

Département fédéral de l'économie,  
de la formation et de la recherche DFEK  
Secrétariat d'Etat à l'économie SECO



ORGANISATION DES NATIONS UNIES  
POUR LE DÉVELOPPEMENT INDUSTRIEL

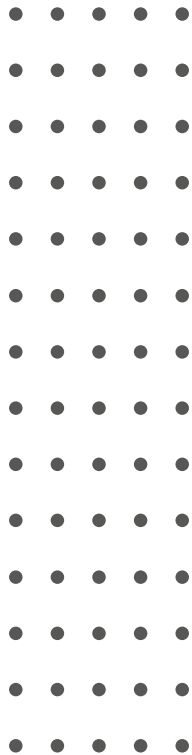


Groupement  
Interprofessionnel  
des Dattes



## GUIDE D'ACCÈS AU MARCHÉ NÉERLANDAIS

POUR LE PRODUIT  
GRENADE FRAÎCHE



# 2020



Ce document a été préparé par le bureau ADMEDERA CONSULTING EXPORT dans le cadre du « Projet d'Accès aux Marchés pour les Produits Agroalimentaires et du Terroir – phase 2 (PAMPAT 2) », mis en oeuvre par l'Organisation des Nations Unies pour le développement industriel (ONUDI), sur un financement du Secrétariat d'Etat à l'Economie de la Confédération Suisse (SECO).

L'analyse repose sur la collecte et l'interprétation des informations marchés et des données statistiques disponibles au moment où cette étude a été réalisée (2020).

Ce document a été établi sans avoir été revu par les services d'édition de l'ONU. Les appellations employées dans le présent document et la présentation des données qui y figurent n'impliquent de la part du Secrétariat de l'Organisation des Nations Unies pour le développement industriel (ONUDI) aucune prise de position quant au statut juridique des pays, territoires, villes ou zones ou de leurs autorités, à la délimitation de leurs frontières, à leur système économique ou à leur degré de développement. Les désignations telles que « développé », « industrialisé » et « en développement » sont utilisées à des fins statistiques et n'expriment pas nécessairement un jugement sur le stade de développement atteint par un pays ou une région donnée dans le cadre du processus. La mention de noms de sociétés ou de marques commerciales ne constitue pas un aval de l'ONUDI. Les opinions, chiffres et estimations y figurant relèvent de la responsabilité des auteurs et ne doivent donc pas être considérés comme reflétant les opinions de l'ONUDI ou comme ayant été approuvés par elle.



# SOMMAIRE

---

<b>1. CONTEXTE DU GUIDE</b> .....	06
<b>2. DONNÉES GÉOGRAPHIQUES, DÉMOGRAPHIQUES ET SOCIALES</b> .....	07
<b>3. DONNÉES ECONOMIQUES</b> .....	08
<b>3.1 PRINCIPAUX INDICATEURS ECONOMIQUES</b> .....	08
<b>3.2 LES CHIFFRES DU COMMERCE INTERNATIONAL</b> .....	08
3.2.1 IMPORTATION ET FOURNISSEURS .....	08
3.2.2 EXPORTATION ET CLIENTS .....	09
<b>3.3 NOTATIONS DU PAYS (COFACE)</b> .....	10
<b>4. RÉGLEMENTATION DOUANIÈRE</b> .....	11
<b>4.1 ACCORDS ET DROITS DE DOUANE</b> .....	11
<b>4.2 EXIGENCES DOCUMENTAIRES A L'EXPORT</b> .....	12
4.2.1 DÉCLARATION EN DOUANE .....	12
4.2.2 FACTURE COMMERCIALE DÉFINITIVE .....	12
4.2.3 LISTE DE COLISAGE .....	13
4.2.4 DOCUMENTS DE TRANSPORT .....	13
4.2.5 CERTIFICAT EUR1 .....	13
4.2.6 CERTIFICAT EURO-MED .....	13
4.2.7 CONTRÔLE TECHNIQUE À L'EXPORTATION .....	13
4.2.8 ACCORD POUR L'EXPORTATION POUR LES FRUITS ET LÉGUMES FRAIS ..	14
4.2.9 CERTIFICAT PHYTOSANITAIRE .....	14
4.2.10 EXIGENCES SPÉCIFIQUES AUX PRODUITS BIOLOGIQUES .....	14
<b>4.3 EXIGENCES DOCUMENTAIRES À L'IMPORT</b> .....	15
4.3.1 DOCUMENT ADMINISTRATIF UNIQUE (DAU) .....	15
4.3.2 DÉCLARATION DE LA VALEUR EN DOUANE .....	15
4.3.3 NUMÉRO EORI .....	15
4.3.4 PERMIS D'IMPORTATION .....	15
4.3.5 DÉCLARATION SOMMAIRE D'ENTRÉE (ENS) .....	15
4.3.6 NOTIFICATION PRÉALABLE .....	15
4.3.7 AUTRES EXIGENCES À L'IMPORT .....	16



<b>5. NORMES D'ÉTIQUETAGE ET D'EMBALLAGE</b> .....	17
<b>5.1 ÉTIQUETAGE DES DENRÉES ALIMENTAIRES</b> .....	17
5.1.1 LANGUE .....	17
5.1.2 MENTIONS OBLIGATOIRES .....	17
5.1.3 PRODUITS EXEMPTES DES MENTIONS OBLIGATOIRES .....	23
5.1.4 LES PRODUITS IRRADIÉS .....	23
5.1.5 LES ALIMENTS BIOLOGIQUES .....	23
5.1.6 LES ALIMENTS DIÉTÉTIQUES .....	24
<b>5.2 EXIGENCES GÉNÉRALES D'ÉTIQUETAGE POUR LES FRUITS FRAIS (GRENADE)</b> .....	24
<b>5.3 EMBALLAGE</b> .....	25
5.3.1 EXIGENCES DANS L'UE .....	25
5.3.2 EXIGENCES D'EMBALLAGE POUR LES PAYS BAS .....	28
5.4 MODÈLE D'EMBALLAGE ET D'ÉTIQUETTE DES PRODUITS COMMERCIALISÉS AUX PAYS BAS .....	28
<b>6. APERÇU SUR LE MARCHÉ DE L'AGROALIMENTAIRE AUX PAYS BAS</b> .....	29
6.1 CIRCUITS DE DISTRIBUTION .....	29
6.2 TENDANCE DES HABITUDES DE CONSOMMATION DES NÉERLANDAIS .....	30
6.3 POTENTIEL DES FILIÈRES TUNISIENNES AUX PAYS BAS .....	31
<b>7. MENER SES AFFAIRES AUX PAYS BAS</b> .....	32
7.1 FAIRE APPEL À UN AGENT OU UN DISTRIBUTEUR.....	32
7.2 IMPLANTATION .....	32
7.3 FACTEURS ET TECHNIQUES DE VENTE.....	33
7.4 COMMERCE ÉLECTRONIQUE.....	33
7.5 PROMOTION COMMERCIALE/PUBLICITÉ .....	34
7.6 TARIFICATION.....	34
7.7 ENREGISTREMENT DES MARQUES .....	34
7.8 PAIEMENT .....	35
7.8.1 MOYEN ET CONDITION DE PAIEMENT .....	35
7.8.2 FONCTIONNEMENT DU SYSTÈME BANCAIRE .....	36
<b>8. VISA ET ORGANISME</b> .....	37
<b>9. CONTACTS UTILES</b> .....	38
<b>10. SOURCES</b> .....	39



# LISTE DES TABLEAUX

---

<i>Tableau 1</i> Données géographiques, démographiques et sociales aux Pays Bas .....	7
<i>Tableau 2</i> Principaux indicateurs économiques .....	8
<i>Tableau 3</i> Principaux produits importés aux Pays Bas en valeur .....	8
<i>Tableau 4</i> Principaux fournisseurs des produits importés.....	9
<i>Tableau 5</i> Valeurs importées par année (2015- 2019) .....	9
<i>Tableau 6</i> Principaux produits exportés par les Pays Bas en valeur .....	9
<i>Tableau 7</i> Principaux clients des produits exportés .....	10
<i>Tableau 8</i> Valeurs exportées par année (2015- 2019) .....	10
<i>Tableau 9</i> Droits de douane et taxes pour les produits d'origine tunisienne .....	11
<i>Tableau 10</i> Droits de douane de la grenade fraîche exportée par les concurrents de la Tunisie vers les Pays Bas .....	11
<i>Tableau 11</i> Droits de douane du jus de grenade exporté par les concurrents de la Tunisie vers les Pays Bas .....	12
<i>Tableau 12</i> Les allégations nutritionnelles autorisées .....	22





## 1. CONTEXTE DU GUIDE

Ce rapport fait partie intégrante d'une série de documents préparés dans le cadre du projet PAMPAT 2 pour identifier les marchés cibles les plus attractifs à l'export pour la Tunisie pour les produits issus de trois filières agroindustrielles grenade, tomates séchées et dérivés de dattes. L'analyse s'est focalisée spécifiquement sur des produits tunisiens sélectionnés, qui ont un fort potentiel d'exportation.

La liste des produits et les marchés cibles identifiés sont listés ci-après:

- > Grenade fraîche (Russie, Royaume Uni, Pays Bas) ;
- > Jus de grenade (Allemagne, Pays Bas, France et Royaume Uni) ;
- > Sirop de grenade (Royaume Uni, Allemagne, France) ;
- > Tomates séchées en vrac et en poudre (Allemagne, Italie, Etats-Unis) ;
- > Tomates séchées à l'huile d'olive (Royaume Uni, France, Allemagne) ;
- > Pâte de dattes (France, Allemagne, Etats-Unis) ;
- > Poudre de dattes (France, Etats-Unis, Allemagne) ;
- > Sirop de dattes (Canada, Emirats Arabes Unis, Qatar).

Les documents suivants ont été publiés dans le cadre du projet PAMPAT 2 :

- > Identification des marchés cibles pour la filière de la grenade tunisienne ;
- > Identification des marchés cibles pour la filière de la tomate séchée tunisienne ;
- > Identification des marchés cibles pour la filière des dérivés de la datte tunisienne ;
- > Guide d'accès au marché allemand pour les produits des filières tomate séchée, grenade, dérivés de datte ;
- > Guide d'accès au marché français pour les produits des filières tomate séchée, grenade, dérivés de datte ;
- > Guide d'accès au marché italien pour le produit tomate séchée en vrac ;
- > Guide d'accès au marché néerlandais pour les produits de la filière grenade ;
- > Guide d'accès au marché britannique pour les produits des filières grenade et tomate séchée conditionnée ;
- > Guide d'accès au marché émirati pour le produit sirop de dattes ;
- > Guide d'accès au marché qatari pour le produit sirop de dattes ;
- > Guide d'accès au marché américain pour les produits des filières dérivés de datte et tomate séchée en vrac ;
- > Guide d'accès au marché russe pour le produit grenade fraîche.



## 2. DONNÉES GÉOGRAPHIQUES, DÉMOGRAPHIQUES ET SOCIALES

Tableau 1 Données géographiques, démographiques et sociales aux Pays Bas

Critères	Données
Superficie	41,543 km <sup>2</sup>
Capital	Amsterdam
Principales villes et nombre d'habitants	Selon les estimations 2020 : Amsterdam (1.149 million), Rotterdam (1.010 million)
Population	17, 280,397
Croissance démographique	0,37% (estimation 2020)
Pourcentage de la population urbaine	92,2% du total de la population (estimation 2020)
Espérance de vie	Selon les estimations de 2020 : Espérance de vie à la naissance : 81,7 années. Hommes : 79,5 années Femmes : 84,1 années
PIB/ habitant	53 228 USD
Indice de développement humain	0,933
Religion	Catholiques romains 23,6 %, protestants 14,9 % (dont réformés néerlandais 6,4 %, Église protestante des Pays-Bas 5,6 %, calvinistes 2,9 %, musulmans 5,1 %, autres 5,6 % (dont hindous, bouddhistes, juifs), aucun 50,7 %
Langues officielles et langues utilisées	Néerlandais

Source : cia.gov



## 3. DONNÉES ÉCONOMIQUES

### 3.1 Principaux indicateurs économiques

Tableau 2 Principaux indicateurs économiques

Données	Valeur
Taux d'inflation	1,8% (2020)
Croissance du PIB	1,5% (2020)
Taux de chômage	4,9% (août 2018)

Source : Coface/diplomatie.gouv.fr/cia.gov

#### > Répartition sectorielle de l'économie néerlandaise

Part des principaux secteurs d'activités dans le PIB (en 2017) :

- > Agriculture: 1.6%
- > Industrie: 17.9%
- > Services: 70.2%

### 3.2 Les chiffres du commerce international

#### 3.2.1 Importation et fournisseurs

Tableau 3 Principaux produits importés aux Pays Bas en valeur

Code	Description	Importation en valeur
27	Combustibles minéraux, huiles minérales et produits de leur distillation ; matières bitumineuses ; cires minérales	\$357, 483, 723,489
85	Machines et appareils électriques et leurs parties ; appareils d'enregistrement et de reproduction du son ; appareils d'enregistrement et de reproduction des images et du son en télévision, ainsi que leurs parties et accessoires	\$290, 196, 853,417
84	Réacteurs nucléaires, chaudières, machines et appareils mécaniques et leurs parties	\$285, 172, 466,607
87	Véhicules ; autres que le matériel roulant des chemins de fer ou des tramways, ainsi que leurs parties et accessoires	\$132, 425, 186,230
90	Instruments et appareils optiques, photographiques, cinématographiques, de mesure, de contrôle, médicaux ou chirurgicaux ainsi que leurs accessoires	\$114, 713, 125,436
	Autres produits	\$1, 098, 816,146,877

Source : comtrade





## > Principaux fournisseurs des produits importés

Tableau 4 Principaux fournisseurs des produits importés

Partenaires	Valeur importée
Allemagne	\$404, 951, 234,458
Belgique	\$233, 419, 450,758
Chine	\$206,610, 808, 343
USA	\$181,965, 187, 282
Royaume Uni	\$126,580, 570,184
Autres partenaires	\$1,125, 280, 251, 031

Source : comtrade

Tableau 5 Valeurs importées par année (2015- 2019)

Année	Valeur importée
2019	\$514,513, 378, 360
2018	\$500,630, 534, 559
2017	\$461,870, 258, 266
2016	\$408,064, 986, 957
2015	\$393,728, 343 ,914

Source : comtrade

## 3.2.2 Exportation et clients

Tableau 6 Principaux produits exportés par les Pays Bas en valeur

Code	Description	Exportations en valeur
84	Réacteurs nucléaires, chaudières, machines et appareils mécaniques et leurs parties	\$347, 851, 764,743
27	Combustibles minéraux, huiles minérales et produits de leur distillation ; matières bitumineuses ; cires minérales	\$312, 728, 297,319
85	Machines et appareils électriques et leurs parties ; appareils d'enregistrement et de reproduction du son ; appareils d'enregistrement et de reproduction des images et du son en télévision, ainsi que leurs parties et accessoires	\$259, 442, 675,009
90	Instruments et appareils optiques, photographiques, cinématographiques, de mesure, de contrôle, médicaux ou chirurgicaux ainsi que leurs accessoires	\$142, 069, 857,873
30	Produits pharmaceutiques	\$118, 486, 706,274
	Autres produits	\$1, 386, 396, 063,786

Source : comtrade



Tableau 7 Principaux clients des produits exportés

Partenaires	Valeur exportée
Allemagne	\$574, 194, 732,482
Belgique	\$264, 127, 415,751
Royaume Uni	\$215, 446, 692,185
France	\$203, 746, 622,920
USA	\$117, 989, 876,003
Autres partenaires	\$1, 191, 470,025,663

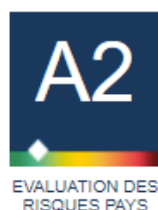
Source : comtrade

Tableau 8 Valeurs exportées par année (2015 - 2019)

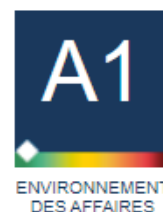
Année	Valeur exportée
2019	\$577, 616,811,325
2018	\$555, 921,409,863
2017	\$527, 937,032,302
2016	\$468, 170,974,309
2015	\$437, 329,137,205

Source : comtrade

### 3.3 Notations du pays (COFACE)



Evaluation des risques pays



Environnement des affaires

Explication de la notation :

> A2 - Evaluation des risques pays

Les perspectives macroéconomiques et financières sont favorables. Le contexte politique est généralement stable. L'environnement des affaires est globalement de qualité. *La probabilité moyenne de défaut des entreprises est peu élevée.*

> A1 - Environnement des affaires

Les bilans des entreprises sont en général disponibles et fiables. Le recouvrement des créances est efficace. Les institutions sont de grande qualité et l'accès au marché domestique est quasiment libre. *L'environnement des affaires est très satisfaisant.*



## 4. RÉGLEMENTATION DOUANIÈRE

### 4.1 Accords et droits de douane

- > Le seuil douanier (à partir duquel des droits de douane sont exigés) : 150 EUR.
- > Aucune taxe à l'importation hors la TVA.
- > La TVA est perçue au même taux pour les importations aux Pays-Bas que pour les produits nationaux. La base sur laquelle la TVA est perçue sur les importations est la C.I.F.

Le tableau ci-dessous contient la liste des droits de douane et taxes à payer pour les produits d'origine tunisienne.

Les produits sont :

- > Grenade fraîche.
- > Jus de grenade.

**Tableau 9** Droits de douane et taxes pour les produits d'origine tunisienne

Produits	Nomenclature douanière	DD	TVA
Grenade fraîche	0810907530	00,00%	9%
Jus de grenade	2009899999	17,60%	9%

A noter que pour le jus de grenade une taxe de consommation sur les boissons non alcoolisées est appliquée. Elle est de 8,83 EUR/ hectolitre.

Dans les tableaux ci-dessous, nous allons comparer les droits de douane à payer par les concurrents de la Tunisie pour chaque produit.

**Tableau 10** Droits de douane de la grenade fraîche exportée par les concurrents de la Tunisie vers les Pays Bas

Concurrents	Pays	Accords commerciaux en vigueur avec les Pays Bas	Droits de douane
Tunisie		oui	0%
Concurrents actuels	Espagne	oui	0%
	Pérou	oui	0%
	Belgique	oui	0%
Concurrents potentiels	Inde	oui	5%
	Turquie	oui	0,00%

- Droits de douane égaux à ceux payés par les produits d'origine tunisienne.
- Droits de douane supérieurs à ceux payés par les produits d'origine tunisienne.



## > Jus de grenade

**Tableau 11** Droits de douane du jus de grenade exporté par les concurrents de la Tunisie vers les Pays Bas

Concurrents	Pays	Accords commerciaux en vigueur avec les Pays Bas	Droits de douane
Tunisie		oui	0%
Concurrents actuels	Turquie	oui	0%
	Allemagne	oui	0%
Concurrents potentiels	Azerbaïdjan	non	18%
	USA	non	18%
	Inde	oui	14,1%
	Iran	non	17,6%
	Espagne	oui	0%

- Droits de douane inférieurs à ceux payés par les produits d'origine tunisienne.
- Droits de douane supérieurs à ceux payés par les produits d'origine tunisienne.
- Droits de douane égaux à ceux payés par les produits d'origine tunisienne.

### 4.2 Exigences documentaires à l'export

Les marchandises expédiées de la Tunisie vers les Pays Bas doivent être accompagnées des documents suivants :

#### 4.2.1 Déclaration en douane

Une marchandise ne peut pas entrer ou sortir de la Tunisie sans être dédouanée. Une entreprise qui dédouane sa marchandise, doit établir une déclaration en douane à l'aide du DAU (Document Administratif Unique) sous la forme d'un formulaire obligatoire. Il comporte des renseignements sur l'importateur et l'exportateur, la nature des marchandises, l'origine, la quantité, la devise, et l'incoterm et également sur le transport utilisé et sur les lieux de chargement et déchargements.

#### 4.2.2 Facture commerciale définitive

La facture commerciale est un enregistrement ou une preuve de la transaction passée entre l'exportateur et l'importateur. L'exportateur délivre une facture commerciale à l'importateur qui contient des informations tels que :

- > Coordonnées de l'exportateur et de l'importateur (nom et adresse),
- > Date d'émission,
- > Numéro de facture,
- > Description des articles (marque, type, etc.),
- > Unité de mesure,
- > Quantité de marchandises,
- > Valeur unitaire,



- > Valeur totale des articles,
- > Conditions de paiement (mode et date de paiement, ristournes, etc.),
- > Conditions de livraison, conformément à l'incoterm adéquat,
- > Moyen de transport.

#### 4.2.3 Liste de colisage

La liste de colisage est un document commercial qui accompagne la facture commerciale et les documents de transport. Elle fournit des informations sur les articles importés et des détails sur l'emballage de chaque envoi (poids, dimensions, questions de manutention, etc.).

Elle est requise pour le dédouanement et contient généralement les informations suivantes :

- > Les coordonnées de l'exportateur, de l'importateur et de la compagnie de transport,
- > La date d'émission,
- > Le numéro de la facture de fret,
- > Le type d'emballage (fût, caisse, carton, boîte, tonneau, sac, etc.),
- > Le nombre de colis,
- > Le contenu de chaque emballage (description des marchandises et nombre d'articles par emballage),
- > Les marques et numéros,
- > Le poids net, le poids brut et les dimensions des emballages.

Cependant, dans la pratique, l'original et la copie de la facture commerciale sont souvent signés. La facture commerciale peut être préparée dans n'importe quelle langue, mais il est recommandé de joindre une traduction en anglais.

#### 4.2.4 Documents de transport

Ils dépendront de l'incoterm et mode de transport (la lettre de transport aérien / le connaissance «Bill of Lading»...)

#### 4.2.5 Certificat EUR1

Il permet l'application des droits minorés au destinataire en vertu de l'application des accords commerciaux Tunisie - UE. A réaliser si le produit a été obtenu sans cumul.

#### 4.2.6 Certificat EURO- MED

Un document de circulation devant accompagner les marchandises échangées dans le cadre des accords instituant la zone pan-euro - méditerranéenne.

#### 4.2.7 Contrôle technique à l'exportation

Tout lot de fruits et légumes frais et transformés destiné à l'export doit passer par les étapes suivantes :

- L'exportateur envoie à l'office du commerce de la Tunisie une demande de contrôle technique à l'export par fax, téléphone ou e-mail en précisant la date et le lieu de la visite.
- Préparation de l'ordre de mission.

Remarque : les unités de production doivent figurer dans la liste des unités agréées. Dans le cas contraire, la demande de l'exportateur sera refusée.





> Pour les produits frais : Certificat de contrôle technique

Un certificat de contrôle technique pour les produits est accordé à l'exportateur. Il est obtenu après une assistance au chargement (par un agent de contrôle) à la vérification de l'état de marchandise, facture et moyen de transport.

> Pour les produits transformés : Attestation de contrôle technique

> Vérification de l'étiquetage, emballage, type de produit et labellisation.

> Prise d'échantillons.

> Préparation et signature du procès-verbal.

> Envoi de l'échantillon au laboratoire agréé.

> Le jour de l'expédition (après la vérification de la conformité des échantillons), l'équipe responsable au contrôle se rend aux locaux de l'exportateur pour l'assister au chargement de sa marchandise.

> Vérification des quantités à exporter, la facture et l'état du moyen de transport.

> Après la vérification, et dans le cas de conformité, une attestation du contrôle technique est rédigée.

#### 4.2.8 Accord pour l'exportation pour les fruits et légumes frais

Il est requis pour les fruits et les légumes frais et donc pour les grenades fraîches. En effet, Il faut s'adresser au Groupement Interprofessionnel des Fruits (GIFRUIT) afin d'obtenir l'accord par l'apposition d'une mention favorable sur la ou les factures commerciales.

#### 4.2.9 Certificat phytosanitaire

Le certificat phytosanitaire est requis pour les végétaux et les produits végétaux. De ce fait, et pour l'obtention d'un certificat phytosanitaire il faut s'adresser aux postes de contrôle phytosanitaire maritimes, aériens ou terrestres concernés pour déposer une demande 24 heures avant l'opération d'exportation.

#### 4.2.10 Exigences spécifiques aux produits biologiques

> Autorisation d'export

L'exportateur est tenu de déposer une demande auprès de la direction générale de l'agriculture biologique pour chaque lot des produits biologiques destinés à l'export. La demande comprend les documents suivants :

- Le certificat de conformité obtenu auprès de l'organisme de contrôle et de certification.
- La fiche de transaction signée par l'organisme de contrôle et de certification et mentionnant l'origine du produit.
- La facture.

La demande sera étudiée afin de valider tous les éléments dans les documents. Une fois validée, une autorisation d'export est rédigée.

> Certificat d'inspection électronique (e-COI)

En plus du certificat de conformité et de l'autorisation d'export, un certificat d'inspection électronique (e-COI) approprié est exigé pour les produits biologiques importés au sein de l'UE. Il est requis pour chaque expédition.



Le certificat est géré par une plateforme mise en place par l'UE nommée **TRACES** (Trade Control and Expert System). Dans cette plateforme il faut mentionner toutes les informations nécessaires sur l'expédition (effectué par l'exportateur et l'organisme de contrôle et de certification). L'importateur va indiquer le numéro du certificat dans la déclaration en douane (DAU) la case 44.

Les organismes de contrôles en Tunisie sont disponibles [ici](#) page 39.

Remarque : en 2021, un nouveau règlement des produits biologiques entrera en vigueur. Il vise à actualiser les règles de production biologique en vigueur et qui datent depuis plus de 20 ans. Il est disponible [ici](#).

### 4.3 Exigences documentaires à l'import

En plus de la facture commerciale du document de transport et de la liste de colisage, les documents ci-dessous sont nécessaires pour le dédouanement de la marchandise.

#### 4.3.1 Document administratif unique (DAU)

Le document administratif unique (DAU) est un document exigé permettant d'effectuer la procédure douanière. Il contient la valeur des marchandises importées/ leurs quantités, le contenu détaillé et d'autres détails comme les conditions de livraison et les frais de transport y sont indiqués. Le document administratif unique est soumis aux autorités douanières par l'importateur ou par son représentant. Le dépôt se fait physiquement ou par voie électronique.

#### 4.3.2 Déclaration de la valeur en douane

Elle est exigée pour les importations dont la valeur dépasse 20 000 euros. La déclaration est établie selon un formulaire spécifique ([annexe 8 de l'act délégué transitoire du CDU](#) adopté par le règlement délégué (UE) 2016/341 de la Commission (JO L-69 15/03/2016) ([CELEX 32016R0341](#))). Il est présenté en même temps que le document administratif unique (DAU).

L'objectif principal de cette exigence est d'évaluer la valeur de la transaction afin de fixer la valeur en douane (valeur taxable) pour l'application des droits de douane.

#### 4.3.3 Numéro EORI

Le numéro EORI désigne le numéro d'enregistrement et d'identification des opérateurs économiques. C'est un identifiant (numéro unique) pour chaque entreprise qui doit accomplir des formalités douanières. Ce numéro sert de référence dans tous les pays de l'UE.

Il est effectué par l'importateur et attribué sur demande et gratuitement par le bureau de gestion des données de base de la direction générale des douanes.

#### 4.3.4 Permis d'importation

Les fruits et légumes importés au sein des Pays Bas nécessite un permis d'importation.

#### 4.3.5 Déclaration sommaire d'entrée (ENS)

Depuis le 1er janvier 2011, l'UE a mis en place un système de contrôle d'importation de marchandises. Ainsi, les opérateurs doivent obligatoirement fournir une déclaration sommaire d'entrée (ENS) au bureau de la douane d'entrée. L'ENS est généralement effectuée par le transporteur. Cependant, elle peut également être transmise par le représentant du transporteur, l'importateur, son représentant





#### 4.3.6 Notification préalable

Chaque envoi des végétaux et des produits de végétaux doit faire l'objet d'une notification au moins un jour ouvrable avant l'arrivée prévue de la marchandise et ce selon [le règlement \(UE\) 2019/1013](#). La notification est effectuée par l'opérateur responsable de l'envoi à l'aide d'un document sanitaire commun d'entrée défini dans l'annexe du [Règlement d'exécution \(UE\) 2019/1715](#).

#### 4.3.7 Autres exigences à l'import

Généralement, les acheteurs européens exigent des certifications et des normes qui dépendent de leurs canaux de distributions et des segments du produit.

> HACCP (Hazard Analysis Critical Control Point, ou Analyse des dangers et contrôle des points critiques)

La sécurité alimentaire est une priorité absolue dans tous les secteurs alimentaires européens. De ce fait, tous les acheteurs de la chaîne d'approvisionnement, tels que les commerçants, les transformateurs de produits alimentaires et les détaillants, exigent le certificat [HACCP](#).

> GLOBAL GAP

C'est la certification la plus demandée essentiellement pour les produits frais. [GLOBAL GAP](#) vise à garantir la sécurité alimentaire sur l'environnement, les conditions de travail et la qualité des produits. Aujourd'hui GLOBAL GAP est une norme indispensable pour la plupart des supermarchés.

> BRC

En plus du GLOBAL GAP, d'autres systèmes de gestion de la sécurité sanitaire des aliments peuvent également être nécessaires notamment pour la manipulation ou la transformation de fruits et légumes. La majorité des acheteurs sur le marché du nord-ouest de l'Europe exigent une conformité aux normes mondiales [BRC](#).

> FS, SQF, FSSC 22000

Les acheteurs européens peuvent aussi exiger une conformité aux normes suivantes :

- IFS

- SQF

- FSSC 22000

D'une manière générale, les certifications demandées dépendent du pays, des circuits de distribution et de la situation du marché. Les acheteurs peuvent être flexibles pour certaines exigences surtout quand il s'agit des pénuries d'approvisionnement.





## 5. NORMES D'ÉTIQUETAGE ET D'EMBALLAGE

Dans cette partie nous allons étudier les spécifications légales auxquelles les produits doivent se conformer. Il s'agit d'étudier les exigences en matière d'étiquetage et d'emballage.

### 5.1 Étiquetage des denrées alimentaires

En tant que pays membre de l'UE, les Pays Bas appliquent la législation européenne sur l'étiquetage. En effet, toutes les denrées alimentaires vendues sur le marché européen doivent respecter le règlement (UE) N°1169/2011 concernant l'information des consommateurs sur les denrées alimentaires dit INCO.

Les informations obligatoires doivent être :

- ✓ Inscrites à un endroit apparent.
- ✓ Facilement visibles.
- ✓ Clairement lisibles.
- ✓ Indélébiles.

De plus les informations obligatoires ne doivent en aucune façon dissimulées, voilées, tronquées ou séparées par d'autres indications ou images ou tout autre élément interférant. Elles doivent être imprimées d'une façon lisible avec un corps de caractère dont la hauteur de x doit être égale ou supérieur à 1,2 mm. Se référer à [annexe IV](#) du règlement pour plus de détails.

Ci-dessous les mentions obligatoires qui doivent figurer sur l'étiquette du produit :

#### 5.1.1 Langue

Les étiquettes doivent être en néerlandais. Les étiquettes multilingues sont acceptées.

#### 5.1.2 Mentions obligatoires

##### 5.1.2.1 Nom du produit

Il s'agit de sa dénomination légale du produit. En l'absence d'une telle dénomination, la dénomination de la denrée est son nom usuel.

Selon le [règlement INCO](#) :

- > « *Dénomination légale* » : la dénomination d'une denrée alimentaire prescrite par les dispositions de l'Union qui lui sont applicables ou, en l'absence de telles dispositions, la dénomination prévue par les dispositions législatives, réglementaires ou administratives applicables dans l'État membre dans lequel la denrée alimentaire est vendue au consommateur final ou aux collectivités ;
- > « Nom usuel » « le nom reconnu comme étant la dénomination de la denrée alimentaire par les consommateurs de l'État membre dans lequel celle-ci est vendue, sans que de plus amples explications soient nécessaires ; »





### 5.1.2.2 Liste des ingrédients

Précédée de la mention appropriée « ingrédients », la liste des ingrédients doit figurer sur l'étiquette. Elle comprend tous les ingrédients y compris les additifs et les enzymes.

Présentation des ingrédients :

- Les ingrédients doivent être déclarés par ordre décroissant de leur importance pondérale au moment de leur mise en oeuvre dans la fabrication de la denrée.
- Les ingrédients doivent être déclarés par leur nom spécifique.
- Les ingrédients sous forme de nanomatériaux manufacturés doivent être indiqués clairement. Ils doivent être suivis du mot « nano » entre crochets.
- La déclaration de la quantité nette d'un ingrédient ou d'une catégorie d'ingrédient est exigée lorsque cet ingrédient ou sa catégorie :

- ✓ Figure dans la dénomination du produit ou est généralement associé à cette dénomination par les consommateurs ;
- ✓ Est mis en évidence dans l'étiquetage par des mots, des images ou une représentation graphique ; ou
- ✓ Est essentiel pour caractériser une denrée alimentaire et la distinguer des produits avec lesquels elle pourrait être confondue en raison de sa dénomination ou de son aspect.

La liste des ingrédients n'est pas requise pour les denrées alimentaires suivantes :

- Les fruits et les légumes frais.
- Les produits ne comportant qu'un seul ingrédient à condition que la dénomination de la denrée alimentaire : soit identique au nom de l'ingrédient ; ou permette de déterminer la nature de l'ingrédient sans risque de confusion.

Allergènes :

Le [règlement INCO](#) prévoit que les allergènes doivent figurer dans la liste des ingrédients. De ce fait, les ingrédients, les auxiliaires technologiques, les dérivés, les substances et les produits mentionnés dans [l'annexe II](#) du règlement provoquant des allergies ou intolérances doivent être déclarés. Ils sont mis en évidence par une impression qui le distingue clairement du reste de la liste des ingrédients (style du caractère/couleur du fond).

En ce qui concerne les produits dispensés de liste des allergènes, l'étiquette doit porter la mention «Contient» suivi du nom de l'allergène.

### 5.1.2.3 Quantité nette

Elle est exprimée :

- En unité de volume pour les produits liquides (litre, centilitre, millilitre).
- En unité de masse pour les autres produits (kilogramme, gramme).

Lorsqu'une denrée alimentaire solide est présentée dans un liquide de couverture, le poids net égoutté de cette denrée alimentaire est également indiqué.



#### 5.1.2.4 Date de durabilité minimale (DDM) ou date limite de consommation (DLC)

Elle n'est pas obligatoire pour les fruits frais.

La date limite de consommation est utilisée pour les produits alimentaires très périssables du point de vue microbiologiques. Pour les autres produits alimentaires, la date de durabilité minimale est exprimée conformément aux exigences de [l'annexe X du règlement INCO](#).

La date de durabilité minimale est précédée des termes :

- «À consommer de préférence avant le ...» lorsque la date comporte l'indication du jour ;
- «À consommer de préférence avant fin ...» dans les autres cas.

Termes en Français	Termes en néerlandais
«À consommer de préférence avant le ...»	'Ten minste houdbaar tot'
«À consommer de préférence avant fin ...»	'Ten minste houdbaar tot einde'

En cas de besoin, ces mentions sont complétées par l'indication des conditions de conservation dont le respect permet d'assurer la durabilité indiquée ;

- Est inférieure à trois mois, l'indication du jour et du mois est suffisante.
- Est supérieure à trois mois, mais n'excède pas dix-huit mois, l'indication du mois et de l'année est suffisante.
- Est supérieure à dix-huit mois, l'indication de l'année est suffisante.

La date limite de consommation doit être indiquée conformément aux exigences de [l'annexe X du règlement INCO](#).

La date limite de consommation est précédée des termes :

«À consommer jusqu'au ...» en néerlandais 'Te gebruiken tot'

Elle doit être accompagnée soit de la date elle-même, soit d'une référence à l'endroit où la date est indiquée sur l'étiquetage.

Ces mentions sont suivies d'une description des conditions de conservation à respecter ; la date limite de consommation est composée d'une manière claire et dans l'ordre du jour, du mois et éventuellement, de l'année.

*Remarque* : Le gouvernement néerlandais veut réduire de moitié du gaspillage alimentaire d'ici 2030. Ainsi, l'industrie alimentaire néerlandaise, les distributeurs alimentaires et le ministère de l'agriculture sont en train d'étudier l'impact de la compréhension des consommateurs du terme "À consommer de préférence avant le ..." dans le gaspillage alimentaire. Plus d'informations sur ce sujet, veuillez cliquer [ici](#).

#### 5.1.2.5 Conditions de conservation ou conditions d'utilisation

Quand le produit nécessite des conditions spécifiques de conservation et/ou d'utilisation, elles doivent être mentionnées.

#### 5.1.2.6 Pays d'origine ou lieu de provenance

Selon le [règlement INCO](#) : « L'indication du pays d'origine ou du lieu de provenance est obligatoire: Dans les cas où son omission serait susceptible d'induire en erreur les consommateurs sur le pays d'origine ou le lieu de provenance réel de la denrée alimentaire, en particulier si les informations jointes à la denrée ou l'étiquette



dans son ensemble peuvent laisser penser que la denrée a un pays d'origine ou un lieu de provenance différent ».

A noter que depuis le 1er avril 2020, lorsque l'étiquetage fait apparaître l'origine d'une denrée alimentaire et que celle-ci diffère de celle de son ingrédient primaire, l'indication de l'origine de l'ingrédient en question devient obligatoire. L'ingrédient primaire est l'ingrédient dont sa part dans la composition de la denrée dépasse les 50%, ou qui est habituellement associé à la dénomination de cette denrée par le consommateur.

Pour plus de détails sur les règles d'indication et de présentation du pays d'origine ou du lieu de provenance de l'ingrédient primaire veuillez consulter [le règlement \(UE\) 775/2018](#).

#### 5.1.2.7 Le nom ou la raison sociale et l'adresse du fabricant et de l'importateur

Il s'agit de mentionner le nom (ou la raison sociale) ainsi que l'adresse du producteur et de l'importateur.

#### 5.1.2.8 Le mode d'emploi

Il est obligatoire dès que celui-ci est nécessaire pour une utilisation appropriée.

#### 5.1.2.9 Marquage des lots

Il s'agit d'identifier le lot auquel appartient la denrée alimentaire.

#### 5.1.2.10 Déclarations nutritionnelles

Selon le règlement INCO, une déclaration nutritionnelle est obligatoire à partir du 13 décembre 2016.

Les mentions obligatoires sont :

- La valeur énergétique.
- La quantité de matière grasses, d'acides gras saturés, de glucides, de sucres, de protéines et de sel.

*S'il y a lieu, une déclaration indiquant que la teneur en sel est exclusivement due à la présence de sodium présent naturellement peut figurer à proximité immédiate de la déclaration nutritionnelle.*

Les mentions facultatives sont :

- Acides gras mono-insaturés ;
- Acides gras polyinsaturés ;
- Polyols ;
- Amidon ;
- Fibres alimentaires ;
- Les vitamines ou sels minéraux énumérés à l'[annexe XIII du règlement INCO](#), partie A, point 1, et présents en quantité significative conformément à la partie A, point 2, de ladite annexe.

Calcul et méthode d'expression de la déclaration nutritionnelle :

- > La valeur énergétique et les quantités de nutriments visés sont exprimées pour 100 g ou 100 ml.
- > Outre que la forme citée ci-dessous les vitamines et les sels minéraux sont exprimés, pour 100 g ou 100 ml, en pourcentage des apports de référence fixés à l'[annexe XIII, partie A, point 1](#) du règlement INCO.

Pour plus de détails sur le calcul des valeurs ainsi que les unités de mesures, il faut se référer aux articles 31,32 et 33 du [règlement INCO](#).



Mode de présentation :

Les mentions ci-dessus sont présentées :

- Conjointement et dans le même champ visuelle.
- Sous une forme claire.
- Dans l'ordre de présentation mentionnée dans la figure ci-dessous.
- Sous forme de tableau si la place le permet, avec alignement des chiffres. Si l'espace n'est pas suffisant ; les mentions peuvent être présentées sous forme linéaire.

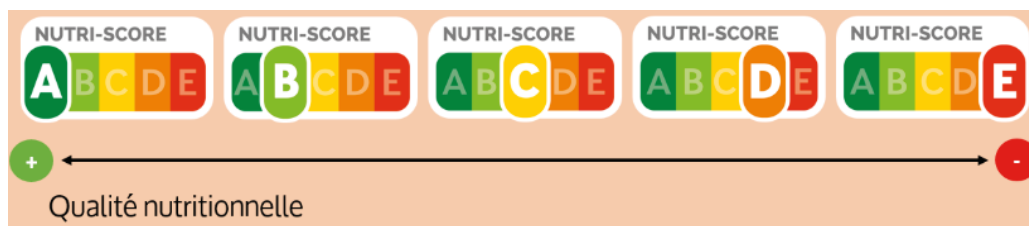
Ordre de présentation de la déclaration nutritionnelle

	Pour 100 g ou 100 ml
énergie	kJ / kcal
matères grasses	g
dont :	
- acides gras saturés	g
- acides gras mono-insaturés	g
- acides gras polyinsaturés	g
glucides	
dont :	
- sucres	g
- polyols	g
- amidon	g
fibres alimentaires	g
protéines	g
vitamines et sels minéraux	les unités figurant à l'annexe XIII,Part A, point 1 et % des apports de référence

D'autres formes de présentation peuvent être utilisées (graphique, ou symboles en complément des mots ou chiffres) à condition qu'elles remplissent les exigences mentionnées dans l'article 35 du [règlement INCO](#).

Le logo Nutri score

Il peut être ajouté à la déclaration nutritionnelle. Il s'agit d'un logo à 5 niveaux, allant de A à E et du vert au rouge. C'est une façon simplifiée pour informer le consommateur sur la valeur nutritionnelle du produit.



## Les allégations nutritionnelles et de santé

Elles sont régies par le règlement (CE) n°1924/2006 modifié par le règlement (UE) n° 1047/2012.

Toute allégation doit respecter les exigences et les conditions d'utilisation mentionnées dans les règlements. Les allégations nutritionnelles autorisées sont citées dans le tableau ci-dessous :

Tableau 12 Les allégations nutritionnelles autorisées

Allégations nutritionnelles	Allégations nutritionnelles
Faible valeur énergétique	Source de protéines
Valeur énergétique réduite	Riche en protéines
Sans apport énergétique	Source de [nom des vitamines] et/ou [nom des minéraux]
Faible teneur en matières grasses	Riche en [nom des vitamines] et/ou en [nom des minéraux]
Sans matières grasses	Contient [nom du nutriment ou d'une autre substance]
Faible teneur en graisses saturées	Enrichi en [nom du nutriment]
Sans graisses saturées	Réduit en [nom du nutriment] (modifié dans le règlement n°1047/2012)
Faible teneur en sucres	Réduit en graisses saturées (modifié dans le règlement n°1047/2012)
Sans sucres	Réduit en sucre (modifié dans le règlement n°1047/2012)
Sans sucres ajoutés	Allégé/light
Pauvre en sodium ou en sel	Naturellement/naturel
Très pauvre en sodium ou en sel	Source d'acide gras oméga-3
Sans sodium ou sans sel	Riche en acide gras oméga-3
Sans sodium ou sel ajouté (modifié dans le règlement n°1047/2012)	Riche en graisses monoinsaturées
Source de fibres	Riche en graisses polyinsaturées
Riche en fibres	Riche en graisses insaturées

Les conditions d'utilisation de chaque allégation nutritionnelle sont énoncées dans l'annexe 1 du règlement (CE) n°1924/2006. Attention, certaines allégations ont été modifiées par le règlement (UE) n° 1047/2012.

En ce qui concerne les allégations de santé autorisées, elles sont consultables dans le registre des allégations nutritionnelles et de santé de l'Union européenne.

*Remarque :* Aux Pays-Bas, l'industrie alimentaire, les distributeurs de produits alimentaires et le ministère de la Santé ont signé un accord volontaire (l'Accord national pour améliorer la composition des produits 2014-2020) pour réduire davantage les niveaux de sel, de gras trans les calories dans les produits alimentaires.



### 5.1.2.11 Autres mentions obligatoires

Certaines denrées alimentaires nécessitent des mentions obligatoires complémentaires dans l'étiquette. Elles sont énoncées dans l'[annexe III](#) du règlement INCO.

### 5.1.2.12 Étiquetage de certains produits alimentaires

L'étiquetage de certains produits est établi par législation européenne spécifique. Des fiches d'informations récapitulatives sont disponibles dans les liens ci-dessous :

Jus de fruits et certains produits similaires : <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=legisum:l21132>.

*Remarque* : Pour plus de détails sur l'étiquetage des produits alimentaires aux Pays Bas, il est possible de télécharger le [manuel d'étiquetage des aliments](#) publié par Netherlands Food and Consumer Product Safety Authority (le manuel n'est disponible qu'en néerlandais).

### 5.1.3 Produits exemptés des mentions obligatoires

Dans le cas de denrées alimentaires vendues en vrac, les mentions obligatoires d'étiquetage doivent figurer sur les documents commerciaux. Sur l'emballage doit figurer, la dénomination du produit, la date de durabilité ou de péremption, le nom du fabricant, et la présence d'allergène (le cas échéant).

### 5.1.4 Les produits irradiés

Les produits alimentaires irradiés importés aux Pays Bas doivent respecter la décision néerlandaise [Warenwetbesluit Doorstraalde waren](#). Les principales exigences concernent le traitement qui doit être réalisé au sein d'une installation approuvée par l'UE. Ainsi, chaque expédition doit inclure le nom et l'adresse de cette installation approuvée.

Les aliments traités par rayonnement ionisant doivent porter l'une des mentions suivantes :

Termes en Français	Termes en néerlandais
«Irradié»	'doorstraald'
«Traité par rayonnements ionisants »	'door straling behandeld'/ 'Met ioniserende straling behandeld'

### 5.1.5 Les aliments biologiques

Les Pays Bas appliquent le règlement (CE) n° 834/2007 qui régleme la production, la transformation, la distribution, l'importation et l'étiquetage des produits alimentaires et agricoles biologiques. Ce règlement est complété par des règles supplémentaires, en particulier le [règlement \(CE\) 889/2008](#). Un nouveau règlement est actuellement en préparation et entrera en application à partir du janvier 2021. Pour plus d'informations sur le secteur biologique aux Pays-Bas, il faut consulter the Dutch Chain organisation for organic agriculture and food [BIONEXT](#).

Le [règlement \(CE\) 1235/2008](#) établit les règles de mise en oeuvre du règlement (CE) 834/2007 concernant le régime des importations des produits biologiques en provenance de pays tiers. Afin d'exporter des produits biologiques vers l'UE, les pays tiers doivent prouver que leurs normes de production sont équivalentes aux normes de l'UE.



Il est à noter que la Tunisie a signé un accord d'équivalent biologique avec la Commission européenne (arrangement administratif). Par ailleurs, l'UE considère la Tunisie comme pays équivalent appliquant des règles de production biologique et des systèmes de contrôle en la matière équivalents à ceux dont elle dispose.

Le logo biologique de l'UE :

Le logo Biologique de l'UE appelé aussi Eurofeuille peut être utilisé, pour les produits importés conformes aux règles de l'UE.

Ci-dessous le logo :



Attention le logo ne peut être apposé sur l'étiquette que si :

- ✓ Le produit est certifié par une agence ou un organisme de contrôle agréé.
- ✓ Contient au moins 95 % d'ingrédients biologiques, et uniquement si les 5 % restants respectent des conditions strictes.

Présentation du logo :

Le numéro de code de l'organisme de contrôle, ainsi que le lieu de production des matières premières agricoles composant le produit, doivent être affichés à côté du logo biologique de l'UE. Pour les exigences concernant l'affichage du logo, veuillez consulter le manuel d'utilisation disponible [ici](#).

#### 5.1.6 Les aliments diététiques

Le [règlement \(UE\) n°609/2013](#) du Parlement européen est le texte adopté actuellement. Ce règlement concerne les denrées alimentaires destinées aux nourrissons et aux enfants en bas âge. Elles sont destinées à des fins médicales spéciales et les substituts de la ration journalière totale pour contrôle du poids.

Les produits énoncés dans le règlement 609/2013 doivent faire l'objet d'une notification aux autorités compétentes du pays et ce pour la mise sur le marché.

Les aliments qui n'entrent pas dans le champ d'application du règlement 609/2013 sont considérés soit comme des aliments ordinaires régis par le [règlement INCO](#) soit comme des aliments régis par le [règlement \(CE\) n° 1925/2006](#) concernant l'adjonction de vitamines, de minéraux et de certaines autres substances aux denrées alimentaires.

#### 5.2 Exigences générales d'étiquetage pour les fruits frais (grenade)

La législation européenne fixe des normes de commercialisation (règlement de l'UE no 543/2011) générales et spécifiques pour la qualité minimale des fruits frais. La norme de commercialisation définit les caractéristiques des produits "Extra Class", Class I et Class II, la maturité minimale, les différentes tailles et les tolérances autorisées en matière de qualité et de taille.

Au fil des années, [les normes de commercialisation](#) se sont alignées sur les normes [CEE-ONU pour les fruits et légumes frais](#).





Selon les normes de commercialisation (règlement de l'UE n°543/2011), "chaque colis doit porter en caractères groupés sur un même côté, lisibles, indélébiles et visibles de l'extérieur, les indications ciaprès" :

- **Identification**

Nom et adresse physique (par exemple : rue/ville/région/code postal et, si différent du pays d'origine, le pays) de l'emballeur et/ou de l'expéditeur.

Cette mention peut être remplacée :

- Pour tous les emballages à l'exception des préemballages, par le code d'identification de l'emballeur et/ou de l'expéditeur, délivré ou reconnu par un service officiel, associé à la mention «emballeur et/ou expéditeur» (ou à une abréviation équivalente), Le code d'identification est précédé du code ISO 3166 (alpha) pays/zone du pays de reconnaissance si ce n'est pas le pays d'origine,

- Pour les préemballages uniquement, par le nom et l'adresse d'un vendeur établi à l'intérieur de l'Union, associés à la mention «emballé pour :» ou à une mention équivalente. Dans ce cas, l'étiquetage doit également comprendre un code correspondant à l'emballeur et/ou à l'expéditeur. Le vendeur fournit toute information jugée nécessaire par l'organisme de contrôle sur la signification de ce code.

- **Origine**

Nom complet du pays d'origine. Elle est rédigée dans une langue compréhensible par les consommateurs du pays de destination.

A noter qu'il n'est pas nécessaire de faire figurer les indications prévues au premier alinéa sur les colis lorsque ces derniers contiennent des emballages de vente visibles de l'extérieur et qui portent tous ces indications. Les colis doivent être exempts de tout marquage de nature à induire en erreur. Lorsque ces colis sont présentés en palette, ces indications doivent figurer sur une fiche placée visiblement au moins sur deux des faces de la palette.

Des informations détaillées sur les exigences de l'étiquetage des produits frais dans l'UE, sont disponibles dans le guide "[Legal Requirements for Labels on Fruit & Vegetables](#)".

## 5.3 Emballage

### 5.3.1 Exigences dans l'UE

Les emballages commercialisés au sein de l'UE doivent être conformes aux exigences générales, qui visent à protéger l'environnement, ainsi qu'aux dispositions spécifiques conçues pour éviter tout risque pour la santé des consommateurs.

La [directive 94/62/CE](#) du parlement européen et du conseil relative aux emballages et aux déchets d'emballages définit l'emballage comme étant « tout produit constitué de matériaux de toute nature, destiné à contenir et à protéger des marchandises données, allant des matières premières aux produits finis, à permettre leur manutention et leur acheminement du producteur au consommateur ou à l'utilisateur, et à assurer leur présentation. Tous les articles «à jeter» utilisés aux mêmes fins doivent être considérés comme des emballages ».

La définition de la notion d'«emballages» doit reposer, en outre, sur les critères exposés dans [l'article 3 de la directive](#). Les articles énumérés à [l'annexe I](#) sont des exemples illustrant l'application de ces critères.





> **Exigences générales relatives aux emballages et aux déchets d'emballages :**

Tous les emballages mis sur le marché européen doivent respecter les conditions de la composition et des limites de métaux lourds énoncés dans la [directive 94/62/CE](#) visant à minimiser l'impact des déchets d'emballages sur l'environnement.

Les principales exigences qui portent sur la composition et le caractère réutilisable et valorisable (notamment recyclable) des emballages sont énoncées dans [l'annexe II du règlement](#).

Le niveau de concentration des métaux lourds présents dans les emballages (la somme des niveaux de concentration en plomb, cadmium, mercure et chrome hexavalent) ne doit pas dépasser 100 ppm en poids.

*Attention :* A partir du 21 juillet 2021 et conformément à la directive (UE) 2019/904, relative à la réduction de l'incidence de certains produits en plastique sur l'environnement, la liste des produits cités dans [la partie B](#) ainsi que les produits fabriqués à base de plastique oxodégradable seront interdits.

> **Emballage en bois :**

Les importations d'emballages en bois et autres produits végétaux peuvent être soumises à des mesures phytosanitaires établies par [la directive 2000/29/CE](#). L'obligation de répondre aux exigences de la norme NIMP n° 15 est imposée pour les emballages en bois.

Le marquage approprié est apposé soit sur l'emballage lui-même, soit sur l'étiquette y compris les matériaux d'emballage utilisés. La décision 97/129 / CE établit un système d'identification des matériaux d'emballage pour faciliter l'identification et la classification de ces matériaux.

> **Règles spéciales pour les matériaux et objets destinés à entrer en contact avec des denrées alimentaires.**

Tous les matériaux et les objets destinés à entrer en contact, directement ou indirectement, avec des denrées alimentaires, doivent être fabriqués de manière à assurer un niveau élevé de protection de la santé humaine et des intérêts des consommateurs. Le [règlement \(CE\) n°1935/2004](#) fixe les exigences générales s'appliquant aux matériaux et aux objets destinés à entrer en contact directement ou indirectement avec les denrées. [L'annexe I](#) du règlement (CE) n°1935/2004 mentionne la liste de groupes de matériaux et objets destinés à entrer en contact avec des denrées alimentaires susceptibles d'être soumis à des mesures spécifiques qui concernent les conditions particulières d'emploi, les critères de pureté...etc.

Le [règlement \(CE\) n° 2023/2006](#) établit les bonnes pratiques de fabrication pour les groupes de matériaux et objets énoncés dans l'annexe I du [règlement \(CE\) n°1935/2004](#).

> **Matériaux et objets actifs/ matériaux et objets intelligents :**

Selon le [règlement \(CE\) n°1935/2004](#), on entend par:

*«Matériaux et objets actifs : les matériaux et objets destinés à prolonger la durée de conservation ou à maintenir ou améliorer l'état de denrées alimentaires emballées. Ils sont conçus de façon à incorporer délibérément des constituants qui libèrent ou absorbent des substances dans les denrées alimentaires emballées ou dans l'environnement des denrées alimentaires».*



«*Matériaux et objets intelligents: les matériaux et objets qui contrôlent l'état des denrées alimentaires emballées ou l'environnement des denrées alimentaires*».

Les matériaux et objets actifs ainsi que les matériaux et objets intelligents doivent suivre les exigences du [règlement \(CE\) n°1935/2004](#) et du [règlement \(CE\) n° 450/2009](#).

Selon les exigences générales, ils doivent être fabriqués selon les bonnes pratiques de fabrication pour qu'ils ne cèdent pas aux denrées alimentaires des constituants en une quantité susceptible de :

- ✓ Présenter un danger pour la santé humaine ;  
Ou
- ✓ Entraîner une modification inacceptable de la composition des denrées ;  
Ou
- ✓ Entraîner une altération des caractères organoleptiques de celles-ci.

**> Emballage en papier et carton :**

L'emballage en papier et en carton doit respecter les exigences de l'article 3 du [règlement \(CE\) n°1935/2004](#).

**> Emballage en plastique :**

Les emballages en plastiques doivent respecter le [règlement \(UE\) n°10/2011](#) qui concerne les matériaux et objets en matière plastique destinés à entrer en contact avec des denrées alimentaires.

Le règlement établit les listes des substances autorisées à être utilisées dans la fabrication des matières plastiques. Le règlement spécifie également les limites de migration spécifiques qui correspondent à la quantité maximale d'une substance autorisée dans les denrées alimentaires. Celles-ci sont établies par l'EFSA sur la base des données de toxicité de chaque substance spécifique. Pour garantir la qualité globale du plastique, la limite de migration globale est fixée à 10 mg/dm<sup>2</sup> de la surface destinée à entrer au contact des denrées alimentaires. En ce qui concerne les matériaux et objets destinés au contact des denrées pour nourrissons et les enfants de bas âge, la limite est de 60 mg/kg de simulant de denrée alimentaire.

**Bisphénol A :**

Un règlement européen publié en février 2018 au Journal officiel de l'UE, renforce les restrictions applicables au bisphénol A (BPA) dans les matériaux en contact avec les aliments. Il abaisse la limite de migration spécifique (LMS), qui est la quantité de matière plastique autorisée à migrer dans les aliments, de 0,6 à 0,05 milligrammes de BPA par kilogramme de denrées alimentaires (mg/kg).

**> Emballage en plastiques recyclés :**

Le [règlement \(UE\) n°10/2011](#) définit la composition des matériaux et objets en matière plastique : une fois utilisés, ils peuvent être contaminés par d'autres substances. De ce fait, ils ne sont plus soumis au règlement (UE) n°10/2011 mais plutôt au [règlement \(CE\) n° 282/2008](#) relatif aux matériaux et aux objets en matière plastique recyclée destinés à entrer en contact avec des denrées alimentaires.

--> Plus d'informations sur la législation européenne pour l'emballage alimentaire ainsi que ses dernières modifications, sont disponibles à [Food contact materials](#).



### 5.3.2 Exigences d'emballage pour les Pays Bas

Les Pays-Bas ont des règles nationales sur un certain nombre de matériaux : papier et carton, caoutchouc, métaux et alliages, verre et verre céramique, céramique et émaux, textiles, bois et liège, revêtements et vernis, colorants et pigments. Le Warenwet néerlandais couvre la législation et les exigences relatives aux matériaux en contact avec les denrées alimentaires. Des informations détaillées peuvent être trouvées [ici](#). L'autorité compétente est le Ministère de la santé, de la protection sociale et des sports.

### 5.4 Modèle d'emballage et d'étiquette des produits commercialisés aux Pays Bas

#### > Jus de grenade





## 6. APERÇU SUR LE MARCHÉ DE L'AGROALIMENTAIRE AUX PAYS BAS

### 6.1 Circuits de distribution

Evolution du secteur :

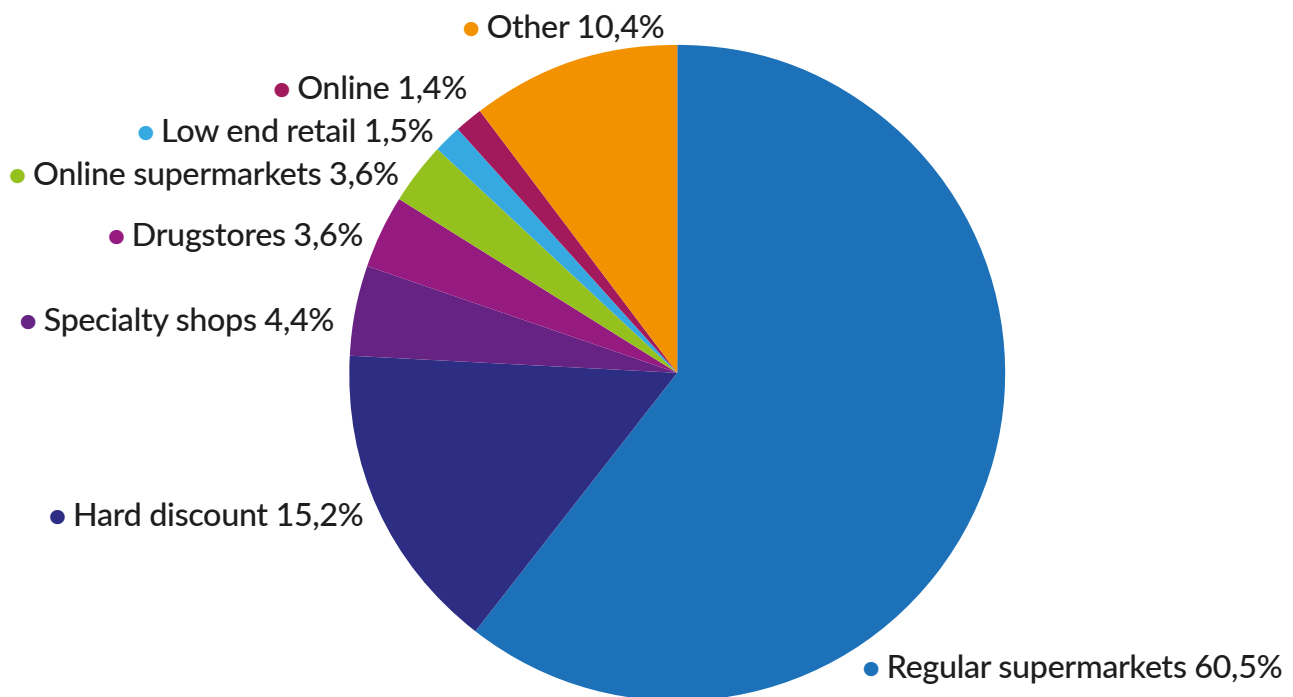
En 2017, le chiffre d'affaires du secteur néerlandais de la distribution alimentaire est estimé à 42 milliards de dollars. Le circuit de distribution le plus utilisé est la vente au détail. Selon Euromonitor, la vente au détail d'aliments emballés a atteint 18,9 milliards de dollars US en 2016, et devrait atteindre 20,9 milliards de dollars US d'ici 2021. Les hypermarchés ont été le canal le plus performant dans la distribution alimentaire en 2016, avec une croissance en valeur actuelle de 4 %.


En 2016, les discounters ont continué à surpasser les supermarchés. Néanmoins, le rythme auquel les discounters gagnent des parts de marché par rapport aux autres circuits d'alimentation a ralenti en 2016 par rapport aux années précédentes.

Parts de marché

Environ 80% des points de vente au détail néerlandais sont des supermarchés à service complet (environ 4 500 magasins selon [distrifood.nl](http://distrifood.nl)), opérant sur une surface de 500 à 1 500 mètres carrés, situés au centre-ville et dans des zones résidentielles. Les 20% restants comprennent principalement des magasins de proximité (près des immeubles de bureaux, du centre-ville, des autoroutes et des gares ferroviaires/métros), quelques grossistes et quelques grandes surfaces (situées dans des centres commerciaux et des parcs industriels).

Ces parts de marché ont connu un changement entre 2016 et 2018 pour être répartis comme indiqué dans le graphique suivant :





Au cours de cette période, la grande majorité des achats alimentaires aux Pays-Bas ont été effectués dans des supermarchés avec plus de 60 % des achats alimentaires, ce qui en fait le canal d'achat le plus fréquemment utilisé dans le commerce de détail alimentaire. Au cours de la même période, un peu plus de 4% des achats alimentaires aux Pays-Bas ont été effectués en ligne.

Les deux principaux détaillants alimentaires aux Pays-Bas, à savoir Albert Heijn et Jumbo, ont une part de marché de 52 %, selon [distrifood.nl](http://distrifood.nl). Le marché des discounters allemands Aldi et Lidl réunis a augmenté pour atteindre 17,3 % de part de marché. Par conséquent, les magasins de détail indépendants de produits alimentaires quittent de plus en plus la scène, en partie à cause de la réduction des marges sur le marché de la vente au détail.

Les parts de marché des principaux détaillants, selon [distrifood.nl](http://distrifood.nl) sont : Albert Heijn (35,1%), Jumbo (17,4%), Lidl (10,0%), Aldi (7,3%), Plus (6,2%), Dirk (3,8%), Coop Supermarkten (3,0%).

## 6.2 Tendances des habitudes de consommation des néerlandais

### > Recherche des produits durables :

Au cours de la dernière décennie, les détaillants alimentaires néerlandais se sont de plus en plus approvisionnés en produits alimentaires qui sont obtenus de manière durable. La part de l'alimentation durable par rapport aux dépenses alimentaires totales est passée de 8% en 2015 à 10% en 2016.

L'alimentation durable continue à être le marché le plus croissant de l'industrie alimentaire néerlandaise. La consommation de produits certifiés durables devrait continuer à augmenter.

L'élargissement de la gamme de produits certifiés et l'évolution des préférences des consommateurs, qui accordent une plus grande attention à la durabilité et à la santé, expliquent la croissance des dépenses consacrées à ces produits.

### > Mutation vers des produits biologiques

Les Pays-Bas sont le septième plus grand marché biologique de l'UE, avec une valeur estimée à 1,9 milliard de dollars en 2017. Le consommateur moyen dépense plus de 110 dollars par an en produits biologiques. La part de marché actuelle de ces produits est de 3,3 % et devrait doubler en 2025. Ainsi, les Pays-Bas sont devenus de plus en plus une plaque tournante du commerce des produits biologiques. Les exportations néerlandaises sont évaluées à 1,5 milliard de dollars, dont 80% sont destinés à l'Allemagne.

Au cours des cinq dernières années, les ventes de produits biologiques ont augmenté de 10% par an, alors que le marché alimentaire total n'a progressé que de 3%. La part de marché de ces produits devrait atteindre 7% en 2025. La production biologique néerlandaise est en grande partie déterminée par la forte demande dans les pays d'Europe occidentale, en particulier en Allemagne.

Pour la distribution des aliments biologiques, plus de la moitié des ventes de produits biologiques aux Pays-Bas sont générées par des détaillants alimentaires réguliers. En 2016, leurs ventes ont été évaluées à 735 millions d'euros (919 millions de dollars). Les magasins spécialisés en produits bio sont le deuxième distributeur de produits biologiques aux Pays-Bas, avec des ventes évaluées à 336 millions d'euros (420 millions de dollars).



Le secteur de la restauration (288 millions de dollars) et les autres canaux de distribution occupent le reste de la part de marché. Les ventes au détail (44 millions de dollars) et les ventes en ligne (25 dollars) sont les plus importantes dans cette dernière catégorie.

En ce qui concerne la distribution des produits BIO dans les grandes et moyennes surfaces, la chaîne Albert Heijn (814 points de vente en 2014), très active en matière de produits bio et qui a décidé récemment de faire passer son offre bio à plus de 1000 références, suivie d'Aldi (507 magasins), Jumbo (391), Lidl (379), C1000 (267), Plus (255), Spar (249), Coop (145), etc.

### 6.3 Potentiel des filières tunisiennes aux Pays Bas

#### > Filière grenade

Aux Pays-Bas, la demande de grenade est en hausse, principalement en raison des bienfaits pour la santé de ce produit exotique. 5% des recettes des supermarchés de fruits transformés proviennent de la vente de la grenade.





## 7. MENER SES AFFAIRES AUX PAYS BAS

### 7.1 Faire appel à un agent ou un distributeur

Les Pays-Bas disposent d'un grand nombre d'importateurs, d'agents commerciaux et de distributeurs expérimentés qui connaissent bien le commerce international. Une grande partie des marchandises sont traitées par des distributeurs qui achètent pour leur propre compte et distribuent dans tout le pays et en Europe.

Par ailleurs, en raison de la taille, de l'accessibilité et de la nature concurrentielle du marché néerlandais, les distributeurs insistent généralement pour obtenir une exclusivité de distribution. Toutefois, il est courant que le représentant désigne des sous-agents pour couvrir certains secteurs du marché, si le volume des ventes et les marges bénéficiaires le justifient.

Dans certains cas, les représentants néerlandais peuvent constituer un excellent point de départ pour exporter vers d'autres marchés européens. Les entreprises néerlandaises savent gérer la logistique, les adaptations linguistiques et les stocks pour le compte des exportateurs.

Il est à noter que certains programmes aident les entreprises à trouver un agent, notamment International Partner Search ou Gold Key Service.

La directive 86/653/CEE du Conseil établit certaines normes minimales de protection pour les agents commerciaux européens indépendants concernant les droits et obligations du commettant et de ses agents, leurs rémunérations, ainsi que la conclusion et la résiliation d'un contrat d'agence.

L'UE cherche aussi à lutter contre les retards de paiement. Le paiement des biens et services se fait dans un délai maximal de 30 jours suivant la date limite de paiement. Au-delà de cette période, la société peut percevoir des intérêts (à un taux de 8% supérieur au taux de la Banque centrale européenne) ainsi que 40 € compensation pour le recouvrement des coûts. Pour les transactions interentreprises, une période de 60 jours peut être négociée sous conditions.

Les agents et distributeurs des entreprises peuvent aussi recourir au Médiateur européen lorsqu'ils sont victimes d'une gestion inefficace de la part d'une institution ou d'un organe de l'UE. Seuls les entreprises et autres organismes ayant leur siège social dans l'UE peuvent déposer une plainte auprès du Médiateur européen. En outre, SOLVIT, un réseau de centres nationaux, offre une assistance en ligne aux citoyens et aux entreprises qui rencontrent des problèmes de transactions à l'intérieur des frontières d'un seul marché.

### 7.2 Implantation

L'environnement juridique des Pays-Bas permet aux sociétés et aux particuliers non-résidents d'ouvrir un bureau. En effet, il n'y a pas de différence juridique entre les sociétés à capitaux locaux et les sociétés à capitaux étrangers.

La plupart des sociétés optent pour une société à responsabilité limitée lors de la création de leurs entreprises. Toutefois, la société anonyme est la forme d'entreprise commerciale habituellement adoptée lorsque le capital est acquis par le biais d'une offre publique.





De plus, si un investisseur étranger ne veut pas créer d'entité juridique aux Pays-Bas, une succursale peut être une meilleure option. Toutefois, elle ne constitue pas une entité juridique distincte, puisque la société mère étrangère est entièrement responsable de toutes ses obligations.

### 7.3 Facteurs et techniques de vente

Les fabricants et les exportateurs sont généralement en mesure de désigner des représentants pour déterminer les méthodes utilisées pour promouvoir et vendre leurs produits.

En effet, la législation réglemente les pratiques de vente susceptibles d'avantager injustement les fournisseurs au détriment des concurrents ou des utilisateurs finaux. Elle oblige les entreprises à divulguer certains types d'accords commerciaux interentreprises et donne aux autorités réglementaires des pouvoirs d'enquête et d'exécution.

Ainsi, pour réussir sur le marché néerlandais, il faut s'engager à long terme dans le développement du marché et le soutien des ventes, surtout si les entreprises tunisiennes veulent surmonter leur handicap géographique par rapport à leurs concurrents européens.

### 7.4 Commerce électronique

L'utilisation des sites web de commerce électronique continue à augmenter rapidement aux Pays-Bas.

En effet, environ 96 % des néerlandais de plus de 15 ans ont acheté des produits ou des services en ligne en 2018. Les consommateurs néerlandais ont dépensé 28 milliards de dollars en ligne, soit une augmentation de 10 % par rapport à 2017. Cette augmentation est due à une plus grande disponibilité des produits en ligne, à une confiance accrue des consommateurs et à la croissance économique.

En outre, les Pays-Bas comptaient environ 40 000 détaillants actifs dans le domaine du commerce électronique en 2018. Environ 242 millions d'achats ont été effectués en ligne, ce qui représente 26 % de tous les achats de biens et de services aux Pays-Bas.

Durant la même année, Bol.com a été le premier détaillant en ligne aux Pays-Bas à dépasser le milliard d'euros de chiffre d'affaires (1,44 milliard de dollars), suivi par :


The Learning Network (340 million de dollars);

Coolblue (1,04 milliard de dollars)	Amazon (271 million de dollars)
Zalando (791 million de dollars)	Amazon (271 million de dollars)
Wehkamp (673 million de dollars)	MediaMarkt (248 million de dollars);
Albert Heijn Online (566 millions de dollars)	Bijenkorf (212 millions de dollars).

En ce qui concerne les moyens de paiement, iDeal est le mode de paiement le plus utilisé aux Pays-Bas avec plus de 50% de toutes les transactions. Il permet aux consommateurs d'effectuer des achats via des virements directs en ligne depuis leurs comptes bancaires. Toutes les banques néerlandaises sont affiliées à ce système.

La carte de crédit, le bulletin de versement et l'autorisation sont d'autres mécanismes de paiement. Cependant, seulement 12% des transactions sont payées par les cartes de crédit.





Le e-commerce est suscité aussi par l'utilisation des smartphones. En effet, 91% des néerlandais de plus de 13 ans possédaient un smartphone. En 2018, environ 24% de tous les achats en ligne ont été effectués à l'aide de smartphones et de tablettes.

Les médias sociaux jouent également un rôle de plus en plus important dans la publicité et le commerce : 90% des Néerlandais utilisent activement les médias sociaux.

Les frais de livraison sont considérés comme un facteur important pour les consommateurs néerlandais lorsqu'ils décident d'effectuer un achat en ligne.

La vente en ligne est soumise à des règles notamment :

La directive sur le commerce électronique oblige les fournisseurs en ligne à respecter les règles du pays où ils sont établis (pays d'origine). L'UE applique la taxe sur la valeur ajoutée (TVA) lorsque des sociétés de services fournis par voie électronique hors UE vendent des produits à des particuliers basés dans l'UE.

Par ailleurs, la directive crée un régime spécial qui simplifie l'enregistrement auprès de chaque État membre et permet aux entreprises de s'inscrire auprès d'une seule autorité de TVA de leur choix. Les entreprises doivent facturer des taux de TVA différents selon l'endroit où se trouvent leurs clients, mais les déclarations et la TVA sont soumises à une seule autorité.

### 7.5 Promotion commerciale/Publicité

Les dépenses annuelles en publicité aux Pays-Bas sont estimées à 3 milliards de dollars. Il existe plus de 1 300 agences de publicité indépendantes aux Pays-Bas. La croissance de la publicité est due à la création des concepts publicitaires efficaces à l'aide d'outils techniques tels que la conception graphique et la technologie vidéo.

### 7.6 Tarification

Les Pays-Bas sont un marché extrêmement compétitif avec une grande réceptivité aux produits et services étrangers. Lors de la tarification d'un produit à vendre aux Pays-Bas, les exportateurs doivent être conscients des coûts supplémentaires qui peuvent réduire les marges bénéficiaires.

A noter que la plupart des marchandises sont soumises à une TVA de 21%. Les marchandises importées sont également soumises à des droits d'importation.

Les frais de transport, d'expédition de fret et de courtage en douane ainsi que les commissions aux agents et aux distributeurs diminuent encore les marges bénéficiaires.

Le prix des produits dépend d'une multitude de variables, notamment les canaux de distribution, le produit, la saison, la réceptivité des consommateurs et le climat économique. Le service commercial peut, sur demande, conseiller les exportateurs sur la tarification des produits.

### 7.7 Enregistrement des marques

L'enregistrement de la marque se fait auprès de l'Office Benelux de la Propriété intellectuelle (OBPI). Celui-ci offre une protection en Belgique, aux Pays-Bas et au Luxembourg. Si la société est également active en dehors du Benelux, elle peut étendre sa protection.



Pour l'enregistrement de la marque, il faut :

- Choisir un nom de marque distinctif :
- Choisir les pays où la marque sera protégée : Dans le Benelux, l'enregistrement de la marque ne se fait qu'en Belgique, aux Pays-Bas et au Luxembourg.
- Déposer la demande en ligne sur [ce site](#).
- Une fois la demande de marque est déposée, elle est publiée dans le registre des marques pendant une période de deux mois.
- L'OBPI procède à un examen de fond pour déterminer si la demande est conforme aux conditions d'enregistrement.
- Les marques déposées au Benelux ont une validité de dix ans à compter de la date de dépôt. Elle peut ensuite être renouvelée pour des périodes successives de dix ans indéfiniment.

Les frais d'enregistrement de la marque sont à l'ordre de :

- 244 Euro pour la demande d'enregistrement de la marque valable à 10 ans.
- 440 Euro pour Demande d'enregistrement accéléré d'une marque Benelux.
- 263 Euro pour le renouvellement de la marque de 10 ans.

*Pour plus d'informations, veuillez contacter le BOIP sur :*

Adresse : Bordewijklaan 15 2591 XR La Haye

Téléphone : 070 349 12 42

Site Web : <https://www.boip.int/>


## 7.8 Paiement

### 7.8.1 Moyen et condition de paiement

Les modes de paiement les plus courants pour le commerce et le financement de projets sont :

- **Compte ouvert** : l'exportateur envoie une facture à l'importateur pour la perception du paiement. Il s'agit du mode de paiement le plus courant aux Pays-Bas.
- **Paiement à la livraison** : Cette méthode est également assez courante lorsque le paiement est effectué 30, 60 ou 90 jours à compter de la date de la facture.
- **Collections documentaires** : L'exportateur, lors de l'expédition, présente les documents pertinents à sa banque. Cette dernière, à son tour, envoie ces documents à la banque de l'importateur, qui contactera son client pour le tenir au courant de cette phase.
- **Lettres de crédit** : L'exportateur ne sera payé pour les marchandises expédiées ou les services rendus que s'il présente les documents qui ont été pré-décrits dans la lettre de crédit. Lors de l'émission d'une lettre de crédit, la banque de l'importateur se porte garant du paiement.
- **Garanties bancaires** : Une garantie bancaire (également appelée caution) oblige la banque à payer une somme d'argent si le demandeur ne remplit pas ses obligations. Le bénéficiaire peut réclamer la garantie en présentant des copies des factures impayées et / ou autres documents relatifs à la transaction.
- **Agences de notation** : Dun & Bradstreet et Graydon ont des bureaux locaux aux Pays-Bas.
- **Agences de recouvrement de crédit**
- **Cartes de crédit principales utilisées** : Mastercard, VISA, American Express.





### 7.8.2 Fonctionnement du système bancaire

La banque et le financement sont des secteurs de services importants aux Pays-Bas, qui fournissent des fonds pour le commerce international et national. Trois conglomérats bancaires néerlandais, à savoir ABN AMRO, Rabobank et ING Bank, dominent le secteur financier néerlandais, représentant environ 75 % du total des prêts.

Les prestataires de services financiers étrangers ne sont soumis à aucune condition ou restriction particulière et bénéficient du traitement national. Toutefois, la loi bancaire néerlandaise reflète la disposition de "réciprocité" de la directive bancaire de l'UE. Cela étant, le ministère néerlandais des finances a déclaré que cette disposition n'a jamais été utilisée et que toutes les demandes émanant de banques mères non européennes sont traitées sur la base du traitement national.



## 8. VISA ET ORGANISME

- Les demandes de visa pour les Pays-Bas sont acceptées au Centre commun de demande de visa à Tunis.
- Il faut se rendre sur le lien dédié pour les visas de courte durée pour comprendre les détails des différents visas.
- Prise de rendez-vous sur le site web  
[https://www.vfsglobal.com/netherlands/tunisia/how\\_to\\_apply.html](https://www.vfsglobal.com/netherlands/tunisia/how_to_apply.html).
- Rendez-vous au Centre néerlandais de demande de visa (JVAC).
- Le délai minimum de traitement d'une demande de visa est de 2 semaines.
- Chaque demandeur peut introduire sa demande de visa Schengen jusqu'à 6 mois avant la date prévue de son voyage dans l'espace Schengen.

*Les documents nécessaires pour un visa d'affaires au Pays Bas sont :*

- Un formulaire de demande de visa Schengen rempli et signé.
- Un passeport ou un autre document de voyage et une copie de : la page des données personnelles, les visas délivrés antérieurement et tout passeport antérieur.
- Preuve de la résidence légale dans le pays où la demande est faite.
- Une photo
- Une attestation de travail
- Itinéraire de voyage (réservation de voyage à votre nom).
- Une preuve d'assurance maladie.
- Des documents prouvant le retour au pays de provenance après le voyage
- Pour les indépendants, il faut fournir le numéro d'identification fiscale, la licence d'exploitation ou une copie de la déclaration d'impôts sur le revenu.
- Une invitation de l'entreprise ou de l'événement à visiter.

### *Frais de visa*

Les frais de visa s'élèvent à 251.000 DNT.

### *Contact*

Pour plus d'informations il faut contacter :

#### **VFS Global**

Adresse : Immeuble Omrane, Bloc B, Appartement B1 & B2

RDC, Rue du lac Léman - Les Berges du Lac

Téléphone : +216 71 155 300 ; +216 70 145 755

E-mail : [tun@minbuza.nl](mailto:tun@minbuza.nl) ; [info.nltn@vfshelpline.com](mailto:info.nltn@vfshelpline.com)



## 9. CONTACTS UTILES

Ci-dessous les organismes à contacter pour plus d'information :

Ministry of Agriculture, Nature and Food Quality



Government of the Netherlands

PO Box 20401, 2500 EK The Hague, the Netherlands

Tel: +31 70 379 8911

Website: <https://www.rijksoverheid.nl/ministeries/ministerie-van-landbouw-natuur-en-voed-selkwaliteit>

Netherlands Food and Consumer Product Safety Authority (NVWA)



Netherlands Food and Consumer  
Product Safety Authority  
*Ministry of Agriculture,  
Nature and Food Quality*

Postbus 43006

3540 AA Utrecht

Tel : (+31) 88 223 33 33

E-mail: [info@nvwa.nl](mailto:info@nvwa.nl)

Web : [www.nvwa.nl](http://www.nvwa.nl)

Belastingdienst (Administration fiscale et douanière)



Belastingdienst

Postbus 3070 6401 DN Heerlen

Tel: (+31) 45 574 30 31

Web: <https://www.belastingdienst.nl/wps/wcm/connect/nl/douane/douane>



## 10. SOURCES

[https://knavcpa.com/wp-content/uploads/2020/04/DBI\\_Netherlands.pdf](https://knavcpa.com/wp-content/uploads/2020/04/DBI_Netherlands.pdf)

[https://apps.fas.usda.gov/newgainapi/api/report/downloadreportbyfilename?filename=Retail%20Foods\\_The%20Hague\\_Netherlands\\_12-14-2016.pdf](https://apps.fas.usda.gov/newgainapi/api/report/downloadreportbyfilename?filename=Retail%20Foods_The%20Hague_Netherlands_12-14-2016.pdf)

[https://knavcpa.com/wp-content/uploads/2020/04/DBI\\_Netherlands.pdf](https://knavcpa.com/wp-content/uploads/2020/04/DBI_Netherlands.pdf)

[https://apps.fas.usda.gov/newgainapi/api/report/downloadreportbyfilename?filename=Retail%20Foods\\_The%20Hague\\_Netherlands\\_12-14-2016.pdf](https://apps.fas.usda.gov/newgainapi/api/report/downloadreportbyfilename?filename=Retail%20Foods_The%20Hague_Netherlands_12-14-2016.pdf)

[https://apps.fas.usda.gov/newgainapi/api/report/downloadreportbyfilename?filename=Retail%20Foods\\_The%20Hague\\_Netherlands\\_12-14-2016.pdf](https://apps.fas.usda.gov/newgainapi/api/report/downloadreportbyfilename?filename=Retail%20Foods_The%20Hague_Netherlands_12-14-2016.pdf)

<https://www.freshplaza.com/article/2154127/pomegranates-increasing-production-consumption-and-competition/>

<https://www.trade.gov/ccg-landing-page>



# GUIDE D'ACCÈS AU MARCHÉ NÉERLANDAIS

Pour le produit **GRENADE FRAÎCHE**



Ce document a été préparé dans le cadre du « Projet d'Accès aux Marchés pour les Produits Agroalimentaires et du Terroir – phase 2 (PAMPAT 2) », mis en oeuvre par l'Organisation des Nations Unies pour le développement industriel (ONUUDI), avec un financement du Secrétariat d'Etat à l'Economie de la Confédération Suisse (SECO).

Le projet PAMPAT 2 sera mis en oeuvre entre 2020 et 2024 en étroite collaboration avec le Ministère de l'Économie, des Finances et de l'appui à l'Investissement, le Ministère de l'Industrie, de l'Énergie et des Mines, le Ministère de l'Agriculture, des Ressources Hydrauliques et de la Pêche ainsi qu'avec l'APIA, le CEPEX, le GICA, le GIDATTES et le GIFRUITES.

Le projet PAMPAT 2 vise à valoriser et à faciliter l'accès aux marchés des produits de quatre filières : figue de barbarie/cactus, dérivés de dattes, tomates séchées, grenades. Une stratégie nationale de promotion des produits du terroir tunisiens sera développée et mise en oeuvre dans deux régions pilotes. Le projet fournira également un appui pour l'organisation bisannuel du Concours Tunisien des Produits du Terroir.

Le projet PAMPAT 2 collabore avec le SIPPO (Swiss Import Promotion Programm) financé par SECO en ce qui concerne les activités de promotion de l'accès aux marchés.

Pour plus d'informations : [www.pampat.tn](http://www.pampat.tn)

E-mail : [pampattunis@unido.org](mailto:pampattunis@unido.org)