

Chef de file de l'industrie

Édition 2019

Revue de 2018 et planification de l'avenir

Chez Berger, nous avons connu une année importante et plusieurs personnes se sont jointes à notre équipe. Dans le cadre de notre engagement à offrir des services toujours plus efficaces et personnalisés, nous avons récemment accueilli quatre nouveaux représentants des ventes pour mieux desservir les marchés américain et canadien. L'arrivée de trois nouveaux gestionnaires de projet au sein du service de recherche et de développement garantira l'optimisation des produits de Berger dans différents types d'environnements de culture, en plus de faciliter le développement de nouveaux produits qui répondront aux divers besoins de nos clients. Notre nouveau conseiller aux producteurs, Guillermo Maldonado, travaille déjà fort pour aider nos clients à cerner et à prévenir les problèmes potentiels liés à leurs opérations, et à optimiser leurs pratiques d'irrigation et de fertilisation ainsi que la régulation de la température et de l'humidité.

Nous avons aussi élargi notre gamme de produits avec le lancement de la nouvelle série BM5, qui combine une

tourbe de haute qualité de Berger à de la fibre de bois et à de la perlite, et celui du mélange BM2 pour la propagation des plants en cellules de papier. De plus, notre fière entreprise familiale célèbre ses 55 ans cette année.

Comme vous, nous attendons 2019 avec impatience, mais une grande question demeure : quelles sont les pratiques exemplaires à adopter pour relever les défis commerciaux en 2019 ? Nous avons les mêmes préoccupations que vous. Nous devons apprendre à nous adapter à des demandes de plus en plus diversifiées, tout en fidélisant nos clients et en saisissant les nouvelles occasions d'acquisition. Nous devons aussi relever le défi de déterminer et d'exploiter le potentiel des marchés émergents comme le cannabis, sans ignorer la valeur en constante évolution des marchés traditionnels comme les fleurs, les plantes ornementales et les légumes en serre.



Pour vous aider à établir une certaine stabilité à l'approche d'une autre année excitante, nous avons demandé à certains membres influents de l'équipe de Berger de vous faire part de leurs meilleurs **conseils d'affaires pour 2019.**

Conseils d'affaires de Berger

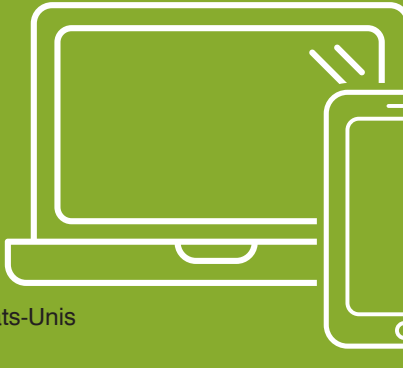
Technologie: intégrez-la au fur et à mesure

La technologie n'est plus facultative, particulièrement lorsque les besoins des clients évoluent aussi rapidement et que la nouvelle génération de dirigeants a grandi dans un monde connecté. Chuck Buffington, président de l'équipe des ventes États-Unis de Berger, le confirme: «Ne pas se tenir au courant des dernières avancées technologiques augmente le coût des affaires. Il est dans votre intérêt de suivre les avancées technologiques et d'intégrer la bonne solution dès que possible, en vous assurant que vos ressources et votre organisation puissent la supporter, bien sûr.»



1

Chuck Buffington
Directeur des ventes – États-Unis



Producteurs: maximisez chaque dollar

Voici ce qu'en pense Kevin Cooper, conseiller aux producteurs chez Berger: «Assurez-vous d'en avoir plus pour votre argent, et souvenez-vous, le produit le moins cher n'est pas toujours le meilleur.» Comment maximiser votre argent? Utilisez des mélanges de qualité supérieure qui nécessitent moins d'attention et qui font pousser les cultures plus rapidement. Commencez avec des semences, des boutures, des plants repiqués et des semis de bonne qualité. Gardez vos serres propres et bien entretenues. Tenez-vous au courant des technologies émergentes et des nouveaux produits. Ne procrastinez pas! Enfin, prenez soin de vos précieux employés et choisissez bien votre nouveau personnel.



Kevin Cooper
Conseiller aux producteurs

3

2

Marco Paré
Directeur – Projets de production



Production: améliorez votre rentabilité grâce à l'automatisation

Les avantages de l'automatisation sont nombreux: réduction des coûts, productivité accrue, et amélioration de la disponibilité, de la fiabilité et du rendement. Cependant, comme l'indique Marco Paré, directeur des projets de production chez Berger: «Il n'est pas toujours facile de calculer l'incidence réelle d'un changement aussi important. Il est préférable de travailler avec des experts qui peuvent vous aider à choisir les meilleures options pour votre réalité et à optimiser le rendement du capital investi.»

Leadership: planifiez votre réussite future

La planification est essentielle à la croissance et à la prospérité de votre entreprise dans les années à venir, mais de nombreux dirigeants affirment qu'ils n'ont pas suffisamment de temps pour la faire correctement. Le vice-président exécutif de Berger, Marc Bourgoïn, nous rappelle: «Faites confiance à votre équipe. Les personnes auxquelles vous avez confié l'exploitation possèdent les compétences nécessaires pour prendre de bonnes décisions éclairées, ce qui vous permet de vous concentrer sur la planification stratégique.» Laissez-les faire leur travail pour que vous puissiez faire le vôtre.



4



Marc Bourgoïn
Vice-président exécutif



5

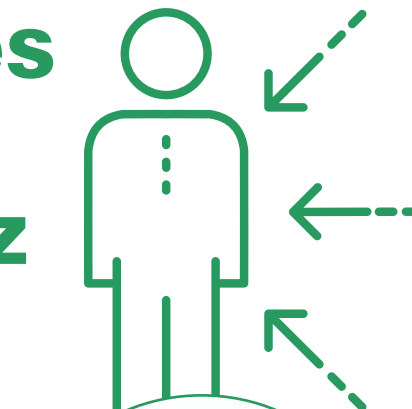
Caroline Mailloux
Vice-présidente - Finances

Développement de l'entreprise: ayez les bons chiffres

Caroline Mailloux, vice-présidente des finances de Berger, est catégorique: «Vous ne pouvez pas réussir sans une gestion financière rigoureuse. Lorsque vos chiffres sont exacts, vous prenez de meilleures décisions d'affaires.» Étant donné les défis actuels liés à la réduction des coûts, au maintien du flux de trésorerie et à la gestion de la concurrence, vos équipes ont besoin des meilleures données financières pour bien évaluer les risques, les projections budgétaires et les tendances financières.

Ressources humaines: investissez dans vos employés

Trouver du personnel qualifié pour pourvoir les postes clés liés à la croissance demeurera un défi dans la prochaine année. Comme Diane Marchand, vice-présidente des ressources humaines de Berger, nous rappelle, susciter l'engagement des employés coûte moins cher que de recruter de nouveaux employés. Étant donné que huit mois¹ peuvent être nécessaires pour intégrer un nouvel employé – sans oublier le risque élevé de roulement –, elle recommande de «considérer le coût des programmes de formation professionnelle non pas comme une dépense, mais comme un investissement».



Diane Marchand
Vice-présidente - Ressources humaines

6

Aperçu des principaux marchés horticoles

Le marché des fleurs et des plantes ornementales des États-Unis était estimé à 4,37 milliards de dollars en 2015 pour le programme des 15 États, et environ 6 000 producteurs exerçaient leurs activités.²

4,37 milliards

Les États-Unis comptent des milliers de fermes qui produisent des légumes en serre, dont 1 515 sont des producteurs

certifiés biologiques³

1 515



Le marché légal du cannabis

atteindra 30 milliards de dollars d'ici 2025.⁴



La valeur totale de la

production de légumes en serre

a atteint 553,3 millions de dollars en 2009.³



La fête des Mères représente 28 % de l'achat annuel de fleurs aux États-Unis.⁵

¹ Allied HR IQ, Onboarding and Retention Results of 2013 Workforce Mobility Survey, mars 2013. ² USDA, National Agricultural Statistics Service, Floriculture Crops 2015 Summary, avril 2016. ³ Gary Hickman, conseiller de Cuesta Roble Greenhouse Vegetable Consulting, North American Greenhouse Vegetable Production – Statistics, 2017. ⁴ New Frontier Data, 13 New U.S. Cannabis markets could push legal Revenues above \$30 billion by 2025, août 2018. ⁵ Martha Pizano, USAID, The USA Flower Market, 2016.

L'équipe des ventes dévouée de Berger

Lorsqu'il s'agit de maximiser vos cultures ou le développement de votre entreprise, Berger est votre partenaire de choix. Communiquez avec l'un de nos représentants des ventes pour en apprendre davantage sur nos produits novateurs et sur la façon dont nos services peuvent **contribuer à votre réussite**.



États-Unis



Chuck Buffington
Directeur des ventes – États-Unis
336 543-6388
chuckb@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



Matt Drzal
Directeur régional des ventes
517 896-7046
mattd@berger.ca



Kevin Staso
Directeur régional des ventes
610 389-0857
kevins@berger.ca



Scott Bedenbaugh
Directeur – Comptes majeurs
Alabama, Louisiane et Mississippi
850 217-5802
scottb@berger.ca



Brent Kenney
Représentant des ventes
Delaware, Maryland, l'est de la Pennsylvanie, Virginie-Occidentale et Virginie
410 251-4337 · brentk@berger.ca



Caleb Dwiggins
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
Idaho, Montana, Oregon, Washington et Colombie-Britannique (Canada)
760 809-7369 · danam@berger.ca



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



Jeanne Himmelein
Représentante des ventes
Michigan
269 998-8958 · jeanneh@berger.ca



Kevin Hall
Représentant des ventes
Arizona et sude de la Californie
949 456-4501 · kevinh@berger.ca



Kevin Long
Représentant des ventes
Arkansas, Kansas, Nouveau-Mexique, Oklahoma et sud-ouest du Texas
405 623-8122 · kevinl@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



Paul Matheu
Représentant des ventes
Connecticut, Rhode Island et l'ouest de New York
401 500-3982 · paulm@berger.ca



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



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



Scott Hurley
Représentant des ventes
New Jersey et Long Island
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



Zac Carter
Représentant des ventes
Georgie, Kentucky, Tennessee, Caroline du Nord et du Sud
615 473-2385 · zcarter@berger.ca

Asie

Iwatani International Corporation
Distributeur - Japon

KGH Environment Ltd.
Distributeur - Corée du Sud

Amérique Latine



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

Canada



Nancy Bokestyn
Directrice régional des ventes
Canada
905 658-2167 · nancyb@berger.ca



Robert Dupuis
Directeur – Comptes corporatifs
Canada
514 444-9172 · 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
Sud de l'Ontario
905 658-6185 · basb@berger.ca



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



Harold Sagastume
Représentant des ventes
Amérique centrale
(502) 53 06 72 86 - Guatemala
harolds@berger.ca