



Forum'Mag

LE JOURNAL DES CONCESSIONNAIRES



La certification,
une démarche qualité
qui place le client
au centre
des préoccupations
de l'entreprise.



AB Certification

Les concessionnaires
du réseau ACB
se mobilisent pour l'ISO.

DOSSIER

L'ISO 9001 et l'ACB

PAGES 2 et 3

L'AVIS DE MADAME

Des animations
dans le magasin !
Pourquoi ?
Comment ?

PAGE 3

TECHNOLOGIE

Les nouvelles
commandes Opticom
BONGARD

PAGE 4

INFO PRODUIT

La dernière
gamme
de fours
Soleo
BONGARD.



PAGE 5

AU CŒUR D'UNE RÉGION

SOMABO,
concessionnaire
BONGARD pour la
région Nord - Pas-de-
Calais et la Picardie

et DUCORBIER
MATÉRIEL,
concessionnaire
BONGARD pour
la Haute-Normandie
et le Nord-Ouest de
la Région Parisienne.

PAGES 6 et 7

SERVICES & PRODUITS

Préparez les fêtes
avec EUROMAT.

PAGE 8

Le réseau BONGARD et la démarche ISO 9001. Une dynamique de groupe !

Motivés par la volonté de mieux répondre quotidiennement aux attentes légitimes de leurs clients, les concessionnaires BONGARD avaient dès 1989 formalisé une CHARTE DE QUALITE garantissant excellence et sécurité de leur service.

(Cette Charte a depuis été régulièrement mise à jour et signée pour la dernière fois en octobre 2002.)

Dans une logique de progrès et de reconnaissance de cette volonté, restait à franchir l'étape de la « certification ISO 9001 » !

Voici un an que cet engagement collectif de certification du réseau de distribution BONGARD a été pris à l'occasion de l'assemblée générale annuelle de l'ACB. C'est SOCOTEC qui accompagne les concessions dans la mise en œuvre d'un système de management de la qualité en référence aux exigences de la norme ISO 9001 version 2000 en vue d'une certification de l'ensemble du réseau au plus tard à l'horizon octobre 2005.

Pourquoi une démarche de certification ISO 9001:2000 pour le réseau ?

Vendre un matériel fabriqué par un constructeur certifié ISO, c'est très bien. Mais cela ne suffit pas ! (L'usine BONGARD le sera courant 2005)

La distribution est le maillon important de la chaîne qualité d'un produit,

son rôle est déterminant dans la satisfaction due au client. Cela se traduit par le juste conseil au moment de l'achat, par une installation judicieuse tenant compte des normes de sécurité et environnementales et par un service après-vente réactif et fiable.

Nos engagements sont maintenant formalisés dans un MANUEL QUALITE, leurs applications seront périodiquement soumises à des audits internes et externes, véritables garants de l'application du système qualité.

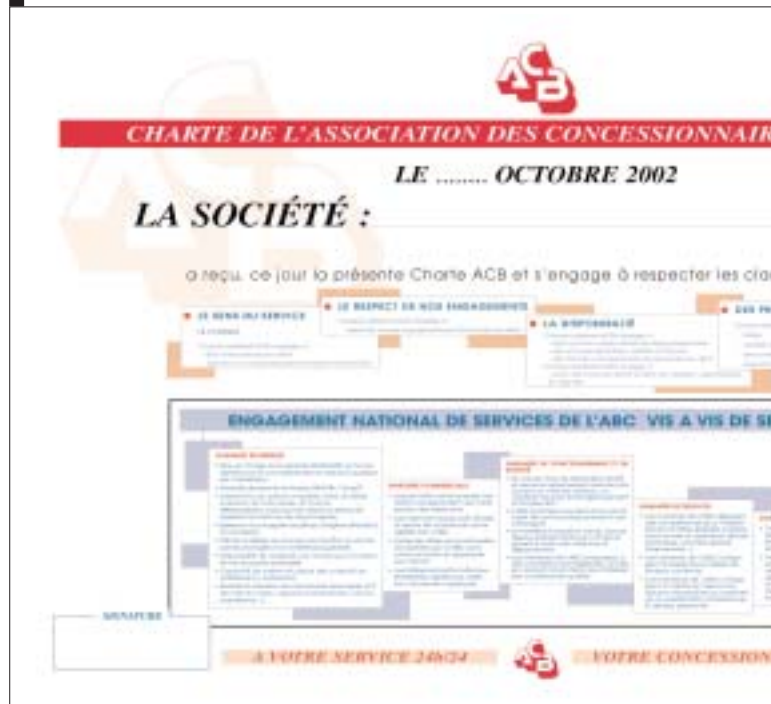
C'est une garantie de compétence et de sérieux apportée par les concessionnaires BONGARD à leurs clients.

En conclusion, une fois de plus, le réseau BONGARD démontre sa volonté d'excellence et c'est bien l'expérience d'un groupe solidaire, sachant faire partager ses valeurs à leurs collaborateurs, qui aujourd'hui peut affirmer ses différences.

C'est bien une dynamique de groupe ! ■



Jordan FLOREANI
Concessionnaire BONGARD 67
Chef de projet du groupe de pilotage ISO au sein de l'ACB.



ISO 9001 & l'ACB, ou le client au centre des préoccupations de l'entreprise.

Le centre d'intérêt de toute entreprise, le point de mire de tous les services, la raison d'être d'une activité, c'est son client.

Cette approche qui place le client au centre des préoccupations quotidiennes de l'entreprise, les concessionnaires de l'ACB l'ont depuis de nombreuses années.

La démarche de l'ACB est en effet, depuis sa création en 1987, un système mis en place pour mieux comprendre et adapter le fonctionnement des concessions et le travail des hommes aux exigences du client.

L'approche ISO entreprise aujourd'hui, apporte au réseau ACB les moyens de mettre en application des pratiques éprouvées et fructueuses, considérées comme l'état de l'art (ce qui se fait de mieux) dans le domaine et surtout d'en mesurer la portée sur la satisfaction de leurs clients.

Le constat de l'ISO est le suivant : le client a des exigences.

L'entreprise, par le moyen de ses divers services et activités, se doit de tout mettre en œuvre pour répondre aux attentes du client et le satisfaire. C'est du pur bon sens.

Logique mais pas si simple, car une telle simplicité en surface traduit une plus grande complexité en profondeur.

C'est ce qu'on constate les concessionnaires de l'ACB lors de leurs séances de travail collectives visant à appliquer la norme ISO 9001:2000. Partant de leurs expériences, ce sont toutes les activités « cœur-de-métier » qu'ils ont analysées, décomposées, formalisées, représentées de façon à être d'une part comprises par tous les acteurs des services

de leurs entreprises et d'autre part performantes. Le service commercial, technique, les achats, le magasin, tout y est passé.

Rien n'a été laissé de côté, personne n'y a échappé.

La direction de l'entreprise s'est aussi remise en question puisque le management et ses ressources humaines ont été examinés, revus, adaptés aux exigences de bon fonctionnement de l'ensemble.

Une fois l'organisation des concessions « décortiquée », le groupe de pilotage ISO au sein de l'ACB s'est attaché à dresser un parallèle entre les exigences de la norme et les termes de la Charte et de l'Engagement National de Services.

Le lien entre les deux a été immédiat ! La démarche ISO aura simplement permis aux concessionnaires de formaliser le fonctionnement de leurs entreprises et de mettre en place des indicateurs, des moyens de mesure fiables qui permettront de piloter les concessions encore plus efficacement pour la plus grande satisfaction de leurs clients.

L'intérêt de la démarche qualité ISO 9001, c'est que le système n'est jamais figé.

Les objectifs sont revus en permanence, les moyens de mesure de l'efficacité de l'entreprise et de la satisfaction client renouvelés selon les besoins.

Ce n'est pas un dictat de départ, c'est une révolution maîtrisée !

Les concessionnaires de l'ACB savent maintenant ce qu'il leur reste à faire pour atteindre l'objectif qu'ils se sont fixés, d'être certifiés à l'horizon octobre 2005.

Et comme la certification ISO 9001:2000 n'est pas acquise définitivement, puisque

Forum¹Mag

Journal BONGARD Forum¹Mag - n°22 - Hiver 2004

• Editeur : BONGARD - 67810 HOLTZHEIM - France

• Responsable de l'édition : Eric SOQUET • Rédaction : BONGARD-EUROMAT-ACB

Photos : BONGARD - EUROMAT - ACB - gettyimages.com

• Maquette-Production : APALOZA • Flashage-Impression : ADI



BONGARD

Le meilleur de la technologie pour le meilleur du pain

67810 HOLTZHEIM - FRANCE

Tél. : 03 88 78 00 23

Fax : 03 88 76 19 18

www.bongard.fr

E-mail : bongard@bongard.fr



au centre prise.

chaque année un audit d'évaluation est effectué, leurs entreprises seront irrémédiablement engagées dans un processus d'amélioration continue et de progrès permanent.

La certification ISO 9001:2000 du réseau ACB devient alors un commencement et non une fin en soi ! ■

Quelques témoignages des concessionnaires de l'ACB engagés dans la « démarche ISO 9001 ».

« ISO 9001 c'est un état d'esprit, une vision de l'entreprise et de son but qui permet à chacun de mieux appréhender son travail dans le seul souci de satisfaire le client ».

« ISO 9001:2000 est une norme au service de l'entreprise et de ses clients, c'est un outil de changement qui permet de rectifier, modifier des modes de fonctionnement pour les rendre pertinents et efficaces ».

« ISO 9001 c'est logique, c'est la formalisation du vécu quotidien ! ».

« ISO 9001:2000 c'est définir un système qualité, le mettre en place, vérifier et analyser ce qui se passe dans l'entreprise, et mener les actions qui permettent de corriger les dysfonctionnements ».

« ISO 9001 c'est savoir s'adapter, évoluer sans cesse, se remettre en question constamment ».

« ISO 9001, c'est la continuité de l'ACB dans le changement de la certification » !.

PAVAILLER désormais intégré au Groupe industriel britannique AGA FOOD SERVICE.

Le tribunal de commerce de Romans a entériné l'offre d'AGA face à un rival italien. Le groupe industriel britannique AGA FOOD SERVICE a donc acquis PAVAILLER.

L'ensemble des usines Portes-les-Valences, Lavaveix-les-Mines et Nevers, ainsi que les marques qui s'y rattachent à savoir PAVAILLER, CFI, Bertrand-Puma sont intégrés dans le groupe

anglais. La transaction était de 2,5 millions d'euros.

Les produits, marques et réseaux sont maintenus.

PAVAILLER et BONGARD restent deux entités bien distinctes, avec leurs caractéristiques propres, dont le seul point commun est l'actionnariat.

Un fournil « tout de neuf » pour la Chambre Professionnelle de la Boulangerie de Paris.

Le fournil laboratoire de démonstration de la Chambre Professionnelle de la Boulangerie de Paris a été inauguré le jeudi 21 octobre sur l'île Saint-Louis par le Maire de Paris Bertrand Delanoe en présence de Line Cohen-Solal, Adjointe au Maire de Paris chargée du commerce de l'artisanat et des Métiers d'Art, de Dominique Bertinotti, Maire du 4^{ème} arrondissement, de Jacques Mabilbe, Président de la Chambre Professionnelle, Michel Deloingce, Président de l'Association Nationale de la Meunerie Française, Jean-Pierre Crouzet, Président de la Confédération Nationale de la Boulangerie, entre autres personnalités.

Les travaux ont été partiellement financés grâce à la vente par souscription des carreaux de sols des fours maçonnés construits au XIX^{ème} siècle et qui ont, pour certains, fonctionné jusqu'à la fin des années 1950 dans ce même fournil.

BONGARD, la Société PANIFOUR, son concessionnaire pour l'Île-de-France, et la centrale d'achats EUROMAT ont entièrement équipé et installé les matériels de ce superbe ensemble situé 7, quai d'Anjou.



Photos © Olivier Gondard

L'AVIS DE MADAME

Des animations dans le magasin ! Pourquoi ? Comment ?



Danielle HERBET
Déléguée à la Commission Nationale des Boulangeres
Confédération Nationale de la Boulangerie



Les animations dans vos magasins sont indispensables.

Pourquoi ?

Parce qu'elles reflètent le dynamisme de vos entreprises ; elles font parler de vous et stimulent le personnel.

De plus une remise en question est permanente ; les animations vous amènent obligatoirement à vous pencher sur de nouveaux produits, de nouvelles présentations et de ce fait, vous tirent vers la haut et bannissent la routine.

Comment ?

- Cibler l'objet de votre animation.

Faire parler de vous, annoncer un nouveau produit, ou une opération séduction (fraises, chocolat, mirabelles, etc...), profiter de toutes les fêtes à votre disposition (fête du pain, fête des mères, Pâques, Noël, fête de village, semaine du goût...)

- Faites le savoir.

Publicité dans les journaux, tract, internet, ou tout simplement annonce sur un tableau sur le trottoir !

- Impliquer le personnel.

Il y a toujours plus d'idées dans deux têtes que dans une !

En parler aux vendeuses, prévoir même des tenues appropriées, les faire participer à la préparation.

- Tirer des conclusions.

Cela a-t-il marché ? Oui ; Non. Pourquoi ?

Le Chiffre d'affaires a-t-il été plus important ? Comment se sont comportés les clients ? Qu'en pense le personnel ?

En résumé, les animations sont devenues indispensables.

Il faut capter les clients avec de nouvelles choses.

L'originalité, la qualité, la présentation deviennent aujourd'hui des outils innovants pour notre métier.

On ne peut plus se contenter de rester derrière son comptoir.

Et vous verrez que vos vendeuses seront ravies... et le personnel heureux est plus efficace !

Alors en avant et bonne réussite ! ■

Danielle HERBET
Boulangerie Herbet
55, avenue de Grammont
37000 Tours

Comment les artisans utilisent-ils Internet ?

Selon une enquête exclusive de la Fédération des Centres de Gestion Agréés (FCGA) sur l'utilisation d'Internet dans les petites entreprises, le Web serait utilisé seulement par un 1/3 des entrepreneurs interrogés dans le cadre professionnel et près de la moitié à titre personnel. Rappelons qu'en 2003, 65 % des commerçants affirmaient pouvoir se connecter sans problème sur Internet.

Une proportion qui atteignait même 74 % dans le secteur de l'hôtellerie et la restauration.

Ce sont surtout les artisans du bâtiment (22 %) qui naviguent sur le Web dans le cadre de leur activité professionnelle.

Soit plus d'1 entrepreneur sur 5. En revanche, la messagerie électronique demeure peu développée dans les petites entreprises. A peine 28 % des entrepreneurs interrogés peuvent être joints sur une adresse professionnelle et 10 % dans le commerce de détail alimentaire.

Néanmoins, 38 % d'entre eux possèdent une adresse électronique personnelle.

Seulement 10 % des TPE ont un site Internet et 6 % déclarent vouloir en créer un dans les douze prochains mois.

C'est dans le secteur CHR (cafés, hôtels, restaurants) que l'on trouve le plus grand nombre d'entreprises détenant un site Internet soit 19 %.

Dans les autres métiers des services, cette proportion passe à 15 %. Enfin, le pourcentage des connexions à haut débit (ADSL) dans les TPE atteint plus de 20 %.

Ce sont principalement les artisans du bâtiment (20 %) et les professionnels du secteur de la santé (17 %) qui ont opté pour ce type de liaison à grande vitesse. Enfin, le commerce de détail alimentaire aurait l'intention d'investir dans cet outil dans un délai plus long (plus d'un an) que les autres branches économiques. ■

Droit individuel à la formation : une aide financière serait prévue.

Les commerçants et les petites entreprises pourraient être incités à faire participer leurs salariés aux programmes entrant dans le cadre du nouveau Droit Individuel à la Formation (DIF) qui doit entrer en vigueur le 1^{er} janvier 2005.

Cette « aide au remplacement » serait versée sur la base d'un forfait horaire correspondant à 50 % du taux horaire du salaire minimum brut. Le DIF sera ouvert à tout salarié et représentera 20 heures de formation par an. La Direction Générale de l'Emploi et de la Formation Professionnelle (DGEFP) souhaite que ce droit puisse être calculé sur la base d'une année civile. ■

Une personne embauchée au 1^{er} juillet aura donc acquis 30 heures de DIF au 31 décembre de l'année suivante. Le DIF a été soumis à la lecture des partenaires sociaux et sera encore l'objet de négociations entre patronat et syndicats. ■

Nouvelle commande Opticom BONGARD... ... quand l'électronique se met au service du boulanger !

BONGARD simplifie la gamme de commandes électroniques pour vous proposer une commande générique s'adaptant aussi bien aux fours qu'au froid. La nouvelle commande Opticom !

Avec cette nouvelle gamme, finis les problèmes d'utilisation et surtout de maintenance d'un modèle à l'autre ! Opticom est basée sur la même logique de fonctionnement quel que soit l'équipement sur lequel elle est installée. L'optimisation des fonctions et des performances en fait une commande fiable et robuste.

Une réelle simplicité d'utilisation

La commande Opticom four et froid est axée sur le même mode de fonctionnement. Plus de perte de temps dans la prise en main, les touches principales sont identiques sur les 2 modèles, facilitant ainsi les manipulations.

Avec la touche « mode manuel », Opticom fonctionne aussi simplement qu'une commande électromécanique.

Vous pouvez sans problème modifier les paramètres de cuisson ou de fermentation en cours d'utilisation.

Vous pouvez également mémoriser jusqu'à 30 recettes ou cycles et accéder instantanément à vos 2 recettes favorites, grâce aux touches raccourcies « P01 » et « P02 ».

Son clavier anti-choc étanche et lisse facilite le nettoyage, tout en conférant un design agréable et moderne.

Les plus Opticom Fours

La commande Opticom permet une gestion automatique du four en fonction de l'heure de cuisson.

Plus de perte d'énergie et de temps, le four calcule automatiquement sa mise en route en tenant compte de la température initiale de la chambre de cuisson, de telle manière qu'il puisse être prêt à l'heure où vous enfournez.

De plus, sa montée en température par palier permet une meilleure gestion de la chaleur sans risquer un dépassement de température.

Avec ses fonctions manuelles optimisées, vous pouvez gérer la durée de l'injection de buée, agir sur la vitesse d'extraction, ou bien sur le temps et la température de cuisson, même en cours de programme simplement en actionnant les touches +/- !

Avec un four à sole équipé de la commande Opticom, vous pourrez programmer la mise en route automatique de votre four étage par étage.

Opticom utilisant la chauffe sole-voûte en alternance, vous gagnez en puissance de raccordement et donc en énergie.

Les plus Opticom Froid

Tout comme la commande Four, la version Froid Opticom permet d'enregistrer 30 cycles.

Vous pourrez programmer très facilement le pré-refroidissement, le blocage, la fermentation, le jour et l'heure de fin de cycle grâce aux touches +/- du clavier.

Il vous suffit pour cela de régler le jour de cuisson.

2 touches raccourcies « P01 » et « P02 », offrent un accès rapide aux 2 programmes les plus utilisés.



Vous pourrez, pendant le cycle en mode automatique, ajuster manuellement les différents paramètres que vous aurez sélectionnés (température, durée, ...).

Avec la nouvelle Opticom, la gestion du jour de fin se fait automatiquement.

La commande manuelle « procédure de chargement » permet l'arrêt des ventilateurs avant l'ouverture de la porte afin d'éviter le brassage d'air dans l'armoire. Le ré-enclenchement des ventilateurs se fait automatiquement une fois la porte refermée.

Les différentes options disponibles sur l'Opticom Four et Froid

Une carte de communication réseau peut être installée en option avec la commande.

Avec cette option, vous pourrez savoir à quel stade du programme vous en êtes simplement en visualisant l'état de la commande depuis votre PC.

Vous aurez aussi la possibilité d'être informé des éventuels messages d'alerte.

Vous pourrez, de plus, consulter l'historique de votre équipement sur les dernières 72 heures écoulées.

Une maintenance facilitée

Parce qu'Opticom utilise la même logique de fonctionnement pour le Four et le Froid, la maintenance se fait plus rapidement. Le circuit mémoire démontable et réutilisable permet de conserver les informations et de les transférer sur un PC, évitant ainsi tout risque de perte de données.

Il n'est donc plus nécessaire de reprogrammer les recettes, Opticom les conservera pour vous !

Une commande fiable et robuste

Le clavier « piezo » électrique garanti anti-choc vous assure une utilisation optimale de votre matériel.

Parce que nous souhaitons vous délivrer les meilleurs outils de travail possibles, la commande Opticom a été validée par 2 centres d'expertise autonomes. ■

Modulables, ventilés ou combinés ... avec la nouvelle gamme de fours Soleo BONGARD, vous avez le choix !

C'est parce que vous souhaitez cuire tous types de produits de boulangerie, viennoiserie et pâtisserie dans un four de qualité, tout au long de la journée, que Bongard a réuni tout son savoir-faire et sa technologie dans sa nouvelle gamme de fours Soleo.

Avec les nouveaux fours Soleo, vous avez le choix ! Nous vous proposons toute une gamme de modèles de fours modulables, ventilés ou combinés pour agrémenter votre fournil ou votre magasin.

La gamme des fours modulables Soleo

Que ce soit en version 2, 4 ou 6 plaques pâtisseries 400 x 600 mm par étage, les fours modulables Soleo s'adaptent à vos envies mais surtout à vos impératifs d'encombrement. Leurs multiples configurations de 1 à 4 étages et leur surface de cuisson variant de 0,5 à 6,8 m² en font des fours très flexibles. Parce qu'ils s'accommodent parfaitement à votre production, les nouveaux Soleo peuvent cuire des produits peu hydratés (baguettes ou pains spéciaux), aussi bien que des produits très hydratés (chouquettes, éclairs, ...).

Avec 2 hauteurs d'étage disponibles (180 ou 240 mm utile), vous pouvez enfin cuire brioches ou kougloufs, en même temps que vos pains et baguettes habituels. L'abondance et l'homogénéité de l'injection de buée en font, d'ailleurs, de véritables petits fours à pain.

Plus de perte de temps dans le nettoyage, leur châssis inox, leur surface et leurs parois intérieures totalement lisses facilitent réellement l'entretien.

Equipés de la nouvelle commande électronique Opticom, les nouveaux fours Soleo se manipulent très facilement.

Grâce à la gestion automatique des différents programmes, nous n'avez plus qu'à entrer les heures de mises en routes différées pour que vos équipements soient prêts à cuire dès votre arrivée.

Leur système de chauffe alternée sole-voûte permet, de plus, une réelle économie d'énergie, tout en conservant une véritable homogénéité dans la cuisson.

Disponibles avec un piétement standard, les nouveaux modulables peuvent être équipés d'une étuve ou encore d'une armoire de fermentation (uniquement sur les modèles 2 et 4 plaques) spécialement conçues pour être placées sous le four.

Avec les nouveaux modulables Soleo, vous avez la garantie de fours de qualité pouvant répondre à tous vos besoins.



La gamme des fours ventilés Soleo

Pouvant recevoir des plaques ou filets de dimensions 400 x 600/800 mm, les ventilés Soleo se déclinent sur 4 ou 9 étages.

Bien que d'encombrement réduit, les fours ventilés Soleo n'en restent pas moins de véritables fours de boulanger !

Parce qu'une cuisson à chaleur ventilée nécessite une bonne répartition de la buée, les nouveaux fours ventilés Soleo sont équipés en standard d'un appareil à buée en fonte installé sur chaque côté arrière de la chambre de cuisson.

Votre pain sera ainsi mieux développé et sa croûte restera plus fine et croustillante.

Pour une évacuation efficace et rapide de la buée, une nouvelle soupape électrique a été installée afin d'éviter une détrempe trop importante du produit due au surcroît d'humidité dans la chambre de cuisson.

Avec la nouvelle gamme de fours ventilés Soleo, n'avez plus peur de cuire vos produits délicats comme les chouquettes, les éclairs, etc. ...

Parce que vous n'avez pas de temps à perdre dans de multiples manipulations, les fours Soleo sont équipés d'un nouveau système de fermeture ; une simple pression sur la porte vous permettra de fermer le four, évitant ainsi toute déperdition de chaleur.

De plus, le tiroir situé sous la chambre de cuisson facilitera la

défournement. Pour vous faire gagner encore plus de temps dans votre

travail, les nouveaux fours ventilés peuvent accueillir une étuve ou bien même une chambre de fermentation (uniquement sur les modèles 2 et 4 plaques).

Vos pâtons sont alors entreposés sous le four, en attendant leur cuisson.

Pour optimiser au maximum votre four, les nouveaux ventilés Soleo sont équipés en standard de la nouvelle commande électronique Opticom, la toute dernière génération de commandes intelligentes créée par BONGARD.

La gamme des fours combinés Soleo

Enfin, si vous souhaitez profiter des avantages des fours modulables et ventilés, BONGARD vous propose les nouveaux fours combinés Soleo.

Disponibles sous forme de packs de petites dimensions (pack XS, largeur 980 mm) ou de grandes dimensions (pack XL, largeur 1 730 mm), les nouveaux combinés sont composés de ventilés, modulables et d'un piétement (BFA, étuve ou piétement standard).

Leur nouveau design épuré et très facile d'entretien conviendra parfaitement à votre fournil ou même à votre boutique. ■

Professionnels, payez moins cher votre électricité !

La facture d'électricité de votre entreprise est élevée ?

Depuis le 1er juillet 2004, vous êtes libre de choisir votre fournisseur d'électricité et de bénéficier d'une offre concurrentielle.

Aucune intervention physique n'est nécessaire, l'infrastructure électrique et le courant restent identiques, à la charge de l'opérateur historique du réseau.

POWEO

1er opérateur d'électricité indépendant

Pour plus d'informations,
Contactez-nous au 0 800 332 332 (numéro vert)
www.poweo.com



SOMABO

Historique & faits marquants

1961

Création de la société SOMABO par MM Godefroy et Garcia, à Lille.

1965

Installation de la SOMABO dans de nouveaux locaux à Faches-Thumesnil (59) sur une superficie de 7 000 m².

1987

Reprise de la SOMABO par son équipe commerciale composée de 6 représentants.

1995

Alain Riquier est engagé comme représentant secteur de Lille et Arnaud Krol comme représentant GMS.

2001

Rachat de l'entreprise par Alain Riquier, Arnaud Krol et BONGARD. SOMABO fête ses 40 ans d'existence.

2002

Renouvellement complet du parc des véhicules professionnels, de l'informatique et mise en place d'un système de code-barres.

Chiffres-clés

Effectif : 30 salariés
 - 10 dépanneurs polyvalents
 - 6 monteuses (3 équipes de 2)
 - 8 commerciaux dont 2 indépendants (1 EUROMAT pour la Belgique et le Luxembourg, + 1 pour les Ardennes, Sté Durbecq)
 - 1 responsable SAV
 - 1 responsable pièces détachées
 - 4 administratifs
 - CA global 2003 : 4 350 000 €
 85 % en vente de matériel
 15 % en SAV



113, rue Kléber - BP 49
 59155 Faches-Thumesnil
 Tél : 0825 325 327
 Fax : 03 20 97 00 56
 E-mail : somabo.sa@wanadoo.fr
 Concessionnaire BONGARD pour l'Aisne (02), les Ardennes (08), le Nord (59), le Pas-de-Calais (22) et la Somme (80).

NORD - PAS-DE-CALAIS

Profil de la région

Spécialités locales :

Dans le Nord : le boulot de 4 livres, le pain à la bière, les couques, la flûte, la faluche (petit pain fourré au beurre), les cramiques, le pain platine, le pain gâteau (pain brioché au beurre avec du sucre et des œufs).

Dans la région de Roubaix
 Tourcoing : la coquille de Noël.
 Dans la Somme : le gâteau battu.

Nombre d'artisans

boulangers-pâtisseries en 2003 :

- Aisne : 354
 - Ardennes : 229
 - Nord : 1 134
 - Pas-de-Calais : 730
 - Somme : 325 Source ISICA 2002



SOMABO, concessionnaire BONGARD pour la région Nord - Pas-de-Calais et la Picardie.

« Nous sommes capables d'installer une boulangerie dans un délai très court ».

Entretien avec Alain Riquier et Arnaud Krol

« En reprenant la SOMABO (Société de Matériel de Boulangerie) il y a 3 ans, notre objectif était de redynamiser l'entreprise après le départ à la retraite d'une partie de son personnel.

Aujourd'hui, SOMABO est encore mieux reconnue pour la qualité de ses services auprès des artisans », résume Alain Riquier. Concessionnaire BONGARD depuis plus de 40 ans, SOMABO conseille, entre autres, dans le choix des équipements et élabore des projets d'installation en étudiant le plan de financement.

Outre ses activités, ce distributeur-installateur, spécialisé en boulangerie-pâtisserie, bénéficie d'un service après-vente de qualité qui a fait la réputation de l'entreprise. Numéro un dans la région Nord - Pas-de-Calais, SOMABO est sollicité quotidiennement par les boulangers comme le précise Arnaud Krol : « Nous essayons toujours d'atteindre la perfection en SAV en recrutant les meilleurs techniciens afin de pouvoir dépanner toutes les marques.

Depuis la fermeture d'un concurrent dans la région, nous répondons encore plus à la demande des professionnels ». La SOMABO commercialise également du matériel d'occasion, du four au pétrin

en passant par la vitrine réfrigérée ou la coupeuse. Cette activité représente 5 % du CA. Le matériel est reconditionné, révisé à 100 % avec une garantie de 6 mois sur les machines et de 5 ans sur les tubes de fours CERVAP. « Pour les artisans, cette solution financière est souvent intéressante, car elle offre un avantage certain au niveau rapport qualité/prix ».

Objectif : la satisfaction du client.

Spécialiste des fours BONGARD et plus particulièrement du traditionnel four Cervap (80 % de ses ventes), SOMABO est capable de mener un chantier en un temps record sans nuire à la qualité. Placée sous la responsabilité d'Arnaud, l'équipe technique est divisée en deux pour une meilleure efficacité : les monteuses et les techniciens SAV. « Il est déjà arrivé d'installer une boulangerie complète en une semaine. On ne sous-traite rien. Les techniciens disposent d'un grand stock de pièces détachées, d'un atelier équipé avec tout le matériel nécessaire pour faire des pièces sur-mesure et même d'une cabine de peinture ».

Tous les projets d'installation sont étudiés et menés jusqu'au bout avec la collaboration de Régis Duret, architecte spécialisé. Côté dépannage, Philippe Duthoit, responsable SAV, répond toujours présent par

le biais de ses dépanneurs dont la majorité ont suivi une formation chez BONGARD. Le SAV est disponible 24h/24, 7 jours/7 : « En cas de problème la nuit, un répondeur donne le numéro de portable des dépanneurs de permanence sur 3 secteurs géographiques. Chaque camion-atelier est doté de tout le matériel et les pièces pour réparer sur place », explique Alain Riquier. Dans un souci de qualité de service, tous les véhicules SOMABO sont équipés d'un GPRS. Ce système permet de localiser plus rapidement le technicien afin qu'il intervienne en perdant le moins de temps possible. « Le GPRS devrait améliorer la rapidité d'intervention et réduire les coûts de déplacement pour le boulanger », signalent les deux associés.

Communiquer avec les boulangers.

Chez SOMABO, la définition du service ne s'arrête pas au SAV. Communiquer sur la prévention fait partie de la tâche des commerciaux. « De plus en plus, nous travaillons dans l'urgence. Pour pallier à ces dépannages extrêmes, nous leur conseillons des contrats de maintenance préventive comme cela existe sur une chaudière personnelle. Ceux qui veulent une assurance tous risques, peuvent même prendre un avenant avec bris de machine », remarque Alain Riquier.

En complément avec les promotions d'EUROMAT, SOMABO n'hésite pas à communiquer par mailing deux fois par an à ses clients en leur offrant des promotions, des remises sur du matériel ou en les incitant à nettoyer leur brûleur, ramener leur cheminée ou changer les lames de leur coupeuse.

Partenaire des organisations syndicales en boulangerie comme en pâtisserie, SOMABO participe à toutes les manifestations professionnelles (fête du Pain, salons, etc.). Fin 2004, le concessionnaire nordiste a refait toute la signalétique et l'extérieur de ses bâtiments. Pour être encore plus proche de ses clients, le hall d'exposition de 500 m² accueillera un labo de boulangerie-pâtisserie équipé d'un Cervap Compact. « En cas de besoin, le hall est à la disposition des artisans boulangers mais également des distributeurs de matières premières, des meuniers pour organiser une présentation de leurs nouveautés ». Chez SOMABO, le service commence en premier par la convivialité ! ■

Le témoignage de deux artisans boulangers-pâtisseries dans le Nord

Stéphane et Pascaline Asseman Hazebrouck (59)



Située en plein centre ville, la boulangerie « L'Ami du Pain », Maison fondée en 2002, affiche convivialité et authenticité.

Depuis deux ans, Stéphane propose une gamme traditionnelle : pain de tradition française, pains spéciaux, spécialités sur levain naturel, pâtisserie pur beurre, tartes et viennoiseries variées.

SOMABO lui a installé un four Cervap GME BONGARD dont la façade est décorée de faïences de Desvres, 3 chambres de pousse avec régulateur, une diviseuse, une façonneuse Major BONGARD et du matériel EUROMAT, soit un investissement de 150 000 €.

« Ce four offre une grande souplesse

quelle que soit la production. Il permet de fabriquer toute la gamme de produits dès le matin pour livrer un dépôt mais également pour cuire sans problème toute la journée à la vue de la clientèle ».

Récompensé par un Mercure d'Or en 1993 et le Prix de la Création en 2004, ce couple met tout en œuvre pour accueillir les clients comme dans leur première affaire. Pascaline a créé sa touche personnelle avec un magasin assez grand (30 m²) chaleureux décoré de bois et de laiton.

Côté SAV, le boulanger n'a pas eu de gros soucis : « Le dépanneur est toujours prêt à passer en cas de besoin ». ■

Alex et Valérie Croquet Wattignies (59)

Depuis 14 ans, Alex Croquet se démarque des autres artisans boulangers en fabricant du pain 100 % biologique à partir d'une farine bio, du sel de Guérande (fleur de sel) et de l'eau pure.

Dans son fournil, il utilise encore deux « Parisiens » déjà construits par SOMABO. Cet adepte du haut de gamme fait confiance à BONGARD depuis toujours et a fait appel à SOMABO pour renouveler son matériel.



Désormais, il possède un Cervap GME 8 bouches avec tapis élévateur intégré en façade et un Cervap Compact pour la pâtisserie : « Dès que j'ai utilisé mon four neuf, j'ai senti la différence. La régularité de la température permet d'obtenir une cuisson parfaite. Le Compact permet de fabriquer toute la journée.

De petite taille, il s'intègre parfaitement dans le fournil et son implantation a été étudiée pour gagner en mobilité ».

Même s'il avoue se « débrouiller tout seul lorsque cela est possible », Alex Croquet n'a jamais été déçu par le SAV.

D'un montant de 75 000 €, son investissement lui a permis de gagner en souplesse et de travailler le plus librement possible. Sa clientèle plébiscite quotidiennement la qualité de son pain. ■



DUCORBIER MATÉRIEL, concessionnaire BONGARD pour la Haute-Normandie et le Nord-Ouest de la Région Parisienne. « Commerciaux et techniciens apportent leur savoir-faire au service des boulangers ».

Entretien avec Daniel Colley et Valérie Dubuc-Maillet

Créée par Pierre Ducorbier dans les années 50, l'entreprise Ducorbier Fournitures, puis DUCORBIER MATÉRIEL est devenue au fil des années, un acteur incontournable dans l'équipement de matériel de boulangerie-pâtisserie. Homme de terrain, à la fois technicien et commercial, Daniel Colley P-dg de DUCORBIER MATÉRIEL anime une équipe dynamique de 30 personnes avec l'appui de son associée, Valérie Dubuc-Maillet, chargée de gérer la partie administrative et financière. Discret mais efficace, Daniel Colley met quotidiennement tous les moyens en œuvre pour répondre aux besoins des boulangers.

« Notre rôle est d'écouter les artisans boulangers afin d'élaborer ensemble un projet ou plus simplement de répondre à un besoin technique dans leur fournil ou leur magasin. Cette activité est liée à une offre de service et de dépannage 24 h/24, 7 jours/7 », explique Daniel Colley.

Au niveau commercial et dépannage, le concessionnaire BONGARD couvre 5 départements (27, 60, 76, 78 Ouest et le 95 Ouest) grâce à 4 commerciaux (dont un pour la GMS) et une quinzaine de techniciens polyvalents froid et chaud placés sous la responsabilité de Louis Hervieu. « Cette organisation permet de dépanner rapidement les professionnels. Trois bases techniques situées à Rouen, au Havre et à Beauvais permettent aux

techniciens respectifs d'être opérationnels en quelques heures », précise Daniel qui ajoute : « Chaque technicien possède un camion-atelier équipé d'un stock important de pièces détachées ».

En cas de besoin, du matériel de dépannage est disponible et permet à l'artisan de continuer ses fabrications. Sur le plan commercial, la force de vente visite au minimum 3 fois/an chaque client.

« L'objectif n'est pas de vendre à tout prix mais de lier une relation de confiance avec l'artisan en lui apportant un SAV hors-pair. Il faut savoir détecter ses besoins, connaître ses habitudes de travail et venir le voir au moment opportun. Il est aussi important d'avoir un bon commercial qu'un bon technicien.

Ses deux fonctions complémentaires participent à la qualité de notre service », remarque le concessionnaire.

Comme tous les autres adhérents du réseau de l'ACB Daniel Colley a mis en place une démarche ISO 9001 version 2000 avec l'organisme SOCOTEC qui permettra une meilleure productivité de l'entreprise et améliorera la communication entre les services.

Compétent du labo à la boutique

Fort de son expérience depuis 20 ans, le concessionnaire normand est capable de répondre à tous les projets.

Aujourd'hui, les clients recherchent des solutions techniques simples et fiables. Pour l'agencement ou le remodelage d'une boutique, DUCORBIER MATÉRIEL

travaille avec Pierre Hamelin, architecte d'intérieur.

« De l'agencement du labo à celui de la boutique, nous conseillons la meilleure implantation du matériel. Les plans sont élaborés en commun avec l'assistance technique BONGARD. Sur le plan technique, l'électronique a beaucoup progressé dans le domaine de la convivialité mais il reste encore des progrès à faire... », remarque le P-dg. Afin d'assurer un service après-vente performant, Daniel Colley fait en sorte que ses techniciens aillent « jusqu'au fond des choses en apportant une solution définitive aux problèmes du boulanger. Le retour sur intervention existe rarement chez nous ».

Lorsqu'on choisit d'acheter un nouvel équipement, la qualité du SAV est aussi importante que le matériel. « Il faut toujours regarder l'ensemble. Le prix n'est pas le seul facteur à prendre en compte. D'ailleurs, deux promotions par an sont organisées sur le matériel (façonneuse, laminoin, pétrin, lave-batterie, etc...) le plus utilisé par nos clients ». Du matériel d'occasion, remis aux normes, est proposé également à la vente pour « répondre » au plus près à l'enveloppe budgétaire du client.

Retour à la tradition

Adhérent du groupement EUROMAT, DUCORBIER MATÉRIEL propose un large choix de fournisseurs d'équipements de grandes marques en matière de mélange, de mécanisation de la pâte, de matériel de froid et de chambres de fermentation. En matière d'agencement, le style rétro se développe et côté fournil, les fours de petite capacité sont très demandés : « On revient au magasin style 1900 avec des présentoirs en laiton et des comptoirs à l'ancienne. En ville, le four Cervap Compact BONGARD permet d'offrir une cuisson toute la journée en magasin.

Peu encombrant et économique, sa construction permet de consommer moins d'énergie qu'un four à recyclage.

A noter également, que la majorité de nos fours vendus dans la région sont au gaz. A l'écoute des boulangers et toujours disponible quelle que soit la saison, DUCORBIER MATÉRIEL joue la transparence avec ses clients. Tous les 2 ans, l'entreprise organise 3 jours de portes ouvertes avec un meunier et participe aux événements de la profession (Fête du Pain, Téléthon, Foire de Rouen). Fidèle à sa réputation de qualité, le concessionnaire a été choisi également pour équiper une partie du fournil de l'INBP de Rouen et le nouveau laboratoire de boulangerie et de pâtisserie du CFA du Val de Reuil (Eure). ■

DUCORBIER MATÉRIEL Historique & faits marquants

1976

Création de la société Ets DUCORBIER MATÉRIEL et installation dans des locaux neufs au Mesnil-Esnard (Seine-Maritime).

1978

DUCORBIER MATÉRIEL devient concessionnaire exclusif BONGARD

1993

Acquisition de l'entreprise par Gilles Godret. Daniel Colley est nommé Directeur Commercial.

1994

Changement de la dénomination sociale qui devient DUCORBIER MATÉRIEL S.A

1998

DUCORBIER MATÉRIEL fête ses 20 ans

2001

Rachat de l'entreprise par Daniel Colley et Valérie Dubuc-Maillet après le décès de Gilles Godret.

Chiffres-clés

Effectif : 29 salariés

- 12 techniciens « chaud »

- 4 frigoristes

- 4 commerciaux

- 3 techniciens atelier

- 2 administratifs

- 2 secrétaires

- 1 responsable technique

- 1 responsable magasin

- CA global 2003 : 5 300 000 €
80 % en vente de matériel
20 % en SAV



ZI - 2 route de Paris
76240 Mesnil-Esnard
Tél : 02 35 80 56 69
Fax : 02 35 80 81 87

E-mail :

ducorbier@ducorbier-materiel.fr
Concessionnaire BONGARD pour l'Eure (27), l'Oise (60), la Seine-Maritime (76), les Yvelines (78) et le Val-d'Oise (95).

Le témoignage de deux artisans boulangers-pâtisseries en Haute-Normandie



Nicolas et Denise Covelli Beauvais (60)

Installé depuis 20 ans en Picardie, Nicolas Covelli emploie 48 salariés et possède 4 magasins dont l'un vient d'être complètement refait. « Les travaux ont été réalisés en temps et en heure par DUCORBIER MATÉRIEL. J'ai investi dans deux fours Cervap au gaz et tout le matériel nécessaire pour fabriquer du pain. Avec son décor à l'ancienne, et ses dimensions réduites, le Cervap a trouvé sa place en magasin pour une cuisson devant le client ». L'agencement de la boutique a été conçu dans le style rétro afin d'accueillir la clientèle du mieux possible.

Au total, le boulanger a investi environ 350 000 €, une somme qu'il ne regrette pas ! « Cet équipement me permet de cuire toute la journée et de faire des économies au niveau de la cuisson ». Question SAV, Nicolas estime qu'il offre un bon rapport qualité/prix : « Un technicien est toujours disponible. Depuis 2 ans que je travaille avec eux, je n'ai rien à redire ! ». ■

Thierry et Marie-Christine Portier Le Havre (76)

Après 4 semaines de travaux, la boulangerie Portier, située en plein centre ville, a fait peau neuve. Refaite complètement, la nouvelle boutique mise sur un magasin à l'ancienne avec des vitrines chocolat, pâtisserie et sandwichs. L'intérieur associe le bois, le granit et la pierre dans un décor où les produits sont mis en valeur.

« J'ai investi également dans des armoires de pousse et un four BONGARD GME, facile à utiliser et bien pratique. Le dernier étage électrique permet de cuire la viennoiserie. Il s'adapte parfaitement à la cuisson des pains spéciaux.



Un investissement total de 300 000 €, précise l'artisan. A toujours fait confiance à DUCORBIER MATÉRIEL : « Les délais ont été respectés et les conseils de Pierre Hamelin ont été profitables. Pour les clients comme pour les vendeuses, la boulangerie est plus agréable qu'auparavant. Certains m'ont dit qu'ils se sentaient à l'aise comme dans une boulangerie parisienne ! Côté SAV, le technicien trouve toujours une solution et se déplace si nécessaire ». Adeptes de la fabrication maison, Thierry montre l'exemple en formant 6 apprentis dont l'un d'eux participera à la finale du meilleur apprenti boulanger de France. ■

HAUTE-NORMANDIE Profil de la région

Spécialités locales :

Le pain Brié, le pain à soupe, le pain à la broche. La baguette des Moulins fabriquée à partir d'une farine commercialisée par les Meuniers Normands : Capron (76), Dubois-Rioux (61), De la Peltrie (61), Pesard (50), et d'Etouvy (14). Fabriqué dans la région de Dieppe, le pâté aux poires, une galette fourrée avec des poires confites. La tarte normande. Le Jeanne-d'Arc, un gâteau meringué au chocolat.

Nombre d'artisans boulangers-pâtisseries en 2003 :

- Eure : 276
- Oise : 389
- Seine-Maritime : 680
- Yvelines : 442
- Val-d'Oise : 342

Source ISICA

**STAGES COURTS RÉSERVÉS
AUX PROFESSIONNELS**

INBP de Rouen

*Institut National
de la Boulangerie-Pâtisserie*
Tél. : 02 35 58 17 77
www.inbp.com

BOULANGERIE

Pain au levain :

- du 15 au 18 novembre,
animé par Stéphane MANACH

Pains et brioches de Noël :

- du 29 novembre au 2 décembre,
animé par Christophe CRESSENT

PÂTISSERIE

Bûches de Noël :

- du 15 au 18 novembre,
animé par Jean-Marc BERNIGAUD

Chocolats de Noël :

- du 22 au 25 novembre,
animé par Gilles REFLOC'H

DÉCORATION

Vitrines de Noël :

- du 15 au 18 novembre,
animé par Catherine DAVID

AUTRES STAGES

Initiation/recyclage en boulangerie :

- du 6 au 17 décembre,
animé par Stéphane MANACH

**Initiation/recyclage en pâtisserie
(niveau II) :**

- du 13 au 17 décembre,
animé par Jean-Marc BERNIGAUD

ENSP d'Yssingaux

*Ecole Nationale Supérieure
de la Pâtisserie*
Tél. 04 71 65 72 50
www.ecoledelapatisserie.com

Bonnons chocolat :

- du 15 au 17 novembre,
animé par Jean-Marc SCRIBANTE

Bûches, entremets :

- du 15 au 17 novembre,
animé par Nicolas BOUSSIN, MOF
- du 22 au 24 novembre, animé par Michel
GALLOYER ou Thierry GUILLOU

Desserts de restaurant :

- du 29 novembre au 1^{er} décembre,
animé par Christophe FELDER

Fours frais froids secs :

- du 22 au 24 novembre,
animé par Fabrice LEBOURDAT

Pains :

- du 29 novembre au 1^{er} décembre,
animé par Thierry MEUNIER, MOF

Sculpture sur glace :

- du 15 au 17 novembre,
animé par Michel AMANN

**Traiteur : la cuisine du gibier
et des légumes oubliés :**

- du 22 au 24 novembre,
animé par François GAGNAIRE

Traiteur boutique fin d'année :

- du 29 novembre au 1^{er} décembre,
animé par Alain DRIEUX

Vitrine de Noël :

- du 15 au 16 novembre,
animé par Martine BERTHET



Préparez les fêtes avec EUROMAT !

Libérez vos clients du souci de couper leur pain, assurez leur une meilleure présentation de leur table pour leurs repas de fêtes !

Avec les coupeuses Macpain de fabrication Jac, tranchez vos pains de fêtes, pains spéciaux et pains régionaux : pains aux céréales*, pains de mie, miches d'antan, pains de campagne, pains de seigle, pains de méteil, pains complets, pains au son, ... débités en tranches de 11 mm pour la plus grande satisfaction de vos clients !

Que vous soyez « Automatique » ou « Semi-automatique », EUROMAT a toujours une coupeuse qui vous convient.

COUPEUSES SEMI-AUTOMATIQUES

Pico (largeur de coupe 45)

- Coupeuse à poser sur socle ou meuble existant, facile d'utilisation, très bonne qualité de coupe. Levier ergonomique à traction progressive.



Presto (largeur de coupe 38/45/52)

- La tradition au service de la boulangerie artisanale. Ajustement automatique de la hauteur du presse-pain, levier à traction progressive.



COUPEUSES AUTOMATIQUES

Picomatic (largeur de coupe 45)

- Coupeuse à poser, d'encombrement très réduit, la Picomatic s'intègre sans problème dans tout point de vente.



Automac (largeur de coupe 38/45/52)

- Tradition et progrès au service de la boulangerie artisanale. Programmation des forces de coupe, ajustement automatique de la hauteur du presse-pain, coupe en séquentiel ou en continu.



Tous les modèles sont équipés d'une palette avec butée coulissante pour faciliter l'ensachage. Les modèles sur pieds sont équipés de 4 roulettes, dont deux avec freins pour un déplacement aisé lors du nettoyage.

* voir recette de Frédéric LALOS en page 9

Le chocolat en fête !

Le régal des yeux, c'est déjà le régal du palais ! Suscitez l'envie de votre clientèle en lui mettant l'eau à la bouche !

Palets, rochers, ganaches, pralines, truffes, mendiants, le chocolat se montre dans tous ses états en toute occasion : Noël, Saint-Valentin, Pâques mais aussi anniversaires, fêtes, dîners de famille, repas entre amis !

La vitrine chocolat vitrée plein centre

« Modul' Concept »

met en valeur vos créations chocolatées toute l'année !

- Grâce à son groupe logé qui alimente une résistance de 200 watts fixée sur l'évaporateur, la température y est maintenue entre 14 et 17°C (froid ventilé) avec un taux d'humidité régulé automatiquement entre 55 et 65 % HR.

Élégante, son revêtement extérieur est stratifié dans plusieurs coloris au choix, sa façade est en décrochée, et le service se fait par l'arrière via des portes plexi donnant accès aux gradins inox.

D'une longueur de 923 mm, elle mesure 700 mm de haut, elle peut contenir 2 plaques 400 x 600 et possède un niveau d'étagère.



Notre sélection vous intéresse ?

Adressez vous au concessionnaire BONGARD de votre secteur.
(coordonnées des membres du réseau en page 11 de Forum)

Le pain aux céréales en pousse lente

par Frédéric LALOS

Ingrédients

- Farine de tradition : 1 550 g
- Levain naturel : 500 g
- Sel : 50 g
- Levure : 4 g
- Germe de blé : 10 g
- Améliorant : 3 g
- Mélange céréales : 230 g (sésame : 110 g, lin brun : 90 g, tournesol : 30 g)
- Eau : 1 litre

Étapes de fabrication

- Température de base : 40 °C
- Pétrissage / axe oblique : 5 min en 1^{re} vitesse
7 + 5 min avec le sel en 2^e vit.
- Température de la pâte : 24,5 °C
- Pointage : 15 min
- Pesée : 320 g, 400 g et 600 g
- Détente : 20 min
- Façonnage : à la main
- Apprêt : 16 h à 12 °C
- Cuisson : dans un four à sole à 250 °C.
- Temps variable en fonction de la forme du pain.

Astuces et conseils

- Il est également possible d'utiliser un pétrin spirale : 5 minutes en 1^{re} vitesse + 8 minutes en 2^{me} vitesse.
- La pâte contient des graines grillées, veiller à ce qu'elle ne soit pas trop chaude sinon elle se développerait difficilement.
- Le rôle du levain naturel est très important, il faut donc y prêter une attention particulière.

Réalisation

- A) Peser les graines et les mettre à griller 14 minutes à 250 °C. Les faire infuser dans l'eau de coulage très froide versée dans le pétrin.**
- B) Peser les autres ingrédients. La température de base doit être de 40 °C. Ajouter délicatement le levain puis tous les autres ingrédients, excepté le sel.**



« LE PAIN, l'envers du décor » par Frédéric LALOS Meilleur Ouvrier de France Boulanger

aujourd'hui à la tête de plusieurs boulangeries parisiennes connues sous l'enseigne Le Quartier du pain.

Un livre de production...

Pédagogique et moderne, cet ouvrage est conçu pour être l'outil quotidien essentiel et incontournable que l'on retrouvera dans tous les fournils ; il est conçu aussi pour être le manuel de toutes les écoles de boulangerie française. Véritable artisan du quotidien, c'est un vrai livre de production que l'auteur réalise en nous dévoilant ces recettes.

...aussi pour les vendeuses

Et pour une fois, les boulangères aussi pourront y trouver des conseils de vente pour chaque pain, expliquant leurs saveurs et les accompagnements possibles.

Un beau livre

Les pages croustillent sous nos yeux et modernisent l'image du pain. De très belles photos techniques dans des « pas à pas » détaillés. Chaque étape de la fabrication est expliquée. Des gros plans surprenants nous laissent découvrir le pain sous un jour nouveau, surpris de voir les différentes croûtes, les différentes couleurs de mies, les nombreuses textures... C'est l'ensemble du savoir-faire et des méthodes de travail d'une profession qu'il nous présente ici.

L'ouvrage commence par deux chapitres d'une rare clarté sur le blé et l'analyse d'une farine puis nous découvrons les techniques de fabrication du pain, pour voir ensuite 60 recettes : des pains les plus traditionnels, de la baguette aux divers pains rustiques à base de levain naturel ou de poolish, aux pains les plus originaux comme ceux au bleu d'Auvergne, aux abricots ou encore le pain au cidre et aux pommes.

Préfacé par

- Christian Vabret - MOF Boulanger, vice-Président de la Confédération Française de la Boulangerie

Où se procurer le livre ?

- dans toute les librairies
- aux Éditions de l'if :
1, rue d'Enghien - 75010 Paris
e-mail : editionsdelif@editionsdelif.com
tél. 01 40 22 62 42 - fax 01 40 22 62 56

Accompagnement

Pain au levain réalisé à partir d'un mélange de céréales « maison » : lin brun, sésame et tournesol. Ces graines sont riches en fibres, vitamines et oméga 3 qui permettent de lutter contre le cholestérol et les maladies cardio-vasculaires. Elles sont grillées au four puis infusées dans l'eau du pétrissage. Ce pain accompagne parfaitement les plats en sauce, les gibiers, les viandes blanches, les fromages au goût léger et frais...

Dans un pétrin à axe oblique, pétrir pendant 5 minutes en 1^{re} vitesse jusqu'à obtention d'une pâte bâtarde. Puis pétrir 7 minutes en 2^{me} vitesse. Ajouter le sel en 1^{re} vitesse puis pétrir à nouveau 5 minutes en 2^{me} vitesse. À la fin du pétrissage, la température de la pâte doit être de 24,5 °C.

C) Laisser pointer en masse pendant 15 minutes.

D) Peser, diviser.

E) Laisser la pâte se détendre pendant 20 minutes.

Façonner à la machine ou à la main différentes formes : baguettes, bâtards, fers à cheval...

Les poser sur toile farinée soudure dessus. Laisser la pâte pousser pendant 16 h à 12 °C.

F) Cuire dans un four à sole à 250 °C. Le temps de cuisson varie en fonction des formes choisies.



Photos © Moussa Elbrak / Les éditions de l'if

MANIFESTATIONS DU RÉSEAU

Rhône Alpes

22-26 janvier 2005, SIRHA, Euroexpo Lyon, BONGARD, et ses concessionnaires du secteur SIMATEL, SELEC PRO, TOUT TECHNIQUE, TORTORA et des secteurs voisins CFMB, SODIMA seront présents à ce salon des métiers de bouche où ils exposeront les matériels des gammes BONGARD et EUROMAT.

Ils animeront leur stand de démonstrations de façonnage grâce à la façonneuse ULTRA.

Sur le stand des partenaires fournisseurs en énergie pourront étudier avec les artisans qui le souhaitent leur plan consommation.

BONGARD sera également présent sur les stands des meuniers avec des matériels en fonctionnement :

Banette, BONGARD équipera un fournil complet qui permettra de voir à l'œuvre quelques nouveautés comme le four OMEGA 602/5.201, le Pétrin à spirale Spiral 50 E équipé d'un capot ABS transparent anti-projection de farine, et l'armoire de fermentation BFA.

GMP, BONGARD fournit une armoire de fermentation BFA Viennoise pour la préparation des produits et 2 fours ventilés pour les démonstrations de cuisson.

DÉLIFRANCE, BONGARD équipe ce meunier de fours ventilés pour la cuisson sur place.

Pays de Loire

Nantes les 20, 21 et 22 janvier, BONGARD, « fournisseur officiel des métiers boulangerie et pâtisserie » du COFOM (Comité Français des Olympiades des Métiers) et son concessionnaire Bourmaud 44, sont partenaires de la finale nationale des Olympiades des Métiers dont l'objectif est de désigner l'Équipe de France des Métiers qui défendra les couleurs de la France lors de la finale mondiale qui se tiendra du 26 au 29 mai 2005 à Helsinki en Finlande. Laboratoires et fournils seront équipés de matériels BONGARD, la partie service (installation) étant assurée par Bourmaud 44 concessionnaire du secteur.

★ Bonne et Heureuse Année ★ Buon anno ★
 ★ Feliz año nuevo ★ Ann Saïd ★ Sc`reno novo leto ★
 ★ Happy New Year ★ Ein gutes Neues Jahr ★

Boldog új évet ★ Eutuchismenos Kainourios chronos

L'Association des
 Concessionnaires
BONGARD
 et **BONGARD**
 vous souhaite
 de bonnes fêtes
 et une excellente
 année 2005 !

Dpt 62 - Réf. 17

Vends Boulangerie-Pâtisserie
 Affaire à développer
 Appartement F4
 Prix 90 000 €
 Tél. 06 19 26 13 30

Dpt 91 - Réf. 19

Vends Boulangerie - Pâtisserie
 à Athis-Mons
 Appartement F3
 Prix 85 000 €
 Tél. 06 24 25 07 99

Dpt 84 - Réf. 18

Vends Boulangerie-Pâtisserie
 dans petite ville du Vaucluse
 7 000 habitants
 Prix 68 000 €
 Tél. 04 90 83 15 06

Pour faire paraître une petite annonce pour
 la vente de votre fonds de commerce ?

Il vous suffit de la transmettre à :
BONGARD - Service Lecteurs Bongard Forum
 32, route de Wolfisheim - 67810 HOLTZHEIM.

RECRUTEMENT



Pour assurer son développement,
 l'ACB 1^{er} réseau français de concessionnaires
 au service des boulangers-pâtisseries recherche :

Techniciens de maintenance Electro mécaniciens • Frigoristes Commerciaux

- Rémunération motivante • Formation spécifique à nos produits
- Postes à pourvoir sur toute la France

Merci d'adresser votre CV et vos coordonnées à **EUROMAT Recrutement**
 ZA Les Bordes, 5 rue Gustave MADIOT - 91921 BONDOUFLE - Fax : 01 60 86 63 65

Discretion assurée



BONGARD recherche pour son site de Holtzheim (Strasbourg)

Un coordinateur Technique (H/F)

Sa mission :

Assurer le suivi technique des installations de boulangeries,
 en collaboration avec nos clients et techniciens.
 Des déplacements sont à prévoir.

Merci d'adresser votre CV et lettre de motivation en précisant la réf. CT
 à BONGARD - Service Recrutement - BP17 - 67843 Tanneries Cedex
 Fax : 03 88 76 19 18 - Email : drh@bongard.fr



A votre avis ...
 quel est le moyen le plus
 efficace pour gagner
 du temps dans la confection
 de macarons, éclairs
 ou meringues ?

Il suffit tout simplement d'utiliser
 la nouvelle **Dresseuse Omega !**

Pour la découvrir en démonstration,
 rendez-vous au Sirha sur le stand BONGARD,
 du 22 au 26 janvier 2005
 Hall 02, Stand n°2308



32, route de Wolfisheim - F67810 Holtzheim- France
 Tél. : +33 3 88 78 00 23 - Fax : +33 3 88 76 19 18
 www.bongard.fr - bongard@bongard.fr



Liste des adresses des sièges et agences/points de vente



1 A.E.B. **A.E.B.**
 Départements 09 - 31 - 81 - 82
 Jacques AUSTRUY
 Rue de l'Équipement - Zone de Vic
 31320 CASTANET-TOLOSAN
 Tél. : 05 61 81 28 57 - Fax : 05 61 27 08 49
 E-mail : a.e.b.austruy@wanadoo.fr

Départements 12
 AEB - AVEYRON
 Fabien SAMMUT
 Lotissement Le Castagne - 12450 FLAVIN
 Mobile : 06 87 50 49 03

2 ETS BOIS JACKY **ETS BOIS JACKY**

Départements 61 - 72 - 53
 Jacky BOIS
 ZAC de Neuville - 72190 NEUVILLE-sur-SARTHE
 Tél. : 02 43 25 37 04 - Fax : 02 43 25 33 21
 E-mail : bois@soleos-pro.com

3 BONGARD 67 **BONGARD 67**

Département 67
 Jordan FLORÉANI
 36, rue Principale - 67112 BREUSCHWICKERSHEIM
 Tél. : 03 88 96 00 11 - Fax : 03 88 96 18 19
 E-mail : bongard67@wanadoo.fr

4 BOURMAUD **BOURMAUD**

Département 44
 BOURMAUD-CARQUEFOU - Elie BRISSON
 11, bd du Chêne Vert - 44470 CARQUEFOU
 Tél. : 02 40 30 23 53 - Fax : 02 40 25 11 13
 E-mail : bourmaud@f-d-o.com

5 Département 49
 BOURMAUD-BEAUCOUZE
 Elie BRISSON - Fabien MENARD
 12, square de la Ceriseraie - 49070 BEAUCOUZE

6 Département 85
 BOURMAUD-VENANSAULT
 Elie BRISSON - Marc CHIRON
 ZA - 2, rue Denis Papin - 85190 VENANSAULT
 Tél. : 02 51 48 12 42 - Fax : 02 51 48 12 43
 E-mail : bourmaud85@f-d-o.com

7 Départements 50 - 14 - 61
 BOURMAUD-SAINT-GILLES - Gilbert DULONG
 Zone Artisanale Les Forges - 50180 SAINT-GILLES
 Tél. : 02 33 56 67 36 - Fax : 02 33 56 30 50
 E-mail : bourmaud50@f-d-o.com

8 BREIZH FOURNIL **BREIZH FOURNIL**

Département 56
 Jean-Luc ROBIN - Patrick FLEURY
 Rue Pierre Allio - 56400 BRECH-AURAY
 Tél. : 02 97 24 08 63 - Fax : 02 97 56 68 04
 E-mail : breizhf@f-d-o.com

9 Départements 22 - 29 - 35 - 53
 BREIZH FOURNIL-YFFINIAC - Eric MARTIN
 ZI de la Bourdinière, rue des Saules
 22120 YFFINIAC
 Tél. : 02 96 63 32 32 - Fax : 02 96 63 38 38
 E-mail : breizh22@f-d-o.com

10 BULA SERVICE **BULA SERVICE**
 Jean-Marc BULA
 1525 Henniez - Le Vieux Billard - SUISSE
 Tel. +41 026 668 21 34 - Fax. +41 026 668 38 18
 E-mail : vente@bulaservice.ch / www.bulaservice.ch

11 C.E.E. **C.E.E.**
 Départements 68 - 90
 Joël HERRMAN
 2, rue des Lilas - 68400 RIEDISHEIM
 Tél. : 03 89 31 76 71 - Fax : 03 89 54 13 82
 E-mail : comequest@wanadoo.fr

12 C.F.M.B. **C.F.M.B.**
 Départements 11 - 34 - 66
 Florent TRICARICO
 ZAC, La Montagnette
 34420 VILLENEUVE-LES-BEZIERS
 Tél. : 04 67 32 62 62 - Fax : 04 67 39 27 93
 E-mail : cfm@wanadoo.fr

13 CLIMAT CONTROL **CLIMAT CONTROL**
 Départements 18 - 58
 Daniel PHILISOT
 6, rue du Docteur Faucher
 58320 POUQUES-LES-EAUX
 Tél. : 03 86 68 88 79 - Fax : 03 86 68 88 98
 E-mail : daniel.philisot@wanadoo.fr

14 DEMEF **DEMEF**
 Départements 28 - 45
 Régis BELLOT
 La Violette - 45320 CHANTECOQ
 Tél. : 02 38 87 29 26 - Fax : 02 38 87 25 86
 E-mail : demef.panifour@wanadoo.fr

15 DIMA **DIMA**
 Départements 16 - 17 - 24 - 33 - 46 - 47 - 82
 Patrick FRECHE
 10, r Charles Nungesser - 33290 BLANQUEFORT
 Tél. : 05 56 35 04 10 - Fax : 05 56 35 86 38
 E-mail : dima.bongard@wanadoo.fr

16 DUCORBIER Matériel **DUCORBIER Matériel**
 Départements 27 - 60 - 76 - 78 - 95
 Daniel COLLEY
 ZI - 2, route de Paris - 76240 MESNIL-ESNARD
 Tél. : 02 35 80 56 69 - Fax : 02 35 80 81 87
 E-mail : ducorbier@ducorbier-materiel.fr

17 L'EQUIPEMENT MODERNE **L'EQUIPEMENT MODERNE**
 Départements 32 - 40 - 64 - 65
 Philippe ROUY
 ZI du Herre - BP 19 - 64270 SALIES-DE-BEARN
 Tél. : 05 59 38 14 07 - Fax : 05 59 65 06 15
 E-mail : equipement.moderne@voila.fr

18 FOURNIL LORRAIN **FOURNIL LORRAIN**
 Département 57
 Claude STREIFF
 5, rue de la Forêt - 57340 EINCHEVILLE
 Tél. : 03 87 86 14 67 - Fax : 03 87 86 14 22
 E-mail : fournil.lorrain@wanadoo.fr

19 GUIMIER **GUIMIER**
 Départements 36 - 37 - 41 - 86
 Dominique GUMIER
 20, rue des Magasins Généraux - Bât. 8 Et 9
 37700 SAINT-PIERRE-DES-CORPS
 Tél. : 02 47 63 41 41 - Fax : 02 47 63 41 42
 E-mail : ets.guimier.sa@wanadoo.fr

20 KAPPA SITOS **KAPPA SITOS**
 Département 20
 Robert KLEINMAN
 11b, av. Alexandre III - 78600 MAISONS-LAFFITTE
 Tél. : 01 39 12 08 52 - Fax : 01 39 62 40 51
 E-mail : kappasitos@wanadoo.fr

21 MASSIAS **LUC MASSIAS**
 Départements 19 - 23 - 87
 Luc MASSIAS
 Rue des Tramways - ZI du Ponteix
 BP 20 - 87220 FEYTIAT
 Tél. : 05 55 30 43 84 - Fax : 05 55 06 16 72
 E-mail : sarlmassias@aol.com

22 M.S.O. MATERIEL **M.S.O. MATERIEL**
 Départements 16 - 17 - 79 - 86
 Jean-Yves MARTIN
 ZAC les Fourneaux - BP 17
 17690 ANGOULINS-SUR-MER
 Tél. : 05 46 56 85 31 - Fax : 05 46 56 89 28
 E-mail : mso@wanadoo.fr

23 PANIFOUR **PANIFOUR**
 Ile-de-France
 Jean-Marc HARDOUIN
 ZAC les Bordes - 5, rue Gustave Madiot
 91921 EVRY CEDEX
 Tél. : 01 60 86 41 00 - Fax : 01 60 86 42 25
 E-mail : panifour@wanadoo.fr

24 SELEC PRO **SELEC PRO**
 Départements 07 - 15 - 26 - 30 - 48 - 84
 Henri RAVACHOL
 RN 7 - ZI de Marcerolles
 26500 BOURG-LES-VALENCE
 Tél. : 04 75 83 87 88 - Fax : 04 75 83 00 29
 E-mail : ravachol.henri@wanadoo.fr

25 SELEC PRO Auvergne **SELEC PRO Auvergne**
 Départements 03 - 42 - 43 - 63
 Henri RAVACHOL
 19, rue Gay Lussac
 63100 CLERMONT-FERRAND CEDEX
 Tél. : 04 73 91 02 06 - Fax : 04 73 90 10 43
 Agence de Saint-Etienne - Gaël Ravachol
 Impasse Malval - 42700 FIRMINY
 Tél. : 04 77 40 56 29 - Fax : 04 77 40 56 33
 E-mail : ravachol.henri@wanadoo.fr

26 SIMATEL **SIMATEL**
 Départements 01 - 38 - 73 - 74
 Armand BRELAT
 9, rue Gustave Eiffel - 74600 SEYNOD ANNECY
 Tél. : 04 50 52 00 30 - Fax : 04 50 52 15 91
 E-mail : simatel@simatel-rhonealpes.com

Départements 01 - 69
 SIMATEL-LYON - Armand BRELAT
 103, rue de l'Industrie
 69800 SAINT-PRIEST
 Tél. 04 37 25 35 25 - Fax 04 37 25 35 26
 E-mail : simatel69@simatel-rhonealpes.com

Département 38
 SIMATEL-GRENOBLE - Armand BRELAT
 22, avenue de l'Île Brune - 38120 SAINT-EGREVE
 Tél. 04 76 75 54 92 - Fax 04 76 75 54 90
 E-mail : simatel38@simatel-rhonealpes.com

27 SODIMA EQUIPEMENT **SODIMA EQUIPEMENT**
 Départements 25 - 39 - 54 - 55 - 70 - 88
 Dominique VALENTIN
 ZI le Voyer - 88550 POUXEUX
 Tél. : 03 29 36 96 96 - Fax : 03 29 36 91 88
 E-mail : sodima.equipement@wanadoo.fr

28 SOMABO **SOMABO**
 Départements 02 - 08 - 59 - 62 - 80
 Alain RIQUIER
 113, rue Kléber - BP 49
 59155 FACHES-THUMESNIL
 Tél. : 0825 325 327 - Fax : 03 20 97 00 56
 E-mail : somabo.sa@wanadoo.fr

29 TORTORA **TORTORA**
 Départements 10 - 51 - 52 - 89
 Frédéric TORTORA
 ZA - 10320 BOUILLY
 Tél. : 03 25 40 30 45 - Fax : 03 25 40 37 94
 E-mail : tortora10@tortora.fr
 tortora51@tortora.fr

30 TORTORA CELSIUS EQUIPEMENT **TORTORA CELSIUS EQUIPEMENT**
 Départements 21 - 52 - 71
 Philippe TORTORA
 ZAC Cap Sud - 21160 MARSANNAY LA COTE
 Tel : 03 80 51 99 76 - Fax : 03 80 51 99 79
 E-mail : tortora21@tortora.fr

31 TOUT TECHNIQUE **TOUT TECHNIQUE**
 Départements 04 - 05 - 06 - 13 - 83 - 84
 Jean-Marc GRAVIER
 Siège : ZI Camp Laurent - Chemin Robert Brun
 83500 LA SEYNE-SUR-MER
 Tél. : 0825 003 009 - Fax : 04 94 06 46 65
 E-mail : contact@touttechnique.fr
 Site Internet : www.touttechnique.fr

EN SAVOIR PLUS

Pour obtenir plus d'informations sur des équipements, une rubrique ou un article parus dans ce numéro, il vous suffit simplement de nous adresser ce coupon réponse.

Sans engagement de ma part, je souhaite obtenir des informations complémentaires sur :

- Un article (précisez) _____
- Un équipement (précisez) _____

Nom : _____
 Prénom : _____
 Adresse : _____

 Code Postal : _____
 Ville : _____
 Tél. : _____ Fax : _____

A compléter lisiblement et à retourner
 (sous enveloppe affranchie au tarif en vigueur) à :
BONGARD - Service Lecteurs Bongard Forum
BP 17 Holtzheim - F67843 Tanneries Cédex

Conformément à l'article 27 de la loi informatique et liberté du 6 janvier 1978, vous disposez d'un droit d'accès et de rectification sur les informations vous concernant en écrivant à :
BONGARD - 32, route de Wolfstheim - 67810 HOLTZHEIM

*La famille Banette
est fière de vous annoncer la naissance de*
Fermentolyse®
la toute dernière recette de la Banette.



Elle se porte bien et a déjà beaucoup de succès.

Choisir Banette et la **Nouvelle Recette Fermentolyse®**, aujourd'hui, c'est rejoindre les pionniers de l'innovation, gagner en notoriété et en rentabilité, comme tous ceux qui l'ont déjà adoptée, et conforter pour demain **vo**tre réussite d'artisan. Alors, misez sans réserve sur le goût et l'authenticité en offrant à vos clients **une Banette encore plus savoureuse**, aux arômes plus intenses, à la croûte plus croustillante et à la mie plus jaune et plus alvéolée... Nous profitons de l'occasion pour féliciter les banetiers de leur savoir-faire et de leur implication à améliorer chaque jour la qualité du pain. Merci à eux !



Banette, partageons l'amour du bon pain.