

CHICAGO

Aux États-Unis, la consommation de poisson se limite généralement aux espèces indigènes pêchées dans certaines zones, mais comme Chicago peut facilement recevoir des produits de la pêche de tous les coins du monde (l'aéroport international O'Hare reçoit le plus grand nombre de vols directs), c'est dans le Midwest américain que l'on retrouve la plus grande variété de produits d'élevage, de poissons d'eau douce et de mer, et d'espèces indigènes au pays. Comme le poisson frais, pour lequel la demande est très forte, peut être expédié facilement et rapidement dans d'autres États du Midwest (population de 47 millions d'habitants), il n'est pas étonnant que Chicago soit considérée comme la «capitale américaine du poisson».

Chicago est très réceptive aux produits canadiens de la pêche. Toutes les espèces canadiennes sont déjà mises en marché dans le Midwest américain. L'industrie piscicole de Chicago signale toutefois que la rapidité de livraison est capitale pour garantir des produits de la plus haute qualité; même les fournisseurs les plus éloignés peuvent regarnir leurs stocks en moins d'une journée. Il importe donc que les entreprises canadiennes puissent en faire autant pour maintenir leur position sur ce marché. Il convient également de noter que les Américains ont une attitude très positive à l'égard des fournisseurs canadiens. Ces derniers sont en effet perçus comme des gens d'affaires honnêtes et offrant des produits de qualité. Les fournisseurs intéressés peuvent, par l'intermédiaire du consulat, entrer facilement en contact avec d'éventuels acheteurs.

Lors de réunions tenues récemment avec des intermédiaires bien établis (dont un distributeur de poisson congelé, un distributeur de produits spécialisés et un courtier en poisson frais et congelé), on en est venu à la conclusion que les ventes globales de produits canadiens de la pêche étaient entravées beaucoup plus par l'offre que par la demande et les prix. Ce fait a été confirmé au cours d'une réunion avec le plus important grossiste de poisson frais au monde, la société Chicago Fish House, au cours de laquelle le vice-président a déclaré que sa société pouvait, à elle seule, acheter toute la production canadienne. Toutefois, les opinions divergent en ce qui concerne les produits frais et les produits congelés. D'importants courtiers et distributeurs de produits congelés prétendent que les produits congelés génèrent plus de ventes du fait qu'ils sont plus en demande dans les supermarchés et les institutions. Les représentants de produits frais, quant à eux, sont d'avis tout à fait contraire. Quoi qu'il en soit, une chose est sûre : la consommation de poissons et de fruits de mer a considérablement augmenté ces dernières années, et le secteur des pêches prévoit une augmentation des ventes de 5 p. 100 par année au cours des trois à six prochaines années.

La demande pour des produits de la pêche de haute qualité est en hausse dans le secteur des services alimentaires (hôtels, restaurants, écoles, hôpitaux, etc.). À elle seule, la Chicago Fish House expédie 35 millions de livres de produits de la pêche aux hôtels, supermarchés, clubs, restaurants et autres grossistes dans 38 États, de même que dans plusieurs autres pays. Parmi les produits les plus vendus, citons la morue, la crevette, le saumon et même le surimi, qui ne tardera pas à se tailler une place bien à lui. Les hypermarchés sont en pleine expansion dans le Midwest américain, et la demande augmente également dans les points de vente au détail.