

PRODUITS À VALEUR AJOUTÉE

Les résidents du sud de la Floride ont pris l'habitude de consommer de savoureux plats à base de poisson ou de fruits de mer préparés par des cuisiniers professionnels et comportant une douzaine d'ingrédients ou plus. Le récession du début des années 90 a réduit la part du revenu disponible pouvant être consacrée aux repas à l'extérieur si bien que les gens vont moins souvent au restaurant mais ils n'en ont pas perdu pour autant leur goût pour le poisson et les fruits de mer. Cette conjoncture a contribué à faire apprécier les produits à valeur ajoutée que l'on achète prêts à faire frire ou sauter, ou à cuire au four ou à la vapeur en quelques minutes. Les produits de la mer présentés en portions unitaires et les filets marinés ont permis aux consommateurs du sud de la Floride de compenser le manque d'argent et de temps. En outre, en raison des difficultés économiques et financières qui ont frappé le secteur du détail et celui de la restauration de cette région, les propriétaires et les gérants d'établissements se sont vus forcés de réduire leurs coûts et de s'accommoder d'une réduction générale du nombre des employés. On observe dans ces deux secteurs une nette tendance en faveur des produits à valeur ajoutée, d'autant plus qu'il est possible de s'approvisionner en produits préparés professionnellement qu'il s'agisse de filets ou de darnes, de rondelles de calmars panées, d'huîtres marinées ou en sauce, prêts à cuire sur le grill ou au four, à frire ou à servir avec une salade fraîche.

Le marché du sud de la Floride pour les produits alimentaires à valeur ajoutée est très compétitif et très sensible aux prix. Chaque année, quelque 12 000 nouveaux produits alimentaires sont lancés sur le marché américain. Une petite proportion seulement de ces produits réussissent à rester sur le marché du sud de la Floride pendant une période prolongée. Un certain nombre de consommateurs de cette région présentent particulièrement les fricadelles de poisson ou de fruits de mer congelées, faites avec du saumon, du thon, du poisson-chat et du *surimi*. La clientèle qui recherche ces fricadelles comprend aussi des entreprises exigeantes quant à la qualité comme les compagnies de croisières, les chaînes de restaurant, les grossistes et les détaillants. Les plats préparés à base de poisson et de fruits de mer constituent un autre produit à valeur ajoutée qui connaît un grand succès sur le marché du sud de la Floride. Ils sont écoulés principalement auprès des restaurateurs. Relativement variés, incluent notamment le saumon à la sauce *teriyaki*, avec lime, poivron rouge et légumes, le coryphène mariné à la sauce *teriyaki* et le *Sake Kasu*, filet de bar dans une marinade japonaise. L'industrie transformatrice conditionne des crevettes tigrées ou des crevettes blanches sautées dans l'huile avec pois, pousses de bambou et carottes, accompagnés d'un sachet d'assaisonnement, ou encore des crevettes au poivre citronnées ou des crevettes à la sauce aigre-douce avec ananas, poivrons d'Amérique et oignons. Un fournisseur très bien installé sur le marché américain offre un choix de six plats principaux à base de poisson ou de fruits de mer aux détaillants, aux compagnies de croisières, aux chaînes de restauration et aux distributeurs de style *club*. Le poisson-chat, de plus en plus prisé des consommateurs du sud de la Floride, est offert sous la forme de nouveaux produits, notamment en filets à l'Antillaise et en marinade mexicaine. Ces nouveaux produits peuvent être assaisonnés de différentes façons, enrobés de chapelure et présentés sous différents emballages selon la clientèle visée. Il peut également s'agir de produits marinés prêts à mettre sur le grill.

Un certain nombre de nouveaux produits à valeur ajoutée à base de poisson et de fruits de mer témoignent de l'engouement des Américains pour les mets asiatiques et pour les mets mexicains et de leur peu d'inclination à consacrer du temps à cuisiner. Ces nouveaux produits incluent notamment ceux à base de *surimi*, comme les rouleaux de printemps au poisson ou aux fruits de mer assortis de *surimi* et de fromage à la crème. Nombre de ces produits sont conditionnés d'une façon adaptée aux commerces de détail et aux services de restauration et vendus congelés et prêts à frire ou à cuire à la vapeur. Les traiteurs, les hôpitaux, et les bars achètent volontiers ces produits dont la demande croît rapidement. Une autre entreprise vend des repas tout prêts, comportant des pâtes fraîches, de la sauce préparée et des crevettes marinées à servir comme plat principal avec une sauce Alfredo. Il ne reste plus qu'à faire cuire les pâtes et à faire sauter les crevettes. La même entreprise a également mis au point un produit à base de hachis de crevettes enrobé de chapelure, prêt à cuire au four ou dans la friture, qui est très prisé dans les bars, les écoles et les hôpitaux. Le saumon jouit d'une réputation de plus en plus grande comme produit à valeur ajoutée sur le marché du sud de la Floride. Il existe une grande variété de produits à base de saumon, présentés sous vide enrobés de cassonade; saupoudrés de poivre noir en grains; assaisonnés d'épices Cajun ou d'aneth. Les portions précuites, désarêtés et prêtes à manger sont vendues à la pièce, ce qui est plus commode que les produits vendus à la livre. Chaque paquet porte un code à barres et comporte un trou qui permet de l'accrocher, ce qui donne diverses possibilités de présentation à l'étalage. Il existe un important potentiel de croissance sur le marché du sud de la Floride pour les produits à valeur ajoutée à base de poisson et de fruits de mer. En effet, les consommateurs de cette région recherchent des plats de qualité supérieure, à un prix raisonnable, qui requièrent peu de préparation.