

# Orientations stratégiques



Les orientations stratégiques fournissent à l'Office de commercialisation du poisson d'eau douce (OCPED) la fondation qui lui permet d'être un chef de file de l'industrie et de relever les défis commerciaux.

Au début de l'année 2009, une équipe de cadres de l'OCPED a travaillé avec un facilitateur externe pour revoir le plan stratégique développé en 2007. L'équipe a examiné d'un œil critique le plan et les activités de l'exercice précédent pour s'assurer que l'OCPED était en voie d'atteindre ses buts et que les stratégies clé étaient toujours pertinentes dans l'environnement d'affaires en changement.

Les stratégies clé rationalisées qui sont ressorties de la session de planification stratégique sont présentées ci-dessus.

## Orientation stratégique n° 1 | Étendre l'entreprise pour créer des valeurs et la diversifier pour promouvoir la stabilité

- Évaluer les alliances et partenariats stratégiques
- Mettre à profit un approvisionnement supplémentaire provenant de sources non traditionnelles
- Encourager l'augmentation des prises des espèces de haute valeur

## Orientation stratégique n° 2 | Gérer l'OCPED sur le modèle d'entreprise orientée sur les marchés

- Développer une approche de planification d'affaires par espèces spécifiques
- Fournir aux pêcheurs une façon directe de participer au processus de planification par espèces
- Investir dans les marchés, les produits et les marques de commerce

## Orientation stratégique n° 3 | Promouvoir le développement durable et la viabilité commerciale des pêcheries

- Développer des moyens de communication bilatérale efficaces avec les pêcheurs
- Avoir une compréhension de tous les facteurs économiques qui ont un effet sur les pêcheries
- Appuyer les stratégies des gouvernements pour bâtir la rentabilité des pêcheurs
- Travailler avec les gouvernements pour gérer les prises pour optimiser la valeur

## Orientation stratégique n° 4 | Développer une infrastructure de transformation pour répondre aux besoins des pêcheries et des marchés

- Investir dans des solutions de transformation modernes
- Poursuivre l'amélioration des efficacités des travailleurs de l'usine et des rendements dans la transformation
- Développer des rapports avec les fournisseurs et co-emballeurs tiers pour permettre de centrer le travail à l'usine sur ce qu'elle fait de mieux

## Orientation stratégique n° 5 | Assurer la viabilité financière à long terme de l'OCPED

- S'assurer que des ressources sont disponibles pour les investissements à long terme
- Tirer profit des actifs existants

# Orientations stratégiques



## Orientation stratégique n° 6 | Gestion de la qualité totale

- Comblent les lacunes organisationnelles et adressent la question des compétences manquantes
- S'assurer d'avoir une main-d'œuvre de transformation stable et engagée
- Créer une culture qui soutient la communication interne et les équipes interfonctionnelles
- Optimiser les systèmes d'exploitation technologiques de planification des ressources de l'entreprise (PRE)

## Orientation stratégique n° 7 | Communications avec les intéressés

- Concevoir et diffuser des trousseaux d'informations spécifiques aux besoins spécifiques de chaque groupe d'intéressés
- Développer et mettre en œuvre des moyens de communication bilatérale avec tous les intéressés

L'environnement d'affaires dans lequel l'OCPED opère est devenu encore plus concurrentiel durant l'exercice précédent. Les conditions économiques mondiales ont ralenti la demande pour les produits les plus chers, tandis que les coûts de la pêche et de la transformation du poisson augmentent toujours.

L'OCPED est en bonne position pour traverser le ralentissement économique. Ses produits sont de plus en plus en demande comme la source de protéine du plat principal. De plus, la force de la marque des produits et une compréhension en profondeur des besoins de ses clients permettent à l'OCPED d'être un chef de file au niveau des prix dans tous ses marchés.

L'OCPED doit relever continuellement le défi de gérer la demande croissante de poisson de chair blanche sur le marché mondial tout en faisant face à des volumes variables de livraisons. Certaines espèces en haute demande – particulièrement le grand corégone – ont connu des déclinés dans les volumes de livraison de poisson. Les causes de ce déclin sont entièrement économiques : les coûts associés à la pêche commerciale sont en croissance avec des augmentations des frais des carburants et de la main-d'œuvre, et lorsque l'économie de l'Ouest est en bonne santé, des emplois plus lucratifs sont disponibles, donnant comme résultat une réduction de la participation dans les pêcheries et de l'intensité des activités.

L'exercice qui vient de se terminer a connu une augmentation des livraisons, en particulier celles de grand corégone, pour la première fois depuis six ans.