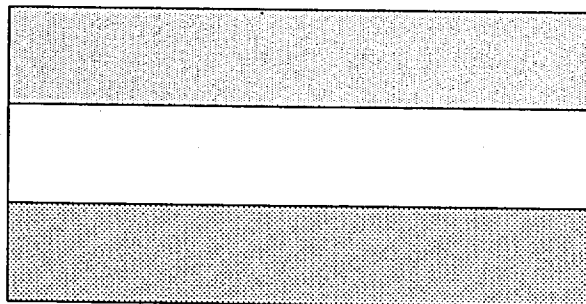


.b2551858(E)
.b255186X(F)

JOC
CA1
EA660
94N27
EXP

THE NETHERLANDS

**Guidelines for Canadian Fish Exporters
1994**



Department of Foreign Affairs and International Trade

THE NETHERLANDS
Guidelines for Canadian Fish Exporters
1994

Dept. of External Affairs
Min. des Affaires extérieures

MAY 25 1994
M A I

RETURN TO DEPARTMENTAL LIBRARY
RETOURNER A LA BIBLIOTHEQUE DU MINISTERE

SECTORAL LIAISON SECRETARIAT
Department of Foreign Affairs and International Trade
125 Sussex Drive
Ottawa, Canada K1A 0G2
Tel:(613) 995-1712
Fax:(613) 943-1103

February 1994

Printed on
recycled paper



32781909(61)
32638947(1)

43-267-697(ce)
43-267-698(cf) 6255-186x

ABSTRACT

The report *The Netherlands: Guidelines for Canadian Fish Exporters 1994* provides an overview of the Netherlands market for fish and seafood products, including information on various aspects of the Dutch economy and factors influencing fisheries imports into that market. Other information in the report includes: basic data; the Dutch seafood market in brief; country information; consumption habits; the domestic Dutch fishing industry; distribution; market access; documentation; trade contacts; importers/distributors/users; transportation; and statistics.

NOTICE TO READERS

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

Various market access factors are identified in the report. They include documentation, inspections, packaging, labelling, marketing tips and regulations. A section of the report deals with modes of transportation in The Netherlands. The International Trade Centres (p.24) across Canada, and the Geographic Trade Divisions in the Department of Foreign Affairs and International Trade (p.23), are provided as contact points for Canadian seafood exporters interested in the Dutch market. In addition, a list of the major trade contacts for Canada-Netherlands trade relations are provided as a source of information for doing business with The Netherlands.

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

This report is one in a series of "Country Guidelines" being prepared by the Sectoral Liaison Secretariat (TOSA), Department of Foreign Affairs and International Trade. Any questions about this report, or other current or upcoming country guidelines, should be directed to the Sectoral Liaison Secretariat (TOSA) at 125 Sussex Drive, Ottawa, Ontario. [Tel:(613) 995-1712, Fax:(613) 943-1103].

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

TABLE OF CONTENTS

THE NETHERLANDS: BASIC DATA	1
CANADA-NETHERLANDS COMMERCIAL RELATIONS	2
SEAFOOD MARKET IN BRIEF	3
POST OBSERVATIONS	4
DOMESTIC FISHERY	7
TRANSPORTATION	9
MARKET ACCESS	10
TRADE CONTACTS	13
IMPORTERS/DISTRIBUTORS/USERS	14
STATISTICAL APPENDIX	18
GEOGRAPHIC TRADE DIVISIONS	23
INTERNATIONAL TRADE CENTRES	24
BIBLIOGRAPHY	25

THE NETHERLANDS: BASIC DATA

- GEOGRAPHY** The Netherlands has a total area of 41,160 square kilometres and is situated along the northern coastline of continental Europe. The country is across the North sea from the British Isles and borders Germany to the east and Belgium to the south.
- CLIMATE** Temperate continental, the hottest month is July (13-22°C), and the coldest month is January (1-5°C). The driest month is March (45 mm average rainfall), and the wettest month is August (85 mm average rainfall).
- POPULATION** 15.2 million (1992)
- MAIN TOWNS**
- | | | | |
|-----------|---------|-----------|---------|
| Amsterdam | 715,000 | Utrecht | 235,000 |
| Rotterdam | 592,000 | Eindhoven | 196,000 |
| The Hague | 445,000 | Groningen | 170,000 |
- TIME** The Netherlands is 1 hour ahead of GMT, 2 hours ahead in summer.
- MEASURES** The metric system is used throughout the Netherlands.
- LANGUAGE** Dutch, with most businessmen fluent in English.
- GOVERNMENT** The country is divided administratively into 12 provinces, all of which are governed by their own directly elected *staten* (councils).
- STANDARDS** Living standards in the Netherlands are quite high with disposable income levels rising consistently from year to year. Considerable emphasis has been given in the Netherlands to the establishment of a comprehensive public health and social security system.
- EDUCATION** Education is compulsory to the age of 15, and is based on the standard three stage division into primary, secondary and tertiary levels. Major universities are located in Amsterdam, Leiden, Utrecht and Groningen.
- CURRENCY** The Dutch Guilder is broken down in 100 cents, also known as *florin*. In 1992, the mean rate of exchange stood at CDN \$1 = guilder \$1.45.
- HOLIDAYS** Public holidays fall on January 1, Good Friday (partial), Easter Monday, Ascension Day, Whit Monday, December 25 and 26.

CANADA-NETHERLANDS COMMERCIAL RELATIONS

The Netherlands is a significant commercial and economic partner for Canada. In 1992, Canadian exports to the Netherlands were valued at \$1.425 billion, making it our sixth most important export market and giving us a trade surplus of \$825 million. Major Canadian exports to the Netherlands include a significant percentage of manufactured and value-added products. Principal export categories include metals and minerals, computer and office equipment, chemicals, forest products, aerospace and electronic equipment, agricultural and food products, machinery and fish. Identified sectors with good prospects for export expansion include advanced technologies, forest products, fish and seafood, and tourism. In the period 1987-1991, Canada's merchandise exports to the Netherlands grew by 65%.

The Netherlands is rapidly emerging as a principal springboard into Europe for Canadian companies. In the last six years, the number of Canadian companies to establish operations in the Netherlands has more than doubled to 80 and Canadian direct investment there has reached about 1.2 billion. A significant number of Canadian firms have established their European headquarters or distribution centers in the Netherlands. Canadian companies with operations in Holland include Northern Telecom, McCains, Gandalf, DMR, Cognos, Zenon, Geac Computers, MacMillan Bloedel, Pratt and Whitney, Moore Corporation and Canada Trust Bank.

There are relatively few active problems impeding trade and investment flows between Canada and the Netherlands. Those issues which required recent interventions have principally been EC matters, such as the pinewood nematode, overfishing in the Northwest Atlantic, and quotas on plywood and newsprint. In these cases Canada has been able to count on fair and sympathetic hearing from the Dutch, although not always outright support.

On policy-related issues, the two countries generally look to each other as valuable partners with numerous common interests. This stems to a large degree from the fact that both Canada and the Netherlands are both middle powers which are also essentially trading nations. The Netherlands is even more dependent on trade than Canada, with over 50 percent of its GDP based on trade. It recently displaced Canada as the seventh largest exporter in absolute terms.

Consequently, the Netherlands is a strong advocate of liberal trade (and believes the GATT Uruguay Round must be successfully concluded by the end of this year). This lends itself to natural cooperation with Canada in such fora as the GATT and OECD, on such matters as the MTN, environmental trade barriers, global trade in energy, regional trading arrangements and the economic development of Eastern Europe. Our Dutch allies are particularly valued as a moderating voice and reliable source of information and insights within the EC.

SEAFOOD MARKET IN BRIEF

More than half of the Dutch population is located in the western coastal area of the country which includes the three major cities, Amsterdam, Rotterdam, and The Hague, the latter being the country's administrative centre. All three cities are within an hour's drive of each other. Fast, efficient train and bus service link all Dutch commercial centres. A businessman can make a morning appointment in Rotterdam and be back in Amsterdam for an afternoon meeting. Dutch businessmen are generally scrupulous about honouring appointments and expect the same from visiting Canadian businessmen.

The Netherlands represents an ideally compact and concentrated market, which helps considerably to reduce transportation and distribution costs for Canadian seafood exporters. An additional advantage of selling seafood to the Netherlands is that Rotterdam is the world's largest port and serves as an excellent entry point into the lucrative EC markets. As well, Amsterdam is one of Europe's busiest airports. In fact, there are more than 160 million people within a radius of 500 kilometres of the major Dutch cities. Because of its strategic location, the Netherlands has taken over a great proportion of the transport business for the Common Market nations.

In the Netherlands there is a long tradition of selling landed fish through auctions. For the fisherman, as well as the trader, the system has proved to be of great value. The open structure in price development and sales conditions of the system has strengthened the power of competition between them, and has strongly developed the awareness of quality. The fast logistic handling in the auction halls and at the processing plants, and the excellent means of distribution, guarantee a top fresh product on the wholesale markets in Europe (Billingsgate, Boulogne, Bremen, Madrid, Milan, Paris/Rungis).

The Dutch consume approximately 40 grams of fish per inhabitant per day, or about 14.6 kilograms per annum. This may not be much in comparison with surrounding countries not much, but the quantity is constantly rising. This is partly due to an intensive promotion campaign by the *Dutch National Fish Promotion Bureau*, whose main slogan is that "fish is good for the heart and blood-vessels and brings the cholesterol percentage down. There are about 1,200 Dutch specialty fish stores and around 1,000 firms that go weekly from market to market to sell fish. They are organized in the Association of Dutch Fish Retailers VNV, a very active organization which does pioneering work to upgrade the fishmongers job by organizing sales and product quality courses for many levels of their members.

The main fish that the Dutch eat is Nieuwe Haring (matjes herring). The average Dutch citizen eats around 15 herrings a year, but, not all Dutch like herring. Thus, it is estimated that consuming citizens eat over 30 herring per year, which means only 50 percent of the population eats herring. Second favourite choice of the average Dutch citizen is a variety of fried fish, such as plaice, cod pollock and mussels. Cod is sometimes eaten in small pieces which are called "kibbelingen".

POST OBSERVATIONS

The Commercial Division of the Canadian Embassy in The Hague has again selected the fisheries, sea products and services sector as a priority area for export market development activities for 1993-94. Each year Canadian posts around the world provide summaries in synopsis form of their work-plans for the upcoming fiscal year. The purpose of the synopsis is to provide those engaged in the process of promoting exports from Canada with the means to obtain condensed market data and information on export opportunities at an early stage in the planning process. Submissions from the Canadian Embassy in The Hague relating to the fisheries and seafood sector are summarized below.

Market Data	Two Years Ago	One Year Ago	Current Year	Next Year
Market Size	852.00 \$M	1019.00 \$M	1050.00 \$M	1000.00 \$M
Canadian Exports	23.04 \$M	21.85 \$M	25.00 \$M	27.00 \$M
Market Share	2.70 %	2.17 %	2.38 %	2.70 %

The Canadian Embassy in The Hague has estimated that the cumulative three-year export potential for Canadian products in the fishery sector to be between \$60-\$100 million. Major competing suppliers to the Dutch market are Germany (16.0%), the United Kingdom (13.0%), Denmark (10.0%), and Belgium (9.0%). The Post in The Hague notes that the Canadian seafood export market share (@1.8%) in the Netherlands is well established and growing.

Key factors contributing to the current successful Canadian fisheries exports include: 1) import duties are moderate; 2) competitive pricing; and, 3) strong sectoral capability in Canada. However, key factors for Canadian fisheries exports not reaching market potential include: 1) import restrictions, which are a significant impediment in this sector; 2) EC quality requirements; 3) limited awareness by Dutch of Canadian quality; and, 4) freight requirements and costs.

The Canadian Embassy in The Hague has identified seven seafood products for which it believes there are good prospects for Canadian seafood exporters, as listed below.

1. Live Lobster
2. Canned Salmon
3. Herring
4. Eel
5. Oysters
6. Scallops
7. Other Molluscs

The Canadian Trade Office in The Hague has indicated that the potential market for seafood products is currently under-exploited by Canadian firms and provides excellent opportunities for a variety of specialty seafood products.

LOBSTER

No lobster is produced in the Netherlands so that requirements must be imported. However, purchases are not made solely for the local market, a good part of the lobster that comes in is for export, mainly to neighbouring countries. This is typical of the Netherlands and its highly developed "gateway-to-Europe" function. Apparent consumption of lobster based on import and export figures has shown an erratic pattern over the past three years. While imports in 1989 and 1990 jumped, in relative terms exports lagged behind indicating substantial increases in consumption. The year 1991 marked a dramatic change in this trend, imports went up less strongly, but exports soared by as much as 70% resulting in a notable drop in consumption. In 1992, however, the export share dropped to 57% and apparent domestic consumption recovered to a record of 574 tonnes. The Dutch are modest buyers of popsicle lobster. The market for frozen lobster parts and meat is negligible mainly due to the uncomfortably high import duty set by the EC (16% and 20% respectively) and unfamiliarity with these types of products. The bulk of the lobster consumed in the Netherlands is still eaten in restaurants. Total imports of live lobster for 1992 were 1,335 tonnes valued at CDN \$18,118,500.

Large importers of fresh lobster have their own basins where the lobsters are given a chance to "de-stress" after their flight. From there the lobsters are sold to regional distributors and wholesale supermarkets both locally and abroad, especially Belgium. One large Dutch importer is known to buy on behalf of companies in France, and thus benefits from discount prices for combined consignments (even involving a charter flight in the pre-Christmas season). Smaller importers with limited holding facilities cater to the restaurant trade and retail outlets in their areas rather than covering the whole market. For frozen lobster, popsicle lobster is usually bought in containerloads and distributed by the importer directly to retailers, both supermarkets and specialty fish stores. Lobster parts and meat as institutional products would be sold through wholesale supermarkets, which cater for a good part to the restaurant trade. Purchasing abroad in this case could be direct or through an importer.

The duties currently applicable to imports of live lobster and lobster products into the Netherlands from Canada and other non-EC sources are as follows: live lobster (8%); frozen popsicle lobster (8%); frozen lobster parts (16%); frozen lobster meat (20%); and, canned lobster meat (20%). The duties are payable on the C.I.F. value of shipments. The Dutch V.A.T. on the above items currently stands at 6%, the V.A.T. is levied on the duty-paid value.

The Commercial Division of the Canadian Embassy in The Hague has actively participated in lobster promotions undertaken by a major local importer and, in recent years, a leading wholesale supermarket operation. These promotions up until now have focused on the hotel/restaurant and catering trades chiefly because it is felt that the higher the number of places where lobster is served, the greater the interest of local consumers will be in buying lobster for preparation at home. Local promotions on an annual basis would help to ensure continuity and sustain effectiveness. The interest and active support of the New Brunswick Department of Fisheries and Aquaculture in ongoing promotions in conjunction with a wholesale supermarket organization deserves special mention in this regard. The manner in which the Dutch fisheries trade is organized and operates, does not lend itself to missions from Canada. Even participation in local fish trade shows probably would not be cost-effective against the background of a small country with a relatively large number of importers and traders, each of whom as a rule does not want his competitors to know whom he buys from, at which prices, and in which volumes. In other words, secretiveness generally prevails.

The Post is pleased with the reinstatement of CALPA, the only source in Canada for material for generic lobster promotions, and looks forward to working with them on relevant local activities. The better part of Canadian lobster promotion in the Netherlands to date has been devoted to live lobster, but in early 1993, frozen lobster parts were specially promoted at a major HRI-show in Amsterdam. Sponsors will include the Province of New Brunswick, VEN International Food Market, and KLM Airlines. If all works out as planned, chef Richard Chiasson will come over to the Netherlands for the third time to unfold the secrets of good lobster cooking.

Benefiting from growing consumer affluence and a favourable Cdn\$/guilder exchange rate, Canadian lobster exporters have done well in the Dutch market in recent years. Regular local publicity on the nutritional value of fish has helped to make fish increasingly popular in the Netherlands, a comparatively modest consumer of fish, but on a per capita basis (14.5 kilos) exceeding Canadians. Another factor that will have contributed to Canada's performance is the ability to ship lobster at a zero-to-low mortality rate. The Post has yet to receive a complaint from a local importer on the quality of Canadian lobster.

Of Canada's two major strengths, price and quality, price would appear the most vulnerable. It is determined by resource, exchange fluctuations, the availability of air cargo space, demand in export markets and, perhaps somewhat improbable, the formation of export consortiums or significant mergers of individual exporters. Canadian Atlantic lobster is among the worlds best controlled fish resources and this should guarantee future supply.

The decision of KLM to discontinue their regular Amsterdam-Halifax-Ottawa 747 run effective October 1992, has created a significant transportation problem. This service has been replaced by Martin Air, a Dutch charter company in which KLM has a majority interest. The 767 aircraft Martin Air operates have considerably less freight carrying capacity and the Dutch lobster importers were forced to look for alternatives, many of which fly to airports in nearby countries.

DOMESTIC FISHERY

The Netherlands as a fishing nation plays a significant role within the European Community and beyond with a fishery aimed at pelagics, groundfish, shellfish and shrimps. Besides the North Sea and the English Channel, the Dutch fishing fleet concentrates on the waters west of Scotland and Ireland. Most pelagic and groundfish species caught by Dutch fishermen in EC waters are subject to TACs. Exchanges of quota between Community member states is possible and has become an established practice. The role of the Netherlands as a trading country means that import and distribution of fishery products contributes to the fisheries economy in a significant way. About 80% of the fish landed at Dutch auctions is exported, as is a good portion of imported fish and products.

FLEET

The in-shore fleet sailing under the Dutch flag comprises 483 trawlers between 18 and 45 metres long and half of the fleet is younger than 10 years. A majority of the fleet are beam trawlers specialised in fisheries on flatfish species such as sole, plaice, turbot, brill and dab; while the other vessels are concentrated on fishing for herring, cod and whiting, largely by pair trawling. The Dutch deepsea fleet consists of 13 modern freezer stern trawlers with the activity of the fleet mainly in the North Sea, the Atlantic Ocean west of Scotland and Ireland, as well as in waters of third countries. These vessels are owned by companies specialized in herring, mackerel and horse mackerel, and their catch may include over-the-side purchases. Much of the mackerel and horse mackerel is sold to markets in Africa.

EXPORTS

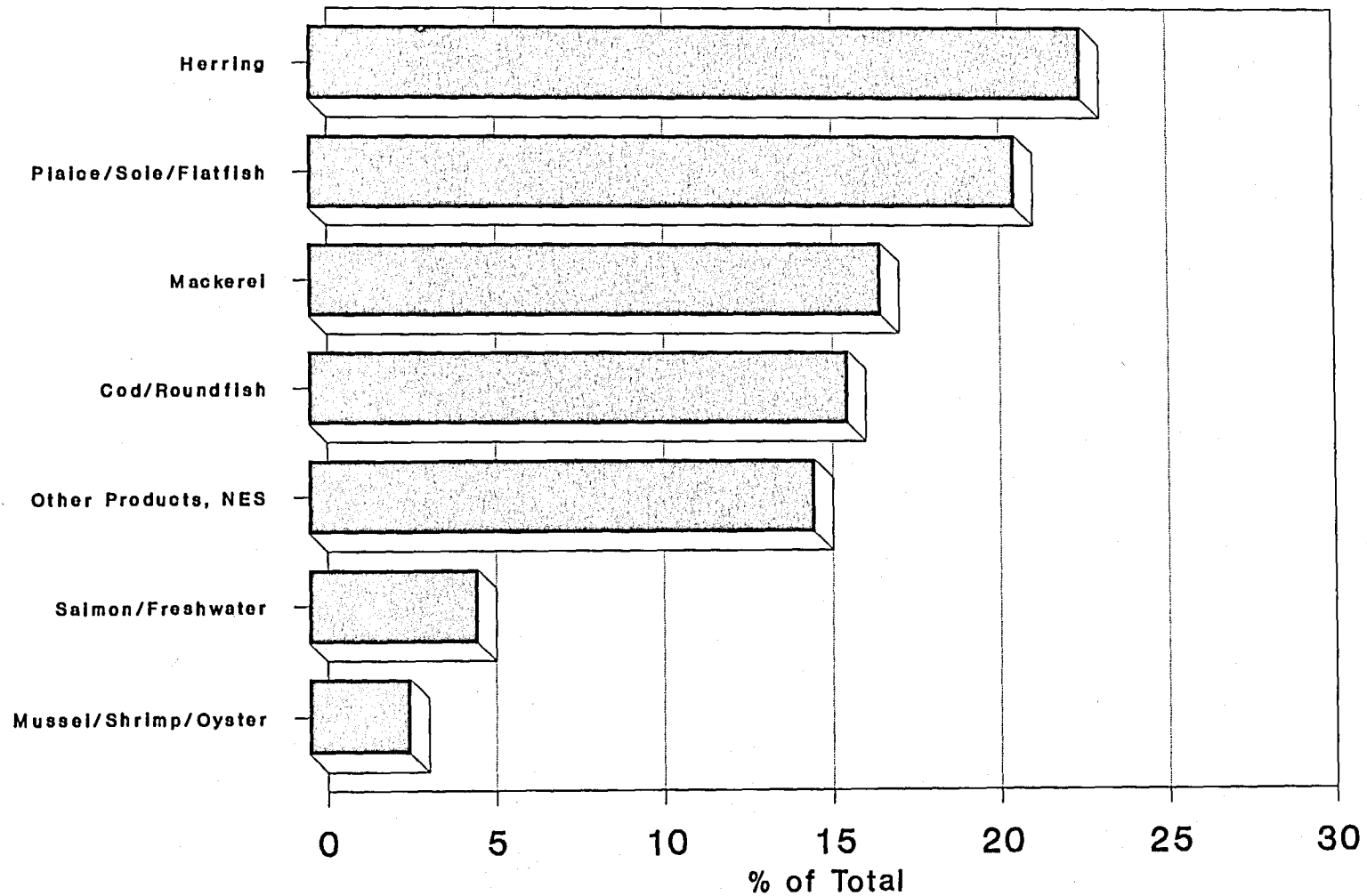
Leading products sold abroad include flatfish (especially sole and plaice); herring and shellfish. Much of Dutch fish exports worth CDN \$1.7 billion in 1992 include imported products whether not processed, such as lobster, shrimp and canned fish. In the fisheries sector too, the Netherlands performs a significant hub function with many importers buying for other markets. Over 75% of Dutch fish exports goes to other EC markets, mainly Belgium, France, Germany, the United Kingdom, Italy and Spain.

IMPORTS

The value of fish and fish products imported into the Netherlands in 1992 totalled CDN \$940 million. The Dutch buy fish from foreign sources for distribution directly to the local market (fresh salmon and other fresh fish; frozen cold and warm water shrimp; mussels; canned products); for (semi-) processing (herring; mackerel; fresh and frozen salmon; eel; groundfish) and re-export (frozen mackerel; frozen and canned crustaceans). While EC countries continue to be the leading suppliers, a fair percentage of Dutch fish imports originate in sources worldwide ranging from North American live eel and Canadian live lobster to canned and frozen prawns caught and processed in Asia.

TONNAGE LANDED/IMPORTED INTO NETHERLANDS

(Total=600,000 tons)



Source: WF, 1992

TRANSPORTATION

AIR

The Netherlands main international airport (Schiphol) is located close to Amsterdam and handled over 700,000 tons of freight in 1992, in addition to 16 million passengers. Schiphol Airport has direct rail and bus connections to the other main centres in Holland, and is often used as an entrepot serving major cities across Europe, as such facilities as bonded warehouses have prompted exporters abroad to use Schiphol as an international distribution centre for their products.

ROADS

Road haulage is an important form of freight movement in Holland, with one-third of the truck hauling fleet, and 60 percent of European river-barges owned and operated by Dutch firms. Because Rotterdam is the world's largest port, a highly efficient cargo transfer infrastructure exists and freight is transported in an efficient and rapid manner. Due to the small land area of the Netherlands, the highway system only has a total length of 2,100 kilometres, but over 27 percent of international road haulage in Europe is handled by Dutch carriers.

WATER

The main Dutch ports are Rotterdam and Amsterdam, with Rotterdam being the largest port in the world handling approximately 300 million tons of cargo in 1992. Dutch ports act as the "Gateway to Europe" with extensive dock and storage space, container terminals, roll-on/roll-off and bulk handling equipment. Both ports are well connected to the road, rail, river and canal routes leading to excellent turn-around times. The Dutch government has embarked on an ambitious modernisation programme for its ports in order to maintain their leading position among world ports.

RAIL

The state-owned railroad system, Netherlands Railways (Spoorwegen or NS), equipped with the latest rolling stock, provides fast, efficient and economical transportation between the major cities in the Netherlands and across Europe. Total freight traffic on Dutch railways has been declining and totalled 17 million tons in 1992.

MARKET ACCESS

The Netherlands has traditionally been a proponent of free trade. Some concessions had to be made to this principle by the adherence to the rules and regulations established by the European Community, of which the country has been a founding member. Yet there continues to be a strong awareness of the need to be flexible if the economic importance of the Netherlands as Europe's principal distribution centre is to be maintained and expanded. One good example is the efficiency of the local customs service and its willingness to process consignments that do not fully meet the required documentation or certification.

IMPORT CHANNELS

The Netherlands has a large number of experienced importers, sales agents and distributors well versed in international trade. A large portion of the goods are handled by importers who purchase for their own account and distribute throughout the country and Europe. Because of the size, accessibility, and competitive nature of the Dutch market, importers often insist on an exclusive distributorship. If the importer is a well qualified and experienced firm, an exclusive distributorship often yields the best results, although this is not really common in the fisheries sector, except in the case of canned products. There are furthermore many commission agents and brokers in the Netherlands serving the domestic and European markets for seafood. A Dutch representative can often provide an excellent starting point in exporting to Europe. Dutch firms can easily handle the logistics, linguistics and stocks on behalf of the Canadian exporter.

DISTRIBUTION

The introduction of products into the Dutch market is uncomplicated and may be done in several ways. Representation throughout the Netherlands is facilitated by the compact market and may be achieved with any of the following distribution methods to cover the entire area, depending on the expected sales volume, product support requirements, and marketing techniques. Appropriate methods of distribution include: 1) establishing a sales office to serve the entire country and provide a distribution base for Western Europe; 2) selling through an agent or distributor whose activity may cover specified areas, the entire country, or other European markets in addition to the domestic market; 3) selling through established wholesalers or dealers; and, 4) selling directly to stores, chains, retail cooperatives, or central purchasing organizations.

COMMERCIAL INVOICE

Although no special form of contents are prescribed for the commercial invoice, it is advisable to include the following: 1) date and place of shipment; 2) markings of the packages and their numerical order; 3) exact description of the goods (e.g. customary commercial description according to kind, quantity, grade, weight [gross and net] in metric units, with special emphasis on factors that may affect value; 4) agreed upon price of the goods, including unit cost and total cost F.O.B factory, plus shipping, insurance and other charges; 5) delivery and payment terms; and, 6) the signature of a responsible official from the shipper's firm.

HEALTH CERTIFICATES

As of January 1, 1993, fisheries products entering the EC are subject to EC Directive #675 which contains stringent provisions with respect to inspection. Initial implementation of the directive caused serious problems for some products product entering the EC, particularly fisheries products exported from Norway and Iceland which supply the market during this time of year. Because of the initial problems experienced under EC Directive #675, the European Community has temporarily stopped enforcing the directive.

Following consultations between Canada and the Community, a special EC directive has been drawn up regulating Canadian exports of fish and fish products to the EC. Under this directive (#93/495), products from fish producers in Canada-referred to as establishments-listed in the appendix to the directive may be brought into the Community if they are accompanied by a health certificate signed by an inspector of Fisheries and Oceans Canada.

This arrangement, which was announced in July and took effect on October 1, 1993, greatly facilitates Canada's fish exports to the EC. Further information may be obtained from the nearest regional office of Fisheries and Oceans.

DOCUMENTATION

Canadian seafood exporters are required to present one commercial invoice, one bill of lading and triplicate copies of a certificate of origin for all shipments. In addition, special certificates may be required for items which are under quotas, items traded by the state, or products which pose particular health or safety problems. An official responsible for the inspection service of fish products at Dutch Ministry of Health has confirmed verbally that while documentary verification must be carried out at the first point of entry into the EC, veterinary inspection is acceptable at final destination provided this is stated in the appropriate section of the inspection certificate.

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

IMPORT DUTIES

The general attitude of the Netherlands toward trade is liberal and non-discriminatory. As a member of the EC, the Netherlands follows the EC customs regulations with respect to trade treaties, preferences, custom duties, agricultural agreements, import regulations, and rules of origin. Duties are levied, in principle, on the basis of the "transaction value", which is usually the price actually paid or payable (including all costs, charges and expenses of the sale and delivery to the first place of entry in the Netherlands or the EC).

BILL OF LADING

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

PACKING LIST

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

TRADE CONTACTS**CANADIAN CONTACTS IN THE NETHERLANDS**

Canadian Embassy
P.O. Box 30820
2500 GV The Hague
Kingdom of the Netherlands
Tel:(011-31-70) 361-4111
Fax:(011-31-70) 365-6283

NETHERLANDS CONTACTS IN CANADA

Royal Netherlands Embassy
275 Slater Street, 3rd Floor
Ottawa, Ontario K1P 5H9
Tel:(613) 237-5030
Fax:(613) 237-6478

Netherlands Trade Commissioner
620 Home Oil Tower
324-8th Avenue South-West
Calgary, Alberta T2P 2Z2
Tel:(403) 266-2710
Fax:(403) 265-8180

Netherlands Trade Commissioner
Phipps McKinnon Building
10020-101 A Avenue, Suite 930
Edmonton, Alberta T5J 3G2
Tel:(403) 428-7513
Fax:(403) 424-2052

Netherlands Trade Commissioner
Crown Trust Building
475 Howe Street, Suite 821
Vancouver, B.C. V6C 2B3
Tel:(604) 684-6448/9
Fax:(604) 684-3549

Netherlands Trade Commissioner
3119 Assiniboine Avenue
Winnipeg, Manitoba R3K 0A2
Tel:(204) 837-6970

Netherlands Trade Commissioner
100-2400 College Avenue
Regina, Saskatchewan S4P 1C8
Tel:(306) 522-8577

Netherlands Trade Commissioner
179 South Algoma Street
Thunder Bay, Ontario P7B 3C1
Tel:(807) 344-5721

Netherlands Trade Commissioner
1 Dundas Street West, Suite 2106
Toronto, Ontario M5G 1Z3
Tel:(416) 598-2520
Fax:(416) 598-8064

Netherlands Trade Commissioner
1245 Sherbrooke St. W.
Montréal, Quebec H3G 1G2
Tel:(514) 849-4247/8
Fax:(514) 849-8260

Netherlands Trade Commissioner
1 Brunswick Square, Suite 1600
St. John, New Brunswick E2L 4H8
Tel:(506) 632-8900
Fax:(506) 632-8809

IMPORTERS/DISTRIBUTORS/USERS

Canadian firms already selling in the Dutch market know that fish buyers in the Netherlands are hard bargainers and quite fastidious where it concerns quality. While negotiating for the best price can be easily explained, quality is of crucial importance. Not only do European consumers maintain high quality standards, any local fish trader here will be out of business quickly if he supplies fish of less than acceptable quality. The Netherlands market possesses a considerable degree of specialization: a herring trader will not touch frozen or canned shellfish meat and while mussel operators may handle live lobster, they would stay away from groundfish and preserved fish. Canned fish importers rarely handle live, fresh or frozen fish. Obviously, categorization by species or product is required if fish importers and distributors are to be canvassed effectively. The only fisheries products trade show in the Netherlands worth considering is VIS, to be held September 12-14, 1994. VIS promises to develop into an international event now that it will be held in Amsterdam (for the first time) and organized by an experienced fair management firm. While every care has been taken to ensure optimum accuracy, no guarantee can be given that the following list is correct in all instances.

A. Hoogendijk Jzn cv
Doggerstraat 1
3134 KD Vlaardingen
Tel:(10) 4342711
Fax:(10) 4342143
Product: frozen herring and fillets

Alvis bv
Ansjoivisweg 24
3751 BL Spakenburg
Tel:(3499) 86828
Fax:(3499) 81423
Product: live/frozen eel

Catz International bv
Blaak 22
3011 TA Rotterdam
Tel:(10) 4113440
Fax:(10) 4045406
Product: canned fish

Cheung Kong B.V.
Wagenstraat 94a-100
2512 AZ Den Haag
Tel:(70) 3609052
Fax:(70) 3459127
Product: live lobster

Culimer bv
Albert Plesmanweg 53
3088 GB Rotterdam
Tel:(10) 4282255
Fax:(10) 4281030
Product: frozen lobster, frozen crab,
shrimp

De Meulemeester bv
P.O. Box 24
4400 AA Yerseke
Tel:(1131) 1552/1440
Fax:(1131) 1673
Product: live lobster

Delta Fish bv
Treilerweg 80
2583 DD The Hague
Tel:(70) 3502121
Fax:(70) 3506910
Product: frozen salmon, frozen
crabmeat

Dutch-Canadian Foodline
Dorpsstraat 5
6999 AA Hummelo
Tel:(8348) 1351
Fax:(8348) 1351
Product: live lobster

Eric Parlevliet Seafood cv
Nachtegaallaan 39
2224 JC Katwijk
Tel:(1718) 13539
Fax:(1718) 76416
Product: frozen crab, frozen lobster

Fa. A. Pronk
(Holland Vis)
65 Vissershavenweg
2583 BL The Hague
Tel:(70) 3512258
Fax:(70) 3521416
Product: live lobster

Fa. Gebr. Hansen
Havenweg 17
P.O. Box 100
1600 AL Enkhuizen
Tel:(2280) 12626/12295
Fax:(2280) 13644
Product: live/frozen eel

Fa. Goldfish
P.O. Box 71
1130 AB Volendam
Tel:(2993) 63984
Fax:(2993) 67232
Product: shrimp

Fa. Hazewindus
Sandeestraat 4
4401 BM Yerseke
Tel:(1131) 2522
Product: witch flounder, grey sole

Fa. Krijn Verwijs
Havenkade 3
4401 NS Yerseke
Tel:(1131) 1701
Fax:(1131) 1224
Product: live lobster

Fa. P. Verwijs v/d Endt
Havendijk 5
4401 NS Yerseke
Tel:(1131) 1702
Fax:(1131) 3749
Product: live lobster

Fa. Pols-Bom
Damstraat 66
4401 AD Yerseke
Tel:(1131) 1759
Fax:(1131) 3656
Product: live lobster

Fa. S.L. Schot
Breeweg 82
4401 BS Yerseke
Tel:(1131) 2704
Fax:(1131) 1605
Product: live lobster

Felix Cohen bv
P.O. Box 50
4920 AB Made
Tel:(1626) 4120
Fax:(1626) 6536
Product: canned fish

Fierets Vishandel Oostburg bv
Industrieweg 13
4501 PM Oostburg
Tel:(1170) 3551
Fax:(1170) 4128
Product: live/frozen eel

Gebr. Dil bv
Kerklaan 40
1921 BL Akersloot
Tel:(2513) 12306
Fax:(2513) 15420
Product: eel, fillets, freshwater fillets

Gloe & Co. bv
Van Riemsdijkweg 68
3088 HD Rotterdam
Tel:(10) 4295033
Fax:(10) 4292194
Product: canned fish

Goudschelp bv
Industrieweg 35
4401 LA Yerseke
Tel:(1131) 2351
Fax:(1131) 3548
Product: shrimp

H. Kraan bv
Visafslagweg 60
2583 DM The Hague
Tel:(70) 3540535
Fax:(70) 3555739
Product: frozen salmon

H. Van der Giessen Import-Export bv
P.O. Box 283
3340 AG Hendrik Ido Ambacht
Tel:(1858) 13700
Fax:(1858) 17434
Product: shrimp

ISPC bv
Kalshoven 25
4825 AL Breda
Tel:(76) 877250
Fax:(76) 876571
Product: live lobster

J. Hoogland bv
Protonweg 8
1627 LD Hoorn
Tel:(2290) 14874
Fax:(2290) 15233
Product: live/frozen eel, frozen salmon

Jac den Dulk en Zonen bv
Vissershavenweg 33
2583 DK The Hague
Tel:(70) 3549090
Fax:(70) 3512785
Product: frozen herring and fillets

Jac. Vooy's & Zn.
Vissershavenweg 62
2583 DL The Hague
Tel:(70) 3552964
Fax:(70) 3542001 attn. vooy's
Product: frozen herring and fillets

Klaas Puul & Zoon bv
P.O. Box 231
1130 AE Volendam
Tel:(2993) 64247
Fax:(2993) 67247
Product: frozen lobster, frozen crab, shrimp

Klaver Import bv
Eindhovenstraat 2
1821 BC Alkmaar
Tel:(72) 146262
Fax:(72) 114187
Product: canned fish

Koman's Vishandel bv
Den Bels 1
4782 PG Moerdijk
Tel:(1683) 2422/2558
Fax:(1683) 2846
Product: live/frozen eel

Kwakkelstein bv
Westhavenkade 66
3131 AG Vlaardingen
Tel:(10) 4340366
Fax:(10) 4359455
Product: frozen herring and fillets

L. Haasnoot Jr. bv
Mr. C. Fockstraat 43
2225 TM Katwijk
Tel:(1718) 16441
Fax:(1718) 72446
Product: frozen herring and fillets

M.H. Boas bv
Stephensonstraat 40
2723 RN Zoetermeer
Tel:(79) 410114
Fax:(79) 421722
Product: canned fish

Marine Foods
Schokkerweg 3
2583 BH The Hague
Tel:(70) 3512771
Fax:(70) 3544802
Product: frozen salmon,
miscellaneous frozen fish, fillets,
freshwater fillets

MCM bv
P.O. Box 140
3100 AC Schiedam
Tel:(10) 4739444
Fax:(10) 4739849
Product: canned fish

Mr. M. Knol
Kerkstraat 76
9745 CL Hoogkerk
Tel:(50) 566774
Fax:(50) 566437 attn. knol
Product: live/frozen eel

Norpesca bv
Schipperskade 4
8321 EH Urk
Tel:(5277) 3550
Fax:(5277) 3502
Product: frozen cod, witch flounder,
grey sole

Obrie Vishandel Breskens bv
Nieuwstraat 4
4511 CR Breskens
Tel:(1172) 1827
Fax:(1172) 3534
Product: live lobster

Oceanis Seafood bv
De Lasso 51
2371 GW Roelofarendsveen
Tel:(1713) 19202
Fax:(1713) 19226
Product: shrimp

Ouwehand's Rederij en Visverwerking
bv
Rederijstraat 19
2224 RB Katwijk
Tel:(1718) 51111
Fax:(1718) 51148
Product: frozen lobster, frozen crab,
frozen herring and fillets

Prime Fish Holland bv
Beemsterschans 1
3432 DB Nieuwegein
Tel:(3402) 63109
Fax:(3402) 62893
Product: frozen lobster, frozen crab

Scanimex Seafood bv
Sintelweg 21
4891 SP Rijsbergen
Tel:(76) 213199
Fax:(76) 201945
Product: frozen lobster, frozen crab,
shrimp

Siewertsen bv
Strandweg 20
1976 BS IJmuiden
Tel:(2550) 21650
Fax:(2550) 33434
Product: frozen crabmeat

Slothouber Seafood bv
Mauritskade 35
2514 HD The Hague
Tel:(70) 3624780
Fax:(70) 3609345
Product: frozen lobster, frozen crab

Verwijs Kreeftenparken
Havendijk 30
4612 PJ Bergen op Zoom
Tel:(1640) 33866/(1131) 1705
Product: live lobster

Vishandel Korving-Dulk bv
Vissershavenweg 55
2583 DL The Hague
Tel:(70) 3547515
Fax:(70) 3506144
Product: live lobster, frozen crabmeat

W. Kok Spaarndam bv
Snoekweg 8
4941 SC Raamsdonksveer
Tel:(1621) 18877
Fax:(1621) 18866
Product: live/frozen eel, frozen
salmon

W. van der Zwan & Zonen nv
Hellingweg 5
2583 DZ The Hague
Tel:(70) 3545466
Fax:(70) 3506069
Product: frozen herring and fillets

W.G. den Heijer en Zn. bv
Vissershavenweg 48-49
2583 DK The Hague
Tel:(70) 3557000
Fax:(70) 3512730
Product: live lobster, frozen lobster,
frozen crab, frozen crabmeat

W.J. Zegel bv
Langheckweg 20
6468 EL Kerkrade-West
Tel:(45) 460140
Fax:(45) 462755
Product: live lobster, frozen salmon

Warmelo & Van der Drift bv
Westhavenkade 55
3131 AG Vlaardingingen
Tel:(10) 4340022
Fax:(10) 4340693
Product: frozen herring and fillets

Winter & Konijn bv
P.O. Box 188
3620 AD Breukelen
Tel:(3462) 65784
Fax:(3462) 63854
Product: frozen salmon, canned fish

Wylax International bv
Burg. van der Lelystraat 4
4285 BL Woudrichem
Tel:(1833) 1333
Fax:(1833) 4357
Product: live/frozen eel, frozen
salmon

Yzermans Export Group bv
Tarwestraat 41
2153 GE Nieuw-Vennep
Tel:(2526) 73484
Fax:(2526) 89214
Product: frozen lobster, frozen crab

Zeevishandel Bertus Dekker bv
Kotterkade 14
1976 BX IJmuiden
Tel:(2550) 63131
Fax:(2550) 13996
Product: frozen cod

Zeitz International bv
Havendijk 3
4731 TA Oudenbosch
Tel:(1652) 13927
Fax:(1652) 13715
Product: canned fish

Zeevishandel Mercurius bv
P.O. Box 327
1970 AH IJmuiden
Tel:(2550) 35174
Fax:(2550) 31071
Product: miscellaneous frozen fish

Zuiderzee Handelsmij. bv
Morseweg 69
1131 PH Volendam
Tel:(2993) 67547
Fax:(2993) 69493
Product: shrimp

STATISTICAL APPENDIX

DUTCH MACROECONOMIC INDICATORS

	1989	1990	1991	1992
GDP at market prices (Gldr bn)	484.7	516.3	543.6	572.2
Real GDP growth (%)	3.5	3.9	2.2	1.5
Consumer price inflation (%)	1.1	2.5	3.9	3.7
Exports fob (US\$bn)	107.8	131.4	133.1	139.8
Imports cif (US\$bn)	104.2	125.9	125.5	134.3
Current account (US\$ bn)	7.8	10.7	9.0	10.3
Exchange rate (av) Guilder:US\$	2.1	1.8	1.9	1.8
Population mn (mid-year)	14.8	14.9	15.1	15.2

Source: Economist Intelligence Unit, Netherlands, Country Report, 2nd Quarter 1993

DUTCH FOREIGN TRADE (By Commodity Group)

Principal Exports	US\$ mn	Principal Imports	US\$ mn
Machinery & transport equip.	33,326	Machinery & transport equip.	42,399
Chemicals, plastics etc.	31,086	Chemicals, plastics etc.	24,738
Food, drink & tobacco, incl. fish	28,699	Food, drink & tobacco, incl. fish	16,560
Fuels	12,027	Fuels	11,545
Raw materials, oils & fats	9,047	Raw materials, oils & fats	7,124
Total including others	139,813	Total including others	134,295

Source: Economist Intelligence Unit, Netherlands, Country Report, 2nd Quarter 1993

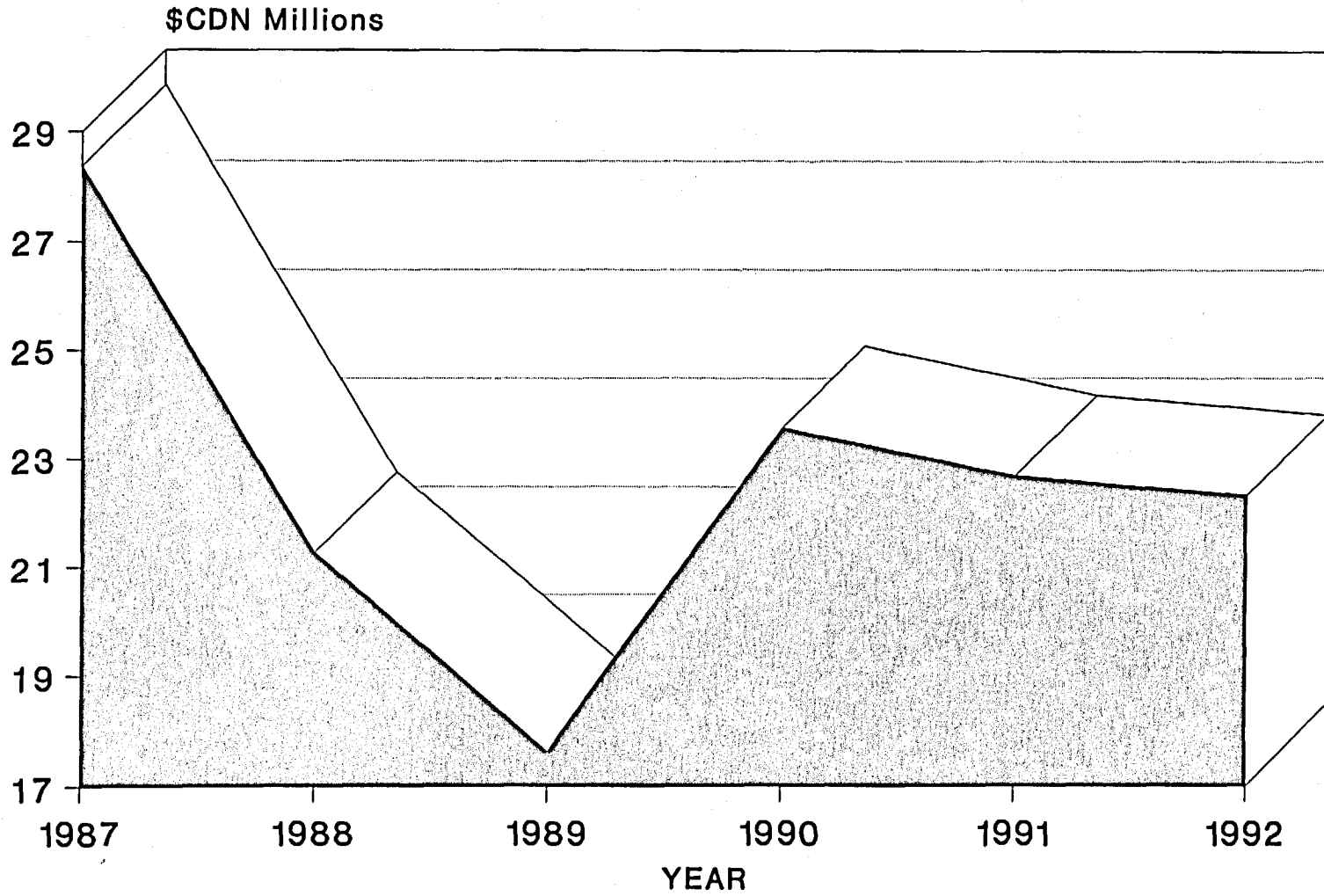
DUTCH DIRECTION OF TRADE

Destination of Exports, 1992	% of total	Origins of Imports, 1992	% of total
Germany	28.8	Germany	25.2
Belgium-Luxembourg	14.3	Belgium-Luxembourg	14.2
France	10.6	United Kingdom	8.7
United Kingdom	9.2	France	7.9
Italy	6.4	United States	7.8
EC	75.8	EC	64.4
Asia	6.2	Asia	13.1

Source: Economist Intelligence Unit, Netherlands, Country Report, 2nd Quarter 1993

CANADIAN EXPORTS TO THE NETHERLANDS

All Seafood Products



Source: DFO

STATISTICAL APPENDIX

DUTCH FISHERIES EXPORTS (All Destinations)

Commodity Group	q = mt	1987	1988	1989	1990
Fish, fresh, chilled or frozen	q	357,254	333,443	367,553	427,046
Fish, dried, salted or smoked	q	17,912	18,606	26,484	28,350
Crustaceans and molluscs	q	62,194	57,743	76,998	74,097
Fish, canned	q	24,325	25,430	30,741	37,516
Crustaceans and molluscs, canned	q	17,403	19,629	25,133	28,415
Oils	q	21,895	19,861	19,939	16,867
Meals	q	34,852	26,367	56,092	62,768
TOTALS	q	953,177	948,156	1,061,338	1,332,900

Source: FAO Yearbook, Fishery Statistics. Commodities, Vol.#71, Section A-8, p. 74

DUTCH FISHERIES IMPORTS (All Sources)

Commodity Group	q = mt	1987	1988	1989	1990
Fish, fresh, chilled or frozen	q	139,135	185,074	209,012	246,482
Fish, dried, salted or smoked	q	9,703	8,956	16,869	16,666
Crustaceans and molluscs	q	39,284	42,890	35,577	41,355
Fish, canned	q	20,988	21,164	26,327	33,350
Crustaceans and molluscs, canned	q	10,914	10,380	13,486	16,745
Oils	q	168,854	156,740	171,702	177,152
Meals	q	118,269	108,852	145,559	153,770
TOTALS	q	509,430	577,895	671,949	843,510

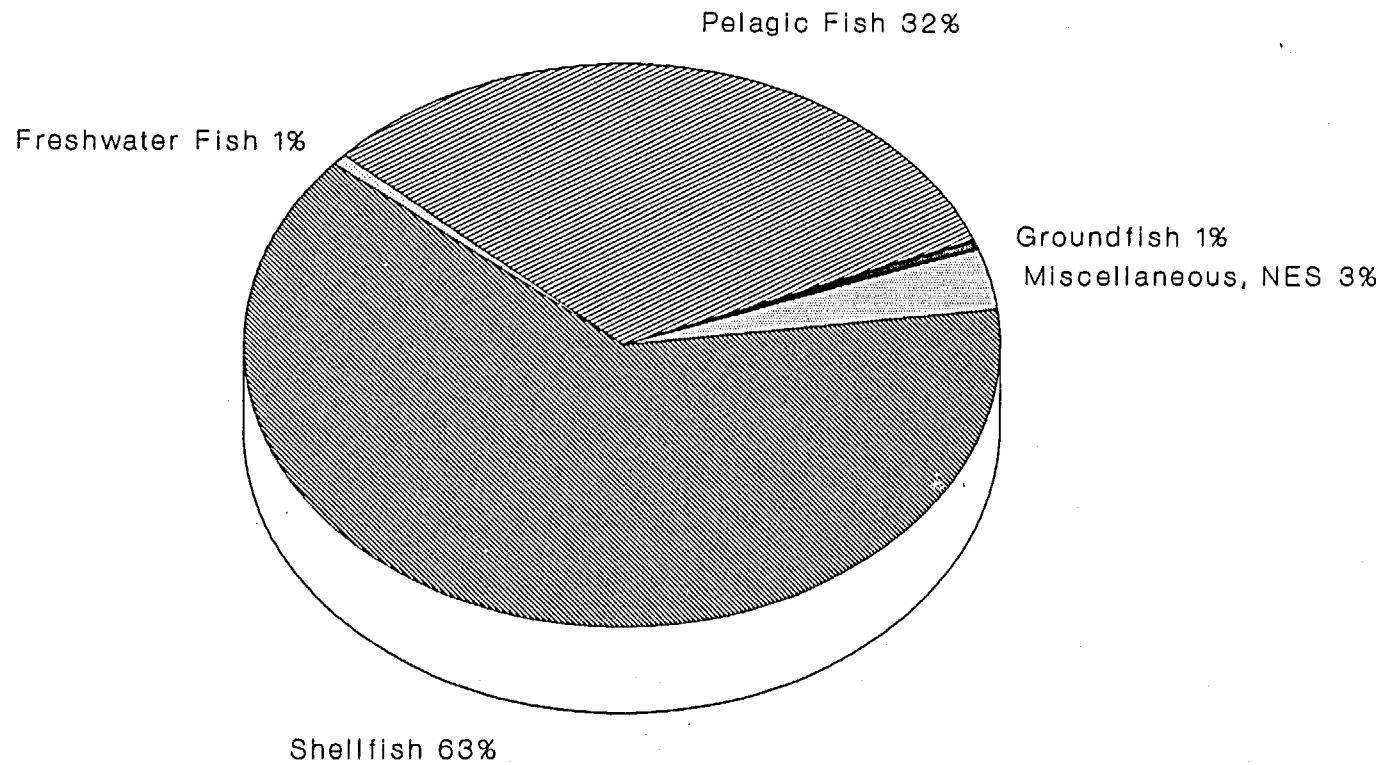
Source: FAO Yearbook, Fishery Statistics. Commodities, Vol.#71, Section A-8, p. 74

CANADIAN EXPORTS TO THE NETHERLANDS (Summary Groupings)

Description	Cdn\$	1987	1988	1989	1990	1991
Fish, whole or dressed, fresh or frozen		7,021,000	7,373,000	4,532,000	5,466,000	6,213,000
Fish, fillets and blocks, fresh or frozen		1,996,000	2,136,000	1,548,000	1,870,000	109,000
Fish, preserved, except canned		272,000	947,000	166,000	178,000	453,000
Fish, canned		11,334,000	3,714,000	3,915,000	5,674,000	3,574,000
Other fishery foods and feeds		7,758,000	7,107,000	7,476,000	10,402,000	12,156,000
TOTAL		28,381,000	21,277,000	17,637,000	23,590,000	22,505,000

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

CANADIAN EXPORTS TO THE NETHERLANDS By Product, 1992



Source: Department of Fisheries & Oceans

STATISTICAL APPENDIX

CANADIAN EXPORTS TO THE NETHERLANDS (By Product)

H.S.C.	Description	Qty=Tonne	Value=Cdn\$	1992 Qty	1992 Value	1991 Qty	1991 Value
	GROUND FISH			24	129,000	49	288
0303.3110	Halibut, Atlantic, frozen/whole/dressed			—	—	1	3,000
0305.6210	Cod, green/wet salted			24	129,000	48	284,000
	PELAGIC FISH			1,704	7,160,000	1,891	9,628,000
0301.9200	Eels, live			123	1,010,000	153	1,202,000
0302.6600	Eels, fresh/whole/dressed			25	186,000	—	—
0303.1010	Salmon, Chum, frozen/whole/dressed			157	906,000	160	765,000
0303.1020	Salmon, Coho, fresh/whole/dressed			51	479,000	—	—
0303.1022	Salmon, Coho, wild, frozen/whole/dressed			—	—	209	1,474,000
0303.1030	Salmon, Spring, fresh/whole/dressed			24	41,000	—	—
0303.1040	Salmon, Sockeye, frozen/whole/dressed			—	—	29	191,000
0303.1050	Salmon, Pink, frozen/whole/dressed			3	12,000	2	9,000
0303.5000	Herring, frozen/whole/dressed			215	263,000	90	96,000
0303.7500	Dogfish, Shark, frozen/whole/dressed			31	125,000	—	—
0303.7600	Eels, frozen/whole/dressed			155	1,170,000	300	2,298,000
0304.2030	Herring, fillets/frozen			231	218,000	23	22,000
0305.2030	Salmon roe, cured			1	32,000	1	32,000
0305.3010	Herring, fillets/cured			—	—	13	7,000
0305.4100	Salmon, nes, smoked			—	8,000	—	—
0305.4120	Salmon, wild, smoked			—	—	—	2,000
0305.4230	Herring, bloaters			22	38,000	—	—
0305.6100	Herring, salted/brine			—	—	118	108,000
0305.6993	Alewife, salted/brine			63	34,000	60	52,000
1604.1111	Salmon, Chum, in ATC			—	—	4	6,000
1604.1112	Salmon, Coho, in ATC			14	139,000	—	—
1604.1113	Salmon, Pink, in ATC			481	1,759,000	627	2,598,000
1604.1114	Salmon, Sockeye, in ATC			73	684,000	51	644,000
1604.1119	Salmon, nes, in ATC			—	—	14	53,000
1604.1400	Tuna, Skipjack, prepared/preserved			34	56,000	36	68,000
	SHELL FISH			1,154	14,125,000	1,269	12,046,000
0306.1210	Lobster, in brine/frozen			18	238,000	34	388,000
0306.1290	Lobster, nes/frozen			6	200,000	—	—
0306.1310	Shrimps, Prawns, in shell/frozen			79	639,000	83	273,000
0306.1320	Shrimps, Prawns, shelled/frozen			—	—	20	238,000
0306.2210	Lobster, live			974	12,386,000	1,018	10,409,000
0306.2320	Shrimps, Prawns, shelled/not frozen			—	—	3	17,000
0307.1000	Oysters, fresh/frozen			—	4,000	—	—
0307.2100	Scallops, fresh			1	16,000	5	16,000
0307.2900	Scallops, frozen			3	43,000	2	25,000
0307.3100	Mussels, live/fresh			13	40,000	50	149,000
0307.3900	Mussels, frozen			—	—	5	16,000
1605.1090	Crab, prepared/preserved			1	40,000	—	—
1605.2090	Shrimps, Prawns, prepared/preserved			41	449,000	49	516,000
1605.3011	Lobster, meat/cooked/frozen			18	68,000	—	1,000
	FRESHWATER FISH			18	140,000	—	—
0302.6932	Pike, fresh/whole/dressed			3	30,000	—	—
0304.1051	Perch, fillets/fresh			1	6,000	—	—
0304.1052	Pickrel, fillets/fresh			1	6,000	—	—
0304.2019	Salmonidae, nes, fillets/frozen			13	98,000	—	—
	SEAFISH/FISH, MISCELLANEOUS, NES			1,976	777,000	2,484	723,000
0303.7919	Seafish, nes, frozen/whole/dressed			—	—	583	176,000
1504.2090	Fish, nes, oil			1,016	333,000	—	—
1504.3000	Marine mammal oil			490	230,000	1,901	547,000
1604.3000	Caviar & substitutes			1	25,000	—	—
2301.2090	Fish meal, inedible			469	188,000	—	—
	TOTAL ALL PRODUCTS			4,877	22,331,000	5,692	22,684,000

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

**DEPARTMENT OF FOREIGN AFFAIRS AND INTERNATIONAL TRADE
GEOGRAPHIC TRADE DIVISIONS**

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

WESTERN EUROPE TRADE, INVESTMENT AND TECHNOLOGY DIVISION (RWT)

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

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

EAST ASIA TRADE DIVISION (PNC)

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

China, Hong Kong, Indochina, South Korea, Taiwan

ASIA PACIFIC SOUTH TRADE DEVELOPMENT DIVISION (PST)

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

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

JAPAN TRADE DEVELOPMENT DIVISION (PNJ)

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

LATIN AMERICA AND CARIBBEAN TRADE DIVISION (LGT)

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

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

UNITED STATES TRADE AND INVESTMENT DEVELOPMENT DIVISION (UTI)

Tel:(613) 991-5849; Fax:(613) 944-9119

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

UNITED STATES TRADE AND TOURISM DEVELOPMENT DIVISION (UTO)

Tel:(613) 993-7343; Fax:(613) 944-9119

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

AFRICA AND MIDDLE EAST TRADE DEVELOPMENT DIVISION (GBT)

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

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

CENTRAL AND EASTERN EUROPE TRADE DEVELOPMENT DIVISION (RBT)

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

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

INTERNATIONAL TRADE CENTRES

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

NEWFOUNDLAND

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

NEW BRUNSWICK

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

MANITOBA

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

P.E.I.

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

QUEBEC

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

SASKATCHEWAN

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

Regina

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

BRITISH COLUMBIA

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

NOVA SCOTIA

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

ONTARIO

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

ALBERTA

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

Calgary

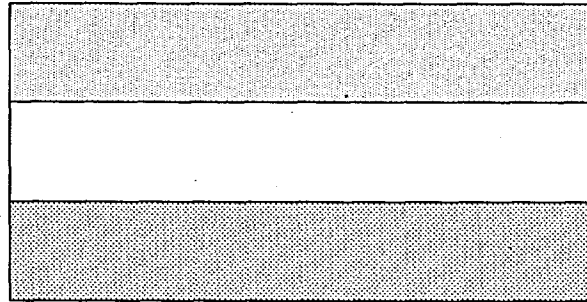
International Trade Centre
Suite 1100,
510-5th Street S.W.,
Calgary, Alberta
T2P 3S2
Tel: (403) 292-6660
Fax: (403) 292-4578

BIBLIOGRAPHY

- Department of Fisheries and Oceans.** *Canadian Fish Exports, 1992 vs 1991.* 1993.
- Economist Intelligence Unit.** *Netherlands: Country Profile, 1993-94.* 1993.
- Economist Intelligence Unit.** *Netherlands: Country Report.* No. #1-4, 1992.
- Economist Intelligence Unit.** *Netherlands: Country Report.* 2nd Quarter 1993.
- External Affairs and International Trade.** *Export Promotion Priorities, 1993/94.* January 1993.
- External Affairs and International Trade.** *Fish Product Export Opportunity Guide.* July 1990.
- External Affairs and International Trade.** *Sectoral Synopsis: Fisheries, Sea Products and Related Services, 1993/94.* January 1993.
- External Affairs and International Trade.** *Netherlands: A Guide for Canadian Exporters.* 1992.
- External Affairs and International Trade.** *World Lobster Marketing Survey.* March 1993.
- External Affairs and International Trade.** *World Salmon Marketing Survey.* April 1992.
- Food and Agriculture Organization.** *Fishery Statistics: Catches and Landings.* Yearbook, 1990.
- Food and Agriculture Organization.** *Fishery Statistics: Commodities.* Yearbook, 1990.
- International Monetary Fund.** *Balance of Payments Statistics.* Yearbook, Part 1, 1992.
- International Monetary Fund.** *Direction of Trade Statistics.* Yearbook, 1992.
- International Monetary Fund.** *Government Finance Statistics.* Yearbook, 1992.
- International Monetary Fund.** *International Finance Statistics.* March, 1993.
- Price Waterhouse.** *Doing Business in The Netherlands.* Information Guide, 1992.
- Statistics Canada.** *Exports: Merchandise Trade.* Catalogue 65-202, Annual, 1990.
- Statistics Canada.** *Exports: Merchandise Trade.* Catalogue 65-202, Annual, 1991.
- U.S. Department of Commerce.** *Marketing in the Netherlands.* Overseas Business Reports. International Trade Administration. April 1992.

LES PAYS-BAS

**Conseils à l'intention des exportateurs canadiens de poisson
1994**



Ministre des Affaires étrangères et du Commerce International

LIBRARY E A/BIBLIOTHEQUE A E



3 5036 20095002 3

DOCS

CA1 EA660 94N27 EXF

The Netherlands : guidelines for
Canadian fish exporters 1994

32781909

LES PAYS-BAS
Conseils à l'intention des exportateurs canadiens de poisson
1994

SECRETARIAT DE LA LIAISON SECTORIELLE
Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
125 promenade Sussex
Ottawa, Canada K1A 0G2
Tél:(613) 995-1712
Télec:(613) 943-1103

Fevrier 1994



*Imprimé sur du
papier recyclé*

RÉSUMÉ

Le rapport intitulé *Les Pays-Bas : Conseils à l'intention des exportateurs canadiens de poisson 1994* présente une vue d'ensemble du marché néerlandais du poisson et des fruits de mer, et contient de l'information sur divers aspects de l'économie néerlandaise ainsi que sur les facteurs qui influent sur l'importation des produits de la pêche vers ce marché. Le rapport comprend également des renseignements généraux, un bref exposé sur le marché néerlandais du poisson et des fruits de mer, des renseignements sur le pays, les habitudes de consommation, le secteur intérieur de la pêche aux Pays-Bas, la distribution, l'accès au marché, la documentation, les contacts commerciaux, les importateurs, distributeurs et utilisateurs, ainsi que sur le transport; il renferme aussi des statistiques.

AVIS AUX LECTEURS

L'ambassade du Canada à La Haye a déterminé que le secteur de la pêche constituait un secteur prioritaire pour la promotion des exportations en 1993-1994. Voilà qui attire l'attention sur l'existence de possibilités particulières que les exportateurs canadiens de poisson et de fruits de mer sont incités à explorer. Le présent document a été rédigé en vue de fournir aux exportateurs canadiens de poisson et de fruits de mer des renseignements généraux sur le marché néerlandais. Ce rapport indique des débouchés susceptibles d'intéresser les exportateurs canadiens de poisson et de fruits de mer, et fournit des renseignements sur les caractéristiques socio-économiques des Pays-Bas, telles que la population, la superficie, le niveau de vie, la langue, les voyages d'affaires et la structure politique. Les renseignements relatifs au marché intérieur néerlandais comprennent des données sur la demande, l'offre, les importations, les canaux de distribution, les possibilités de marketing, les industries intérieures, l'accès au marché, les transports et les habitudes de consommation aux Pays-Bas.

Le rapport décrit également divers éléments ayant trait à l'accès au marché, entre autres la documentation, les inspections, l'emballage, l'étiquetage, les conseils et la réglementation en matière de marketing. Une section du rapport traite des modes de transport aux Pays-Bas. Le rapport contient aussi une liste des centres du commerce international (p.23) d'un bout à l'autre du Canada ainsi qu'une liste des directions commerciales géographiques au ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (p.22); celles-ci serviront de points de contact pour les exportateurs canadiens de poisson et de fruits de mer intéressés par le marché néerlandais. De plus, une liste des principaux contacts commerciaux en matière de relations commerciales Canada—Pays-Bas est fournie, à titre de source d'information, aux personnes intéressées à faire des affaires avec les Pays-Bas.

Au cours de la rédaction de ces conseils, on a pris soin de s'assurer de l'exactitude des renseignements fournis. **Il est cependant conseillé aux exportateurs canadiens avisés qui font le commerce du poisson et des fruits de mer de vérifier tous les renseignements pertinents auprès de leurs contacts commerciaux et de s'en tenir strictement aux exigences et aux règlements établis par les autorités et les importateurs néerlandais.**

Le présent rapport fait partie d'une série de «Conseils par pays» en cours de préparation au Secrétariat de la liaison sectorielle (TOSA) du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international. Les questions concernant ce rapport ou d'autres rapports existants ou à venir doivent être adressées au Secrétariat de la liaison sectorielle (TOSA), au 125, promenade Sussex, Ottawa (Ontario). [Tél. : (613) 995-1712, téléc. : (613) 943-1103.]

Gary G. Smith d'**INFI-GAR Economic Services** a effectué la recherche, compilé les résultats et rédigé l'ébauche du rapport.

TABLE DES MATIÈRES

LES PAYS-BAS : RENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX	1
LES RELATIONS COMMERCIALES CANADO-NÉERLANDAISES	2
LE MARCHÉ DU POISSON ET DES FRUITS DE MER EN BREF	3
OBSERVATIONS DE LA MISSION	4
LES PÊCHES INTÉRIEURES	7
LES TRANSPORTS	9
L'ACCÈS AU MARCHÉ	10
CONTACTS COMMERCIAUX	13
IMPORTATEURS, DISTRIBUTEURS, UTILISATEURS	14
APPENDICE STATISTIQUE	17
DIRECTIONS COMMERCIALES GÉOGRAPHIQUES	22
CENTRES DU COMMERCE INTERNATIONAL	23
BIBLIOGRAPHIE	24

LES PAYS-BAS : RENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

- GÉOGRAPHIE** Les Pays-Bas, qui ont une superficie totale de 41 160 kilomètres carrés, sont situés le long des côtes septentrionales de l'Europe continentale. Le pays est séparé des îles Britanniques par la mer du Nord; il jouxte l'Allemagne à l'est et la Belgique au sud.
- CLIMAT** Continental tempéré; juillet est le mois le plus chaud (13-22 °C), et janvier, le mois le plus froid (1-5 °C), tandis que mars est le mois le plus sec (45 mm de précipitations, en moyenne) et août, le mois le plus humide (85 mm de précipitations, en moyenne).
- POPULATION** 15,2 millions d'habitants (1992)
- PRINCIPALES VILLES**
- | | | | |
|-----------|---------|-----------|---------|
| Amsterdam | 715 000 | Utrecht | 235 000 |
| Rotterdam | 592 000 | Eindhoven | 196 000 |
| La Haye | 445 000 | Groningue | 170 000 |
- HEURE** Les Pays-Bas ont une heure d'avance sur le temps universel, et deux heures d'avance en été.
- MESURES** Le système métrique a cours partout aux Pays-Bas.
- LANGUE** Néerlandais, mais la plupart des gens d'affaires parlent couramment l'anglais.
- GOVERNEMENT** Sur le plan administratif, le pays est divisé en 12 provinces, chacune d'elle étant dirigée par son propre *staten* (conseil élu au suffrage direct).
- NIVEAU DE VIE** Le niveau de vie aux Pays-Bas est relativement élevé; le niveau de revenu disponible augmente d'ailleurs régulièrement d'année en année. On a beaucoup insisté aux Pays-Bas sur l'établissement d'un système complet de santé et de sécurité publiques.
- ENSEIGNEMENT** Obligatoire jusqu'à l'âge de 15 ans, l'enseignement repose sur la division normale en trois niveaux : primaire, secondaire et tertiaire. Les principales universités se trouvent à Amsterdam, à Leyde, à Utrecht et à Groningue.
- MONNAIE** Le florin néerlandais (*guilder*) se divise en 100 cents. En 1992, un dollar CAN équivalait à 1,45 florin, selon le taux de change moyen.
- CONGÉS** Le 1^{er} janvier, le lundi de Pâques, le jour de l'Ascension, le lundi de la Pentecôte ainsi que les 25 et 26 décembre sont jours fériés; le Vendredi-Saint l'est en partie.

LES RELATIONS COMMERCIALES CANADO-NÉERLANDAISES

Les Pays-Bas constituent un important partenaire économique et commercial pour le Canada. En 1992, les exportations canadiennes vers les Pays-Bas ont été évaluées à 1,425 milliard de dollars, ce qui place ce pays au sixième rang parmi nos marchés d'exportation et nous donne un surplus commercial de 825 millions de dollars. Les principales exportations canadiennes vers les Pays-Bas comportent un important pourcentage de produits manufacturés et de produits à valeur ajoutée. Les métaux et les minéraux, le matériel informatique et l'équipement de bureau, les produits chimiques et les produits forestiers, l'équipement aérospatial et électronique, les produits agricoles et alimentaires, les machines et le poisson sont les principales catégories de produits exportés. Les secteurs choisis pour les possibilités qu'ils présentent sur le plan de l'expansion des exportations comprennent les technologies de pointe, les produits forestiers, le poisson et les fruits de mer, ainsi que le tourisme. Entre 1987 et 1991, les exportations de marchandises du Canada vers les Pays-Bas ont augmenté de 65 p. 100.

Les Pays-Bas sont rapidement en train de devenir l'un des principaux tremplins des entreprises canadiennes vers l'Europe. Au cours des six dernières années, le nombre de sociétés canadiennes qui se sont établies aux Pays-Bas est passé à 80 — c'est dire qu'il a plus que doublé — et les investissements canadiens directs y ont atteint environ 1,2 milliard de dollars. Un nombre important de sociétés canadiennes ont établi leur siège social ou leur centre de distribution européens aux Pays-Bas. Au nombre des entreprises canadiennes qui exercent leurs activités en Hollande, mentionnons Northern Telecom, McCains, Gandalf, DMR, Cognos, Zenon, Geac Computers, MacMillan Bloedel, Pratt & Whitney, la Moore Corporation et la banque Canada Trust.

Il y a relativement peu de problèmes qui gênent actuellement les échanges commerciaux et les mouvements de capitaux entre le Canada et les Pays-Bas. Les questions litigieuses qui ont nécessité des interventions récentes étaient surtout des affaires qui concernaient la CE, telles que le nématode des pins, la surpêche dans le nord-ouest de l'Atlantique et le contingentement du contreplaqué et du papier journal. Dans ces dossiers, le Canada a pu compter sur l'honnêteté et la sympathie des Néerlandais, mais pas toujours sur leur appui immédiat.

Sur les questions liées à la stratégie, les deux pays se considèrent mutuellement comme des partenaires valables qui ont de nombreux intérêts communs. Cela tient en grande partie au fait que le Canada et les Pays-Bas sont tous deux des puissances moyennes qui sont également, pour l'essentiel, des nations commerçantes. Les Pays-Bas dépendent même davantage du commerce que le Canada, puisque cette activité représente plus de 50 p. 100 de leur PIB. En chiffres absolus, les Pays-Bas ont d'ailleurs ravi récemment au Canada le septième rang mondial des exportateurs.

Les Pays-Bas sont donc de vigoureux défenseurs de la liberté de commerce (et ils estiment que l'Uruguay Round entamé par le GATT doit aboutir à un succès à la fin de l'année). Cette attitude se prête à une coopération naturelle avec le Canada dans des forums comme le GATT et l'OCDE, sur des questions telles que les négociations commerciales multilatérales, les barrières commerciales liées au contexte, le commerce mondial dans le domaine de l'énergie, les arrangements commerciaux régionaux et le développement économique de l'Europe orientale. Nos alliés néerlandais sont particulièrement prisés en tant que voix modératrice et source fiable de renseignements et d'idées au sein de la CE.

LE MARCHÉ DU POISSON ET DES FRUITS DE MER EN BREF

Plus de la moitié de la population néerlandaise vit sur la côte ouest du pays, où se trouvent les trois principales villes, Amsterdam, Rotterdam et La Haye, cette dernière étant le centre administratif du pays. Ces trois villes sont à une heure de voiture l'une de l'autre. Des trains et des autocars rapides relient efficacement tous les centres commerciaux néerlandais. Un homme ou une femme d'affaires peut prendre un rendez-vous en matinée à Rotterdam et être de retour à Amsterdam pour une réunion dans l'après-midi. En général, les gens d'affaires néerlandais respectent scrupuleusement leurs rendez-vous et ils s'attendent à la pareille de la part des gens d'affaires canadiens qui les visitent.

Les Pays-Bas représentent un marché compact et concentré de façon idéale, ce qui contribue énormément à réduire les coûts de transport et de distribution des exportateurs canadiens de poisson et de fruits de mer. Vendre du poisson et des fruits de mer aux Pays-Bas présente un autre avantage, puisque Rotterdam est le plus grand port du monde et que cette ville constitue une excellente porte d'entrée sur les lucratifs marchés de la CE. Quant à Amsterdam, elle a l'un des aéroports européens les plus achalandés. En fait, plus de 160 millions de personnes vivent dans un rayon de 500 kilomètres des principales villes néerlandaises. À cause de leur position stratégique, les Pays-Bas se sont emparés d'une grande partie du transport effectué pour le compte des pays du Marché commun.

Aux Pays-Bas, la vente aux enchères du poisson débarqué est une tradition bien établie. Pour les pêcheurs comme pour les négociants, le système a fait la preuve de sa valeur. Les prix et les conditions de vente sont déterminés ouvertement, un facteur structurel qui a renforcé la concurrence et rendu les gens beaucoup plus sensibles à la qualité. Grâce à la rapidité du traitement logistique dans les salles où ont lieu les ventes aux enchères et dans les usines de transformation et à l'excellence des moyens de distribution, les marchés de gros en Europe (Billingsgate, Boulogne, Brême, Madrid, Milan, Paris/Rungis) sont assurés d'avoir des produits frais de première qualité.

Les Néerlandais consomment approximativement 40 grammes de poisson par jour par habitant, soit environ 14,6 kilogrammes par année. Ce n'est peut-être pas beaucoup à comparer aux pays voisins, mais cette quantité augmente constamment. Cette augmentation est en partie attribuable à une vaste campagne de publicité menée par le *Bureau national néerlandais de promotion du poisson*, dont le principal slogan est : «Le poisson est bon pour le cœur et les vaisseaux sanguins et il réduit le pourcentage de cholestérol». Il existe environ 1 200 poissonneries aux Pays-Bas et un millier d'entreprises qui vont chaque semaine d'un marché à un autre pour y vendre du poisson. Ces marchands sont organisés en Association des détaillants néerlandais de poisson VNV, un organisme très actif qui fait du travail de pionnier dans le but de revaloriser le métier de poissonnier en organisant des cours sur la vente et la qualité des produits à l'intention de ses membres à de nombreux niveaux.

Le hareng maatjes (*Nieuwe Haring*) est le principal poisson que mangent les Néerlandais. Le Néerlandais moyen consomme une quinzaine de harengs par année, mais tous les Néerlandais n'aiment pas le hareng. Aussi estime-t-on que les citoyens qui en consomment mangent plus de 30 harengs par année, ce qui signifie que seule la moitié de la population mange du hareng. Le deuxième choix favori du Néerlandais moyen consiste en une variété de poissons et fruits de mer frits, tels que la plie, la morue, la goberge et les moules. On mange parfois la morue en petits morceaux appelés *kibbelingen*.

OBSERVATIONS DE LA MISSION

La division commerciale de l'ambassade du Canada à La Haye a de nouveau choisi les pêches ainsi que les produits et services de la mer comme domaine prioritaire des activités relatives au développement des marchés d'exportation en 1993-1994. Chaque année, les missions canadiennes autour du monde fournissent, sous forme de tableaux synoptiques, des résumés de leur plan de travail pour l'exercice financier qui vient. Ces résumés ont pour but de fournir aux personnes engagées dans le processus de promotion des exportations à partir du Canada des moyens d'obtenir, sous forme condensée, des renseignements et des données sur le marché qui ont trait aux possibilités d'exportations, et ce, dès le début du processus de planification. On trouvera ci-dessous un résumé des propositions de l'ambassade du Canada à La Haye touchant le secteur de la pêche et des produits de la mer.

Données sur le marché (en millions de dollars)

	Il y a deux ans	Il y a un an	Année actuelle	Année prochaine
Taille du marché	852,00	1 019,00	1 050,00	1 000,00
Exportations can.	23,04	21,85	25,00	27,00
Part de marché	2,70 %	2,17 %	2,38 %	2,70 %

L'ambassade du Canada à La Haye a estimé que les exportations de produits canadiens du secteur des pêches avaient un potentiel cumulatif de 60 à 100 millions de dollars sur trois ans. Les principaux fournisseurs concurrents sur le marché néerlandais sont l'Allemagne (16 p. 100), le Royaume-Uni (13 p. 100), le Danemark (10 p. 100) et la Belgique (9 p. 100). La mission à La Haye constate que la part de marché des exportations de poisson et de fruits de mer du Canada aux Pays-Bas (1,8 p. 100) est bien établie et qu'elle s'accroît.

Parmi les facteurs importants qui contribuent au succès actuel des exportations canadiennes de produits de la pêche, mentionnons : 1) le caractère modéré des droits d'importation; 2) les prix compétitifs; et 3) la forte capacité du secteur au Canada. Toutefois, si les exportations de produits de la pêche du Canada sont inférieures aux possibilités du marché, cela tient principalement : 1) aux restrictions à l'importation, qui constituent un obstacle important dans ce secteur; 2) aux exigences de la CE sur le plan de la qualité; 3) au fait que les Néerlandais sont peu conscients de la qualité offerte par le Canada; enfin, 4) aux exigences et aux coûts du fret.

L'ambassade du Canada à La Haye a choisi sept produits de la pêche qui, à son avis, offrent des perspectives intéressantes aux exportateurs canadiens de poisson et de fruits de mer. Ce sont :

1. le homard vivant;
2. le saumon en conserve;
3. le hareng;
4. l'anguille;
5. les huîtres;
6. les pétoncles;
7. les autres mollusques.

La division commerciale de l'ambassade du Canada à La Haye a indiqué que les entreprises canadiennes sous-estimaient actuellement les possibilités de vendre des produits de la pêche sur ce marché qui présente d'excellents débouchés pour diverses spécialités gastronomiques.

LE HOMARD

Comme les Pays-Bas ne produisent pas de homard, ils doivent en importer pour répondre à leurs besoins. Les achats ne se font cependant pas uniquement en fonction du marché local; une bonne partie du homard qui entre au pays est en effet destinée à l'exportation, vers les pays voisins surtout. Voilà qui est typique des Pays-Bas et de leur fonction de «porte de l'Europe», hautement développée. Si l'on s'appuie sur les chiffres des importations et des exportations, la consommation apparente de homard a connu des fluctuations anormales au cours des trois dernières années. Alors que les importations ont grimpé en 1989 et en 1990, les exportations, elles, ont traîné de l'arrière, en nombres relatifs, ce qui voudrait dire que la consommation aurait augmenté de façon importante. Or, en 1991, la tendance a changé de façon spectaculaire : les importations ont augmenté moins fortement, mais les exportations ont fait un bond d'au moins 70 p. 100, ce qui fait que la consommation aurait baissé considérablement. En 1992, toutefois, la part des exportations est tombée à 57 p. 100 et, en apparence, la consommation intérieure a repris, atteignant un record de 574 tonnes. Les Néerlandais n'achètent guère de sacs de homard congelé. Les morceaux et la chair de homard congelés ne se vendent presque pas, à cause du droit de douane fâcheusement élevé fixé par la CE (16 et 20 p. 100 respectivement) et du manque de familiarité avec ces genres de produits. La majeure partie du homard consommé aux Pays-Bas se mange encore au restaurant. Les importations totales de homard vivant en 1992 ont été de 1 335 tonnes que l'on évalue à 18 118 500 \$ CAN.

Les gros importateurs de homard frais ont leurs propres bassins où ils donnent aux homards la chance de se remettre de leur voyage en avion. De là, les homards sont vendus à des distributeurs régionaux et à des supermarchés en gros, tant au pays qu'à l'étranger, en Belgique surtout. Un gros importateur néerlandais est connu pour les achats qu'il fait pour le compte de sociétés françaises; il bénéficie donc de rabais pour des chargements combinés (ce qui donne même lieu à un vol nolisé au cours de la période avant Noël). Des importateurs de moindre envergure, qui disposent d'un espace d'entreposage limité, desservent le secteur de la restauration et les commerces de détail de leur région plutôt que de couvrir le marché dans son entier. Le homard congelé, lui, arrive en sacs que l'on achète habituellement par conteneurs; il est distribué directement aux détaillants par les importateurs, tant dans les supermarchés que dans les poissonneries. La chair et les morceaux de homard destinés aux institutions se vendent par l'intermédiaire des supermarchés en gros, qui desservent une bonne partie du commerce de la restauration. Dans ce cas, l'achat à l'étranger peut se faire directement ou par l'intermédiaire d'un importateur.

Les droits qui s'appliquent à l'heure actuelle au homard vivant et aux produits du homard qui entrent aux Pays-Bas en provenance du Canada ou d'autres pays n'appartenant pas à la CE s'établissent comme suit : homard vivant (8 p. 100); homard congelé, en sac (8 p. 100); morceaux de homard congelés (16 p. 100); chair de homard congelée (20 p. 100); enfin, chair de homard en conserve (20 p. 100). Les droits sont payables sur la valeur C.A.F. des expéditions. La T.V.A. néerlandaise sur les produits susmentionnés, qui est de 6 p. 100, est perçue sur la valeur après paiement des droits de douane.

La division commerciale de l'ambassade du Canada à La Haye a participé activement aux campagnes de promotion du homard mises sur pied par l'un des principaux importateurs locaux et, ces dernières

années, par un important supermarché de gros. Jusqu'à présent, ces campagnes ont été axées sur les hôtels, les restaurants et les traiteurs, surtout parce que l'on estime que plus il y aura d'endroits où l'on servira du homard, plus les consommateurs locaux seront intéressés à en acheter pour en préparer à la maison. Les promotions locales annuelles contribueraient à assurer la continuité et à soutenir l'efficacité. L'intérêt manifesté par le ministère des Pêches et de l'Aquaculture du Nouveau-Brunswick et le soutien qu'il a accordé aux campagnes en cours, conjointement avec un supermarché de gros, méritent une mention particulière à cet égard. Le mode d'organisation et de fonctionnement de l'industrie néerlandaise de la pêche ne se prête pas à des missions à partir du Canada. Même la participation à des foires locales des produits de la pêche ne serait probablement pas rentable dans le contexte d'un petit pays où le nombre d'importateurs et de commerçants est relativement élevé et où chacun d'eux, en général, ne veut pas que ses concurrents sachent de qui il achète, à quels prix et en quelles quantités. En d'autres mots, on fait généralement preuve de réserve.

La mission est heureuse du rétablissement de la CALPA, la seule source de documentation au Canada en vue de campagnes de publicité générales consacrées au homard, et elle se réjouit d'avance de travailler avec elle à des activités locales qui s'y rapportent. Jusqu'à présent, la publicité relative au homard aux Pays-Bas a surtout porté sur le homard vivant, mais, au début de 1993, les morceaux de homard congelés ont fait l'objet d'une promotion particulière lors d'une foire destinée aux hôtels, restaurants et institutions, à Amsterdam. La province du Nouveau-Brunswick, VEN International Food Market et les Lignes aériennes KLM étaient au nombre des commanditaires. Si tout fonctionne comme prévu, le chef Richard Chiasson viendra aux Pays-Bas pour la troisième fois pour y révéler les secrets concernant la bonne façon d'apprêter le homard.

Profitant de la hausse du nombre de consommateurs et d'un taux de change favorable entre le dollar canadien et le florin, les exportateurs canadiens de homard ont obtenu de bons résultats sur le marché néerlandais au cours des dernières années. La régularité de la publicité locale portant sur la valeur nutritive du poisson a contribué à l'accroissement de la popularité du poisson aux Pays-Bas, un pays où l'on consomme comparativement peu de poisson, mais où la consommation par habitant (14,5 kilos) dépasse tout de même celle du Canada. Le fait que l'on soit capable d'expédier du homard à un taux de mortalité faible sinon nul contribue également au succès du Canada. La mission n'a pas encore reçu de plaintes de la part d'importateurs locaux à propos de la qualité du homard.

Des deux points forts du Canada, le prix et la qualité, le prix semble le plus vulnérable. Il est déterminé en fonction de la ressource, des fluctuations du taux de change, de la disponibilité de l'espace de fret aérien, de la demande sur les marchés d'exportation et, ce qui est peut-être un peu improbable, de la formation de consortiums d'exportation ou d'importantes fusions entre des exportateurs particuliers. Le homard canadien de l'Atlantique est l'une des ressources halieutiques les mieux contrôlées du monde, ce qui devrait offrir une garantie d'approvisionnement pour l'avenir.

La décision de KLM d'interrompre la liaison régulière en 747 entre Amsterdam, Halifax et Ottawa, en vigueur depuis octobre 1992, a créé un important problème de transport. Ce service a été remplacé par celui de Martin Air, une société à charte néerlandaise dans laquelle KLM détient un intérêt majoritaire. L'avion 767 de Martin Air dispose d'une capacité de transport de fret nettement moindre. Aussi les importateurs néerlandais de homard sont-ils forcés de trouver des solutions de rechange; bon nombre d'entre eux passent donc par les aéroports de pays voisins.

LES PÊCHES INTÉRIEURES

Les Pays-Bas s'adonnent à la pêche et, à ce titre, ils jouent un rôle important au sein de la Communauté européenne et au-delà, grâce à leur flotte axée sur le poisson pélagique, le poisson de fond, les crustacés et la crevette. Tout en fréquentant la mer du Nord et la Manche, la flotte de pêche néerlandaise se concentre sur les eaux à l'ouest de l'Écosse et de l'Irlande. La majeure partie des espèces de poissons pélagiques et de poissons de fond que capturent les pêcheurs néerlandais dans les eaux de la CE sont assujetties au total des prises admissibles. Les États membres de la Communauté peuvent s'échanger des contingents, une pratique devenue monnaie courante. Le rôle des Pays-Bas en tant que nation commerçante signifie que l'importation et la distribution de produits de la pêche contribue de façon importante à l'économie des pêches. Environ 80 p. 100 des débarquements de poisson vendus aux enchères aux Pays-Bas sont exportés, et il en va de même pour une bonne partie du poisson et des produits de la pêche importés.

LA FLOTTE

La flotte côtière qui bat pavillon néerlandais comprend 483 chalutiers de 18 à 45 mètres de longueur et la moitié de la flotte a moins de dix ans. La majorité des bateaux sont des chalutiers à vergue spécialisés dans la pêche au poisson plat, comme la sole, la plie, le flétan du Groenland, le turbot de sable et le flétan de l'Atlantique; quant aux autres, ils se concentrent sur la pêche au hareng, à la morue et au merlan, les chalutiers fonctionnant alors surtout par paire. La flotte hauturière néerlandaise se compose de 13 chalutiers congélateurs à rampe arrière modernes, dont les principaux lieux d'activité sont la mer du Nord, l'océan Atlantique à l'ouest de l'Écosse et de l'Irlande ainsi que les eaux de pays tiers. Ces navires appartiennent à des sociétés spécialisées dans le hareng, le macquereau et le chinchard, et leurs prises peuvent comprendre des achats directs en mer. Une bonne partie du macquereau et du chinchard se vend sur des marchés africains.

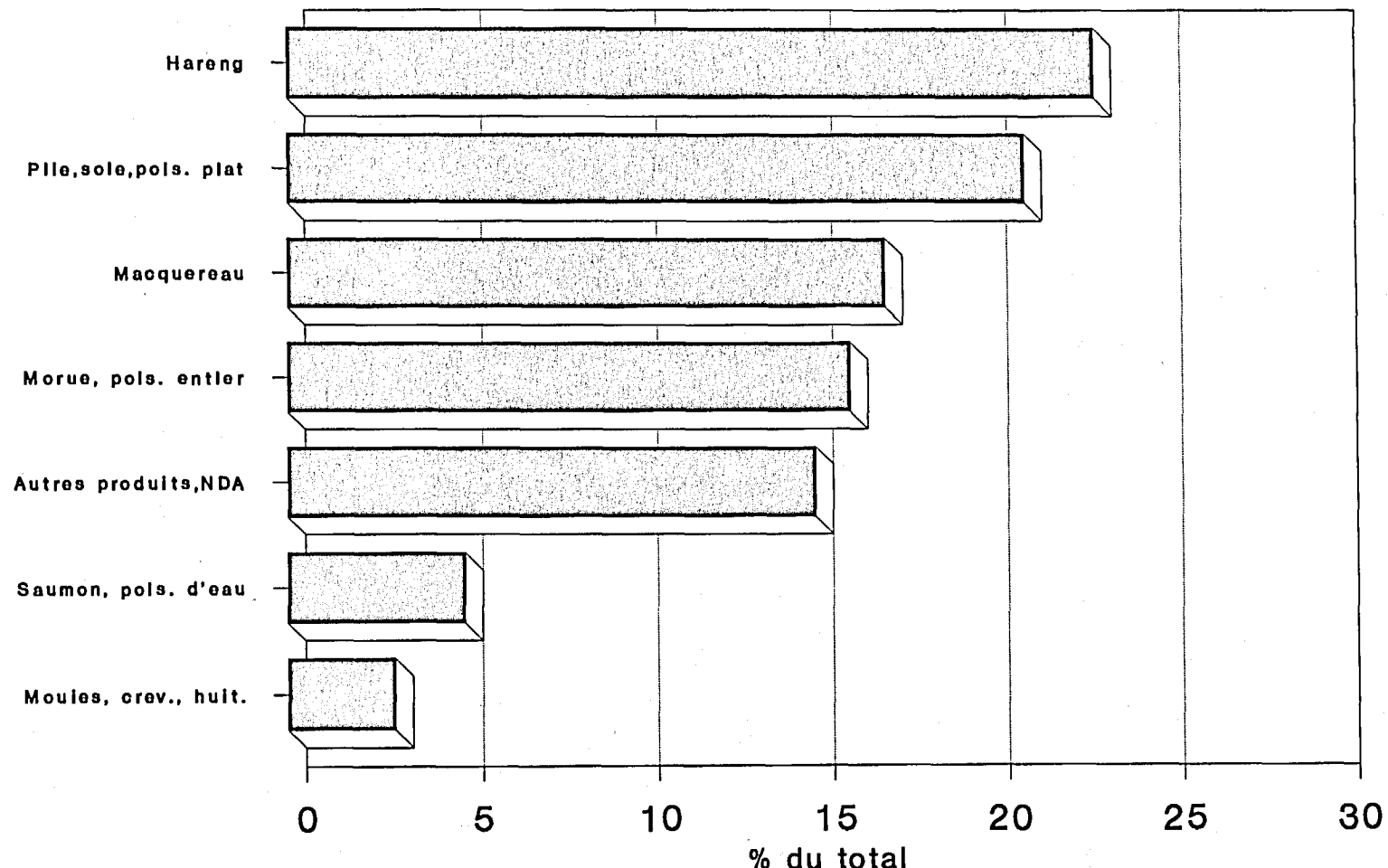
LES EXPORTATIONS

Le poisson plat (la sole et la plie, surtout), le hareng et les crustacés figurent parmi les principaux produits vendus à l'étranger. Une bonne partie des exportations néerlandaises de produits de la pêche, évaluées à 1,7 milliard de dollars CAN en 1992, comprend des produits importés, transformés ou non, comme le homard, la crevette et le poisson en conserve. Dans le secteur des pêches également, les Pays-Bas jouent un important rôle de plaque tournante, bon nombre d'importateurs achetant pour d'autres marchés. Plus des trois quarts des exportations néerlandaises de poisson sont destinées à d'autres marchés de la CE, surtout la Belgique, l'Allemagne, le Royaume-Uni, l'Italie et l'Espagne.

LES IMPORTATIONS

La valeur du poisson et des produits de la pêche importés aux Pays-Bas en 1992 a totalisé 940 millions de dollars CAN. Les Néerlandais achètent du poisson et des fruits de mer de sources étrangères pour les distribuer directement sur le marché local (saumon frais et autres poissons frais; crevette nordique et crevette tropicale congelées; moules; produits en conserve); pour le transformer (en totalité ou en partie) (hareng; macquereau; saumon frais ou congelé; anguille; poisson de fond), ou pour le réexporter (macquereau congelé; crustacés congelés ou en conserve). Les pays de la CE continuent certes d'être les principaux fournisseurs des Pays-Bas, mais un bon pourcentage des importations néerlandaises de poisson et de fruits de mer proviennent d'ailleurs dans le monde, depuis l'anguille vivante d'Amérique du Nord et le homard canadien vivant jusqu'aux crevettes en boîte ou congelées, capturées et transformées en Asie.

TONNAGE DES DEBARQUEMENTS ET DES IMPORTATIONS AUX PAYS-BAS



Source: WF, 1992

LES TRANSPORTS

LE TRANSPORT AÉRIEN

En 1992, plus de 700 000 tonnes de fret sont passées par Schiphol, le principal aéroport international des Pays-Bas; situé à proximité d'Amsterdam, celui-ci a en outre accueilli 16 millions de passagers. L'aéroport de Schiphol, qui est lié directement par train et par autocar aux autres villes principales de Hollande, sert souvent d'entrepôt desservant des villes d'un bout à l'autre de l'Europe. En effet, des installations comme des entrepôts de douane ont incité les exportateurs étrangers à faire de Schiphol le centre international de distribution de leurs produits.

LE TRANSPORT ROUTIER

En Hollande, le transport de marchandises se fait beaucoup par camion; le tiers de la flotte de camions et 60 p. 100 des barges fluviales européennes sont d'ailleurs aux mains de sociétés néerlandaises. Comme Rotterdam est le plus important port du monde, il existe une infrastructure de transport du fret très efficace, et les marchandises sont transportées de manière efficace et rapide. En raison de la faible superficie du pays, le réseau routier des Pays-Bas n'a que 2 100 kilomètres de long, mais plus de 27 p. 100 du transport routier international en Europe est effectué par des transporteurs néerlandais.

LE TRANSPORT PAR EAU

Les principaux ports néerlandais sont Rotterdam et Amsterdam; en 1992, 300 millions de tonnes de fret sont d'ailleurs passées par Rotterdam, le plus grand port du monde. Les ports néerlandais servent de «porte de l'Europe»; aussi disposent-ils d'installations d'envergure : docks, aires de stockage, terminaux à conteneurs, équipement pour la manutention de vrac à l'horizontale. Les deux ports sont bien reliés aux réseaux routier et ferroviaire ainsi qu'aux voies fluviales et aux canaux, ce qui fait que les délais de livraison sont excellents. Le gouvernement néerlandais s'est lancé dans un ambitieux programme de modernisation de ses ports en vue de les maintenir à l'avant-garde des ports du monde.

LE TRANSPORT FERROVIAIRE

Équipés du matériel roulant le plus récent, les chemins de fer néerlandais (Spoorwegen ou NS), qui sont propriété de l'État, constituent un moyen de transport rapide, efficace et économique entre les principales villes des Pays-Bas et de l'Europe dans son ensemble. Le trafic des marchandises a cependant diminué au total sur les lignes de chemin de fer néerlandaises : en 1992, il s'élevait à 17 millions de tonnes.

L'ACCÈS AU MARCHÉ

Les Pays-Bas sont depuis toujours partisans du libre-échange. Ils ont quand même dû faire quelques entorses à ce principe en se conformant aux règles établies par la Communauté européenne, dont ils sont l'un des membres fondateurs. Les Pays-Bas continuent pourtant d'être très sensibles à la nécessité d'être flexibles, s'ils veulent maintenir et accroître leur importance économique en tant que principal centre de distribution européen. L'efficacité du service douanier local en est un bon exemple : celui-ci est en effet disposé à traiter des chargements qui ne satisfont pas pleinement aux exigences relatives aux documents ou certificats à produire.

LES CANAUX D'IMPORTATION

Les Pays-Bas comptent un bon nombre d'importateurs, d'agents des ventes et de distributeurs expérimentés qui connaissent bien le commerce international. Une grande partie des marchandises passent par les mains des importateurs qui achètent pour leur propre compte et distribuent dans l'ensemble du pays et de l'Europe. À cause de la taille, de l'accessibilité et du caractère compétitif du marché néerlandais, les importateurs insistent souvent pour avoir une franchise de distribution. Si l'importateur est une entreprise qualifiée et expérimentée, l'exclusivité de la franchise de distribution est souvent la meilleure solution, même si cet usage n'est pas vraiment répandu dans le secteur des pêches, sauf dans le cas des produits en conserve. Il existe en outre de nombreux commissionnaires et courtiers aux Pays-Bas qui desservent le marché intérieur et le marché européen du poisson et des fruits de mer. Un représentant néerlandais peut souvent constituer un excellent point de départ pour qui veut exporter en Europe. Les entreprises néerlandaises peuvent facilement s'occuper de la logistique, des aspects linguistiques et des stocks pour le compte des exportateurs canadiens.

LA DISTRIBUTION

Il n'est pas difficile d'introduire des produits sur le marché néerlandais; la chose peut d'ailleurs se faire de plusieurs façons. Comme il s'agit d'un marché compact, il est facile d'être représenté dans l'ensemble des Pays-Bas. Pour couvrir le territoire dans son entier, on peut recourir à l'une ou l'autre des méthodes de distribution suivantes, selon le volume des ventes prévu, les exigences relatives au soutien du produit et les techniques de marketing. Voici les méthodes de distribution appropriées : 1) établir un bureau de vente qui desservira tout le pays et servira de point de distribution en Europe occidentale; 2) vendre par l'intermédiaire d'un agent ou d'un distributeur dont l'activité pourra s'étendre à des régions particulières, au pays dans son ensemble ou à d'autres marchés européens, en plus du marché intérieur; 3) vendre par l'intermédiaire de grossistes ou de marchands établis; enfin, 4) vendre directement à des magasins, à des chaînes, à des coopératives de vente au détail ou à des organismes centraux d'achat.

LES FACTURES COMMERCIALES

Bien qu'il n'y ait pas de prescription particulière quant au contenu des factures commerciales, il est conseillé d'inscrire les renseignements suivants : 1) la date et le lieu d'expédition; 2) le marquage des colis et leur ordre numérique; 3) la description exacte des marchandises (p. ex. description commerciale d'usage, selon l'espèce, la quantité, la catégorie, le poids [brut et net] en unités métriques, l'accent étant mis sur les facteurs susceptibles d'avoir un effet sur la valeur du produit; 4) le prix convenu des marchandises, qui comprend le prix à l'unité et le coût total FAB usine, plus

l'expédition, l'assurance et les autres frais; 5) les modalités de livraison et de paiement; enfin, 6) la signature d'un représentant autorisé de l'entreprise expéditrice.

LES CERTIFICATS DE SALUBRITÉ

Depuis le 1^{er} janvier 1993, les produits de la pêche qui entrent sur le territoire de la CE sont soumis à la directive n° 675 de la CE, laquelle contient des dispositions rigoureuses en matière d'inspection. Au départ, la mise en application de la directive a occasionné de sérieux problèmes dans le cas de certains produits entrant dans la CE, en particulier le poisson et les fruits de mer exportés de Norvège et d'Islande qui approvisionnent le marché à cette époque de l'année. Compte tenu des problèmes initiaux soulevés par la directive n° 675 de la CE, la Communauté européenne en a temporairement suspendu l'application.

À la suite de consultations entre le Canada et la Communauté, on a rédigé une directive particulière de la CE qui régit les exportations canadiennes de poisson et de produits de la pêche vers la CE. Aux termes de cette directive (n° 93/495), le poisson et les fruits de mer provenant de producteurs établis au Canada — désignés sous le nom d'établissements — (énumérés dans l'annexe de la directive) peuvent être acheminés vers la Communauté s'ils sont accompagnés d'un certificat de salubrité signés par un inspecteur de Pêches et Océans Canada.

Annoncée en juillet, cette entente, qui est entrée en vigueur le 1^{er} octobre 1993, facilite grandement l'exportation de produits de la pêche du Canada vers la CE. On pourra obtenir de plus amples renseignements auprès du bureau régional de Pêches et Océans le plus rapproché.

LA DOCUMENTATION

Pour toutes les expéditions, les exportateurs canadiens de poisson et de fruits de mer sont tenus de présenter une facture commerciale, une lettre de transport ainsi qu'un certificat d'origine en trois exemplaires. De plus, des certificats spéciaux peuvent être exigés pour des produits contingentés, des produits vendus par l'État ou des produits qui posent des problèmes particuliers en ce qui a trait à la santé ou à la sécurité. Selon la confirmation verbale d'un fonctionnaire chargé du service d'inspection des produits de la pêche au ministère de la Santé des Pays-Bas, bien que la vérification des documents doive s'effectuer au premier point d'entrée dans la CE, l'inspection vétérinaire, elle, peut se faire au point de destination final, à condition que cela soit stipulé dans la section appropriée du certificat d'inspection.

Partout en Europe, on a recours aux *INCOTERMES*, tels qu'ils ont été définis par la Chambre de commerce internationale, afin d'éviter les méprises quant aux responsabilités de l'acheteur et du vendeur. Les exportateurs canadiens de poisson et de fruits de mer qui en sont à leurs premières armes feraient bien de suivre les définitions et procédures spécifiées dans les publications intitulées *INCOTERMES* et *Guide aux INCOTERMES*, qu'ils pourront se procurer auprès d'ICC Service S.A.R.L., au 1080, côte du Beaver Hall, pièce 1730, Montréal (Québec) H2Z 1T2, tél. : (514) 866-4334. Ajoutons que les grandes banques canadiennes peuvent fournir des renseignements à ce sujet.

LES DROITS D'IMPORTATION

Dans l'ensemble, les Pays-Bas ont une attitude libérale et non discriminatoire à l'égard du commerce. En tant que membre de la CE, les Pays-Bas suivent la réglementation douanière de la CE au sujet des traités, des préférences, des droits de douane, des accords en matière d'agriculture, de la réglementation des importations ainsi que des règles d'origine. En principe, les droits sont perçus sur

la base de la valeur transactionnelle, laquelle correspond habituellement au prix réellement payé ou payable (ce qui comprend tous les coûts, frais et dépenses de la vente et de la livraison au premier lieu d'entrée aux Pays-Bas ou dans la CE).

LES LETTRES DE TRANSPORT

Mis à part le fait que la lettre de transport maritime doit indiquer le poids de la marchandise, en kilos, il n'y a pas de règlement qui précise la forme ou le nombre des lettres maritimes qui sont exigées de toute cargaison qui entre aux Pays-Bas. Normalement, la lettre de transport maritime indique : 1) le nom de l'expéditeur; 2) le nom et l'adresse du destinataire; 3) le lieu de destination; 4) la description des marchandises; 5) la liste du fret et des autres charges; 6) le nombre de lettres de transport maritime que comprend la série au complet; 7) l'accusé de réception à bord des marchandises destinées à l'expédition, daté et signé par le représentant du transporteur. Ces renseignements doivent correspondre à ceux qui se trouvent sur les factures et les colis. Les lettres de transport maritime libellées directement «à l'ordre de» sont acceptées. Dans le cas des chargements expédiés par avion, la lettre de transport aérien remplace la lettre de transport maritime.

LE BORDEREAU D'EXPÉDITION

Bien que le bordereau d'expédition ne soit pas requis, il est utile de l'inclure afin d'accélérer le dédouanement au port d'entrée. Sur ce bordereau doivent être indiqués le contenu détaillé de chaque caisse ou de chaque conteneur faisant partie du chargement, le poids brut et le poids net, ainsi que la valeur CAF de chaque marchandise. Notons en outre que, dans la mesure du possible, la documentation requise devrait être acheminée séparément au destinataire avant le départ des marchandises, pour qu'elle puisse être présentée à la douane avec les documents de déclaration. Le fait d'insérer ces documents dans les colis expédiés entraînera des délais. De plus, les désignations et les descriptions figurant sur les documents devraient, chaque fois que possible, adopter les termes du Système harmonisé (SH) ou des tarifs nationaux du pays de destination et, si possible, être rédigées dans la langue de l'État membre vers lequel les marchandises sont expédiées.

CONTACTS COMMERCIAUX

CONTACTS CANADIENS AUX PAYS-BAS

Ambassade du Canada
C.P. 30820
2500 GV La Haye
Royaume des Pays-Bas
Tél. : (011-31-70) 361-4111
Télé. : (011-31-70) 365-6283

CONTACTS NÉERLANDAIS AU CANADA

Ambassade royale des Pays-Bas
275, rue Slater, 3^e étage
Ottawa (Ontario) K1P 5H9
Tél. : (613) 237-5030
Télé. : (613) 237-6478

Délégué commercial des Pays-Bas

620 Home Oil Tower
324-8th Avenue South-West
Calgary, Alberta T2P 2Z2
Tél. : (403) 266-2710
Télé. : (403) 265-8180

Délégué commercial des Pays-Bas

Phipps McKinnon Building
10020-101 A Avenue, Suite 930
Edmonton, Alberta T5J 3G2
Tél. : (403) 428-7513
Télé. : (403) 424-2052

Délégué commercial des Pays-Bas

Crown Trust Building
475 Howe Street, Suite 821
Vancouver, B.C. V6C 2B3
Tél. : (604) 684-6448/9
Télé. : (604) 684-3549

Délégué commercial des Pays-Bas

3119 Assiniboine Avenue
Winnipeg, Manitoba R3K 0A2
Tél. : (204) 837-6970

Délégué commercial des Pays-Bas

100-2400 College Avenue
Regina, Saskatchewan S4P 1C8
Tél. : (306) 522-8577

Délégué commercial des Pays-Bas

179 South Algoma Street
Thunder Bay, Ontario P7B 3C1
Tél. : (807) 344-5721

Délégué commercial des Pays-Bas

1 Dundas Street West, Suite 2106
Toronto, Ontario M5G 1Z3
Tél. : (416) 598-2520
Télé. : (416) 598-8064

Délégué commercial des Pays-Bas

1245, rue Sherbrooke O., pièce 805
Montréal (Québec) H3G 1G2
Tél. : (514) 849-4247/8
Télé. : (514) 849-8260

Délégué commercial des Pays-Bas

1 Brunswick Square, Suite 1600
St. John, New Brunswick E2L 4H8
Tél. : (506) 632-8900
Télé. : (506) 632-8809

IMPORTATEURS, DISTRIBUTEURS, UTILISATEURS

Les entreprises canadiennes qui vendent déjà sur le marché néerlandais savent que les acheteurs de poisson aux Pays-Bas sont d'après marchands, assez pointilleux quand la qualité est en jeu. Négociateur en vue du meilleur prix peut s'expliquer aisément, certes, mais la qualité est d'une importance cruciale. Non seulement les consommateurs européens maintiennent-ils des normes de qualité très élevées, mais ici, tout marchand de poisson local cesserait rapidement ses activités s'il fournissait du poisson de qualité moins qu'acceptable. La raison sous-jacente est qu'il existe un haut niveau de spécialisation : un marchand de hareng ne touchera pas à la chair de mollusque congelée ou en conserve; quant aux commerçants de moules, ils s'occuperont peut-être de homard vivant mais s'abstiendront de toucher au poisson de fond ou au poisson en conserve. Pour leur part, les importateurs de poisson en boîte s'intéressent rarement au poisson vivant, frais ou congelé. La seule foire des produits de la pêche qui vaille la peine d'être prise en considération est VIS (12-14 septembre, 1994). Cette foire, qui a lieu les années paires, promet de devenir une manifestation internationale, maintenant qu'elle a lieu à Amsterdam (première fois) et qu'elle est organisée par des personnes expérimentées dans l'organisation de foires. Même si nous avons fait tout en notre possible pour nous assurer du maximum d'exactitude, nous ne pouvons garantir que cette liste soit en tout point exacte.

A. Hoogendijk Jzn cv
Doggerstraat 1
3134 KD Vlaardingen
Tél:(10) 4342711
Télé:(10) 4342143

De Meulemeester bv
P.O. Box 24
4400 AA Yerseke
Tél:(1131) 1552/1440
Télé:(1131) 1673

Fa. Gebr. Hansen
Havenweg 17
P.O. Box 100
1600 AL Enkhuizen
Tél:(2280) 12626/12295
Télé:(2280) 13644

Alvis bv
Ansjoisweg 24
3751 BL Spakenburg
Tél:(3499) 86828
Télé:(3499) 81423

Delta Fish bv
Treilerweg 80
2583 DD The Hague
Tél:(70) 3502121
Télé:(70) 3506910

Fa. Goldfish
P.O. Box 71
1130 AB Volendam
Tél:(2993) 63984
Télé:(2993) 67232

Catz International bv
Blaak 22
3011 TA Rotterdam
Tél:(10) 4113440
Télé:(10) 4045406

Dutch-Canadian Foodline
Dorpsstraat 5
6999 AA Hummelo
Tél:(8348) 1351
Télé:(8348) 1351

Fa. Hazewindus
Sandeestraat 4
4401 BM Yerseke
Tél:(1131) 2522

Cheung Kong B.V.
Wagenstraat 94a-100
2512 AZ Den Haag
Tél:(70) 3609052
Télé:(70) 3459127

Eric Parlevliet Seafood cv
Nachtegaallaan 39
2224 JC Katwijk
Tél:(1718) 13539
Télé:(1718) 76416

Fa. Krijn Verwijs
Havenkade 3
4401 NS Yerseke
Tél:(1131) 1701
Télé:(1131) 1224

Culimer bv
Albert Plesmanweg 53
3088 GB Rotterdam
Tél:(10) 4282255
Télé:(10) 4281030

Fa. A. Pronk
(Holland Vis)
65 Vissershavenweg
2583 BL The Hague
Tél:(70) 3512258
Télé:(70) 3521416

Fa. P. Verwijs v/d Endt
Havendijk 5
4401 NS Yerseke
Tél:(1131) 1702
Télé:(1131) 3749

Fa. Pols-Bom
 Damstraat 66
 4401 AD Yerseke
 Tél:(1131) 1759
 Téléc:(1131) 3656

Fa. S.L. Schot
 Breeuweg 82
 4401 BS Yerseke
 Tél:(1131) 2704
 Téléc:(1131) 1605

Felix Cohen bv
 P.O. Box 50
 4920 AB Made
 Tél:(1626) 4120
 Téléc:(1626) 6536

Fierets Vishandel Oostburg bv
 Industrieweg 13
 4501 PM Oostburg
 Tél:(1170) 3551
 Téléc:(1170) 4128

Gebr. Dil bv
 Kerklaan 40
 1921 BL Akersloot
 Tél:(2513) 12306
 Téléc:(2513) 15420

Gloe & Co. bv
 Van Riemsdijkweg 68
 3088 HD Rotterdam
 Tél:(10) 4295033
 Téléc:(10) 4292194

Goudschelp bv
 Industrieweg 35
 4401 LA Yerseke
 Tél:(1131) 2351
 Téléc:(1131) 3548

H. Kraan bv
 Visafslagweg 60
 2583 DM The Hague
 Tél:(70) 3540535
 Téléc:(70) 3555739

H. Van der Giessen Import-Export bv
 P.O. Box 283
 3340 AG Hendrik Ido Ambacht
 Tél:(1858) 13700
 Téléc:(1858) 17434

ISPC bv
 Kalshoven 25
 4825 AL Breda
 Tél:(76) 877250
 Téléc:(76) 876571

J. Hoogland bv
 Protonweg 8
 1627 LD Hoom
 Tél:(2290) 14874
 Téléc:(2290) 15233

Jac den Dulk en Zonen bv
 Vissershavenweg 33
 2583 DK The Hague
 Tél:(70) 3549090
 Téléc:(70) 3545478

Jac. Vooyo & Zn.
 Vissershavenweg 62
 2583 DL The Hague
 Tél:(70) 3552964
 Téléc:(70) 3542001 attn. vooyo

Klaas Puul & Zoon bv
 P.O. Box 231
 1130 AE Volendam
 Tél:(2993) 64247
 Téléc:(2993) 67247

Klaver Import bv
 Einthovenstraat 2
 1821 BC Alkmaar
 Tél:(72) 146262
 Téléc:(72) 114187

Koman's Vishandel bv
 Den Bels 1
 4782 PG Moerdijk
 Tél:(1683) 2422/2558
 Téléc:(1683) 2846

Kwakkelstein bv
 Westhavenkade 66
 3131 AG Vlaardingen
 Tél:(10) 4340366
 Téléc:(10) 4359455

L. Haasnoot Jr. bv
 Mr. C. Fockstraat 43
 2225 TM Katwijk
 Tél:(1718) 16441
 Téléc:(1718) 72446

M.H. Boas bv
 Stephensonstraat 40
 2723 RN Zoetermeer
 Tél:(79) 410114
 Téléc:(79) 421722

Marine Foods
 Schokkerweg 3
 2583 BH The Hague
 Tél:(70) 3512771
 Téléc:(70) 3544802

MCM bv
 P.O. Box 140
 3100 AC Schiedam
 Tél:(10) 4739444
 Téléc:(10) 4739849

Mr. M. Knol
 Kerkstraat 76
 9745 CL Hoogkerk
 Tél:(50) 566774
 Téléc:(50) 566437

Norpesca bv
 Schipperskade 4
 8321 EH Urk
 Tél:(5277) 3550
 Téléc:(5277) 3502

Obrie Vishandel Breskens bv
 Nieuwstraat 4
 4511 CR Breskens
 Tél:(1172) 1827
 Téléc:(1172) 3534

Oceanis Seafood bv
 De Lasso 51
 2371 GW Roelofarendsveen
 Tél:(1713) 19202
 Téléc:(1713) 19226

Ouwehand's Rederij en Visverwerking
 Rederijstraat 19
 2224 RB Katwijk
 Tél:(1718) 51111
 Téléc:(1718) 51148

Prime Fish Holland bv
 Beemsterschans 1
 3432 DB Nieuwegein
 Tél:(3402) 63109
 Téléc:(3402) 62893

Scanimex Seafood bv
Sintelweg 21
4891 SP Rijsbergen
Tél:(76) 213199
Télé:(76) 201945

Siewertsen bv
Strandweg 20
1976 BS IJmuiden
Tél:(2550) 21650
Télé:(2550) 33434

Slothouber Seafood bv
Mauritskade 35
2514 HD The Hague
Tél:(70) 3624780
Télé:(70) 3609345

Verwijs Kreeftenparken
Havendijk 30
4612 PJ Bergen op Zoom
Tél:(1640) 33866/(1131) 1705

Vishandel Korving-Dulk bv
Vissershavenweg 55
2583 DL The Hague
Tél:(70) 3547515
Télé:(70) 3506144

W. Kok Spaarndam bv
Snoekweg 8
4941 SC Raamsdonksveer
Tél:(1621) 18877
Télé:(1621) 18866

W. van der Zwan & Zonen nv
Hellingweg 5
2583 DZ The Hague
Tél:(70) 3545466
Télé:(70) 3506069

W.G. den Heijer en Zn. bv
Vissershavenweg 48-49
2583 DK The Hague
Tél:(70) 3557000
Télé:(70) 3512730

W.J. Zegel bv
Langheckweg 20
6468 EL Kerkrade-West
Tél:(45) 460140
Télé:(45) 462755

Warmelo & Van der Drift bv
Westhavenkade 55
3131 AG Vlaardingen
Tél:(10) 4340022
Télé:(10) 4340693

Winter & Konijn bv
P.O. Box 188
3620 AD Breukelen
Tél:(3462) 65784
Télé:(3462) 63854

Wylax International bv
Burg. van der Lelystraat 4
4285 BL Woudrichem
Tél:(1833) 1333
Télé:(1833) 4357

Yzermans Export Group bv
Tarwestraat 41
2153 GE Nieuw-Vennep
Tél:(2526) 73484
Télé:(2526) 89214

Zeevishandel Bertus Dekker bv
Kotterkade 14
1976 BX IJmuiden
Tél:(2550) 63131
Télé:(2550) 13996

Zeevishandel Mercur bv
P.O. Box 327
1970 AH IJmuiden
Tél:(2550) 35174
Télé:(2550) 31071

Zeitz International bv
Havendijk 3
4731 TA Oudenbosch
Tél:(1652) 13927
Télé:(1652) 13715

Zuiderzee Handelsmij. bv
Morseweg 69
1131 PH Volendam
Tél:(2993) 67547
Télé:(2993) 69493

APPENDICE STATISTIQUE

INDICATEURS MACROÉCONOMIQUES NÉERLANDAIS

	1989	1990	1991	1992
PIB selon les prix du marché (en milliards de florins)	484,7	516,3	543,6	572,2
Croissance réelle du PIB (%)	3,5	3,9	2,2	1,5
Inflation des prix à la consommation (%)	1,1	2,5	3,9	3,7
Exportations FAB (en milliards de \$ US)	107,8	131,4	133,1	139,8
Importations CAF (en milliards de \$ US)	104,2	125,9	125,5	134,3
Compte courant (en milliards de \$ US)	7,8	10,7	9,0	10,3
Taux de change (moyen) florin : \$ US	2,1	1,8	1,9	1,8
Population en millions (au milieu de l'année)	14,8	14,9	15,1	15,2

Source : Economist Intelligence Unit, Netherlands, Country Report, 2^e trimestre 1993.

COMMERCE EXTÉRIEUR DES PAYS-BAS (par groupes de produits) (en millions de \$ US)

Principales exportations		Principales importations	
Machines et équipement de transport	33 326	Machines et équipement de transport	42 399
Produits chimiques, plastiques, etc.	31 086	Produits chimiques, plastiques, etc.	24 738
Aliments, boissons et tabac (poisson compris)	28 699	Aliments, boissons et tabac (poisson compris)	16 560
Carburants	12 027	Carburants	11 545
Matières premières, huiles et corps gras	9 047	Matières premières, huiles et corps gras	7 124
Total, incluant autres	139 813	Total incluant autres	134 295

Source : Economist Intelligence Unit, Netherlands, Country Report, 2^e trimestre 1993.

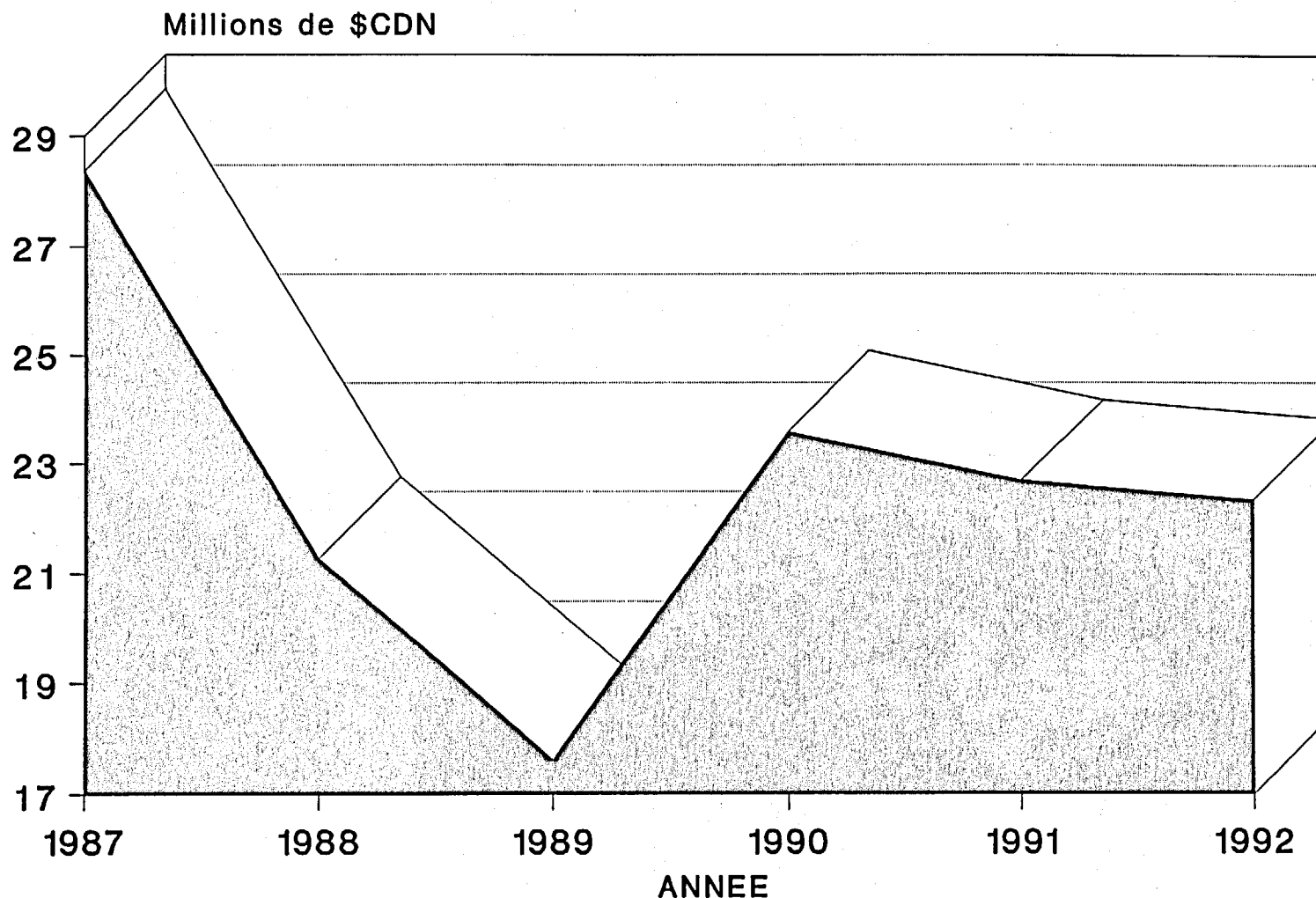
DIRECTION DES ÉCHANGES COMMERCIAUX DES PAYS-BAS

Destination des exportations, 1992	% du total	Origine des importations, 1992	% du total
Allemagne	28,8	Allemagne	25,2
Belgique-Luxembourg	14,3	Belgique-Luxembourg	14,2
France	10,6	Royaume-Uni	8,7
Royaume-Uni	9,2	France	7,9
Italie	6,4	États-Unis	7,8
CE	75,8	CE	64,4
Asie	6,2	Asie	13,1

Source : Economist Intelligence Unit, Netherlands, Country Report, 2^e trimestre 1993.

EXPORT. CANADIENNES VERS LES PAYS-BAS

Ensemble des produits de la pêche



Source: MPO

APPENDICE STATISTIQUE

EXPORTATIONS NÉERLANDAISES DE PRODUITS DE LA PÊCHE

Groupe de produits	q = tm	1987	1988	1989	1990
Poisson, frais, réfrigéré ou congelé	q	357 254	333 443	367 553	427 046
Poisson, séché, salé ou fumé	q	17 912	18 606	26 484	28 350
Crustacés et mollusques	q	62 194	57 743	76 998	74 097
Poisson, en boîte	q	24 325	25 430	30 741	37 516
Crustacés et mollusques, en boîte	q	17 403	19 629	25 133	28 415
Huile	q	21 895	19 861	19 939	16 867
Farine	q	34 852	26 367	56 092	62 768
TOTAL	q	953 177	948 156	1 061 338	1 332 900

Source : Annuaire de la FAO, Statistiques des pêches : Produits, vol. 71, Section A-8, p. 74.

IMPORTATIONS NÉERLANDAISES DE PRODUITS DE LA PÊCHE

Groupe de produits	q = tm	1987	1988	1989	1990
Poisson, frais, réfrigéré ou congelé	q	139 135	185 074	209 012	246 482
Poisson, séché, salé ou fumé	q	9 703	8 956	16 869	16 666
Crustacés et mollusques	q	39 284	42 890	35 577	41 355
Poisson, en boîte	q	20 988	21 164	26 327	33 350
Crustacés et mollusques, en boîte	q	10 914	10 380	13 486	16 745
Huile	q	168 854	156 740	171 702	177 152
Farine	q	118 269	108 852	145 559	153 770
TOTAL	q	509 430	577 895	671 949	843 510

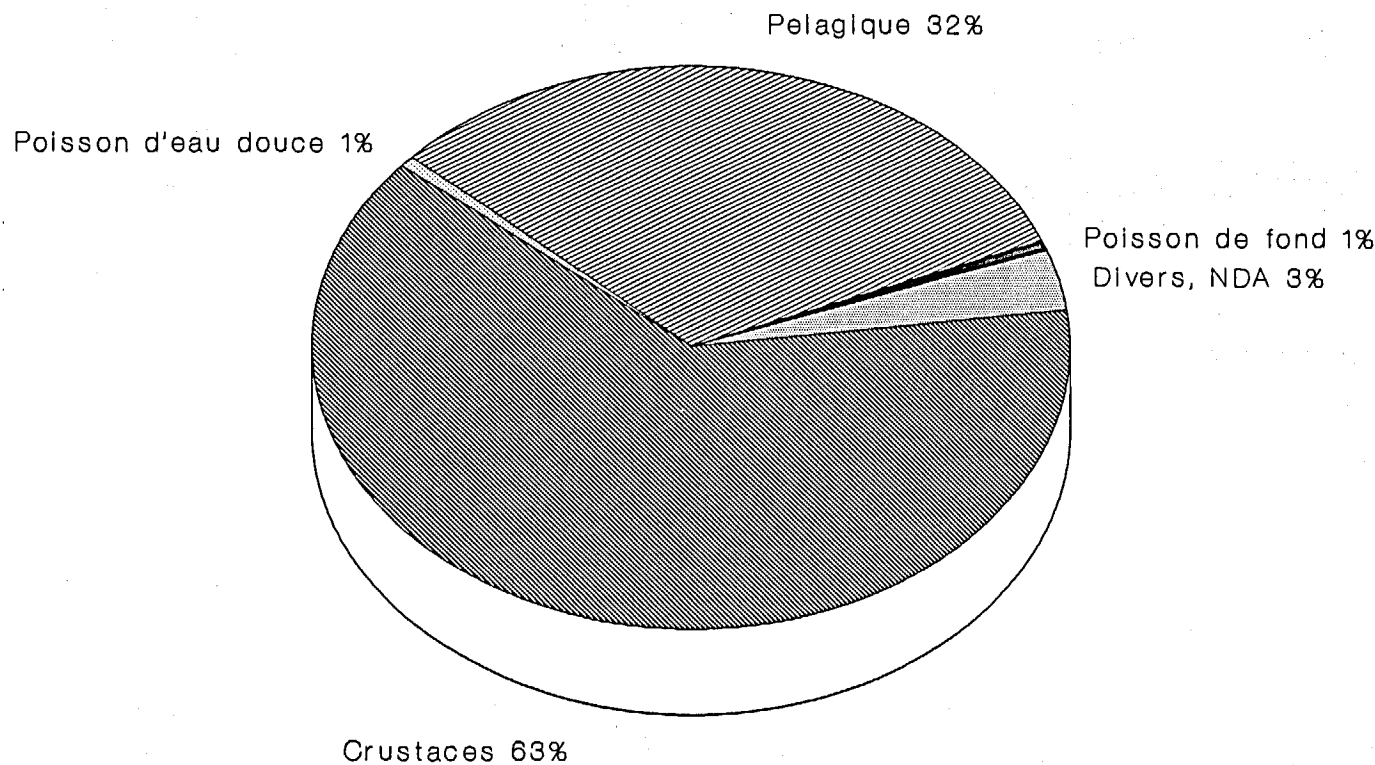
Source : Annuaire de la FAO, Statistiques des pêches : Produits, vol. 71, Section A-8, p. 74.

EXPORTATIONS CANADIENNES VERS LES PAYS-BAS (Groupements sommaires)

Description	\$ CAN	1987	1988	1989	1990	1991
Poisson, entier ou habillé, frais ou congelé		7 021 000	7 373 000	4 532 000	5 466 000	6 213 000
Poisson, filets et blocs, frais ou congelé		1 996 000	2 136 000	1 548 000	1 870 000	109 000
Poisson, conservé, mais non en boîte		272 000	947 000	166 000	178 000	453 000
Poisson, en boîte		11 334 000	3 714 000	3 915 000	5 674 000	3 574 000
Autres aliments et produits provenant de la pêche		7 758 000	7 107 000	7 476 000	10 402 000	12 156 000
TOTAL		28 381 000	21 277 000	17 637 000	23 590 000	22 505 000

Source : Statistique Canada, Exportations : Commerce de marchandises. Catalogue 65-202, annuel, 1991.

EXPORT. CANADIENNES VERS LES PAYS-BAS selon le produit, 1992



Source: MPO

APPENDICE STATISTIQUE

EXPORTATIONS CANADIENNES VERS LES PAYS-BAS (par produit)

S.H.	Description	Qté = Tonne	Valeur = \$ CAN	1992	1992	1991	1991
				Qté	Valeur	Qté	Valeur
	POISSON DE FOND			24	129 000	49	288
0303.3110	Flétan, Atlantique, congelé/entier/habillé			—	—	1	3 000
0305.6210	Morue, salée à vert/en saumure			24	129 000	48	284 000
	POISSON PÉLAGIQUE			1 704	7 160 000	1 891	9 628 000
0301.9200	Anguille, vivante			123	1 010 000	153	1 202 000
0302.6600	Anguille, fraîche/entière/habillée			25	186 000	—	—
0303.1010	Saumon, kéta, congelé/entier/habillé			157	906 000	160	765 000
0303.1020	Saumon, coho, frais/entier/habillé			51	479 000	—	—
0303.1022	Saumon, coho, sauvage, congelé/entier/habillé			—	—	209	1 474 000
0303.1030	Saumon, quinnat, frais/entier/habillé			24	41 000	—	—
0303.1040	Saumon, sockeye, congelé/entier/habillé			—	—	29	191 000
0303.1050	Saumon, rose, congelé/entier/habillé			3	12 000	2	9 000
0303.5000	Hareng, congelé/entier/habillé			215	263 000	90	96 000
0303.7500	Aiguillat commun, requin congelé/entier/habillé			31	125 000	—	—
0303.7600	Anguille, congelée/entière/habillée			155	1 170 000	300	2 298 000
0304.2030	Hareng, filets/congelés			231	218 000	23	22 000
0305.2030	Oeufs de saumon, salés			1	32 000	1	32 000
0305.3010	Hareng, filets/salés			—	—	13	7 000
0305.4100	Saumon, N.D.A., fumé			—	8 000	—	—
0305.4120	Saumon, sauvage, fumé			—	—	—	2 000
0305.4230	Hareng, saur			22	38 000	—	—
0305.6100	Hareng, salé/en saumure			—	—	118	108 000
0305.6993	Gaspareau, salé/en saumure			63	34 000	60	52 000
1604.1111	Saumon, kéta, en boîte hermétiquement close			—	—	4	6 000
1604.1112	Saumon, coho, en boîte hermétiquement close			14	139 000	—	—
1604.1113	Saumon, rose, en boîte hermétiquement close			481	1 759 000	627	2 598 000
1604.1114	Saumon, sockeye, en boîte hermétiquement close			73	684 000	51	644 000
1604.1119	Saumon, N.D.A., en boîte hermétiquement close			—	—	14	53 000
1604.1400	Listao, préparé/conservé			34	56 000	36	68 000
	CRUSTACÉS			1 154	14 125 000	1 269	12 046 000
0306.1210	Homard, en saumure/congelé			18	238 000	34	388 000
0306.1290	Homard, N.D.A./congelé			6	200 000	—	—
0306.1310	Crevettes non décortiquées/congelées			79	639 000	83	273 000
0306.1320	Crevettes décortiquées/congelées			—	—	20	238 000
0306.2210	Homard, vivant			974	12 386 000	1 018	10 409 000
0306.2320	Crevettes décortiquées/non congelées			—	—	3	17 000
0307.1000	Huîtres, fraîches/congelées			—	4 000	—	—
0307.2100	Pétoncles, fraîches			1	16 000	5	16 000
0307.2900	Pétoncles, congelées			3	43 000	2	25 000
0307.3100	Moules, vivantes/fraîches			13	40 000	50	149 000
0307.3900	Moules, congelées			—	—	5	16 000
1605.1090	Crabe, préparé/conservé			1	40 000	—	—
1605.2090	Crevettes, préparées/conservées			41	449 000	49	516 000
1605.3011	Homard, chair/cuite/congelée			18	68 000	—	1 000
	POISSON D'EAU DOUCE			18	140 000	—	—
0302.6932	Brochet, frais/entier/habillé			3	30 000	—	—
0304.1051	Perche, filets/frais			1	6 000	—	—
0304.1052	Doré, filets/frais			1	6 000	—	—
0304.2019	Salmonidés, N.D.A., filets/congelés			13	98 000	—	—
	POISSON DE MER/POISSON, DIVERS, N.D.A.			1 976	777 000	2 484	723 000
0303.7919	Poisson de mer, N.D.A., congelé/entier/habillé			—	—	583	176 000
1504.2090	Poisson, N.D.A., huile			1 016	333 000	—	—
1504.3000	Huile de mammifère marin			490	230 000	1 901	547 000
1604.3000	Caviar et substituts			1	25 000	—	—
2301.2090	Farine de poisson, non comestible			469	188 000	—	—
	TOTAL DE L'ENSEMBLE DES PRODUITS			4 877	22 331 000	5 692	22 684 000

Source : Ministère des Pêches et Océans, Unité statistique, 1993.

**MINISTÈRE DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES ET DU COMMERCE INTERNATIONAL
DIRECTIONS COMMERCIALES GÉOGRAPHIQUES**

Si vous voulez avoir des conseils et des renseignements à propos d'une région ou d'un pays en particulier, les délégués commerciaux des **Directions commerciales géographiques** sont à votre disposition pour vous aider. Ils ont leur bureau au 125, promenade Sussex, Ottawa (Ontario), K1A 0G2 [Télec. : (613) 996-9103]. On trouve en outre des délégués et conseillers commerciaux à l'ambassade du Canada à La Haye.

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

Tél. : (613) 995-9401; Téléc. : (613) 995-6319

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

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

Tél. : (613) 992-7359; Téléc. : (613) 996-4309

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

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

Tél. : (613) 996-0917; Téléc. : (613) 996-4309

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

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

Tél. : (613) 995-1281; Téléc. : (613) 943-8286

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

Tél. : (613) 996-5546; Téléc. : (613) 943-8806

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

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

Tél. : (613) 991-5849; Téléc. : (613) 944-9119

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

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

Tél. : (613) 993-7343; Téléc. : (613) 944-9119

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

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

Tél. : (613) 990-6593; Téléc. : (613) 990-7431/7

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

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

Tél. : (613) 996-2858; Téléc. : (613) 995-1277

Albanie, Bulgarie, C.E.I., Hongrie, Mongolie, Pologne, République tchèque, Roumanie, Slovaquie, Yougoslavie

CENTRES DU COMMERCE INTERNATIONAL

Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international et Industrie Canada ont mis sur pied des Centres du commerce international d'un bout à l'autre du Canada, afin d'aider les exportateurs expérimentés ou non en leur fournissant des publications relatives à l'exportation, en recrutant des participants pour les foires et missions commerciales, en fournissant une vaste gamme de services aux entreprises en quête de conseils en matière d'exportation, de transfert technologique ou de coentreprises avec des investisseurs étrangers. Situés dans les bureaux régionaux d'Industrie Canada (IC), les centres, qui fonctionnent sous la direction du MAECI, ont tous des délégués commerciaux en résidence. Les exportateurs sont invités à se mettre en rapport avec le centre du commerce international le plus rapproché, afin d'obtenir de plus amples renseignements. On peut aussi obtenir des conseils en matière d'exportation en s'adressant au Bureau d'information sur le commerce d'exportation du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international à Ottawa; on peut établir la communication sans frais en composant le 1-800-267-8376; appels locaux : 993-6435.

TERRE-NEUVE

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

NOUVEAU-BRUNSWICK

International Trade Centre
P.O. Box 1210,
Place Assomption
770, rue Main
Moncton (Nouveau-Brunswick)
E1C 8P9
Tél. : (506) 851-6452
Télé. : (506) 851-6429

MANITOBA

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

ÎLE-DU-PRINCE-ÉDOUARD

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

QUÉBEC

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

SASKATCHEWAN

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

Regina

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

COLOMBIE-BRITANNIQUE

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

NOUVELLE-ÉCOSSE

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

ONTARIO

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

ALBERTA

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

Calgary

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

BIBLIOGRAPHIE

- Affaires extérieures et Commerce extérieur.** *Étude mondiale sur la mise en marché du saumon.* Avril 1992.
- Affaires extérieures et Commerce extérieur.** *Examen des perspectives du marché mondial — homard.* Mars 1993.
- Affaires extérieures et Commerce extérieur.** *Guide des marchés d'exportation des produits de poisson.* Juillet 1990.
- Affaires extérieures et Commerce extérieur.** *Promotion des exportations, priorités 1993-1994.* Janvier 1993.
- Affaires extérieures et Commerce extérieur.** *Sommaire sectoriel 1993-1994 : pêche et produits du poisson et services connexes.* Janvier 1993.
- Economist Intelligence Unit.** *Netherlands: Country Profile, 1993-94.* 1993.
- Economist Intelligence Unit.** *Netherlands: Country Report.* N° 1-4, 1992.
- Economist Intelligence Unit.** *Netherlands: Country Report.* 2^e trimestre 1993.
- Fonds monétaire international.** *Statistiques financières internationales.* Annuaire, mars 1993.
- International Monetary Fund.** *Balance of Payments Statistics.* Yearbook, Part 1, 1992.
- International Monetary Fund.** *Direction of Trade Statistics.* Yearbook, 1992.
- International Monetary Fund.** *Government Finance Statistics.* Yearbook, 1992.
- Ministère des Pêches et des Océans.** *Exportations canadiennes de poisson, 1992.* 1993.
- Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture.** *Statistiques des pêches : captures et quantités débarquées.* Annuaire, 1990.
- Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture.** *Statistiques des pêches : produits.* Annuaire, 1990.
- Price Waterhouse.** *Doing Business in The Netherlands.* Information Guide, 1992.
- Statistique Canada.** *Exportations : commerce de marchandises.* Catalogue 65-202, annuel, 1990.
- Statistique Canada.** *Exportations : commerce de marchandises.* Catalogue 65-202, annuel, 1991.
- U.S. Department of Commerce.** *Marketing in the Netherlands.* Overseas Business Reports. International Trade Administration. April 1992.