

## **Chaîne d'approvisionnement 123 – Notes biographiques des formateurs, domaine de l'alimentation et des boissons**

### **Peter Chapman**

Peter Chapman compte plus de 25 années d'expérience dans la vente au détail et la consultation en alimentation, notamment en matière de développement de produits, d'établissement de relations dans la chaîne d'approvisionnement et de mise en marché au détail. Après avoir fait ses débuts en magasin, où il a appris à mettre en œuvre les stratégies « sur le plancher », il passe près de 20 années chez Loblaw's, le plus important détaillant alimentaire du Canada, où il élargit ses connaissances en travaillant dans divers services, y compris le merchandising, le marketing, la publicité et l'immobilier. En 2007, Peter fonde son entreprise en vue d'offrir des services personnalisés aux producteurs, aux transformateurs et aux détaillants canadiens et américains qui cherchent à augmenter leurs ventes. Peter travaille directement avec les producteurs et les transformateurs pour les aider à comprendre leurs clients, les détaillants.

Au service de divers clients du secteur de l'alimentation et des boissons, Peter s'est investi auprès de détaillants, pour les aider à évaluer les activités courantes afin de trouver des occasions d'améliorer les ventes et les résultats nets, et auprès de producteurs et de fabricants, pour leur permettre de comprendre ce qu'est un grand détaillant, comment devenir un fournisseur apprécié et augmenter les ventes. Peter s'est aussi engagé dans le réaménagement de magasins et les normes de mise en marché.

Titulaire d'un baccalauréat en commerce de l'Université Mount Allison, Peter a publié le livre *A la carte: A supplier's guide to retailers' priorities*.

### **Janice Goguen**

Janice Goguen possède plus de 30 années d'expérience en développement économique à l'échelle régionale (Atlantique), nationale et internationale. Depuis 2012, Janice travaille directement avec des PME du Canada atlantique, entre autres, pour les aider à cerner les possibilités et les stratégies qui leur permettent d'accroître leur présence sur les marchés nationaux et internationaux, soit directement auprès des consommateurs, soit auprès des entreprises par l'entremise des chaînes d'approvisionnement.

Depuis qu'elle exerce dans le secteur privé, Janice dirige des projets de formation commerciale ou de développement des marchés, notamment pour Aliments et Boissons de l'Atlantique et bon nombre de PME du Nouveau-Brunswick axées sur la croissance, notamment celles du secteur des aliments et boissons. Elle s'est consacrée à mettre au point des stratégies d'entrée sur le marché et de croissance pour plusieurs entreprises du secteur de l'alimentation et des boissons, et a participé à plusieurs salons et festivals alimentaires internationaux sur des marchés comme Boston, New York et Philadelphie, aux États-Unis, et en Inde.

Titulaire d'un baccalauréat ès arts (communications) de l'Université d'Ottawa, Janice a obtenu plusieurs crédits en marketing et en économie à l'Université de Moncton, en plus d'avoir suivi une formation de la fonction publique en gestion financière, élaboration de politiques, leadership et développement des affaires internationales.

## **Dale Thibodeau**

Dale Thibodeau a fondé DJ Thibodeau & Associates en 2006, après une carrière fructueuse dans de grandes entreprises comme JD Irving, McCains et Purolator. Chez JD Irving de 1991 à 2006, Dale a assumé les fonctions de vice-président-directeur-général d'Irving Land Transportation (transport terrestre), où il était entièrement responsable de l'exploitation et des profits et pertes du transport multimodal effectué par des entreprises américaines et canadiennes dont les revenus combinés dépassaient les 170 millions de dollars.

Chez DJ Thibodeau & Associates, Dale a développé le créneau de la région de l'Atlantique, aidant les entrepreneurs et les dirigeants d'entreprise à renforcer leur rentabilité par une meilleure harmonisation organisationnelle et une plus grande responsabilisation. Son savoir-faire dans le domaine des aliments et des boissons s'appuie sur son expérience en tant qu'expert-conseil dans le domaine des chaînes d'approvisionnement allégées et sur ses qualifications à titre de champion Lean Six Sigma.

Dale possède un baccalauréat en administration des affaires et a suivi une formation en leadership axé sur les résultats, en évaluation d'entreprises et en formation professionnelle en vente et marketing.

## **Kevin Burdett**

Conseiller stratégique et mentor, Kevin Burdett a acquis son expérience en gestion auprès des plus grandes marques de produits surgelés d'Amérique du Nord. Il a fait ses preuves en matière de lancement, de développement et d'amélioration des opérations et des marques aux États-Unis et au Canada. Il a notamment démontré ses capacités en améliorant considérablement les ventes tout en réduisant les coûts et en transformant les pertes annuelles en profits impressionnants.

Propriétaire et président de Kevin Burdett Business Advisory, Kevin offre des conseils, du mentorat et de l'encadrement pour aider les propriétaires d'entreprises à améliorer leurs opérations. Récemment, il a aidé un client du secteur des aliments et des boissons à mener à bien un processus d'évaluation des compétences en gestion, d'analyse des lacunes, d'identification des possibilités et d'amélioration du rendement en gestion.

Kevin détient le titre de comptable en management accrédité ainsi qu'un baccalauréat en administration des affaires de l'Université de l'Île-du-Prince-Édouard. De plus, il a suivi plusieurs cours de perfectionnement professionnel quand il travaillait pour McCain Foods.