pour les aliments et les boissons produits localement. Par exemple, selon Mintel, 75 % des consommateurs allemands préfèrent les "produits régionaux" s'ils ont le choix, la plupart achètent déjà régulièrement de tels produits et 70 % affirment qu'ils sont même prêts à payer un supplément pour les obtenir. C'est encore plus vrai quand on parle de poissons et de fruits de mer, et notamment dans les pays méditerranéens (Espagne, Portugal, Italie, France et Grèce).

Pêche durable : Selon l'enquête Mintel "buy local", le poisson certifié durable a rapidement gagné des parts de marché en Allemagne, principalement grâce aux initiatives ambitieuses des détaillants. Par exemple, le premier détaillant allemand EDEKA, a collaboré avec le Fonds mondial pour la nature (WWF) pour atteindre un taux de 100 % de poissons certifiés durables depuis 2015.

Sans OGM : Dans le but de créer une plus grande transparence pour les consommateurs, plusieurs pays européens ont introduit un nouveau label "non-OGM" sur les aliments qui n'ont pas été génétiquement modifiés. Cette mesure a été prise en réponse aux demandes des consommateurs d'aliments conventionnels qui s'intéressent de plus en plus aux aliments sans OGM. Cela inclut les produits animaux qui ont été produits avec des aliments sans OGM. Comme davantage d'États membres de l'UE mettent en place un étiquetage sans OGM pour les produits carnés, laitiers et les œufs, une initiative visant à harmoniser les étiquettes pourrait aboutir à une norme d'étiquetage à l'échelle européenne.

Commerce équitable : Le marché européen des produits portant le label "commerce équitable" connaît une croissance rapide. On trouve désormais des produits labellisés "commerce équitable" dans presque tous les supermarchés ainsi que dans un nombre croissant de boulangeries, de cafés et de cantines, et il tend à s'étendre à d'autres produits comme le poisson et les fruits de mer.



Questions relatives à l'accès au marché

a) Certification non obligatoire et bien-être des animaux

Les consommateurs européens s'intéressent de plus en plus à l'origine et à l'espèce des produits de la pêche qu'ils consomment. Les produits biologiques, le commerce équitable, la pêche durable et le bien-être des animaux sont davantage pris en compte dans leur processus de décision d'achat. Cette tendance particulièrement importante en Europe du Nord et s'étend maintenant partout en Europe.

Il convient également de noter que la plupart des détaillants ont adopté des programmes de durabilité qui s'appliquent tout au long de la chaîne d'approvisionnement, tels que la certification du Marine Stewardship Council ([MSC](#)). L'Allemagne offre désormais la plus large gamme de produits de poisson frais et transformés certifiés par le Marine Stewardship Council (MSC), devant les Pays-Bas et le Royaume-Uni. La demande de poissons et de fruits de mer certifiés MSC s'étend désormais à la France et aux pays nordiques. Les pays répondent ainsi aux préoccupations des consommateurs fortement sensibilisés à la durabilité et à la recherche de produits de haute qualité.

Le bien-être des animaux est également une considération pour les consommateurs européens. L'UE a élaboré des règlements et des orientations sur le traitement des animaux avant l'abattage. Bien que cela ne s'applique pas encore au poisson et aux fruits de mer, la tendance est là. Certaines ONG et des célébrités très connues se sont engagées dans la cause du bien-être animal et peuvent avoir une forte influence sur la demande et l'opinion des consommateurs, notamment dans des pays comme l'Allemagne, l'Autriche et la Suisse. La pression accrue exercée par les ONG sur certains produits comme le homard vivant a donné lieu à des actions au niveau du commerce de détail ou à des réglementations des États membres ou des régions pour préserver le bien-être des poissons et des fruits de mer. L'Italie et la Suisse, par exemple, ont élaboré des réglementations concernant le stockage et la cuisson du homard dans les restaurants et autres établissements de restauration. La communication et le dialogue entre toutes les parties prenantes sur cette question continueront de revêtir une grande importance dans les années à venir.

Initiative mondiale pour la sécurité alimentaire

[The Consumer Goods Forum \(CGF\)](#) rassemble des acteurs clés de l'industrie alimentaire afin de favoriser l'amélioration continue des systèmes de gestion de la sécurité alimentaire dans le monde entier.

Les normes suivantes sont soit approuvées soit reconnues par la GFSI et donc reconnues dans l'UE :

- [BRC Global Standard Food Safety](#) (British Retail Consortium)
- [BAP \(Best Aquaculture Practices\)](#)
- [FSSC 22000](#) (Food Safety System Certification)
- [Global GAP](#) (Good Agricultural Practice)
- [IFS Food](#) (International Featured Standard)
- [SQF](#) (Safe Quality Food)



Marine Stewardship Council
Certified sustainable seafood

b) **Limites maximales de résidus (LMR)**

Les métaux tels que l'arsenic, le cadmium, le plomb et le mercure sont des composés chimiques naturels qui peuvent être présents à différents niveaux dans l'environnement (sol, eau et atmosphère). Des traces de ces métaux peuvent être trouvées sous forme de résidus dans les aliments.

L'Union européenne après consultation avec l'EFSA (l'Autorité européenne de sécurité des aliments) a établi des limites maximales de résidus pour les métaux lourds et d'autres substances chimiques dans toutes les denrées alimentaires et les aliments pour animaux. Ces LMR sont énumérées dans les règlements de la Commission n° 629/2008 et 1881/2006.

Pleins feux sur le cadmium :

L'une des LMR qui a des répercussions sur les exportations canadiennes de poissons et de fruits de mer concerne le cadmium.

Dans l'UE, la LMR pour le cadmium est fixée à 1 ppm. Cela peut poser un problème pour des espèces comme les huîtres de certaines régions du Canada.

c) **Espèces exotiques envahissantes (EEE)**

Les espèces exotiques envahissantes (EEE) sont des animaux et des plantes qui sont introduits accidentellement ou délibérément dans un milieu naturel où ils ne sont pas normalement présents, avec de graves conséquences négatives pour leur nouvel environnement. Elles représentent une menace majeure pour les plantes et les animaux indigènes en Europe, causant des dommages d'une valeur de plusieurs milliards d'euros à l'économie européenne chaque année. Comme les espèces exotiques envahissantes ne respectent pas les frontières, l'UE a établie des actions coordonnées entre les États membres afin de protéger l'environnement.

Les ambassades du Canada à travers l'Europe ainsi que la Mission du Canada auprès de l'UE s'efforcent de garder les portes du commerce ouvertes, mais les questions d'accès au marché sont toujours préoccupantes pour les exportateurs, surtout celles qui visent à bloquer complètement le commerce. Par exemple, en 2016, la Suède a adressé une pétition à l'UE pour que *Homarus Americanus* soit inscrit sur la liste des espèces envahissantes, ce qui aurait entraîné une interdiction des importations de homards vivants dans l'UE. En fin de compte, le Canada et les États-Unis ont réussi à faire rejeter cette pétition et le commerce de homards vivants vers l'UE se poursuit.

d) La nouvelle plateforme TRACES (TRAde Control and Expert System)

Depuis le 1er mai 2022, les agences des inspections des pays exportateurs signent électroniquement les documents CHED (Common Health Entry Document) dans la nouvelle plateforme TRACES (TRAde Control and Expert System). L'ancienne plateforme TRACES Classic n'est plus disponible. Cela signifie qu'un document CHED en papier n'est maintenant plus émis. Le CHED signé électroniquement est le seul document original et officiel.

TRACES offre désormais la possibilité de signer et cacheter électroniquement. Tout comme les signatures et les tampons manuscrits, la signature électronique et le sceau électronique garantissent un lien sans équivoque entre l'identité du signataire et sa signature. Il fournit un moyen simple et efficace de sécuriser ce lien. Il est important que les opérateurs en tiennent compte dans leurs propres processus administratifs.

La plateforme TRACES permet de suivre les mouvements d'animaux, de denrées alimentaires, d'aliments pour animaux et de végétaux importés de l'extérieur de l'Union européenne ou transitant par les États membres de l'UE. Plus de 26 000 utilisateurs de plus de 70 pays dans le monde se connectent à cette plateforme. En cas de problème avec un animal ou un produit, TRACES permet de remonter rapidement à la source initiale du problème et d'aller jusqu'à sa destination. Cela représente un excellent outil de surveillance des maladies animales et la lutte contre la fraude, tout en accélérant considérablement les procédures administratives.

La vidéo suivante présente TRACES et explique comment cette plateforme renforce la sécurité alimentaire au sein de l'Union européenne, tout en facilitant les procédures de certification tant pour les opérateurs économiques que pour les autorités compétentes.



e) Gérer la logistique et les douanes

Livrer des marchandises à un acheteur étranger est plus compliqué que de les livrer sur le territoire national. Même si vous ne gérez pas le processus vous-même, il est important de le connaître afin de pouvoir intégrer les dépenses appropriées dans votre devis final au client.

Afin de fournir une terminologie commune pour l'expédition internationale et de minimiser les malentendus, la Chambre de commerce internationale (CCI) a développé un ensemble de termes connus sous le nom d'Incoterms. Pour plus d'informations, vous pouvez vous référer au site web de la [CCI](#).

Le rôle du transitaire

Les transitaires sont spécialisés dans la coordination et l'expédition de marchandises dans le monde entier. L'Association des transitaires internationaux canadiens ([CIIFFA](#)) reconnaît que l'expédition de marchandises, que ce soit par voie terrestre, maritime, ferroviaire ou aérienne, nécessite une coordination, une réglementation et des pratiques exemplaires convenues afin de garantir que les marchandises circulent en temps opportun et de manière efficace entre les différents pays. Les services d'expédition de fret comprennent généralement : le suivi du transport terrestre, la préparation des documents d'expédition et d'exportation, l'entreposage, la réservation d'espace de fret, la négociation des frais de fret, la consolidation du fret, l'assurance du fret et le dépôt des réclamations d'assurance.

Recours aux courtiers en douane

La plupart des exportateurs canadiens font appel à des courtiers en douane basés au Canada. Ces entreprises travaillent directement avec un courtier dans le pays de l'acheteur, qui dédouanera vos marchandises et vous dépannera en cas de problème à la frontière. Dans la plupart des pays, un courtier local enregistré est la seule personne autorisée à le faire.

Fournir des documents

Il est essentiel de fournir une documentation complète et précise de votre envoi. Si un élément est incorrect ou manquant, vos marchandises ne seront pas autorisées à entrer dans le pays jusqu'à ce que l'anomalie soit corrigée. Les documents de base exigés presque partout sont les suivants :

- la facture commerciale
- liste de colisage
- certificat d'origine
- certificat d'assurance
- un connaissement (pour le transport maritime ou terrestre) ou une lettre de transport aérien
- certificats d'inspection, si nécessaire
- licences d'importation, si nécessaire

D'autres documents peuvent également être nécessaires, en fonction des marchandises et des réglementations douanières locales. Votre courtier en douane et/ou votre acheteur vous donneront les détails. Référence : EDC - Découvrez de nouveaux marchés -<https://www.edc.ca/fr/accueil.html>.

f) Importateurs et distributeurs

Les importateurs et les distributeurs contribuent à garantir que seuls les produits conformes à la législation européenne sont mis sur le marché unique étendu de l'Espace économique européen (EEE), qui comprend les pays de l'UE ainsi que l'Islande, le Liechtenstein et la Norvège. Les importateurs et les distributeurs étant les intermédiaires entre les producteurs, les fabricants et les commerçants, ils doivent avoir une connaissance globale des exigences légales et s'assurer que les produits qu'ils distribuent ou importent répondent à ces exigences.

Le rôle de l'importateur

Lorsqu'ils importent des produits de pays tiers, les importateurs doivent vérifier que les produits satisfont à toutes les exigences de l'UE en matière de sécurité, de santé et de protection de l'environnement avant de les mettre sur le marché. L'importateur doit vérifier que le fabricant hors de l'UE a pris les mesures nécessaires pour permettre la mise sur le marché du produit dans l'UE.

La documentation nécessaire est fournie pour garantir que les produits peuvent entrer dans l'EEE sans problème.

Les importateurs sont également d'excellentes sources de conseils en termes de port d'entrée, de codes SH, de taxes et de droits de douane. Ils connaissent souvent les procédures douanières, ont des contacts aux postes d'inspection frontaliers locaux et peuvent résoudre les problèmes liés aux produits à la frontière. Les importateurs sont légalement responsables de la mise sur le marché de l'UE des produits qu'ils importent. Ils connaissent donc bien les réglementations européennes applicables à ces produits.

Le rôle du distributeur

Les distributeurs doivent manipuler le produit avec soin et ne doivent pas affecter sa conformité à la législation européenne. Le distributeur doit savoir quels produits doivent porter le marquage CE et la documentation d'accompagnement. Il doit être en mesure d'identifier les produits qui ne sont pas conformes. Les distributeurs doivent pouvoir démontrer aux autorités nationales :

- Qu'ils ont la confirmation du fabricant ou de l'importateur que les mesures nécessaires ont été prises.
- Qu'ils sont en mesure d'aider les autorités nationales dans leurs efforts pour recevoir la documentation requise.

Si les importateurs ou les distributeurs commercialisent les produits sous leur propre nom, ils assument les responsabilités du fabricant. Dans ce cas, ils doivent disposer d'informations suffisantes sur la conception et la production du produit car ils assumeront la responsabilité légale lors de l'apposition du marquage CE.

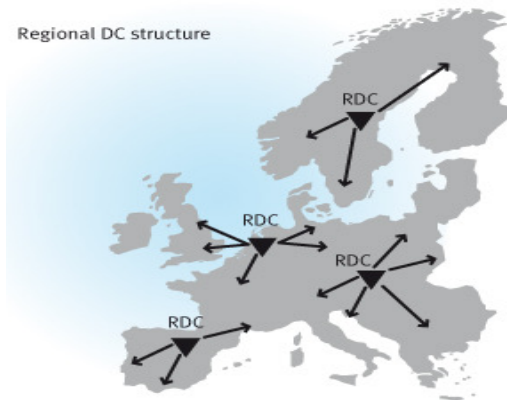
Les importateurs et les courtiers en douane sont des intermédiaires essentiels pour les entreprises qui cherchent à exporter vers l'UE.

Ils possèdent de vastes connaissances et peuvent vous aider à faire en sorte que votre produit atteigne sa destination sans délai et respecte toutes les réglementations de l'UE.



g) **Modèle de chaîne d'approvisionnement européen "traditionnel" pour les aliments surgelés (de la mer)**

Centre de distribution régional pour la distribution régionale/nationale



Dans le modèle traditionnel, la distribution des produits alimentaires (de la mer) surgelés était en grande partie un modèle "local pour local" ;

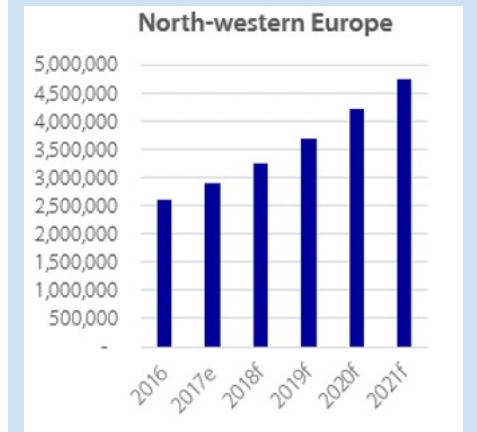
Les produits étaient directement expédiés vers les centres de distribution centraux des distributeurs, importateurs ou détaillants du pays de destination.

De là, les produits étaient distribués aux (entrepôts) des utilisateurs finaux.

L'inconvénient pour les exportateurs était que dans ce modèle, les volumes expédiés aux clients dans les différents pays devaient être relativement importants (conteneurs complets).

Les entreprises d'entreposage et de distribution actives dans le stockage ou le transport de produits alimentaires frais et surgelés étaient principalement des acteurs locaux dont les capacités à offrir des solutions de transport ou de distribution transfrontalières étaient limitées.

Estimation de l'immobilier logistique nécessaire pour soutenir l'épicerie en ligne 2016-2021.



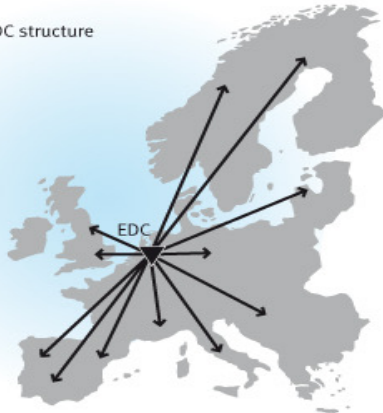
Source: Rabobank 2018

La croissance de la vente au détail de produits alimentaires en ligne entraînera une demande accrue d'actifs logistiques pour soutenir la distribution de produits alimentaires et de boissons.

h) "Nouveau modèle européen de chaîne d'approvisionnement en produits alimentaires surgelés (de la mer)"

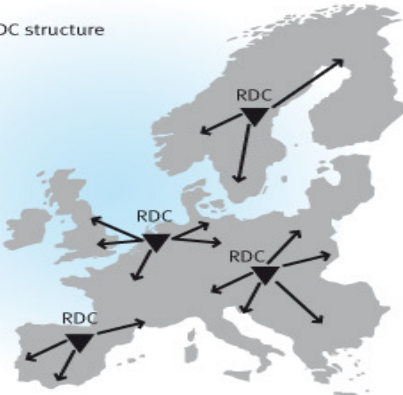
Étape 1: Importation CDE

Central EDC structure



Étape 2: CDR pour la distribution régionale/nationale

Regional DC structure



On observe depuis quelques années une tendance à l'ouverture de plates-formes alimentaires à grande échelle dans certains des principaux ports européens :

Au cours des dernières années, les entreprises d'entreposage et de distribution ont eu tendance à devenir beaucoup plus grandes et à s'orienter vers l'international (quelques acteurs ont racheté des acteurs locaux existants et les ont intégrés dans leurs opérations).

Ces grands acteurs ont ouvert des opérations d'entreposage à grande échelle dans les principaux ports maritimes européens et les exportateurs peuvent désormais utiliser ces entrepôts comme centre de distribution européen (CDE – ou EDC en anglais).

Les produits sont expédiés depuis le CDE vers des centres de distribution régionaux (CDR- ou RDC en anglais). Ces CDR desservent les marchés locaux.

L'avantage pour les exportateurs d'outre-mer est qu'ils peuvent envoyer des conteneurs complets au CDE et, de là, distribuer des envois en petites quantités à leurs clients dans les différents pays.

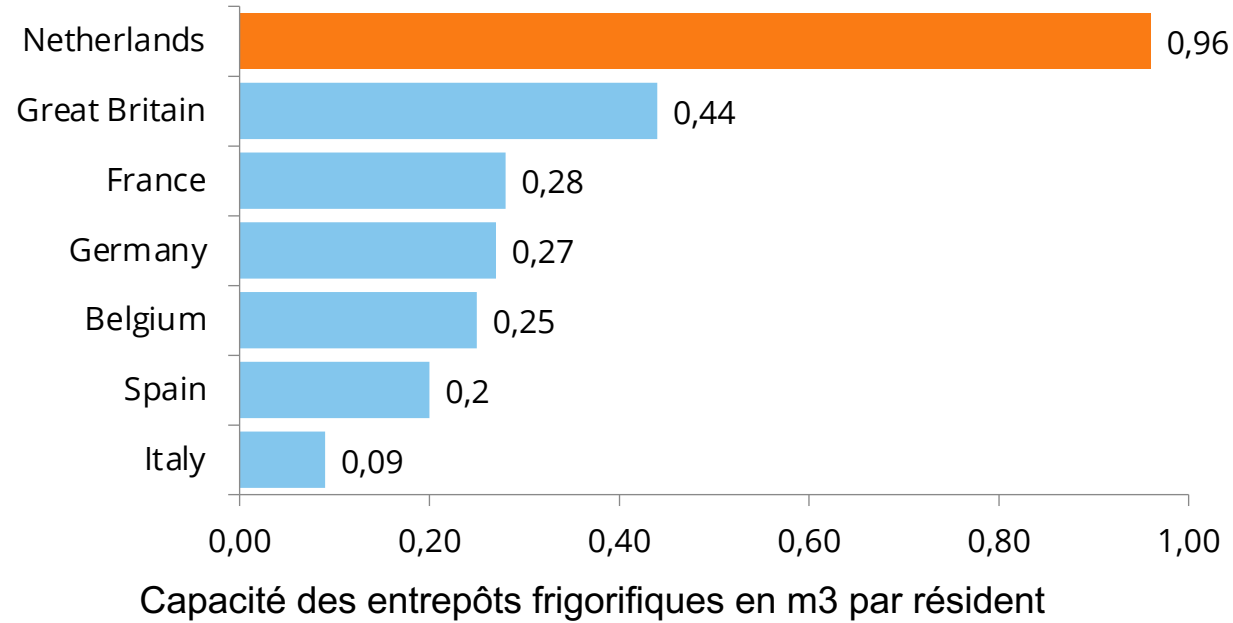
Pour gagner en efficacité, plusieurs grands fabricants s'installent dans de grands entrepôts centralisés afin de :

- Concentrer les stocks de plusieurs sites en un seul
- Mieux gérer les stocks
- Réduire les besoins de transport
- Passer à l'automatisation

La plupart des projets sont des projets entièrement nouveaux car ils répondent à des besoins modernes.

Une grande partie de l'investissement et de l'expansion dans l'immobilier logistique sert à soutenir les détaillants dans leur ambition d'être actifs dans de multiples canaux de distribution.

i) Concentration de l'entreposage frigorifique



4 des 10 principaux prestataires de services d'entreposage frigorifique en Europe ont leurs principales opérations européennes aux Pays-Bas.



En Europe, les Pays-Bas ont la plus forte concentration d'entrepôts frigorifiques.

Tirer le meilleur parti de l'AECG

Si votre entreprise dispose d'un produit de premier ordre et que celui-ci correspond à une demande du marché européen, exporter vers l'Union européenne peut être l'une des décisions commerciales les plus judicieuses que vous ayez jamais prises. Mieux encore, vous n'avez pas besoin d'être une grande entreprise pour le faire, car la taille n'est pas étroitement liée au succès à l'étranger. La plupart des exportateurs canadiens de poissons et de fruits de mer sont des petites et moyennes entreprises qui exercent leurs activités sur de nombreux marchés étrangers, des États-Unis à l'Europe en passant par l'Asie.

Pour réussir dans le commerce avec l'Union européenne, il faut relever de nouveaux défis en matière de réglementation, de marketing et de logistique, ce qui exige une préparation et une planification approfondies, ainsi qu'un engagement à long terme pour établir une présence internationale. Mais les bénéfices de la diversification sur les marchés de l'Union européenne peuvent être substantiels. Voici quelques-uns des avantages et des défis de l'exportation vers l'Union européenne :

- **Augmentation des ventes** : Le marché intérieur du Canada est relativement petit, l'industrie du poisson et des fruits de mer peut être relativement facile à saturer. L'exportation à l'étranger peut être la seule façon d'augmenter les ventes.
- **Diminution de la vulnérabilité du marché** : Plus vos marchés sont diversifiés, moins vous serez vulnérable aux ralentissements résultant des cycles économiques locaux ou régionaux ou des fluctuations saisonnières des ventes.
- **Amélioration de la compétitivité** : Le marché européen étant très compétitif, vous devrez être efficace et vous concentrer sur la qualité et l'innovation pour réussir. Cela ne peut que renforcer votre capacité à être compétitif dans votre pays.

Exporter vers l'Union européenne vous présentera également de nombreux défis peu familiers tels que :

- **Différences sociales et culturelles** : Le niveau de vie, les normes sociales, l'étiquette des affaires et les goûts culturels du marché européen diffèrent de ceux du Canada.
- **Concurrence accrue** : En exerçant vos activités à l'étranger, vous vous exposez à une concurrence extrêmement rude.
- **Effets sur le flux de trésorerie** : Les paiements ont tendance à être plus lents - parfois beaucoup plus lents - que dans votre pays, vous devez donc planifier votre trésorerie en conséquence.
- **Logistique et douanes** : L'AECG facilite les choses, mais la logistique internationale est compliquée et vos produits seront soumis à des contrôles douaniers méticuleux.
- **Réglementations et normes** : La réglementation européenne et les normes techniques qui s'appliquent à vos produits peuvent vous obliger à les modifier avant qu'ils puissent être vendus sur votre nouveau marché.

Trouver le tarif

Pour savoir si des droits de douane s'appliquent à vos exportations vers l'UE, consultez le site Web de la Commission européenne. [Canada Tariff Finder](#), un outil gratuit qui permet aux exportateurs canadiens de vérifier les tarifs applicables à un produit spécifique sur un marché étranger. L'outil de recherche des tarifs est utile pour tous les pays où le Canada a conclu un accord de libre-échange.

Meilleures pratiques commerciales - quelques conseils pour un commerce international réussi !

Toujours signer un accord de vente écrit. Un accord verbal est très difficile à prouver en cas de litige. Optez pour un contrat écrit ayant force obligatoire pour protéger votre transaction commerciale. En cas de doute, faites appel à un professionnel connaissant bien le commerce international pour préparer un contrat type pour vous.

Ne sous-estimez pas l'importance de comprendre les différences culturelles dans le développement des affaires internationales. Les différences culturelles peuvent souvent être facilement négligées, surtout lorsqu'on traite avec d'autres pays "occidentaux". Pour éviter tout incident embarrassant qui pourrait vous faire perdre des ventes, prenez le temps de rechercher des informations sur les pratiques commerciales propres à chaque pays. Restez simple. Concentrez-vous sur un seul pays à la fois et efforcez-vous de développer des relations à long terme avec vos clients. Lorsque vous interagissez avec vos partenaires ou clients étrangers, soyez patient et prenez le temps de développer des relations de confiance. Communiquez fréquemment - par courriel, vidéoconférence et visites en personne - pour vous assurer que vous et vos partenaires étrangers êtes sur la même longueur d'onde.

Décidez d'une méthode de distribution. Si vous souhaitez vendre en gros à d'autres entreprises à l'étranger, l'approche la plus simple consiste à trouver un représentant commercial, un agent ou un distributeur dans le pays choisi. Idéalement, prenez le temps de trouver quelqu'un qui connaît bien votre marché et dispose de nombreux contacts.

Méfiez-vous des entreprises frauduleuses. L'utilisation de vos contacts pour effectuer un "check-up" commercial lorsque vous développez de nouveaux marchés peut vous éviter de traiter avec des entreprises frauduleuses ou de mauvaise réputation. Parfois, il est plus facile de connaître la réputation d'une entreprise par le bouche à oreille, mais il est plus sûr de procéder à une vérification approfondie du crédit par une autorité reconnue.

Protégez votre entreprise contre le risque de non-paiement. Trouvez la banque qui répond le mieux à vos besoins en matière de gestion des transactions commerciales internationales. Négociez vos conditions de paiement en utilisant les Incoterms et indiquez-les clairement sur votre facture commerciale et vos documents d'exportation. Demander un acompte, par exemple, peut être un moyen efficace de réduire le risque de non-paiement et de développer une relation de confiance avec un nouveau client.

Lettre de crédit (L/C). La lettre de crédit est considérée comme l'un des moyens les plus sûrs de garantir votre paiement. La L/C est un engagement écrit de paiement, pris par la banque de l'acheteur ou de l'importateur (appelée banque émettrice) envers la banque du vendeur ou de l'exportateur (appelée banque acceptante, banque négociatrice ou banque payante). Une lettre de crédit garantit le paiement d'une somme déterminée dans une devise donnée, à condition que le vendeur remplisse des conditions précises et soumette les documents prescrits dans un délai déterminé.

Étude de marché - faites vos devoirs ! L'étude de marché est essentielle pour trouver le meilleur marché mondial pour votre entreprise ainsi que le ou les meilleurs produits pour ce marché. Étudiez les questions juridiques, financières et logistiques liées à la vente dans ces pays.

Fixez le bon prix pour vos produits. Vos produits seront en concurrence avec des articles moins chers fabriqués dans le pays étranger. Assurez-vous de tenir compte des tarifs, des droits de douane, des frais d'expédition et des autres coûts supplémentaires lorsque vous fixez vos prix. Vous devrez trouver un équilibre entre des prix suffisamment attractifs pour que les clients potentiels les paient et des prix suffisamment élevés pour que vous fassiez des bénéfices.

Atténuer les risques commerciaux

SIÈGE SOCIAL D'EDC
Exportation et développement
Canada
150, rue Slater
Ottawa ON K1A 1K3
Tél. : 613-598-2500
Télécopieur : 613-237-2690

EDC AU CANADA

Veillez consulter la [page Web d'EDC](#).

Programmes fédéraux et provinciaux et associations commerciales de produits de la mer

Un certain nombre de programmes gouvernementaux existent pour soutenir les entreprises canadiennes de poissons et de fruits de mer qui cherchent à exporter leurs produits. Grâce à ces programmes, les entreprises peuvent obtenir de l'aide pour financer leurs efforts de développement des marchés et pour souscrire une partie du risque associé à l'exportation.

Programmes fédéraux

Agri-Marketing: Le programme Agri-marketing vise à accroître et à diversifier les exportations à l'étranger, et à saisir des débouchés sur le marché national. Le programme appuiera des activités promotionnelles dirigées par l'industrie qui distinguent les produits et producteurs canadiens et misent sur la réputation du Canada comme producteur d'aliments de grande qualité et sans danger pour la santé.

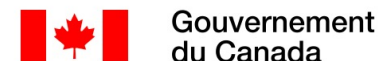
Si approuvé, un appui est disponible sous la forme de contribution financière non remboursable d'Agriculture et Agroalimentaire Canada (AAC). Les demandes seront acceptées entre le 13 février 2018 et le 30 septembre 2022, ou jusqu'à ce que l'intégralité des fonds ait été affectée ou qu'une annonce contraire soit publiée dans le cadre du programme. Le programme se termine le 31 mars 2023.

Programmes provinciaux

Gouvernement du Québec : Après plusieurs mois de négociations, le ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec a annoncé en mai 2022 que le Québec peut enfin profiter des sommes disponibles dans le Fonds canadien d'initiatives en matière de poissons et de fruits de mer (FCIPMF) et appuyer ainsi notre secteur des pêches et de l'aquaculture dans la promotion des produits du Québec.

Groupe Export agroalimentaire Québec-Canada : Avec plus de 500 membres, le Groupe Export agroalimentaire Québec-Canada est la plus importante association d'exportateurs de produits agroalimentaires au Canada. L'aide financière à l'exportation agroalimentaire est offerte par ses deux partenaires, le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec (MAPAQ) et Agriculture et Agroalimentaire Canada (AAC). La gestion de cette aide financière est confiée au Groupe Export agroalimentaire Québec-Canada, sur la base d'un partenariat établi avec le MAPAQ et AAC depuis plus de 10 ans.

GÎMXPORT : Un organisme à but non-lucratif qui permet aux entreprises de la Gaspésie et des Îles-de-la-Madeleine, de toutes tailles et de tous secteurs d'activité, de bénéficier de services-conseils abordables offerts par une équipe d'experts en commercialisation et en exportation. GÎMXPOR soutient les entreprises dans leurs démarches de développement de marchés au Québec, au Canada et à l'international, organise des missions commerciales, formation et mets en place des solutions créatives pour la réalisation de projets collectifs à vocation économique.



Des aides incontournables pour le secteur des poissons et des fruits de mer

La responsabilité du gouvernement du Canada à l'égard de l'industrie du poisson et des fruits de mer est répartie entre Pêches et Océans Canada (MPO), qui réglemente et gère la partie production de l'activité (poissons sauvages ou d'élevage lorsqu'ils sont dans l'eau), et Agriculture et Agroalimentaire Canada (AAC), qui fournit un soutien au développement des marchés et à la traçabilité. L'Agence canadienne d'inspection des aliments (ACIA) établit les politiques, les exigences et les normes d'inspection pour la production et l'exportation de denrées alimentaires et d'aliments pour animaux.

AAC offre une foule de renseignements aux exportateurs canadiens sur son [site Web](#), notamment des services gratuits d'information sur les marchés, des renseignements sur les secteurs nouveaux et existants, ainsi que sur les tendances des produits et des consommateurs. Si vous rencontrez un problème d'accès aux marchés, AAC peut également vous aider en communiquant avec son [guichet unique d'accès aux marchés: aaaf.mas-sam.aac@agr.gc.ca](mailto:aaaf.mas-sam.aac@agr.gc.ca).

D'autres informations sont disponibles sur le site web d'AAC :

[Aperçu de l'industrie](#) Obtenez un aperçu de l'industrie canadienne des poissons et des fruits de mer.

[Information sur les marchés agroalimentaires internationaux](#) Renseignez-vous sur les possibilités et les tendances mondiales en matière d'agriculture et d'alimentation dans 6 marchés principaux, de l'Europe à l'Asie en passant par le Moyen-Orient et plus encore.

[Pêches et aquaculture commerciales au Québec en un coup d'oeil - Portrait statistique 2020](#) Statistiques sur les débarquements commerciaux et l'aquaculture au Québec.

[Réseau des représentations du Québec à l'étranger](#) : Le réseau des représentations du Québec à l'étranger, c'est 34 représentations réparties dans 19 pays.

Un soutien accru aux entreprises québécoises :

[Commerce international des produits agroalimentaires](#)

Trouvez des informations sur les marchés internationaux, les événements commerciaux, les outils de marketing, la façon de contacter les délégués commerciaux, et plus encore pour vous aider à atteindre vos objectifs commerciaux internationaux.

[GIMXPORT](#)

En tant qu'organisme à but non lucratif, GIMXPORT permet aux entreprises de la Gaspésie et des Îles-de-la-Madeleine, de toutes tailles et de tous secteurs d'activité, de bénéficier de services-conseils abordables offerts par une équipe d'experts en commercialisation et en exportation.

Foires et salons et conférences

Salons professionnels de l'agriculture et de l'alimentation en Europe

Les salons professionnels donnent à votre entreprise l'occasion de promouvoir ses produits et services tout en interagissant avec des contacts nouveaux et établis sur les marchés les plus dynamiques du monde. AAC participe à plusieurs foires à l'étranger appelées Flagship Shows qui comprennent :

- [SEG](#) Seafood Expo Global (Barcelone, Espagne)
- [ANUGA](#) (Cologne, Allemagne)
- [SIAL](#) (Paris, France)



Il existe aussi la [International Cold Water Prawn Forum \(ICWPF\)](#) qui est une organisation à but non lucratif qui a été officiellement créée en avril 2013. L'objectif de l'ICWPF est de promouvoir les opportunités et les avantages des crevettes d'eau froide en offrant une variété de possibilités de mise en réseau et de partage d'informations aux parties prenantes du secteur. La conférence [ICWPF22](#) se tiendra à Tromsø, en Norvège, le 17 novembre 2022

Parmi les autres salons de l'UE consacrés au poisson et aux fruits de mer, citons les suivants:

- [CONXEMAR](#) (Vigo, Espagne)
- [RIGA FOOD](#) (Riga, Latvie)
- [FISH INTERNATIONAL](#) (Bremen, Germany)

Les entreprises québécoise peuvent demander une aide financière pour participer à une exposition secondaire par le biais du programme Agrimarketing géré par le ClubExport.



Spotlight on SEG



[Seafood Expo Global \(SEG\)](#) est le plus grand événement commercial de produits de la mer au monde.

Aucun autre événement ne fournit aux professionnels des produits de la mer un accès direct à des acheteurs et fournisseurs qualifiés du monde entier représentant tous les aspects de l'industrie des produits de la mer.

Chaque année, le SEG attire près de 30 000 acheteurs et fournisseurs **de partout dans le monde**, et des **visiteurs en provenance de plus de 150 pays**. Le salon comprend plus de 70 pavillons nationaux et régionaux et près de 2 000 entreprises exposantes de 80 pays.

Chaque année, AAC coordonne un pavillon canadien qui aide environ 40 entreprises, provinces et autres à participer au SEG et à présenter la grande variété d'offres de poissons et de fruits de mer canadiens d'un océan à l'autre.

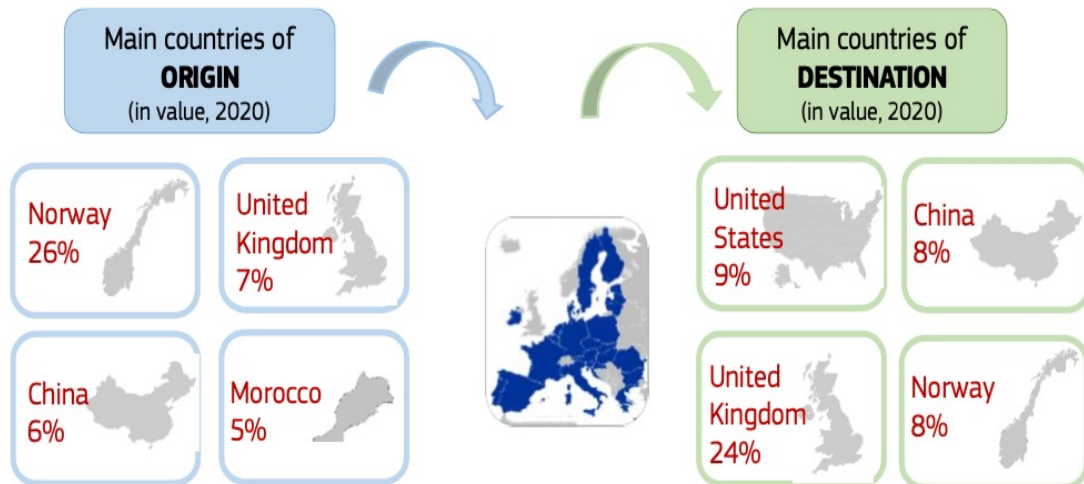
D'autres **activités destinées à aider l'industrie canadienne à réussir sur le marché européen** comprennent la présence de délégués commerciaux de toute l'UE qui peuvent aider à organiser des réunions interentreprises ainsi que **l'organisation d'événements** d'information **notamment** sur le marché de l'UE, sur les développement dans les questions d'accès au marché et sur les nouvelles tendances de consommation.

Pour toute information sur le prochain salon et l'inscription, veuillez contacter GIMXPORT André-Pierre Rossignol. andre.pierre@gimxport.org

Pleins feux sur l'UE

Les principaux marchés de poissons et de fruits de mer au sein de l'UE sont l'Espagne, la France, l'Italie, l'Allemagne, le Royaume-Uni (maintenant séparé de l'UE), le Portugal et la Suède. Les pays baltes (Estonie, Lettonie et Lituanie) deviennent également d'importants consommateurs/importateurs de fruits de mer.

La consommation de poisson frais et de fruits de mer varie considérablement d'un pays à l'autre, et même d'une région à l'autre dans certains des plus grands pays. Au Portugal, par exemple, la consommation par habitant est environ 5 fois plus élevée qu'en Allemagne ou en Pologne. Le type de produit acheté varie également beaucoup d'un pays à l'autre. Dans les pays du sud de l'Europe, un large éventail d'espèces est disponible à l'achat, alors que dans les pays du nord, la sélection est plus limitée.



Source: [European market observatory for fisheries and aquaculture products](#). EUMOFA

Source: [European Union](#)

Le segment du poisson et des fruits de mer qui connaît la croissance la plus rapide dans l'UE est celui des produits préparés et réfrigérés, qui offre des possibilités de produits à valeur ajoutée. Ce segment combine commodité et courte durée de conservation, ce qui le fait ressembler davantage à un produit frais, très apprécié des consommateurs de l'UE. Pour les fabricants, cependant, ces produits nécessitent une plus grande expertise en termes de technologie de transformation et d'emballage.

L'Espagne est sans aucun doute le plus grand marché de poissons et de fruits de l'UE. Sur le marché mondial des produits de la mer, la France et l'Italie sont normalement les principaux importateurs après l'Espagne. Les importations françaises de poissons et de fruits de mer représentent également une offre très diversifiée. Alors qu'en Allemagne, quatre espèces (colin d'Alaska, hareng, saumon et thon) représentent plus de 60% de la consommation globale, en France et en Espagne, les quatre espèces les plus consommées totalisent à peine un tiers des ventes.

Dans les pays méditerranéens, les achats en gros de poisson entier et frais sont encore courants, alors que sur les marchés d'Europe du Nord, le poisson est généralement transformé, portionné et emballé avant d'atteindre l'acheteur final. Au Royaume-Uni, 90 % du poisson est conditionné et marqué, alors qu'en Espagne et au Portugal, cette proportion tombe à 35 %. Le poisson congelé représente une grande majorité de ce marché transformé. Par exemple, en Allemagne, le poisson frais représente moins de 10 % du marché des produits de la mer, alors que les produits surgelés représentent plus de 40 %. À l'inverse, le poisson frais reste le plus vendu en Espagne. L'Allemagne et le Royaume-Uni sont également les plus grands marchés pour les produits de la mer panés et enrobés de pâte à frire.



L'UE en bref

L'UE est le plus grand importateur de produits agroalimentaires et de produits de la mer au monde. Elle dépend fortement des importations pour satisfaire la demande intérieure.

L'UE s'approvisionne auprès de fournisseurs internationaux pour un large éventail de produits agroalimentaires et de produits de la mer. Les poissons et les crustacés sont des produits clés qui représentent chaque année entre 10% et 15% des importations agroalimentaires.

Consommation de poisson par habitant en 2019 : 24 kg
Source [EUMOFA](#)

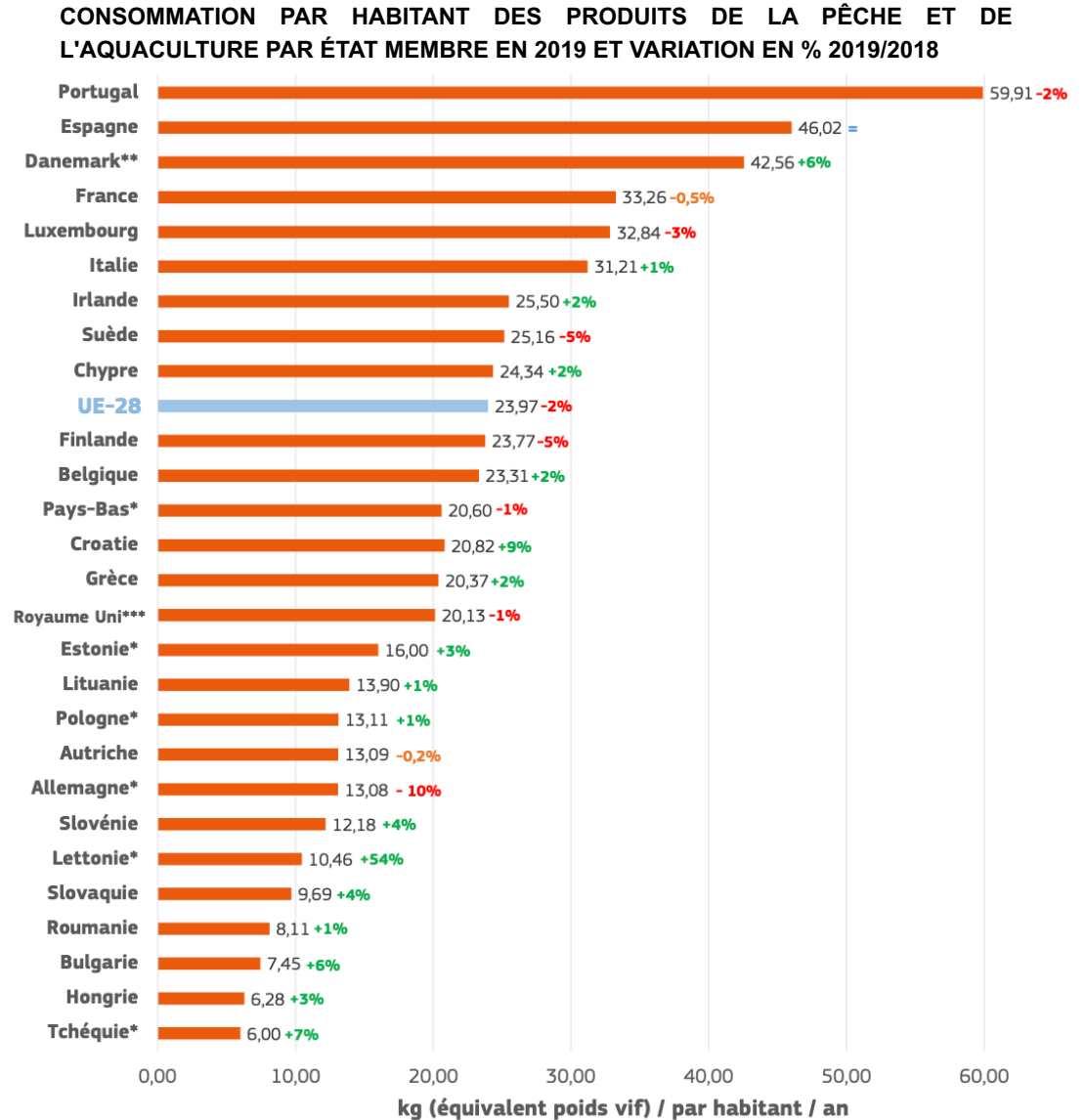
Consommation de poissons et fruits de mer de l'UE par pays

La consommation moyenne de poissons et fruits de mer par habitant en UE est de 24 kg. Si bien que l'on note une légère baisse dans l'ensemble de l'UE entre 2018 et 2019, la consommation de poissons et fruits de mer a par contre augmenté dans plusieurs pays européens dont le Danemark, l'Irlande, la Belgique, la Croatie et la Grèce ainsi que tout spécialement la Lettonie qui a vu sa consommation augmenter de 59%.

Le tableau plus bas montre que le Canada consomme beaucoup moins de poissons par habitant que la moyenne européenne, d'où l'intérêt de ce marché.

	Dépenses nominales par habitant (euros)	Total des dépenses nominales (millions d'euros)
Islande	398	137
Japon	368	46.634
Corée	201	10.349
Norvège	170	899
Australie	144	3.548
Israël	124	1.080
Suisse	119	1.002
UE-28	106	54.262
Nouvelle-Zélande	97	469
Canada	81	2.955

Source: [Eumofa](#) The EU fish market – 2022 Edition



Source: [Eumofa](#) The EU fish market – 2022 Edition

Nouvelles tendances

Voici quelques images des nouvelles tendances packaging en Europe et au RU.

- Produits préparés
- Cuit, précuit ou facile à cuire
- Qui permet de voir le produit
- Transparence et légèreté
- Avec moins de plastique ou économie d'emballage
- Packaging flexibles (pour petit frigo)

Crevette nordique emballage multiple



HPP (high pressure processing machine)
Homard canadien et européen
présentation supermarché



Homard cru/cuit congelé
présentation supermarché



Homard canadien boîte de Noël
et fenêtre pour voir le produit

Espèces les plus populaires consommées par les pays européens

L'UE est un marché fantastique où la qualité, la sécurité, l'origine, l'environnement, la durabilité, le bien-être animal, les tendances et le patrimoine culturel comptent. Grâce à l'Accord économique commercial global entre le Canada et l'UE (AECG), les fournisseurs canadiens sont plus compétitifs et ont accès à de nouveaux consommateurs et à de nouveaux marchés qu'ils ne pouvaient atteindre auparavant.

Ce résumé des habitudes de consommation par pays en Europe nous aide à comprendre les différents marchés d'exportation potentiels pour les produits québécois. Voici les espèces les plus consommées par pays :

Danemark - cabillaud, limande, maquereau, moule mytilus spp., autres plies, autres flétans, saumon, truite, produits non spécifiés;

France - cabillaud, daurade, merlu, maquereau, lotte, lieu noir (= poisson lune), saumon, truite, merlan, produits non spécifiés;

Allemagne - carpe, cabillaud, hareng, crevettes, moules mytilus spp., autres poissons d'eau douce, plie, lieu jaune, saumon, truite, produits non spécifiés;

Irlande - morue, merlu, maquereau, saumon, produits non spécifiés;

Italie - anchois, palourdes, cabillaud, seiche, bar européen, dorade royale, moule mytilus spp, poulpe, saumon, calmar, produits non spécifiés;

Pays-Bas - cabillaud, hareng, maquereau, moule mytilus spp, autres crevettes d'eau froide, pangasius, plie, saumon, crevette Crangon spp, truite, produits non spécifiés;

Pologne - carpe, maquereau, saumon, truite, produits non spécifiés;

Portugal - palourde, bar européen, dorade royale, merlu, maquereau, crevettes diverses, poulpe, saumon, sardine, sabre, produits non spécifiés;

Espagne - cabillaud, bar européen, dorade, merlu, maquereau, thons divers, lotte, autres plies, saumon, sardine, produits non spécifiés;

Suède - cabillaud, flet européen, églefin, hareng, autres flétans, autres salmonidés, sandre, saumon, produits non spécifiés;

Royaume-Uni - cabillaud, bar européen, églefin, maquereau, thon divers, plie, lieu jaune, saumon, sole, truite, produits non spécifiés.



Source: [Eumofa](#) The EU fish market – 2017 Edition

Pleins feux sur l'Allemagne

Les consommateurs allemands sont de plus en plus intéressés par les produits écologiques, étant donné leur préoccupation croissante pour la préservation de l'environnement. Un emballage approprié et la communication adéquate des messages aux consommateurs est donc essentiel. En outre, le marché allemand est incroyablement attentif aux prix lorsqu'il s'agit d'acheter des aliments et des boissons, les prix de détail étant parmi les plus bas d'Europe.

La consommation allemande de poisson et de fruits de mer s'élève à 13,08 kg par habitant, ce qui représente environ la moitié de la moyenne européenne (24 kg). Pourtant, l'Allemagne reste le 6e plus grand importateur de poissons et de fruits de mer au monde. Selon Euromonitor International, l'Allemagne est très dépendante des importations de poissons et de fruits de mer. Les principaux produits importés sont le saumon fumé, le thon, les filets de colin d'Alaska congelés, les crevettes congelées et les crevettes roses, les principaux fournisseurs étant la Pologne, la Norvège, les Pays-Bas, la Chine et le Danemark. L'Allemagne a importé pour 13,5 millions de dollars de poissons et de fruits de mer canadiens en 2017, les principaux produits étant le homard (congelé et vivant), les pétoncles congelés, le caviar, les huiles de poisson, le saumon du Pacifique et les crevettes.

L'Allemagne a une distribution relativement limitée de poisson frais, et la plupart des supermarchés allemands ne disposent pas d'un rayon pour ces produits. Cependant, le poisson et les fruits de mer deviennent de plus en plus populaires auprès des Allemands, en partie grâce à l'attention croissante portée aux questions de santé, notamment l'obésité et la santé cardiaque. Les campagnes promotionnelles du "Fisch Informationszentrum", qui visent à convaincre les Allemands de consommer davantage de poisson et d'autres produits de la mer, y contribuent également. Ces campagnes visent les écoles afin d'éduquer les enfants sur les bienfaits de ces produits, et ont déjà donné des résultats en termes d'augmentation des taux de consommation de poisson et de fruits de mer.

La majorité des consommateurs de poisson en Allemagne se trouvent dans les États du nord - Hambourg, Saxe, Schleswig-Holstein, Berlin, Brandebourg et Brême - et le poisson, en particulier le hareng, est très présent dans la cuisine du nord de l'Allemagne.

L'Allemagne offre la plus large gamme de produits de poisson frais et transformés certifiés par le Marine Stewardship Council (MSC), devant les Pays-Bas et le Royaume-Uni. L'étendue grandissante des certifications MSC correspond à la forte sensibilité des consommateurs à la durabilité et leur intérêt pour les poissons de haute qualité portant des écolabels.

Outre les directives de l'Union européenne, l'Allemagne a imposé ses propres exigences aux poissons importés. Tous les produits du poisson importés doivent être conformes aux deux séries de règlements en ce qui concerne les ingrédients, l'emballage, l'étiquetage et les exigences vétérinaires applicables.



Consommation de poisson par habitant en 2019 :

13,8 kg

Source [EUMOFA](#)



Population (2021):

83 129 285 hab.

Quelques informations sur l'Allemagne:

En 2019, la consommation apparente a été estimée à 13,08 kg par habitant, soit une baisse de 10 % par rapport à 2018. Les espèces les plus consommées étaient carpe, cabillaud, hareng, crevettes, moules mytilus spp., autres poissons d'eau douce, plie, lieu jaune, saumon, truite

L'Allemagne est l'un des rares pays où les consommateurs réguliers, à savoir ceux qui consomment des produits de la pêche et de l'aquaculture au moins une fois par mois, sont principalement des jeunes appartenant aux groupes d'âge 15-24 ans et 25-39 ans. En particulier, les consommateurs réguliers représentent 68 % du total de la première catégorie, ce qui est proche du niveau de l'UE (67 %, Royaume-Uni compris).

Les Allemands préfèrent les produits surgelés ; le poisson en vrac est plus rarement consommé (54%) comparativement au niveau de l'UE (68% / Royaume-Uni compris).

(source : EUMOFA, " EU consumer habits regarding fishery and aquaculture products ", 2017).

Pleins feux sur la Suède

La Suède est le plus grand marché des pays nordiques et est un importateur net de poisson. La consommation de poisson par habitant est élevée : 25,16 kg par personne (contre 24 kg en moyenne dans l'UE), ce qui place la Suède au 8e rang des pays importateurs de l'UE, malgré sa relativement faible population. Pas moins de 73 % des Suédois déclarent manger du poisson ou des crustacés au moins une fois par semaine. Le saumon, le cabillaud et la plie sont les trois principales espèces choisies pour la consommation quotidienne à domicile. En outre, les crevettes et le thon sont souvent consommés le week-end. La période des fêtes de fin d'année, autour de Noël et du Nouvel An, est la période de pointe pour les achats de homard. La consommation de poisson frais est en hausse, tandis que la consommation de poisson congelé reste constante. Néanmoins, le poisson naturel congelé constitue la plus grande part de marché avec 36% des ventes totales de poisson.

Les consommateurs suédois sont préoccupés par les risques environnementaux. En 2016, la Suède a adressé une pétition à l'UE pour que *Homarus Americanus* soit listé comme une espèce invasive. Cela aurait entraîné une interdiction des importations de homards vivants dans l'UE. Finalement, le Canada et les États-Unis ont réussi à faire rejeter la pétition et le commerce de homards vivants vers l'UE a continué. Actuellement, une application de la [WWF](#) permet aux consommateurs d'acheter les espèces recommandées par l'association et plusieurs espèces canadiennes se retrouvent dans la liste des produits déconseillés (homard, hareng, concombre de mer etc.). Le nom de l'application est WWF matguiden (guide alimentaire) et le guide des poissons (fiskeguiden) avec les couleurs fait partie des fonctionnalités de l'application, mais il semble qu'elle n'existe plus à l'instant qu'en suédois.

La consommation de crustacés et de mollusques en Suède semble avoir atteint son niveau le plus élevé il y a une quinzaine d'années et s'est maintenant stabilisée à un niveau plus bas.

La distribution de produits d'épicerie est fortement centralisée avec trois acteurs dominants, (ICA- 50,7%, COOP - 19,8%, Axfood - 16,1%). Les autres chaînes comprennent Lidl (Allemagne), Netto (Danemark) et Bergendahls (basé dans le sud de la Suède). Une consolidation a également eu lieu dans le segment du commerce de gros. Les grandes épiceries ont toutes des comptoirs de poisson qui fournissent poissons et crustacés frais. La distribution se fait également par le biais de magasins privés plus petits et de marchés alimentaires. La tendance à s'approvisionner localement est évidente et particulièrement perceptible dans les restaurants et les épiceries haut de gamme. Il est recommandé de faire connaître la sécurité et la qualité des produits cultivés ou produits au Canada.

Bien que les importations de la Suède en provenance du Canada aient augmenté, le Canada reste relativement marginal par rapport à d'autres pays, comme les partenaires européens de la Suède. La Suède dispose d'une offre agroalimentaire globalement diversifiée, et neuf de ses dix principaux partenaires commerciaux sont des membres de l'Union européenne.

<https://agriculture.canada.ca/fr/commerce-international/reseignements-marches/rapports/analyse-sectorielle-produits-mer-suede>



Consommation de poisson par habitant en 2019 :
25,16 kg
Source [EUMOFA](#)



Population (2018):

10 040 995 hab.

Quelques informations sur la Suède:

En 2019, la consommation apparente a été estimée à 25,16 kg par habitant, soit une baisse de 5 % par rapport à 2018. Les espèces les plus consommées d, filet européen, églefin, hareng, autres flétans, autres salmonidés, sandre, saumon.

Les consommateurs réguliers, à savoir ceux qui consomment des produits de la pêche et de l'aquaculture au moins une fois par mois, appartiennent principalement aux classes d'âge 40-54 ans et plus de 55 ans. Les jeunes (15-24 ans) sont moins enclins à consommer du poisson en Suède, ainsi qu'au niveau de l'UE-28.

Les Suédois consomment des produits frais et congelés; le poisson en vrac (56%) est moins fréquemment consommé que la moyenne de l'UE

(Source : EUMOFA, " EU consumer habits regarding fisher and aquaculture products ", 2017).

Pleins feux sur les Pays baltes

L'Estonie, la Lettonie et la Lituanie sont situées au cœur de la région de la mer Baltique. Les entreprises canadiennes découvriront qu'un partenaire local expérimenté augmentera considérablement leurs chances de réussite dans les États baltes. Selon la nature du produit, un seul agent, distributeur ou représentant peut suffire pour les trois pays. Toutefois, les entreprises devraient prévoir une représentation distincte pour chaque type de canal de distribution (ex: distributeur haut de gamme, supermarché, HORECA etc). Les produits canadiens sont bien accueillis dans les pays baltes, mais les volumes sont faibles et les consommateurs restent très sensibles aux prix. Les mesures de contrôle plus strictes des produits importés, la connaissance limitée des produits alimentaires et des technologies canadiennes, la nécessité d'obtenir de gros volumes et la grande distance entre les pays restent des défis majeurs.

Malgré tout, Le Canada exporte vers les pays baltes, principalement vers la Lituanie avec environ 6 millions d'euros d'exportations de produits du poisson et vers l'Estonie avec un million d'euros. Il n'y a pratiquement pas d'exportations directes vers la Lettonie, qui importe probablement des produits canadiens à travers la Lituanie et l'Estonie.

Il existe 207 entreprises actives de transformation du poisson dans les pays baltes, qui emploient près de 9 400 personnes et ont généré un chiffre d'affaires de 1,0 un milliard d'euros en 2019. La plupart des entreprises de transformation du poisson se trouvent en Lettonie, tandis que les plus grandes entreprises de transformation du poisson se trouvent en Lituanie. La Lituanie génère plus de la moitié du chiffre d'affaires de l'industrie de la transformation de la pêche de la mer Baltique et emploie également le plus grand nombre de personnes. La transformation du poisson est l'un des principaux secteurs de production alimentaire dans les trois pays.

Les principales entreprises de transformation du poisson dans les pays baltes sont les suivantes : [Norvelita](#), [Vičiūnai](#), [Espersen](#) de Lituanie avec un chiffre d'affaires supérieur à 50 millions d'euros, [Karavela](#), [Salas zivis](#), [Atlas premium](#) de Lettonie avec un chiffre d'affaires supérieur à 25 millions d'euros, et [Vettel](#) (PRFoods) d'Estonie avec un chiffre d'affaires supérieur à 20 millions d'euros. Bon nombre des principaux transformateurs de poisson font partie de grandes entreprises, souvent liées à la Scandinavie (source TCS, Rapport de marché, Poissons et fruits de mer, Pays baltes) .

En 2019, la consommation de poissons et fruits de mer a légèrement augmenté dans les trois pays baltes comparativement à 2018. Les espèces les plus consommées étaient le hareng et la truite (source : EUMOFA). Les consommateurs réguliers, à savoir ceux qui consomment des produits de la pêche et de l'aquaculture au moins une fois par mois, appartiennent principalement aux tranches d'âge 25-39 ans et plus de 55 ans. Les jeunes (15-24 ans) sont moins enclins à consommer du poisson que dans l'ensemble de l'UE-28.



ESTONIE
Consommation de poisson par hab. en 2019 : 16 kg
Population : 1 331 millions
Source EUMOFA



LETONIE
Consommation de poisson par hab. en 2019 : 10,46 kg
Population : 1 902 millions
Source EUMOFA



LITUANIE
Consommation de poisson par hab. en 2019 : 13,9 kg
Population : 2 795 millions
Source EUMOFA

Pleins feux sur le Royaume-Uni et le Brexit



Consommation de poisson par habitant en 2019 :
20,13 kg
Source [EUMOFA](#)



Population (2022):
67 220 000 hab.

Que ce passe-t-il avec le BREXIT?

Le Brexit a entraîné des changements dans les relations commerciales entre le Royaume-Uni et l'UE et dans la manière dont les marchandises traversent la frontière entre les deux entités, car le Royaume-Uni ne fait plus partie du marché unique, de l'union douanière et de la zone de libre-échange de l'UE. Pour les Canadiens, l'environnement commercial reste sensiblement le même qu'avant le BREXIT.

[L'Accord de continuité commerciale Canada–Royaume-Uni](#) (ACC Canada–Royaume-Uni), entré en vigueur le 1er avril 2021, assure la continuité, la prévisibilité et la stabilité du commerce entre le Canada et le Royaume-Uni. Il préserve les principaux avantages de l'AECG et l'avantage concurrentiel du Canada sur le marché britannique. Les exigences d'exportation vers l'Irlande du Nord diffèrent de celles de la Grande-Bretagne (l'Angleterre, l'Écosse et le Pays de Galles). Pour plus d'information, voici le lien de [l'ACIA concernant les exportation vers le RU](#).

Conformément aux tendances mondiales, les consommateurs du Royaume-Uni utilisent de plus en plus Internet et ses diverses plateformes de commerce électronique pour acheter des produits, y compris des aliments. La technologie devenant plus accessible à l'ensemble de la population, les producteurs et les transformateurs devraient réfléchir à la manière dont ils peuvent le mieux utiliser ce médium pour atteindre de nouveaux clients.

Le RU importe de partout dans le monde pour satisfaire ses besoins internes de poissons et fruits de mer et a importé de plus de 95 pays en 2020. Au cours de cette année, les filets de morue surgelés, et le saumon de l'Atlantique et le saumon du Danube frais/réfrigérés étaient les trois principaux produits importés par le R.-U. Les principaux fournisseurs étaient alors l'Islande (8,9 %), la Chine (7,8 %), les îles Féroé (6,7 %), l'Allemagne (6,7 %) et la Suède (6,7 %).

Le Canada était le 15e fournisseur en 2020, avec 2,1 % des parts de marché. Les deux principales exportations de poisson et de produits de la mer du Canada vers le R.-U. étaient les crevettes préparées ou en conserve, et le saumon préparé ou en conserve. La Colombie-Britannique (41,5 millions de dollars américains (M\$ US)) était la principale province exportant vers le R.-U.; elle était suivie par Terre-Neuve-et-Labrador (21,2 M\$ US). Le Québec quant à lui, exporte entre 2 et 3 M\$ US par année au R.U.; ce qui représente 1% de ses exportations.

Quelques informations sur le Royaume-Uni:

Le marché du R.U. est très important pour les exportateurs de poissons et de produits de la mer du Canada, en particulier pour les exportateurs de saumon, de homard et de crevette.

Cependant, en raison de la pandémie de COVID-19, les exportations depuis le Canada ont diminué, passant de 101 M\$ US en 2019 à 84 M\$ US en 2020.

Malgré tout, le marché du R.U. est resté très important pour le Canada, en dépit des difficultés occasionnées par la pandémie.

Depuis 2016, on note tout de même un certain ralentissement de la croissance des exportations du Canada vers le R.U.

Sources : AAC