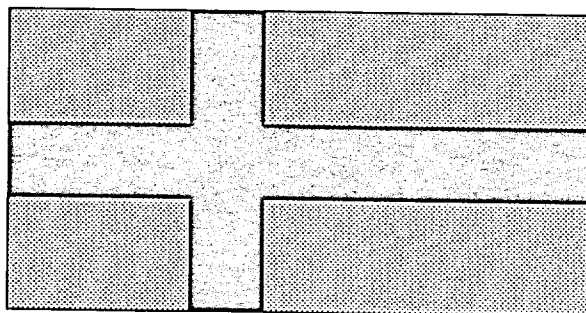


DOC  
CA1  
EA660  
94S82  
EXF

. b 2567258 (E)  
. b 2567672 (F)

# SWEDEN

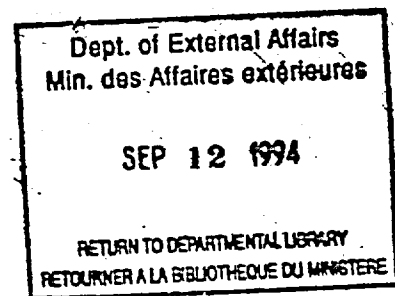
## Guidelines for Canadian Fish Exporters 1994



*Department of Foreign Affairs and International Trade*

---

**SWEDEN**  
**Guidelines for Canadian Fish Exporters**  
**1994**



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

May 1994

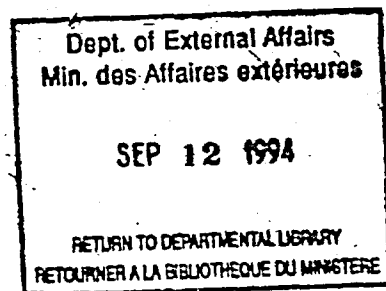


3263918Y(1-1)

32702330(6)

---

**SWEDEN**  
Guidelines for Canadian Fish Exporters  
1994



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

May 1994



3263918Y(C)

32702330(G)

---

## ABSTRACT

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

REPRODUCTION OF THIS DOCUMENT IS PROHIBITED WITHOUT THE WRITTEN PERMISSION OF THE SECRETARIAT

---

## NOTICE TO READERS

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

Various market access factors are identified in the report. They include documentation, inspections, packaging, labelling, marketing tips and regulations. A section of the report deals with modes of transportation in Sweden. The International Trade Centres (p.20) across Canada, and the Geographic Trade Divisions in the Department of Foreign Affairs and International Trade (p.19), are provided as contact points for Canadian seafood exporters interested in the Swedish market. In addition, a list of the major trade contacts for Canada-Sweden trade relations are provided as a source of information for doing business with Sweden.

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

This report is one in a series of "Country Guidelines" being prepared by the Sectoral Liaison Secretariat (TOSA), Department of Foreign Affairs and International Trade. Any questions about this report, or other current or upcoming country guidelines, should be directed to the Sectoral Liaison Secretariat (TOSA) at 125 Sussex Drive, Ottawa, Ontario. [Tel:(613) 995-1712, Fax:(613) 943-1103]. This document is also available through FAXLINK at (613) 944-4500.

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

---

## TABLE OF CONTENTS

<b>SWEDEN: BASIC DATA</b> .....	<b>1</b>
<b>SEAFOOD MARKET IN BRIEF</b> .....	<b>2</b>
<b>POST OBSERVATIONS</b> .....	<b>5</b>
<b>DOMESTIC FISHERY</b> .....	<b>6</b>
<b>TRANSPORTATION</b> .....	<b>7</b>
<b>MARKET ACCESS</b> .....	<b>8</b>
<b>TRADE CONTACTS</b> .....	<b>12</b>
<b>IMPORTERS/DISTRIBUTORS/USERS</b> .....	<b>13</b>
<b>STATISTICAL APPENDIX</b> .....	<b>15</b>
<b>GEOGRAPHIC TRADE DIVISIONS</b> .....	<b>19</b>
<b>INTERNATIONAL TRADE CENTRES</b> .....	<b>20</b>
<b>BIBLIOGRAPHY</b> .....	<b>21</b>

---

**SWEDEN: BASIC DATA**

<b>GEOGRAPHY</b>	Sweden is the largest of the Scandinavian states, and has an total land area of 450,000 square kilometres. Sweden's southern extremity lies on the same latitude as Labrador, while its northern regions are closer to the North Pole than Iceland.		
<b>CLIMATE</b>	Temperate, the hottest month is July (14-22°C), and the coldest month is February (-5-[-1°C]). The driest month is March (26 mm average rainfall), and the wettest month is August (76 mm average rainfall).		
<b>POPULATION</b>	8,692,013 million (end-1992)		
<b>MAJOR CITIES</b>	Stockholm	1,503,098	Uppsala 170,743
	Gothenburg	734,310	Linkoping 124,352
	Malmö	479,702	Orebro 122,042
<b>TIME</b>	Sweden is 1 hour ahead of GMT, and 6 hours ahead of EST.		
<b>MEASURES</b>	Metric system.		
<b>LANGUAGE</b>	Languages spoken in Sweden include Swedish, English and Finnish.		
<b>CURRENCY</b>	Krona= 100 öre.		
<b>ECONOMY</b>	Due to Sweden's abundance of natural resources, the economy is characterised by a highly developed industrial sector. A favourable socio-political environment, including a neutral stance in both world wars, provided the context for development of the modern Swedish welfare state. The Swedish economy is mixed with approximately 70 percent of GDP passing through the public sector.		
<b>HOLIDAYS</b>	Public holidays in Sweden fall on January 1, 6; Easter Friday and Monday; May 1, Ascension Day (Monday); June, Midsummer Day (Saturday, Week 25); November, All Saints Day (1st Saturday) and 6; December 25 and 26.		

## SEAFOOD MARKET IN BRIEF

The Swedish market for fisheries products is characterized by a distinct relationship between quality and price. The only restrictive measures in the Swedish market which act as minimal barriers to trade are proper nomenclature and quality. Swedish consumers are interested in value-added, quick preparation seafood products, as approximately 85 percent of Swedish families have two incomes.

Norwegian and Alaskan salmon have gained marketshare over Canadian product in recent years, which has led to a decrease in Swedish imports of Canadian salmon. Prices of the latter have been extremely low and very competitive.

The local market for roe/caviar (including frozen) is very large. Total consumption of spread type caviar (all domestic production is of this type) predominantly packed in tooth paste type of tubes is approximately 5000 tons per year. There is marginal consumption of canned sturgeon caviar. Fresh or frozen salmon roe consumption is marginal, but there is potential for some growth in the catering sector. Dyed lumpfish roe (orange or black) is gradually losing market share to non-dyed caviar. The Embassy in Stockholm has indicated in the past that good market prospects exist if Canadian producers of roe can develop direct trading relationships with Swedish importers.

Reliable Swedish importers set a high preference in being able to discuss quality requirements, labelling etc. direct with the Canadian processor and possibly visit the processor for on the spot discussions and supervision of production. In addition, the following product species enjoy a good market in Sweden: salmon, herring, lobster, pelagics, IQF shrimp, crab and crayfish. The frozen, cooked lobster in brine market in Sweden has become thoroughly saturated due to oversupply, and thus the product has lost the luxury status with which it is usually associated.

There may be opportunities for imports of Canadian live lobster, but there is a lack of infrastructure at this time to support trans-shipment requirements. At present, the local Nordic lobster is preferred at high-class establishments for traditional reasons. In general, any Canadian seafood exports to the Swedish market must be a distinctive product which pays attention to quality and price.

### **LOBSTER**

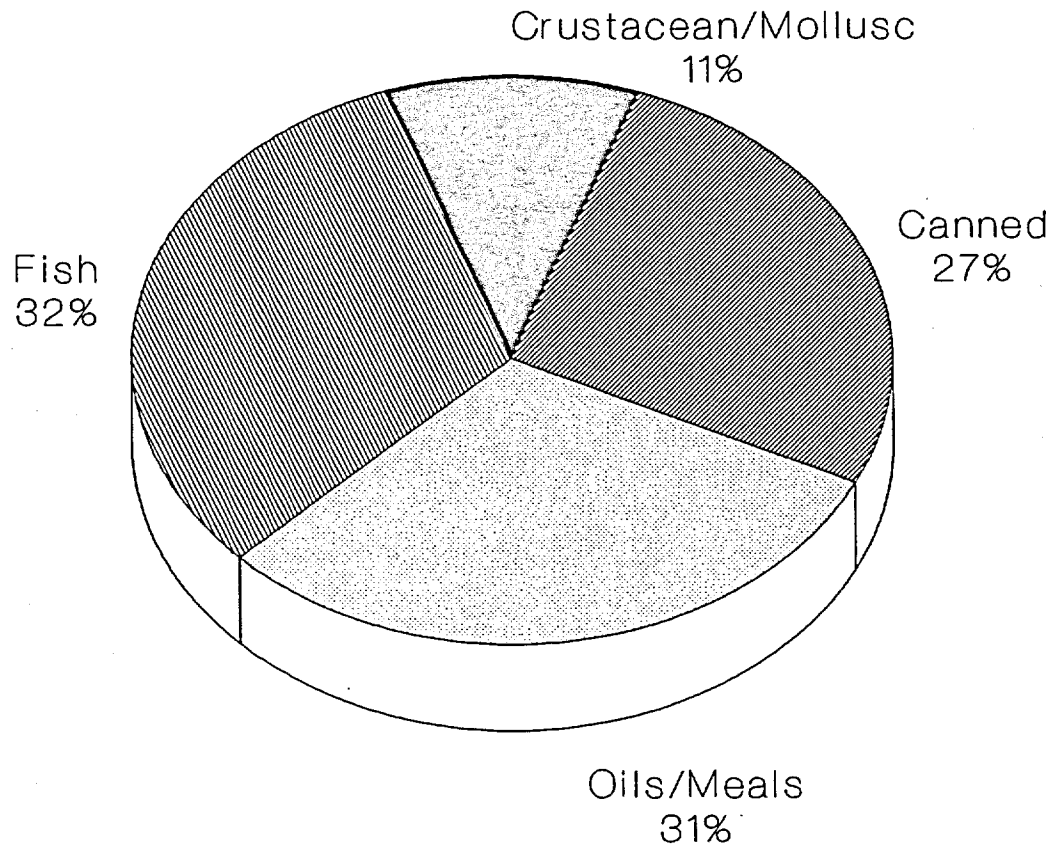
Swedish per capita consumption of shellfish and seafood in general is very high. The local annual catch of lobster totalling about 19 tons (live weight) is by no means meeting demand. Norway and Scotland were the main foreign suppliers until Canadian and U.S. frozen lobster cooked in brine captured the market, a market which is now being complemented by Canadian and U.S. live lobster.

Local fresh fish wholesalers and some fishermen have always supplied the majority of the lobster in the fresh, already boiled form, to the market. When the North American cooked frozen lobster, which soon became known as the "Canadian" lobster was introduced, it proved to be an excellent complement to the fresh lobster, in that it was far less perishable and also available at lower prices.



# SWEDEN FISHERIES IMPORTS

All Sources



Source: FAO (Latest Data Available)

Moreover, because of its long shelf life, the cooked frozen lobster can be distributed on a nation-wide basis reaching remotely located areas far away from major shopping centres and/or fresh fish stores. Frozen cooked lobster really captured the market, and in the boom year of 1990, Swedish imports totalled 508 tons of which Canada supplied 95%, or 482 tons. There was some carry over from 1990, and total imports in 1991 dropped to 304 tons, but rose again in 1992 to 381 tonnes. There is thus no real competition from other national suppliers for the cooked frozen lobster, nor is there any local production.

Swedish consumers in general (private and restaurants), except those on or close to the Swedish west coast, are not likely to become accustomed to buying and/or handling live lobster. With this pattern follows a general disinterest among local restaurants in installing holding tanks for receiving live lobster. Instead the importers and wholesalers are the targets for live lobster sales. These firms have hitherto shown a moderately growing interest in sourcing live lobster in North America. These lobsters, when boiled, are sold fresh at prices around SEK\$280, while locally caught boiled command a far higher price from SEK\$420 and up per kilo for gourmet reasons, coupled with scarcity.

Of Sweden's imports in 1991 totalling 106 tons, Canada supplied 39 tons, whereas the U.S. secured a larger market share of 59 tons. Processed canned or frozen lobster meat consumption shows a downward trend, because the products have become very expensive. Canada is by far the predominant supplier with 45 tons of Sweden's total imports of 48 tons. There is no local production.

Nation-wide wholesale distribution of whole lobster frozen in brine is to retail chains, independent grocery stores, restaurants, and the catering sector. Lobster meat, frozen has national wholesale distribution primarily to restaurants and the catering trade, with a minimal amount absorbed by retail stores. As for live lobster, importing seafood wholesalers bring in lobster, and boil them for distribution to restaurants and fresh fish retail stores. Also, importers deliver lobster to fish wholesalers for processing (cooking) and distribution as described above. Insignificant volumes of live lobster is sold direct into restaurants, and only on an ad hoc basis for special shellfish menu weeks.

All lobster products enter Sweden duty free from Canada, however, as of January 1, 1993, there is a V.A.T. of 24% (applied on all food products), down from the previous V.A.T. of 25%.

With cooked whole frozen lobster in brine, Canada's strong sectoral capacity has no doubt contributed to success in the local market. Competition only exists amongst Canadian suppliers to this market. This also applies to cooked lobster meat, whether frozen cryovacs or canned. Popsicles (now referred to locally as the Canadian lobster) often appear as "week-end" bargains in the large nation-wide food retail chains. At these occasions retail prices have been very low, often just somewhat over the actual landed price. These bargain occurrences have a negative effect on the consumers perception of lobster as a gourmet or luxury item, particularly when the product is sold at gas stations. Popsicles not only occupy large cold storage space, they are also tricky to handle and thaw. Local buyers (particularly in the restaurant trade) would welcome a "lighter" product (ie. a whole cooked lobster, frozen with less or no brine/water, in say, cryovacs or alike). Live lobster from North America have entered the market as substitutes and complements to the limited supply of local or Norwegian lobster.

## POST OBSERVATIONS

The Canadian Embassy in Stockholm has again selected the fisheries, sea products and services sector as a priority area for export market development activities for 1994. Each year Canadian posts around the world provide summaries in synopsis form of their work-plans for the upcoming fiscal year. The purpose of the synopsis is to provide those engaged in the process of promoting exports from Canada with the means to obtain condensed market data and information on export opportunities at an early stage in the planning process. Submissions from the Canadian Embassy in Stockholm relating to the fisheries and seafood sector are summarized below.

Market Data	Two Years Ago	One Year Ago	Current Year	Next Year
Market Size	548.50 \$M	556.40 \$M	564.00 \$M	566.00 \$M
Canadian Exports	30.60 \$M	27.50 \$M	28.00 \$M	28.50 \$M
Market Share	5.60 %	4.90 %	5.00 %	5.00 %

The Canadian Embassy in Stockholm has estimated that the cumulative three-year export potential for Canadian products in the fishery sector to be \$60-\$100 million. Major competing suppliers to the Swedish market are Norway (31.0%), Denmark (20.0%), USA (6.0%), and the Netherlands (5.2%). The Post in Stockholm notes that the Canadian seafood export market share in Sweden is well established and growing.

Key factors contributing to the current successful Canadian fisheries exports include: 1) import restrictions are not a significant impediment in this sector; 2) competitive pricing; 3) Canada is one of the few sources of supply; and, 4) a strong sectoral capability in Canada. However, a key factor for Canadian fisheries exports not reaching market potential is a lack of supply.

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

1. Shrimp IQF, cooked, shell-on
2. Shrimp IQF, cooked, shell-off
3. Pacific salmon, frozen
4. Lobster, cooked, frozen
5. Grey sole & other flatfish, skin/boneless, IQF & layer
6. Live lobster
7. Greenland halibut, skin/boneless, IQF or layer
8. Eels, gutted, frozen
9. Lobster meat, tails etc., frozen/canned
10. Underutilized/common fillets, skin/boneless, IQF
11. Fish roe and caviar
12. Herring, Atlantic, barrelled fillets, vinegar, cured/cut

## DOMESTIC FISHERY

Sweden's geographical positioning in Scandinavia has created the situation where most fisheries resources come from waters shared with other nations. The OECD states all of the stocks exploited by Sweden are shared with neighbouring states and Total Allowable Catches (TAC) are thus in general determined internationally after negotiations with other countries. Prior to such negotiations, the Swedish position is decided on the basis of scientific advice from ICES and after consultations with biologists and representatives of the fishing industry. In the Baltic Sea, Sweden exploits stocks which fall within the jurisdiction of the International Baltic Sea Fishery Commission and it is within the framework of this body that TACs are determined. In the case of Baltic stocks for which no TACs can be agreed upon, TACs normally are decided unilaterally, taking account of scientific advice and catch requirements. In the case of the joint coastal state management in the Skagerrak/Kattegat area, TACs are determined after international negotiations with the other parties concerned *ie.* the EEC and Norway.

Sweden has six bilateral agreements concerning fishing in third country fishery zones and third country fishing in Swedish fishery zones. With the exception of the bilateral agreement with the EEC, which is a framework agreement for a period of ten years, the agreements cover six-year periods and are automatically renewable unless notice is given by either party. The negotiations were initiated by the extension of the fishing zone (to the median lines with neighbouring countries), on January 1, 1978. With the exception of two agreements (EEC Salmon Agreement and the Agreement with Norway), the agreements are reciprocal. However, the agreements with Germany and Poland were transitional agreements for their initial period of being in force, after which they have been replaced by reciprocal arrangements. An agreement was reached in 1989 between Sweden and Poland on the delimitation of the continental shelf, as well as on co-ordinates for the borderline between the fishery zones for both parties. The Agreement implied that an area of 500 square kilometres was shared between Sweden (75 percent) and Poland (25 percent).

Catch possibilities in Swedish waters are, to a large extent, influenced by international settlements, mainly the recommendations of the International Baltic Sea Fishery Commission (IBSFC) and agreements with neighbouring countries. For the first time since 1978, the IBSFC was able to settle the question of recommending a total TAC for cod in the Baltic (220,000 tons) as well as shares between contracting parties. The Swedish TAC was then fixed at 44,000 tons. In 1993, total TAC for cod was reduced to 40,000 tonnes which 9,500 was allocated to Sweden. In order to protect the stock of Baltic wild salmon, continuous efforts have been made to restrict the fishing of salmon in the Baltic and in coastal/river areas. During the 1989 session with the IBSFC, Sweden presented a number of proposals with a view to protecting the wild salmon in the Baltic. In 1989, an important international agreement, concluded within the framework of the EFTA, will affect the future of the Swedish fisheries sector.

### CONSUMPTION

The consumption of fresh and chilled fish, as well as canned and cured fish products, has remained unchanged during the last two decades. Consumption of frozen fillets has increased by approximately 40 percent during the same period. Official statistics do not reveal any particular short-term trends in the consumption of fish. However, efforts are made to increase the consumption of domestically produced fresh fish and fillets. In addition to the professional fisheries, there is also a rather important recreational fisheries sector in Sweden.

---

## TRANSPORTATION

Sweden transported over 40 million tons of goods during 1993. All major cities are ports, with very good deep water facilities for large vessels. These ports are modern and well equipped. Shipping services to northern Sweden are obstructed between the months of November and May, as the Gulf of Bothnia is frozen during this period. However, the large ports are normally kept open throughout the winter with the use of icebreakers.

The fleet has been declining rapidly in size due to high "flagging" costs in Sweden as well as worldwide overcapacity. However, mainly old vessels have been sold and partly replaced by new vessels, such that a third of the fleet is under four years old. Rivers are a less important part of the transport system, although 640 kilometres of inland waterways are used.

Air transportation is becoming more important in Sweden, particularly in serving the remote northern areas. Domestic air travel in Sweden is mainly run by small regional airlines, and international routes are served by the Scandinavian Airlines System (SAS), and many other international airlines. In 1993, the air system handled over 200 million tons/km of international freight.

Sweden is crossed by a comprehensive network of roads. In 1993, there were 98,848 kilometres of state administered roads in use of which 71 percent had a permanent surface and there were 1,032 kilometres of motorways.

Sweden has more miles of railway and more motor vehicles per capita than any other European country. There were 11,545 kilometres of railway in use at the end of 1993 (compared with 15,219 kilometres in 1960), of which 7,464 kilometres were electrified. During 1993, there were over 50 million tons of freight transported by the Swedish railway system.

## MARKET ACCESS

Sweden is considered to have a high standard of living, which is generally shared by all the various groups within the population. This is mainly achieved through the social security system and government policies regarding redistribution of incomes. Private ownership of business enterprises is predominant in the Swedish economy, but public transport, communications, electricity distribution, and railroads are mainly State-operated. Sweden's great natural resources are the basis for its industry; the major industries are wood products, pulp and paper, special steel, and high quality metal manufacturers and engineering (ball bearings, electric generators, telephone equipment, and motor vehicles). Over the years, some major industries have met fierce competition in world markets, largely due to high wage costs.

### MARKET CHARACTERISTICS

There are very few firms in Sweden which are solely fish importers. Most of the companies which import fish into Sweden are also engaged in some other activity along the distribution chain. Commission agents frequently act as importers when they purchase foreign fish products for their own account. Wholesalers also import some fish products which they in turn distribute to the retail stores. The large retail chains also import fish products. For the retailer, this sort of direct importing activity is limited to established, well-known volume products.

### DISTRIBUTION CHANNELS

#### *Retailers*

The retail trade in Sweden is dominated by private companies. The private retailers account for over 65 percent of the total retail sales in Sweden. The consumer cooperatives have approximately 18 percent of the market, the multiples have over 14 percent, and the mail order trade has 2 percent. The consumer cooperative sector is almost completely dominated by KF stores, operating under the names of Obs, Domus or Konsum, and B&W.

The private retail trade is dominated by a few, very large voluntary chains which account for more than half of the total sales in that sector. The following chains have stores across Sweden; ICA (equivalent to IGA in Canada), and Favor. The stores are owned by independent businesses who in theory are free to purchase from whomever they want. In practice, the stores usually buy from a supplier. ICA retailers purchase through their own wholesaling facilities, while Favor deals with Dagab.

In the multiple sector there is only one company, Ahlens, which owns over 15 department stores with food sections. Fresh fish is distributed to the retail stores in quite a different fashion than frozen or prepared fish. The retail stores tend to buy their fresh fish supplies directly from the fishermen or fishermen's cooperative. On the west coast of Sweden, much of the fresh fish is sold by auctions.

#### *Wholesalers*

There are two fish organizations in Sweden, the Swedish Fish Wholesalers Association, based in Gothenburg with 20 members, and the National Federation of Swedish Fish Wholesalers, which has a membership of 17.

Both the Swedish Fish Wholesalers Association and the National Federation of Swedish Fish Wholesalers are comprised of independent wholesalers. The members of these two groups deal mainly in fresh fish and receive most of their supply from local fishermen. Some member firms have some processing capabilities of their own, and many of these firms are also exporters, as well as importers.

Most of the frozen and prepared fish is wholesaled by the large retail chains. In recent years, there has been a general trend for retailers to vertically integrate backwards, taking over the wholesale function themselves. Many of the smaller independent retail outlets have been disappearing in recent years and are being replaced by larger retail stores and associated chains. This trend has enabled retailers to effectively perform many of the wholesale activities.

#### *Representation and Agents*

Although agents are still used by many people involved in the fish trade in Sweden, their importance has declined somewhat in recent years. This has been largely due to the tremendous restructuring which has occurred in the Swedish retail trade. Many of the larger retail chains handle their own importing and wholesaling. This has severely hampered the domain in which agents can operate.

Although agents still may sell some products to the larger retail chains, they now depend mainly on the smaller independent stores and the smaller processors for the bulk of their sales. Agents are mainly used in the areas of canned or packaged seafood products. For frozen fish, the role of the agent is not as important, although some companies still choose to use them. A good agent can assist in developing the market and can generally be of service to Canadian seafood exporters.

#### **DOCUMENTATION**

A commercial invoice is required of no prescribed form, and the importer must supply a minimum of three copies of the commercial invoice. The invoice must show the name and address of seller (supplier), the name and address of the consignee, date of the invoice, the date of purchase, number and gross weight of the packages, the kind of goods, quantity of goods, the invoice prices for each item (showing freight and insurance separately), discounts, conditions of payment and the terms of sale and delivery. In addition to the commercial invoice, a normal commercial bill of lading is required, and "To Order" bills are acceptable. A suppliers certificate is required when composition of the product will determine the tariff rate. A packing list for imports is not compulsory, but helps to facilitate clearance into Sweden.

Special certificates are required for goods which may be suspected of bringing in contagious aquatic animal diseases, or goods like fishery products, which are subject to a health certificate. Fish and fishery products can only be imported by registered companies which are requested to submit a written declaration that the products are free from disease and non-approved additives. Furthermore, all fishery products must comply with the Swedish Food Act administered by the Ministry of Agriculture.

The Swedish Food Act sets forth specific standards governing each product. They deal with the following: how they are processed, methods of preservation, storage life, principal users, price and quality control, additives, size and weight, content, permitted levels of mercury (max. 0.5-1.0 mg/kg depending on fish species and product), vinyl chloride (max. 0.005mg), aflatoxin (max. 0.005mg/kg), histamine (max 200 mg/kg), PCB's (max 0.005 mg/kg, DDT-DDD-DDE (max 5.0 mg/kg, aldrin-dieldrin (max 0.1 mg/kg), Hexachlorobenzene (max 0.2 mg/kg), Hexachlorohexane BHC, HCH, Lindane (max 0.2 mg/kg), trichlorfon (max 0.1 mg/kg) D.D.I. and dieldrin. The latter have no fixed level, but are subject to individual assessment, and if found to be too high, the product will not be admitted.

### **PRICES AND TERMS**

Prices paid by Swedish importers are usually based on the European price structures and can be located by referring to *INFOFISH*. The Canadian Embassy in Stockholm can supply current reference prices to interested Canadian exporters. Generally, there are no special requirements, but usually there is a preference for C.I.F. Stockholm quotes.

In Sweden two accepted modes of payment are generally used: local companies usually prefer paying cash against documents; while letters of credit are the accepted alternative. The Swedish Krona is freely convertible and there are no restrictions on the import and export of Swedish currency. Payments for imports may, as current payments, be made freely through an authorized bank. Importers are also permitted to accept foreign suppliers' credits, provided that such credits are regarded as customary. There are no special regulations on trading in gold.

### **INSPECTION**

Sweden has few restrictions on imported fish and fishery products. The restrictions relate primarily to species caught in the waters surrounding Sweden, which could either be threatened by extinction or compete with local landings, otherwise Sweden has a very liberal policy toward import. All fisheries products must comply with the Swedish Food Act administered by the Ministry of Agriculture. The Food Hygiene Department under the National Food Administration, the enforcing agency of the Ministry of Agriculture has in turn a division which controls health, product specifications, labelling, marking and packaging standards contained in the Food Act.

### **TARIFFS**

Sweden is a member of GATT, UNCTAD, the OECD, EFTA, and has had a free trade agreement with the EC since 1972. Cooperation between Sweden and the EC goes beyond the free trade agreement. Since full free trade was implemented in 1984, except in agriculture, after transitional periods for various goods, formal agreements on the exchange of information on transport, environment, consumerism, fishing, research, etc, have become important. Sweden is seeking closer ties with the EC without seeking full membership (on grounds of Sweden's neutrality).

The Swedish government is attempting to accomplish closer ties through working towards a customs union between EFTA and the EC. Negotiations between EFTA and the EC continue intensely at this time. Swedish tariff duties are calculated on the basis of the weight of the product, including the packaging in which it is normally sold. In addition, a value-added tax is levied on both domestic-produced and imported products. Imports are taxed on entry at the rate of 21 percent of customs valuation plus duty and taxes.



## LICENSING

Imported products such as herring is subject to an import licence. All other fishery products can be imported freely, unless they are under quota restrictions. An application for importing cod liver into Sweden must be accompanied by a certificate stating that the product does not originate from fish caught in the Baltic Sea or the Gulf of Bothnia.

An application to import molluscs must be accompanied by a certificate showing that the water in which they have been held after harvesting is of satisfactory quality (less than 2 thermo-stable coliform bacteria per 100). Licences in Sweden are issued by the National Board of Fisheries. Sweden has global quotas which are imposed only upon fresh cod, Baltic herring and fresh mackerel fillets.

## LABELLING

Proper nomenclature of the species is the most important labelling requirement in the Swedish market. Food products packaged for retail sale must be marked with the name of contents, name and address of producer, packer, or seller, and total weight of the contents at the time of packaging. Certain products must show net contents and all ingredients. Pre-packed food with a limited shelf life must show information regarding durability on the labels. Frozen food must show storage and thawing instructions.

## COMMERCIAL INVOICE

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

## BILL OF LADING

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

## PACKING LIST

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

**TRADE CONTACTS****CANADIAN CONTACTS IN SWEDEN**

**Canadian Embassy**  
Tegelbacken 4, 7th Floor  
P.O Box 16129  
S-103 23 Stockholm  
Sweden  
Tel:(011-46-8) 613-9900  
Fax:(011-46-8) 24 24 91

**SWEDEN CONTACTS IN CANADA**

**Embassy of Sweden**  
377 Dalhousie Street  
Ottawa, Ontario K1N 9N8  
Tel:(613) 236-8553  
Fax:(613) 236-5720

**Swedish Trade Council**  
#2 Bloor Street West  
Suite #1504  
Toronto, Ontario M4W 3E2  
Tel:(416) 922-8152  
Fax:(416) 929-8639

## IMPORTERS/DISTRIBUTORS/USERS

Direct exporting to Sweden is not simple, it often demands that you visit Sweden, learn about the market, and meet with potential importers, end-users, distributors, agents, and government trade officials. Exporters must develop a network of contacts on the Sweden side and establish close working relationships with several key individuals. In light of constantly evolving circumstances, the following list of importers, distributors and users cannot be timeless or exhaustive, Canadian fish and seafood exporters are advised to check all relevant details with their commercial contacts and to adhere strictly to the specifications set by Sweden importers and authorities.

**ABBA SWEDEN**  
 BOX 113  
 S-456 81 Kungshamn, Sweden  
 Tel: 523-390 00  
 Fax: 523-379 65  
 Product: cod roe, lumpfish roe, barrelled cured, herring, other seafood products, raw material

**AB LOBSTER**  
 Flyginfarten 1  
 S-175 38 Järfälla, Sweden  
 Tel: 8-760 28 50  
 Fax: 8-621 12 88  
 Product: Frozen shellfish

**AB SJ NORMAN**  
 Importörv. 23,  
 S-121 73 Johanneshov,  
 Sweden  
 Tel: 8-9100 90  
 Fax: 8-919991  
 Product: frozen fish and shellfish, other seafood products

**AQUA-MAT BJORN STRANDWITZ AB**  
 Nya Allen 6B,  
 S-411 38 Gothenburg, Sweden  
 Tel: 31-132500  
 Fax: 31-138535  
 Product: frozen, canned, dried, cured seafood, other seafood products

**ARVID NORDQUIST HAB**  
 Box 1285,  
 S-171 25 Solna, Sweden  
 Tel: 8-7991800  
 Fax: 8-294162  
 Product: frozen and processed seafood

**ASTACUS SEAFOOD AB**  
 Ringovagen 33,  
 S-417 07 Gothenburg,  
 Sweden  
 Tel: 31-513155  
 Fax: 31-229029  
 Product: frozen fish & shellfish

**BJÖRK & MAGNUSSON AB**  
 Tornbornav. 32  
 S-253 68 Helsingborg  
 Sweden  
 Tel: 42-296050  
 Fax: 42-296060  
 Product: Frozen fish & shellfish

**BO E. SJÖSTRÖM TRADING AB**  
 Box 462  
 S-123 04 Farsta 4,  
 Sweden  
 Tel: 8-93 15 16  
 Fax: 8-93 15 16  
 Product: frozen, canned, processed seafood

**DAGAB AB**  
 Anderstorpsvagen 22  
 S-171 78 Solna, Sweden  
 Tel: 8-7344200  
 Fax: 8-826405  
 Product: frozen fish, processed shellfish, other seafood products

**EXCLUSIVE FOOD AB**  
 August Barks Gata 21  
 S-421 32 V. Frölunda  
 Sweden  
 Tel: 31-471471  
 Fax: 31-477407  
 Product: Seafood

**FELDTS FISK & SKALDJUR AB**  
 Sandbogen  
 S-456 31 Kungshamn  
 Sweden  
 Tel: 523-707 00  
 Fax: 523-707 55  
 Product: Frozen fish & shellfish

**FEST AB**  
 Box 23  
 S-456 21 Kungshamn  
 Sweden  
 Tel: 523-32726  
 Fax: 523-708 00  
 Product: frozen shellfish, salmon, lumpfish roe

**FISCOMAR AB**  
 S. Kyrkog. 7  
 S-251 14 Helsingborg  
 Sweden  
 Tel: 42-180100  
 Fax: 42-187815  
 Product: frozen seafood

**FISK I NORR AB**  
 Hammarv. 32  
 S-943 36 Öjebyn  
 Sweden  
 Tel: 911-603 00  
 Fax: 911-600 00  
 Product: Frozen Pacific salmon, IQF cooked shrimp shell-on, shell-off

**FRIFOOD AB**  
 Box 5223  
 S-402 24 Gothenburg,  
 Sweden  
 Tel: 31-359750  
 Fax: 31-359755  
 Product: frozen seafood

**HAVSPRODUKTER-SEAFOOD**

Box 6115,  
S-600 06 Norrköping,  
Sweden  
Tel: 11-197490  
Fax: 11-168840  
Product: frozen seafood

**HÅLLÖFISK AB**

S-450 43 Smögen, Sweden  
Tel: 523-324 20  
Fax: 523-325 27  
Product: frozen shellfish & shellfish  
meat

**ICA PARTIHANDEL**

Buying Div - Overseas Product  
Box 888,  
S-161 24 Bromma,  
Sweden  
Tel: 8-7997000  
Fax: 8-285732  
Product: frozen and processed  
seafood

**JO FOOD AB**

Box 8959,  
S-402 74 Gothenburg,  
Sweden  
Fax: 31-232467  
Tel: 31-235055  
Product: frozen fillets, halibut, lobster,  
shrimp, other seafood

**LGB-SEAFOOD AB**

BOX 47003  
S-100 74 Stockholm,  
Sweden  
Tel: 8-185300  
Fax: 8-7445950  
Product: frozen fish and shellfish

**MALINS FISK AB**

Fiskhamnsg.,  
S-414 58 Gothenburg,  
Sweden  
Tel: 31-427150  
Fax: 31-129750  
Product: frozen fish and shellfish, live  
lobster, processed  
seafood products

**OLOFSSON & ANLSTROM FISK AB**

Fiskhamnsg.,  
S-414 58 Gothenburg,  
Sweden  
Tel: 31-129610  
Fax: 31-425955  
Product: fresh and frozen seafood

**SANNAS RAKOR AB**

S-457 00 Tanumshede,  
Sweden  
Tel: 525-22165  
Fax: 525-22535  
Product: IQF cooked shrimp, shell-off,  
shell-on

**SEA COLD FOOD AB**

Hallmästar. 2-8  
S-121 62 Johanneshov,  
Sweden  
Tel: 8-399500  
Fax: 8-390035  
Product: Frozen fish & shellfish

**SEAFOOD HOUSE AB**

Grosshandlarv. 1  
S-121 73 Johanneshov,  
Sweden  
Tel: 8-7223080  
Fax: 8-912737  
Product: Frozen shellfish & fish

**SEJRBO & SON AB**

2359 Dymollan  
S-264 00 Klippan,  
Sweden  
Tel: 435-15201  
Fax: 435-18400  
Product: frozen eel

**SKANDIAKONSERV AB**

Box 14,  
S-453 00 Lysekil,  
Sweden  
Tel: 523-13000  
Fax: 523-11308

**SMÖGENS KONSERVFABRIK AB**

Mästarv. 8  
S-695 41 Strängnäs  
Sweden  
Tel: 152-160 70  
Fax: 152-101 95  
Product: frozen shellfish

**UHLEN & NORD AB**

Brunnbyvagen 20,  
S-121 73 Johanneshov,  
Sweden  
Tel: 8-910430  
Fax: 8-918022  
Product: frozen fish, processed  
shellfish, other seafood  
products

## STATISTICAL APPENDIX

### SWEDEN MACROECONOMIC INDICATORS

	1989	1990	1991	1992
GDP at market prices (Skr\$ bn)	1,233.0	1,360.0	1,438.0	1,437.0
Real GDP growth (%)	2.4	1.4	-1.7	-1.7
Consumer prices (%)	6.4	10.5	9.4	2.2
Exports fob (US\$bn)	51.6	57.5	55.0	56.0
Imports cif (US\$bn)	49.0	54.3	49.8	49.8
Current account (US\$ bn)	-3.3	-6.9	-3.1	-4.9
Exchange rate (avg) Skr\$:US\$	6.5	5.9	6.1	5.8
Population, mn (mid-year)	8.5	8.6	8.6	8.7

Source: Economist Intelligence Unit, Sweden, Country Report, 4th Quarter 1993.

### SWEDEN FOREIGN TRADE

Principal Exports, 1992	US\$ bn	Principal Imports, 1992	US\$ bn
Machinery, incl. electric	15.6	Machinery, incl. electric	13.0
Wood products, pulp & paper	9.7	Chemicals	5.3
Transport equipment	8.4	Transport equipment	5.0
Chemicals	5.1	Mineral fuels	4.3
Iron & steel	3.2	Food, beverages & tobacco	3.6
Food, beverages & tobacco	1.0	Clothing, footwear & textiles	3.1
Total including others	56.0	Total including others	49.8

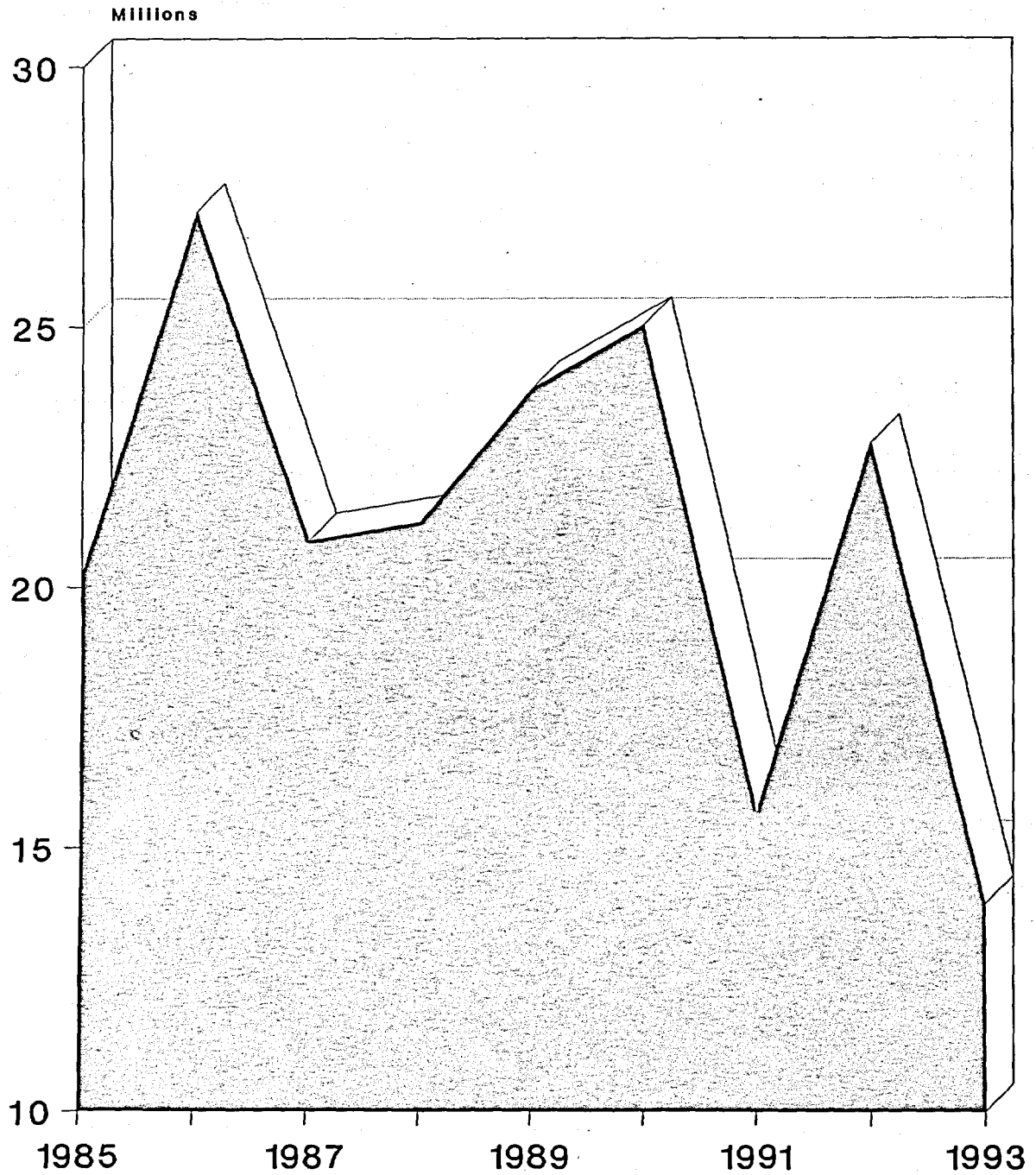
Source: Economist Intelligence Unit, Sweden, Country Report, 4th Quarter 1993.

### SWEDEN DIRECTION OF TRADE

Destination of Exports, 1992	% of total	Origins of Imports, 1992	% of total
Germany	15.0	Germany	18.5
United Kingdom	9.7	United States	8.8
Norway	8.4	United Kingdom	8.6
United States	8.3	Denmark	7.8
Denmark	7.2	Norway	6.9
Finland	5.2	Finland	6.2
EC	55.8	EC	55.6
EFTA	17.4	EFTA	16.4

Source: Economist Intelligence Unit, Sweden, Country Report, 4th Quarter 1993.

## CANADIAN SEAFOOD EXPORTS TO SWEDEN By Value, 1993



Source: DFO

## STATISTICAL APPENDIX

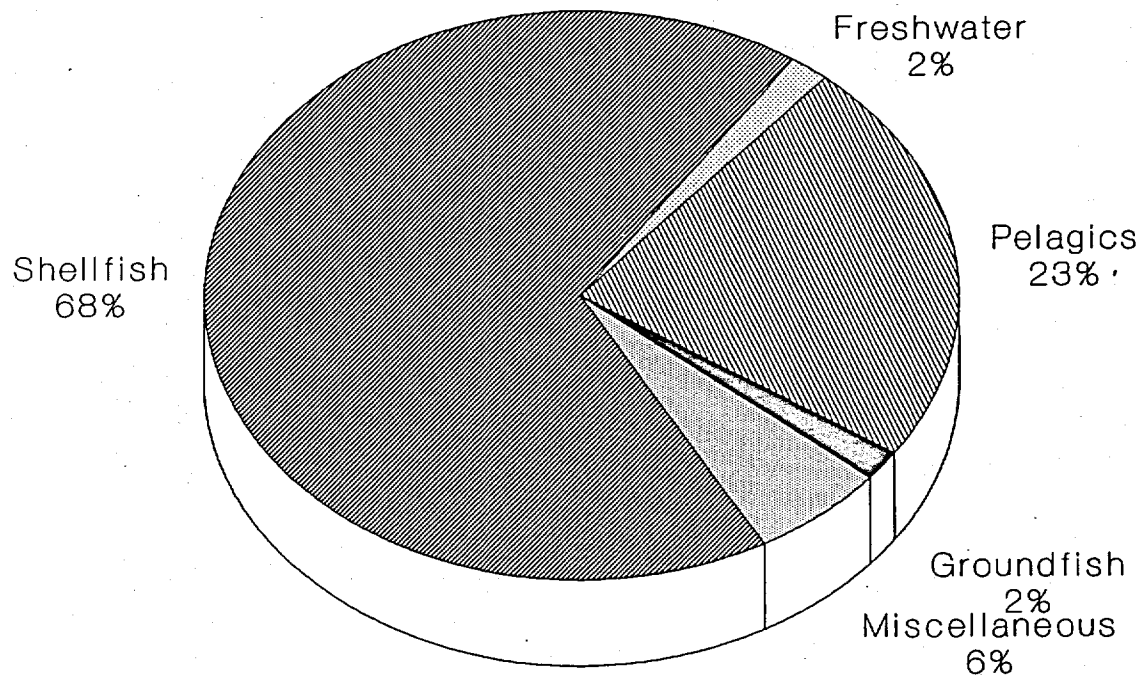
## CANADIAN EXPORTS TO SWEDEN (By Product)

H.S.C.	Description	Qty=Tonne	Value=Cdn\$	1992	1992	1991	1991
				Qty	Value	Qty	Value
	<b>GROUND FISH</b>			319	1,054,000	161	845,000
0303.3120	Halibut, Pacific, frozen/whole/dressed			25	141,000	22	128,000
0303.3300	Sole, frozen/whole/dressed			—	—	2	16,000
0303.7915	Ocean Perch, frozen/whole/dressed			44	71,000	17	27,000
0304.2005	Cod, fillet, blocks/frozen >4.5kg			—	—	31	210,000
0304.2021	Greenland Turbot, fillets/frozen			160	515,000	—	—
0304.2022	Sole, fillets/frozen			6	51,000	14	108,000
0304.2029	Flatfish, nes, Pacific, fillets/frozen			21	30,000	—	—
0304.2041	Cod, Atlantic, fillets/frozen			30	183,000	41	258,000
0304.2051	Ocean Perch, fillets/frozen			25	51,000	12	41,000
0304.9011	Cod, minced, blocks/slabs/frozen			—	—	13	29,000
0304.9012	Cod, not minced, blocks/slabs/frozen			—	—	9	28,000
0304.9060	Greenland Turbot, blocks/slabs/frozen			9	13,000	—	—
	<b>PELAGIC FISH</b>			1,193	3,830,000	1,762	4,495,000
0303.1010	Salmon, Chum, frozen/whole/dressed			252	1,010,000	282	1,143,000
0303.1030	Salmon, Spring, frozen/whole/dressed			2	25,000	—	—
0303.1032	Salmon, Spring, wild, frozen/whole/dressed			—	—	16	83,000
0303.1050	Salmon, Pink, frozen/whole/dressed			176	580,000	216	711,000
0303.1090	Salmon, nes, frozen/whole/dressed			16	52,000	41	214,000
0303.5000	Herring, frozen/whole/dressed			5	6,000	—	—
0303.7600	Eels, frozen/whole/dressed			86	449,000	71	601,000
0303.7911	Swordfish, frozen/whole/dressed			—	—	1	3,000
0303.7913	Capelin, frozen/whole/dressed			—	—	20	45,000
0305.2020	Herring Roe, cured			40	604,000	12	199,000
0305.2030	Salmon Roe, cured			—	—	3	11,000
0305.3010	Herring, fillets/cured			599	1,081,000	501	862,000
0305.6100	Herring, salted/brined			17	23,000	600	623,000
	<b>SHELL FISH</b>			2,750	16,132,000	1,096	8,395,000
0306.1210	Lobster, in brine/frozen			252	2,940,000	203	2,338,000
0306.1290	Lobster, nes/frozen			43	450,000	48	292,000
0306.1310	Shrimps, Prawns, in shell/frozen			2,076	8,916,000	543	2,510,000
0306.1320	Shrimps, Prawns, shelled/frozen			70	695,000	40	411,000
0306.1420	Crab, in shell/frozen			—	—	7	68,000
0306.2210	Lobster, live			20	268,000	16	181,000
0307.2900	Scallops, frozen			—	4,000	—	—
1605.1090	Crab, prepared/preserved			23	115,000	24	318,000
1605.2010	Shrimps, Prawns, in ATC			8	41,000	21	59,000
1605.2090	Shrimps, Prawns, prepared/preserved			183	1,746,000	157	1,531,000
1605.3011	Lobster, meat/cooked/frozen			73	908,000	35	626,000
1605.3019	Lobster, meat/cooked/not frozen			1	43,000	1	59,000
1605.3091	Lobster, in ATC/nes			1	6,000	—	3,000
	<b>FRESHWATER FISH</b>			163	436,000	148	477,000
0303.2100	Trout, frozen/whole/dressed			60	120,000	12	24,000
0303.2900	Salmonidae, nes, frozen/whole/dressed			14	74,000	25	114,000
0303.7921	Pike, Pickerel, frozen/whole/dressed			—	—	6	35,000
0303.7925	Whitefish, frozen/whole/dressed			53	112,000	73	127,000
0303.7929	Freshwater Fish, nes, frozen/whole/dressed			33	103,000	5	49,000
0304.2092	Pickerel, fillets/frozen			2	21,000	5	47,000
0304.2093	Pike, fillets/frozen			1	6,000	4	24,000
0304.2096	Freshwater Fish, nes, fillets/frozen			—	—	18	56,000
	<b>FISH, NES, MISCELLANEOUS PRODUCTS</b>			152	1,326,000	269	1,469,000
0303.7919	Seafish, nes, frozen/whole/dressed			—	—	1	5,000
0305.2090	Fish, nes, livers/roes/cured			135	1,199,000	249	1,390,000
0511.9100	Fish & Shellfish products, inedible			—	—	5	9,000
1212.2000	Seaweeds, Algae			—	5,000	—	26,000
1604.1910	Fish, nes, precooked/frozen/not minced			10	70,000	—	—
1604.2010	Fish, nes, prepared/preserved/prepared meals			6	50,000	13	34,000
1604.3000	Caviar & substitutes			—	3,000	—	5,000
	<b>TOTAL ALL FISH AND SEAFOOD PRODUCTS</b>			4,577	22,778,000	3,437	15,681,000

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

# CANADIAN SEAFOOD EXPORTS TO SWEDEN

By Species, 1993



Source: DFO



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

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

**WESTERN EUROPE TRADE, INVESTMENT AND TECHNOLOGY DIVISION (RWT)**

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

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

**EAST ASIA TRADE DIVISION (PNC)**

**Tel:(613) 992-7359; Fax:(613) 943-1068**

China, Hong Kong, Indochina, South Korea, Taiwan

**ASIA PACIFIC SOUTH TRADE DEVELOPMENT DIVISION (PST)**

**Tel:(613) 996-0917; Fax:(613) 996-1248**

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

**JAPAN TRADE DEVELOPMENT DIVISION (PNJ)**

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

**LATIN AMERICA AND CARIBBEAN TRADE DIVISION (LGT)**

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

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

**UNITED STATES TRADE AND INVESTMENT DEVELOPMENT DIVISION (UTI)**

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

Chicago, Cincinnati, Cleveland, Denver, Detroit, Los Angeles, Minneapolis, Pittsburgh, San Diego, San Francisco, San Jose, Seattle

**UNITED STATES TRADE AND TOURISM DEVELOPMENT DIVISION (UTO)**

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

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

**AFRICA AND MIDDLE EAST TRADE DEVELOPMENT DIVISION (GBT)**

**Tel:(613) 944-6593; Fax:(613) 990-7431/7**

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

**CENTRAL AND EASTERN EUROPE TRADE DEVELOPMENT DIVISION (RBT)**

**Tel:(613) 996-2858; Fax:(613) 995-8783**

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

## INTERNATIONAL TRADE CENTRES

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

### NEWFOUNDLAND

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

### NEW BRUNSWICK

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

### MANITOBA

International Trade Centre  
P.O. Box 981,  
330 Portage Avenue, 8th Floor,  
Winnipeg, Manitoba  
R3C 2V2  
Tel: (204) 983-8036  
Fax: (204) 983-2187

### P.E.I.

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

### QUEBEC

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

### SASKATCHEWAN

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

### BRITISH COLUMBIA

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

### NOVA SCOTIA

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

### ONTARIO

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

### ALBERTA

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

### Calgary

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

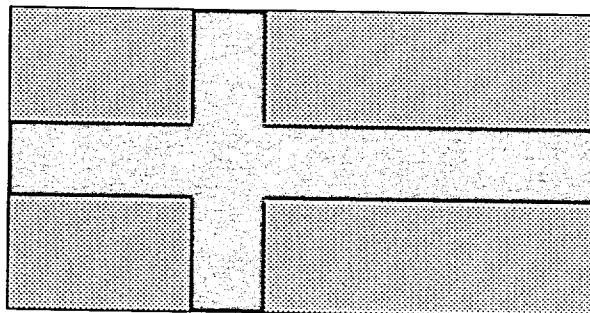
---

**BIBLIOGRAPHY**

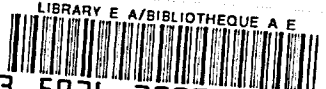
- Department of Fisheries and Oceans.** *Canadian Fish Exports, 1993 vs 1992.* International Trade Division. 1994.
- Economist Intelligence Unit.** *Sweden: Country Profile, 1993-94.* 1993.
- Economist Intelligence Unit.** *Sweden: Country Report.* 4<sup>th</sup> Quarter 1993.
- External Affairs and International Trade.** *Export Promotion Priorities, 1993/94.* January 1993.
- External Affairs and International Trade.** *Fish Product Export Opportunity Guide.* July 1990.
- External Affairs and International Trade.** *Sectoral Synopsis: Fisheries, Sea Products and Related Services, 1993/94.* 1993.
- External Affairs and International Trade.** *World Lobster Marketing Survey.* March 1993.
- External Affairs and International Trade.** *World Salmon Marketing Survey.* April 1992.
- Food and Agriculture Organization.** *Fishery Statistics: Catches and Landings.* Yearbook, 1993.
- Food and Agriculture Organization.** *Fishery Statistics: Commodities.* Yearbook, Vol.73, 1993.
- International Monetary Fund.** *Balance of Payments Statistics.* Yearbook, Part 1, 1993.
- International Monetary Fund.** *Direction of Trade Statistics.* Yearbook, 1993.
- International Monetary Fund.** *Government Finance Statistics.* Yearbook, 1993.
- International Monetary Fund.** *International Finance Statistics.* March, 1993.
- Price Waterhouse.** *Doing Business in Sweden.* Information Guide, 1993.
- Statistics Canada.** *Exports: Merchandise Trade.* Catalogue 65-202, Annual, 1993.
- U.S. Department of Commerce.** *Foreign Economic Trends and Their Implications for the United States: Sweden.* International Trade Administration.
- U.S. Department of Commerce.** *Marketing in Sweden.* Overseas Business Reports. International Trade Administration.

**SUÈDE**

**Lignes directrices à l'intention  
des exportateurs canadiens de poisson  
1994**



*Ministère des Affaires étrangères  
et du Commerce international*

LIBRARY E A/BIBLIOTHEQUE A E  
  
3 5036 20093994 3

DOCS  
CA1 EA660 94S82 EXF  
Sweden : guidelines for Canadian  
fish exporters 1994  
32782330

---

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

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

Mai 1994



---

## RÉSUMÉ

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

---

## AVIS AUX LECTEURS

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

Le rapport décrit également divers éléments ayant trait à l'accès au marché, entre autres la documentation, les inspections, l'emballage, l'étiquetage, les conseils et la réglementation en matière de marketing. Une section du rapport traite des modes de transport en Suède. Les centres du commerce international que l'on trouve d'un bout à l'autre du Canada (p. 25) ainsi que les directions commerciales géographiques du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (p. 23) serviront de points de contact pour les exportateurs canadiens de poisson et de fruits de mer intéressés par le marché suédois. Le rapport contient aussi une liste des principaux contacts commerciaux en matière de relations commerciales Canada-Suède destinée, à titre d'information, aux personnes intéressées à faire des affaires avec la Suède.

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

Le présent rapport fait partie d'une série de «Conseils par pays» en cours de préparation au Secrétariat de la liaison sectorielle (TOSA) du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international. Les questions concernant ce rapport ou d'autres rapports existants ou à venir doivent être adressées au Secrétariat de la liaison sectorielle (TOSA), au 125, promenade Sussex, Ottawa (Ontario). [Tél. : (613) 995-1712; téléc. : (613) 943-1103]; ou par FAXLINK (613) 944-4500.

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



---

## TABLE DES MATIÈRES

<b>LA SUÈDE : FICHE DOCUMENTAIRE</b> .....	<b>1</b>
<b>LE MARCHÉ DU POISSON ET DES FRUITS DE MER EN BREF</b> .....	<b>2</b>
<b>OBSERVATIONS DE LA MISSION</b> .....	<b>6</b>
<b>LES PÊCHES INTÉRIEURES</b> .....	<b>7</b>
<b>LES TRANSPORTS</b> .....	<b>8</b>
<b>L'ACCÈS AU MARCHÉ</b> .....	<b>9</b>
<b>PERSONNES-RESSOURCES</b> .....	<b>14</b>
<b>IMPORTATEURS, DISTRIBUTEURS, UTILISATEURS</b> .....	<b>15</b>
<b>ANNEXE STATISTIQUE</b> .....	<b>17</b>
<b>DIRECTIONS COMMERCIALES GÉOGRAPHIQUES</b> .....	<b>21</b>
<b>CENTRES DU COMMERCE INTERNATIONAL</b> .....	<b>22</b>
<b>BIBLIOGRAPHIE</b> .....	<b>23</b>

## LA SUÈDE : FICHE DOCUMENTAIRE

- GÉOGRAPHIE** La Suède, qui a une superficie totale de 450 000 kilomètres carrés, est le plus étendu des pays scandinaves. L'extrémité sud de la Suède se trouve à la même latitude que le Labrador, alors que les régions nordiques du pays sont plus près du pôle Nord que l'Islande.
- CLIMAT** Tempéré; juillet est le mois le plus chaud (14-22 °C), et février, le mois le plus froid (-5-[-1] °C), tandis que mars est le mois le plus sec (26 mm de précipitations, en moyenne) et août, le mois le plus humide (76 mm de précipitations, en moyenne).
- POPULATION** 8 692 013 habitants (fin 1992)
- PRINCIPALES VILLES**
- |           |           |           |         |
|-----------|-----------|-----------|---------|
| Stockholm | 1 503 098 | Uppsala   | 170 743 |
| Göteborg  | 734 310   | Linköping | 124 352 |
| Malmö     | 479 702   | Örebro    | 122 042 |
- FUSEAU HORAIRE** La Suède a une heure d'avance sur le temps universel et six heures d'avance sur l'heure normale de l'Est.
- MESURES** Système métrique.
- LANGUES** Outre le suédois, on parle l'anglais et le finnois en Suède.
- MONNAIE** Une couronne (KRS) = 100 öre.
- ÉCONOMIE** En raison de l'abondance des ressources naturelles, l'économie de la Suède se caractérise par un haut niveau de développement du secteur industriel. C'est dans un contexte socio-politique favorable, et notamment à la faveur de la neutralité au cours des deux guerres mondiales, que l'État-providence moderne a pris son essor en Suède. La Suède a une économie mixte dans laquelle environ 70 p. 100 du PIB passe par le secteur public.
- CONGÉS** Les 1<sup>er</sup> et 6 janvier, le Vendredi-Saint et le lundi de Pâques, le 1<sup>er</sup> mai et le lundi de l'Ascension, le Solstice d'été (samedi dans la semaine du 25 juin), la Toussaint (premier samedi de novembre), le 6 novembre ainsi que les 25 et 26 décembre sont jours fériés en Suède.

## LE MARCHÉ DU POISSON ET DES FRUITS DE MER EN BREF

Le marché suédois des produits de la pêche se caractérise par une relation très nette entre la qualité et le prix. Les seules mesures restrictives sur le marché suédois qui agissent comme barrières minimales au commerce sont la désignation et la qualité convenables. Les consommateurs suédois sont intéressés par les produits de la pêche à valeur ajoutée et rapides à préparer, étant donné qu'environ 85 p. 100 des familles suédoises ont deux revenus.

Au cours des dernières années, le saumon norvégien et celui de l'Alaska se sont emparés d'une part de marché au détriment du saumon canadien, ce qui a entraîné une diminution des importations de saumon canadien en Suède. Les prix de ce dernier ont été extrêmement bas et très compétitifs.

Le marché local pour les oeufs de poisson et le caviar (y compris les produits congelés) est très important. La production locale de caviar du genre à tartiner (toute la production locale entre dans cette catégorie) est d'environ 5 000 tonnes par année; le produit se vend surtout en tube, comme de la pâte dentifrice. La consommation de caviar d'esturgeon en conserve est négligeable. Celle des oeufs de saumon frais ou congelés l'est aussi, mais il pourrait y avoir une certaine croissance auprès des traiteurs. Les oeufs de lompe teints (orange ou noir) perdent graduellement leur part de marché au profit du caviar non teint. L'ambassade à Stockholm a signalé dans le passé l'existence de débouchés intéressants pour les producteurs canadiens d'oeufs de poisson, à condition que ceux-ci établissent des relations directes avec les importateurs suédois.

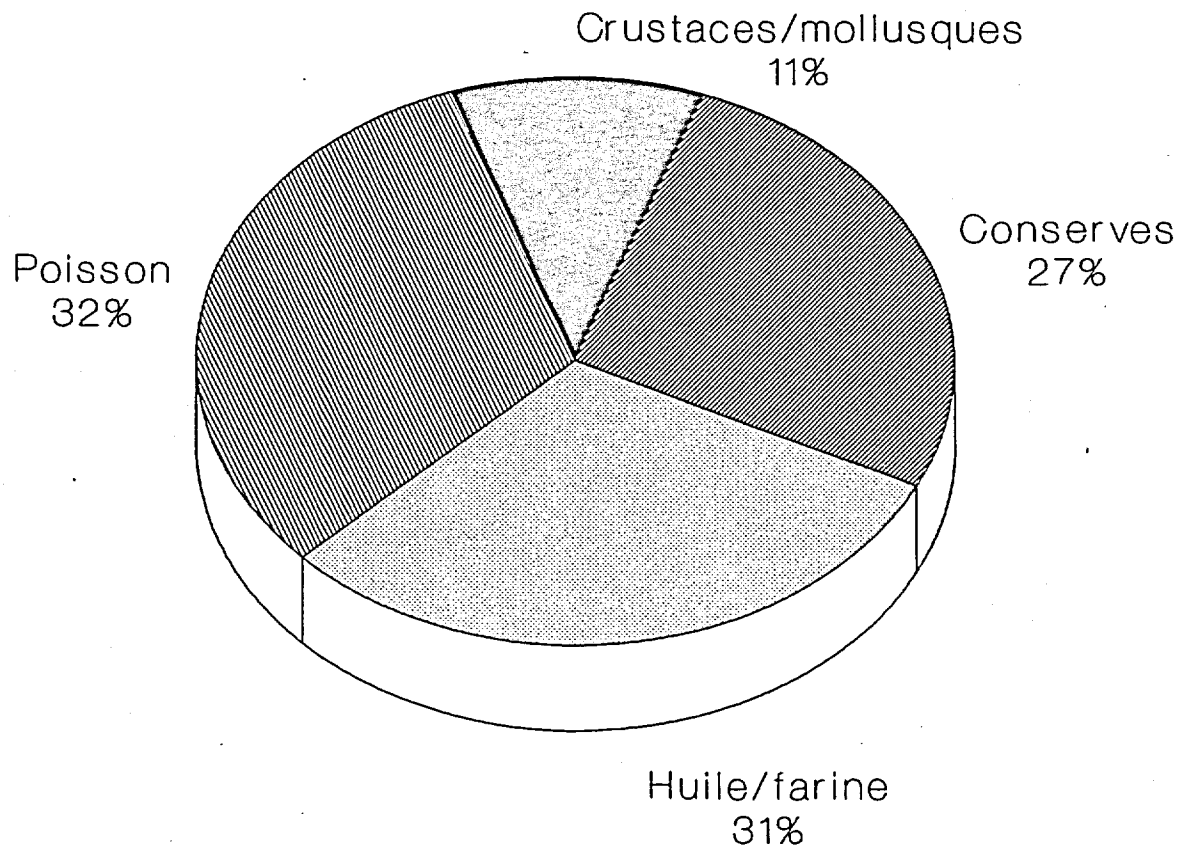
Les importateurs suédois fiables préfèrent nettement avoir la possibilité de discuter de leurs exigences en matière de qualité, de l'étiquetage, etc. directement avec les transformateurs canadiens et peut-être leur rendre visite pour discuter sur place et superviser la production. De plus, il existe un marché intéressant en Suède pour le saumon, le hareng, le homard, le poisson pélagique, la crevette surgelée séparément, le crabe et la langouste. L'offre excédentaire a entraîné une saturation du marché suédois du homard cuit, congelé en saumure; aussi le produit a-t-il perdu le statut de produit de luxe qui lui est habituellement associé.

Il pourrait y avoir des possibilités d'importer du homard canadien vivant, mais l'infrastructure nécessaire au transbordement fait défaut en ce moment. Pour des raisons de tradition, les établissements de classe supérieure préfèrent à l'heure actuelle le homard nordique local. En règle générale, le poisson et les fruits de mer canadiens exportés vers la Suède doivent être des produits distinctifs dont la qualité et le prix sont pris en considération.

### LE HOMARD

La consommation de crustacés, de coquillages et de fruits de mer par habitant est généralement très élevée en Suède. Les prises locales, de l'ordre de 19 tonnes par année (poids vif), sont loin de répondre à la demande. La Norvège et l'Écosse étaient les principaux fournisseurs étrangers jusqu'à ce que le homard canadien et le homard américain cuits en saumure s'emparent du marché, un marché sur lequel viennent maintenant s'ajouter le homard vivant du Canada et celui des États-Unis.

## IMPORTATIONS SUEDOISES DE PRODUITS DE LA PECHE, 1993



Source: FAO

Les grossistes en poisson frais local et certains pêcheurs ont toujours fourni la majeure partie du homard frais, déjà bouilli, qui se vend sur le marché. L'introduction du homard nord-américain cuit et congelé, dit homard «canadien», a montré qu'il s'agissait là d'un excellent complément au homard frais puisqu'il est beaucoup moins périssable que ce dernier et qu'il se vend meilleur marché.

De plus, parce qu'il a une longue durée de conservation à l'étalage, le homard cuit congelé peut être distribué à la grandeur du pays et être à la portée des régions éloignées des grands centres commerciaux ou des marchands de poisson frais. Le homard cuit congelé a vraiment envahi le marché, et, en 1990, une année de forte progression, les importations suédoises ont totalisé 508 tonnes, dont 482, soit 95 p. 100, provenaient du Canada. En 1991, les importations totales ont chuté à 304 tonnes, par suite d'une certaine accumulation de stocks de 1990, mais elles ont augmenté de nouveau en 1992 pour atteindre 381 tonnes. Le homard cuit congelé ne fait donc pas l'objet d'une véritable concurrence de la part d'autres pays étrangers, et les Suédois n'en produisent pas non plus.

À l'exception de ceux qui vivent sur la côte ouest de la Suède ou à proximité, les consommateurs suédois en général (les particuliers et les restaurants) ne prendront probablement pas l'habitude d'acheter ou de manipuler du homard vivant. Par conséquent, les restaurants locaux ne sont donc pas intéressés à installer des réservoirs pour le homard vivant. Les acheteurs que l'on vise pour le homard vivant sont plutôt les importateurs et les grossistes.

L'intérêt manifesté jusqu'ici par ces entreprises à s'approvisionner en homard vivant de l'Amérique du Nord s'est accru modérément. Lorsqu'il est bouilli et vendu frais, ce homard va chercher autour de 280 couronnes suédoises, tandis que le homard local bouilli se vend beaucoup plus cher — 420 couronnes et plus le kilo, pour des raisons qui tiennent à la fois de la gastronomie et de la rareté.

Des 106 tonnes importées par la Suède en 1991, 39 provenaient du Canada et 59 des États-Unis; ce pays s'est donc assuré une plus grande part de marché. On observe une tendance à la baisse dans la consommation de chair de homard transformée, en conserve ou congelée, à cause du prix très élevé du produit. Le Canada est de loin le principal fournisseur de la Suède puisqu'il lui livre 45 des 48 tonnes qu'elle importe au total. Il n'existe pas de production locale.

À l'échelle du pays, la distribution en gros du homard entier congelé en saumure se fait auprès des chaînes d'alimentation, des épiciers indépendants, des restaurants et des traiteurs. La chair de homard congelée est distribuée dans tout le pays avant tout aux restaurants et aux traiteurs, les commerces de détail n'en retenant qu'une faible partie. Pour ce qui est du homard vivant, il est importé par des grossistes qui importent des fruits de mer; ceux-ci le font bouillir et le distribuent aux restaurants et aux marchands de poisson frais. Les importateurs livrent également du homard aux vendeurs de poisson en gros qui le transforment (le font cuire) et le distribuent suivant la description ci-dessus. Des quantités négligeables de homard vivant sont vendues directement aux restaurants, ce qui ne se fait qu'à l'occasion de semaines consacrées aux crustacés et coquillages.

Tous les produits du homard en provenance du Canada entrent en franchise en Suède; depuis le 1<sup>er</sup> janvier 1993, ils sont cependant soumis à une T.V.A. de 24 p. 100 (applicable à l'ensemble des produits alimentaires), et non plus de 25 p. 100.

Grâce au homard entier cuit et congelé en saumure, la forte capacité du Canada dans ce secteur a sans doute contribué au succès sur le marché local. La concurrence ne s'exerce qu'entre les fournisseurs qui approvisionnent ce marché, ce qui s'applique également à la chair de homard cuite, soit congelée sous vide soit en conserve. Les sacs de homard congelé (le «homard canadien», comme on dit maintenant sur le marché local) apparaissent souvent en solde de fin de semaine dans les grandes chaînes d'alimentation nationales.

Dans ces occasions-là, le prix de vente au détail est très bas, souvent tout juste un peu au-dessus du prix réel à l'arrivage. Ces soldes exercent un effet négatif sur la perception du homard qu'entretiennent les consommateurs : ceux-ci ne le voient plus comme un mets gastronomique ou de luxe, en particulier lorsqu'il est vendu dans les stations-service. Non seulement les sacs de homard congelé occupent-ils beaucoup d'espace dans le congélateur, mais ils sont difficiles à manipuler et dégèlent.

Les acheteurs locaux (dans la restauration, surtout) aimeraient bien avoir un produit «plus léger» (c.-à-d. un homard entier cuit, congelé, sans saumure ou sans eau, ou dans un emballage qui en contient moins, mettons un homard congelé sous vide ou quelque chose du genre). Le homard vivant d'Amérique du Nord a percé sur le marché en tant que substitut du homard local ou norvégien, dont l'offre est limitée, ou comme complément à celui-ci.

## OBSERVATIONS DE LA MISSION

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

### Données sur le marché (en millions de dollars)

	Il y a deux ans	Il y a un an	Année actuelle	Année prochaine
Taille du marché	548,50	556,40	564,00	566,00
Exportations can.	30,60	27,50	28,00	28,50
Part de marché	5,60 %	4,90 %	5,00 %	5,00 %

L'ambassade du Canada à Stockholm a estimé que les exportations de produits canadiens du secteur des pêches avaient un potentiel cumulatif de 60 à 100 millions de dollars sur trois ans. Nos principaux concurrents sur le marché suédois sont la Norvège (31 p. 100), le Danemark (20 p. 100), les États-Unis (6 p. 100) et les Pays-Bas (5,2 p. 100). La mission à Stockholm constate que la part de marché des exportations de poisson et de fruits de mer du Canada en Suède est bien établie et qu'elle s'accroît.

Parmi les facteurs importants qui contribuent au succès actuel des exportations canadiennes de produits de la pêche, mentionnons : 1) le fait que les restrictions à l'importation ne soient pas un obstacle majeur dans ce secteur; 2) la compétitivité des prix; 3) le fait que le Canada soit l'une des rares sources d'approvisionnement; enfin, 4) la forte capacité du secteur au Canada. Toutefois, si les exportations de produits de la pêche du Canada sont inférieures aux possibilités du marché, cela tient principalement aux insuffisances dans l'approvisionnement. L'ambassade du Canada à Stockholm a choisi douze produits de la pêche qui, à son avis, offrent des perspectives intéressantes aux exportateurs canadiens. Ce sont :

1. la crevette cuite, surgelée séparément, non décortiquée;
2. la crevette cuite, surgelée séparément, décortiquée;
3. le saumon du Pacifique, congelé;
4. le homard cuit, congelé;
5. la sole grise et les autres poissons plats, dépouillés, désossés, surgelés séparément et en tranches;
6. le homard vivant;
7. le flétan du Groenland, dépouillé et désossé, surgelé séparément ou en tranches;
8. l'anguille, éviscérée, congelée;
9. la chair et la queue de homard, etc., congelées ou en conserve;
10. les filets communs sous-utilisés, dépouillés et désossés, surgelés séparément;
11. les oeufs de poisson et le caviar;
12. le hareng de l'Atlantique, filets en caque ou mariné et tranché.

## LES PÊCHES INTÉRIEURES

À cause de sa situation géographique, la Suède se trouve à puiser la majeure partie de ses ressources halieutiques dans des eaux communes à plusieurs pays. Selon l'OCDE, la Suède partage avec les États voisins tous les stocks qu'elle exploite, et le total des prises admissibles (TPA) est donc généralement déterminé internationalement par suite de négociations avec les autres pays. Avant de s'engager dans de telles négociations, la Suède détermine sa position en fonction de l'avis scientifique du Conseil international pour l'exploration de la mer et des résultats de consultations menées auprès des biologistes et des représentants de l'industrie de la pêche. Dans la mer Baltique, la Suède exploite des stocks qui relèvent de la compétence de la Commission internationale des pêches de la Baltique, organisme dans le cadre duquel est fixé le total des prises admissibles. Si l'on ne parvient pas à s'entendre à ce sujet dans le cas des stocks de la Baltique, le TPA est normalement déterminé unilatéralement, en fonction des avis scientifiques et des besoins en matière de prises. Dans le cas de la gestion mixte des côtes par les États frontaliers dans la région du Skagerrak et du Cattégat, le TPA est déterminé à la suite de négociations internationales avec les autres parties concernées, c'est-à-dire la CEE et la Norvège.

La Suède a conclu six accords bilatéraux au sujet de la pêche dans les zones de pêche de pays tiers ainsi que de la pêche de pays tiers en zone de pêche suédoise. À l'exception de l'accord bilatéral avec la CEE — un accord-cadre valide pour une période de dix ans —, les accords portent sur une période de six ans et sont reconduits automatiquement, sauf avis contraire de l'une ou l'autre des parties. Les négociations ont commencé le 1<sup>er</sup> janvier 1978 par l'extension de la zone de pêche (aux frontières médianes avec les pays limitrophes). À l'exception de l'accord avec la CEE sur le saumon et de l'accord avec la Norvège, les accords sont réciproques. Les accords avec l'Allemagne et la Pologne étaient au départ des accords provisoires qui ont cependant été remplacés par des accords réciproques après la période initiale. En 1989, la Suède et la Pologne sont parvenues à s'entendre sur la délimitation du plateau continental ainsi que sur les coordonnées fixant les frontières des zones de pêche des deux parties. L'accord prévoit le partage d'une zone de 500 kilomètres carrés entre la Suède (75 p. 100) et la Pologne (25 p. 100).

Les décisions internationales — surtout les recommandations de la Commission internationale des pêches de la Baltique et les accords avec les autres pays — influent dans une large mesure sur les possibilités de prises en eaux suédoises. Pour la première fois depuis 1978, la Commission a été capable de régler la question touchant la recommandation du total des prises admissibles dans le cas de la morue de la Baltique (220 000 tonnes) et de fixer les parts des parties contractantes. Le total des prises admissibles a été établi à 44 000 tonnes dans le cas de la Suède. En 1993, le TPA a été réduit à 40 000 tonnes dans le cas de la morue, dont 9 500 ont été attribuées à la Suède. Dans le but de protéger les stocks de saumon sauvage de la Baltique, des efforts continus ont été faits en vue d'en limiter la pêche dans la mer Baltique, sur les côtes ainsi que dans les rivières. À cette fin, la Suède a d'ailleurs présenté un certain nombre de propositions à la Commission internationale des pêches de la Baltique, au cours de la séance de 1989 de cette dernière. Un important accord international conclu dans le cadre de l'AELE en 1989 aura des effets sur l'avenir du secteur des pêches en Suède.

### LA CONSOMMATION

La consommation de poisson frais et de poisson réfrigéré, comme celle des produits de la pêche en conserve ou marinés, n'a pas varié depuis vingt ans. Par contre, la consommation de filets congelés a augmenté d'environ 40 p. 100 au cours de la même période. Les statistiques officielles ne révèlent aucune tendance particulière à court terme dans la consommation de poisson. La Suède fait cependant des efforts en vue d'augmenter sa consommation de poisson frais et de filets du pays. Outre la pêche professionnelle, il existe aussi un secteur de la pêche sportive relativement important en Suède.



## LES TRANSPORTS

On a transporté plus de 40 millions de tonnes de marchandises en Suède en 1993. Toutes les grandes villes sont des villes portuaires, dotées de très bonnes installations en eau profonde pour les gros navires. Ces ports sont modernes et bien équipés. Les services de navigation vers le nord de la Suède sont interrompus par les glaces du golfe de Bothnie entre novembre et mai. Grâce aux brise-glaces, cependant, les grands ports demeurent habituellement ouverts tout l'hiver.

Parce qu'il est très coûteux de battre pavillon suédois et qu'il existe une surcapacité à l'échelle mondiale, l'envergure de la flotte a diminué rapidement. Toutefois, ce sont surtout de vieux navires qui ont été vendus pour être remplacés en partie par des vaisseaux neufs, ce qui fait qu'un tiers de la flotte a moins de quatre ans. Les rivières constituent une partie moins importante du réseau de transport, bien que l'on utilise 640 kilomètres de voies fluviales.

Le transport aérien prend de l'importance en Suède, en particulier lorsqu'il s'agit de desservir les régions nordiques éloignées. Les vols intérieurs sont surtout aux mains de petites compagnies aériennes régionales, tandis que les lignes internationales sont desservies par la Scandinavian Airlines System (SAS) et bien d'autres transporteurs aériens internationaux. En 1993, les lignes aériennes ont transporté plus de 200 millions de tonnes/km de fret international.

Un vaste réseau routier traverse la Suède. En 1993, 98 848 kilomètres de routes administrées par l'État étaient en usage, et 71 p. 100 d'entre elles avaient un revêtement permanent. La longueur des autoroutes était de 1 032 kilomètres.

La Suède compte plus de kilomètres de chemin de fer et de véhicules moteurs par habitant que tout autre pays européen. Il y avait 11 545 kilomètres de chemin de fer en usage à la fin de 1993 (à comparer à 15 219 en 1960), et 7 464 d'entre eux étaient électrifiés. Au cours de 1993, le réseau ferroviaire suédois a transporté plus de 50 millions de tonnes de fret.

## L'ACCÈS AU MARCHÉ

On considère que la Suède a un niveau de vie élevé, qui est généralement le lot commun des divers groupes au sein de la population. Ils y parviennent surtout grâce au système de sécurité sociale ainsi qu'aux politiques du gouvernement à l'égard de la redistribution des revenus. La propriété privée des entreprises prédomine dans l'économie suédoise, mais les transports publics, les communications, la distribution de l'électricité et les chemins de fer sont exploités surtout par l'État. L'industrie de la Suède repose sur l'exploitation d'abondantes richesses naturelles du pays; les principales industries sont les produits du bois, les pâtes et papiers, l'acier spécial ainsi que l'usinage et l'ingénierie des métaux de haute qualité (roulements à billes, générateurs, équipement téléphonique et véhicules automobiles). Au fil des ans, certaines industries importantes ont fait face à une vive concurrence sur les marchés mondiaux, attribuable en grande partie aux salaires élevés qu'elles versent.

### LES CARACTÉRISTIQUES DU MARCHÉ

La Suède compte très peu d'entreprises qui s'adonnent exclusivement à l'importation du poisson. La plupart des entreprises qui importent du poisson en Suède se livrent également à d'autres activités le long de la chaîne de distribution. Les agents à commission agissent fréquemment à titre d'importateurs lorsqu'ils achètent, à leur propre compte, des produits de la pêche étrangers. Les grossistes importent aussi certains produits du poisson qu'ils distribuent à leur tour dans les marchés d'alimentation au détail. Les grandes chaînes d'alimentation importent elles aussi des produits de la pêche. Pour le détaillant, l'importation directe de ce genre se limite à des produits établis dont le volume est bien connu.

### LES CANAUX DE DISTRIBUTION

#### *Les détaillants*

Le commerce de détail en Suède est dominé par les entreprises privées. Soixante-cinq pour cent des ventes au détail en Suède s'effectuent par l'intermédiaire des détaillants privés. Les coopératives de consommation détiennent environ 18 p. 100 du marché, les magasins à succursales en ont plus de 14 p. 100 et le commerce par commande postale en a 2 p. 100. Le secteur des coopératives de consommation est dominé presque entièrement par les magasins KF, qui fonctionnent sous le nom d'Obs, de Domus ou de Konsum, et de B&W.

Quelques très grandes chaînes volontaires qui comptent pour plus de la moitié des ventes dans ce secteur dominant le commerce de détail en Suède. Les chaînes suivantes ont des magasins dans toute la Suède : ICA (qui équivaut à IGA au Canada) et Favor. Les magasins appartiennent à des entreprises indépendantes qui sont libres en théorie d'acheter de qui elles veulent. En pratique, les magasins achètent généralement d'un fournisseur. Les détaillants ICA achètent par l'intermédiaire de leurs propres installations de vente en gros, tandis que Favor fait affaire avec Dagab.

Dans le secteur des magasins à succursales, on ne compte qu'une seule entreprise, Ahlens, qui possède plus de 15 magasins à rayons dotés de rayons de l'alimentation. Le poisson frais est distribué aux magasins de détail d'une manière bien différente du poisson congelé ou préparé. Les magasins de détail ont tendance à s'approvisionner en poisson frais directement auprès des pêcheurs ou d'une coopérative de pêcheurs. Sur la côte ouest de la Suède, la majeure partie du poisson frais est vendue aux enchères.

### *Les grossistes*

Il existe deux organisations de grossistes en poisson en Suède, l'Association suédoise des grossistes en poisson, qui a son siège à Göteborg et qui compte 20 membres, et la Fédération nationale des grossistes suédois en poisson, qui en a 17.

Ces associations se composent toutes deux de grossistes indépendants. Les membres de ces deux groupes s'intéressent surtout au poisson frais et s'approvisionnent en grande partie auprès des pêcheurs locaux. Certaines entreprises membres sont équipées pour la transformation et bon nombre d'entre elles font à la fois de l'exportation et de l'importation.

La majeure partie du poisson congelé et préparé est vendue en gros par les grandes chaînes d'alimentation. Au cours des dernières années, on a observé une tendance générale chez les détaillants à pratiquer l'intégration verticale vers l'amont, et à prendre eux-mêmes en charge la fonction de grossiste. Bon nombre des petits points de vente au détail sont disparus au cours des dernières années pour faire place à de plus gros magasins de détail et à des chaînes associées. Cette tendance a permis aux détaillants de se livrer effectivement à de nombreuses activités de grossiste.

### *Les représentants et agents*

Bien des personnes intéressées au commerce du poisson en Suède continuent de recourir à des agents, l'importance de ceux-ci a diminué quelque peu au cours des dernières années. Cela s'explique en grande partie par l'importante restructuration qu'a connue le commerce de détail en Suède. Bon nombre des grandes chaînes de détail s'occupent elles-mêmes d'importation et de vente en gros, ce qui gêne sérieusement les agents dans leur travail.

Les agents peuvent encore vendre certains produits aux grandes chaînes de détail, mais ils dépendent principalement des petits magasins indépendants et des petits transformateurs pour le gros de leurs ventes. On se sert principalement d'agents dans les domaines des produits de la pêche emballés ou en conserve. Pour le poisson congelé, le rôle de l'agent n'est pas aussi important, quoique certaines entreprises choisissent encore de recourir à leurs services. Un bon agent peut aider à développer le marché et peut généralement être utile aux exportateurs canadiens de poisson et de fruits de mer.

## **LA DOCUMENTATION**

Une facture commerciale est exigée, mais il n'y a pas de forme prescrite à cette fin; l'importateur est tenu d'en produire au moins trois exemplaires. Sur la facture doivent être indiqués les noms et adresses du vendeur (fournisseur) et du destinataire, la date de la facture et celle de l'achat, le nombre de colis et leur poids brut, la nature des marchandises et leur quantité, le prix facturé pour chaque article (le prix du fret et celui de l'assurance doivent être indiqués séparément), les rabais, les modalités de paiement ainsi que les conditions de vente et de livraison.

Outre la facture commerciale, un connaissement commercial normal est exigé, et les connaissements à ordre sont acceptables. La Suède exige un certificat du fournisseur lorsque la composition du produit détermine le taux du droit de douane. Il n'est pas obligatoire de produire un bordereau d'expédition, mais cela facilite le dédouanement en Suède.

On exige des certificats spéciaux pour les marchandises qui peuvent être soupçonnées d'introduire des maladies contagieuses chez les animaux aquatiques ou pour les marchandises qui sont assujetties à un certificat de salubrité, comme les produits de la pêche. Seules les sociétés enregistrées peuvent importer du poisson et des produits de la pêche; ces entreprises sont d'ailleurs tenues de déclarer par écrit que les produits sont exempts de maladie et d'additifs non approuvés. En outre, tous les produits de la pêche doivent être conformes à la loi suédoise sur les aliments administrée par le ministère de l'Agriculture.

La loi suédoise sur les aliments établit des normes précises pour chaque produit. Celles-ci portent sur les aspects suivants : modes de transformation, méthodes de préservation, durée de conservation, principaux utilisateurs, prix et contrôle de la qualité, additifs, taille et poids, contenu, niveaux admissibles de mercure (max. 0,5-1,0 mg/kg selon l'espèce de poisson et le produit), de chlorure de vinyle (max. 0,005 mg), d'aflatoxine (max. 0,005 mg/kg), d'histamine (max. 200 mg/kg), de BPC (max. 0,005 mg/kg, de DDT-DDD-DDE (max. 5,0 mg/kg), d'aldrine-dieldrine (max. 0,1 mg/kg), d'hexachlorure de benzène (max. 0,2 mg/kg), d'hexachlorohexane BHC, d'HCH, de lindane (max. 0,2 mg/kg), de trichlorfon (max. 0,1 mg/kg), de DDI et de dieldrine. Il n'y a pas de niveau d'établi dans le cas de ces derniers produits chimiques, qui sont assujettis à une évaluation individuelle; si la teneur est jugée trop élevée, le produit ne sera pas admis.

### **LES PRIX ET LES MODALITÉS DE PAIEMENT**

Les prix payés par les importateurs suédois sont habituellement basés sur les structures de prix européennes; on se reportera à *INFOFISH* pour les trouver. L'ambassade du Canada à Stockholm peut fournir les prix de référence courants aux exportateurs canadiens intéressés. Généralement, il n'y a pas d'exigences particulières, mais les Suédois préfèrent qu'on leur donne un prix CAF Stockholm.

En Suède, deux modes de paiement sont généralement utilisés : les entreprises locales préfèrent habituellement payer comptant contre des documents; la lettre de crédit est l'autre solution acceptée. La couronne suédoise est entièrement convertible et il n'existe pas de restrictions sur l'importation ou l'exportation de la devise suédoise. Les paiements pour les importations peuvent se faire librement par l'intermédiaire d'une banque autorisée, tout comme les paiements courants. Les importateurs sont également autorisés à accepter les crédits des fournisseurs étrangers, à condition que de tels crédits soient considérés comme habituels. Le commerce de l'or ne fait pas l'objet de règles particulières.

### **L'INSPECTION**

La Suède n'a guère de restrictions sur le poisson et les produits de la pêche importés. Les restrictions existantes ont trait avant tout aux espèces capturées dans les eaux limitrophes de la Suède, qui pourraient soit être menacées d'extinction ou faire concurrence aux arrivages locaux; autrement, la Suède a une attitude très libérale à l'égard des importations.

Tous les produits de la pêche doivent se conformer à la loi suédoise sur les aliments qu'administre le ministère de l'Agriculture. Le Service d'hygiène des aliments, qui relève de l'Administration nationale des aliments, l'organisme exécutoire du ministère de l'Agriculture, a pour sa part une division qui régit les normes prescrites par la loi suédoise sur les aliments en ce qui concerne la salubrité, la caractérisation du produit, l'étiquetage, le marquage et l'emballage.

## **LES DROITS DE DOUANE**

La Suède fait partie du GATT, de la CNUCED, de l'OCDE et de l'AELE et elle a un accord de libre-échange avec la CE depuis 1972. La coopération entre la Suède et la CE va cependant au-delà de cet accord. Après des périodes de transition applicables à divers produits, le libre-échange intégral est entré en vigueur en 1984, sauf en agriculture. Depuis, les ententes formelles relatives à l'échange de renseignements sur les transports, l'environnement, le consommateurisme, la pêche, la recherche, etc., sont devenues importantes. La Suède cherche ainsi à se rapprocher de la CE sans en devenir membre à part entière (en raison de sa neutralité).

Le gouvernement suédois tente de resserrer ses liens avec la CE en travaillant à la mise en place d'une union douanière entre l'AELE et la CE. Les négociations entre l'AELE et la CE se poursuivent de façon intensive en ce moment. Les droits de douane suédois sont calculés en fonction du poids du produit, qui comprend l'emballage dans lequel il est habituellement vendu. Une taxe à la valeur ajoutée est également perçue tant sur les produits nationaux que sur les produits importés. Les importations sont taxées à l'entrée au taux de 21 p. 100 de la valeur en douane, droits et taxes en sus.

## **LES LICENCES D'IMPORTATION**

Les produits d'importation tels que le hareng sont assujettis à une licence d'importation. Tous les autres produits de la pêche peuvent être importés librement, à moins qu'ils ne soient contingentés. Une demande relative à l'importation de foie de morue en Suède doit être accompagnée d'une attestation selon laquelle le produit ne provient pas de poissons de la mer Baltique ou du golfe de Bothnie.

Toute demande relative à l'importation de mollusques doit être accompagnée d'une attestation indiquant que les eaux dans lesquelles ils ont été conservés après leur capture sont de qualité satisfaisante (moins de 2 p. 100 de bactéries coliformes thermostables). En Suède, c'est la Commission nationale des pêches qui délivre les licences. La Suède a des contingents globaux qui ne s'appliquent qu'à la morue fraîche, au hareng de la Baltique et aux filets de maquereau frais.

## **L'ÉTIQUETAGE**

La désignation correcte de l'espèce est l'exigence la plus importante en matière d'étiquetage sur le marché suédois. Les produits alimentaires emballés pour la vente au détail doivent identifier le contenu et indiquer les noms et adresses du producteur, de l'emballer ou du vendeur, ainsi que le poids total du contenu au moment de l'emballage. Dans le cas de certains produits, il faut indiquer le contenu net ainsi que tous les ingrédients. Dans le cas des aliments pré-emballés ayant une durée limitée de conservation à l'étalage, des renseignements sur la durée de conservation doivent figurer sur l'étiquette. Dans le cas des aliments congelés, il faut des instructions sur la conservation et le dégel.

## **LES FACTURES COMMERCIALES**

Bien qu'il n'y ait pas de prescription particulière quant au contenu des factures commerciales, il est conseillé d'y inscrire les renseignements suivants : 1) la date et le lieu d'expédition; 2) le marquage des colis et leur ordre numérique; 3) la description exacte des marchandises (p. ex. description commerciale d'usage, selon l'espèce, la quantité, la catégorie, le poids [brut et net] en unités métriques, l'accent étant mis sur les facteurs susceptibles d'avoir un effet sur la valeur du produit; 4) le prix convenu des marchandises, qui comprend le prix à l'unité et le coût total FAB usine, plus l'expédition, l'assurance et les autres frais; 5) les modalités de livraison et de paiement; enfin, 6) la signature d'un représentant autorisé de l'entreprise expéditrice.

## **LES LETTRES DE TRANSPORT**

Mis à part le fait que la lettre de transport maritime doit indiquer le poids en kilogrammes, il n'y a pas de règlement qui précise la forme ou le nombre des lettres maritimes qui sont exigées des cargaisons. Normalement, la lettre de transport maritime indique : 1) le nom de l'expéditeur; 2) le nom et l'adresse du destinataire; 3) le port de destination; 4) la description des marchandises; 5) la liste du fret et des autres charges; 6) le nombre de lettres de transport maritime que comprend la série au complet; 7) l'accusé de réception à bord des marchandises destinées à l'expédition, daté et signé par le représentant du transporteur.

Ces renseignements doivent correspondre à ceux qui se trouvent sur les factures et les colis. Les connaissements à ordre sont acceptés. Dans le cas des chargements expédiés par avion, la lettre de transport aérien remplace la lettre de transport maritime.

## **LE BORDEREAU D'EXPÉDITION**

Bien que le bordereau d'expédition ne soit pas requis, il est utile de l'inclure afin d'accélérer le dédouanement au port d'entrée. Sur ce bordereau doivent être indiqués le contenu détaillé de chaque caisse ou de chaque conteneur faisant partie du chargement, le poids brut et le poids net, ainsi que la valeur CAF de chaque marchandise.

Notons en outre que, dans la mesure du possible, la documentation requise devrait être acheminée séparément au destinataire avant le départ des marchandises, pour qu'elle puisse être présentée à la douane avec les documents de déclaration. Le fait d'insérer ces documents dans les colis expédiés entraînera des délais. De plus, les désignations et les descriptions figurant sur les documents devraient, chaque fois que possible, adopter les termes du Système harmonisé (SH) ou des tarifs nationaux du pays de destination.

---

**PERSONNES-RESSOURCES****CONTACTS CANADIENS EN SUÈDE**

**Ambassade du Canada**  
Tegelbacken 4, 7<sup>e</sup> étage  
C.P. 16129  
S-103 23 Stockholm  
Suède  
Tél. : (011-46-8) 613-9900  
Télec. : (011-46-8) 24 24 91

**CONTACTS SUÉDOIS AU CANADA**

**Ambassade de Suède**  
377, rue Dalhousie  
Ottawa (Ontario) K1N 9N8  
Tél. : (613) 236-8553  
Télec. : (613) 236-5720

**Swedish Trade Council**  
2 Bloor Street West  
Suite 1504  
Toronto, Ontario M4W 3E2  
Tél. : (416) 922-8152  
Télec. : (416) 929-8639

## IMPORTATEURS, DISTRIBUTEURS, UTILISATEURS

Il n'est pas simple d'exporter directement en Suède : il faut souvent visiter la Suède afin de se renseigner à propos du marché et de rencontrer les importateurs, les utilisateurs finals, les distributeurs, les agents et les fonctionnaires de l'État chargés du commerce avec lesquels on pourrait être appelé à traiter. Les exportateurs doivent mettre sur pied un réseau de contacts en Suède et établir d'étroites relations de travail avec plusieurs personnes clés. Comme la situation ne cesse d'évoluer, la liste d'importateurs, de distributeurs et d'utilisateurs ci-dessous ne peut être ni définitive ni complète. Aussi les exportateurs canadiens de poisson et de fruits de mer feraient-ils bien de vérifier tous les renseignements pertinents auprès de leurs contacts commerciaux et de se conformer strictement aux prescriptions des importateurs et des autorités suédois.

### ABBA SWEDEN

C.P. 113  
S-456 81 Kungshamn, Suède  
Tél. : 523-390 00  
Télé. : 523-379 65  
Produits : oeufs de morue et de lompe, hareng en caque, hareng, autres produits de la pêche, matières premières

### AB LOBSTER

Flyginfarten 1  
S-175 38 Järfälla, Suède  
Tél. : 8-760 28 50  
Télé. : 8-621 12 88  
Produits : crustacés et coquillages congelés

### AB SJ NORMAN

Importörv. 23,  
S-121 73 Johanneshov  
Suède  
Tél. : 8-9100 90  
Télé. : 8-919991  
Produits : crustacés, coquillages et poisson congelés, autres produits de la pêche

### AQUA-MAT BJORN STRANDWITZ AB

Nya Allen 6B  
S-411 38 Göteborg, Suède  
Tél. : 31-132500  
Télé. : 31-138535  
Produits : poisson et fruits de mer congelés, en boîte, séchés, marinés, autres produits de la pêche

### ARVID NORDQUIST HAB

C.P. 1285  
S-171 25 Solna, Suède  
Tél. : 8-7991800  
Télé. : 8-294162  
Produits : poisson et fruits de mer congelés et transformés

### ASTACUS SEAFOOD AB

Ringovagen 33  
S-417 07 Göteborg  
Suède  
Tél. : 31-513155  
Télé. : 31-229029  
Produits : crustacés, coquillages et poisson congelés

### BJÖRK & MAGNUSSON AB

Tombomav. 32  
S-253 68 Hälsingborg  
Suède  
Tél. : 42-296050  
Télé. : 42-296060  
Produits : crustacés, coquillages et poisson congelés

### BO E. SJÖSTRÖM TRADING AB

C.P. 462  
S-123 04 Farsta 4  
Suède  
Tél. : 8-93 15 16  
Télé. : 8-93 15 16  
Produits : poisson et fruits de mer congelés, en boîte et transformés

### DAGAB AB

Anderstorpsvagen 22  
S-171 78 Solna, Suède  
Tél. : 8-7344200  
Télé. : 8-826405  
Produits : poisson congelé, crustacés et coquillages transformés, autres produits de la pêche

### EXCLUSIVE FOOD AB

August Barks Gata 21  
S-421 32 V. Frölunda  
Suède  
Tél. : 31-471471  
Télé. : 31-477407  
Produits : poisson et fruits de mer

### FELDT'S FISK & SKALDJUR AB

Sandbogen  
S-456 31 Kungshamn  
Suède  
Tél. : 523-707 00  
Télé. : 523-707 55  
Produits : crustacés, coquillages et poisson congelés

### FEST AB

C.P. 23  
S-456 21 Kungshamn  
Suède  
Tél. : 523-32726  
Télé. : 523-708 00  
Produits : crustacés et coquillages congelés, saumon, oeufs de lompe



**FISCOMAR AB**

S. Kyrkog. 7  
S-251 14 Hälsingborg  
Suède  
Tél. : 42-180100  
Télé. : 42-187815  
Produits : poisson et fruits de mer  
congelés

**FISK I NORR AB**

Hammarv. 32  
S-943 36 Öjebyn  
Suède  
Tél. : 911-603 00  
Télé. : 911-600 00  
Produits : saumon du Pacifique  
congelé, crevettes cuites surgelées  
séparément, décortiquées ou non

**FRIFOOD AB**

C.P. 5223  
S-402 24 Göteborg  
Suède  
Tél. : 31-359750  
Télé. : 31-359755  
Produits : poisson et fruits de mer  
congelés

**HAVSPRODUKTER-SEAFOOD**

C.P. 6115  
S-600 06 Norrköping  
Suède  
Tél. : 11-197490  
Télé. : 11-168840  
Produits : poisson et fruits de mer  
congelés

**HÄLLÖFISK AB**

S-450 43 Smögen, Suède  
Tél. : 523-324 20  
Télé. : 523-325 27  
Produits : chair de crustacés et de  
coquillages congelés

**ICA PARTIHANDEL**

Div. des achats — produits étrangers  
C.P. 888  
S-161 24 Bromma  
Suède  
Tél. : 8-7997000  
Télé. : 8-285732  
Produits : poisson et fruits de mer  
congelés et transformés

**JO FOOD AB**

C.P. 8959  
S-402 74 Göteborg  
Suède  
Télé. : 31-232467  
Tél. : 31-235055  
Produits : filets congelés, flétan,  
homard, crevettes, autres poissons et  
fruits de mer

**LGB-SEAFOOD AB**

C.P. 47003  
S-100 74 Stockholm  
Suède  
Tél. : 8-185300  
Télé. : 8-7445950  
Produits : crustacés, coquillages et  
poisson congelés

**MALINS FISK AB**

Fiskhamnsg.  
S-414 58 Göteborg  
Suède  
Tél. : 31-427150  
Télé. : 31-129750  
Produits : crustacés, coquillages et  
poisson congelés, homard vivant,  
produits de la pêche transformés

**OLOFSSON & ANLSTROM FISK AB**

Fiskhamnsg.  
S-414 58 Göteborg  
Suède  
Tél. : 31-129610  
Télé. : 31-425955  
Produits : poisson et fruits de mer  
frais et congelés

**SANNAS RAKOR AB**

S-457 00 Tanumshede  
Suède  
Tél. : 525-22165  
Télé. : 525-22535  
Produits : crevettes cuites surgelées  
séparément, décortiquées ou non

**SEA COLD FOOD AB**

Hallmästar. 2-8  
S-121 62 Johanneshov  
Suède  
Tél. : 8-399500  
Télé. : 8-390035  
Produits : crustacés, coquillages et  
poisson congelés

**SEAFOOD HOUSE AB**

Grosshandlarv. 1  
S-121 73 Johanneshov  
Suède  
Tél. : 8-7223080  
Télé. : 8-912737  
Produits : poisson, crustacés et  
coquillages congelés

**SEJRBO & SON AB**

2359 Dymollan  
S-264 00 Klippan  
Suède  
Tél. : 435-15201  
Télé. : 435-18400  
Produits : anguille congelée

**SKANDIAKONSERV AB**

C.P. 14  
S-453 00 Lysekil  
Suède  
Tél. : 523-13000  
Télé. : 523-11308

**SMÖGENS KONSERVFABRIK AB**

Mästarv. 8  
S-695 41 Strängnäs  
Suède  
Tél. : 152-160 70  
Télé. : 152-101 95  
Produits : crustacés et coquillages  
congelés

**UHLEN & NORD AB**

Brunnbyvagen 20  
S-121 73 Johanneshov  
Suède  
Tél. : 8-910430  
Télé. : 8-918022  
Produits : poisson congelé, crustacés  
et coquillages transformés, autres  
produits de la pêche

## ANNEXE STATISTIQUE

## INDICATEURS MACRO-ÉCONOMIQUES DE LA SUÈDE

	1989	1990	1991	1992
PIB selon les prix du marché (en milliards de KRS)	1 233,0	1 360,0	1 438,0	1 437,0
Croissance réelle du PIB (%)	2,4	1,4	-1,7	-1,7
Prix à la consommation (%)	6,4	10,5	9,4	2,2
Exportations FAB (en milliards \$ US)	51,6	57,5	55,0	56,0
Importations CAF (en milliards \$ US)	49,0	54,3	49,8	49,8
Compte courant (en milliards \$ US)	-3,3	-6,9	-3,1	-4,9
Taux de change (moyen) (KRS : \$ US)	6,5	5,9	6,1	5,8
Population en millions (au milieu de l'année)	8,5	8,6	8,6	8,7

Source : Economist Intelligence Unit, Sweden, Country Report, 4<sup>e</sup> trimestre 1993.

## COMMERCE EXTÉRIEUR DE LA SUÈDE (en milliards de dollars US)

Principales exportations, 1992		Principales importations, 1992	
Machines, y compris les machines électriques	15,6	Machines, y compris les machines électriques	13,0
Produits du bois, pâtes et papiers	9,7	Produits chimiques	5,3
Équipement de transport	8,4	Équipement de transport	5,0
Produits chimiques	5,1	Combustibles minéraux	4,3
Fer et acier	3,2	Aliments, boissons et tabac	3,6
Aliments, boissons et tabac	1,0	Vêtements, chaussures et textiles	3,1
<b>Total, incluant autres</b>	<b>56,0</b>	<b>Total, incluant autres</b>	<b>49,8</b>

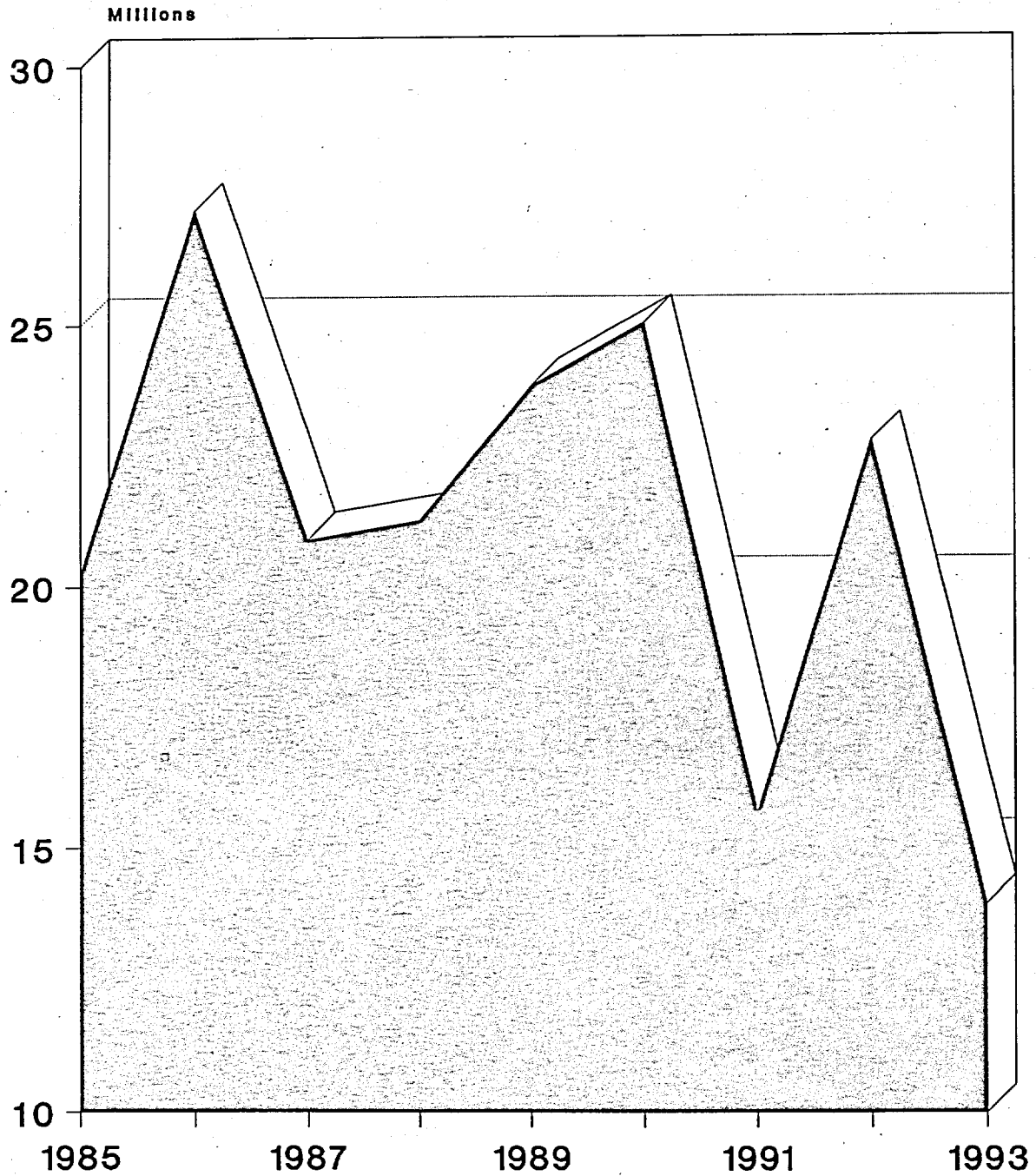
Source : Economist Intelligence Unit, Sweden, Country Report, 4<sup>e</sup> trimestre 1993.

## DIRECTION DES ÉCHANGES COMMERCIAUX DE LA SUÈDE

Destination des exportations, 1992	% du total	Origine des importations, 1992	% du total
Allemagne	15,0	Allemagne	18,5
Royaume-Uni	9,7	États-Unis	8,8
Norvège	8,4	Royaume-Uni	8,6
États-Unis	8,3	Danemark	7,8
Danemark	7,2	Norvège	6,9
Finlande	5,2	Finlande	6,2
CE	55,8	CE	55,6
AELE	17,4	AELE	16,4

Source : Economist Intelligence Unit, Sweden, Country Report, 4<sup>e</sup> trimestre 1993.

## EXPORTATIONS CANADIENNES DE POISSON ET DE FRUITS DE MER VERS LA SUEDE



Source: MPO

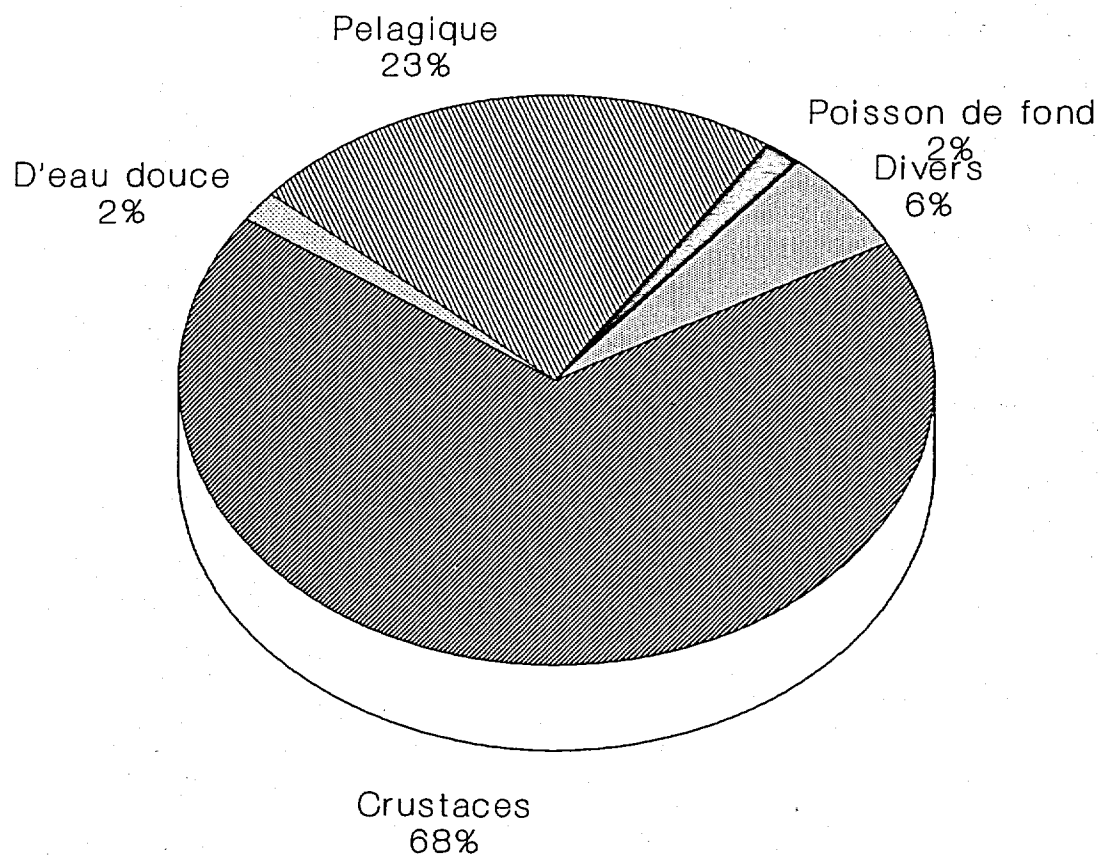
## ANNEXE STATISTIQUE

## EXPORTATIONS CANADIENNES VERS LA SUÈDE (par produit)

S.H.	Description	Qté = tonne	Valeur = \$ CAN	1992	1992	1991	1991
				Qté	Valeur	Qté	Valeur
	<b>POISSONS DE FOND</b>			319	1 054 000	161	845 000
0303.3120	Flétan, Pacifique, congelé/entier/habillé			25	141 000	22	128 000
0303.3300	Sole, congelée/entière/habillée			—	—	2	16 000
0303.7915	Sébaste, congelé/entier/habillé			44	71 000	17	27 000
0304.2005	Morue, filets, blocs/congelés > 4,5 kg			—	—	31	210 000
0304.2021	Flétan du Groenland, filets/congelés			160	515 000	—	—
0304.2022	Sole, filets/congelés			6	51 000	14	108 000
0304.2029	Poisson plat, N.D.A., Pacifique, filets/congelés			21	30 000	—	—
0304.2041	Morue, Atlantique, filets/congelés			30	183 000	41	258 000
0304.2051	Sébaste, filets/congelés			25	51 000	12	41 000
0304.9011	Morue, hachée, blocs/grosses tranches/congelés			—	—	13	29 000
0304.9012	Morue, non hachée, blocs/grosses tranches/congelés			—	—	9	28 000
0304.9060	Flétan du Groenland, blocs/grosses tranches/congelés			9	13 000	—	—
	<b>POISSONS PÉLAGIQUES</b>			1 193	3 830 000	1 762	4 495 000
0303.1010	Saumon, kéta, congelé/entier/habillé			252	1 010 000	282	1 143 000
0303.1030	Saumon, quinnat, congelé/entier/habillé			2	25 000	—	—
0303.1032	Saumon, quinnat, sauvage, congelé/entier/habillé			—	—	16	83 000
0303.1050	Saumon, rose, congelé/entier/habillé			176	580 000	216	711 000
0303.1090	Saumon, N.D.A., congelé/entier/habillé			16	52 000	41	214 000
0303.5000	Hareng, congelé/entier/habillé			5	6 000	—	—
0303.7600	Anguille, congelée/entière/habillée			86	449 000	71	601 000
0303.7911	Espadon, congelé/entier/habillé			—	—	1	3 000
0303.7913	Capelan, congelé/entier/habillé			—	—	20	45 000
0305.2020	Oeufs et laitances de hareng, marinés			40	604 000	12	199 000
0305.2030	Oeufs de saumon, marinés			—	—	3	11 000
0305.3010	Hareng, filets/marinés			599	1 081 000	501	862 000
0305.6100	Hareng, salé/en saumure			17	23 000	600	623 000
	<b>CRUSTACÉS ET COQUILLAGES</b>			2 750	16 132 000	1 096	8 395 000
0306.1210	Homard, en saumure/congelé			252	2 940 000	203	2 338 000
0306.1290	Homard, N.D.A./congelé			43	450 000	48	292 000
0306.1310	Crevettes non décortiquées/congelées			2 076	8 916 000	543	2 510 000
0306.1320	Crevettes décortiquées/congelées			70	695 000	40	411 000
0306.1420	Crabe, non décortiqué/congelé			—	—	7	68 000
0306.2210	Homard, vivant			20	268 000	16	181 000
0307.2900	Pétoncles, congelés			—	4 000	—	—
1605.1090	Crabe, préparé/en conserve			23	115 000	24	318 000
1605.2010	Crevettes, en boîte hermétiquement close			8	41 000	21	59 000
1605.2090	Crevettes, préparées/en conserve			183	1 746 000	157	1 531 000
1605.3011	Homard, chair/cuit/congelé			73	908 000	35	626 000
1605.3019	Homard, chair/cuit/non congelé			1	43 000	1	59 000
1605.3091	Homard, en boîte hermétiquement close/N.D.A.			1	6 000	—	3 000
	<b>POISSONS D'EAU DOUCE</b>			163	436 000	148	477 000
0303.2100	Traite, congelée/entière/habillée			60	120 000	12	24 000
0303.2900	Salmonidé, N.D.A., congelé/entier/habillé			14	74 000	25	114 000
0303.7921	Brochet, doré, congelé/entier/habillé			—	—	6	35 000
0303.7925	Poisson blanc, congelé/entier/habillé			53	112 000	73	127 000
0303.7929	Poisson d'eau douce, N.D.A., congelé/entier/habillé			33	103 000	5	49 000
0304.2092	Doré, filets/congelés			2	21 000	5	47 000
0304.2093	Brochet, filets/congelés			1	6 000	4	24 000
0304.2096	Poisson d'eau douce, N.D.A., filets/congelés			—	—	18	56 000
	<b>POISSONS, N.D.A. PRODUITS DIVERS</b>			152	1 326 000	269	1 469 000
0303.7919	Poisson de mer, N.D.A., congelé/entier/habillé			—	—	1	5 000
0305.2090	Poisson, N.D.A., foies/oeufs/marinés			135	1 199 000	249	1 390 000
0511.9100	Produits du poisson et des crustacés, non comestibles			—	—	5	9 000
1212.2000	Algues			—	5 000	—	26 000
1604.1910	Poisson, N.D.A., précuit/congelé/non haché			10	70 000	—	—
1604.2010	Poisson, N.D.A., préparé/en conserve/farine préparée			6	50 000	13	34 000
1604.3000	Caviar et substituts			—	3 000	—	5 000
	<b>TOTAL DE TOUS LES PRODUITS DE LA PÊCHE</b>			4 577	22 778 000	3 437	15 681 000

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

## EXPORTATIONS CANADIENNES DE POISSON ET DE FRUITS DE MER VERS LA SUEDE



Source: MPO

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

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

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

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

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

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

**Tél. : (613) 992-7359; Téléc. : (613) 943-1068**

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

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

**Tél. : (613) 996-0917; Téléc. : (613) 996-1248**

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

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

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

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

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

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

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

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

Chicago, Cincinnati, Cleveland, Denver, Detroit, Los Angeles, Minneapolis, Pittsburgh, San Diego, San Francisco, San Jose, Seattle

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

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

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

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

**Tél. : (613) 944-6593; Téléc. : (613) 944-7431/7**

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

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

**Tél. : (613) 996-2858; Téléc. : (613) 995-8783**

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

## CENTRES DU COMMERCE INTERNATIONAL

Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international a mis sur pied des Centres du commerce international dans tout le Canada afin d'aider les exportateurs expérimentés et novices en leur fournissant des publications relatives à l'exportation, en recrutant des participants pour les foires et les missions commerciales, en fournissant un vaste éventail de services aux entreprises en quête de conseils en matière d'exportation, de transfert technologique ou de coentreprises avec des investisseurs étrangers. Situés dans les bureaux régionaux du ministère de l'Industrie, les Centres, qui opèrent sous la direction du MAECI, ont chacun un délégué commercial résident. Les exportateurs sont invités à se mettre en rapport avec le Centre du commerce international le plus proche pour obtenir de plus amples renseignements. On peut aussi obtenir des conseils concernant les exportations auprès d'InfoCentre du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international à Ottawa, en composant le numéro sans frais 1-800-267-8376 ou le 993-6435 pour les appels locaux.

### TERRE-NEUVE

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

### NOUVEAU-BRUNSWICK

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

### MANITOBA

International Trade Centre  
P.O. Box 981  
330 Portage Avenue, 8th Floor  
Winnipeg, Manitoba  
R3C 2V2  
Tél. : (204) 983-8036  
Télé. : (204) 983-2187

### ÎLE-DU-PRINCE-ÉDOUARD

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

### QUÉBEC

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

### SASKATCHEWAN

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

### COLOMBIE-BRITANNIQUE

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

### NOUVELLE-ÉCOSSE

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

### ONTARIO

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

### ALBERTA

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

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

---

**BIBLIOGRAPHIE**

- Affaires extérieures et Commerce extérieur.** *Étude mondiale sur la mise en marché du saumon.*
- Affaires extérieures et Commerce extérieur.** *Examen des perspectives du marché mondial — homard.* Mars 1993.
- Affaires extérieures et Commerce extérieur.** *Guide des marchés d'exportation des produits de poisson.* Juillet 1990.
- Affaires extérieures et Commerce extérieur.** *Promotion des exportations, priorités 1993-1994.* 1993.
- Affaires extérieures et Commerce extérieur.** *Sommaire sectoriel 1993-1994 : pêche et produits du poisson et services connexes.* Janvier 1993.
- Economist Intelligence Unit.** *Sweden: Country Profile, 1993-94.* 1993.
- Economist Intelligence Unit.** *Sweden: Country Report.* 4<sup>e</sup> trimestre 1993.
- Fonds monétaire international.** *Statistiques financières internationales.* Annuaire, mars 1993.
- International Monetary Fund.** *Balance of Payments Statistics.* Yearbook, Part 1, 1993.
- International Monetary Fund.** *Direction of Trade Statistics.* Yearbook, 1993.
- International Monetary Fund.** *Government Finance Statistics.* Yearbook, 1993.
- Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture.** *Statistiques des pêches : captures et quantités débarquées.* Annuaire, 1993.
- Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture.** *Statistiques des pêches : produits.* Annuaire, vol. 73, 1993.
- Price Waterhouse.** *Doing Business in Sweden.* Information Guide, 1993.
- Statistique Canada.** *Exportations : commerce de marchandises.* Catalogue 65-202, annuel, 1993.
- Statistique Canada.** *Division du commerce international / Ministère des Pêches et des Océans.* *Exportations canadiennes de produits de la pêche, 1993: 1994.*
- U.S. Department of Commerce.** *Foreign Economic Trends and Their Implications for the United States: Sweden.* International Trade Administration.
- U.S. Department of Commerce.** *Marketing in Sweden.* Overseas Business Reports. International Trade Administration.