



# UNE EXPERTISE INÉGALÉE ET UNE APPROCHE HUMAINE

## Des améliorations constantes, un avant-gardisme permanent

Depuis plus de 55 ans, trois générations successives de la famille Berger ont dirigé l'entreprise depuis sa fondation en 1963. Chacune a contribué à sa force et nous a aidés à grandir et à nous épanouir. Toujours à la recherche de solutions novatrices et d'amélioration continue, nos experts utilisent une approche axée sur le client qui répond aux besoins particuliers de notre clientèle.

### UNE APPROCHE PERSONNALISÉE ADAPTÉE À VOS BESOINS

Pour Berger, l'établissement de relations solides et durables avec les clients est bien plus important que de simples chiffres. Une équipe dévouée d'experts et de scientifiques appuient les producteurs tout au long de leur cycle de croissance et leur proposent des améliorations pour stimuler la croissance. Une meilleure compréhension des difficultés de production des clients nous permettra de recommander les solutions appropriées.

Notre équipe offre également à ses clients des produits uniformes de haute qualité et un service personnalisé parce qu'en fin de compte, les critères de rendement de Berger s'étendent aux clients et les aident à prospérer et à devenir des chefs de file dans leurs marchés respectifs.

Ce qui fait sans conteste la force de notre équipe, c'est la diversité des parcours scolaires et professionnels de ses membres. Une fois combinée, cette expertise collective crée une valeur ajoutée considérable pour nos clients qui peuvent en percevoir tous les bénéfices dans leur produit final.

### UNE EXPÉRIENCE CLIENT REHAUSSÉE

Une récente analyse approfondie, menée avec succès grâce à la collaboration de nombreux clients d'Amérique du Nord par l'intermédiaire d'entrevues en personne, nous a permis de mieux comprendre les perceptions et la réalité des clients, ainsi que les différents changements du marché.

#### Dans l'ensemble, les résultats ont été très positifs:

- Une équipe de vente expérimentée, disponible et axée sur une relation durable;
- Une excellente uniformité des produits;
- Un contrôle de la qualité impressionnant;
- Un excellent emballage et des déchets moins importants par rapport à d'autres entreprises.

Des pistes d'amélioration intéressantes ont également été déterminées au cours du processus, et nous sommes très motivés à travailler sur celles-ci avec nos clients et nos partenaires. Jusqu'à présent, plusieurs actions ont été planifiées ou mises en œuvre à chaque étape de la chaîne de production, du processus de commande et du service à la clientèle.

En plus d'améliorer continuellement l'expérience de nos précieux clients et partenaires, l'ensemble de cette initiative s'inscrit dans le cadre d'un effort visant à consolider les acquis des 55 dernières années.

Berger s'engage à vous donner entière satisfaction en s'assurant que vous avez accès à toute l'expertise fournie avec chaque sac de mélange horticole.

# Faites connaissance avec notre équipe de vente

## Quel est votre parcours professionnel ?

Je travaille dans l'horticulture depuis une trentaine d'années maintenant. Après avoir obtenu mon diplôme de premier cycle en agriculture à la Western Michigan University, j'ai commencé à travailler pour Frank's Nursery and Crafts. C'était mes débuts dans l'industrie horticole. J'ai travaillé pour eux pendant près de 10 ans avant de les quitter et de commencer à travailler pour la Michigan State University (MSU) dans l'industrie des cultures en serre ainsi que le jardinage et l'horticulture domestique.

Quand j'étais à la MSU, j'ai eu l'occasion de devenir agente régionale. Ce poste exigeait une maîtrise, alors je suis retournée à l'école pour étudier l'entomologie (l'étude scientifique des insectes). J'ai travaillé pour l'université et adoré l'industrie des cultures en serre. Puis, l'occasion de travailler dans une serre s'est présentée, alors j'en ai profité. C'était un grand changement, car j'en ai appris plus sur la production et maintenant, grâce à mon emploi chez Berger, j'ai la chance de visiter de nombreuses serres.

## Qu'est-ce qui vous plaît le plus dans votre emploi de représentante commerciale ?

C'est la possibilité d'aller dans plusieurs serres et d'apporter plus de connaissances grâce à l'expérience que j'ai acquise dans l'industrie. Je veux aider les producteurs à comprendre non seulement leurs besoins en matière de sol ou de mélange, mais aussi les nombreux aspects de l'industrie. Quand je travaillais pour une serre, je ne savais que ce qui se passait entre ces quatre murs. Maintenant, en travaillant avec de nombreuses serres, je peux vraiment prendre le pouls de l'industrie.

# JEANNE HIMMELEIN

Territoire de vente : Sud du Michigan



## Quel est votre parcours professionnel ?

Je travaille dans l'industrie horticole depuis l'âge de 13 ans! J'ai travaillé pour un producteur détaillant serricole pendant 10 ans avant d'obtenir mon diplôme de la Delaware Valley University, en Pennsylvanie. Après l'université, j'ai été embauché par une entreprise d'aménagement paysager avant de faire la transition vers l'industrie horticole avec une entreprise de semis et de plants à repiquer.

## Qu'est-ce qui vous plaît le plus dans votre emploi de représentant commercial ?

Je travaille avec Berger depuis quatre ans maintenant et j'aime beaucoup ça! Nos produits sont très faciles à travailler et ne tiennent pas rigueur à une main-d'œuvre moins qualifiée. Ils permettent à nos clients de faire bonne figure et j'adore ça! Nous avons un produit de haute qualité soutenu par une entreprise bien connue dans l'industrie. Nos clients peuvent le percevoir tout au long du processus, et cela se reflète véritablement dans le résultat final. Certains de mes clients sont chez Berger depuis 30 ans, et il est tout simplement incroyable aujourd'hui d'avoir des clients depuis aussi longtemps. C'est un exemple simple de ce qui valorise mon travail.

# SCOTT HURLEY

Territoire de vente :

New Jersey et Long Island



## Célébration de 20 ans d'engagement au Texas

Alors que le 25 octobre 2019 marquait le 20<sup>e</sup> anniversaire de son usine située à Sulphur Springs, au Texas, Berger a célébré cette étape importante avec son personnel local et l'ensemble de son organisation.

«Nous tenons à remercier tous ceux qui ont contribué à la pérennité et au succès des installations de Berger au Texas et, ce faisant, à assurer la satisfaction de nos chers clients. Nous sommes vraiment ravis de faire partie de la communauté de Sulphur Springs», a déclaré Mélissa Berger, coprésidente de l'entreprise.

En 1980, sous la direction de MM. Claudin et Régis Berger, deux fils des fondateurs, l'entreprise a commencé à exporter ses produits. Puis, en 1999, ils ont continué à innover en intégrant des mélanges horticoles à valeur ajoutée dans la gamme de produits de Berger. Il est alors devenu essentiel de disposer de différentes usines de mélange, situées stratégiquement plus près des clients. La ville de Sulphur Springs s'est rapidement avérée être le meilleur emplacement pour la construction des premières installations de l'entreprise sur le territoire américain.



Mike Boyd



Cynthia Hickman



Marshall Green

# Félicitations à Aldershot Greenhouses pour leur 65<sup>e</sup> anniversaire!

Depuis 1954, la famille Vander Lugt cultive des fleurs de qualité dans ses installations au sud de l'Ontario. Détenue et exploitée par Len Vander Lugt depuis 1990, Aldershot Greenhouses jouit d'une excellente réputation comme entreprise productrice d'hortensias et d'hellébores sur le marché nord-américain.

«Nous faisons affaire avec Berger depuis environ 15 ans maintenant. Nous avons fait le changement à cause de problèmes d'uniformité et de trop grandes variations dans les mélanges de culture de notre fournisseur précédent. Berger produit un mélange sur mesure très uniforme préparé avec du mélange BM6 qui répond à nos besoins particuliers à tous les niveaux. Grâce à Berger, nous n'avons donc plus à résoudre ces problèmes!»



Len Vander Lugt  
Président et propriétaire

## Conseil technique de Berger

# L'astuce de la tourbe

Une recommandation sur laquelle nous ne saurions trop insister auprès des producteurs est de corriger la teneur en eau de leur mélange avant l'empotage. Souvent négligée, cette pratique importante présente plusieurs avantages. Tout d'abord, la correction de la teneur en eau augmente le volume utilisable du mélange horticole. La tourbe de sphaigne de haute qualité gonfle lorsque réhydratée dans sa fourchette optimale de teneur en eau pour l'empotage. Il est donc possible de remplir plusieurs conteneurs ou plateaux de culture. La correction de la teneur en eau réduit également la présence de poussière et crée un environnement plus propre pour les travailleurs. Lorsque la teneur en eau dépasse 55%, de fines particules de tourbe tendent à s'agréger. En même temps, cette tendance contribue à augmenter la porosité du mélange. Tant les agrégats que les fibres de tourbe gonflées contribuent à l'optimisation de la structure du sol afin de maximiser la porosité dans les conteneurs.

Enfin, une humidité optimale améliorera la répartition de l'eau dans le conteneur. Une teneur en eau supérieure réduit la tension superficielle et améliore la mouillabilité du mélange. Cela permet de réduire l'écoulement vertical. La méthode du «pressage» permet de déterminer facilement si la teneur en eau optimale a été atteinte. Il suffit de prendre un échantillon de mélange et de le presser dans votre main. Si le mélange forme une motte et quelques gouttes d'eau coulent de votre main, l'humidité optimale est atteinte. En général, nous recommandons d'ajouter environ 67 ml d'eau par litre de mélange horticole Berger (1/2 gal d'eau par pied cube).



## Employée en vedette

# SOUKAINA MOUTAOUAKKIL



**Position:** Planificatrice des ventes

En tant que planificatrice des ventes, mon rôle est d'établir des prévisions fiables en fonction des demandes prévues de nos clients afin que nous puissions leur fournir les produits dont ils ont besoin en temps opportun. Cela nous permet également de négocier des contrats de transport à long terme, ce qui peut réduire les coûts d'expédition et permettre à nos clients d'obtenir des prix plus concurrentiels.

J'aime beaucoup mon travail parce qu'il est stimulant et qu'il me pousse à me surpasser tout le temps. Je dois aussi avouer que j'adore jouer avec les chiffres et que j'ai des compétences parfaites pour l'emploi : rigueur, précision, autonomie et bonne gestion du stress.

**pssst...**

Inscrivez-vous à notre infolettre pour être le premier à recevoir nos articles techniques, nos conseils d'experts et bien plus encore sur [berger.ca/infolettre/](http://berger.ca/infolettre/).

## Visite des installations Sun Land de Berger : un succès retentissant!

Le 27 septembre 2019, Berger a reçu plus de 150 participants à la conférence annuelle de la région ouest de l'Amérique du Nord de la Société internationale de propagateurs de plantes pour une visite complète de ses installations Sun Land à Watsonville, en Californie. Au cours de cette activité très appréciée, les visiteurs ont pu déguster un délicieux repas, assister à une conférence donnée par Pierre-Marc de Champlain (directeur des Services techniques) et faire une visite guidée de l'usine.



# L'équipe des ventes dévouée de Berger



Lorsqu'il s'agit de maximiser vos cultures ou de favoriser le développement de votre entreprise, Berger est votre partenaire de choix. Communiquez avec l'un de nos représentants commerciaux 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 Dwiggin**  
Représentant des ventes  
Missouri, Illinois et Indiana  
660-651-9722 · calebd@berger.ca



**Charles McKinnon**  
Associé aux ventes  
Californie  
916-202-4231 · charlesm@berger.ca

NOUVEL ASSOCIÉ



**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  
Sud du Michigan  
269-998-8958 · jeanneh@berger.ca



**Joel Hoving**  
Représentant des ventes  
Nord du Michigan  
616-610-2732 · joelh@berger.ca



**Julie Williams**  
Représentante des ventes  
Nord de la Californie  
831-444-2348 · juliew@berger.ca

NOUVELLE Représentante



**Kevin Hall**  
Représentant des ventes  
Arizona et sud 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**  
Gestionnaire régional de comptes  
Californie  
831-717-8409 · mike@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 et Caroline du Nord et du Sud  
615-473-2385 · zcarter@berger.ca

## Canada



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



**Robert Dupuis**  
Directeur – Comptes corporatifs  
Canada  
514 444-9172 · robertd@berger.ca



**Bas Brouwer**  
Représentant des ventes  
Sud de l'Ontario  
905-658-6185 · basb@berger.ca

## Amérique latine

**Martin Barrera**  
Directeur régional des ventes - Amérique latine  
844-427-1850 · martinba@berger.ca

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

**Juan Carlos García López de Lara**  
Représentant des ventes - Mexique  
52 33 1294 7843 · juancarlosg@berger.ca



**Kevin Triemstra**  
Représentant des ventes  
Nord et centre de l'Ontario  
416-881-5293 · kevintr@berger.ca



**Kevin Wesenberg**  
Représentant des ventes  
Alberta, Manitoba et Saskatchewan  
403-396-4916 · kevinw@berger.ca



**Sean Chiki**  
Représentant des ventes  
Niagara, Ontario  
905-407-0161 · seanc@berger.ca



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

La maîtrise des mélanges horticoles

berger.ca |   
customerservice@berger.ca

1 800 463-5582