

En même temps, la production et la promotion des produits plus classiques, comme les huîtres et les moules, se sont nettement améliorées. Ces tendances peuvent refléter non seulement le raffinement croissant des consommateurs américains de fruits de mer et la demande pour des mets plus variés, mais aussi le souci des acheteurs pour la protection à long terme de l'environnement. Les exportateurs canadiens produits de la pêche devront lutter pour conserver et élargir leur part du vaste marché du Nord-Est américain.

La ville de New York est la plus grande agglomération urbaine des États-Unis, et les exportateurs canadiens de produits de la mer y trouveront des débouchés pour des produits qui présentent un bon rapport qualité-prix. Les ventes de produits de spécialité augmentent rapidement et, bien que de nombreux produits traditionnels continuent à bien se vendre, un nombre croissant de New-Yorkais recherchent des produits à la fois faciles à préparer et nutritifs. Le marché local est en train de changer pour nombre d'espèces.

Vu les changements dans l'économie régionale causés par la récession et l'intensification de la concurrence, les exportateurs canadiens devront employer des techniques marchandes efficaces et pratiquer des prix concurrentiels. Les poissons et fruits de mer constituent toujours un secteur important dans la région de New York. Les produits à valeur ajoutée se vendent au prix fort, tandis que les produits faciles à préparer et de qualité peuvent trouver des acheteurs s'ils sont bien présentés et perçus comme des aliments sains.

Dans la grande région métropolitaine de New York et du New Jersey, le marché des poissons et fruits de mer est gigantesque. Une quantité considérable de fruits de mer est achetée par le secteur des services alimentaires; la région de New York compte plus de 22 000 restaurants, qui mettent en bonne place sur leur menu le homard, les pétoncles, le saumon, l'espadon et le thon. Les filets de morue, de sole, de turbot, de goberge et de sébaste sont presque toujours en demande.

Parmi les produits canadiens les plus prisés à New York, mentionnons la chair de crabe des neiges, sous forme de morceaux ou de pinces cocktail, le homard, vivant ou surgelé en formats de 11,3 oz ou de 2 lb, les emballages 20/30 de pétoncles, le saumon et le flétan étêtés et vidés, l'éperlan et la morue salée.

Selon le dernier profil du commerce de détail publié par la mission de Buffalo, la région de Buffalo vient au 32^e rang des villes américaines, avec une population de 1,4 million, et affiche un revenu disponible global de plus de 12 milliards de dollars. Il faut parfois attendre jusqu'à deux ans pour y réaliser une première vente, mais une fois le marché conclu, les fournisseurs canadiens de produits de la pêche sont assurés d'un marché constant à quelques milles à peine de la frontière canadienne. Il est difficile de faire le commerce des fruits de mer dans le nord de l'État de New York si l'on ne dispose pas de représentants locaux, car il est nécessaire de rencontrer périodiquement les acheteurs si l'on veut y lancer de nouveaux produits.

Le marché du nord de l'État de New York est bien desservi par des courtiers qui traitent avec les détaillants, les grossistes et les établissements. La plupart de ces courtiers sont bien informés sur les frais de promotion, les méthodes d'expédition, les chaînes de magasins d'alimentation, etc. Dans certains cas, l'inscription sur la liste des fournisseurs réguliers est facilitée si l'acheteur de la chaîne d'alimentation sait qu'il sera soutenu par un courtier.

Bien que le nord de l'État de New York soit un marché très concurrentiel, plusieurs producteurs canadiens de poisson et fruits de mer ont découvert les avantages d'un marché de plus de 5,2 millions de consommateurs situé à quelques milles à peine de la frontière canadienne.