

haut rendement qui offrait des possibilités de différenciation quant aux prix des produits.

Nous devrions également, dans notre effort de commercialisation du homard congelé en saumure, apporter une plus grande attention à la mise au point de produits de rechange. Ainsi, par exemple, la vente de homards entiers emballé sous vide pourrait être une solution de rechange envisageable. Ce produit serait blanchi et non pas cuit, et il offrirait à l'état congelé les caractéristiques les plus recherchées des homards vivants. Des tests préliminaires de dégustation auxquels des chefs français ont été conviés donnent à penser qu'un tel produit pourrait constituer un produit de remplacement acceptable pour le homard vivant. Toutefois, afin de financer les investissements nécessaires à la mise au point des nouveaux équipements de préparation et d'emballage propres à rendre possible la commercialisation de ce produit, un nouveau créneau devra être développé dans ce segment supérieur du marché qui est constitué par les restaurants-traiteurs.

Certaines compagnies canadiennes offrent sous forme de produits congelés spéciaux des dérivés de homard comprenant des queues et des pinces de grosseurs diverses, du tomali et de la chair de homard. Les queues de homard non cuisinées coûtent 50 p. 100 moins cher que les queues de langoustes et, aux États-Unis, sont bien reçues par les restaurants tandis que, de leur côté, les emballages de queues et de pinces ont trouvé auprès des alimentations fines et des magasins de détail de produits de qualité supérieure tels que Marks et Spencers un marché prêt à les accueillir.

À l'heure actuelle, moins de 5 p. 100 de la production canadienne de homard emprunte la voie de ces débouchés spéciaux. Nous pensons qu'il existe de vastes possibilités en ce qui a trait à la mise au point de nouveaux produits, surtout en ce qui concerne