

LE PROGRAMME DE SÉMINAIRES

Dans l'industrie de la pêche, rester à l'avant-garde signifie se tenir au fait des dernières tendances, idées et stratégies de commercialisation. Pour la neuvième année consécutive, les rédacteurs de la revue *Seafood Leader* ont organisé des séminaires pratiques axés sur la rentabilité afin d'aider les entreprises à devancer la concurrence. Quand il s'agit de poissons et fruits de mer, la précision de l'information revêt une grande importance et les séminaires organisés dans le cadre de *Sea Fare International* sont le meilleur endroit pour recueillir des renseignements qui seront profitables. Le contenu des séminaires est expliqué brièvement ci-après.

COMMENT RENTABILISER L'ACHAT DES PRODUITS DE LA PÊCHE

Pour rentabiliser au maximum les produits de la pêche, il faut d'abord savoir comment les acheter au meilleur prix possible, chose qui n'est pas toujours facile. L'industrie de la pêche est un secteur complexe et en perpétuelle transformation, dans lequel la précision des renseignements vaut son pesant d'or. Au cours de cet atelier pratique, des fournisseurs et des experts du gouvernement se sont succédé pour faire la distinction entre les faits et la fiction et permettre aux acheteurs de réaliser de meilleurs achats. Les conférenciers ont révélé aux participants les valeurs sûres dans le domaine des produits de la pêche et leur ont expliqué quand et comment acheter leurs produits. Ils leur ont aussi donné de nombreux trucs du métier.

Conférenciers

Bill Fetch	Directeur, services techniques, New England Shrimp Company
David Ptak	Directeur général, Chesapeake Fish Company
Jim Barnett	Chimiste-chercheur, Food & Drug Administration
Karla Ruzicka	Division de la formation, National Marine Fisheries Service

NOUVEAUTÉS EN MATIÈRE DE TRANSFORMATION ET D'EMBALLAGE

Conçu pour les transformateurs et les distributeurs de produits de la pêche, ce séminaire mettait l'accent sur les nouvelles technologies et les nouveaux produits qui permettent d'accroître la qualité des produits tout en épargnant de l'argent. Des systèmes de réfrigération aux nouvelles techniques d'emballage, les fournisseurs invités ont parlé de certains nouveaux produits tout à fait formidables qui pourraient venir augmenter la rentabilité.

COMMENT SE POSITIONNER POUR RÉALISER DES BÉNÉFICES EN PÉRIODES DIFFICILES : UN PLAN DE RÉUSSITE

Dans le contexte commercial actuel, les entreprises qui veulent survivre et prospérer doivent posséder de solides compétences en matière de finances, de ressources humaines et de planification commerciale. La capacité d'étaler la tempête des périodes difficiles et de contrer efficacement les difficultés financières est l'une des aptitudes les plus importantes qui soient. Sans compter que, si vous n'essayez pas d'accroître vos