

INTRODUCTION

L'objectif de cette étude de marché était de définir, pour le bénéfice de l'industrie canadienne, l'identité et les caractéristiques d'un grand nombre d'acheteurs de poisson et de fruits de mer du secteur de l'alimentation aux États-Unis. En particulier, il s'agissait d'identifier les organisations qui sont intéressées à entrer en contact direct avec les producteurs canadiens et à acheter directement des produits de la pêche.

Nous avons employé une méthodologie très simple.

L'ensemble des acheteurs de produits de la pêche a été passé au crible afin d'identifier les 750 plus importants acquéreurs de produits de la pêche congelés aux États-Unis, en fonction d'un volume en dollars.

Lorsque cette opération a été complétée, un important dispositif de sondage téléphonique a été mis en place, afin de tirer de cette liste environ 200 des meilleurs clients éventuels.

Comme il fallait s'y attendre, plusieurs entreprises ont refusé l'entrevue et n'apparaissent donc pas au répertoire.

D'autres compagnies interrogées ne semblaient pas, pour diverses raisons, disposées à entrer en contact direct avec des producteurs canadiens; elles ont été éliminées automatiquement.

D'autres encore ont été impossibles à rejoindre par téléphone (ou ont négligé de retourner les appels tel que promis); il a donc fallu les retirer aussi de la liste.

Les entreprises qui restent (celles qui ont manifesté non seulement la volonté de répondre à nos questions mais aussi l'intérêt de contacter directement des producteurs canadiens) apparaissent ci-après.