

Un marché qui a le vent dans les voiles

Le poisson et les fruits de mer canadiens au Royaume-Uni

Comme les Britanniques aiment le poisson depuis toujours, il n'est pas surprenant que le Royaume-Uni soit le débouché le plus important pour le poisson et les fruits de mer canadiens en Union européenne. Mais le marché britannique est un curieux mélange de tradition et d'innovation. Le saumon en conserve demeure un produit favori des consommateurs; cependant, les produits nouveaux et créatifs semblent être les moteurs de la croissance sur le marché du détail.

Billingsgate, marché de gros du poisson à Londres, présente aujourd'hui une variété prodigieuse d'espèces dont le Britannique ordinaire ignorait l'existence il y a une vingtaine d'années. Un certain nombre de ces espèces sont maintenant bien accueillies en dehors du marché ethnique, qui est plus limité, et apparaissent aujourd'hui sur les tables des restaurants britanniques où se consomme la moitié du poisson vendu au Royaume-Uni. Le poisson d'élevage et le poisson biologique en provenance de partout dans le monde se retrouvent aussi de plus en plus sur les tables des restaurants novateurs et en vogue de Londres.

Les cinq grandes chaînes de super-marchés réalisent plus de la moitié des ventes de poisson au détail au Royaume-Uni et les produits novateurs sont maintenant en demande. La popularité du poisson surgelé a baissé, le consommateur britannique se tournant vers de nouveaux produits

comme les plats cuisinés frigorifiés à base de poisson ou de fruits de mer. Le saumon, la morue, l'aiglefin et la crevette occupent une place prédominante sur la liste d'achats de poisson du consommateur moyen, le saumon — maintenant abondant grâce à l'aquaculture — tenant une place de choix sur les étals de produits frais ou frigorifiés. L'an dernier, les ventes de produits frigorifiés ont augmenté de 22 %.

Le poisson canadien très prisé

Le Canada vend depuis très longtemps du poisson au Royaume-Uni, où le saumon en conserve continue d'être notre produit le plus populaire (le Royaume-Uni est le plus gros client au monde pour le saumon en conserve du Canada). Bien que la morue occupe toujours une place de choix dans le menu des consommateurs britanniques, ces derniers apprécient aussi énormément la crevette nordique, cuite et décortiquée. Ils consomment en effet près de la moitié

de la production mondiale. On ne s'étonnera donc pas qu'une grande partie de la production de crevettes cuites et décortiquées de l'Est du Canada soit actuellement exportée au Royaume-Uni. Mais les prix mondiaux faibles et les droits de douane élevés frappant la crevette canadienne constituent des défis au plan de la commercialisation.

Le secteur de la restauration du Royaume-Uni est également une destination importante pour les autres mets recherchés à valeur élevée comme le homard vivant, la crevette entière, le flétan du Pacifique frais, le crabe des neiges et, dernièrement, le caviar de saumon utilisé dans la confection du sushi, un segment de marché en pleine croissance. Belgo's, le plus important détaillant de moules de Londres, offre maintenant des moules du Canada en saison.

Les fournisseurs canadiens du secteur de la restauration devraient rechercher la collaboration d'importateurs spécialisés. Le moyen le plus courant pour atteindre ce marché est de vendre à un transformateur ou à un importateur spécialisé.

Pour plus de renseignements, joindre M^{me} Janet Farmer, haut-commissariat du Canada à Londres, tél. : (011-44-20) 7258-6665, téléc. : (011-44-20) 7258-6384, courriel : janet.farmer@dfait-maeci.gc.ca

M^{me} Farmer sera au pavillon du Canada à l'Exposition européenne de fruits de mer (www.euroseafood.com) qui se tiendra à Bruxelles, du 23 au 25 avril 2002. ✪

produits de construction; prochaine manifestation en février 2003) :

www.bouwbeurs.nl

Pour plus de renseignements, communiquer avec M. C.J. Rowley, agent commercial, ambassade du Canada à La Haye, tél. : (011-31-70) 311-1664, téléc. : (011-31-70) 311-1682, courriel : chris.rowley@dfait-maeci.gc.ca internet : www.ocanada.nl

(Cet article est une mise à jour de celui publié dans *CanadExport* du 16 avril 2001, p. 8, ainsi que sur l'internet, à l'adresse www.infoexport.gc.ca/canadexport sous la rubrique « L'avantage Europe ») ✪

Les Pays-Bas — suite de la page 11

Les immeubles commerciaux/industriels se sont considérablement développés ces dernières années avec un taux de croissance pourtant au ralenti : 11,2 % en 1999; 4,7 % en 2000 et 2,5 % en 2001. Mais ce type de construction devrait diminuer au cours de la prochaine période, de 1,4 % en 2002 et de 3 % dans les années qui suivent. La baisse de la construction de nouvelles maisons devrait être compensée par l'augmentation de la demande de travaux de rénovation et d'entretien.

Liens utiles

- Netherlands Association of Timber Agents

(NATA) (association d'agents forestiers) : www.nata-timberagents.nl

- Centrum Hout (agence de promotion du bois) : www.centrum-hout.nl

- Keurhout Foundation : www.stichtingkeurhout.nl

- H.I.B.I.N. (Organisation des négociants en matériaux de construction) : www.hibin.nl

- Cobouw (renseignements quotidiens sur le secteur de la construction) : www.cobouw.nl

- Bowbeurs (principale foire nationale des

EDC lance ses nouveaux outils en ligne : gestion des risques de crédit

Les exportateurs canadiens peuvent maintenant se servir de l'internet pour acheter — rapidement et de manière sûre — des rapports d'information sur leurs acheteurs étrangers, et de l'assurance comptes-clients, d'Exportation et développement Canada (EDC), grâce à deux nouveaux produits en ligne entièrement automatisés.



Vérif-EXPORT et ProtEXPORT sont les premiers produits entièrement automatisés d'EDC pour le financement du commerce extérieur.

Grâce à Vérif-EXPORT, les entreprises canadiennes peuvent rapidement vérifier le profil de crédit d'un acheteur, avant de signer un contrat d'exportation important, en entrant dans une base de données contenant des renseignements sur plus de 64 millions d'acheteurs et ce dans plus de 100 marchés. Les clients reçoivent un rapport

d'opinion d'EDC sur l'assurabilité, avec des renseignements sur l'expérience et l'historique de tel acheteur étranger ainsi que la recommandation d'EDC concernant son assurabilité. Les clients ont aussi le choix de se procurer un rapport d'entreprise détaillé de Dun & Bradstreet sur la solvabilité d'un acheteur.

Pour sa part, ProtEXPORT permet aux entreprises canadiennes d'assurer leurs comptes-clients étrangers contre le défaut de paiement pour une transaction individuelle ne dépassant pas 250 000 \$US. Les clients sauront en quelques minutes si EDC peut les assurer et ainsi couvrir 90 % de leurs pertes en cas de défaut de paiement d'un acheteur étranger. Les couvertures pour transactions individuelles sont offertes exclusivement en ligne par ProtEXPORT.

« EDC continue d'élargir ses produits afin d'aider les entreprises canadiennes à

expositions organisés par, entre autres, Équipe Canada inc, Exportation et développement Canada et la Banque de développement du Canada. C'est en prenant part à la conférence du FITT que vous aurez accès à des décideurs clés du secteur privé et du secteur public. La conférence du FITT offre également aux entreprises une occasion privilégiée de présenter leurs produits et leurs services à un public de choix.

Conférence FITT

OTTAWA — 9-10 juin 2002 — Tous ceux qui s'intéressent au commerce international sont invités à participer à la cinquième **Conférence annuelle du Forum pour la formation en commerce international (FITT)** qui aura pour thème « Visez le monde : stratégies et réseautage ». Le programme de la conférence prévoit des réceptions favorisant le réseautage, des ateliers et des



IFInet est votre porte d'accès internet aux activités d'approvisionnement financées par les Institutions financières internationales (IFI) et les organismes de l'ONU.
www.infoexport.gc.ca/ifinet/menu-f.asp

mieux gérer les risques inhérents au commerce international, » explique M. A. Ian Gillespie, président-directeur général d'EDC. « Avec le lancement de Vérif-EXPORT et de ProtEXPORT, les exportateurs canadiens peuvent maintenant obtenir des rapports sur le crédit et l'assurabilité de leurs acheteurs potentiels, et souscrire l'assurance comptes-clients, tout cela plus rapidement que jamais. »

Vérif-EXPORT et ProtEXPORT ont été conçus exclusivement pour l'internet et ne peuvent être payés que par carte de crédit. **Pour plus de renseignements** sur les produits d'EDC sur l'internet, cliquer sur www.edc.ca/online

Pour plus de renseignements, joindre M. Rod Giles, Relations avec les médias, tél. : (613) 598-2904, courriel : rgiles@edc.ca internet : www.edc.ca ✪

Ateliers sur la probité en matière de commerce

À TRAVERS LE CANADA — 12

avril-24 mai 2002 — Exportation et développement Canada (EDC)

[www.edc.ca] parraine la série d'ateliers organisés partout au Canada par la Chambre de Commerce du Canada et les Manufacturiers et Exportateurs du Canada. Pour plus de détails, voir notre dernier numéro, p. 13. ✪

Pour plus de renseignements sur la conférence, cliquer sur www.fitt.ca/conference/2002 ou communiquer directement avec les organisateurs, tél. : (819) 827-5168, courriel : conference@fitt.ca ✪

Réussir une foire commerciale

M. Barry Siskind, expert le plus connu en Amérique du Nord dans le domaine des foires commerciales et des salons pour consommateurs, et auteur du livre *The Power of Exhibit Marketing*, présente encore une fois le seul atelier complet d'une journée au Canada sur le thème « Making Trade Shows Work ». Il sera offert dans plusieurs grandes villes canadiennes. Mentionnez

que vous avez pris connaissance de cette activité dans *CanadExport* pour épargner 25 \$ sur les frais d'inscription.

LONDON — le 10 avril; HALIFAX — le 29 avril; MISSISSAUGA — le 12 juin

Pour s'inscrire ou obtenir plus de renseignements, composer le 1-800-358-6079 ou cliquer sur www.siskindtraining.com ✪