

Plutôt que d'essayer de répertorier les clients par «fonction», la liste les présente par ordre alphabétique. La raison en est simple : aux États-Unis, plusieurs acheteurs de poisson et de fruits de mer congelés exercent plus d'une «fonction». Par exemple, ils peuvent être à la fois grossiste, distributeur, exportateur, etc.

Si le répondant a consenti à émettre un chiffre approximatif de ses achats en dollars US, le montant a été inclus. Si aucun indice volumétrique n'a été donné, le client éventuel a été inclus à la liste parce qu'à notre avis, les volumes sont «importants».

Pour la présente étude, les entrevues ont eu lieu pendant les mois de février et mars 1987. Comme dans tous les commerces, le secteur de l'alimentation aux États-Unis est en constante évolution. La seule certitude, c'est que des changements commencent à s'opérer immédiatement après tout contact de ce genre. Au meilleur de notre connaissance, les données présentées étaient à jour au moment où l'étude a été livrée au ministère des Affaires extérieures.

Il est important de noter que la mission de cette étude consistait à identifier les acheteurs de produits de la pêche du secteur alimentaire qui sont disposés à acheter directement des producteurs canadiens.

Dans certains cas, les entreprises répondantes étaient quelque peu ambivalentes quant à la façon dont elles étaient disposées à acheter. Elles ont indiqué que dans certains cas et avec certains produits, elles achèteraient directement, mais que dans d'autres situations, avec d'autres produits, elles pourraient préférer acheter par l'entremise d'un intermédiaire. Dans chacun de ces cas, il faut d'abord entrer en contact avec le représentant de la compagnie et déterminer si cette entreprise précise est disposée à acheter directement le produit en question.