

période des Fêtes de fin d'année et emprunter plus régulièrement la voie du commerce de détail. Il faudra pour ce faire qu'un plus grand nombre de supermarchés et de poissonneries se dotent de viviers. Il est du reste remarquable que la présence de viviers chez les détaillants soit un phénomène qui prenne de plus en plus d'ampleur en Amérique du Nord par suite non seulement de l'intérêt accru des consommateurs pour le poisson et les crustacés frais, mais également par suite d'une plus grande disponibilité de ces produits, y compris le homard, toute l'année durant.

J'aimerais maintenant dire quelques mots au sujet du marché du Royaume-Uni en ce qui concerne le homard précuit et congelé en saumure. Il s'agit en l'occurrence d'un produit standard conçu spécialement pour le marché européen et destiné au commerce de détail. Ayant plus que doublé en l'espace d'un an, la vente de ce produit au Royaume-Uni a atteint en 1989 116 tonnes et produit des recettes de l'ordre de 1,5 million de dollars. C'est là un résultat encourageant si l'on tient compte du fait que, globalement, nos exportations en Europe à la même époque ont diminué par suite d'une baisse des prix instables de parités de change défavorables.

Le homard congelé en saumure est un produit de qualité qui peut être conservé très longtemps et dont le prix est plus avantageux que celui du homard vivant puisqu'il est produit à un moment où les prises sont à leur meilleur sous le double rapport de la qualité et de la quantité et qu'il peut être transporté à des tarifs de fret moins élevés que ceux qui s'appliquent au homard vivant. Or, le homard congelé en saumure souffre d'un problème d'image qui tient au fait qu'il est perçu comme un succédané de qualité inférieure du homard vivant et qu'il est traité plus comme une simple marchandise que comme un produit spécial possédant un créneau bien établi sur le marché.