

2017

Revue de l'année 2017

État de l'industrie de l'horticulture

Rien de nouveau sous le soleil, l'année qui se termine a été tout, sauf ennuyante! Le monde d'aujourd'hui change d'une minute à l'autre: la société progresse, les gens évoluent, mais ils continuent de transmettre leurs connaissances et leurs valeurs fondamentales à la génération suivante. Les attentes du marché se transforment elles aussi, les consommateurs d'aujourd'hui exigeant des produits de qualité supérieure, plus écologiques, et des pratiques de production durables. Tous ces facteurs entraînent l'industrie horticole à relever constamment ses nor-

mes et à emprunter des avenues jusque-là insoupçonnées. C'est d'ailleurs ce qui fait la beauté de notre effervescente industrie. C'est pourquoi nous aimons notre travail à ce point, pourquoi notre aventure ne cesse de nous passionner, jour après jour.

Comme nous sentons que 2017 a été une année déterminante quant à la façon dont nous devrions envisager l'avenir, nous aimerions, en guise d'introduction à notre revue de l'année, présenter un aperçu des chiffres relatifs à l'industrie horticole. Vous constaterez qu'ils permettent de réaliser l'envergure des occasions d'affaires que l'avenir nous réserve tous... si nous sommes assez perspicaces pour les saisir et en profiter pleinement!

« [Selon les prévisions de 2016] on s'attend à ce que, pour les Amériques, le marché horticole s'élève jusqu'à 7,42 \$ milliards d'ici 2021.

Les Amériques sont le théâtre d'une croissance continue du marché de la production horticole en serre, les principaux foyers se trouvant aux États-Unis, au Canada et au Mexique. Le développement de ce marché est attribuable à la demande de produits horticoles offrant des rendements supérieurs à ceux des produits agricoles traditionnels.

Des accords entre les chercheurs et les producteurs permettent de concevoir des solutions personnalisées qui répondent précisément aux exigences particulières des producteurs à travers. En 2016, par exemple, les États-Unis ont travaillé de concert avec le Mexique et le Canada pour assurer une production de tomates en serre suffisante pour répondre à la demande de la clientèle durant l'hiver. Les producteurs canadiens ont adopté le mode de production horticole en serre en raison des conditions de sécheresse et de la pénurie de produits qui sévissaient alors. >>>

(Technavio, 2017)

Global Greenhouse Horticulture Market 2017-2021: Key Geographies and Forecasts by Technavio*. Reperated at <http://www.businesswire.com/news/home/20170713006114/en> Global-Greenhouse-Horticulture-Market-2017-2021-Key-Geographies



Production exceptionnelle de petits fruits en contenants

Parmi les divers programmes de recherche et développement auxquels Berger contribue, en collaboration avec diverses organisations, il y a un projet qui s'est démarqué par ses résultats rapides, mais surtout impressionnants. Depuis le début de 2016, Berger, en collaboration avec l'Université Laval et les producteurs de fraises du Québec, travaille à l'élaboration de nouveaux modes de production de fraises, dont la technique de production en contenants. Cette démarche, prévue au départ pour se dérouler sur une période de 4 ans, a déjà offert des résultats convaincants.

En comparaison avec les méthodes traditionnelles de **production de fraises** en champs, la culture de **plants sous tunnels** et dans des substrats de culture hors-sol de Berger a donné des récoltes de fruits beaucoup plus abondantes.

Pour certains cultivars, la productivité est de 2 à 3 fois plus élevée lorsque cultivés sous tunnels.

Des résultats qui font plus que justifier le recours à une telle approche! La culture hors-sol présente son lot de défis techniques, mais lorsque tous les paramètres sont bien maîtrisés, ce système de production permet d'obtenir une qualité de fruit exceptionnelle et une densité de production élevée. Les résultats de la recherche offrent maintenant aux producteurs en serre une voie extrêmement prometteuse.

Restez à l'affût pour une production débordante de petits fruits en 2018!

Une uniformité...

Le rendement est l'une des 4 valeurs clés de Berger et notre mission, c'est d'aller au-delà des normes de l'industrie. Ainsi, rien n'est laissé au hasard lorsque vient le temps d'offrir des substrats de culture de qualité supérieure. Le mot «uniformité» fait partie de notre vocabulaire quotidien et nous permet de rester toujours fidèle à notre engagement envers nos clients qui est de livrer des produits de qualité constante. C'est pourquoi nous testons périodiquement les produits Berger sous différentes conditions environnementales. Dans un esprit de transparence, le rendement de nos produits est toujours comparé à celui des produits de la concurrence les plus similaires.

Les résultats ci-dessous sont issus d'une étude en serre comparant notre BM6 utilisation générale à 11 mélanges semblables de 4 concurrents bien connus.

Caractéristiques physiques
Teneur en eau initiale
 Maintenu uniformément à des taux optimaux, la teneur en eau initiale du produit BM6 est plus facile à ajuster avant l'emportage. Cette importante caractéristique permet à la fois à Berger de maximiser le volume du produit emballé et de **minimiser les frais de transport**. À titre de comparaison, la variabilité de la teneur en eau initiale des produits concurrents est de 2 à 7 fois plus élevée que celle du BM6.

Caractéristiques chimiques
pH et nutriments
 Pour obtenir une **production fructueuse**, les caractéristiques chimiques des substrats sont d'une **importance fondamentale**. C'est particulièrement le cas de leur pH. Le contrôle de qualité de Berger garantit que la charge fertilisante de départ est toujours bien ajustée et que le pH incubé initial (7 jours) se situe toujours dans une gamme de 0,8, et ce, dans presque tous nos produits. La teneur du pH incubé des mélanges concurrents peut être jusqu'à 3 fois plus variable que celle des produits de Berger.

Prix
 Comme nous le mentionnions précédemment, en maintenant la teneur en eau initiale à un niveau peu élevé, Berger peut diminuer le poids de ses produits et réduire du même coup les frais d'expédition et de transport. Il demeure cependant important d'ajuster la teneur en eau du substrat avant l'emportage, et ce, non seulement pour améliorer la distribution de l'eau durant l'arrosage et pour optimiser la porosité du substrat à l'intérieur des contenants, mais surtout pour augmenter le volume par unité. Avec une teneur en eau optimale aux fins d'emportage (55 à 65%), un ballot de BM6 de 3,8 pi³ correspond, en moyenne, à 8,8 pi³ de mélange en vrac. C'est 5% à 35% de plus que les produits concurrents. **Un ballot unitaire moins cher ne signifie donc pas nécessairement des frais moins élevés en terme de pied cube.**

rentable!



Un sac de BM6 de 3,8 pi³ correspond, en moyenne, à 8,8 pi³ de mélange en vrac.

Ligne du temps 2017

Top 100 des producteurs
 Berger est extrêmement fière de constater que **33 des entreprises** figurant dans la prestigieuse liste publiée par la revue *Greenhouse Grower* sont des clients et des partenaires! *Greenhouse Grower* établit depuis déjà une trentaine d'années un classement des producteurs exploitant les plus importantes installations en serre des États-Unis. Les critères d'évaluation comprennent les données issues d'un questionnaire portant sur la superficie totale des serres froides et des champs, les investissements consacrés à la technologie, les préoccupations environnementales et les procédures relatives au service à la clientèle.

TOP 100 Growers



Acquisition
 La grande famille Berger s'agrandit une fois de plus avec l'acquisition de Spécialités Robert Legault, distributeur exclusif des produits de Berger depuis plus de **36 ans**. La transaction a permis d'intégrer l'équipe canadienne de représentants des ventes et ainsi de permettre à la clientèle un accès direct à la riche expertise et au large éventail de services de Berger.

Acquisition
 Berger fait l'acquisition de Tourbière Henri-Théberge et associés inc., un producteur de tourbe dont les installations sont situées près du siège social de Berger. Cette deuxième acquisition consolide les activités de récolte à Saint-Modeste et contribue à assurer un approvisionnement fiable pour le marché de détail. Berger s'est engagée à honorer les commandes des clients de Tourbière Henri-Théberge pour l'année 2017.



Parrainage stimulant
 L'école secondaire de Cabano a mis sur pied un projet horticole révolutionnaire. Aménagés et entretenus entièrement par les étudiants et étudiantes, les deux serres et le jardin extérieur totalisant **1 300 pi²** de superficie ont produit quelque **6 tonnes de légumes** au cours de l'année 2017. Berger est particulièrement fière de contribuer à la réussite de ce projet stimulant. Nous fournissons depuis quatre ans tous les substrats de culture nécessaires à la production et avons l'intention de le faire pour les années à venir.

Joyeuses Fêtes
 À chaque période des Fêtes, la grande équipe Berger se rassemble pour remercier ses clients, ses collaborateurs et ses distributeurs pour la confiance qu'ils nous ont accordés. Cette année, au lieu d'envoyer nos traditionnelles cartes de souhaits, nous avons plutôt distribué de jeunes plants d'arbres. Pas moins de **2 000 conifères** ont été envoyés à travers le Canada et les États-Unis. Il s'agit pour nous d'un geste symbolique visant à souligner l'importance de notre secteur d'activité dans la préparation d'un avenir meilleur.

Augmentation de la productivité
 Un nouveau système de tamisage de tourbe à notre usine de mélanges horticoles en Californie a été ajouté. En plus d'améliorer l'uniformité des mélanges, ce nouvel équipement contribue à améliorer la qualité et à augmenter le degré de finesse des mélanges de propagation. Le système aide également à maintenir des normes de production de substrats de culture plus élevées et à augmenter notre taux de productivité.



Action de grâces
 L'Action de grâces 2017 a été pour Berger l'occasion idéale de poser un geste concret et d'aider aux efforts visant au rétablissement des communautés durement touchées par l'ouragan Harvey. La campagne invitait les intervenants de l'industrie horticole des États-Unis à télécharger nos guides techniques. Pour chaque téléchargement, **Berger a versé 1 \$** à l'organisation Impact Your World de CNN. Ce soutien de Berger a permis d'aider les victimes de Harvey et contribuera à leur rétablissement à long terme. La participation de plusieurs centaines d'horticulteurs professionnels à cette initiative a mené Berger à verser un don de:

3 000 \$



Benoit Corbeil
 Directeur des ventes
 514 444-9173
 benoitc@berger.ca

L'équipe des ventes Berger



États-Unis



Scott Bedenbaugh
 Directeur régional des ventes
 850 217-5802
 scottb@berger.ca



Jamey McEwen
 Directeur régional des ventes - Comptes majeurs
 973 698-5731
 jameym@berger.ca



Troy Haney
 Directeur régional des ventes
 207 227-0897
 troyh@berger.ca



John Santoro
 Directeur régional des ventes
 215 859-1605
 johns@berger.ca



Adam Lyvers
 Représentant des ventes
 Tennessee, Kentucky, Caroline du Nord et du Sud et Georgie
 865 312-2258 · adaml@berger.ca



Caleb Diggins
 Représentant des ventes
 Missouri, Illinois et Indiana
 660 651-9722 · calebd@berger.ca



Dave Ferris
 Représentant des ventes
 Dakota du Nord et du Sud, Iowa, Minnesota et Wisconsin
 651 398-9183 · davef@berger.ca



Dana Main
 Représentant des ventes
 Arizona et le sud de la Californie
 760 809-7369 · danam@berger.ca



Derek Schumacher
 Représentant des ventes
 Washington, Oregon, Montana, Idaho, Nevada, Utah, Colorado, Wyoming et Nebraska
 651 491-9910 · dereks@berger.ca



Ryan Wall
 Représentant des ventes
 Maine, New Hampshire, Massachusetts et Vermont
 774 284-0629 · ryanw@berger.ca



Kevin Long
 Représentant des ventes
 Arkansas, Kansas, Nouveau-Mexique, Oklahoma et le sud et l'ouest du Texas
 405 623-8122 · kevinl@berger.ca



Kevin Staso
 Représentant des ventes
 Delaware, Maryland, l'est de la Pennsylvanie, Virginie-Occidentale & Virginie
 610 389-0857 · kevins@berger.ca



Matt Drzal
 Représentant des ventes
 Michigan
 517 896-7046 · mattd@berger.ca



Martha Trubey
 Représentante des ventes
 Nord du Texas
 214 675-4997 · marthat@berger.ca



Mike Hennequin
 Représentant des ventes
 Nord de la Californie
 831 750-7316 · mikehe@berger.ca



Noal Ruckel
 Représentant des ventes
 Ohio et l'ouest de la Pennsylvanie
 440 220-2276 · noalr@berger.ca



Peter Hesse
 Représentant des ventes
 Centre de la Californie
 805 431-0741 · peterh@berger.ca



Scott Hurley
 Représentant des ventes
 New Jersey
 609 752-1142 · scotth@berger.ca



Tim Schinke
 Agent manufacturier
 Alabama, Louisiane et Mississippi
 630 258-4391 · tims@berger.ca



Victor Gonzalez
 Représentant des ventes
 Floride
 321 277-7162 · victorg@berger.ca

Canada



Nancy Boekestyn
 Directrice des ventes
 Canada
 905 658-2167
 nancyb@berger.ca



Robert Dupuis
 Directeur - Comptes corporatifs
 418 862-4462 x 4706
 robertd@berger.ca



Kevin Triemstra
 Représentant des ventes
 Centre et nord de l'Ontario
 416 881-5293
 kevintr@berger.ca



Bas Brouwer
 Représentant des ventes
 Niagara
 905 658-6185
 basb@berger.ca



Serge Racette
 Représentant des ventes
 Québec
 514 444-9174
 serger@berger.ca

Asie

Iwatani International Corporation
 Distributeur - Japon



KGH Environment Ltd.
 Distributeur - Corée du Sud



Amérique latine



Martin Barrera
 Directeur des ventes
 Amérique latine
 (52) 844 427 18 50
 martinba@berger.ca



Harold Sagastume
 Représentant des ventes
 Amérique centrale
 (52) 844 431 09 68 - Mexico
 (502) 53 06 72 86 - Guatemala



Abel Cota
 Représentant des ventes
 Mexique
 (52) 331 479 88 18
 abelc@berger.ca