



TENDANCES DU MARCHÉ

**LE DEUXIÈME
CONSUMMATEUR DE
LÉGUMINEUSES EN
IMPORTANCE DE
L'UNION EUROPÉENNE.**

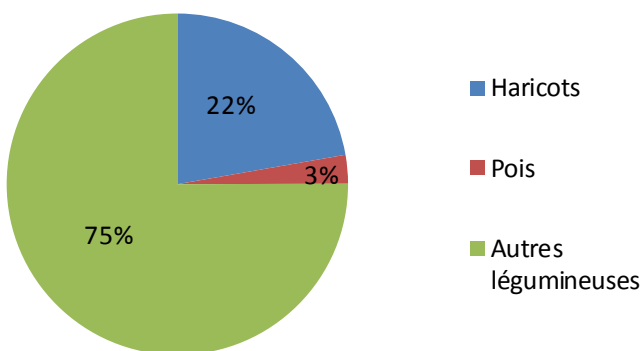
- Les légumineuses sont un aliment de base abordable utilisé dans de nombreux plats en Espagne.
- Les haricots, les lentilles et les pois secs occupent une place de choix dans les plats traditionnels espagnols.
- Le prix peu élevé des légumineuses fraîches en fait un aliment de choix durant les périodes de difficultés économiques.
- Les chefs de file du secteur des légumineuses investissent dans la production de produits de légumineuses transformés novateurs.
- On prévoit que les autres activités de promotion menées par les associations et les fabricants feront augmenter la consommation de légumineuses, en particulier chez les végétariens.
- Les Espagnols cherchent à adopter un mode de vie plus sain et des normes de qualité plus élevées dans leur cuisine.
- Les ménages à revenu élevé et moyen supérieur et/ou les ménages sans enfants consomment le plus de légumineuses en Espagne.

COMMERCE DES LÉGUMINEUSES

- L'Espagne est le troisième importateur de légumineuses en importance de l'Union européenne (UE), avec des importations qui s'élèvent à 207,5 millions de dollars américains en 2016.
- Le Canada est le deuxième plus important fournisseur de légumineuses de l'Espagne dans le monde, ce qui représente 43,8 millions de dollars américains en 2016.
- 86 % des importations de légumineuses de l'Espagne sont les lentilles, les pois chiches et les haricots rouges. La valeur combinée des importations de ces produits s'élevait à 178,8 millions de dollars américains en 2016.
- L'Espagne dépend des importations pour répondre à la demande de légumineuses sèches.

VENTES AU DÉTAIL ANTÉRIEURES ET PRÉVUES

**Les pois chiches, les doliques et les lentilles
représentent 75 % du volume des ventes de
légumineuses en Espagne en 2016**



**Le commerce au détail représente 62 % des ventes de
légumineuses en Espagne, viennent ensuite les
institutions avec 20 %, puis les services alimentaires avec
18 %.**

- En 2016, les ventes de légumineuses s'élevaient à 207,1 millions de dollars américains en Espagne, une légère baisse de 1 % par rapport à 2015.
- Les pois ont connu la croissance la plus importante avec des ventes au détail qui atteignent 8 millions de dollars américains en 2016, une augmentation de 3 % par rapport à 2015.
- Les pois ont connu un taux de croissance de 1,4 % de 2012 à 2016.

**On prévoit que les pois congelés et de longue
conservation connaîtront une période de
croissance de 4 % en volume de ventes et de
2,2 % en ventes au détail de 2017 à 2021.**

- On prévoit que les haricots connaîtront une période de croissance de 2 % de 2017 à 2021.


Remarque : Les autres légumineuses sont notamment les pois chiches, les doliques, les lentilles, etc.

LÉGUMINEUSES UTILISÉES COMME INGRÉDIENTS

- De 2006 à 2016, 3 539 produits de légumineuses ont été lancés en Espagne.
- Les catégories comptant le plus grand nombre de produits lancés étaient les légumes, les mets préparés et les substituts de viandes.



APERÇU DES POSSIBILITÉS DANS LE SECTEUR DES LÉGUMINEUSES DE L'ESPAGNE

| FACTEURS DE CONSIDÉRATION | RECOMMANDATION D'ADMISSION |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • L'Union européenne (UE) est un marché commun et les importations doivent respecter la réglementation de l'UE. Des droits de douane sont appliqués à tous les produits et le taux varie selon divers facteurs. • La taxe sur la valeur ajoutée, les frais d'assurance et de transport doivent être ajoutés à la valeur à l'importation. • Les importations en provenance d'un pays tiers doivent porter la mention du pays d'origine. • L'Accord économique et commercial global (AECG) entre le Canada et l'UE permettra de réduire les droits de douane et certains produits de légumineuses transformés seront autorisés à entrer dans le marché de l'UE en franchise de droits. Pour plus de détails, consultez la page sur l'AECG où vous trouverez une fiche d'information sur les légumineuses transformées. | <ul style="list-style-type: none"> • Développer une bonne compréhension de la réglementation et des procédures pour avoir la certitude que vos produits sont conformes. • Consultez votre importateur afin de prendre connaissance de toutes les exigences applicables au marché que vous visez. • Respectez la réglementation sur les importations afin d'éviter la détention de vos produits pour non-conformité. • Vous devez établir une stratégie commerciale claire et acquérir une connaissance approfondie du marché visé avant d'y accéder. • D'autres exigences peuvent s'appliquer (p. ex., étiquetage, emballage, additifs autorisés), assurez-vous de les connaître toutes. |
| <p style="text-align: center;">COMMENT NOUS POUVONS AIDER</p> <p>Nous offrons de multiples programmes et services pour vous aider à atteindre vos objectifs commerciaux à l'étranger, notamment le Service d'exportation agroalimentaire, le programme Agri-marketing et la marque Canada.</p> <p>Les délégués commerciaux internationaux sont un excellent point de contact pour obtenir des conseils à l'exportation et peuvent fournir à l'industrie canadienne une expertise de terrain concernant les potentiels de marché, les conditions actuelles et les contacts d'affaires locaux.</p> <p style="text-align: center;">AVONS-NOUS SUSCITÉ VOTRE INTÉRÊT?</p> <p>Pour en savoir plus sur les possibilités en Espagne ou pour vous inscrire sur notre liste de diffusion, pour faire des suggestions ou demander un rapport, communiquez avec nous à l'adresse : MAS-SAM@agr.gc.ca.</p> | |
|  <p>Visitez notre collection en ligne de rapports publics pour plus d'informations à ce sujet et sur d'autres marchés.</p> | <p>Renseignez-vous sur nos programmes, services et outils pour appuyer vos activités d'exportation.</p> <p style="text-align: center;">Exporter depuis le Canada</p> |