

## LES PRODUITS À VALEUR AJOUTÉE

À la suite d'un regain d'activité dans le secteur de la restauration au cours des années 1980, les consommateurs ont pris goût aux poissons et fruits de mer préparés à partir de plus d'une douzaine d'ingrédients chers aux cuisiniers et soigneusement assaisonnés. Cependant, la récession qui a marqué le début des années 1990 a entraîné une baisse du revenu disponible pour les repas au restaurant. Ainsi, aujourd'hui, les gens mangent moins à l'extérieur, mais ils apprécient toujours les poissons et les fruits de mer finement apprêtés. C'est à cette demande que l'on entend répondre en offrant des produits à valeur ajoutée, qui peuvent être frits, sautés ou cuits au four ou à la vapeur en quelques minutes. Présentés aux salons internationaux des produits de la pêche de Boston et de Long Beach (en Californie), les produits à valeur ajoutée, comme les mets vendus en portions individuelles et les filets marinés, permettent aux consommateurs américains de manger plus souvent du poisson et des fruits de mer sans passer trop de temps à cuisiner ni trop dépenser.

En outre, étant donné les difficultés commerciales et financières qu'ont connues les secteurs américains de la vente au détail et de la restauration, les propriétaires et les gestionnaires ont dû réduire les coûts tout en compensant la diminution générale des effectifs dans l'industrie. Dans ces secteurs, les produits à valeur ajoutée constituent une solution idéale, car ils permettent aux commerçants d'offrir des mets finement apprêtés comme des filets et des darnes de poisson, des rondelles de calmar et des huîtres panées, des produits marinés ou en sauce, prêts à griller, à frire, à mettre au four ou à incorporer dans une salade.

Le marché américain des aliments à valeur ajoutée est extrêmement concurrentiel, et le prix prend de plus en plus d'importance. Chaque année, on assiste au lancement de quelque 12 000 nouveaux produits, mais seul un petit nombre d'entre eux obtiennent un succès durable. Certains mets à base de poisson et de fruits de mer se sont taillé une place de choix dans ce marché, notamment les produits décrits ci-après.

Les croquettes de poisson et de fruits de mer congelées, composées d'ingrédients comme le saumon, le thon, la barbue et le surimi, sont très appréciées des consommateurs américains. Ces croquettes sont destinées à une clientèle soucieuse de la qualité, comme les navires de plaisance, les chaînes de restaurants, les collectivités, les grossistes et les détaillants. Un autre nouveau produit à valeur ajoutée très recherché est le plat semi-cuisiné de poisson ou de fruits de mer, principalement vendu aux restaurants. Ainsi, on trouve des plats semi-cuisinés de saumon teriyaki, de bar chilien Veracruz, à la lime, au poivron rouge et aux légumes, de mahi-mahi mariné dans la sauce teriyaki et fourré au beurre, ainsi que de Sake Kasu, filet de bar mariné à la Japonaise.

D'autres sociétés vendent des mets à base de crevettes blanches ou de crevettes tigrées d'élevage sautées dans l'huile avec des pois mange-tout, des pousses de bambou et des carottes, le tout accompagné d'un sachet d'assaisonnements, ou encore des crevettes piquantes au citron et des crevettes à la sauce aigre-douce avec ananas, poivrons et oignons. Un fournisseur étranger très prospère dans le marché américain offre six plats de fruits de mer cuisinés à l'intention des détaillants, des navires de plaisance, des chaînes de restaurants et des commerces de demi-gros. Ces plats comprennent la morue Monterey, portion de morue de 8 oz servie avec feuilleté, fromage cheddar et légumes; le vivaneau du Golfe à l'impériale, gratiné au fromage, avec crevettes et crabe; l'assiette de crevettes Galaxie; le suprême de sole, filet de sole roulé et farci de crevettes; le saumon à la Florentine; le saint-pierre à la Florentine, accompagné d'épinards, de fromages Jack et parmesan et de crevettes.

La barbue étant de plus en plus appréciée des consommateurs américains, on voit apparaître dans le marché de nouveaux produits comme les filets de barbue marinés dans des sauces piquantes à la mode mexicaine ou des Caraïbes. Cette espèce est aujourd'hui offerte dans une variété de saveurs, de chapelures et d'emballages spécialement adaptés à la clientèle visée; on trouve notamment de plus en plus de produits marinés prêts à faire griller. Les produits de la barbue se vendent actuellement très bien chez les grands détaillants et les grossistes, de même que dans les chaînes de restaurants.