



SEAFOOD EXPO GLOBAL BARCELONE

23 au 25 avril 2024

REJOIGNEZ L'ESPACE
NOUVELLE-AQUITAINE

Date limite d'inscription :
Mercredi 26 octobre 2023

Contact :

Laurence Juge
l.juge@aana.fr

Le Salon Européen des Produits de la mer

Le salon Seafood est le rendez-vous incontournable des produits de la mer, au service des professionnels de l'industrie et des acheteurs de tous les maillons de la chaîne d'approvisionnement et du monde.

Chiffres clés de l'édition 2023 à Barcelone :

- Plus de 2 078 exposants de 87 pays
- Plus de 34 000 visiteurs > +24% de visiteurs par rapport à 2022
- 68 pavillons régionaux et nationaux

Pourquoi exposer sur le Seafood Expo Global ?

- ✓ Présenter votre offre sur les marchés espagnol et international en un lieu unique et concentré en 3 jours.
- ✓ Bénéficier d'un espace privilégié au sein de l'espace France de Business France et bénéficier d'un stand clé en main et des services associés.
- ✓ Rencontrer les acteurs majeurs du secteur et renforcer les relations d'affaires avec les fournisseurs actuels et les prospects.
- ✓ Découvrez les dernières tendances du secteur et des consommateurs.
- ✓ Profiter de l'accompagnement et de l'expertise de l'AANA tout au long de l'organisation du salon et durant le salon.

L'AANA organise la présence collective des entreprises néo-aquitaine sur cette édition du Seafood Expo Global Barcelone, via un espace Nouvelle-Aquitaine au sein du pavillon France de Business France.



Le Marché des Produits de la mer

L'Espagne importe principalement ses produits de la mer depuis le Portugal, la France et le Maroc en 2022. Selon les douanes françaises, ce sont donc **62 000 t de produits de la mer qui ont été exportés depuis la France vers l'Espagne** avec notamment des fruits de mer (24 000 t), des poissons frais ou congelés (17 000 t) et des crustacés (10 000 t).

Opportunités du marché espagnol :

- L'Espagne, en tête des pays européens pour **les dépenses par tête allouées aux produits de la mer** ;
- Une **production nationale insuffisante pour couvrir la demande interne** (consommation domestique et touristique) qui oblige l'Espagne à se tourner vers l'importation (en frais notamment) ;
- La **demande en produits de niche** (huîtres, moules, pouces-pieds...) pour des campagnes spécifiques (ex. Noël), la saison touristique et pour approvisionner certains segments (RHD, poissonneries premium...);
- La **consommation de produits de la mer frais** qui demeure majoritaire par rapport aux produits congelés ou en conserves ;
- L'**exigence de produits de qualité mais avec compétitivité prix**.

Forces de l'offre française :

- La **bonne préparation et traçabilité des produits** conformément aux attentes des opérateurs espagnols (découpe, emballage, étiquetage...) ;
- La **proximité logistique** : coûts de transport moindres, rapidité d'acheminement (possibilité de livrer du jour au lendemain) ;
- La **disponibilité de produits de qualité supérieure et de niche** (huîtres...), répondant notamment aux besoins des canaux de la RHD et des poissonneries travaillant avec une offre premium ;
- La **qualité de service**, l'avancée de la digitalisation et des technologies qui sont appréciées par les opérateurs ;
- Des espèces de poissons, céphalopodes et fruits de mer recherchées par les opérateurs qui achètent au fil des saisons, pour diversifier les origines, varier leur offre et compléter les volumes.