

SOMMAIRE

Le rapport ci-après fait partie d'une étude importante réalisée pour la Direction générale de la promotion du commerce - États-Unis, du ministère des Affaires extérieures. Son objectif est de fournir une première indication des possibilités d'expansion des exportations canadiennes aux États-Unis en procédant à l'analyse de statistiques sur le commerce américain et en effectuant une enquête limitée auprès d'associations commerciales et d'importateurs américains qui sont représentatifs de l'ensemble de l'industrie aux États-Unis. Le poisson et les produits de la pêche constituent l'un des 80 secteurs examinés dans le cadre de cette étude.

Les conclusions de l'étude indiquent que la dévaluation du dollar américain et l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis devraient permettre d'exporter davantage de poisson et de produits de la pêche aux États-Unis. L'analyse montre que les meilleurs débouchés s'ouvriraient sur le marché des produits transformés, mais que des débouchés, bien que moins importants, pourraient également exister pour le saumon non transformé, l'espadon, le merlu et le brochet.

Comme l'ont confirmé les importateurs américains de poisson et de produits de la pêche au cours des entrevues, la dévaluation du dollar américain par rapport aux devises de nombreux pays développés a fait augmenter le prix que les importateurs américains doivent payer pour ces produits. La hausse des prix des produits importés et la conclusion imminente de l'Accord de libre-échange portent un grand nombre d'entreprises américaines à vouloir en savoir plus sur les fournisseurs canadiens et sur leurs produits. Un grand nombre des entreprises nommées dans le rapport recherchent activement de nouveaux fournisseurs. En outre, un gros pourcentage d'importateurs américains ont indiqué qu'ils achèteraient davantage de poisson et produits de la pêche canadiens si un accord de libre-échange était conclu. Notre étude, ainsi que l'étude détaillée des importateurs américains de produits congelés de la pêche qu'a fait faire la Direction des pêches et des produits de la pêche du ministère des Affaires extérieures, a permis de dresser la liste des personnes à contacter dans les entreprises américaines (voir volume 2).

Les importateurs américains que nous avons interviewés ont indiqué qu'ils préféreraient obtenir les premiers renseignements sur les produits et les fournisseurs directement par la poste ou par contact personnel. Toutefois, quand vient le moment de décider où acheter, il est probable qu'ils se basent sur des informations obtenues auprès d'un certain nombre d'autres sources, notamment les foires commerciales et les publications spécialisées. Une liste des foires et publications les plus populaires figure également dans notre rapport.