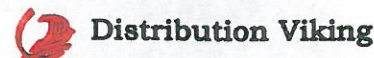


DISTRIBUTION VIKING : DE A À Z



C'est dans ses bureaux de ville Saint-Laurent que Gord Deacon, président de Distribution Viking, nous accueille pour cet entretien. Une visite des lieux permet de constater que l'entrepôt contient tous les équipements et les accessoires nécessaires pour répondre à la demande des clubs de golf. Irrigation, aménagement, éclairage, concept sont toutes des cordes à l'arc de Distribution Viking.

Avec son expérience et ses connaissances acquises au fil des ans, notamment au Hunt Golf Club à Ottawa à titre de surintendant, M. Deacon est l'homme vers qui se tourne la compagnie Rain Bird pour s'implanter au Québec. « La compagnie avait décidé d'étendre ses activités. Elle a choisi de s'installer ici au Québec », raconte M. Deacon. C'est donc en 1988 que Distribution Viking se lance en affaires. Après un an, l'entreprise est en pleine expansion et connaît rapidement du succès. L'un des points forts de Viking est que du design à l'ouverture du terrain de golf, l'entreprise prend tout en charge. « La qualité des produits et la qualité des gens qui travaillent pour nous sont également deux

points majeurs pour nous. Notre personnel aime l'entreprise comme moi. Nous formons un petit groupe très uni », précise M. Deacon. Selon lui, cette « famille » a permis de développer une relation de confiance avec la clientèle. « L'intégrité et les connaissances de nos employés font un travail de fidélisation de la clientèle. Si vous faites affaire avec nous une fois, vous reviendrez », assure M. Deacon.

EN TRANSITION

Gord Deacon admet qu'au cours des dernières années, l'industrie du golf est en transition. « La température et la crise économique ont changé les façons de faire et les clubs de golf doivent s'ajuster et investir intelligemment. Il faut investir au bon endroit pour garder son terrain en bon état et conserver la clientèle », dit-il. À titre d'exemple, il parle des futurs investissements nécessaires pour l'irrigation des terrains de golf. « Les gouvernements surveillent de plus en plus l'utilisation de l'eau et pour cause. Il deviendra impératif pour les terrains de golf de trouver des solutions. Ils n'auront pas le choix », mentionne-t-il. Sur une note plus optimiste, il ajoute que

l'industrie est dans la bonne direction et il y a de plus en plus de golf avec des plans pour investir leur argent là où il le faut.

IMPORTANCE DE L'ASGO

Membre de l'Association des surintendants du Québec, il croit fermement au rôle de cette association, notamment au chapitre des rencontres annuelles. « Personnellement, au point de vue affaires, les rencontres nous permettent d'avoir un contact direct avec les clients et de discuter avec les surintendants. On peut alors parler de leurs planifications, leurs besoins et établir un plan pour la saison. C'est beaucoup plus intéressant pour nous que de prendre part à des rencontres nationales », raconte M. Deacon. Dans la même veine, il estime que pour résoudre les problèmes sur le terrain, le surintendant est la meilleure personne à joindre. « Ils connaissent bien leur terrain et identifient rapidement ce qui ne va pas. Lors de nos discussions pour trouver des solutions, ils sont en mesure de fournir tous les éléments du problème, et ce, peu importe le problème », conclut-il. 🌱

DAZZLING COURSES AND SUPPLIERS IN THE SHADOWS

DISTRIBUTION VIKING: FROM A TO Z

It was in his Saint-Laurent offices that Gord Deacon, President of Distribution Viking, met us for this interview. A tour of the premises showed that the warehouse contains all the equipment and accessories required to meet golf club demands. Irrigation, landscaping, lighting and design are all needs that Distribution Viking services.

Thanks to his experience and the considerable knowledge he has gained over the years, especially at Hunt Golf Club in Ottawa where he held the position of Superintendent, Gord was the natural choice when Rain Bird needed someone to help them set up shop in Quebec. "The company had decided to expand its range of activities and move into Quebec," says Gord. That led to the creation of Distribution Viking in 1988. Within a year, the company was booming and already expanding. One of Viking's strong points is that the company offers a turnkey solution encompassing everything from the initial design to opening the course.

"The quality of our products and the people who work here are two more of Viking's great strengths. Our staff like the company, just as I do. We are a very cohesive little group," says Gord. In his opinion, that "family" has enabled the company to forge a relationship of trust

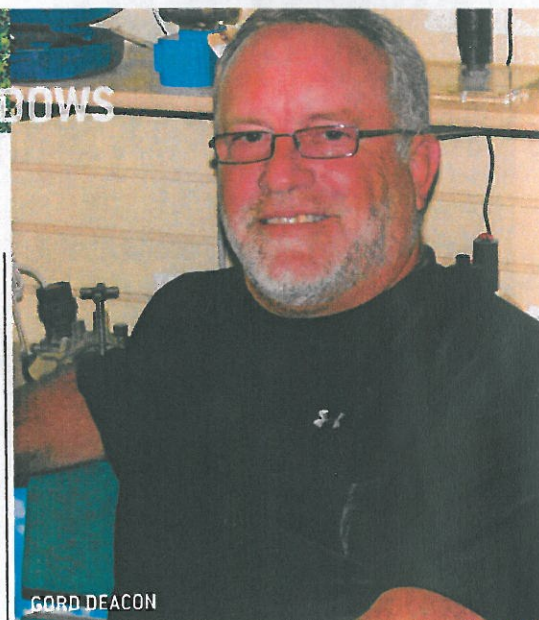
with its clientele. "Our employees' integrity and expertise have allowed us to build customer loyalty. If you do business with us once, you'll come back," he promises.

IN TRANSITION

Gord Deacon admits that in recent years, the golf industry has been undergoing a transition. "Our operating models have changed as a result of the weather and the economic crisis, and golf clubs have to adjust and invest intelligently. They have to invest wisely to keep the grounds in good shape and maintain the clients they have." As an example, he mentions the future investments required for course irrigation. "Governments are monitoring water use more and more closely, and for good reason," he notes. "Golf courses are going to have to find solutions. They won't have a choice." On a more optimistic note, he adds that the industry is moving in the right direction and that a growing number of golf clubs have plans to invest their resources where they really count.

THE IMPORTANCE OF THE QGSA

A member of the Quebec Golf Superintendents Association, Gord is a firm believer in the importance of the Association's role, especially when it comes to annual



GORD DEACON

meetings. "Personally, from a business perspective, the meetings give us a chance to have direct contact with clients and discuss common interests with superintendents. We can talk about their planning and their needs, and put together a plan for the season. It's much more interesting for us than to take part in national meetings," he says. In the same vein, Gord believes that superintendents are the best resources when real-life problems have to be resolved. "They're very familiar with their courses and quick to spot what isn't working. Whenever we talk over problems together to come up with solutions, they already know the problem inside-out, whatever it might be." 🌱