

doc
CA1
EA660
I73
EXF
1992

ITALY

GUIDELINES FOR CANADIAN FISH EXPORTERS

1992

Dept. of External Affairs
Min. des Affaires extérieures

JUL 13 1994
JUL 13 1994

RETURN TO DEPARTMENTAL LIBRARY
RETOURNER A LA BIBLIOTHEQUE DU MINISTRE

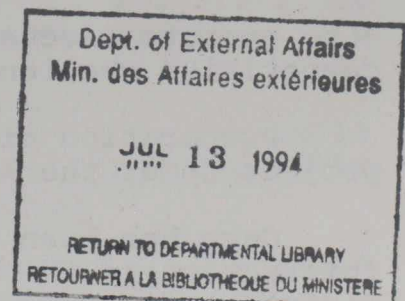
External Affairs and International Trade Canada
Agri-Food, Fisheries and Resources Division

June 1992

External Affairs and
International Trade Canada

Canada

ITALY
GUIDELINES FOR CANADIAN FISH EXPORTERS
1992



Prepared by:
Catherine Nagy
Michael Kiever

External Affairs and International Trade Canada
Agri-Food, Fisheries and Resources Division
Lester B. Pearson Building
Tower C, 6th Floor
125 Sussex Drive
Ottawa, Ontario
Canada K1A 0G2
Tel.: (613) 996-3535
Fax: (613) 943-1103

Printed on
recycled paper



Imprimé sur du
papier recyclé

NOTICE TO READERS

The Canadian Embassy in Rome and the Canadian Consulate General in Milan, in their 1992-1993 post plans, identified "Fish, Shellfish and Other Fish Products" as a priority subsector for market development activities by the posts.

This report elaborates on the post plans and provides supplemental information on the Italian market for fish products. It is intended:

- to make Canadian fish exporters aware of the export market opportunities for fish in Italy;
- to provide exporters with sufficient information to assess whether further exploration of the market is warranted;
- to facilitate contacts with Italian fish buyers;
- to provide helpful information to Canadian fish exporters, and to make them aware of the services provided and activities undertaken in support of Canadian export development by trade officers in the Canadian Embassy in Rome and in the Canadian Consulate General in Milan;
- to promote discussion of fish export interests, priorities, competitive challenges and marketing efforts in Italy.

Preparation of these guidelines has been identified as a project under the Atlantic Adjustment Program.

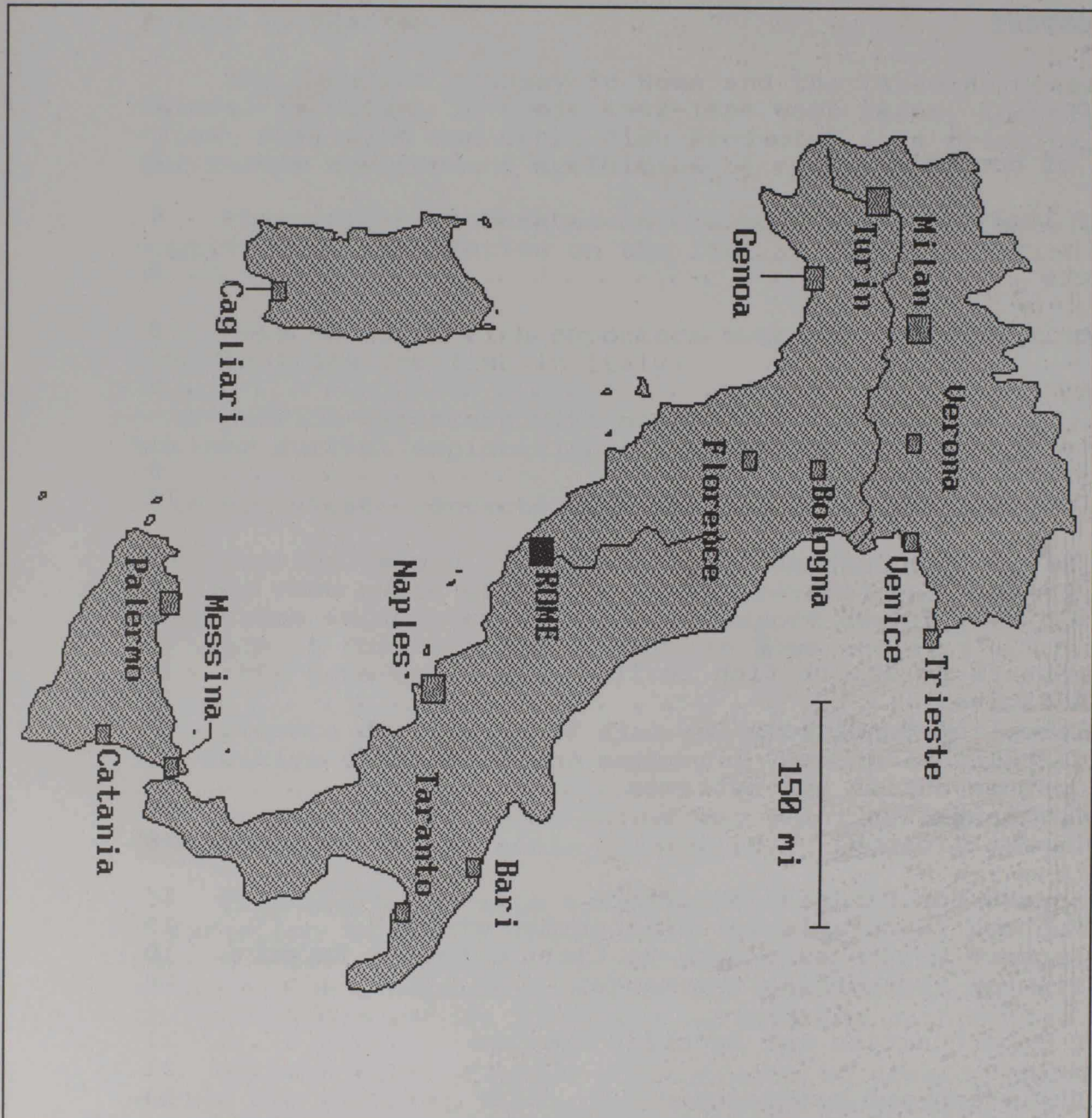
Care has been taken to assure the accuracy of the information in this report at the time of preparation. Nevertheless, exporters are advised to verify all relevant details with prospective buyers and to adhere to the specifications set by Italian importers and authorities.

We want to hear about your efforts to develop the Italian market for fish and fish products, both successful and unsuccessful. If we have missed important information, please let us know.

Richard Ablett
Director
Agri-Food, Fisheries
and Resources Division

TABLE OF CONTENT

Notice	2
Table of content	3
Map of Italy	4
Contacts	5
Market in brief	8
Country data	8
Observations on the market	
Posts estimates	9
Domestic market	11
Infrastructure	
Transport	14
Distribution	15
Requirements to export fish to Italy	
Additives	16
Labelling conditions	16
Certification	17
Customs duties and surtaxes	17
Documentation	18
Import licenses	18
Environment for Canadian exporters	19
Factors favourable to Canadian Exporters	19
Factors which contribute to limit Canadian Exports	19
Tips on approaching the market	19
Market opportunities for specific species	21
Salmon	21
Shellfish and crustaceans	23
Cod	26
Eel	28
Appendix I - Data on Italian Economy	30
Bibliography	32



ITALY

Population
57.6 Million
 Area (sq mi)
116,305

City Population

- Over 1,000,000
- ▨ Over 500,000
- ▩ Over 100,000
- Under 100,000

■ Capital

FISHERIES CONTACTS AT POST

Canadian Embassy
Via G.B. de Rossi 27
00161 Rome, Italy
Tel.: (011-39-6) 841-5341
Telex: (destination code 43)
610056 (DOMCAN I)
Fax: (011-39-6) 841-2479 (trade)

Contact:
Mr. Michael J. McDermott Commercial Officer

Canadian Consulate General
Via Vittor Pisani 19
20124 Milan, Italy
Tel.: (011-39-2) 669-7451
Telex: (Destination code 43) 310368
(310368 CANCON I)
Fax: (011-39-2) 670-4450

Contact:
Mrs. C. Baglietto
Commercial Officer

EXTERNAL AFFAIRS AND INTERNATIONAL TRADE CANADA

125 Sussex Drive
Ottawa, Ontario
CANADA K1A 0G2
Telex: 053-3745
Fax: (613) 995-8384

Agri-Food, Fisheries and Resources Division (TAA)
Tower C, 6th Floor
Fax: (613) 943-1103

W.P. Molson, Deputy Director
Tel.: (613) 996-3535

Catherine Nagy, Assistant Trade Commissioner
Tel.: (613) 996-3558

Western Europe Trade and
Investment Bureau (RWT)
Tower A, 7th Floor
Tel.: (613) 995-9401
Fax: (613) 995-6319

European Community Division (RWM)
Tower A, 7th Floor
Tel.: (613) 995-8297
Fax: (613) 944-0034

DEPARTMENT OF FISHERIES AND OCEANS

1300-200 Kent Street
Ottawa, Ontario
CANADA K1A 0E6
Telex: 053-4228 (DFO/MPO OTT)

Regulatory Management
Inspection Services Directorate
B.J. Emberley, Director General
Tel.: (613) 990-0144
Fax: (613) 993-4220

International Directorate
B. Applebaum, Director General
F. Renault, Trade Policy Division (International)
Tel.: (613) 993-1838
Fax: (613) 993-5995

INTERNATIONAL TRADE CENTRES

External Affairs and International Trade Canada and Industry, Science and Technology 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. For further information exporters are encouraged to contact the ITC nearest you. Export counselling is also available through External Affairs and International Trade Canada'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
Telex: 016-4749
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
Telex: 014-2200
Fax:(506) 857-6429

MANITOBA

International Trade Centre
P.O.Box 981,
330 Portage Avenue, 8th Floor,
Winnipeg, Manitoba
R3C 2V2
Tel:(204) 983-8036
Telex: 07-57624
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
Telex: 014-44129
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
Telex: 055-60768
Fax:(514) 283-3302

SASKATCHEWAN

Saskatoon
International Trade Centre
The S.H. Cohen Building
#119-4th Avenue South, 4th Floor,
Saskatoon, Saskatchewan
S7K 5X2
Tel:(306) 975-5925
Telex: 074-2742
Fax:(306) 975-5334

Regina

International Trade Centre
1955 Smith Street
4th Floor,
Regina, Saskatchewan
S4P 2N8
Tel:(306) 780-6108
Telex: 071-2745
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) 666-1444
Telex: 04-51191
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) 426-7540
Telex: 019-22525
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
Telex: 065-24378
Fax:(416) 973-8161

ALBERTA

Edmonton
International Trade Centre
Room 540,
Canada Place
9700 Jasper Avenue
Edmonton, Alberta
T5J 4C3
Tel:(403) 495-2944
Telex: 037-2762
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

REPRESENTATIVE OFFICES IN CANADA

Embassy of Italy
275 Slater Street, 11th floor
Ottawa, Ontario, K1P 5H9
Tel.: (613) 232-2401/2402/2403
Fax: (613) 233-1484

Consulate General of Italy
3489 Drummond Avenue
Montreal, Quebec, H3G 1X6
Tel.: (514) 849-8351

Consulate General of Italy
Italy
136 Beverley Street
Toronto, Ontario, M5T 1Y5
Tel.: (416) 977-1566

Consulate General of
1299 Burrard Street, S. 505
Vancouver, B.C., V6Z 2C7
Tel.: (604) 684-7288

Commission of the European Communities
350 Sparks Street, Suite 1110
Ottawa, Ontario, K1R 7S8
Tel.: (613) 238-6464
Fax: (613) 238-5191

ITALY, THE MARKET IN BRIEF

Italy accounts for 0.80% of all Canadian exports. In 1990, Canada exported \$1,188,449,000 of goods, while importing \$1,954,899,000 of goods from Italy.

Italy is an important market for high value/quality fish products, notably frozen and smoked salmon, salt cod and lobster. Italy's increasing dependence on imported fish continues to grow. In 1990, it imported about (60%) of its annual consumption requirements of approximately 923,000 tonnes, i.e. 548,130 tonnes of fish. Per capita consumption was up to 16 kg.

In 1990, Italians consumed \$4.8 billion worth of fish, and Canada had 0.46% of that market with exports valued at \$22.2 M. Frozen B.C. salmon accounts for one-third of Canadian imports.

Good prospects exist for live lobster, salmon, clams and cod fillets. Strong Canadian supply capability should be emphasized.

Salt cod exports should continue to find a niche at the upper end of the market. Regarding underutilized species, Italy may offer some opportunity for hake and eels.

COUNTRY DATA

Main cities:

Rome, Milan, Naples, Turin, Genoa and Palermo, Bologna, Florence, Catania and Venice

Population : 57,673,000 (1990)

Area : 301,230 sq. km

Density of population : 191 per sq. km (1990)

GNP (1990): \$US 826,138,000,000; GNP per capita: \$US 13,814

Economy : Free Market Economy

Currency : Lira (990 to Canadian \$, date: 28-12-91)

Average in 1988: 1046 Lira to Cnd \$

1989: 1130 " " "

1990: 1034 " " "

Weights and measures : Metric

Language : Italian; parts of Trentino-Alto Adige region (for example, Bolzano) are predominantly German-speaking; significant French-speaking minority in Valle d'Aosta region; Slovene-speaking minority in the Trieste-Gorizia area.

Religion : Almost 100% Roman Catholic

Taxes : Value-added Tax (VAT) of 9 % on all fish products, except for lobsters (*homarus* sp.), rock lobsters (*palinurus* sp.) and oysters (*ostrea* sp.), for which it is set at 12 %.

Tariffs: Italy utilizes the tariffs set by the European Community.

Constitutional system : Under the Constitution of January, 1948, legislative power is held by the bicameral Parliament which is elected by universal suffrage for terms of five years, on the basis of proportional representation.

Public Holidays : January 1, Epiphany (January 6), Easter Monday, Liberation Day (April 25), Labour Day (May 1), Assumption Day (August 15), All Saints' Day (November 1), Immaculate Conception (December 8), December 25 and 26. There is also a public holiday on each town's Saint Day.

Business practices:

Banking hours: 8:30 am to 1:30 pm and generally
2:30 pm to 3:30 pm, Monday to Friday

Government offices: 8:00 am to 2:00 pm

Usual working hours: 8:30 am to 12:30 pm and
2:00 pm to 6:00 pm

Most businesses close down during the month of August.

OBSERVATIONS ON THE MARKET

POST ESTIMATES

Each year, Canadian posts around the world provide summaries in synopsis form of their work-plans for the upcoming fiscal year. The synopsis contains condensed market data and information on export opportunities at an early stage in the planning process. Submissions from the Canadian Embassy in Rome and the Canadian Consulate in Milan, Italy, are summarized below.

	1989	1990	1991	1992
Market Size	\$4500 M	\$4800 M	\$5200 M	\$5500 M
Canadian Share	\$33 M	\$22.2 M	\$24 M	\$25 M
Canadian %	0.73%	0.46%	0.46%	0.45%

MAJOR COMPETITORS

The Canadian Embassy in Rome and the Consulate General in Milan have estimated the major competing countries in the Italian seafood market as part of the synopsis form of its work-plan for the fiscal year 1992-93.

ITALY	40%
DENMARK	9%
FRANCE	6%
NETHERLANDS	6%
SPAIN	6%
NORWAY	3%

ACTIVITIES PLANNED FOR 1992-93

PROMOTION OF WILD CANADIAN SALMON AND LOBSTERS

Target : Maintenance of market share

INCOMING FISHERY MISSION TO PACIFIC COAST

Target : Promotion of wild salmon with smokers/buyers

AQUACULTURE MISSION TO VANCOUVER

Target: Promote know-how/technology transfer in this emerging sector

REGISTRATION OF MORE CANADIAN PLANTS FOR EXPORT OF QUICK-FROZEN FISH PRODUCTS

Target: To register additional plants

AUTHORIZATION OF ATLANTIC WATERS AND SPECIES FOR EXPORT OF SHELLFISH TO ITALY

Target: Authorization of waters and species

SURVEY OF IMPORTERS

DOMESTIC MARKET

Italians harvest several species of fish, but mainly sardines, anchovies, hake, mussels, and Norway lobster, i.e. over 15,000 tonnes of each. They exports anchovies, sardines, cod, hake, squid, shrimps and little squid. The fish caught by the Italians accounts for 40% of their total fish consumption.

Italians have been eating and importing more fish during the 80's, as figures show an increase in imports of about 130% between 1983 (257,000 tonnes) and 1990 (548,130 tonnes). Indeed, "A strong upward trend in consumption could only be satisfied by an increase in imports." (Review on Fisheries in OECD Countries, Paris 1991)

The biggest fish supplier to Italy is Denmark. It exports frozen fillets; salted, dried, and smoked fish; shellfish; fish oil and fish meal.

The other main exporters are France for eel and cuttlefish, the Netherlands for sole and plaice and Spain for shellfish, tuna, and fresh, chilled and frozen whole fish.

Italians generally prefer Mediterranean species vs. Atlantic species, and fresh as opposed to frozen products. Market growth has been based on both convenience and quality considerations, the latter being facilitated by strict regulations governing production, handling and sale of quick-frozen products ("prodotti surgelati"), i.e. retail pack frozen food products. These regulations require, among other things, that foreign companies wishing to export such products to Italy must obtain special Italian government authorization for their plants. It is generally acknowledged that the official and unofficial quality standards thus required by the Italian market are among the most stringent of any European country.

Italian firms usually prefer C.I.F. quotations. When dealing with Italian importers for the first time, operations should be conducted on a letter of credit basis. Thereafter, other arrangements can be worked out as the circumstances require.

ITALIAN FISH IMPORTS IN 1990

DESCRIPTION	TONNES	MILLION LIRA	CANADIAN (000 \$)
Fresh, chilled and frozen (49% tuna, 6% hake)			
Fresh and chilled	64,552	579,634	560,574
Frozen fish	191,049	449,066	434,299
Frozen fillets (48% plaice)	45,256	234,492	226,781
Salted, dried, smoked (55% cod)	36,078	351,555	339,995
Canned (40% fillets)	51,396	252,815	244,501
Shellfish (34% frozen squid)	131,679	735,934	711,735
Crustaceans, shellfish			
TOTAL FISH IMPORTS	548,130	2,670,995	2,583,167
TOTAL CATCH (FISHERIES AND AQUACULTURE)	497,433	2,390,600	2,311,992
TOTAL FISH EXPORTS	122,727	292,524	282,905

CANADIAN FISH EXPORTS TO ITALY

H.S.	DESCRIPTION	1989	1990
0301.92	Eels, live	---	734
0302.12	Salmon, Pacific, Atlantic ...	---	17,247
0303.31	Halibut, frozen, excluding 03.04	7,644	---
0303.60	Cod, frozen, excl. 03.04	---	18,080
0303.79	Fish nes, frozen, excluding 03.04	39,052	533
0303.80	Livers and roes, frozen	1,383	---
0304.10	Fish fillets and other fish meat...	2,094	1,600
0304.20	Fish fillets frozen	299	---
0304.90	Fish meat nes, minced or not, froz.	---	4,082
0305.41	Salmon, Pacific, Atlantic, smoked	22,794	32,623
0305.49	Fish nes, smoked including fillets	5,332	4,738
0305.62	Cod, salted and in brine,...	517,163	873,495
0305.69	Fish nes, salted and in brine, ...	18,144	---
0306.12	Lobsters nes, frozen, ...	32,182	8,678
0306.13	Shrimps and prawns, frozen, ...	---	13,613
0306.14	Crabs, frozen, in shell or not...	74,410	880
0306.22	Lobsters nes, not frozen, ...	207,949	255,296
0307.29	Scallops, incl. queen scallops...	---	8,999
1604.11	Salmon prepared or preserved...	375,520	487,330
1604.19	Fish nes, prepared or preserved...	82,440	---
1604.20	Fish prepared or preserved...	306,350	353,450
1604.30	Caviar and caviar substitutes...	137	24
1605.10	Crab, prepared or preserved	20,000	4,083
1605.20	Shrimps and prawns, prepared, ...	---	20,000
1605.30	Lobster, prepared ore preserved	---	6,840
1605.40	Crustaceans nes, prepared or ...	---	10,956
1605.90	Molluscs and other aquatic ...	2,509	---

INFRASTRUCTURE

TRANSPORT

Marine:

The Italian merchant marine totals more than 11 million tons and its principal routes are in the Mediterranean, to North America, and to Australia. The main ports of entry for non-European fish products are Genoa, Naples and Venice, whereas most fish products imported from other European countries enter Italy by road. Entry of fish products is not restricted to particular ports. Net income from the carriage of freight is one of the most important items in Italy's balance of payments. The state is a major shareholder in Italian shipping through the company Finmare, which controls the major shipping lines.

Air:

The state airline, Alitalia, operates a wide network of domestic and international services. Alitalia and foreign airlines maintain excellent services to all parts of the world from Rome and Milan.

Land:

The railroad system is principally operated by the Italian State Railways (FS), a government agency. A small section of the system is operated by private companies on concession. The total length of the railroad network is 10,000 miles (16,000 km), slightly more than half of it is electrified. National as well as international connections are adequate.

The highway/road system is approximately 197,000 miles (315,200 km), including over 3000 miles (4800 km) of super highways (autostrada). The network connects the major industrial centres and offers access to Northern Europe. Extensive trucking services are mainly operated by private companies under government concession. Inland transport is a factor to be considered, due to cost and delays.

Warehousing:

Goods must be declared within 15 days after arrival at customs. In exceptional cases, this period may be extended at the discretion of the Chief of Customs, but may not exceed three months. If not claimed within three months after arrival, the goods will usually be considered abandoned and at the disposal of the Customs and at the end of another month, they may be sold. Shorter periods apply for dangerous or perishable goods. Goods may be declared for consumption, warehousing, transit and reexportation.

Payment of the import levies be done in the same way as for shipment to other EC countries, i.e. it may be done at the border, at destination or in the port of entrance, whether it is in Italy or in another EC country. If it is in another EC country, the goods are then reshipped to Italy where no customs duty will have to be paid.

DISTRIBUTION

The distribution of foreign products in Italy is achieved through a variety of channels, depending on the nature of the commodities, the sales territory to be covered, the type of end user to serve, and the sales promotional activities required.

On the coast of Italy the commercial link between producer and consumer is direct, but in the large inland urban areas, products may change hands several times before they reach the consumer. In the small inland centres where consumption is more restricted, these changes may be more numerous.

This fragmented and limited distribution system with 10,000 retailers for fresh fish (plus 10,000 non registered) has a negative impact on prices, given that the middleman's margins can inflate prices as much as double those paid to fishermen, thereby depressing both production and consumption.

Sales of frozen fish require a specialized importer, which supplies the different species from foreign sources. The importer sells directly to the wholesaler or to processing companies. The wholesaler in turn sells to supermarkets or to other middlemen.

Retail frozen fish outlets amount to over 100,000 units. Canned and preserved fish are largely dealt with in the traditional Italian food system, that is in retail food shops. Fresh fish retail shops have become very exclusive outlets for middle to high income consumers.

REQUIREMENTS TO EXPORT FISH TO ITALY**ADDITIVES**

Italian legislation permits only very limited use of chemical preservatives or colouring. Any additives utilized should be checked ahead of time with the importer to determine whether they are permitted by Italian law, and must be indicated on the label according to type (e.g. colouring, preservative, anti-oxidant, emulsifier, etc.) as well as according to specific name or registration number.

LABELLING REQUIREMENT

Fish products, like all food products imported or sold in Italy, must be labelled in accordance with dispositions of Presidential Decree n. 322 of 18 May 1982. The following items refer to food products in general, and do not cover specific cases where further information may be required or must be reported in a specific manner.

It is absolutely essential that the prospective exporters obtain from their Italian buyer precise instructions concerning these specific product requirements. According to the Decree, the following information must be provided on the labels, written in Italian:

- a) name under which the product is sold;
- b) list of ingredients (in descending order of weight);
- c) net quantity (canned products must show net drained weight);
- d) information regarding shelf life ("to be consumed prior to...")
- e) special storage conditions and conditions for use, where necessary;
- f) instructions for use;
- g) place of origin;
- h) name of business on registered trademark and address of manufacturer or packer or of seller established in the European Community;
- i) Address of manufacturing or packing plant for products manufactured or packed in Italy for sale in national territory.

CERTIFICATION

All fish and fish products must be accompanied by a Mercury Certificate attesting that the mercury content does not exceed 0.7 ppm.

Although seldom strictly enforced, it is still required that certain fish and fish products originating from Pacific waters be accompanied by a Radioactivity Certificate.

With the exception of live fish (e.g. eels, lobster) and certain fresh/frozen whole or sectioned large species (e.g. tuna, shark), all fish and fish products must be accompanied by a Health Certificate, specifically defining the nature of the product and attesting that it was produced in an establishment in compliance with Fish Inspection Regulations.

Fish of the mackerel, salmon, cod and herring species, whether fresh, frozen, smoked or salted are sampled and tested prior to entry for the presence of the Anisakis nematode, and are subject to rejection if any live larvae or substantial numbers of dead larvae are discovered. Systematic sampling is not mandatory if the product is accompanied by an official certificate stating that the product has been frozen to a temperature of minus 20 degrees centigrade for a period of at least 24 hours.

Processed frozen fish products in consumer packs and those destined for simple repacking by Italian quick-frozen food manufacturers (and including those possibly destined for other purposes but which, because of their manner of presentation, may easily be mistaken for the latter) must be accompanied by a special Quick-Frozen-Produce Health Certificate, which can only be issued for products which originates from packing plants which have received explicit authorization from the Italian Ministry of Health. Health certificates for edible molluscs must state that they have been raised in suitably controlled nurseries or on natural banks located in waters deemed suitable from a hygienic health standpoint.

All of the above certificates must be issued by the Department of Fisheries and Oceans' Inspection Unit. However, the ordinary Certificate of Origin can also be issued by the exporter's local Board of Trade or Chamber of Commerce.

CUSTOMS DUTIES AND SURTAXES.

Customs duties vary considerably depending upon the species, the degree of processing, the specific country of origin and in some cases the season of the year. In the case of certain species, the EEC has fixed reference prices, and products presented at the border at below these levels may be charged a surtax equivalent to the difference between the CIF value and the community reference price.

DOCUMENTATION

On commercial shipments to Italy, irrespective of the value or mode of transport, the documents required are:

- Air Waybill (9 copies on standard International International Air Transportation Association (IATA) forms)
- Commercial invoice (3 signed copies. Give detailed information such as weights, origin, values and all expenses. Sign in ink by hand of shipper and send to importer. No special form.)
- Bill of Landing (make out "To order"; state country of origin)
- Certificates of origin (3, if requested, and obtainable from commercial stationers. Show the merchandise value).
- Shipper's Export Declaration (4 copies)
- Special Certificates (see above)

Documents in English or French are acceptable.

IMPORT LICENSES

Import licenses are required for only a few items. When needed, they are issued by the Ministry of Finance, under instructions from the Ministry of Foreign Trade, and the expiration date and other particulars are stated on the license. Certain imports also require the prior "visa" of the National Foreign Institute. For imports over 50,000,000 lira in value, an import document completed by an authorized bank is required (this is an exchange control form).

ENVIRONMENT FOR CANADIAN EXPORTERS

FACTORS FAVOURABLE TO CANADIAN EXPORTERS

Aggressive commercialization
 Activities linked to trade fairs
 Canada is one of the few sources of high quality seafood
 Shortness of supply in Europe
 Competitive pricing

FACTORS WHICH CONTRIBUTE TO LIMIT CANADIAN EXPORTS

Import restrictions are a significant impediment in this sector
 Import duties are high
 Restrictive quotas
 Restrictive standards
 Non-competitive pricing
 Lack of promotion and advertising
 Limited appreciation/understanding of distribution system by Canadians exporters
 Limited Canadian capabilities in some species
 Market prospects have not been adequately explored
 Unsuitable product
 Slow registration procedures

TIPS ON APPROACHING THE MARKET

There are good export opportunities for selected Canadian fish products in Italy. The post in Milan has identified several, namely salmon, live lobster, clams and cod fillets. However, there are some disadvantages for Canadians. Over the years, the Dutch, French and Scandinavian suppliers have developed an expertise in meeting the requirements of the Italian market. This factor, as well as their proximity to the market and tariff preferences, mean that they can generally outperform Canadian newcomers on a price basis.

The following information may be useful in general terms in approaching the Italian market:

1. Finding a niche: For many companies, the secret of success, particularly on the highly competitive consumer market, is to identify and exploit a narrow market segment. To identify this niche, on-the-spot market research is virtually essential. Given the regional variations in consumer spending patterns in Italy. Exporters should seek local advice to determine whether their product is accepted well in a particular area.

2. Trade fairs: Trade fairs are a crucial part of selling in Italy. They provide exporters perhaps the best possible gateway to the market. The large food fairs in SIAL (France), ANUGA (Allemagne) and SIPRAL (Italy) are rightly recommended. Exporters wishing to take advantage of the trade fairs in Italy are encouraged to contact the Western Europe Trade and Investment Bureau of External Affairs and International Trade Canada.

3. Sources of information: There are many official and quasi-official sources of information. In addition to Trade Commissioners in Canada and abroad, the Canadian Association of Fish Exporters (CAFE) in Ottawa can provide market intelligence and advice on markets. The Italo-Canadian Chamber of Commerce, with branches in Montreal and Toronto, may give some assistance. Information on the tariffs of the European Community can be obtained at their Ottawa office. The following Italian fisheries journals and trade magazines may also be useful information sources.

GAZZETTINO DELLA PESCA
Ente Autonomo Fiera di Ancona
Molo Sud, 60100
Ancona Italy

CORRIERE DELLA PESCA E DELL'AGRICOLTURA
Via Tirso, 90
00198 Roma, Italy

GIORNALE DELLA PESCA
Via Ghibellina 25
50122 Firenze, Italy

IL PESCE
Publicita Italia SAS
Via Taglio 24
41100 Modena, Italy

LA PESCA ITALIANA
Corso d'Italia 92
00198 Roma, Italy

PESCARE
Via Milton 7
50129 Firenze, Italy

4. Adapting to the market: Any firm trying to break into the competitive Italian market must maintain consistently high product standards. In practical terms, this means that exporters must comply with technical specifications but also ensure prompt and complete responses to requests for offers, precise grading of products, complete and accurate labelling of packages, and speedy shipments.

MARKET OPPORTUNITIES FOR SPECIFIC SPECIES

In their 1992-93 post plans, our missions in Italy have underlined the good potential of certain products for the Italian market. These are : salmon, live lobster, clams and cod fillets.

SALMON

Although fresh salmon and smoked salmon still continue to be considered as luxury products, the increased availability today of cheap farmed salmon is beginning to alter this image. Before the advent of the farmed product, the Italian consumer purchased salmon for its exotic quality, as a sign of opulence. Now, as it becomes more cheaply available it risks losing this cachet, possibly to the extent of being substituted by other products such as smoked swordfish, tuna or sturgeon.

Prior to 1984, only small amounts of fresh salmon were occasionally imported and a relatively limited amount of the imported frozen salmon was thawed and sold as fresh. In the past few years, however, the price of imported fresh salmon has fallen and the market has grown remarkably, amounting to 5,538 t in 1990, supplied mainly by Norway (4,897 t), Denmark (279 t) and the Faroes (177 t).

Italy currently imports around 2000-2500 tonnes of frozen salmon each year, mainly for smoking. The major source of supply is Canada (972 t of Pacific salmon and 17 t of Atlantic salmon in 1990), followed at a distance by Norway (445 t), Denmark (234 t), Faroes (147 t) and the U.S.A. (128 t).

Although most of the smoked salmon consumed in Italy is smoked locally using imported frozen salmon, an increasing amount is also being imported in smoked form (3,066 t purchased in 1990), mainly from Denmark, France and the U.K. Imports of Canadian smoked salmon began only a few years ago, and grew steadily to reach a high of 57 t in 1988, fell off to only 27 t in 1989, and only recovered to 36 t in 1990. The limited interest in the Canadian smoked product is maybe due to an Italian preference for the European smoking method, but also because European packaging quality has generally been superior. Normally, the Italian market prefers large, heavy-smoked sides, dark red in colour and only lightly salted. Due to the fact that the major consumers are restaurants and caterers, it is very important that the flesh be firm, capable of being handled and cut into very fine slices without splitting or sticking to the knife. It is mainly these consumers who also prefer larger sides (3 to 5 kg.), with which there is proportionately little waste. There is, however, also a seasonal market for smaller sides (2-3 Kg.) for family-size gift packs at Christmas time. An interesting market has developed in recent years also for smoked salmon trimmings and scraps for use by caterers and restaurants in sauces and spreads.

Canned salmon consumption and consequently imports rose to a total of 965 t in 1990, up from 612 t in 1989. Canada remains the major supplier (488 t in 1990), followed by France, W. Germany and the USA.

VAT rates are as follows: 2% for fresh/frozen and smoked salmon; 9% for canned salmon.

ITALIAN SALMON IMPORTS (METRIC TONNES)

	1988	1989	1990	1990 AVE CIF PRICE Lire/kg	\$/kg
<u>SALMON, FRESH</u> (03.02.12.000) (2% tariff)	<u>3628</u>	<u>3527</u>	<u>5538</u>		
<u>SALMON, FROZEN</u>					
<u>PACIFIC</u> (0303.10.000)					
Canada (2% tariff)	<u>1695</u> 1004	<u>1266</u> 836	<u>1460</u> 972	7204	6.97
<u>ATLANTIC</u> (0303.22.000)					
Canada (2% tariff)	<u>778</u> 94	<u>649</u> 151	<u>1048</u> 17	7471	7.23
<u>SALMON, SMOKED</u> (0305.41.000)	<u>2368</u>	<u>2640</u>	<u>3066</u>		
Canada (13% tariff)	57	27	36	22,861	22.11
<u>SALMON, PREP. WHOLE/PIECES</u> (16.04.11.000)	<u>646</u>	<u>489</u>	<u>801</u>		
Canada (5.5% tariff)	396	271	488	7008	6.78
<u>SALMON, PREP., OTHER</u> (16.04.20.100)	<u>153</u>	<u>223</u>	<u>164</u>		
Canada (5.5% tariff)	15	85	-	-	-

Source: ISTAT. The Canadian dollar average exchange rate in 1988 was Lire 1046, in 1989 Lire 1130, and in 1990 Lire 1034.

SHELLFISH

Italy's production of all shellfish is estimated officially at around 60,000 t., but the real figure could well be twice as much. Production is in steady decline, however, as pollution and over-fishing have considerably reduced marketable resources. Major products from domestic waters (with estimated catch figures in parentheses) are as follows: caramote prawn (7,000 t.), mantis squillid (4,500 t.), mediterranean mussel (5,000 t.), cuttlefish (10,000 t.), Loligo squids (8,000 t.), common octopus (9,000 t.), molluscs (20,000 t.). Import tonnage in 1990 was more than double the official catch volume, i.e. 200,000 t. of fresh/frozen/preserved products. Major import items (with tonnages in parentheses) included the following: pandalis shrimp (7,438 t.), other shrimp (15,970 t.), live lobsters (1,578 t.), mussels (10,975 t.), Loligo vulgaris squid (7,940 t.), Illex squid (7,799 t.). Total imports of canned shellfish products amounted to about 11,000 t.

Shellfish demand is concentrated in the major coastal cities, and is generally greatest during the summer vacation period, when normal domestic requirements are augmented by strong foreign tourist demand. While there is a very small market of household sales, the major users are restaurants, hotels, caterers, etc. which have strong preference for fresh products whenever possible.

The Italian consumer is quite demanding as far as product quality is concerned, and is usually willing to pay the higher price entailed. In general, supplier offers are rejected less on price considerations than on quality. The following sections provide more detailed information on products of interest to Canadian exporters.

SQUID: Three species of squid are commonly fished in Italian waters, the "calamaro" or common squid (*Loligo vulgaris*), the "totano" or European flying squid (*Todarodes sagittatus*) and the "totano volatore" or Mediterranean flying squid (*Illex coindetti*). Commercially the latter two are generally lumped together, and the only distinction made is between the calamaro and the totano. The former has firmer flesh, consequently better cooking and keeping quality and fetches a significantly higher price. In recent years the domestic catch has usually run around 7,000 t. of calamari and some 5,000 t. of totani. Not all of these totals are fished in the Mediterranean, as the Italian ocean fleet also takes squid each year off the coasts of North and South America as well. Besides domestic production, Italy also currently imports up to 50,000 t. per year from other sources.

Usually the preference is given to Loligo species, but depending on prices and availabilities, significant amounts of Illex species will also be purchased. Squid is generally processed into rings for serving in mixed seafood dishes, either fried or grilled, or frequently preserved in brine and served chilled. Given the generally high demand for food quality, also in terms of visual presentation, it is necessary that squid colour and texture be similar to fresh-caught, and hence it is a standard requirement for imported products to be frozen at sea. Packing must be neat so that the product displays well, and larger sizes are usually preferred (300 g, or tube length of over 20 cm.). This size requirement depends, however, on the supply situation at any given moment, and there are periods when smaller sizes may be in greater demand. The current EC duty rates are 6% for Loligo species and 8% for Illex. There is no particular market for dried squid.

LOBSTER: There is a small but potentially interesting market in Italy for live lobster (known as "astice" in Italian). Total imports in 1990 amounted to 1,578 t., more than double the previous year's total, of which 30 t. from EC countries (mostly France), 1,295 t. from the U.S.A. and 248 t. from Canada. It should be noted that much of the product of both EC and USA origin is trans-shipped Canadian product. Due to problems of mortality during shipping, many companies have been hesitant to enter this market, but if firms can organize a reliable shipping program with good technical support en route and at both ends, these problems can be resolved satisfactorily. From the standpoint of health requirements, the only certification required is a mercury certificate, declaring that the mercury level is less than 0.7 ppm.

Up to now there has been little interest in frozen lobster or lobster meat, but with the strong, unfulfilled demand for the live product, importers should eventually be willing to consider the frozen product as an alternative. Again, quality considerations are paramount.

CLAMS: Also in this case the market up to now has been limited. With increasing problems of pollution in traditional supplying countries, however, demand has developed for supplies from North America. The product of greatest interest at present is the veneridae species, similar to the Italian "vongola verace". Italian health authorities only permit imports from authorized production zones which satisfy Italian standards for water purity. The only Canadian zone approved thus far is the coast of British Columbia, whose local species, Venerupis Japonica and Protothaca staminea, closely resemble the "vongola verace". Shipments must originate from plants authorized by the Italian authorities, be accompanied by a certificate declaring the product is derived from approved waters of origin, and can only be imported by authorized firms equipped with suitable depuration facilities. The customs duty rate for clams is 8%.

SELECTED SHELLFISH IMPORTS (TONNES)

	1988	1989	1990	1990 AVE CIF PRICES	
				Lire/kg	\$/kg
<u>ROCK LOBSTER, FROZEN</u>					
(0306.11.00)	<u>601</u>	<u>882</u>	<u>703</u>		
(25% tariff)					
<u>LOBSTER (HOMARUS SPP), WHOLE, FROZEN</u>					
(0306.12.100)	<u>63</u>	<u>38</u>	<u>46</u>		
Canada	36	27	4	1325	12.81
(8% tariff)					
<u>LOBSTER (HOMARUS SPP), NOT WHOLE, FROZEN</u>					
(0306.12.900)	<u>24</u>	<u>5</u>	<u>20</u>		
Canada	-	-	9	11,222	10.85
(16% tariff)					
<u>SHRIMP, PANDALUS, FROZEN</u>					
(0306.13.100)	<u>5771</u>	<u>8841</u>	<u>7438</u>		
Canada	-	31	9	4111	3.98
(12% tariff)					
<u>SHRIMP, OTHER, FROZEN</u>					
(0306.13.900)	<u>12,934</u>	<u>11,696</u>	<u>15,970</u>		
(18% tariff)					
<u>ROCK LOBSTER, NOT FROZEN</u>					
(0306.21.000)	<u>429</u>	<u>543</u>	<u>520</u>		
(25% tariff)					
<u>LOBSTER (HOMARUS SPP), LIVE</u>					
(0306.22.100)	<u>529</u>	<u>794</u>	<u>1578</u>		
Canada	131	187	248	11,956	11.56
(8% tariff)					
<u>OYSTERS</u>					
(0307.10.900)	<u>3078</u>	<u>3910</u>	<u>5300</u>		
(tariff: exempt if less than 40 g, otherwise 18% tariff)					
<u>MUSSELS, LIVE OR FRESH</u>					
(0307.31.100)	<u>19,717</u>	<u>15,596</u>	<u>10,975</u>		
(10% tariff for mytilus sp., 8% tariff for perna sp.)					
<u>SQUID, LOLIGO V., FROZEN</u>					
(0307.49.310)	<u>7467</u>	<u>6192</u>	<u>7941</u>		
(6% tariff)					

	1988	1989	1990	1990 AVE CIF PRICES	
				Lire/kg	\$/kg
<u>SQUID, ILLEX SPP, FROZEN</u>					
(0307.99.110)	<u>8923</u>	<u>8706</u>	<u>7798</u>		
(8% tariff)					
<u>CRAB, CANNED</u>					
(1605.10.000)	<u>523</u>	<u>423</u>	<u>552</u>		
Canada			4	18,000	17.41
(16% tariff)					

Source: ISTAT. The Canadian dollar average exchange rate in 1988 was Lire 1046, in 1989 Lire 1130, and in 1990 Lire 1034.

COD

With very little local production, the Italian cod market is dominated by imports, which in 1990 amounted to a total of over 30,000 tonnes. The major portion of this consisted of preserved codfish, totalling 22,056 t., of which 3,955 t. of stockfish, 4,526 t. of dried and salted, 9,219 t. of non-dried, salted or in brine, and 4,356 t. of salted cod fillets. Imports of frozen cod, on the other hand, amounted to only 8,926 t, of which 8,926 t of whole fish and 2,960 t of fillets.

Frozen cod is a staple of the frozen fish product industry, which has grown slowly but steadily over the past generation. Frozen cod consumption is judged to be about evenly split between the institutional market and the consumer-pack sector, and preferred product forms are either H & G whole and fillets. Other more specialized "surgelati" products are often imported under co-packing arrangements with major Italian distributors.

As opposed to the frozen product, dried and/or salted cod has been known on the Italian market for centuries and, although demand is in slight decline, the product continues to hold place in the Italian dietary tradition. There is no local production, and the major suppliers are Norway, Iceland, Faroes Islands, Spain, Denmark and Canada. Quality is of utmost importance here as well, important aspects being consistent fish size, smoothness of split, consistent moisture content, firmness and whiteness of flesh, absence of blood spots, parasites, etc. Given the steady decline in consumption, quality considerations are essential in maintaining or increasing share in this still important market. Aside from the somewhat unique traditional market for Gaspé cure, there is a general preference for choice medium and small, both white and black wings, of moisture content equivalent to the

European 7/8. There is interest also in "filettoni", or salted cod fillets of 1-1/2 to 2 lbs size. It should be noted that the product must be comparable to the Norwegian in terms of both quality and price, particularly in view of the advantages of reputation, ease of transport/communications, and the relatively stable currency exchange rates enjoyed by the Norwegians as well as the other EEC and EFTA country suppliers.

Italian firms may purchase directly from abroad or through specialized agents. Many companies in the saltfish sector, in particular, are familiar with Canadian product, including the Canadian grading system and terminology.

The EEC, however, currently grants exemptions or reduced duty rates for specified quotas of certain cod species/products.

ITALIAN COD IMPORTS (TONNES)

	1988	1989	1990	1990 Ave CIF Price Lire/kg	\$/kg
<u>COD, WHOLE, FROZEN</u>					
(0303.60.110)	<u>6,611</u>	<u>7,209</u>	<u>8,926</u>		
(12% tariff)					
<u>COD, FILLETS, FROZEN</u>					
(0304.20.290)	<u>3,369</u>	<u>3,218</u>	<u>2,960</u>		
(8% tariff if within 10,000 tonnes EC annual quota, otherwise 15% tariff)					
<u>COD FILLETS, SALTED</u>					
(0305.30.190)	<u>4,985</u>	<u>4,458</u>	<u>4,356</u>		
(20% tariff)					
<u>COD, DRIED, NON-SALTED (STOCKFISH)</u>					
(0305.51.100)	<u>3,783</u>	<u>3,735</u>	<u>3,955</u>		
Canada	18	-	-	-	-
(tariff: exempt if within 25,000 tonnes EC annual quota, otherwise 13% tariff)					
<u>COD, DRIED AND SALTED (KLIPPFISH)*</u>					
(0305.51.900)	<u>4,634</u>	<u>4,810</u>	<u>4,526</u>		
Canada	<u>1,251</u>	629	577	7,291	7.05
(tariff: exempt if within 25,000 tonnes EC annual quota, otherwise 13% tariff)					
<u>COD, NON-DRIED, SALTED OR IN BRINE*</u>					
(0305.62.000)	<u>8,940</u>	<u>10,749</u>	<u>9,219</u>		
Canada	116	45	40	5,250	5.08
(tariff: exempt if within 25,000 tonnes EC annual quota, otherwise 13% tariff)					

* Although the distinction between "dried" (up to 54% moisture) and "non-dried" (over 54% moisture) is clear, actual customs classification on entry may be some-what arbitrary, thus leading to confusion in the statistics.

Source: ISTAT. The Canadian dollar average exchange rate in 1988 was Lire 1046, in 1989 Lire 1130, and in 1990 Lire 1034.

EEL

Italian fisheries statistics indicate an annual catch of 1,600-1,800 tonnes of European eels (*Anguilla anguilla*) from inland waters and the Mediterranean. In addition to this, some 3,000 t per year are produced in aquaculture operations. Imports have been rather steady in recent years at around 2,400-2,800 t, of which the great part is imported in the fresh-chilled state. Exports run around 1,000 t, mainly of canned and smoked product. The eel catch is relatively steady throughout the year, but, as with imports, there is a notable peak in sales in the October-December period, prior to the main consumption season at Christmas time. There is little fresh eel consumption, and practically all local production and imports are processed by smokers and canners. With regard to size, the canners normally prefer larger sizes (80 cm and up), whereas the smokers prefer the smaller eels.

Main sources of supply are the Mediterranean countries such as France, Greece, Turkey and Tunisia, but also come from the Netherlands, Belgium, Denmark, the USA and as far away as New Zealand.

Due to the strong preference for the live product, Canadian exporters have in the past encountered technical difficulties in arranging direct non-stop air shipment to Italy, and this remains a key factor in ensuring limited mortality en route, particularly in the summer period.

It is important to note that Italian health regulations require that frozen fish products be gutted. Also, besides the usual Fisheries Health Certificate, eels must be accompanied by a Mercury Certificate stating that the mercury content does not exceed 0.7 ppm.

Although the EC has a duty for eels, a duty-free quota is established each year for fresh or frozen imports destined for the canning and smoking industries.

ITALIAN IMPORTS OF EELS

	1988	1989	1990	AVE 1990 CIF PRICE	
				Lire/kg	\$/kg
<u>EELS, LIVE</u> (0301.92.000)	<u>2,647</u>	<u>2,724</u>	<u>2,476</u>		
Canada (3% tariff)	1	4	1	6,444	6.23
<u>EELS, FRESH/CHILLED</u> (0302.66.000)	<u>163</u>	<u>92</u>	<u>71</u>		
Canada (3% tariff)	6	-	-	-	
<u>EELS, FROZEN</u> (0303.76.000)	<u>43</u>	<u>90</u>	<u>143</u>		
Canada (3% tariff)					

Source: ISTAT. The Canadian dollar average exchange rate in 1988 was Lire 1046, in 1989 Lire 1130, and in 1990 Lire 1034.

ANNEXE I - DATA ON THE ITALIAN ECONOMY

BALANCE OF PAYMENTS

	1985	1986	1987	1988
Current Account	-3,540	2,912	-1,663	-5,446
Merchandise Exports	76,073	96,719	115,866	128,050
Merchandise Imports	-82,157	-92,194	-115,939	-128,818
Trade Balance	-6,083	4,525	-73	-768
Total Change in Reserves	4,875	-5,094	-9,329	-5,020

EXCHANGE RATE

	1988	1989	1990
Lira/Cdn\$	1046	1130	1034

CANADIAN SEAFOOD EXPORTS TO ITALY
(000 \$)

	1986	1987	1988	1989	1990
Whole or dressed, fresh or frozen	10,776	13,815	15,242	7,884	6 472
Filletts & blocks, fresh or frozen	41	59	42	47	46
Preserved, except canned	6,640	8,900	10,337	3,736	6 418
Canned	2,744	3,628	3,231	2,920	3 016
Other fishery foods and feeds	1,156	3,287	2,147	3,400	3 013

Source: Statistics Canada. Exports: Merchandise Trade. Catalogue 65-202, 1989

GROSS NATIONAL PRODUCT
(GNP and GNP in Millions US\$)

	1985	1986	1987	1988	1989
GNP	808.58	887.87	970.25	1072.78	1172.17
GDP	812.8	896.3	979.7	1078.9	1188
GNP/capita	14,153	15,518	16,918	18,676	20 378
GDP/capita	14,227	15,664	17,082	18,783	20 653

Source: IMF "International Financial Statistics" Vol.XLIV, April 1991

ECONOMIC INDICATORS

	1986	1987	1988	1989
Interest Rates	12	12.5	12.5	13.5
Consumer Prices	10.1	10.5	7.5	8.1

Source: IMF "International Financial Statistics" Vol. XLIV, no4 & 1990 Yearbook

BIBLIOGRAPHY

Organisation for Economic Co-Operation and Development.
Directorate for Food, Agriculture and Fisheries. Committee for
Fisheries. Draft Review of Fisheries in 1990, Part V (France,
Italy, Spain). Paris, drafted: 21 August 1991.

Statistics Canada. Exports, merchandise trade = Exportations,
commerce de marchandises. 1989.

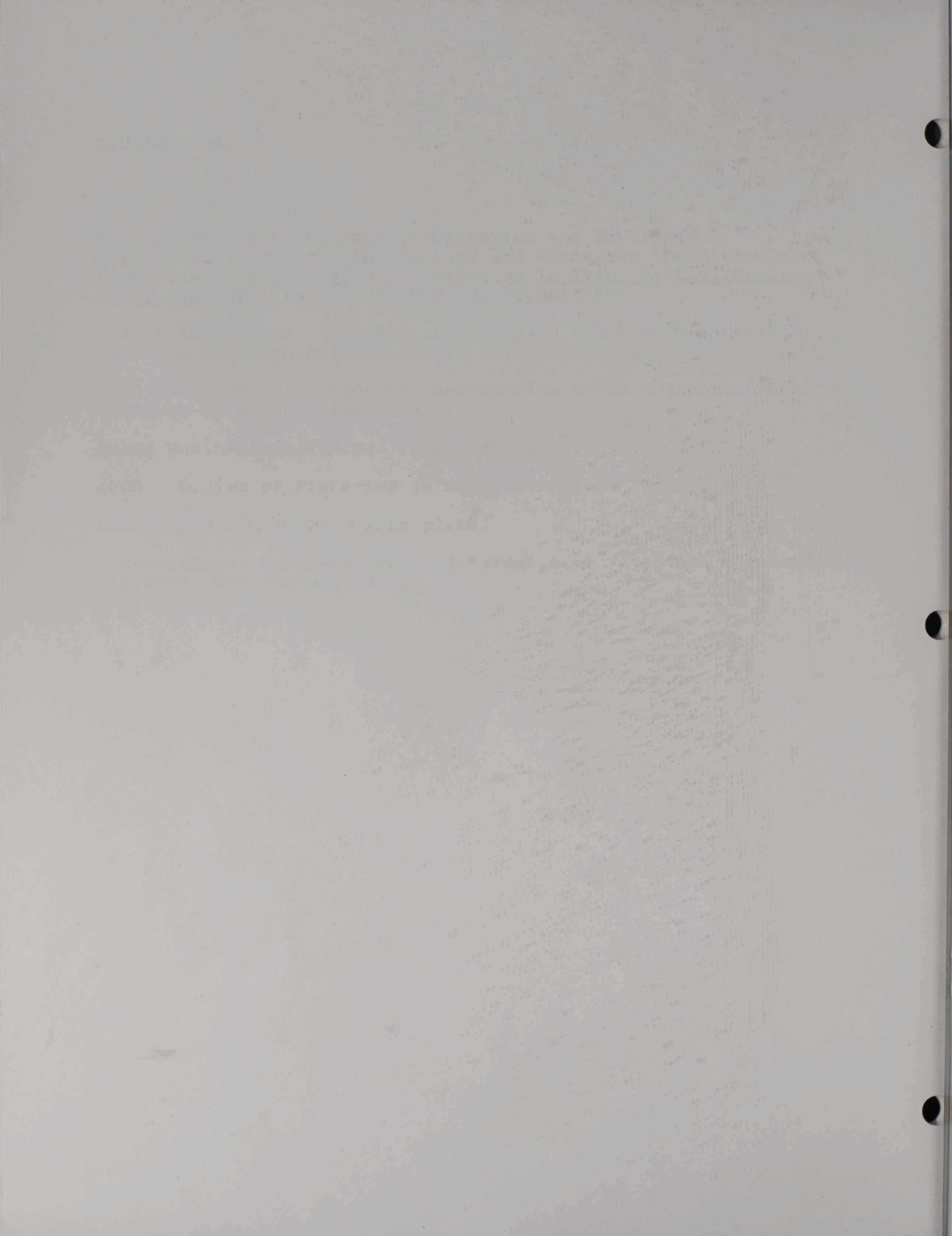
Statistics Canada. Exports, merchandise trade = Exportations,
commerce de marchandises. 1990.

Doing Business in Italy. Price Waterhouse.

OECD. Review of Fisheries in OECD countries. Paris 1991.

Rome and Milan 1992-93 Post plans.

International Monetary Fund. International Financial Statistics
Yearbook. Washington, 1990.



ITALIE

**LIGNES DIRECTRICES A L'INTENTION DES
EXPORTATEURS CANADIENS DE POISSON**

1992

Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada
Direction de l'agro-alimentaire, des pêcheries et
des ressources

Juin. 1992

Affaires extérieures et
Commerce extérieur Canada

Canada

DOCS

CA1 EA660 I73 EXF

1992

Italy : guidelines for Canadian
fish exporters

43267984

LIBRARY E A / BIBLIOTHÈQUE A E



3 5036 01029553 6

ITALIE

**LIGNES DIRECTRICES À L'INTENTION DES
EXPORTATEURS CANADIENS DE POISSON**

1992

Document préparé par :
Catherine Nagy
Michael Kiever

Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada
Direction de l'agro-alimentaire, des pêcheries et des
ressources

Immeuble Lester B. Pearson
Tour C, 6^e étage
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario)
Canada K1A 0G2
Téléphone : (613) 996-3535
Télécopieur : (613) 943-1103

Printed on
recycled paper



Imprimé sur du
papier recyclé

AVANT-PROPOS

Dans leur planification pour 1992-1993, l'ambassade du Canada à Rome et le consulat général du Canada à Milan ont fait des «poissons, mollusques et autres produits de la pêche» un sous-secteur prioritaire pour leurs activités de promotion commerciale.

Le présent document fait suite à ces plans et donne des précisions au sujet du marché italien des produits de la pêche. Ses objectifs sont les suivants :

- sensibiliser nos exportateurs aux débouchés qui existent en Italie;
- fournir aux exportateurs suffisamment de données pour qu'ils puissent juger de l'opportunité d'explorer plus à fond ce marché;
- faciliter l'établissement de liens avec les acheteurs italiens;
- donner aux exportateurs canadiens des renseignements utiles et les informer des services que leur offrent les agents commerciaux de l'ambassade du Canada à Rome et du consulat général du Canada à Milan, ainsi que des activités qu'entreprennent ces missions pour favoriser l'expansion des exportations canadiennes;
- stimuler la discussion sur les intérêts et les priorités des exportateurs de poissons et sur les défis qu'ils doivent relever dans leurs initiatives de promotion en Italie.

La préparation du présent document fait partie des projets admissibles dans le cadre du Programme d'adaptation des pêches de l'Atlantique.

Tout au long de la rédaction, nous nous sommes efforcés de vérifier l'exactitude des renseignements que vous trouverez ici. Nous recommandons néanmoins aux exportateurs de consulter leurs clients sur toutes les questions de détail pertinentes et de se conformer aux exigences des importateurs et du gouvernement italien.

Nous aimerions être informés de vos efforts pour vous implanter dans le marché italien des produits de la pêche, qu'ils aient été couronnés de succès ou non. Nous vous saurions aussi gré de nous signaler les éléments importants qui, à votre avis, auraient dû figurer dans cet ouvrage.

Directeur
 Direction de l'agro-alimentaire,
 des pêcheries et des ressources

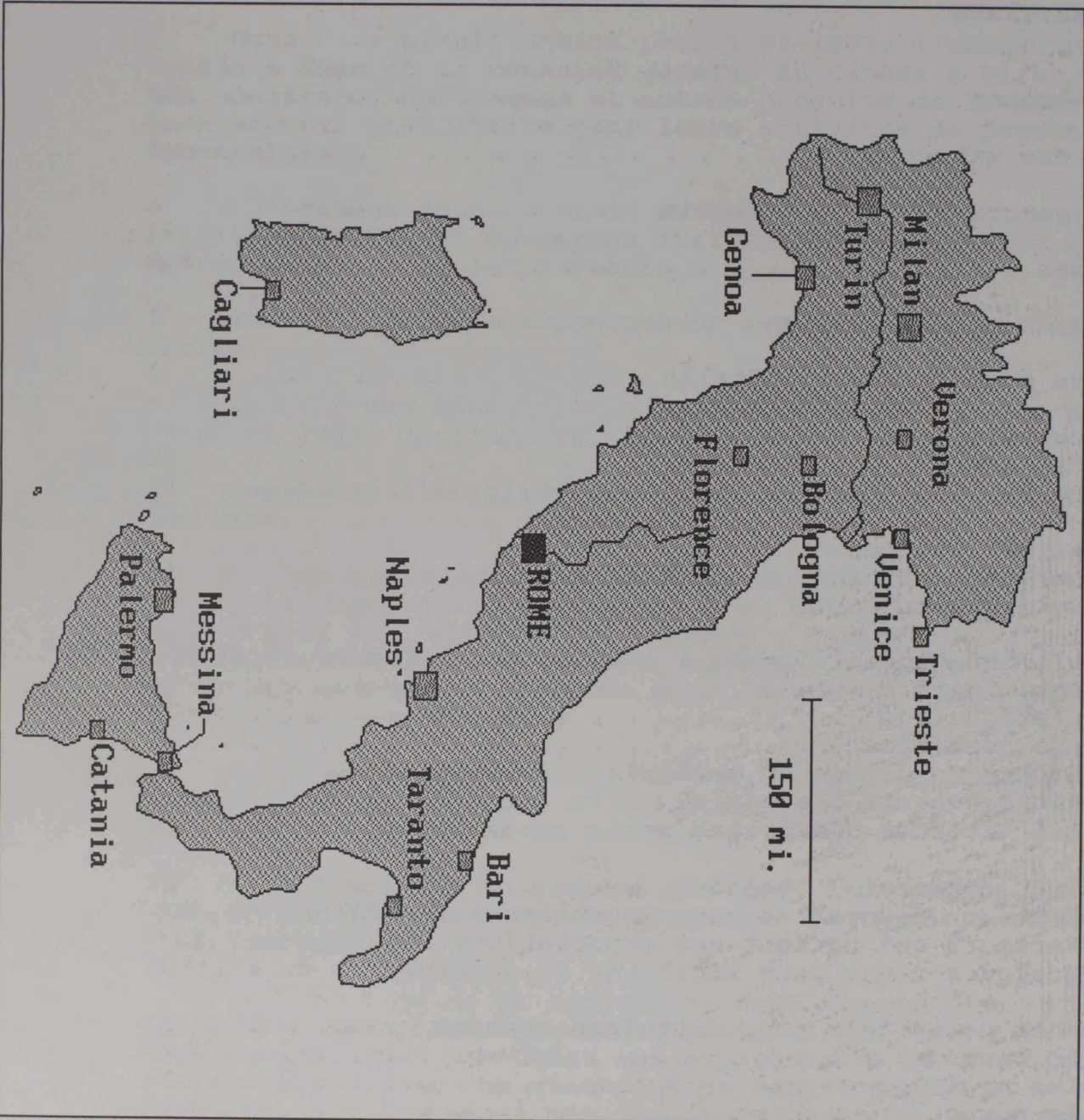
Richard L. Ablett

TABLE DES MATIÈRES

Avant-propos	2
Table des matières	3
Carte géographique de l'Italie	4
Adresses utiles	5
Aperçu du marché italien	8
Données sommaires sur l'Italie	9
Particularités du marché	
Estimations des missions	11
Le marché intérieur italien	13
Les infrastructures	
Les transports	16
La distribution	17
La réglementation italienne à l'égard des poissons importés	
Les additifs	19
L'étiquetage	19
Les certificats	20
Droits de douane et surtaxes	21
Les documents à produire	21
Les licences d'importation	21
Le climat commercial italien	22
Facteurs favorables aux exportateurs canadiens	
Facteurs qui nuisent aux exportations canadiennes	
Quelques trucs pour faciliter la pénétration du marché	
Débouchés potentiels pour certaines espèces	24
Le saumon	24
Les mollusques	27
La morue	31
L'anguille	33
Annexe I - Données sur l'économie italienne	35
Bibliographie	37

00818,78609





ITALIE

Population

57.6 Million

Superficie (mi. 2)

116,305

Population urbaine

■ Plus 1,000,000

■ Plus 500,000

■ Plus 100,000

■ Moins 100,000

■ Capitale

RESPONSABLES DES PÊCHERIES AU SEIN DES MISSIONS

Ambassade du Canada
Via G.B. de Rossi 27
00161 Rome, Italie
Tél. : (011-39-6) 841-5341
Télex : (code de destination 43)
610056 (DOMCAN I)
Télécopieur : (011-39-6) 841-2479
(Section commerciale)

Responsable :
M. Michael J. McDermott
Agent commercial

Consulat général du Canada
Via Vittor Pisani 19
20124 Milan, Italie
Tél. : (011-39-2) 669-7451
Télex : (code de destination 43)
310368
(310368 CANCON I)
Télécopieur : (011-39-2) 670-4450

Responsable :
Mme C. Baglietto
Agent commercial

AFFAIRES EXTÉRIEURES ET COMMERCE EXTÉRIEUR CANADA

125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario)
CANADA K1A 0G2
Télex : 053-3745
Télécopieur : (613) 995-8384

Direction de l'agro-alimentaire, des pêcheries et des
ressources (TAA)
Tour C, 6^e étage
Télécopieur : (613) 943-1103

M. W.P. Molson, directeur adjoint
Tél. : (613) 996-3535

Mme Catherine Nagy,
Déléguée commerciale adjointe
Tél. : (613) 996-3558

Direction de l'expansion du commerce et de
l'investissement et de la technologie (RWT)
Tour A, 7^e étage
Tél. : (613) 995-9401
Télécopieur : (613) 995-6319

Direction de la Communauté européenne (RWM)
Tour A, 7^e étage
Tél. : (613) 995-8297
Télécopieur : (613) 944-0034

MINISTÈRE DES PÊCHES ET OCÉANS

1300-200, rue Kent
Ottawa (Ontario)
CANADA K1A 0E6
Télex : 053-4228 (DFO/MPO OTT)

Direction générale des services d'inspection
M. B.J. Emberley, directeur général
Tél. : (613) 990-0144
Télécopieur : (613) 993-4220

Direction générale des affaires internationales
M. B. Applebaum, directeur général
M. F. Renault, Direction de la politique de commerce
multilatérale
Tél. : (613) 993-1838
Télécopieur : (613) 993-5995

CENTRES DE COMMERCE INTERNATIONAL

Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada et Industrie, Sciences et Technologie Canada ont créé les **Centres de commerce international (CCI)**. Ces centres, que l'on retrouve partout au Canada, ont pour but d'aider les exportateurs canadiens, qu'ils en soient ou non à leur première expérience dans le domaine des échanges internationaux. Les CCI peuvent leur procurer des publications spécialisées, les inviter à participer à des foires commerciales ou à des délégations, leur offrir une vaste gamme de services et, notamment, les conseiller en matière d'exportation, de transfert de technologie et de création de coentreprises avec des investisseurs étrangers. Vous pouvez obtenir de plus amples renseignements en vous adressant au CCI le plus proche. Le bureau InfoExport d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, qui se trouve à Ottawa, peut également vous offrir des conseils utiles; on le joint sans frais en composant le 1-800-267-8376 (ou le 993-6435 pour les appels locaux d'Ottawa).

TERRE-NEUVE

Centre de commerce international
215, rue Water, bureau 504
C.P. 8950
St. John's (Terre-Neuve)
A1B 3R9
Tél. : (709) 772-5511
Télex : 016-4749
Télécopieur : (709) 772-2373

NOUVEAU-BRUNSWICK

Centre de commerce international
C.P. 1210, Place Assumption
770, rue Main
Moncton (Nouveau-Brunswick)
E1C 8P9
Tél. : (506) 851-6452
Télex : 014-2200
Télécopieur : (506) 857-6429

MANITOBA

Centre de commerce international
C.P. 981
330, avenue Portage, 8^e étage
Winnipeg (Manitoba)
R3C 2V2
Tél. : (204) 983-8036
Télex : 07-57624
Télécopieur : (204) 983-2187

Î.-P.-É.

Centre de commerce international
C.P. 1115
Confederation Court Mall
134, rue Kent, bureau 400
Charlottetown (Î.-P.-É.)
C1A 7M8
Tél. : (902) 566-7400
Télex : 014-44129
Télécopieur : (902) 566-7450

QUÉBEC

Centre de commerce international
C.P. 247
Tour de la Bourse
800, place Victoria, bureau 3800
Montréal (Québec)
H4Z 1E8
Tél. : (514) 283-8185
Télex : 055-60768
Télécopieur : (514) 283-3302

SASKATCHEWAN

Saskatoon
Centre de commerce international
Édifice S.H.-Cohen, 4^e étage
119, 4^e Avenue sud
Saskatoon (Saskatchewan)
S7K 5X2
Tél. : (306) 975-5925
Télex : 074-2742
Télécopieur : (306) 975-5334

Regina

Centre de commerce international
1955, rue Smith, 4^e étage
Regina (Saskatchewan)
S4P 2N8
Tél. : (306) 780-6108
Télex : 071-2745
Télécopieur : (306) 780-6679

COLOMBIE-BRITANNIQUE

Centre de commerce international
C.P. 11610
900, 650 rue Georgia ouest
Vancouver (Colombie-Britannique)
V6B 5H8
Tél. : (604) 666-1444
Télex : 04-51191
Télécopieur : (604) 666-8330

NOUVELLE-ÉCOSSE

Centre de commerce international
C.P. 940, succursale "M"
1801, rue Hollis
Halifax (Nouvelle-Écosse)
B3J 2V9
Tél. : (902) 426-7540
Télex : 019-22525
Télécopieur : (902) 426-2624

ONTARIO

Centre de commerce international
Édifice Dominion, 4^e étage
1, rue Front ouest
Toronto (Ontario)
M5J 1A4
Tél. : (416) 973-5053
Télex : 065-24378
Télécopieur : (416) 973-8161

ALBERTA

Edmonton
Centre de commerce international
Pièce 540, Place Canada
9700, avenue Jasper
Edmonton (Alberta)
T5J 4C3
Tél. : (403) 495-2944
Télex : 037-2762
Télécopieur : (403) 495-4507

Calgary

Centre de commerce international
Bureau 1100
510, 5^e rue S.O.
Calgary (Alberta)
T2P 3S2
Tél. : (403) 292-6660
Télécopieur : (403) 292-4578

REPRÉSENTANTS DE L'ITALIE AU CANADA

Ambassade d'Italie
275, rue Slater, 11^e étage
Ottawa (Ontario) K1P 5H9
Tél. : (613) 232-
2401/2402/2403
Télécopieur : (613) 233-1484

Consulat général d'Italie
136, rue Beverley
Toronto (Ontario) M5T 1Y5
Tél. : (416) 977-1566

Commission des Communautés européennes
350, rue Sparks, bureau 1110
Ottawa (Ontario) K1R 7S8
Tél. : (613) 238-6464
Télécopieur : (613) 238-5191

Consulat général d'Italie
3489, av. Drummond
Montréal (Québec) H3G 1X6
Tél. : (514) 849-8351

Consulat général d'Italie
1299, rue Burrard, bureau 505
Vancouver (C.-B.) V6Z 2C7
Tél. : (604) 684-7288

APERÇU DU MARCHÉ ITALIEN

L'Italie reçoit 0,80 p. 100 des exportations canadiennes. En 1990, ses achats de biens canadiens s'élevaient à 1 188 449 000 \$, alors que les importations canadiennes de produits italiens atteignaient 1 954 899 000 \$.

Le marché italien offre des débouchés considérables pour les produits de la pêche de hautes valeur et qualité, particulièrement au chapitre du saumon congelé et fumé, de la morue salée et du homard. Il est sans cesse plus dépendant des approvisionnements extérieurs. En 1990, l'Italie a dû importer 548 130 tonnes de poisson afin de répondre à près de 60 p. 100 de sa demande totale, que l'on estime à près de 923 000 tonnes par année. La consommation par habitant était en hausse à 16 kilogrammes.

En 1990 également, la population italienne a consommé pour 4,8 milliards de dollars de produits de la pêche; la part canadienne de ce marché se situe à 0,46 p. 100, l'équivalent de ventes à l'exportation de 22,2 millions de dollars, dont le tiers est constitué de saumon du Pacifique congelé.

L'Italie est un client prometteur pour les homards vivants, le saumon, les palourdes et la morue en filets. Il serait avantageux de souligner l'abondance de la production canadienne.

Les exportations de morue salée devraient se maintenir dans le créneau haut de gamme qu'elles occupent déjà. Par ailleurs, certains débouchés pourraient se dégager pour des espèces sous-exploitées telles le merlu et l'anguille.

DONNÉES SOMMAIRES SUR L'ITALIE

Principales villes:

Rome, Milan, Naples, Turin, Gênes, Palerme, Bologne,
Florence, Catane et Venise

Population: 57 673 000 habitants (en 1990)

Superficie: 301 230 kilomètres carrés

Densité de la population:

191 habitants au kilomètre carré (en 1990)

PNB (en 1990): 826 138 000 000 \$ US;

PNB par habitant: 13 814 \$ US

Système économique: Marché libre

Monnaie: Lire (990 liras au dollar canadien le 28 décembre 1991)

Moyenne en 1988: 1 046 liras au dollar canadien

1989: 1 130 liras au dollar canadien

1990: 1 034 liras au dollar canadien

Système de poids et mesures: Métrique

Langue: Italien; dans certaines parties de la région du Trentin-Haut-Adige, on parle surtout allemand; il existe une minorité francophone considérable dans le Val d'Aoste et une minorité de langue slovène aux environs de Trieste et de Gorizia.

Religion: Les Italiens sont en quasi-totalité catholiques romains.

Taxes: L'Italie prélève une taxe sur la valeur ajoutée (TVA) de 9 p. 100 sur tous les produits de la pêche; elle est portée à 12 p. 100 sur les homards (*homarus* sp.), les langoustes (*palinurus* sp.) et les huîtres (*ostrea* sp.).

Tarifs: L'Italie applique les tarifs établis par la Communauté européenne.

Régime constitutionnel:

En vertu de la Constitution de janvier 1948, le pouvoir législatif appartient à un parlement bicaméral à représentation proportionnelle élu au suffrage universel pour un mandat de cinq ans.

Jours fériés:

1^{er} janvier, Épiphanie (6 janvier), lundi de Pâques, Jour de la libération (25 avril), Fête des travailleurs (1^{er} mai), Assomption (15 août), Toussaint (1^{er} novembre), Immaculée-Conception (8 décembre), 25 et 26 décembre. Chaque ville fait aussi de la fête de son Saint patron un jour férié.

Pratiques commerciales:**Heures d'ouverture des banques:**

De 8 h 30 à 13 h 30 et en général de 14 h 30 à 15 h 30 du lundi au vendredi

Services publics: De 8 h à 14 h

Heures de travail normales:

De 8 h 30 à 12 h 30 et de 14 h à 18 h

La plupart des entreprises sont fermées pendant tout le mois d'août.

PARTICULARITÉS DU MARCHÉ

ESTIMATIONS DES MISSIONS

Chaque année, les missions du Canada dans le monde entier font un bref sommaire de leurs plans de travail pour le prochain exercice financier. On y trouve un condensé des caractéristiques du marché et divers renseignements rassemblés dès le début de la planification au sujet des débouchés éventuels. On peut voir plus bas un résumé des prévisions faites à l'égard de l'Italie par l'ambassade du Canada à Rome et le consulat général du Canada à Milan.

	1989	1990	1991	1992
Taille du marché	4 500 M \$	4 800 M \$	5 200 M \$	5 500 M \$
Part du Canada	33 M \$	22,2 M \$	24 M \$	25 M \$
Part en pourcentage	0,73 %	0,46 %	0,46 %	0,45 %

PRINCIPAUX CONCURRENTS

Dans le sommaire de leur planification pour l'exercice financier 1992-1993, l'ambassade du Canada à Rome et le consulat général du Canada à Milan estiment que les principaux concurrents en présence dans le marché italien des produits de la mer sont les suivants :

ITALIE	40 %
DANEMARK	9 %
FRANCE	6 %
PAYS-BAS	6 %
ESPAGNE	6 %
NORVÈGE	3 %

ACTIVITÉS PRÉVUES EN 1992-1993

PROMOTION DES EXPORTATIONS CANADIENNES DE SAUMON ET DE HOMARD SAUVAGES

Objectif : Maintien de la part du marché

ACCUEIL D'UNE DÉLÉGATION SPÉCIALISÉE VERS LA CÔTE DU PACIFIQUE

Objectif : Promotion du saumon sauvage auprès d'entreprises de fumage et d'acheteurs

DÉLÉGATION SUR L'AQUICULTURE À VANCOUVER

Objectif : Promotion des transferts de connaissances dans ce secteur d'importance croissante

AGRÉMENT D'AUTRES USINES CANADIENNES DE SURGÉLATION RAPIDE POUR L'EXPORTATION

Objectif : Agrément d'un plus grand nombre d'usines

AGRÉMENT DES EAUX ET DES MOLLUSQUES DE L'ATLANTIQUE POUR
L'EXPORTATION VERS L'ITALIE

Objectif : Faire en sorte que les autorités italiennes
autorisent les espèces pêchées dans l'Atlantique

SONDAGE AUPRÈS DES IMPORTATEURS

LE MARCHÉ INTÉRIEUR ITALIEN

Les pêcheurs italiens récoltent plusieurs espèces de poissons, dont les principales sont la sardine, l'anchois, le merlu, les moules et le homard de Norvège; ils amassent plus de 15 tonnes par année de chacune d'entre elles. Leurs ventes à l'étranger se composent d'anchois, de sardines, de morue, de merlu, de calmars, de crevettes et de petits calmars. La pêche intérieure répond à 40 p. 100 de la demande intérieure.

Au cours des années quatre-vingt, la consommation italienne de produits de la mer a augmenté, de même que les importations du pays, qui sont passées de 257 000 à 548 130 tonnes de 1983 à 1990, pour une hausse de près de 130 p. 100. L'Examen des pêcheries dans les pays membres de l'OCDE soulignait d'ailleurs en 1991 que seul un apport résolument accru de l'extérieur pouvait répondre à la croissance soutenue de la consommation.

En ce domaine, le Danemark est le principal fournisseur étranger de l'Italie. Il y vend des filets congelés, des poissons salés, séchés et fumés, des mollusques, des huiles et des farines de poisson.

L'Italie importe également des anguilles et des seiches de France, de la sole et de la plie des Pays-Bas, ainsi que des mollusques, du thon et des poissons frais, réfrigérés et congelés en provenance d'Espagne.

Les Italiens préfèrent généralement les espèces méditerranéennes aux variétés atlantiques et les poissons frais aux produits congelés. L'accroissement du marché s'est surtout réalisé en fonction de considérations d'ordre pratique et de la qualité; dans ce dernier cas, la hausse a été favorisée par la réglementation rigoureuse à l'égard de la production, de la manutention et de la vente des poissons surgelés («prodotti surgelati») emballés pour la vente au détail. L'Italie exige notamment que les entreprises étrangères désireuses d'exporter de tels produits obtiennent son autorisation spéciale à l'égard de leurs usines. La plupart des intervenants reconnaissent que les normes officielles et officieuses de qualité du marché italien sont parmi les plus élevées parmi les pays européens.

Les importateurs italiens préfèrent s'entendre sur un prix CAF. Il est recommandé, lors d'une première transaction avec l'un d'eux, d'exiger la présentation d'une lettre de crédit; par la suite, on pourra prendre les arrangements que dicteront les circonstances.

IMPORTATIONS ITALIENNES DE POISSON EN 1990

PRODUIT	TONNES	EN MILLIONS DE LIRES	EN MILLIERS DE DOLLARS CANADIENS
Poisson frais, réfrigéré et congelé (49 % thon, 6 % merlu)			
Frais et réfrigéré	64 552	579 634	560 574
Congelé	191 049	449 066	434 299
Filets congelés (48 % plie)	45 256	234 492	226 781
Poissons salés, séchés, fumés (55 % morue)	36 078	351 555	339 995
Poisson en conserves (40 % filets)	51 396	252 815	244 501
Mollusques (34 % calmar congelé) Crustacés, mollusques	131 679	735 934	711 735
IMPORTATIONS TOTALES	548 130	2 670 995	2 583 167
RÉCOLTE TOTALE (PÊCHERIES ET AQUICULTURE)	497 433	2 390 600	2 311 992
EXPORTATIONS TOTALES	122 727	292 524	282 905

EXPORTATIONS CANADIENNES DE POISSON VERS L'ITALIE

N° S.H.	PRODUIT	1989	1990
0301.92	Anguilles vivantes	-----	734
0302.12	Saumons du Pacifique et de l'Atlantique	-----	17 247
0303.31	Flétans congelés, sauf 03.04	7 644	---
0303.60	Morues congelées, sauf 03.04	-----	18 080
0303.79	Autres poissons congelés, sauf 03.04	39 052	533
0303.80	Foies, oeufs et laitances congelés	1 383	---
0304.10	Filets et autres chairs de poisson	2 094	1 600
0304.20	Filets congelés	299	---
0304.90	Autre chair de poisson (même hachée) cong.	-----	4 082
0305.41	Saumons du Pacifique et de l'Atlantique, fumés	22 794	32 623
0305.49	Autres poissons fumés, filets compris	5 332	4 738
0305.62	Morues salées et en saumure	517 163	873 495
0305.69	Autres poissons salés et en saumure	18 144	---
0306.12	Homards congelés	32 182	8 678
0306.13	Crevettes congelées	-----	13 613
0306.14	Crabes congelés, même décortiqués	74 410	880
0306.22	Homards non congelés	207 949	255 296
0307.29	Coquilles St-Jacques, pétoncles compris	-----	8 999
1604.11	Préparations ou conserves de saumon	375 520	487 330
1604.19	Autres préparations ou conserves de poissons	82 440	---
1604.20	Autres préparations et conserves de poissons	306 350	353 450
1604.30	Caviar et ses succédanés	137	24
1605.10	Préparations ou conserves de crabe	20 000	4 083
1605.20	Préparations de crevettes	-----	20 000
1605.30	Préparations ou conserves de homard	-----	6 840
1605.40	Préparations ou conserves d'autres crustacés	-----	10 956
1605.90	Mollusques et autres invertébrés aquatiques	2 509	---

LES INFRASTRUCTURES

LES TRANSPORTS

Le transport maritime:

Les navires de la marine marchande italienne sont en mesure de transporter 11 millions de tonnes de marchandises et naviguent surtout en Méditerranée, vers l'Amérique du Nord et vers l'Australie. Les produits de la pêche d'origine non européenne entrent le plus souvent au pays par les ports de Gênes, de Naples et de Venise, alors que ceux qui sont importés d'Europe empruntent généralement les voies routières. Aucun port n'est interdit aux importations de poissons. Les recettes nettes tirées du transport des marchandises représentent l'un des facteurs déterminants de l'équilibre de la balance des paiements italienne. La participation de l'État dans le secteur du transport est considérable et passe par l'entremise de la société Finmare, entre les mains de laquelle se trouvent les plus importantes compagnies de navigation.

Le transport aérien :

La ligne aérienne publique Alitalia exploite un vaste réseau d'itinéraires intérieurs et internationaux. À l'instar de ses rivales étrangères, elle offre, au départ de Rome et de Milan, d'excellentes liaisons avec toutes les régions du globe.

Le transport terrestre :

Le réseau ferroviaire italien est exploité par la Société nationale des chemins de fer (FS), qui est un organisme public; quelques ramifications du système ont cependant été concédées à des entreprises privées. Les voies ferrées italiennes parcourent une distance de 10 000 milles (soit 16 000 km) et sont électrifiées sur un peu plus de leur moitié. Les liaisons intérieures et extérieures sont satisfaisantes.

Le réseau routier italien recouvre environ 197 000 milles (315 200 km) et comprend plus de 3 000 milles (4 800 km) de grandes autoroutes («autostrada»). Il relie les grands centres industriels du pays et donne accès au nord de l'Europe. Le camionnage, fort répandu, est assuré principalement par des entreprises privées détentrices de concessions gouvernementales. Le transport intérieur est un facteur important, en raison de son coût et du temps qu'il exige.

L'entreposage :

La déclaration en douane doit être produite au plus tard 15 jours après l'arrivée des marchandises au bureau douanier. Des circonstances exceptionnelles justifieront parfois le prolongement de ce délai, au gré du chef des Douanes, jusqu'à un

maximum de trois mois. Les marchandises qui n'auront pas été dédouanées au bout de cette période seront généralement considérées comme ayant été abandonnées et le service des Douanes pourra en disposer, au besoin en les vendant, au bout d'un mois supplémentaire. Les délais sont plus courts dans le cas de marchandises dangereuses ou périssables. Les douanes italiennes admettent quatre manières de déclarer les marchandises (pour consommation, pour entreposage, en transit et pour réexportation).

Les droits d'importation s'acquittent de la même façon que dans les autres pays de la CE, soit à la frontière, à destination ou au port d'entrée, que celui-ci se trouve en Italie ou ailleurs dans la CE. Dans ce dernier cas, les marchandises pourront ensuite être expédiées en Italie en franchise de droits.

LA DISTRIBUTION

Il existe en Italie de nombreuses voies de distribution des produits importés; le choix de l'une ou de l'autre se fait en fonction de la nature des marchandises, du territoire à desservir, du client et des techniques promotionnelles à employer.

Alors que le long des côtes la liaison commerciale entre le fabricant et le consommateur est directe, dans les grandes agglomérations urbaines de l'intérieur, les produits devront généralement changer de mains à plusieurs reprises avant d'atteindre leur destinataire final. Dans les petits centres de l'arrière-pays, où la consommation est plus faible, le nombre des intervenants peut être encore plus élevé.

Le système de distribution italien est donc très fragmenté et peu efficace; dans le cas du poisson frais, on compte 10 000 détaillants (et 10 000 autres qui ne figurent pas aux listes officielles); cette situation exerce des effets négatifs sur les prix, car la marge bénéficiaire des intermédiaires peut faire doubler le prix consenti aux pêcheurs, ce qui décourage à la fois la production et la consommation.

Pour vendre du poisson congelé en Italie, il faut passer par un importateur spécialisé qui se procure les différentes espèces de sources étrangères, puis les vend directement au grossiste ou aux entreprises de transformation. Le grossiste écoule ensuite ses stocks auprès des grandes épiceries ou d'autres intermédiaires.

L'Italie compte plus de 100 000 points de vente au détail pour le poisson congelé. Les conserves et les préparations de poisson sont généralement vendues par les voies traditionnelles du réseau d'alimentation, c'est-à-dire dans les petites épiceries de détail. Le poisson frais est désormais l'apanage des

épicerie de luxe, dont la clientèle se recrute exclusivement dans les classes moyennes et aisées.

LA RÉGLEMENTATION ITALIENNE À L'ÉGARD DES POISSONS IMPORTÉS

LES ADDITIFS

Les lois italiennes restreignent sévèrement l'emploi des agents de conservation et des colorants chimiques. Il est préférable de vérifier auprès de l'importateur si l'additif que l'on veut utiliser est autorisé par la réglementation. Dans l'affirmative, il faut en faire mention sur l'étiquette, en indiquant le type de substance (colorant, agent de conservation, antioxydant, émulsifiant, etc.), son appellation spécifique et son numéro d'homologation.

L'ÉTIQUETAGE

Comme toutes les denrées importées ou vendues en Italie, les produits de la pêche doivent porter une étiquette conforme au décret présidentiel n° 322 du 18 mai 1982. Nous en indiquons ci-après les principales dispositions; dans certains cas, on exigera des renseignements supplémentaires, qu'il faudra parfois déclarer selon des modalités particulières.

Tout exportateur doit absolument obtenir de son client italien des instructions précises concernant les exigences qui s'appliquent à son produit. Le décret présidentiel stipule que les renseignements suivants, rédigés en italien, doivent figurer sur l'étiquette :

- a) appellation sous laquelle le produit est vendu;
- b) composition (dans l'ordre décroissant des ingrédients);
- c) poids net (poids net égoutté dans le cas de conserves);
- d) durée de conservation («à consommer avant le ...»);
- e) nécessités particulières d'entreposage et d'utilisation, le cas échéant;
- f) mode d'emploi;
- g) lieu d'origine;
- h) raison sociale ou marque de commerce déposée, adresse du fabricant, de l'emballer ou du vendeur s'il est établi dans la Communauté européenne;
- i) adresse de l'usine de transformation ou d'emballage, pour les produits transformés ou emballés en Italie et destinés à la vente dans ce pays.

LES CERTIFICATS

Tous les poissons, transformés ou non, doivent être accompagnés d'un Certificat de teneur en mercure attestant que le maximum de 0,7 ppm n'est pas dépassé.

Bien que cette exigence soit rarement mise en vigueur avec régularité, certains poissons et produits de la pêche provenant du Pacifique sont encore tenus d'être accompagnés d'un Certificat de radioactivité.

À l'exception des poissons vivants (anguilles, homards, etc.) et de certains gros poissons vendus à l'état frais ou congelé, entiers ou en morceaux (thon, requin, etc.), toutes les espèces, transformées ou non, doivent être accompagnées d'un Certificat sanitaire qui en précise la nature et atteste qu'elles ont été préparées dans un établissement conforme à la réglementation sur l'inspection des poissons.

Les maquereaux, saumons, morues et harengs frais, congelés, fumés et salés sont soumis à un échantillonnage et à des essais avant leur entrée en Italie afin d'établir s'ils sont porteurs du nématode Anisakis; ils seront refusés si l'on y découvre des larves vivantes ou un nombre suffisant de larves mortes. Les produits accompagnés d'un certificat officiel attestant qu'ils ont été portés à une température de - 20 °C pendant au moins 24 heures pourront être exemptés de l'échantillonnage.

Les produits transformés et emballés pour la vente au détail ou expédiés pour simple emballage à des fabricants italiens d'aliments surgelés (y compris les produits dont la présentation les assimile à cette dernière catégorie) doivent être accompagnés d'un Certificat sanitaire des produits surgelés sur formulaire spécial, que seules peuvent obtenir les usines d'emballage explicitement agréées par le ministère italien de la Santé. Les certificats sanitaires établis à l'égard de mollusques comestibles doivent attester que ces espèces ont été cultivées dans des établissements d'aquaculture contrôlés ou dans des milieux naturels ne présentant aucun danger pour la santé humaine.

Tous les certificats susmentionnés doivent être délivrés par le service de l'inspection du ministère des Pêches et Océans. Le Certificat d'origine régulier peut cependant être obtenu de la Chambre de Commerce de la localité où est établi l'exportateur.

DROITS DE DOUANE ET SURTAXES

Les droits de douane peuvent varier considérablement et sont établis selon l'espèce, l'ampleur de la transformation du produit, le pays d'origine et, à l'occasion, la saison. La CEE a fixé pour certaines espèces des prix de référence; lorsqu'un produit est déclaré à la frontière à un prix inférieur, il pourra être passible d'une surtaxe correspondant à la différence entre sa valeur CAF et le prix arrêté par la CE.

LES DOCUMENTS À PRODUIRE

Quels que soient leur valeur et le mode de transport emprunté, les expéditions à destination de l'Italie doivent être accompagnées des documents suivants :

- Lettre de transport aérien [formulaire uniforme de l'Association internationale du transport aérien (IATA) en 9 exemplaires];
- Facture commerciale (en 3 exemplaires non standardisés, signés manuellement par l'expéditeur et destinés à l'importateur; on doit y préciser le poids, l'origine et la valeur des marchandises, ainsi que tous les frais);
- Connaissance (fait «à ordre» et indiquant le pays d'origine);
- Certificats d'origine (en 3 exemplaires s'il y a lieu et sur un formulaire disponible dans les papeteries commerciales; y indiquer la valeur des marchandises);
- Déclaration d'exportation de l'expéditeur (en 4 exemplaires);
- Certificats spéciaux (voir ci-dessus).

Ces documents peuvent être établis en anglais ou en français.

LES LICENCES D'IMPORTATION

Les cas où il faut obtenir une licence d'importation sont très rares. Ces licences sont délivrées par le ministère des Finances, qui agit conformément aux instructions du ministère du Commerce extérieur et y précise la date d'échéance et divers autres détails. Certains produits ne peuvent être importés sans «visa» préalable de l'Institut national du commerce avec l'étranger. Les importations dont la valeur dépasse 50 millions de lires doivent être accompagnées d'un document d'importation établi par une banque agréée et visant le contrôle des échanges.

LE CLIMAT COMMERCIAL ITALIEN

FACTEURS FAVORABLES AUX EXPORTATEURS CANADIENS

Une promotion dynamique
 Les activités qui entourent les foires commerciales
 Le Canada fait partie des rares fournisseurs de produits de la mer de première qualité.
 En Europe, la demande est supérieure à l'offre.
 Des prix concurrentiels

FACTEURS QUI NUISENT AUX EXPORTATIONS CANADIENNES

Les nombreuses restrictions sur les importations.
 Les droits d'importation sont élevés.
 Les importations sont contingentées.
 Les normes italiennes sont rigoureuses.
 Des prix supérieurs à ceux de la concurrence
 Lacunes dans la promotion et la publicité
 Compréhension insuffisante du système de distribution italien
 Production canadienne limitée pour certaines espèces
 Étude insuffisante du marché
 Produits qui ne correspondent pas à la demande
 Lenteur du mécanisme d'agrément

QUELQUES TRUCS POUR FACILITER LA PÉNÉTRATION DU MARCHÉ

Certains produits canadiens de la pêche devraient trouver en Italie de bons débouchés. La mission de Milan croit que c'est notamment le cas du saumon, des homards vivants, des palourdes et de la morue en filets. Les exportateurs canadiens se trouvent cependant désavantagés à divers points de vue. Les producteurs néerlandais, français et scandinaves ont en effet acquis une longue expérience de ce marché et savent répondre précisément à ses attentes. Ils en sont par ailleurs moins éloignés et profitent de tarifs préférentiels, ce qui les assure de pratiquer des prix moins élevés que tout nouvel intervenant canadien.

Voici quelques renseignements de nature générale qui vous faciliteront l'accès au marché italien :

1. Comment cerner un créneau : Pour bon nombre d'entreprises et particulièrement pour celles qui désirent évoluer dans le marché très concurrentiel des produits de consommation, la clé du succès consiste à découvrir le créneau qui correspond parfaitement à leurs aptitudes. Il est à cette fin pratiquement essentiel de faire des études de marché en Italie même. En raison des variations régionales dans les habitudes des consommateurs, l'exportateur aura intérêt à s'adresser à des spécialistes locaux pour établir si ses produits sont bien accueillis dans une région donnée.

2. Les foires commerciales : Pour réussir en Italie, il faut à tout prix participer à des foires commerciales, car elles sont sans doute le meilleur moyen dont disposent les exportateurs pour percer le marché. Nous recommandons particulièrement les foires SIAL (en France), ANUGA (en Allemagne) et SIPRAL (en Italie). Les exportateurs qui désirent profiter des foires commerciales italiennes ne devraient pas hésiter à communiquer avec la Direction de l'expansion du commerce et de l'investissement et de la technologie d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada.

3. Les sources de renseignements : Pour mieux connaître l'Italie, les sources officielles et informelles d'information ne manquent pas. À l'instar des délégués commerciaux en poste au Canada et à l'étranger, l'Association canadienne des exportateurs de poisson, qui est située à Ottawa, peut vous prodiguer renseignements et conseils. La Chambre de commerce italo-canadienne, qui possède des bureaux à Montréal et à Toronto, peut aussi vous être d'un certain secours. La Commission des Communautés européennes, dont les bureaux se trouvent à Ottawa, peut vous informer au sujet des tarifs de la CE. Vous trouverez également de précieuses indications dans les périodiques italiens suivants, qui traitent aussi bien des pêcheries que du commerce en général.

GAZZETTINO DELLA PESCA
Ente Autonomo Fiera di Ancona
Molo Sud, 60100
Ancône, Italie

IL PESCE
Publicita Italia SAS
Via Taglio, 24
41100 Modène, Italie

CORRIERE DELLA PESCA E
DELL'AGRICOLTURA
Via Tirso, 90
00198 Rome, Italie

LA PESCA ITALIANA
Corso d'Italia, 92
00198 Rome, Italie

GIORNALE DELLA PESCA
Via Ghibellina, 25
50122 Florence, Italie

PESCARE
Via Milton, 7
50129 Florence, Italie

4. Comment s'adapter aux exigences du marché : L'entreprise qui désire s'implanter dans le très concurrentiel marché italien doit faire en sorte que ses produits soient toujours de première qualité. Dans la pratique, l'exportateur devra non seulement respecter les normes techniques, mais aussi savoir répondre promptement et complètement aux appels d'offres et aux exigences relatives à la classification et à l'étiquetage des produits, en plus d'être en mesure d'assurer des livraisons rapides.

DÉBOUCHÉS POTENTIELS POUR CERTAINES ESPÈCES

Dans leur planification pour 1992-1993, nos missions en Italie ont relevé d'intéressants débouchés dans ce pays pour divers produits, à savoir le saumon, les homards vivants, les palourdes et la morue en filets.

LE SAUMON

Le saumon frais et fumé continue d'être perçu en Italie comme un produit de luxe, mais cette impression commence à se dissiper en raison de l'offre accrue de saumon d'élevage à prix modique. Avant l'apparition de ce produit, le consommateur italien achetait du saumon pour son caractère exotique et luxueux. Comme le saumon est maintenant moins cher, il risque de perdre son cachet particulier et même de se trouver supplanté par d'autres espèces fumées, telles l'espadon, le thon ou l'esturgeon.

Avant 1984, les importations de saumon frais étaient rares et peu abondantes; celles de saumon congelé, alors vendu «à l'état frais» après décongélation, n'étaient guère plus élevées. Depuis quelques années, cependant, le prix du saumon frais importé a chuté et la demande s'est affirmée au point d'atteindre 5 538 tonnes en 1990; les principaux fournisseurs sont la Norvège (avec 4 897 tonnes), le Danemark (avec 279 tonnes) et les îles Féroé (avec 177 tonnes).

L'Italie importe actuellement entre 2 000 et 2 500 tonnes de saumon congelé par année, principalement dans le but de le soumettre au fumage. Son fournisseur le plus important est de loin le Canada, qui a exporté 972 tonnes de saumon du Pacifique et 17 tonnes de saumon de l'Atlantique en 1990; il est suivi de la Norvège (avec 445 tonnes), du Danemark (avec 234 tonnes), des îles Féroé (avec 147 tonnes) et des États-Unis (avec 128 tonnes).

Bien que la demande italienne de saumon fumé soit pour l'essentiel satisfaite par une production locale obtenue au moyen de saumon congelé venant de l'étranger, les importations de ce produit sont en hausse et ont atteint 3 066 tonnes en 1990; elles proviennent principalement du Danemark, de la France et du Royaume-Uni. L'Italie n'importe du saumon fumé canadien que depuis quelques années; ses achats ont atteint leur sommet à 57 tonnes en 1988, puis ont régressé à 27 tonnes l'année suivante, pour remonter ensuite en 1990, sans toutefois dépasser les 36 tonnes. Le manque d'intérêt des Italiens à l'endroit du produit canadien découle peut-être du fait qu'ils préfèrent la technique de fumage européenne, mais il ne faut pas oublier que les emballages européens se révèlent généralement d'une qualité supérieure. Le marché italien accorde habituellement sa préférence aux pièces de grande taille et bien fumées, de couleur rouge foncé et peu salées. Les acheteurs se recrutent surtout

chez les restaurateurs et traiteurs, il est essentiel que la chair du saumon soit ferme et puisse être coupée en tranches très minces sans se déchirer ni adhérer à la lame. Ce sont surtout ces clients qui recherchent en priorité les pièces assez lourdes (de 3 à 5 kg), où les pertes sont proportionnellement moins élevées. On remarque aussi en Italie une demande saisonnière pour les pièces de plus petite taille (de 2 à 3 kg), qui sont offertes comme cadeau familial à l'occasion de Noël. Il est par ailleurs apparu depuis quelques années un débouché intéressant pour les restes de saumon fumé, que les traiteurs et restaurants utilisent dans la fabrication de sauces et de pâtés à tartiner.

La consommation italienne de conserves de saumon est passée de 612 à 965 tonnes de 1989 à 1990, entraînant les importations dans une hausse correspondante. Le Canada est le principal fournisseur de l'Italie à ce chapitre, avec des ventes de 488 tonnes en 1990; il est suivi de la France, de l'Allemagne de l'Ouest et des États-Unis.

La TVA italienne est prélevée aux taux suivants : 2 p. 100 pour le saumon frais ou congelé et le saumon fumé et 9 p. 100 pour les conserves de saumon.

IMPORTATIONS ITALIENNES DE SAUMON (EN TONNES MÉTRIQUES)

	1988	1989	1990	PRIX CAF MOY. EN 1990	
				(en lires/kg)	en \$/kg
<u>SAUMON FRAIS</u>					
(03.02.12.000)	<u>3 628</u>	<u>3 527</u>	<u>5 538</u>		
(tarif de 2 %)					
<u>SAUMON CONGELÉ</u>					
<u>DU PACIFIQUE</u>					
(0303.10.000)	<u>1 695</u>	<u>1 266</u>	<u>1 460</u>		
Du Canada	1 004	836	972	7 204	6,97
(tarif de 2 %)					
<u>DE L'ATLANTIQUE</u>					
(0303.22.000)	<u>778</u>	<u>649</u>	<u>1 048</u>		
Du Canada	94	151	17	7 471	7,23
(tarif de 2 %)					
<u>SAUMON FUMÉ</u>					
(0305.41.000)	<u>2 368</u>	<u>2 640</u>	<u>3 066</u>		
Du Canada	57	27	36	22 861	22,11
(tarif de 13 %)					
<u>PRÉPARATIONS DE SAUMON ENTIER OU EN MORCEAUX</u>					
(16.04.11.000)	<u>646</u>	<u>489</u>	<u>801</u>		
Du Canada	396	271	488	7 008	6,78
(tarif de 5,5 %)					
<u>AUTRES PRÉPARATIONS DE SAUMON</u>					
(16.04.20.100)	<u>153</u>	<u>223</u>	<u>164</u>		
Du Canada	15	85	-		
(tarif de 5,5 %)					

Source : ISTAT. Le dollar canadien s'échangeait en moyenne contre 1 046, 1 130 et 1 034 lires respectivement en 1988, 1989 et 1990.

LES MOLLUSQUES

La production italienne de mollusques, toutes espèces réunies, s'élève selon les estimations officielles à près de 60 000 tonnes; en réalité, il est fort probable qu'elle soit deux fois plus élevée, bien qu'en constante régression en raison de la pollution et de la surexploitation, qui ont considérablement entamé les ressources commercialisables. La récolte tirée des eaux intérieures est principalement constituée des espèces suivantes (récolte approximative entre parenthèses) : «caramote» (7 000 tonnes), mantis squillid (4 500 tonnes), moules de la Méditerranée (5 000 tonnes), seiche (10 000 tonnes), squille encornet (8 000 tonnes), pieuvre commune (9 000 tonnes) et mollusques (20 000 tonnes). En 1990, les importations ont atteint le double de la production intérieure officielle, soit 200 000 tonnes de produits frais, congelés ou mis en conserves, dont les plus populaires étaient notamment les suivants (poids en tonnes indiqué entre parenthèses) : crevettes du genre pandalus (7 438 tonnes), autres crevettes (15 970 tonnes), homards vivants (1 578 tonnes), moules (10 975 tonnes), calmar commun (7 940 tonnes) et encornet nordique (7 799 tonnes). Les importations totales de conserves de mollusques se sont élevées à près de 11 000 tonnes.

La demande, au chapitre des mollusques, est concentrée dans les grandes villes côtières et atteint son maximum au cours des vacances d'été, au moment où un achalandage touristique important s'ajoute aux exigences normales du marché intérieur. Les ménages représentent un débouché très restreint et l'essentiel des acheteurs est constitué de restaurants, d'hôtels, de traiteurs, etc., qui tous préfèrent résolument les produits frais.

Le consommateur italien est plus exigeant que la moyenne au chapitre de la qualité et est généralement disposé à payer plus pour obtenir un produit de premier ordre. Il refusera plus facilement un produit de mauvaise qualité qu'un produit trop cher. Les paragraphes suivants donnent des précisions à l'égard des espèces intéressantes pour les exportateurs canadiens.

LE CALMAR : On retrouve communément trois espèces de calmars dans les eaux italiennes; il s'agit du calmar commun (loligo vulgaris), du calmar européen (todarodes sagittatus) et de l'encornet rouge (illex coindetti), que les Italiens appellent respectivement «calamaro», «totano» et «totano volatore». Ces deux derniers sont généralement mis en marché sous le même nom, puisque les consommateurs ne font de distinction qu'entre le «calamaro» et le «totano». La chair du premier est plus ferme, il se cuisine et se conserve mieux; son prix est en conséquence sensiblement plus élevé. Ces dernières années, la récolte intérieure se situait à près de 7 000 tonnes pour le «calamaro» et à près de 5 000 tonnes pour le «totano». Les pêcheurs italiens ne se limitent pas à la Méditerranée, car le pays

possède une flottille de pêche océanique qui récolte du calmar chaque année à proximité des côtes de l'Amérique du Nord et de l'Amérique du Sud. L'ampleur de la demande italienne exige que la production intérieure soit complétée par des approvisionnements étrangers pouvant atteindre 50 000 tonnes annuellement.

Le consommateur italien accorde généralement sa préférence à l'espèce loligo; toutefois, selon les prix et l'abondance de l'offre, il se procurera également de considérables quantités de l'espèce illex. Le calmar est le plus souvent taillé en anneaux que l'on incorpore frits ou grillés dans des plats de poissons variés; on le voit aussi régulièrement mis en saumure et servi froid. Comme les Italiens préfèrent un produit de haute qualité, même dans sa présentation, la couleur et la texture des calmars doivent être assimilables à celles du produit frais; la congélation en mer est donc la norme pour les produits importés. L'emballage doit être tel qu'il aura belle apparence sur les étalages et la faveur du public va aux pièces assez grosses (soit 300 grammes, c'est-à-dire des tubes de plus de 20 cm). Les exigences du consommateur à ce chapitre peuvent cependant varier selon l'offre et il existe des périodes où des calmars plus petits seront plus recherchés. Le tarif de la CE se situe actuellement à 6 p. 100 pour l'espèce loligo et à 8 p. 100 pour l'espèce illex. La demande de calmar séché est négligeable.

LE HOMARD : En Italie, les débouchés pour les homards vivants (qui y portent le nom de «astice») sont restreints, mais potentiellement intéressants. En 1990, les importations ont atteint 1 578 tonnes, soit plus du double de l'année précédente; l'Italie s'est approvisionnée pour 30 tonnes des pays de la CE (surtout de la France), pour 1 295 tonnes des États-Unis et pour 248 tonnes du Canada. Il est à noter qu'une bonne partie des arrivages provenant de la CE et des États-Unis est constituée de produits canadiens transbordés. Comme les homards résistent mal à l'expédition, plusieurs entreprises hésitent à se lancer dans ce marché; celles qui sont en mesure d'implanter un programme de transport fiable et bénéficient d'un bon soutien technique du départ à l'arrivée réussiront généralement à surmonter ces obstacles de façon satisfaisante. Les exigences sanitaires se limitent à l'obtention d'un certificat attestant que la teneur en mercure du produit est inférieure à 0,7 ppm.

Le consommateur italien ne s'intéresse encore que très peu au homard congelé ou décortiqué; cependant, comme la demande pour le produit frais reste forte et le plus souvent insatisfaite, les importateurs pourraient éventuellement se tourner vers le produit congelé. La qualité y sera également un facteur primordial.

LES PALOURDES : Les débouchés sont également restés jusqu'ici assez restreints dans le domaine des palourdes. L'accroissement des problèmes dus à la pollution chez les fournisseurs traditionnels de l'Italie a toutefois fait augmenter la demande

pour les produits nord-américains. Celui qui suscite actuellement le plus d'intérêt est l'espèce veneridae, qui ressemble à celle que les Italiens appellent «vongola verace». Les autorités sanitaires italiennes ne laissent entrer que les importations provenant de zones de production agréées, c'est-à-dire conformes aux normes italiennes de pureté de l'eau. La seule région canadienne qui ait été ainsi approuvée est la côte de la Colombie-Britannique, où les espèces locales venerupis japonica et protothaca staminea s'apparentent de près au «vongola verace». Toutes les exportations doivent provenir d'usines agréées par le gouvernement italien, en plus d'être accompagnées d'un certificat attestant qu'elles ont été récoltées dans des eaux approuvées; seules sont autorisées à importer les entreprises disposant d'appareils d'épuration appropriés. Les palourdes sont assujetties à un tarif douanier de 8 p. 100.

IMPORTATIONS DE DIVERS MOLLUSQUES (EXPRIMÉES EN TONNES)

	1988	1989	1990	PRIX CAF MOY. EN 1990	
				(en livres/kg)	en \$/kg
<u>LANGOUSTES CONGELÉES</u>					
(0306.11.00)	<u>601</u>	<u>882</u>	<u>703</u>		
(tarif de 25 %)					
<u>HOMARDS (HOMARUS SPP.) ENTIERS CONGELÉS</u>					
(0306.12.100)	<u>63</u>	<u>38</u>	<u>46</u>		
Du Canada	36	27	4	1 325	12,81
(tarif de 8 %)					
<u>HOMARDS (HOMARUS SPP.) EN MORCEAUX CONGELÉS</u>					
(0306.12.900)	<u>24</u>	<u>5</u>	<u>20</u>		
Du Canada	-	-	9	11 222	10,85
(tarif de 16 %)					
<u>CREVETTES (PANDALUS) CONGELÉES</u>					
(0306.13.100)	<u>5 771</u>	<u>8 841</u>	<u>7 438</u>		
Du Canada	-	31	9	4 111	3,98
(tarif de 12 %)					
<u>AUTRES CREVETTES CONGELÉES</u>					
(0306.13.900)	<u>12 934</u>	<u>11 696</u>	<u>15 970</u>		
(tarif de 18 %)					
<u>LANGOUSTES NON CONGELÉES</u>					
(0306.21.000)	<u>429</u>	<u>543</u>	<u>520</u>		
(tarif de 25 %)					
<u>HOMARDS (HOMARUS SPP.) VIVANTS</u>					
(0306.22.100)	<u>529</u>	<u>794</u>	<u>1 578</u>		
Du Canada	131	187	248	11 956	11,56
(tarif de 8 %)					
<u>HUÎTRES</u>					
(0307.10.900)	<u>3 078</u>	<u>3 910</u>	<u>5 300</u>		
(tarif de 18 %, annulé pour les produits de moins de 40 g)					
<u>MOULES VIVANTES OU FRAÎCHES</u>					
(0307.31.100)	<u>19 717</u>	<u>15 596</u>	<u>10 975</u>		
(tarif de 10 % pour l'espèce <u>mytilus</u> et de 8 % pour l'espèce <u>perna</u>)					
<u>CALMARS COMMUNS (LOLIGO V.) CONGELÉS</u>					
(0307.49.310)	<u>7 467</u>	<u>6 192</u>	<u>7 941</u>		
(tarif de 6 %)					
<u>ENCORNETS (ILLEX SPP.) CONGELÉS</u>					
(0307.99.110)	<u>8 923</u>	<u>8 706</u>	<u>7 798</u>		
(tarif de 8 %)					
<u>CONSERVES DE CRABE</u>					
(1605.10.000)	<u>523</u>	<u>423</u>	<u>552</u>		
Du Canada			4	18 000	17,41
(tarif de 16 %)					

Source : ISTAT. Le dollar canadien s'échangeait en moyenne contre 1 046, 1 130 et 1 034 livres respectivement en 1988, 1989 et 1990.

LA MORUE

La production intérieure étant très faible, le marché italien de la morue est dominé par l'importation, qui s'est élevée en 1990 à plus de 30 000 tonnes. La morue étrangère arrive en Italie le plus souvent sous forme de conserves; celles-ci totalisaient 22 056 tonnes, réparties entre le poisson séché, le poisson séché et salé, le poisson non séché, salé ou en saumure et les filets salés à raison respectivement de 3 955, 4 526, 9 219 et 4 356 tonnes. L'Italie n'a importé que 8 926 tonnes de morue congelée, dont 2 960 tonnes de filets, le reste étant constitué de poissons entiers.

La morue est l'un des produits de base de l'industrie du poisson congelé, qui connaît depuis une génération une croissance lente mais constante. On estime que la consommation de morue congelée est le fait à parts presque égales des collectivités et de la vente au détail de produits pré-emballés; la clientèle italienne affectionne particulièrement les poissons entiers (étêtés et éviscérés) et en filets. Elle achète également d'autres produits congelés plus spécialisés, qui sont souvent importés par de grands distributeurs italiens dont la tâche se résume à l'emballage.

Contrairement à la morue congelée, la morue séchée ou salée est connue en Italie depuis des siècles; malgré un certain fléchissement de la demande, ce produit continue d'occuper une place enviable dans l'alimentation des Italiens. En l'absence de toute production intérieure, les attentes du marché sont satisfaites principalement par la Norvège, l'Islande, les îles Féroé, l'Espagne, le Danemark et le Canada. Dans ce domaine comme ailleurs, la qualité est un facteur crucial; les Italiens aiment que la morue soit toujours d'égale taille, qu'elle soit précisément taillée, que son taux d'humidité soit uniforme, que sa chair soit ferme et blanche, sans tache de sang ni parasites, etc. Comme la consommation ralentit sans cesse, il faut porter une attention particulière à la qualité si l'on veut conserver ou améliorer sa part de ce marché encore considérable. Si l'on fait abstraction du débouché fort restreint traditionnellement réservé à la morue salée séchée de type Gaspé, la préférence générale va aux coupes moyennes et petites de poissons dépiautés et non dépiautés, dont la teneur en humidité est équivalente à la qualité 7/8 du marché européen. Les Italiens aiment aussi les filets de morue salée, qu'ils appellent «filettoni», en morceaux variant d'une livre et demie à deux livres. L'offre doit cependant être en mesure de soutenir la comparaison avec le produit norvégien, au chapitre de la qualité et du prix; la Norvège, comme les pays de la CEE et les autres membres de l'AELE, jouit d'avantages que lui apportent sa réputation, la facilité des transports et des communications et la relative stabilité des taux de change.

Les importateurs italiens agiront soit sans intermédiaire, soit par l'entremise d'un représentant spécialisé. Plusieurs d'entre eux, notamment parmi ceux qui ont fait du poisson salé une spécialité, connaissent bien les produits du Canada, ainsi que notre système de classification et notre terminologie.

La CEE a cependant décrété des exemptions tarifaires ou des droits réduits pour certaines espèces de morue et pour des produits apparentés, encore qu'ils soient contingentés.

IMPORTATIONS ITALIENNES DE MORUE (EXPRIMÉES EN TONNES)

	1988	1989	1990	PRIX CAF MOY. EN 1990	
				(en lires/kg)	en \$/kg
<u>MORUES ENTIÈRES CONGELÉES</u>					
(0303.60.110)	6 611	7 209	8 926		
(tarif de 12 %)					
<u>FILETS DE MORUE CONGELÉS</u>					
(0304.20.290)	3 369	3 218	2 960		
(tarif de 8 % sur le contingent annuel de 10 000 tonnes de la CE; tarif de 15 % sur les autres importations)					
<u>FILETS DE MORUE SALÉS</u>					
(0305.30.190)	4 985	4 458	4 356		
(tarif de 20 %)					
<u>MORUES SÉCHÉES NON SALÉES</u>					
(0305.51.100)	3 783	3 735	3 955		
Du Canada	18	-	-		
(tarif : aucun sur le contingent annuel de 25 000 tonnes de la CE, 13 % sur les autres importations)					
<u>MORUES SÉCHÉES ET SALÉES (KLIPFISH)*</u>					
(0305.51.900)	4 634	4 810	4 526		
Du Canada	1 251	629	577	7 291	7,05
(tarif : aucun sur le contingent annuel de 25 000 tonnes de la CE, 13 % sur les autres importations)					
<u>MORUES NON SÉCHÉES SALÉES OU EN SAUMURE*</u>					
(0305.62.000)	8 940	10 749	9 219		
Du Canada	116	45	40	5 250	5,08
(tarif : aucun sur le contingent annuel de 25 000 tonnes de la CE, 13 % sur les autres importations)					

* Bien que la distinction entre les poissons «séchés» (teneur en humidité de 54 p. 100 ou moins) et «non séchés» (teneur en humidité de plus de 54 p. 100) soit claire, la classification douanière à l'entrée se fait parfois de façon assez arbitraire, ce qui nuit à la précision des statistiques.

Source : ISTAT. Le dollar canadien s'échangeait en moyenne contre 1 046, 1 130 et 1 034 lires respectivement en 1988, 1989 et 1990.

L'ANGUILLE

Les statistiques italiennes sur les pêcheries indiquent que la récolte annuelle d'anguilles européennes, dans les eaux intérieures et dans la Méditerranée, varie entre 1 600 et 1 800 tonnes. S'y ajoutent quelques 3 000 tonnes produites chaque année dans les établissements d'aquiculture. Les importations sont restées assez stables depuis quelques années, se chiffrant entre 2 400 et 2 800 tonnes, dont la plupart arrivent au pays sous la forme de poissons frais réfrigérés. L'Italie exporte environ 1 000 tonnes d'anguilles, le plus souvent en conserves ou fumées. La récolte est assez bien répartie dans l'année mais, tout comme les importations, les ventes atteignent un sommet entre octobre et décembre, immédiatement avant la période de haute consommation qui coïncide avec la fête de Noël. La consommation à l'état frais est rare; la production locale et les approvisionnements en provenance de l'étranger sont transformés en quasi-totalité par des établissements de fumage et des conserveries locales. Ces dernières, au contraire des premiers, préfèrent les anguilles de grande taille (80 cm ou plus).

Les principaux fournisseurs de l'Italie sont les pays méditerranéens tels la France, la Grèce, la Turquie et la Tunisie, mais elle s'approvisionne aussi aux Pays-Bas, en Belgique, au Danemark, aux États-Unis et même en Nouvelle-Zélande.

Le consommateur italien préférant de beaucoup l'anguille vivante, les exportateurs canadiens ont jusqu'ici été en butte à des problèmes techniques liés à l'expédition sans escale vers l'Italie; ces difficultés, non encore résolues, culminent en été, alors qu'il faut restreindre la mortalité pendant le transport.

Les autorités sanitaires italiennes exigent que les poissons congelés soient éviscérés. Dans le cas des anguilles, il faut ajouter, au certificat sanitaire du ministère des Pêches, un document attestant d'une teneur en mercure maximale de 0,7 ppm.

Bien que la CE ait décrété un droit sur les importations d'anguilles, elle crée chaque année un contingent pour les produits frais ou congelés destinés à l'industrie du fumage et aux conserveries.

IMPORTATIONS ITALIENNES D'ANGUILLES (EXPRIMÉES EN TONNES)

	1988	1989	1990	PRIX CAF MOY. EN 1990	
				(en liras/kg)	en \$/kg
<u>ANGUILLES VIVANTES</u>					
(0301.92.000)	<u>2 647</u>	<u>2 724</u>	<u>2 476</u>		
Du Canada	1	4	1	6 444	6,23
(tarif de 3 %)					
<u>ANGUILLES FRAÎCHES ET RÉFRIGÉRÉES</u>					
(0302.66.000)	<u>163</u>	<u>92</u>	<u>71</u>		
Du Canada	6	-	-	-	
(tarif de 3 %)					
<u>ANGUILLES CONGELÉES</u>					
(0303.76.000)	<u>43</u>	<u>90</u>	<u>143</u>		
(tarif de 3 %)					

Source : ISTAT. Le dollar canadien s'échangeait en moyenne contre 1 046, 1 130 et 1 034 liras respectivement en 1988, 1989 et 1990.

ANNEXE I - DONNÉES SUR L'ÉCONOMIE ITALIENNE

BALANCE DES PAIEMENTS

	1985	1986	1987	1988
Compte courant	- 3 540	2 912	- 1 663	- 5 446
Exportations	76 073	96 719	115 866	128 050
Importations	- 82 157	- 92 194	- 115 939	- 128 818
Balance commerciale	- 6 083	4 525	- 73	- 768
Variation totale des réserves	4 875	- 5 094	- 9 329	- 5 020

TAUX DE CHANGE

	1988	1989	1990
Lires au dollar canadien	1 046	1 130	1 034

IMPORTATIONS ITALIENNES DE PRODUITS CANADIENS DE LA PÊCHE
(en milliers de dollars)

	1986	1987	1988	1989	1990
Poissons entiers ou parés frais et congelés	10 776	13 815	15 242	7 884	6 472
Filets et blocs frais et congelés	41	59	42	47	46
Poissons en conserves sauf en boîtes	6 640	8 900	10 337	3 736	6 418
Poissons en boîtes	2 744	3 628	3 231	2 920	3 016
Autres aliments et farines à base de produits de la pêche	1 156	3 287	2 147	3 400	3 013

Source : Statistique Canada. Exportations - Commerce de marchandises. N° de catalogue 65-202, 1989.

PRODUIT NATIONAL BRUT

(PNB et PIB exprimés en milliards de dollars américains)

	1985	1986	1987	1988	1989
PNB	808,58	887,87	970,25	1 072,78	1 172,17
PIB	812,8	896,3	979,7	1 078,9	1 188
PNB par habitant	14 153	15 518	16 918	18 676	20 378
PIB par habitant	14 227	15 664	17 082	18 783	20 653

Source : FMI, Statistiques financières internationales, vol. XLIV, avril 1991

INDICATEURS ÉCONOMIQUES

	1986	1987	1988	1989
Taux d'intérêt	12	12,5	12,5	13,5
Inflation	10,5	10,5	7,5	8,1

Source : FMI, Statistiques financières internationales, vol. XLIV, n° 4 et annuaire 1990

BIBLIOGRAPHIE

Organisation pour la coopération et le développement économique. Direction générale de l'alimentation, de l'agriculture et des pêcheries. Comité des pêcheries. Examen des pêcheries en 1990, partie V (France, Italie, Espagne). Paris, ébauche du 21 août 1991.

Statistique Canada. Exportations - Commerce de marchandises, 1989.

Statistique Canada. Exportations - Commerce de marchandises, 1990.

Doing Business in Italy. Price Waterhouse.

OCDE. Examen des pêcheries dans les pays membres de l'OCDE. Paris 1991.

Planification des missions de Rome et de Milan pour 1992-1993.

Fonds monétaire international. Statistiques financières internationales. Annuaire. Washington, 1990.

THE UNIVERSITY OF CHICAGO

Department of Chemistry
Chicago, Illinois 60637

Dear Sirs:

I am pleased to inform you that your application for admission to the Ph.D. program in Chemistry for the fall semester of 1968 has been accepted. You will be admitted to the program on a full-time basis. Your admission is contingent upon your successful completion of the required pre-admission examinations and the receipt of a letter of recommendation from your advisor.

You should report to the Department of Chemistry, 5708 South Woodlawn Avenue, Chicago, Illinois 60637, on August 27, 1968. You should bring with you a copy of your undergraduate transcript, a copy of your application, and a letter of recommendation from your advisor. You should also bring a copy of your passport and a copy of your driver's license.

I am sure that you will find the Department of Chemistry at the University of Chicago to be a most stimulating and rewarding environment. We look forward to your arrival and to working with you during your graduate studies.

Sincerely,
[Signature]