

compétences, dites-vous bien que vos concurrents eux le font. Cette séance spéciale visait à apprendre aux dirigeants à exploiter leur entreprise de la manière la plus efficace et la plus rentable possible. Le séminaire était animé par un expert dans les méthodes de réduction des effectifs, d'élimination des obstacles internes, de réorientation des activités et de recherche de débouchés, visant toutes à accroître les ventes et les profits.

Conférencier

Harvey A. Meier Président, SEAREXEC

SALUBRITÉ DES PRODUITS DE LA PÊCHE : POURQUOI CETTE AGITATION?

Malgré l'attrait qu'exercent les poissons et fruits de mer sur les consommateurs soucieux de leur santé, ces derniers s'inquiètent de la qualité des produits. À quel point les produits vendus sont-ils sains et sans danger? Les experts invités ont abordé tous les sujets d'inquiétude, tels les parasites, la pollution, les additifs et l'inspection des produits, de sorte que les entreprises puissent répondre plus efficacement aux questions des clients.

Conférenciers

Tom Billy Directeur, Bureau des produits de la pêche, Food & Drug Administration
Robert Price Spécialiste en produits de la pêche, California Sea Grant
Richard Cano Chef des services d'inspection, NOAA/NMFS

PETIT DÉJEUNER BÉNÉFICE

Un petit déjeuner spécial a été organisé par le National Fisheries Institute (NFI) au profit du Fonds mondial pour les océans. Les conférenciers invités ont traité des sujets qui intéressent l'industrie de la pêche actuellement, y compris la réglementation existante et proposée dans le domaine des produits de la pêche, la gestion des pêcheries, le Fonds mondial pour les océans et les programmes de communication du NFI destinés aux secteurs de la vente au détail et des services alimentaires.

Conférenciers

Dave Ptak Directeur général, Chesapeake Fish Company
Ron Rogness Représentant du NFI auprès du gouvernement, côte ouest
Thor Lassen Directeur administratif, Fonds mondial pour les océans
Clare Vanderbeek Vice-présidente aux communications, NFI

UNE STRATÉGIE DE COMMERCIALISATION POUR LES ANNÉES 1990

Tout le monde parle des débouchés qu'offre le secteur des produits de la pêche, mais par où les entreprises doivent-elles commencer? Cette séance portait sur les compétences qu'il faut posséder pour mettre au point un plan de commercialisation qui permettra d'accroître les ventes. Les participants ont travaillé seuls et en équipe à évaluer les grandes tendances ayant un effet sur leurs entreprises. En plus de l'étude de certains cas propres au secteur, la séance a permis d'établir diverses stratégies adaptées aux situations particulières. Le séminaire visait à élaborer une stratégie générale pour