



Exportation de produits de la pêche vers l'Union européenne :

Guide destiné aux entreprises canadiennes

Exportation de produits de la pêche vers l'Union européenne : guide destiné aux entreprises canadiennes

© Her Majesty the Queen in Right of Canada, represented by the Minister of Agriculture and Agri-Food (2018).

Electronic version available at <http://www.agr.gc.ca/fra/?id=1538063073911>

12867F
A72-149/2018F-PDF
978-0-660-28255-8

For more information reach us at www.agr.gc.ca or call us toll-free 1-855-773-0241.

À propos du présent guide

Le secteur des produits de la pêche au Canada génère des produits d'une valeur élevée et contribue grandement à l'économie canadienne, notamment par les activités exercées dans l'Atlantique Canada, au Québec et en Colombie-Britannique. En 2015, la valeur des produits de la pêche était estimée à 6 milliards de dollars, et près de 75 % de cette valeur était destiné à l'exportation. Les États-Unis sont le principal débouché d'exportation du Canada (environ 64 % des ventes de fruits de mer), suivi de la Chine (11 %), de l'Union européenne (10 %), du Japon (4 %) et de Hong Kong (2 %).



L'entrée en vigueur de l'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne (AECG) en septembre 2017 offre aux entreprises canadiennes un accès inédit au marché européen et à ses 500 millions de consommateurs – et nombreux sont les consommateurs qui profitent et apprécient les produits de la pêche de qualité. La réduction des tarifs douaniers sur 96 % des produits de la pêche canadiens est une occasion à ne pas rater!

Le présent guide renferme des renseignements sur le marché de l'Union européenne, l'AECG et la façon d'exporter des produits de la pêche vers ce débouché prometteur.

L'industrie canadienne des produits de la pêche et le gouvernement du Canada

La responsabilité du gouvernement du Canada dans l'industrie des produits de la pêche est partagée entre trois organisations :

- Pêches et Océans Canada réglemente et contrôle les produits finaux des activités commerciales de la pêche de poissons sauvages et de l'aquaculture, pourvu que ces activités aient lieu dans l'eau.
- Agriculture et Agroalimentaire Canada (AAC) soutient le développement des marchés et la traçabilité des produits.
- L'Agence canadienne d'inspection des aliments (ACIA) établit des politiques, des exigences et des normes d'inspection en ce qui concerne la production et l'exportation de produits destinés à l'alimentation humaine et animale.

Table des matières

1. Comprendre le marché du poisson et des fruits de mer de l'UE	5
Aperçu du marché du poisson et des fruits de mer de l'UE	5
Se préparer à l'exportation de vos produits vers les marchés de l'UE.....	7
2. L'AECG offre de réelles possibilités pour les exportations canadiennes de produits de la pêche!	8
Gain de parts de marché et ouverture créée pour de nouveaux produits	8
Facilitation des échanges et des formalités douanières.....	8
Élimination des droits de douane	9
Les règles d'origine de l'AECG.....	10
3. Exportations canadiennes de produits de la mer	13
La <i>Loi sur l'inspection du poisson</i> et son règlement connexe.....	13
Liste des établissements	14
Le Programme de contrôle de la certification des exportations (PCCE)	14
Certificats sanitaires.....	14
La pêche illicite, non déclarée ou non réglementée (INN) et le Programme de certification des captures	15
Information additionnelle fournie par l'ACIA :	15
4. Importation de produits de la mer à des fins d'exportation vers l'UE	16
Réglementation des produits de la pêche de l'UE.....	16
Inspection, application des règles et Système d'alerte rapide pour les denrées alimentaires et les aliments pour animaux (RASFF)	17
Transbordement dans un pays tiers de poisson et de produits de la mer canadiens destinés à l'UE	18
5. Exigences d'étiquetage et d'emballage de l'UE.....	21
Exigences d'étiquetage en vertu de la Politique commune de la pêche (PCP) de l'UE.....	21
Étiquetage des denrées alimentaires destinées aux consommateurs de l'UE.....	22
Étiquetage et langues	23
Étiquetez correctement vos boîtes!	24
Exigences d'emballage et matériaux destinés à entrer en contact avec des denrées alimentaires (MCDA).....	25
Dénomination commerciale des espèces dans les États membres de l'UE	26
L'étiquetage sur une base volontaire – une réelle tendance!.....	27
6. Considérations pour l'accès au marché du poisson et des fruits de mer de l'UE	31

Droits de douane et tarifs	31
Bien-être des animaux	32
Initiative mondiale pour la sécurité alimentaire (GFSI)	32
Teneurs maximales fixées pour certains contaminants des denrées alimentaires.....	32
Espèces exotiques envahissantes (EEE)	33
La taxe sur la valeur ajoutée (TVA)	34
7. Pratiques commerciales exemplaires – des conseils pour des exportations fructueuses! ..	36
Signez toujours une entente écrite.....	36
Ne sous-estimez pas l'importance des différences culturelles dans le développement de relations commerciales internationales	36
Choix d'un mode de distribution	36
Gare aux entreprises frauduleuses.....	36
Protection contre les risques de non-paiement	36
Lettres de crédit.....	37
Étude de marché – Faîtes vos devoirs!	37
Fixation d'un prix adéquat pour vos produits	37
8. Ressources pour les exportateurs canadiens de produits de la pêche	38
Programmes et services.....	38
Salons professionnels.....	40
Information aux entreprises	41
Associations nationales de l'industrie du poisson et des produits de la mer	42

1. Comprendre le marché du poisson et des fruits de mer de l'UE

Aperçu du marché du poisson et des fruits de mer de l'UE

L'UE est le plus grand marché unique au monde et constitue un partenaire commercial majeur qui offre de nombreuses possibilités de croissance. Il constitue aussi une union douanière qui compte 28 États membres qui forment un territoire unifié pour l'application d'une tarification douanière, ce qui signifie :

- Qu'aucun tarif douanier n'est payé sur les produits qui circulent entre les États membres de l'UE.
- Que tous les États membres appliquent la même tarification douanière sur les importations qui arrivent de l'extérieur de l'UE.
- Les produits qui ont été légalement importés peuvent circuler au sein de l'UE sans vérification douanière supplémentaire.

Cinq raisons pour lesquelles vous devriez envisager d'exporter vers l'UE

- L'UE est le plus grand importateur mondial de poisson et de fruits de mer – 36,2 milliards de dollars en 2016.
- Il absorbe 27 % des importations mondiales de poisson et de fruits de mer.
- Sa consommation moyenne annuelle de produits de la mer par habitant est élevée : 25,1 kg (2015).
- Les importations comptent pour 52,5 % de la consommation globale de poisson et de fruits de mer de l'UE.
- L'AECG offre d'énormes possibilités!

L'UE est le **plus grand négociant mondial de produits de la pêche et de l'aquaculture en termes de valeur**; son chiffre d'affaires s'élevait à 54,3 milliards d'euros pour un volume de 14,1 millions de tonnes en 2016. L'UE est aussi un importateur net de produits de la pêche et de l'aquaculture, les principales espèces importées étant le thon, la morue, le saumon, la goberge de l'Alaska, le hareng, les moules, le maquereau, la merluche, le calmar et la crevette tropicale.



Les pays qui figurent au rang des **plus grands consommateurs** de poisson et de fruits de mer sont le Portugal, l'Espagne, la France, le Luxembourg, Malte, l'Italie, la Suède et la Lettonie. Les habitants de ces pays dépassent tous la consommation moyenne par habitant de l'UE. Quant aux habitants du Royaume-Uni, de la Belgique, de la Finlande et du Danemark, ils se situent tout juste sous le niveau de la consommation moyenne par habitant de l'UE. **Tiré du rapport annuel « Le marché européen du poisson : édition 2017 »** <http://www.eumofa.eu/the-eu-fish-market>.

Selon les projections, le marché du poisson et des fruits de mer de l'UE devrait croître à un rythme soutenu. La croissance dépend d'un certain nombre de facteurs, notamment la confiance des consommateurs dans les produits qu'ils achètent et mangent. La dernière tendance dans l'UE pointe vers le désir de manger des aliments plus naturels, et cette tendance est alimentée par le fort intérêt des consommateurs pour une alimentation saine, la préservation de l'environnement et des achats plus durables. Avec leur pouvoir d'achat élevé, ces citoyens préoccupés par ces questions ont tendance à exercer une influence sur le marché afin qu'il s'approvisionne en poissons et en fruits de mer auprès de fournisseurs qui sont plus respectueux de l'environnement.

Le marché du poisson et des fruits de mer de l'UE est aussi confronté à des problèmes tels que l'étiquetage trompeur, des problèmes environnementaux et écologiques et de salubrité des aliments. Étant donné que le poisson et les fruits de mer sont des produits relativement coûteux comparativement à d'autres sources de protéines comme le bœuf et la volaille, les consommateurs veulent avoir l'assurance dans leur supermarché ou chez leur marchand de poissons que les produits qu'ils s'achètent sont durables, respectueux de l'environnement et aussi sains que possible.

Les publications par l'[Observatoire européen des marchés des produits de la pêche et de l'aquaculture \(EUMOFA\)](#) présentent régulièrement des études des prix par espèce et d'autres rapports sur l'état des pêches et de la consommation de poisson au sein de l'UE. Un exemple est leur rapport annuel intitulé « [Le marché européen du poisson](#) » qui donne un excellent aperçu du marché.

Se préparer à l'exportation de vos produits vers les marchés de l'UE

Une fois que vous avez décidé d'exporter vers l'UE, la prochaine étape est d'identifier un marché dans lequel les consommateurs voudront acheter vos produits et où vous pourrez avoir des attentes raisonnables de succès et de profits.

Alors que l'UE est techniquement un marché unique, il existe des préférences régionales et nationales pour ce qui est des produits alimentaires qui sont mangés et le seuil de prix psychologique qu'ils sont prêts à payer pour eux. Si plusieurs pays figurent sur votre liste d'objectifs, vous devriez envisager d'en réduire le nombre, au moins pour commencer, à un ou deux marchés qui offrent le plus potentiel de réussite.

Trouvez des débouchés dans le marché des produits de la mer en Europe

Visitez le site [Information sur les marchés agricoles et alimentaires - Europe](#) pour en apprendre davantage sur les tendances de marché et les meilleurs débouchés.

Importantes questions à vous poser lorsque vous évaluez différents marchés potentiels

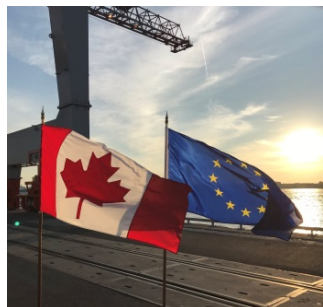
Taille et croissance du marché

- Existe-t-il déjà sur le marché de nombreux produits susceptibles de concurrencer les vôtres?
- Y a-t-il des facteurs culturels pouvant avoir une incidence sur l'attrait commercial de votre produit?
- Pouvez-vous égaler ou battre les prix de la concurrence?
- Votre produit a-t-il quelque chose de nouveau ou d'unique à offrir?
- Combien d'acheteurs potentiels compte ce marché?
- Quelles sont les dépenses annuelles en produits comme les vôtres?
- La demande en produits comme les vôtres est-elle susceptible d'augmenter ou de diminuer?
- Ce marché ou segment de marché connaît-il une croissance rapide? Si oui, pouvez-vous mettre au point de nouveaux produits afin de saisir des occasions d'affaires?

Facilité d'accès au marché

- Y a-t-il des restrictions qui sont imposées sur le produit que vous envisagez d'exporter vers ce marché?
- Y a-t-il des tarifs douaniers élevés ou des barrières non tarifaires qui sont imposés sur des produits comme les vôtres?
- L'expédition de vos produits vers le marché européen est-elle coûteuse et compliquée sur le plan logistique?

2. L'AECG offre de réelles possibilités pour les exportations canadiennes de produits de la pêche!



L'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne (AECG) est un accord ambitieux traitant de nombreux aspects des échanges commerciaux et des investissements qui favorise la création d'emplois, le renforcement des relations économiques et les échanges commerciaux entre le Canada et le deuxième plus grand marché mondial. Cet accord de libre-échange progressif qui couvre pratiquement tous les secteurs vise à éliminer ou à réduire les obstacles au commerce.

Gain de parts de marché et ouverture créée pour de nouveaux produits

Le secteur des produits de la pêche au Canada se positionne afin de bien profiter de la réduction des droits de douane qui a été consentie dans l'AECG.

- Avant l'entrée en vigueur de l'AECG, seulement 25 % des lignes tarifaires de l'UE sur les produits canadiens étaient en franchise de droits.
- Depuis le 21 septembre 2017, 96 % des produits de la pêche canadiens peuvent être expédiés vers l'UE en franchise de droits, et dans sept ans, ce sera 100 % de ces produits.
- Les droits de douane imposés sur certains produits de la pêche canadiens exportés vers l'UE ont déjà été aussi élevés que 25 %.

Dans l'AECG, des droits de douane ont été éliminés entièrement et d'autres seront éliminés progressivement, de sorte que dans sept ans, tous les tarifs applicables aux exportations vers l'UE de produits de la pêche canadiens seront réduits à 0 %. Les exportateurs peuvent désormais vendre des produits dont le prix de vente sur le marché européen était auparavant trop élevé, et ont la possibilité d'accroître leurs parts de marché en allant notamment gagner des parts de marché de pays concurrents qui n'ont pas d'accord commercial préférentiel de signé avec l'UE, comme les États-Unis.

Pour plus d'informations, consultez [Débouchés et avantages de l'AECG pour les exportateurs canadiens de poisson et de fruits de mer](#)

Facilitation des échanges et des formalités douanières

Des économies de coûts peuvent aussi être réalisées grâce aux engagements prévus dans l'AECG en vue de la facilitation des échanges et des formalités douanières, afin d'accélérer le traitement aux frontières et de rendre la circulation des marchandises plus économique, plus rapide, plus prévisible et efficace. Ces mesures comprennent notamment l'accès à des décisions anticipées sur l'origine ou le classement tarifaire de marchandises, l'automatisation des procédures frontalières dans la mesure du possible, et un système impartial et transparent de traitement des plaintes concernant les décisions anticipées et régulières sur des questions douanières.

Élimination des droits de douane

De quelle manière l'AECG éliminera-t-il les droits de douane?

Dans le cas des produits visés par l'élimination progressive des droits de douane, la réduction des droits de douane se fera en 4, en 6 ou en 8 étapes, selon la catégorie d'échelonnement à laquelle appartiennent les produits.

Au moyen d'outils en ligne gratuits, les exportateurs canadiens peuvent vérifier les droits de douane applicables aux produits exportés dans l'UE, dont ceux visés par l'échelonnement et l'élimination de droits de douane prévus à l'AECG :

- [Info-Tarif Canada](#)
- [Trade Helpdesk de la Commission européenne](#)

Les tableaux suivants présentent les droits de douane applicables à chacune des étapes. La première vague d'élimination ou de réduction des droits de douane a été appliquée l'an 1, le 21 septembre 2017, au moment de l'entrée en vigueur de l'accord. La deuxième vague de réduction des droits de douane a été appliquée à l'an 2, le 1^{er} janvier 2018. Les autres vagues de réduction seront appliquées au 1^{er} janvier des années subséquentes.

Modes d'élimination des droits de douane prévus dans l'AECG

Année	Échelonnement de catégorie A = élimination immédiate des droits de douane	Échelonnement de catégorie B = élimination progressive des droits de douane en quatre étapes égales	Échelonnement de catégorie C = élimination progressive des droits de douane en six étapes égales	Échelonnement de catégorie D = élimination progressive des droits de douane en huit étapes égales
1	0 % des droits (franchise de droits)	75 % des droits	83,33 % des droits	87,5 % des droits
2		50 % des droits	66,68 % des droits	75 % des droits
3		25 % des droits	50 % des droits	62,5 % des droits
4		0 % des droits (franchise de droits)	33,36 % des droits	50 % des droits
5			16,66 % des droits	37,5 % des droits
6			0 % des droits (franchise de droits)	25 % des droits
7				12,5 % des droits
8				0 % des droits (franchise de droits)

Contingents tarifaires transitoires

L'AECG prévoit aussi des contingents tarifaires transitoires (CT) pour le poisson et les fruits de mer, avec une élimination progressive échelonnée sur sept ans :

CT de crevettes – crevettes transformées

Les produits des codes tarifaires 1605.21.90, 1605.29.00, 0306.26.10, 0306.27.10, 0306.16.10 et 0306.17.10 sont visés par un contingent tarifaire transitoire : Années 1-7 = 23 000 tonnes métriques/an. Les exportations en excédent du contingent tarifaire bénéficieront d'un taux préférentiel réduit. À compter de l'an 8, toutes les exportations de volume illimité de produits seront en franchise de droits.

CTT de morue – morue congelée

Les produits des codes tarifaires 0304.71.90 et 0304.79.10 sont visés par un contingent tarifaire transitoire : années 1-7 = 1 000 tonnes métriques/an

Renseignements relatifs à l'énoncé de l'AECG :

- [Annexe 2-A : Élimination de tarifs douaniers](#)
- [Annexe 2-A : Liste tarifaire du Canada](#)

Les règles d'origine de l'AECG

Pour que les poissons et les fruits de mer figurant sur les listes du [Chapitre 3 – Poissons et crustacés, mollusques et autres invertébrés aquatiques](#) et du [Chapitre 16 - Préparations de viande, de poissons ou de crustacés, de mollusques ou d'autres invertébrés aquatiques](#) du Système harmonisé de codes (SH) puissent profiter du taux tarifaire préférentiel de l'UE, ces produits doivent être considérés comme entièrement selon les termes de l'article 4 de l'AECG.

Ceci signifie que les poissons et produits de la mer du Canada doivent être :

- capturés par des pêcheurs canadiens en eaux canadiennes ou
- capturés par des Canadiens autorisés sur des navires immatriculés qui ont le droit d'arborer le drapeau canadien, dans les zones économiques exclusives (ZEE) canadienne/européenne, en haute mer ou dans les ZEE d'autres pays.

Qu'en est-il de mes produits fabriqués avec des matières non originaires?

L'AECG a fixé des contingents pour certains produits de la pêche fabriqués avec des ingrédients non originaires (importés), dans les limites desquelles ces produits peuvent être importés en franchise de droits en vertu des règles de la « production suffisante ».

Voici un extrait du [Protocole sur les règles d'origine et les procédures d'origine](#) :

Section B – Poisson et produits de la mer

Tableau B.1 – Attribution du contingent annuel pour les produits de la mer exportés du Canada vers l'Union européenne

No de classement du Système harmonisé	Description du produit	Contingent annuel pour les exportations du Canada vers l'Union européenne (poids net en tonnes métriques)
ex 0304.83	Filets congelés de flétan, autres que <i>Reinhardtius hippoglossoides</i>	10
ex 0306.12	Homards cuits et congelés	2 000
1604.11	Préparations et conserves de saumon	3 000
1604.12	Préparations et conserves de hareng	50
ex 1604.13	Préparations et conserves de sardines, sardinelles et sprats ou esprotts, à l'exception de <i>Sardina pilchardus</i>	200
ex 1605.10	Crabes préparés ou conservés, autres que <i>Cancer pagurus</i>	44
1605.21-1605.29	Crevettes préparées ou conservées	5 000
1605.30	Homards préparés et conservés	240

Dispositions sur la croissance relatives au tableau B.1

- Pour chacun des produits énumérés dans le tableau B.1, si plus de 80 p. cent du contingent lié à l'origine attribué pour un produit sont utilisées au cours d'une année civile, l'attribution du contingent lié augmentera pour l'année civile suivante. L'augmentation sera de 10 p. cent du contingent lié à l'origine attribué pour le produit au cours de l'année civile précédente. La disposition relative à la croissance s'appliquera pour la première fois après la fin de la première année civile complète suivant l'entrée en vigueur du présent accord et sera appliquée pendant quatre années consécutives au total.
- Toute augmentation du volume du contingent lié à l'origine sera mise en œuvre au premier trimestre de l'année civile suivante. La Partie importatrice notifie à la Partie exportatrice par écrit si la condition énoncée au paragraphe 1 est remplie et, le cas échéant, elle lui notifie l'augmentation du contingent lié à l'origine et la date à laquelle l'augmentation s'applique. Les Parties font en sorte que les renseignements sur l'augmentation du contingent lié à l'origine et la date à laquelle l'augmentation s'applique soient rendus publics.

Dispositions sur la révision relative au tableau B.1

À la fin de la troisième année civile suivant l'entrée en vigueur du présent accord, les Parties tiendront, à la demande de l'une d'elles, une discussion sur les révisions possibles à apporter à la présente section.

3. Exportations canadiennes de produits de la mer

L'Agence canadienne d'inspection des aliments (ACIA) réglemente l'exportation de produits de la mer. Pour avoir le droit d'être exportés, les produits de la mer destinés à la consommation humaine doivent provenir d'un établissement de transformation agréé et ils doivent respecter les normes établies.

La réglementation prévoit des exceptions pour le homard vivant, le crabe vivant et certains produits des pêcheurs emballeurs.

La Loi sur l'inspection du poisson et son règlement connexe

Les exportateurs canadiens de poisson et de produits de la mer doivent respecter les exigences et les normes énoncées dans la [Loi sur l'inspection du poisson](#) et le [Règlement sur l'inspection du poisson du Canada](#).

Les produits de poisson d'origine canadienne ou qui ont subi une transformation secondaire au Canada peuvent être exportés si :

1. le poisson a été transformé dans un établissement agréé détenteur d'un certificat d'agrément valide qui a été délivré en vertu du *Règlement sur l'inspection du poisson*; **ou**
2. un permis d'exportation de poisson qui a été délivré à l'exportateur de poisson en vertu du *Règlement sur l'inspection du poisson*.

L'ACIA fournissait ressources pour aider les entreprises se à se retrouver dans la *Loi sur l'inspection du poisson* et son règlement d'application :

- [Certification du poisson et des fruits de mer](#) – Site donnant un aperçu de la procédure qu'une entreprise canadienne de poisson et de fruits de mer doit suivre pour obtenir un certificat d'exportation.
- [Politique sur l'exportation de poisson](#) – La présente politique vise à définir les intentions et les objectifs de la *Loi sur l'inspection du poisson* et son règlement connexe.
- [Directive concernant l'exportation de poisson](#) – La présente directive énonce les exigences réglementaires canadiennes pour l'exportation commerciale de poisson et de produits de la mer, en provenance du Canada, qui sont destinés à la consommation humaine.
- [Directive du permis d'exportation de poisson](#) – La présente directive traite des exigences relatives à un permis d'exportation de poisson

Liste des établissements

Au terme du *Règlement sur l'inspection du poisson*, les établissements agréés par l'ACIA s'entendent de navire usine-congélateur, barge, usine située à terre, bâtiment ou endroit où du poisson est transformé ou entreposé en vue d'être exporté.

Seuls les établissements figurant sur la liste des établissements agréés sont autorisés à exporter du poisson et des fruits de mer vers l'UE. L'UE publie des listes à jour, par catégorie de produits, des [Établissements de pays tiers](#), y compris des entrepôts frigorifiques de poisson, qui sont autorisés à exporter vers l'UE. Ces listes officielles sont tenues à jour par la Direction générale de la santé et sécurité alimentaire de la Commission européenne (DG SANTE).

Les entreprises canadiennes qui désirent exporter du poisson et des fruits de mer dans l'UE doivent avoir leurs installations inspectées par l'ACIA. Il y a une recommandation pour l'UE d'énumérer les établissements canadiens. Une fois énumérés, les établissements peuvent commencer à exporter vers l'UE.

Pour plus d'informations, consultez :

- [Établissements canadiens approuvés à des fins d'exportation vers l'Union européenne \(UE\)](#)
- [Liste des établissements de pays tiers – Foire aux questions](#)

Le Programme de contrôle de la certification des exportations (PCCE)

Afin de s'assurer que les exportateurs canadiens respectent les réglementations existantes, l'ACIA a instauré un [Programme de contrôle de la certification des exportations \(PCCE\)](#) obligatoire pour les exportateurs canadiens enregistrés.

Le PCCE est une norme de référence qui expose les exigences de documentation pour s'assurer que les produits de poisson destinés à l'exportation respectent le *Règlement sur l'inspection du poisson* et avec des exigences additionnelles de pays étrangers qui peuvent s'appliquer. Ceci doit être incorporé dans le [Programme de gestion de la qualité \(PGQ\) de l'établissement en vigueur](#). UN PGQ est un système d'inspection du poisson et de gestion des contrôles qui comprend des procédures, des inspections et des registres afin de vérifier et de documenter la transformation du poisson ainsi que l'innocuité et la qualité du poisson transformé au Canada, exporté du Canada ou importé au Canada.

Certificats sanitaires

Le poisson et les produits de la mer expédiés vers l'UE doivent aussi être accompagnés d'un certificat sanitaire signé délivré par l'ACIA. Un certificat est un document imprimé électronique qui décrit et atteste certains attributs de votre cargaison. Les exigences de l'obtention d'un certificat sanitaire à des fins d'exportation vers l'UE sont fondées sur les exigences de l'UE et peuvent être consulté sur le site [Exigences de certification de l'UE concernant le poisson et les produits de la mer](#).

À noter que les États membres peuvent imposer d'autres exigences propres à leur pays, notamment en matière de qualité et d'étiquetage, des questions qui ne sont pas toujours couvertes par la législation de l'UE. Les exportateurs doivent confirmer les exigences applicables aux produits avant de commencer une production à grande échelle destinée à l'exportation.

La pêche illicite, non déclarée ou non réglementée (INN) et le Programme de certification des captures

Selon Pêches et Océans Canada, la [Pêche illicite, non déclarée et non réglementée](#) est une menace aux écosystèmes marins, à la sécurité économique et à la gestion des pêches durables dans le monde. La pêche INN représenterait environ 30 % de la pêche mondiale.

La traçabilité des produits est aussi devenue une préoccupation grandissante pour les pays qui ont la responsabilité de garantir aux consommateurs que leurs produits de la mer, qu'ils soient des produits nationaux ou importés, ont été récoltés d'une manière licite et durable.

L'UE est préoccupée par le devenir et la durabilité des océans mondiaux et elle a pris des mesures contribuant à combattre la pêche INN. La réglementation de l'UE pour empêcher, décourager et éliminer la pêche INN est entrée en vigueur le 1^{er} janvier 2010 et repose sur le [Règlement no 1005/2008 du Conseil de la CE établissant un système communautaire destiné à prévenir, à décourager et à éradiquer la pêche INN](#) et le [Règlement no 1010/2009 du Conseil de la CE portant modalités d'application du règlement no 1005/2008 du Conseil sur les pêches INN](#).

Pêches et Océans Canada a créé et administre le [Programme de certification des captures](#) à la suite de du Règlement de l'UE sur la pêche illicite, non déclarée et non réglementée. Ce programme stipule que les exportations de poisson à destination de l'UE doivent être accompagnées d'un certificat de capture délivré dans le pays d'origine.

Pour plus d'information, consulter le site [Règles de l'UE destinées à lutter contre la pêche illégale, non déclarée et non réglementée](#).

Information additionnelle fournie par l'ACIA :

- [Poisson et produits de la mer - Exportations](#)
- [Exportation d'aliments](#)
- [Règlement sur la salubrité des aliments au Canada](#)

4. Importation de produits de la mer à des fins d'exportation vers l'UE

Ces informations visent à aider les entreprises canadiennes à comprendre les exigences reliées à l'importation de produits à des fins d'exportation vers l'UE. Les exigences s'appliquent à toutes les importations de poisson et de produits de la mer, y compris à des échantillons de produits. Par exemple, les exigences de documentation pour l'importation de conteneurs entiers de produits de la mer expédiés par navire seront les mêmes que celles pour l'expédition d'une boîte d'échantillons par avion.

Même si l'AECG offre de grandes possibilités pour l'exportation de poisson et de produits de la mer vers l'UE, il faut tout de même que les produits expédiés soient accompagnés des documents prescrits. Les exportateurs doivent veiller à ce que leurs produits respectent la réglementation de l'UE. Par suite de l'harmonisation des règles d'importation de l'UE, les mêmes règles s'appliquent à tous les États membres de l'UE. Les exigences étant uniformes pour tous les États membres de l'UE, les autorités des États n'ont pas le droit de demander des renseignements autres que ceux déjà prescrits par l'UE.

Dans l'AECG, l'UE a reconnu que le Canada avait des équivalences pour les produits de la pêche et les mollusques bivalves vivants.

Les exigences majeures sont ventilées par catégorie afin que les exportateurs puissent facilement s'y retrouver dans les divers points à considérer et étapes à suivre afin d'exporter sans anicroche des produits vers l'UE.

Réglementation des produits de la pêche de l'UE

La pêche et le marché des produits de la pêche sont soigneusement réglementés au sein de l'UE. Plusieurs éléments de législation importants couvrent ces activités :

- La [Politique commune de la pêche](#) (PCP) regroupe un ensemble de règles sur la gestion de la flotte de pêche européenne et la conservation des stocks de poissons. La PCP veille à assurer la durabilité de la pêche et de l'aquaculture sur les plans environnemental, économique et social.
- L'[Organisation commune des marchés](#) de la PCP comporte des règles et des règlements sur la manière dont certains produits de la pêche peuvent être mis en marché. Au nombre des éléments essentiels figurent des exigences d'étiquetage obligatoires qui seront traitées plus loin dans le présent guide.
- Au sein de l'UN, les [dispositions législatives concernant l'information des consommateurs sur les denrées alimentaires](#) (*site en anglais seulement*), lesquelles ont des impacts sur l'étiquetage des denrées alimentaires, sont d'application obligatoire depuis le

13 décembre 2016, encadrées par le [Règlement n° 1169/2011 de l'UE concernant l'information des consommateurs sur les denrées alimentaires](#).

Inspection, application des règles et Système d'alerte rapide pour les denrées alimentaires et les aliments pour animaux (RASFF)

Comment le RASFF fonctionne-t-il?

Le RASFF a été créé en 1979 pour aider à prévenir les risques d'origine alimentaire susceptibles de nuire à la santé des consommateurs européens. Un service 24 heures sur 24 est maintenu pour assurer l'envoi, la réception et le traitement de notifications urgentes et la prise des mesures qui s'imposent.

Lorsque des denrées alimentaires arrivent à un poste d'inspection frontalier (PIF), une vérification est effectuée au hasard pour s'assurer que les denrées sont conformes aux règles de sécurité des aliments et que la cargaison ne contient rien de frauduleux. Des produits peuvent se voir attribués un document ou un numéro d'identification, être encore être soumis à un contrôle physique.

La Commission européenne fournit de plus amples renseignements sur le [Système d'alerte rapide pour les denrées alimentaires et les aliments pour animaux \(RASFF\)](#) (*site en anglais seulement*).

Qu'arrive-t-il si le poste d'inspection frontalier juge qu'il y a un problème avec l'un de mes produits?

Si l'un de vos produits est jugé problématique, son entrée peut être refusée à la frontière. Les problèmes peuvent être reliés à divers facteurs, comme la contamination biologique ou chimique ou à des problèmes physiques comme la rupture de la chaîne de froid.

En cas de refus de votre produit, il y a trois scénarios possibles :

- Le produit est renvoyé au Canada
- Le produit est détruit
- Après avoir subi un traitement physique ou chimique, le produit devra être utilisé à d'autres fins que celles pour la consommation humaine ou animale.

Comment les membres du RASFF sont-ils informés d'un rejet?

En cas de rejet d'une demande, par exemple si un pays membre du RASFF possède de l'information sur les risques pour la santé posés par certains lots de produits alimentaires, ce sont les services du RASFF qui notifieront les autres postes frontaliers et [pays membres du réseau du RASFF](#) (*en anglais seulement*).

Parmi les membres du RASFF, figurent :

- les autorités nationales responsables de la sécurité des aliments de l'UE des 28
- la Commission européenne
- l'Autorité européenne de sécurité des aliments

- l’Autorité de surveillance de l’Association européenne de libre-échange
- d’autres pays participants comme la Norvège, le Liechtenstein, l’Islande et la Suisse

Les membres sont immédiatement notifiés afin qu’ils puissent prendre les mesures qui s’imposent, comme le retrait ou le rappel de produits afin de protéger la santé des consommateurs, ou encore le refus d’entrée d’une cargaison afin d’empêcher que ces denrées alimentaires entrent dans la chaîne d’approvisionnement de l’UE.

Quelles sont les conséquences engendrées par l’émission d’une notification par le RASFF?

L’émission d’une notification par le RASDD peut être associée à différents types d’offenses. Les conséquences pour l’exportateur varieront selon le type d’offense et la raison pour laquelle l’État membre a émis une notification.

Une des conséquences, par exemple, pourrait être que la totalité des 10 prochaines livraisons à destination de l’UE doive être inspectée, qu’importe le port d’entrée.

Transbordement dans un pays tiers de poisson et de produits de la mer canadiens destinés à l’UE

Le transbordement s’entend de marchandises canadiennes destinées à l’UE qui sont transbordées dans un pays tiers avant d’être expédiées vers l’UE.

Afin d’illustrer le transbordement dans la présente section, prenons l’exemple suivant :

- Le Canada est le pays d’origine des produits de la mer.
- Les produits canadiens sont destinés à être exportés vers l’UE.
- Les États-Unis sont le pays tiers à l’extérieur de l’UE où s’effectue le transbordement.

Le transbordement et l’AECG

Le transbordement peut causer des problèmes à des marchandises qui seraient normalement admissibles à un allègement tarifaire en vertu de l’AECG. Pour conserver le traitement préférentiel accordé en vertu de l’AECG, les marchandises canadiennes qui transitent par les États-Unis avant leur expédition vers l’UE doivent demeurer sous le contrôle des autorités douanières.

Elles ne peuvent pas être importées aux États-Unis pour être combinées à d’autres produits ou pour subir une transformation secondaire. Un produit qui subit une telle transformation perd le tarif préférentiel auquel il aurait droit en vertu de l’AECG.

Exigences de certificat sanitaire pour les transbordements

Le transbordement peut causer des problèmes de certificats sanitaires pour les produits qui entrent dans un pays tiers avant d’être expédiés vers l’UE.

Le chargement, ou la quantité de poisson ou de produits de la mer provenant du Canada qui est destinée à l'importation dans l'UE, doit être accompagné d'un certificat sanitaire délivré par l'autorité compétente d'expédition du pays tiers. Ce pays est généralement le dernier pays tiers à partir d'où le chargement est expédié vers l'UE.

Voyons comment ces exigences s'appliquent à notre exemple :

Cas ne nécessitant pas de certificat	Cas nécessitant un certificat
<p>Si un chargement de produits de la pêche en provenance du Canada arrive aux États-Unis, mais demeure dans des conteneurs scellés, alors son statut sanitaire ne change pas.</p> <p>Dans ce cas, c'est plutôt un certificat de non-manipulation qui est normalement délivré afin de garantir que les conteneurs n'ont pas été ouverts et que les produits n'ont été manipulés.</p> <p>L'AECG n'a pas modifié ces dispositions.</p>	<p>Si un chargement de produits de la pêche en provenance du Canada arrive aux États-Unis, mais que son contenu est ouvert, manipulé ou altéré (aux États-Unis), alors son statut sanitaire change.</p> <p>Dans ce cas, il revient aux États-Unis de délivrer un certificat sanitaire, car c'est le dernier pays d'expédition hors de l'UE par où les marchandises sont passées avant d'être expédiées vers l'UE.</p> <p>À noter que le chargement de produits en question peut aussi perdre son traitement tarifaire préférentiel en vertu de l'AECG.</p>

Exigences relatives aux certifications de capture pour les transbordements

Les entreprises canadiennes dont les produits exportés vers l'UE transitent par un pays tiers sont tenues de proposer à l'exportateur du pays tiers un [Programme de certification des captures](#).

Il revient à l'exportateur final d'obtenir la documentation exigée avant d'expédier tout chargement vers l'UE.

Conseil : Avant d'exporter, consultez le contenu du site [Poisson et produits de la mer - Exportations](#) de l'ACIA ou communiquez avec le bureau régional de l'ACIA pour obtenir des précisions en cas de pareilles circonstances et sur les impacts potentiels pour votre entreprise.

Traitement des questions logistiques et douanières

La livraison de marchandises à un acheteur étranger est beaucoup plus compliquée que celle à un acheteur domestique. Bien que vous ne gérez pas le processus vous-même, vous devez savoir comment les choses fonctionnent pour pouvoir déterminer les dépenses appropriées dans la soumission finale à présenter à votre client. Consultez le guide [EDC – Découvrez de nouveaux marchés](#) pour obtenir de plus amples renseignements sur les exigences douanières et logistiques.

5. Exigences d'étiquetage et d'emballage de l'UE

Exigences d'étiquetage en vertu de la Politique commune de la pêche (PCP) de l'UE

Le poisson et les fruits de mer mis en marché dans l'UE doivent enseigner le consommateur sur le contenu du produit final. Les exigences d'étiquetage varient selon le mode d'emballage ou selon la présentation du produit, qu'il est préemballé ou non pour la vente au détail.

L'[organisation commune des marchés](#) de la [Politique commune de la pêche](#) (PCP) de l'UE est entrée en vigueur en décembre 2014. L'article 35 du chapitre 4 du [Règlement \(UE\) no 1379/2013 portant organisation commune des marchés dans le secteur des produits de la pêche et de l'aquaculture](#) stipule que les étiquettes doivent contenir notamment de l'information précise sur l'équipement de pêche, les modes de production et les zones de capture. Il s'applique aux produits des codes du Système harmonisé (Codes SH) 0301-0307 et 1212-2000 (pas le chapitre 16); et qui sont offerts en vente au consommateur final ou à un traiteur de masse.

Pour de plus amples renseignements sur les exigences d'étiquetage des produits de la pêche de l'UE, consulter :

- [Information des consommateurs - Politique commune de la pêche de la Commission européenne](#)
- [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](#)

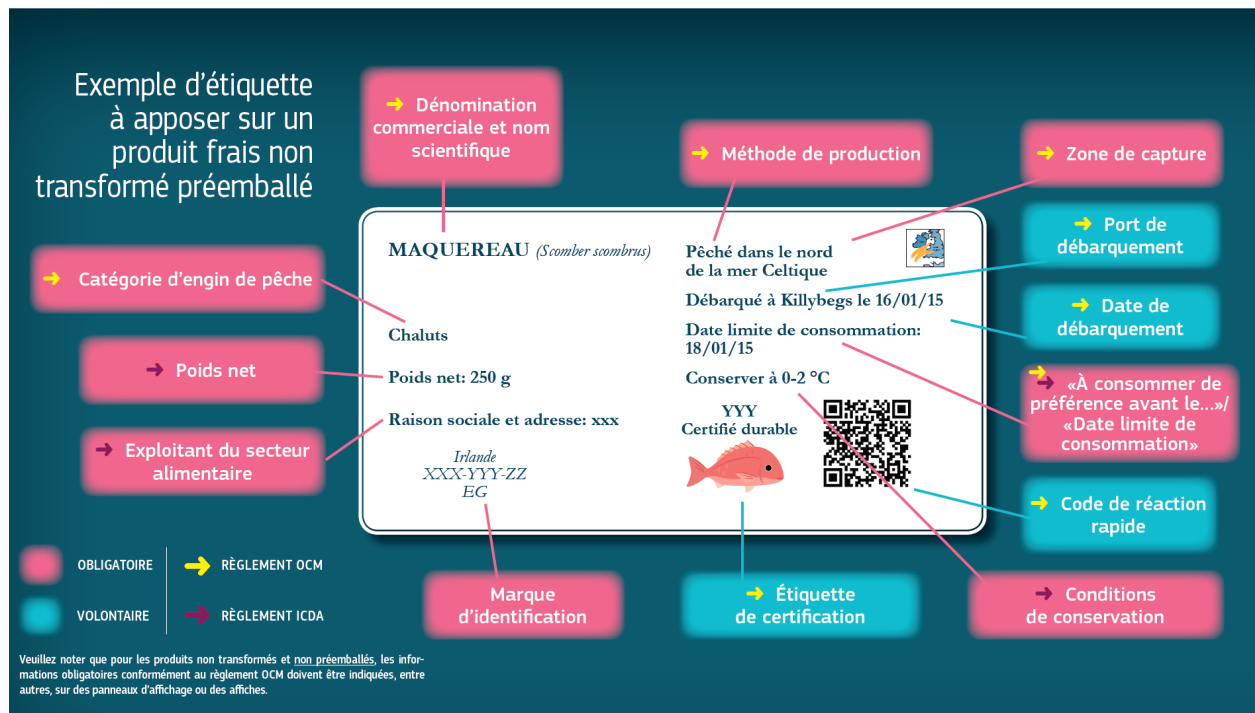
Voici certaines des parties qui doivent figurer sur une étiquette alimentaire destinée aux consommateurs de l'UE

- La dénomination commerciale de l'espèce et son nom scientifique.
- La provenance doit être précisée selon les termes suivants : capture en mer, capture en eau douce ou élevage.
 - Pour les poissons pêchés en mer = la zone de la FAO, par écrit
 - Pour les poissons d'eau douce = le nom du cours d'eau + le pays où le poisson a été pêché
 - Pour le poisson d'élevage = le pays de production
- La zone de capture ou d'élevage et le type d'engin de pêche.
 - Dragues
 - Filets maillants et filets similaires
 - Lignes et hameçons
 - Casiers et pièges
 - Seines
 - Filets tournants et filets soulevés
 - Chaluts

- La date de conservation minimale, le cas échéant.
- Si le produit a été décongelé. À noter que cela ne s'applique pas aux cas suivants :
 - les produits de la pêche et de l'aquaculture qui ont été congelés pour des raisons de sécurité sanitaire
 - les aliments pour lesquels la congélation est une étape technique nécessaire du procédé de production
 - les ingrédients dans le produit final
 - les produits qui ont été décongelés pour être fumés, salés, cuits, mis en saumure, déshydratés ou soumis à une combinaison de ces procédés

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

- Règlement portant organisation commune des marchés dans le secteur agricole (OCM)
- Règlement concernant l'information des consommateurs sur les denrées alimentaires (FIC)



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

Étiquetage des denrées alimentaires destinées aux consommateurs de l'UE

La [législation de l'UE concernant l'information des consommateurs sur les denrées alimentaires](#), qui a des incidences sur l'étiquetage des aliments, est obligatoire depuis le 13 décembre 2016 en application du [Règlement no 1169/2011 de l'UE concernant l'information des consommateurs sur les denrées alimentaires](#).

Selon le nouveau règlement, les étiquettes doivent fournir de l'information sur la nutrition, la liste de tous les allergènes potentiels (comme les crustacés et coquillages) et respecter les

nouvelles normes relatives à la lisibilité. Le règlement vise toutes les denrées alimentaires commercialisées dans l'UE et précise que l'information doit figurer sur les produits au moment de la vente au consommateur final. Cela inclut :

- « Allergènes », voir ci-dessous pour plus de précisions
- Titre alcoométrique par volume pour les boissons titrant plus de 1,2 % d'alcool par volume
- Conditions particulières de conservation et/ou d'utilisation
- Pays d'origine ou lieu de provenance
- Date de congélation s'il s'agit de viande congelée, de préparations de viande congelées et de produits de la pêche non transformés congelés
- Date de durabilité minimale ou date « À consommer de préférence avant »
- Le mode d'emploi de la denrée alimentaire s'il est difficile d'en faire un usage adéquat faute de ces directives
- Liste des ingrédients
- Dénomination de la denrée alimentaire
- Nom et adresse de l'entreprise du secteur alimentaire
- Quantité nette
- Déclaration nutritionnelle
- Quantité de certains ingrédients ou catégories d'ingrédients

Allergènes

Une [Communication de la CE relative à la fourniture d'informations sur les substances ou produits provoquant des allergies ou des intolérances](#) a été publiée le 13 juillet 2017 une liste de 14 substances qui sont des sources d'allergènes. Les exportateurs doivent être au courant des poissons, crustacés et mollusques qui figurent sur cette liste.

Une référence claire au nom de tout allergène présent doit être incluse dans la liste des ingrédients. Cette référence devrait apparaître dans un format d'impression (par exemple au moyen du corps de caractère, du style de caractère ou de la couleur du fond) qui la distingue clairement du reste de la liste des ingrédients.

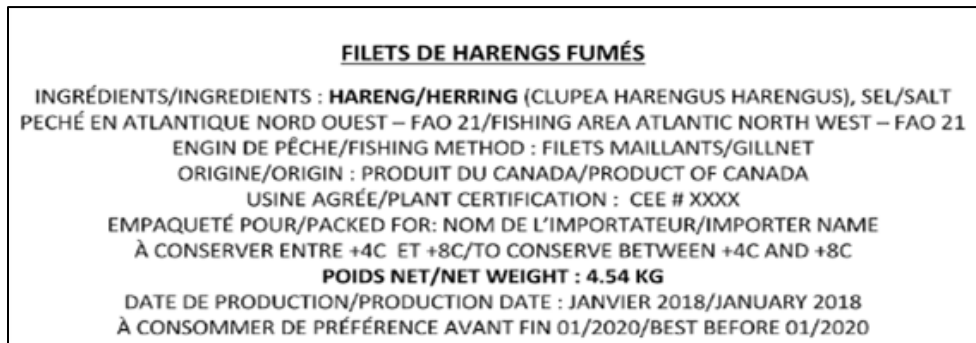
Nota : cet étiquetage n'est pas nécessaire lorsque le nom du produit fait clairement référence à la substance allergène. Par exemple : les sacs de homard congelé ou les emballages de crevettes ou de pétoncles congelés d'un format de détail.

Étiquetage et langues

Les étiquettes doivent être visibles, lisibles et écrites dans les langues officielles des États membres de l'UE où le produit est commercialisé. L'étiquetage multilingue de termes étrangers est permis, pourvu que ces termes soient facilement compris des consommateurs.

Exemples d'étiquettes de poisson et de fruits de mer multilingues pour l'UE

Étiquette alimentaire en français et en anglais pour du hareng fumé



Étiquette en anglais et en espagnol pour du homard cru entier congelé



Étiquetez correctement vos boîtes!

Voici une sélection des exigences applicables aux produits des pêches surgelés :
Les étiquettes pour les boîtes doivent indiquer :

- numéro de lot et date de durabilité minimale + à conserver congelé
- numéro d'établissement, sous la forme XXXX Canada
- date de congélation
- nom de l'importateur
- nom du produit
- poids (en unités métriques)

Les étiquettes de produit pour les sacs (produits industriels) doivent indiquer :

- numéro de lot et date de durabilité minimale
- numéro d'établissement, sous la forme XXXX Canada

- nom de produit

Exigences d’emballage et matériaux destinés à entrer en contact avec des denrées alimentaires (MCDA)

Les aliments entrent en contact avec de nombreux matériaux et objets au cours des diverses étapes avant la consommation. Ces matériaux et objets sont nommés [Matériaux destinés à entrer en contact avec des denrées alimentaires \(MCDA\) \(site en anglais seulement\)](#).

Si vous exportez du poisson et des fruits de mer vers l’UE, vous devez vous assurer que l’emballage satisfait aux exigences de l’UE pour les matériaux en contact avec des denrées alimentaires.

Définition des « matériaux destinés à entrer en contact avec des denrées alimentaires »

Les matériaux destinés à entrer en contact avec des denrées alimentaires peuvent être des matériaux :

- destinés à entrer en contact avec des aliments,
- qui sont déjà en contact avec des aliments,
- qui peuvent raisonnablement entrer en contact avec des denrées alimentaires ou transférer de leurs composants aux denrées alimentaires dans le cadre d’une utilisation normale ou prévisible.



Ce terme fait référence à un contact direct ou à un contact indirect. Il ne couvre pas l’équipement fixe des systèmes d’alimentation en eau public ou privé.

Il vise notamment :

- les conteneurs pour le transport de denrées alimentaires
- les ustensiles de cuisine et les articles de table
- les machines utilisées pour transformer des aliments
- les matériaux d’emballage

Les MCDA doivent être suffisamment inertes pour que leurs composants n’aient pas d’effets négatifs sur la santé des consommateurs et la qualité de l’aliment. Pour assurer la sécurité des MCDA et pour faciliter la libre circulation des produits, la législation de l’UE prévoit des règles obligatoires auxquelles les exploitations d’entreprises doivent se conformer.

Quels sont les règles et règlements de l’UE visant les matériaux destinés à entrer en contact avec des denrées alimentaires?

Les règles de l’UE sur les matériaux destinés à entrer en contact avec les denrées alimentaires peuvent être de portée générale, c.-à-d. qu’elles peuvent s’appliquer, soit à tous les MCDA, soit à des matériaux spécifiques seulement. La loi de l’UE peut être complétée par des lois nationales des États membres en l’absence de règles de l’UE spécifiques.

[Le Règlement du parlement européen \(CE\) n° 1935/2004 concernant les matériaux et objets destinés à entrer en contact avec les denrées alimentaires](#) stipule que les matériaux et les articles destinés à entrer en contact avec des denrées alimentaires (par ex. des matériaux d'emballage, de la coutellerie, de la vaisselle, etc.) doivent être sécuritaires. Le règlement dresse une liste de matériaux et d'objets (comme le plastique, la céramique, le verre, etc.) qui peuvent être visés par des mesures spécifiques. La liste donne des indications sur les substances autorisées, les normes de sécurité, les conditions d'utilisation spéciales, des dispositions pour assurer la traçabilité, les règles pour l'autorisation de substances, etc.

Les matériaux et les objets doivent être fabriqués conformément au [Règlement \(CE\) no 2023/2006 relatif aux bonnes pratiques de fabrication des matériaux et objets destinés à entrer en contact avec des denrées alimentaires](#) et ne doivent pas transférer leurs composants aux denrées alimentaires en quantité susceptible de présenter un danger pour la santé humaine ou d'entraîner une modification inacceptable de la composition, de l'odeur ou du goût de l'aliment.

La sécurité des MCDA est évaluée par l'[Autorité européenne de sécurité des aliments](#) (EFSA), qui fournit de l'[information additionnelle sur les matériaux destinés à entrer en contact les denrées alimentaires](#).

En quoi consistent les étiquettes de contact alimentaire?

À moins qu'il soit évident qu'un objet est destiné à entrer en contact avec des denrées alimentaires, les étiquettes des matériaux et objets destinés à entrer en contact avec des denrées alimentaires doivent afficher la mention « apte à un contact alimentaire » ou le pictogramme représentant une coupe à vin et une fourchette qui est illustré ci-dessous.

Ce pictogramme signifie que le matériau utilisé pour le produit en question est sans danger pour un contact avec des denrées alimentaires.



Dénomination commerciale des espèces dans les États membres de l'UE

Tout poisson vendu à des consommateurs de l'UE doit être étiqueté à la fois sous son nom latin et sa dénomination commerciale acceptée dans l'État membre(s) où il est destiné à être vendu. Ces exigences visent tous les produits non transformés et certains produits transformés. Ces produits peuvent être « préemballés » ou « non-préemballés ».

Par souci d'uniformité, chaque membre de l'UE est tenu d'établir et de publier la liste des dénominations commerciales acceptées sur son territoire, notamment les noms locaux ou régionaux qui sont acceptés dans la langue officielle du pays. La liste [des dénominations](#)

[commerciales des produits de la mer du pays membre de la Commission européenne](#) fournit des informations détaillées.

Il est important pour les exportateurs de vérifier que l'espèce commercialisée figure sur la liste des dénominations commerciales afin de s'assurer que le produit est bien identifié. Si l'espèce à commercialiser ne figure pas sur la liste des dénominations acceptées par le pays où vous escomptez en vendre, communiquez avec un délégué commercial du Canada du bureau local pertinent pour obtenir de l'aide.

Exemple de la dénomination commerciale des espèces de poisson et de fruits de mer en espagnol sur une étiquette alimentaire :



L'étiquetage sur une base volontaire – une réelle tendance!

Les consommateurs européens s'intéressent de plus en plus à l'origine et à l'espèce des produits de poisson qu'ils consomment, ce qui influence leurs décisions d'achat. En résultat, la production biologique, le commerce équitable, la pêche durable et le bien-être animal sont des thèmes qui pèsent plus lourd dans le processus décisionnel, en particulier dans celui des consommateurs de l'Europe du Nord.

Les aliments emballés continuent de profiter de la confiance accrue des consommateurs dans leurs attitudes face aux dépenses, ces derniers étant prêts à payer plus cher pour se procurer des denrées meilleures pour la santé. De nombreux consommateurs européens sont assez soucieux de leur santé et passent beaucoup de temps à lire les ingrédients sur les étiquettes des aliments afin de bien s'alimenter avec des produits sains et nutritifs.

Les préoccupations concernant les additifs dans des denrées alimentaires emballées et les pesticides dans les produits frais sont généralisées, ce qui constitue un terrain fertile pour la croissance des produits biologiques, perçus comme étant une alternative plus naturelle et ayant moins subi de transformations. La demande accrue en aliments biologiques s'explique aussi par les préoccupations croissantes à l'égard de l'environnement et des effets négatifs de la production animale et de l'aquaculture industrielles de masse. Par exemple, le volume des ventes de poisson et de produits de la mer biologiques a augmenté de 5 % des achats totaux de poisson et de fruits de mer à 10 % en seulement cinq ans. Cette tendance devrait se poursuivre en raison de la demande populaire.

La pêche durable

La plupart des détaillants souscrivent à des programmes de promotion de la durabilité, contribuant ainsi à façonner les politiques d'approvisionnement de la filière du poisson. Ainsi, la certification du [Marine Stewardship Council \(MSC\)](http://www.msc.org/fr) (*en anglais seulement*) est devenue un mode d'approvisionnement incontournable non officiel pour les détaillants.

Exemple du label de certification du Marine Stewardship Council (MSC) :



Source : [Marine Stewardship Council – Guide d'utilisation du label MSC](#)

[L'Allemagne](#) offre maintenant la plus grande sélection de poisson frais et transformé portant le label de certification MSC (Marine Stewardship Council), suivie des Pays-Bas et du Royaume-Uni. La demande en produits certifiés MSC progresse aussi en France et dans les pays nordiques. La forte croissance de la demande en poisson certifié MSC provient des consommateurs qui sont soucieux d'encourager la production durable et qui recherchent du poisson de qualité arborant l'[Écolabel](#) de l'UE (*en anglais seulement*).

Source : [Euromonitor International](#), 2015

Les tendances en matière d'étiquetage volontaire au sein de 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 acheter des « produits régionaux » s'ils ont le choix, la plupart achètent déjà de tels produits régulièrement, et 70 % allèguent qu'ils sont même prêts à payer une prime pour eux. Ceci est encore plus vrai pour les produits de la pêche, notamment dans les pays méditerranéens (Espagne, Portugal, Italie, France et Grèce).

Durabilité : Selon l'enquête « Acheter » menée par Mintel, le poisson certifié durable gagne rapidement des parts de marché en Allemagne, mouvement principalement alimenté par les initiatives ambitieuses de détaillants. Par exemple, le grand détaillant allemand EDEKA a travaillé avec le Fonds mondial pour la nature (WWF) pour que la totalité du poisson soit du poisson certifié durable en 2015.

Sans OGM : Dans leurs efforts visant à améliorer la transparence des produits de

consommation, plusieurs pays européens ont adopté un nouveau label « sans OGM » pour les aliments qui n'ont pas été génétiquement modifiés. Ceci est une réponse à la demande de consommateurs d'aliments conventionnels qui s'intéressent de plus en plus aux denrées alimentaires sans OGM. Cela englobe les produits d'origine animale qui entrent dans la fabrication d'aliments pour animaux sans OGM. Comme plus d'États membres de l'UE établissent un étiquetage sans OGM pour la viande, les produits laitiers et les produits ovocoles, une initiative d'harmonisation des labels pourrait se traduire par une norme d'étiquetage uniforme à l'échelle de l'UE.

Commerce équitable : Le marché européen des produits portant un label de commerce équitable est en plein essor. Ces produits se trouvent désormais dans la plupart des supermarchés ainsi que dans un nombre croissant de boulangeries-pâtisseries, de cafés et de cantines et cela tend à s'étendre à d'autres produits, dont le poisson et les fruits de mer.

Exemples d'étiquetage volontaire

Étiquette de poisson congelé en espagnol qui affiche un label de certification de produit issu de la pêche durable et un autre label signifiant que ce produit est une source d'oméga 3.



Exemples de logos européens indicateurs de produits non-OGM. De gauche à droite : Autriche, Luxembourg (en haut au centre), Allemagne (en bas à gauche), Slovénie et France (en haut à droite).



Source : « [Non-GMO food labelling programs increasing in Europe](#) », The Organic & non-GMO report, juin 2017. (site en anglais seulement)

6. Considérations pour l'accès au marché du poisson et des fruits de mer de l'UE

Droits de douane et tarifs

Quels sont les droits de douane?

La plupart des droits de douane sont exprimés en pourcentage du prix d'importation (droits de douane *ad valorem*). Certains produits sont frappés d'un droit de douane spécifique — une quantité fixe par unité physique (par ex. kilogramme, litre, teneur en alcool, etc.) et d'autres par un droit de douane composite — une combinaison d'un droit *ad valorem* et d'un droit spécifique.

Les droits sont payables sur la valeur des marchandises déclarées aux douanes qui englobe le prix d'achat, les frais d'expédition et les coûts d'assurance connexes.

Information connexe sur le [calcul des droits de douane dans l'UE](#) fournie par la Commission européenne.

Ressources utiles pour déterminer les tarifs et droits d'importation sur vos produits

[Base de données sur les tarifs douaniers de l'Union européenne \(TARIC\) \(site en cours de traduction\)](#)

TARIC est une base de données multilingue contenant toutes les mesures liées au tarif douanier et à la législation de l'UE qui sont applicables aux matières commerciales et agricoles. Elle a été révisée pour l'entrée en vigueur de l'AECG entre le Canada et l'UE et elle est mise à jour régulièrement.

Comment consulter la base de données sur le [site Web du TARIC](#) :

1. À partir de l'écran principal, saisir le code de produit et le pays d'origine
2. Cliquez sur le bouton « Chercher mesures »
3. On vous indiquera les droits de douane ainsi que toutes les mesures de l'UE (comme les contingents tarifaires ou les permis) applicables au produit selon le pays d'origine indiqué (différentes régions peuvent être associées à des droits de douane différents).

[Info-Tarif Canada](#)

Un outil gratuit en ligne où les exportateurs canadiens peuvent vérifier les tarifs applicables à un produit donné dans un marché étranger. Cet outil fournit surtout des indications sur les pays avec lesquels le Canada a conclu un accord de libre-échange.

[Trade Helpdesk de la Commission européenne](#)

Un outil interactif aidant à déterminer les règles, taxes et autres exigences à l'importation qui sont applicables à l'exportation de vos produits vers l'UE.

Bien-être des animaux

L'UE s'est dotée de règlements et de lignes directrices concernant le traitement des animaux avant leur abattage. Bien que ces mesures ne touchent pas encore les poissons et les autres espèces pêchées, on constate une tendance en ce sens. Des organismes non gouvernementaux (ONG) et des célébrités se font les défenseurs du bien-être des animaux et peuvent exercer une forte influence sur la demande et sur l'opinion des consommateurs, notamment dans des pays comme l'Allemagne, l'Autriche et la Suisse.

Les pressions accrues exercées par les ONG sur certains produits comme le homard se sont traduites par la prise de mesures au niveau du détail ou dans les réglementations au niveau de l'État membre ou d'une région pour protéger le bien-être des poissons et autres organismes pêchés. Par exemple, l'Italie et la Suisse ont élaboré des règlements sur le stockage et la cuisson du homard dans les restaurants et d'autres établissements alimentaires. La communication et le dialogue entre tous les intervenants sur cette question continueront d'être importants au cours des prochaines années.

Initiative mondiale pour la sécurité alimentaire (GFSI)

La [Global Food Safety Initiative \(GFSI\)](#) (*site en anglais seulement*), ou Initiative mondiale de la sécurité mondiale, rassemble des acteurs majeurs de l'industrie alimentaire de la scène internationale en vue de promouvoir l'amélioration continue des systèmes de salubrité des aliments dans le monde.

Voici quelques normes approuvées ou reconnues par le GFSI, et qui sont donc reconnues par l'UE :

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

Teneurs maximales fixées pour certains contaminants des denrées alimentaires

Les métaux tels que l'arsenic, le cadmium, le plomb et le mercure sont des composés chimiques naturellement présents dans l'environnement (sol, eau et atmosphère) et ils s'y trouvent à des teneurs variables. De faibles quantités de résidus de métaux peuvent donc être présentes dans les denrées alimentaires.

L'UE est très soucieuse des teneurs en résidus présentes dans les denrées alimentaires et veille à ce que ces teneurs soient sécuritaires pour les consommateurs et maintenues à des niveaux les plus bas possible. À cette fin, la Commission européenne a fixé des teneurs maximales en métaux lourds et en d'autres produits chimiques pour les denrées alimentaires destinées à la consommation humaine et animale. Avant de fixer, de modifier ou de retirer une teneur maximale, l'Autorité européenne de sécurité des aliments doit être consultée.

Les teneurs maximales sont précisées dans les règlements de la Commission européenne suivants :

- Juillet 2008 - [Règlement no 629/2008 modifiant le règlement portant fixation de teneurs maximales pour certains contaminants dans les denrées alimentaires](#)
- Décembre 2006 - [Règlement no 1881/2006 de la CE portant fixation de teneurs maximales pour certains contaminants dans les denrées alimentaires](#)

Pleins feux sur le cadmium

L'une des teneurs maximales fixées ayant des incidences sur les exportations canadiennes de produits de la pêche est le cadmium.

Au sein de l'UE, la teneur maximale fixée pour le cadmium est de 1 ppm. Cette teneur peut être problématique pour des espèces telles que les huîtres qui proviennent de certaines régions du Canada.

Espèces exotiques envahissantes (EEE)

Les espèces exotiques envahissantes (EEE) sont des animaux et des plantes qui sont introduits accidentellement ou délibérément dans un environnement naturel où ils ne se trouvent pas normalement, avec de graves conséquences négatives pour leur nouvel environnement. Ils représentent une menace majeure pour les plantes et animaux indigènes en Europe, causant des dommages estimés à des milliards d'euros à l'économie européenne chaque année.

La lutte contre les EEE (site en anglais seulement) est la 5^e cible de la Stratégie en matière de biodiversité de l'UE à l'horizon 2020 de l'UE. Afin de s'attaquer aux EEE, le Règlement n° 1143/2014 de la CE relatif à la prévention et à la gestion de l'introduction et de la propagation des espèces exotiques envahissantes est entré en vigueur le 1^{er} janvier 2015. Le portail sur les Espèces exotiques envahissantes de la Commission européenne (site en anglais seulement) fournit de plus amples renseignements sur les EEE.

Trois types distincts de mesures de lutte contre les EEE sont envisagés selon une approche hiérarchique convenue à l'échelle internationale :

- **La prévention** : un nombre de mesures robustes visant à empêcher les EEE qui préoccupent l'UE d'entrer sur son territoire, soit par une introduction intentionnelle ou involontaire.
- **La détection précoce et des mesures d'éradication rapides** : Les États membres doivent mettre en place un système de surveillance pour détecter le plus tôt possible la

présence d'EEE qui préoccupe l'UE et pour prendre rapidement des mesures d'éradication afin de les empêcher de s'établir.

- **Des mesures de lutte concertées** : des EEE préoccupant l'UE sont déjà bien établies dans certains États membres et des mesures de lutte concertées doivent être prises pour empêcher leur propagation et pour réduire les dommages causés.

Les ambassades du Canada postées en Europe et la Mission du Canada auprès de l'UE travaillent fort à préserver les ouvertures commerciales, mais malgré ces efforts, il subsiste des enjeux d'accès au marché qui tourmentent les exportateurs, par exemple des tentatives de faire bloquer complètement certains types d'échanges commerciaux, comme ce fut le cas en 2016, alors que la Suède avait présenté une requête à l'UE pour que l'espèce *Homarus Americanus* soit ajoutée à la liste des espèces envahissantes, ce qui aurait entraîné l'interdiction des homards vivants importés d'Amérique vers l'UE. Finalement, le Canada et les États-Unis ont réussi à faire renverser cette requête, et peuvent continuer d'exporter des homards vivants vers l'UE.

La [taxe sur la valeur ajoutée \(TVA\)](#)

[La taxe sur la valeur ajoutée](#) de l'UE est une taxe à la consommation générale qui est évaluée selon la valeur ajoutée aux biens et services. Elle s'applique plus ou moins à tous les achats et ventes de biens et services qui sont destinés à être utilisés ou consommés au sein de l'UE. La taxation des importations vise à conserver un système équitable pour les producteurs de l'UE, afin qu'ils puissent livrer une concurrence aux fournisseurs de l'extérieur de l'Union sur le marché européen, selon des règles du jeu équitables.

Les importations sont assujetties à la TVA à leur point d'entrée dans l'UE. Si les biens sont importés dans un pays de l'UE, mais destinés à être utilisés dans un autre pays de l'UE, ils sont admissibles à un régime suspensif de TVA. En vertu de cet accord, la TVA sera chargée dans le pays de destination plutôt qu'au point d'entrée.

La TVA à l'importation est payée par l'importateur au taux applicable dans le pays de destination. Chaque pays de l'UE fixe des [taux de TVA](#) à l'intérieur des limites suivantes : des taux standards ne peuvent être inférieurs à 15 %, et les taux réduits ne peuvent être inférieurs à 5 %.



D'autres ressources sur la TVA

Plusieurs options sont offertes aux sociétés qui font affaire fréquemment ou régulièrement avec des acteurs de l'UE.

- [TVA – site web de la Commission européenne sur la fiscalité et l'Union douanière](#)
- [Section 2.3 La TVA du document « Exporter vers l'UE – Un guide pour les entreprises canadiennes »](#)
- [Le site Trouvez un délégué commercial](#) peut vous aider à simplifier et à structurer vos obligations fiscales et juridiques dans l'UE.

7. Pratiques commerciales exemplaires – des conseils pour des exportations fructueuses!

Signez toujours une entente écrite

Un accord verbal est très difficile à prouver en cas de différend. Signez un contrat écrit qui a force exécutoire pour protéger votre transaction commerciale. En cas de doute, faites appel à un professionnel habitué avec les questions de commerce international pour la rédaction de votre contrat type.

Ne sous-estimez pas l'importance des différences culturelles dans le développement de relations commerciales internationales

Les différences culturelles peuvent souvent être négligées, en particulier dans les transactions avec d'autres pays occidentaux. Pour éviter les situations embarrassantes qui pourraient vous faire perdre des ventes, prenez le temps de chercher de l'information sur les pratiques commerciales propres à chaque pays. Privilégiez la simplicité. Concentrez-vous sur un seul pays à la fois et veillez à développer des relations à long terme avec les clients.

Lorsque vous interagissez avec des partenaires ou des clients étrangers, soyez patient et prenez le temps d'établir une relation de confiance. Communiquez fréquemment — par courriel, par vidéoconférence et par des visites en personne — pour vous assurer que vos partenaires sont sur la même longueur d'onde que vous.

Choix d'un mode de distribution

Pour la vente en gros à des entreprises d'outremer, le plus facile est de trouver un représentant commercial, un agent ou distributeur dans le pays choisi. Idéalement, prenez le temps de trouver quelqu'un qui connaît bien votre marché et qui y a beaucoup de contacts.

Gare aux entreprises frauduleuses

Ce serait une bonne idée de solliciter vos contacts pour vérifier les pratiques commerciales des entreprises avec lesquelles vous envisagez de transiger pour développer de nouveaux marchés. Cela pourrait aussi vous éviter de faire des affaires avec une société insolvable ou dont la réputation est mauvaise. Parfois, vous pouvez glaner de l'information sur la réputation d'une entreprise par le bouche-à-oreille, mais il est plus sécuritaire de faire faire une vérification de solvabilité approfondie par une autorité reconnue.

Protection contre les risques de non-paiement

Trouver une institution bancaire qui pourra répondre à vos besoins de transactions commerciales internationales. Négocier vos modalités de paiement selon les règles Incoterms® rules (*site en anglais*) de la Chambre de commerce internationale (CCI) et les énoncer clairement sur votre facture commerciale et vos documents d'exportation.

Par exemple, l'exigence d'un acompte peut s'avérer un moyen efficace de réduire les risques de défaut de paiement et contribue à instaurer une relation de confiance avec un nouveau client.

Lettres de crédit

Une lettre de crédit est considérée comme étant l'une des façons les plus sécuritaires d'offrir une garantie de paiement. C'est un engagement de paiement par écrit qui est délivré par l'institution financière d'un acheteur ou d'un importateur (nommée banque émettrice) à l'institution financière du vendeur ou de l'exportateur (nommée banque bénéficiaire, banque négociatrice ou banque débitrice). La lettre de crédit garantit le paiement de la somme indiquée dans un type précis de monnaie, sous réserve que le vendeur remplisse les conditions clairement définies et soumette les documents exigés dans les délais fixés.

Étude de marché – Faîtes vos devoirs!

Une étude de marché est essentielle pour trouver le meilleur marché étranger pour votre entreprise ainsi que le(s) produit(s) le(s) plus approprié(s) pour ce marché. Assurez-vous de faire une recherche sur les questions légales, financières et logistiques d'actualité reliées aux échanges commerciaux avec ces pays.

Fixation d'un prix adéquat pour vos produits

Vos produits affronteront la concurrence d'objets fabriqués dans le pays étranger qui sont vendus à des prix inférieurs. Assurez-vous de prendre en compte les droits de douane, les taxes à l'importation, les coûts d'expédition et autres frais avant de fixer vos prix. Vous devez trouver un point d'équilibre entre des prix assez attrayants et acceptables pour les acheteurs potentiels et des prix assez élevés pour faire un profit.

8. Ressources pour les exportateurs canadiens de produits de la pêche

Trouvez des programmes, des services, des salons professionnels et des renseignements susceptibles d'aider les exportateurs de produits de la pêche du Canada à saisir des débouchés internationaux.

Programmes et services

Les entreprises canadiennes qui désirent exporter du poisson et des produits de la mer peuvent trouver quels types de soutien, d'aide financière sont offerts pour les aider à développer des marchés et à se prémunir contre certains risques associés à l'exportation.

Les Services d'accès aux marchés

Le Secrétariat de l'accès aux marchés (SAM) est votre guichet unique pour des demandes de renseignements concernant l'accès aux marchés et le développement des marchés. Si vous avez des questions sur le marché de l'UE, l'AECG ou l'exportation de vos produits de la pêche canadiens, contactez le MAS à mas-sam@agr.gc.ca.

[Programme Agri-marketing : volet Petites et moyennes entreprises \(PME\)](#)

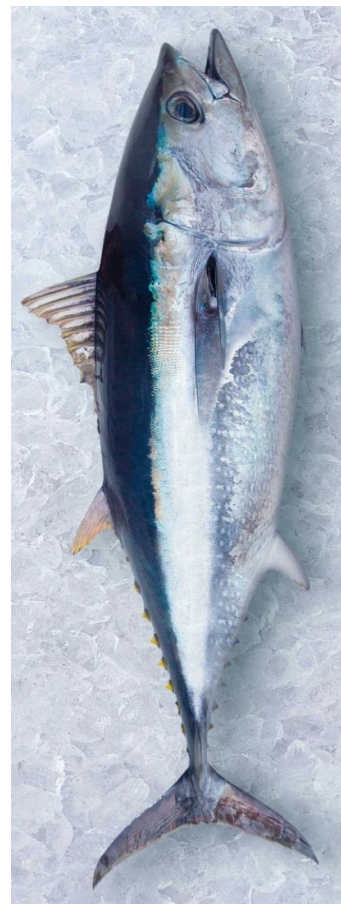
Ce volet offre de l'aide financière aux petites et moyennes entreprises pour les aider avec la mise en œuvre de plans d'exportation, et la conduite d'activités promotionnelles et de développement des marchés. Agriculture et Agroalimentaire Canada (AAC) est le ministère qui exécute le programme.

[Fonds des pêches de l'Atlantique](#)

Un programme de financement visant à investir plus de 400 millions de dollars sur sept ans pour aider le secteur des produits de la pêche de l'Atlantique Canada à répondre à la demande croissante en produits de qualité, offrant une valeur ajoutée ou provenant de sources durables. Pêches et Océans Canada est le ministère qui exécute le programme, et le financement est partagé entre le gouvernement fédéral et les provinces de l'Atlantique participantes.

[Marque Canada](#)

Une trousse de matériel promotionnel conçue pour conférer un avantage concurrentiel aux producteurs, transformateurs, promoteurs et exportateurs du secteur alimentaire et agricole canadien lors de la commercialisation de produits au Canada et à l'étranger. Elle comprend des éléments graphiques, une banque de photos et des messages sur les avantages des produits canadiens qui peuvent aider à différencier vos produits alimentaires canadiens de la



concurrence.

[Le Service des délégués commerciaux du Canada](#)

Le Service des délégués commerciaux du Canada grâce à sa présence sur le terrain peut vous aider à vous orienter dans les marchés de poisson et de produits de la mer de l'UE et à développer vos activités dans ces marchés. Le Service offre des connaissances exhaustives sur l'exportation, les marchés étrangers, un réseau de contacts d'affaires internationaux, et plus encore.

[Exportation et développement Canada](#)

Exportation et développement Canada (EDC) est l'organisme de crédit à l'exportation du Canada. Son mandat consiste à soutenir et à développer le commerce extérieur du Canada en aidant les entreprises canadiennes à profiter des débouchés offerts sur les marchés internationaux. L'onglet [Exporter](#) de la page Web d'EDC fournit une mine de ressources et de renseignements sur l'exportation, dont les guides :

- [Le Guide Découvrez de nouveaux marchés](#)
- [Diversification sur les marchés étrangers - Guide pour des stratégies d'entrée](#)
- [Introduction à l'exportation : Vendre aux marchés internationaux](#)

Salons professionnels

En participant aux salons professionnels internationaux les plus dynamiques, vous pouvez promouvoir vos produits et services et nouer de nouveaux contacts et resserrer des liens déjà établis.

Pleins feux sur la Seafood Expo Global (SEG)

La Seafood Expo Global (SEG) (site en anglais seulement) est la plus grande exposition internationale sur les produits de la mer et l'un des grands salons professionnels auxquels AAC participe afin de soutenir la représentation internationale d'entreprises canadiennes de ce secteur d'activités.

Grand événement inégalé offrant aux professionnels du secteur des produits de la mer un accès direct aux acheteurs et fournisseurs qualifiés de partout dans le monde, et couvrant tous les aspects de l'industrie du poisson et des produits de la mer.

Chaque année, AAC coordonne l'organisation du Pavillon du Canada et soutient la participation d'environ 40 entreprises, provinces et autres acteurs à la SEG. AAC facilite ainsi la présentation d'un large éventail de produits de la mer canadiens qui ont été pêchés d'un bout à l'autre du pays.

Le Service canadien des délégués commerciaux présent au sein de l'UE est généralement sur place et apporte son soutien :

- en organisant des rencontres entre gens d'affaires (B2B), en réunissant des exposants canadiens et des acheteurs internationaux.
- en organisant des activités d'information sur les marchés de l'UE, les récents développements relativement aux enjeux d'accès au marché et les tendances de consommation à l'intention des représentants de l'industrie canadienne.

La SEG 2017 a attiré plus de 28 500 acheteurs et fournisseurs de partout dans le monde et des visiteurs de 150 pays. L'exposition comptait 73 pavillons nationaux et régionaux qui hébergeaient 1 859 exposants de 79 pays. Source : Expo mondiale des fruits de mer
Communiqué du 7 juin 2017 - Participation record à l'Expo mondiale des fruits de mer.

Pour plus d'information sur le prochain salon professionnel et l'inscription, contactez mas-sam@agr.gc.ca.

Participation à des grands salons professionnels d'Europe dans le cadre du Programme du pavillon du Canada

Dans le cadre du [Programme du pavillon du Canada](#), AAC participe aux grands salons professionnels internationaux afin de représenter le Canada, dont l'[ANUGA](#) à Cologne en Allemagne et le [Salon international de l'alimentation](#) (SIAL) à Paris.

Le Programme du pavillon du Canada a pour but d'aider les entreprises canadiennes à éprouver les coûts directs liés à leur participation à ces expositions (coût du stand).



Autres salons commerciaux de l'UE sur les produits de la pêche :

- [Conxemar \(en anglais seulement\)](#) (Vigo, Espagne)
- [Riga Food \(en anglais seulement\)](#) (Riga, Lettonie)
- [Fish International \(en anglais seulement\)](#) (Brême, Allemagne)

Les entreprises canadiennes peuvent présenter une demande d'aide financière pour leur participation à des salons commerciaux secondaires au titre du [volet PME du Programme Agri-marketing d'AAC](#)

Information aux entreprises

[Information sur les marchés agricoles et alimentaires - Europe](#)

Renseignez-vous sur les débouchés et les dernières tendances en Europe dans votre marché ou secteur d'intérêt.

[Incidences de l'AECG pour les exportateurs de produits agroalimentaires](#)

Apprenez-en davantage sur le l'AECG et comment il pourrait être profitable pour vos exportations agroalimentaires vers l'UE.

[Exportation de vos produits agroalimentaires vers l'UE](#)

Trouvez de l'information sur les exigences à l'importation de l'UE, les règles d'origine de l'AECG et le règlement de l'UE sur l'étiquetage des denrées alimentaires.

[Table ronde sur la chaîne de valeur des produits de la mer](#)

Apprenez-en davantage sur les efforts de collaboration entre l'industrie et le gouvernement. En vue de maintenir un avantage concurrentiel et d'encourager la croissance de ce secteur, la Table regroupe des leaders de l'industrie des produits de la mer représentant notamment des associations de détaillants, de services de restauration, de transformation, les pêcheurs et des associations commerciales.

[Données sur le commerce en direct](#)

Les données sur le commerce en direct vous permettent de produire des rapports sur mesure sur le commerce de marchandises du Canada à l'international. Ces données fournies par Statistique Canada et le Bureau du recensement des États-Unis sont mises à jour chaque mois.

[Associations nationales de l'industrie du poisson et des produits de la mer](#)

[Alliance de l'industrie canadienne de l'aquaculture \(en anglais seulement\)](#)

Association nationale représentant l'industrie canadienne des produits de la mer (poisson, mollusques, crustacés et plantes aquatiques) qui défend les intérêts de cette industrie à Ottawa devant les autorités de réglementation, les responsables des politiques et les dirigeants politiques.

[Conseil canadien des pêches \(en anglais seulement\)](#)

Association professionnelle sans but lucratif du secteur privé représentant les associations, les groupes et les entreprises qui s'adonnent à des activités de récolte, de transformation, de manutention, de distribution ou de commercialisation des produits de la mer. L'Association représente les entreprises membres disséminées dans le pays qui transforment la majorité du poisson et des produits de la mer canadiens.