

SEPTEMBRE 2007

## DOSSIER

## LES BOULANGERS DU BOUT DU MONDE

# Joindre l'humanitaire à l'agréable, le pari gagné de Jean-Noël Julien.

*" Il n'y a pas que les victoires sportives...  
alors MERCI à nos sponsors ! "*

*Jean Noël Julien  
33<sup>ème</sup> au Soudan, Liban - Dakar 2007.*

*Les moteurs  
du désert  
Gagner, c'est aussi partager*

Le team «Les moteurs du Désert» a fourni des panneaux solaires permettant à trois villages de s'éclairer la nuit. Pour leurs habitants, une victoire sur l'obscurité.

	1 <sup>er</sup> village BIDIANCOTO 3400 Habitants • Chef DEMBA SOW
	2 <sup>ème</sup> village KANDERI DAMBA NDAO 167 Habitants • Chef SIBIRI NDAO
	3 <sup>ème</sup> village SAMBA COUTHIA 300 Habitants • Chef MASALI BA

**L'OB** Rallye  
**le soleil** "MONTAGNE DU DÉSERT"  
Un concours aide trois villages de Tombouctou

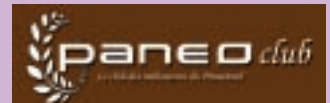
Rallye (B) 0  
Cela a permis...  
L'OB a...  
le soleil...  
Un concours aide trois villages de Tombouctou

Rallye (B) 0  
Cela a permis...  
L'OB a...  
le soleil...  
Un concours aide trois villages de Tombouctou

**Rallye Paris - Dakar 2007**  
Équipage Jean Noël Julien & Pascal Gambillon

## PANEOCLUB

3



Un logo pour Paneoclub et un nouveau pas franchi avec l'ouverture du site de la communauté des utilisateurs du Paneotrad®.

## L'AVIS DE MADAME

3

« Le métier de boulangère s'apprend... »  
Propos de Léone Copin.

## TECHNIQUE

4

La « nouvelle version 2007 » de Paneotrad® est arrivée !



Le nouveau Paneotrad® conserve les arguments qui ont fait son succès, mais va encore plus loin.

## ILS EN PARLENT...

6-7

Le Paneotrad®, ses atouts et ses performances.  
Le témoignage de 17 boulangers-pâtisseries utilisateurs.

## SERVICES ET PRODUITS

8

**ISOTECH**  
Un « technicien du froid » dont l'activité réside dans la commercialisation de matériel frigorifique pour les métiers de bouche et l'agencement de magasins dans le domaine de l'artisanat.



## EDITORIAL

L'avenir de la boulangerie est une réflexion que les acteurs de la profession ne perdent jamais de vue. Mais aujourd'hui, face à une clientèle exigeante de consommateurs bien informés, ce sujet prend une place prépondérante dans notre métier au sens large. Quels sont actuellement les facteurs de réussite ? Quelles seront les opportunités à ne pas manquer demain ? A quoi ressemblera la boulangerie artisanale dans 10 ou 20 ans ?

La plupart des fabricants, meuniers, artisans-boulangers, s'accordent à dire que les clients deviendront de plus en plus difficiles en termes de qualité nutritive et gustative. Ils feront attention à la composition du pain qu'ils consommeront, mais également à son prix. Face aux grandes surfaces, le boulanger ne pourra plus se démarquer seulement par l'excellence de ses produits : il devra faire preuve d'originalité, de polyvalence, de flexibilité, réfléchir quotidiennement aux services qui fidéliseront sa clientèle, s'ouvrir sans cesse à de nouvelles techniques, « surfer » sur les modes et sonder l'air du temps.

Rien de très neuf me direz-vous, mais rien de facile non plus ! Dans 10 ans, plus encore qu'aujourd'hui, être boulanger ne se résumera pas à faire et à vendre du pain, même lorsqu'il sera excellent. L'artisan devra être à la fois gestionnaire, manager, marketteur, metteur en scène pour rester proche de sa clientèle et de ses attentes.

Chez Bongard, notre préoccupation consiste à créer les solutions capables de simplifier le travail des artisans pour leur permettre de consacrer du temps aux nouvelles fonctions qui sont - et seront - les leurs. Cela passe par un travail minutieux en termes d'ergonomie, d'économie d'énergie et de temps tout en gardant à l'esprit les contingences de sécurité et d'hygiène.

Tradition et innovation, qualité et modernité, voici les maîtres mots des recherches que nous menons. Aujourd'hui, nous travaillons à des matériels de plus en plus compacts, de plus en plus sûrs afin de vous permettre de continuer ce métier longtemps. Mais nous travaillons également à des solutions destinées à raccourcir le processus de fabrication, sans pour autant sacrifier la qualité du produit. Paneotrad®, dont nous allons beaucoup parler dans ce numéro, est un des aboutissements de cette philosophie, mais ce n'est que le premier pas vers le fournil de demain. D'autres solutions sont à l'étude et vous en verrez très bientôt les fruits.

Beaucoup de questions se posent donc sur l'avenir du métier, certaines réponses s'inscrivent en filigrane, d'autres restent encore très floues. Pour ma part, je suis fermement convaincu que Bongard apportera encore longtemps la réponse adéquate aux attentes des boulangers et pâtisseries. L'avenir seul pourra dire si notre vision était la bonne, mais je suis confiant, l'avenir, nous l'écrivons avec vous depuis plus de 85 ans !



**Didier PERONNE**  
Directeur Général de Bongard

FORUM MAG N°33 - SEPTEMBRE 2007. ÉDITÉ PAR BONGARD, 67810 HOLTZHEIM, FRANCE. RESPONSABLE DE L'ÉDITION : ERIC SOQUET. RÉDACTION : BONGARD, EUROMAT, ACB. PHOTOS : BONGARD, EUROMAT, ACB. MAQUETTE ET PRODUCTION : APALOZA. IMPRESSION : IMPRIMERIE J-M. BARBOU.



BONGARD  
67810 HOLTZHEIM - FRANCE  
TÉL. : 03 88 78 00 23 - FAX : 03 88 76 19 18 - WWW.BONGARD.FR  
E-MAIL : BONGARD@BONGARD.FR

## DOSSIER

LES BOULANGERS DU BOUT DU MONDE

## Jean-Noël Julien, un boulanger engagé dans l'action humanitaire en Afrique.

« Objectif : apporter un minimum de confort aux villages ».

**Fondateur de l'association à but humanitaire « Moteurs du désert », Jean-Noël Julien est passionné de courses automobiles. En 2007, il a consacré une partie de son budget au Paris-Dakar afin d'aider financièrement plusieurs villages du Sénégal situés à proximité des étapes du rallye.**

Chef d'entreprise (5 boulangeries dont 4 à Paris) et sportif accompli, Jean-Noël Julien possède plusieurs cordes à son arc. Lorsqu'il n'est pas dans ses fournils, il s'engage dans des actions humanitaires à l'autre bout du monde. Tombé sous le charme de l'Afrique et du désert lors d'un voyage au Sénégal, il a décidé en 2004 de joindre « l'humanitaire à l'agréable », c'est-à-dire d'aider les plus démunis et assouvir sa passion pour les rallyes automobiles. A l'inverse des concurrents du Dakar, ce boulanger atypique n'est pas venu seulement sur le rallye pour rallier la capitale sénégalaise. « Les médias parlent trop souvent du Paris-Dakar pour ses accidents et ses blessés. Pour une fois, je souhaitais qu'on parle simplement de solidarité et d'aide humanitaire avec des gens qui n'ont rien. »



En visitant les villages des alentours lors de son voyage et notamment Keur Mory Dione dans la région du Mbour, Jean-Noël s'est rendu compte des difficultés économiques rencontrées par la population. Touché par la pauvreté dans laquelle vivaient les habitants de ces petits villages, le boulanger a décidé d'agir. « Je leur ai demandé de quoi ils avaient besoin en priorité », explique-t-il. La sécurisation des points d'eau et l'arrivée de l'électricité dans les villages de Bindiaco, Kandéri, Keur Mory Dione et Samba Couthia étaient les points à développer. Il a donc fait venir de France quatre panneaux solaires pour fabriquer de l'électricité.

« Un panneau solaire a été installé dans chaque village, ce qui a permis d'éclairer les puits. Apporter un minimum de confort de vie était le premier objectif. Le second était que les habitants s'auto-suffisent à eux-mêmes en développant les cultures de céréales. » Pour cela, l'association « Moteurs du désert » a acheté également les matériaux pour construire un magasin et avoir un premier stock de marchandises. « Les bénéficiaires ont permis de créer un potager avec un système d'irrigation de goutte à goutte ». Depuis 6 mois, le village de Keur Mory Dione dispose d'un « grand magasin » qui propose les produits de base (riz, lait, huiles, céréales) à des prix abordables et qui sert également de banque céréalière. A terme, ce magasin permettra aux habitants d'optimiser l'utilisation des récoltes. Pour le chef du village, ce « grand magasin » est une aubaine pour les 1 000 habitants des alentours qui n'auront plus à se déplacer jusqu'à Mbour pour faire leurs courses. » Jean-Noël Julien ne manque pas d'idées pour aider la population. Il est en train d'organiser un autre programme de développement avec la création d'un atelier de teinture pour les femmes africaines. Les fonds récoltés par son association ont permis d'opérer une jeune fille de la cataracte et d'envoyer des jeunes en formation dans une école d'agriculture ainsi que dans un hôpital. Des médicaments, des vêtements et des lunettes

ont été acheminés directement aux villageois.

« La proximité de ces villages avec le tracé du Paris-Dakar a été un autre critère de choix. Contrairement à ce qu'on lit dans la presse, le rallye a fait beaucoup de bien à l'Afrique en développant le tourisme sous toutes ses formes (circuits 4x4, quads, motos, trekkings). Les touristes sont conscients de la pauvreté et profitent de leur voyage pour donner de plus en plus », précise le boulanger. Ces actions humanitaires ont été saluées par des hauts responsables du gouvernement sénégalais et deux quotidiens de Dakar. Pour remercier Jean-Noël, un des villages a même donné son prénom et son nom à une rue.

## ■ De Paris à Dakar

Après avoir participé au rallye des Pharaons en 2004 et 2005, Jean-Noël Julien, artisan boulanger a décidé de faire le Dakar en 2007 avec Pascal Gambillon (artisan fleuriste) comme co-pilote. Si ce dernier abordait son sixième Dakar en tant que concurrent, Jean-Noël découvrait cette course mythique pour la première fois. Le boulanger parisien n'avait pas fait les choses à moitié.

« Pendant 4 mois, je me suis préparé physiquement en faisant du sport pendant 1 heure et demi par jour. » Il faisait partie d'un team important « MD Rallye Sport » composé de 12 motos, 8 quads et 5 voitures placés sous la direction technique de M et Mme Morel. Parmi les 300 concurrents engagés, Jean-Noël Julien a côtoyé, de grands champions et des pilotes chevronnés comme Sindy Wade, la fille du Président du Sénégal et Isabelle Pâtissier, championne du monde d'escalade. Pour cette compétition, le boulanger avait mis tous les atouts de son côté : « Mon frère Jacques avait participé 5 fois au rallye sans jamais aller jusqu'au bout. D'une certaine manière, je voulais conjurer le sort ! ». Sponsorisée entre autres par le concessionnaire PANIFOUR/BONGARD, la Renault Mégane numéro 467 du team des deux compères s'est classée 39ème au classement général. Un bon résultat pour une première participation ! « Le bilan est très positif. Nous avons traversé des paysages magnifiques et vécu de grands moments d'émotions. La voiture a fait preuve d'une fiabilité exemplaire même si nous avons cassé un amortisseur, perdu cinq goujons de roue et réparé une dizaine de crevaisons. Le plus dur a été une étape où nous avons passé 12 heures en voiture. » Au début du rallye, près de Lisbonne au Portugal, une panne d'essence à 300 m de l'arrivée de l'étape a beaucoup retardé l'équipage. Mais, celui-ci a rattrapé le temps perdu sur les pistes caillouteuses du Maroc. « Les étapes ont été très dures physiquement et la voiture a été beaucoup sollicitée. » Jean-Noël Julien et son coéquipier ont fait preuve de leur pilotage dans les dunes de sable en se classant 17ème dans une étape en Mauritanie. La suite du rallye au Mali et au Sénégal s'est bien passée avec beaucoup de navigation et de pistes roulantes.

« Le plus beau souvenir a été l'arrivée au lac Rose » conclut Jean-Noël qui rêve d'une seule chose : repartir début janvier 2008.

J-P. D.



## PANEOCLUB

LE CLUB DES POSSESSEURS DE PANEOTRAD®



*Nous vous parlons du PaneoClub depuis quelques numéros déjà : son but, donner la parole aux utilisateurs de Paneotrad®, les mettre en relation pour qu'ils puissent échanger leurs impressions, leurs recettes, et les impliquer dans son évolution.*

*Un nouveau pas a été franchi avec l'ouverture du site de la communauté des utilisateurs de Paneotrad®. Les premiers membres ont d'ores et déjà eu l'occasion de s'y promener et d'en parcourir les différentes rubriques.*

*« Pour l'instant, le contenu est encore assez léger : il faut attendre que les membres se familiarisent avec l'interface car nous voulons réellement que ce site soit un mur d'expression où les boulangers se sentent libres de dire ce qu'ils pensent. Un certain nombre de choses sont en préparation mais nous ne voulons pas tout dévoiler avant d'avoir tout bien préparé » nous confie le service communication de Bongard.*

*Ce qui est certain, c'est que le PaneoClub ne se limitera pas à un site Internet « Le PaneoClub n'est pas simplement une communauté virtuelle. C'est un groupe de boulangers passionnés et désireux de faire avancer les choses (...) tout le monde n'est pas connecté 24 heures sur 24 et surtout, même lorsque l'adsl est au rendez-vous, tout le monde n'a pas non plus le temps d'y passer des heures entières. »*

*Actuellement, tous les utilisateurs de Paneotrad® sont invités à s'inscrire en téléchargeant le formulaire en ligne ou bien simplement en en faisant la demande auprès de leur concessionnaire Bongard.*

*L'adhésion est bien entendu gratuite puisqu'il suffit pour cela d'avoir ou d'utiliser Paneotrad®. Ils recevront dans les jours qui suivent, leur cadeau de bienvenue ainsi que leurs codes d'accès au site [www.paneoclub.com](http://www.paneoclub.com).*

*« Nous tenons à remercier tous les membres qui s'impliquent d'ores et déjà dans l'animation du club et tout particulièrement, Monsieur Yves Desgranges, qui nous fait l'honneur d'en être le parrain pour l'année 2007. »*

### EN BREF

Site: [www.paneoclub.com](http://www.paneoclub.com)

Courriel : [communication@bongard.fr](mailto:communication@bongard.fr)

Adhésion : gratuite sur demande

## L'AVIS DE MADAME

PROPOS ET IMPRESSIONS DE FEMMES D'ARTISANS

### « Le métier de boulangère s'apprend... »

**Installée depuis 31 ans à Bray-dunes, un petit village à quelques kilomètres de Dunkerque (Nord), Léone Copin assure la fonction de déléguée nationale des boulangères à la Confédération Nationale de la Boulangerie-Pâtisserie Française (CNBF).**

« Mon rôle est de représenter toutes les boulangères de France et de leur proposer des actions pour valoriser la profession au niveau national. Dans mon activité, je suis aidée par les 22 déléguées de région et les collaborateurs de la Confédération de la Boulangerie. Depuis de nombreuses années, les boulangères participent aux travaux des commissions de la Confédération. Il ne faut pas avoir peur de prendre parti car s'engager c'est être solidaire et c'est aussi avoir de l'audace. En 25-30 ans, le métier de boulangère a bien changé ! Dans bien des cas, l'épouse de l'artisan doit être polyvalente et maîtriser la gestion, l'administration, le personnel, les services et surtout la vente en magasin. Cela n'est pas facile tous les jours ! De plus, remplir le rôle de boulangère, d'épouse, de mère et de chef d'entreprise demande beaucoup d'organisation. A partir du 1er juillet 2007, le statut du conjoint est rendu obligatoire (collaborateur, salarié ou associé) : notre travail dans l'entreprise est enfin reconnu ! Le choix d'un statut évitera à de nombreuses femmes de se retrouver sans

retraite. Nous ne sommes plus des « travailleuses de l'ombre » puisque nous avons des droits. Nous cotisons pour notre propre retraite, et pour accéder à d'autres protections sociales. En 2007, le boulangier peut aussi être une femme. Depuis ces dernières années, la profession s'ouvre de plus en plus. Il n'est pas rare aujourd'hui de voir une jeune femme boulangère diriger son entreprise.

#### Développer la formation

Depuis la mise en place du CQP (Certificat de Qualification Professionnelle) vendeuse/vendeur conseil en boulangerie, les professionnels peuvent désormais recruter ou former du personnel de vente qualifié. En tant que boulangère, j'ai suivi également un stage de fabrication au CFA Cefral à Dunkerque qui m'a appris à faire du pain et des décors en pâte morte. Toutes les boulangères devraient faire au moins une fois ce stage. Il permet de mieux comprendre le travail du boulangier et de répondre aux questions de la clientèle. Sur le plan de l'animation, les boulangères organisent, au plan national, de nombreuses manifestations et notamment le concours de vitrines.



Léone Copin  
Déléguée nationale des boulangères



[www.boulangerie.org](http://www.boulangerie.org)

En 2007, le concours « Pain en Fête » a remporté un franc succès au Salon national de la Boulangerie. Beaucoup de boulangères ont participé, ce qui prouve l'intérêt pour la décoration des boutiques. Pour le salon Européen 2008, le thème du concours sera « Contes et Légendes ».

#### Animer le magasin

Les boulangères s'impliquent également en animant leur magasin à l'occasion de semaines commerciales mais aussi pour la Fête du Pain, l'opération Pièces Jaunes, le Téléthon ou la Semaine du Goût. Malgré tous ces engagements, nous avons encore beaucoup de chemin à parcourir. Nous devons apprendre à gérer nos engagements au niveau syndical et professionnel mais également à gérer notre temps entre travail et vie privée. Aujourd'hui, le métier de boulangère s'apprend plus que jamais et demain après une nécessaire mutation, la boulangère, chef d'entreprise, sera davantage un manager avec ses visions, ses valeurs, ses priorités et sa propre stratégie de vente. Il faudra être prêtes et armées pour cet avenir là. Le meilleur moyen de préparer le futur, c'est de l'inventer dès aujourd'hui !

J-P. D.



## TENDANCES

### EKIP, le nouveau nom de l'UFFEB.

Fondée en 1986, l'UFFEB (Union des Fabricants Français d'Equipements pour la Boulangerie et la Pâtisserie) change de nom et s'appelle désormais « EKIP, les équipementiers du goût ». Ce changement a pour objectif de concrétiser l'ouverture souhaitée par les adhérents à tous les métiers de bouche. L'association défend les intérêts des équipementiers de la boulangerie, pâtisserie, chocolaterie, glacerie auprès des pouvoirs publics et des confédérations professionnelles. Elle compte une trentaine d'adhérents dont le constructeur français BONGARD. A l'occasion de la célébration de son 40ème anniversaire, l'UFFEB, organisateur de EUROPAIN, a décidé également de ramener la périodicité du salon mondial à 2 ans après 2008.

### La filière chocolat en plein boom

Selon le syndicat du chocolat, le marché français 2006 (production, importation, exportation) du chocolat a représenté un chiffre d'affaires de 2 262 millions d'euros pour 445 000 tonnes de produits finis. En France, la consommation ne cesse d'augmenter et le métier d'artisan-chocolatier-confiseur attire de nouveau les jeunes. D'après les statistiques du CREDOC, les enfants consommeraient en moyenne 3,5 kg par an et les adultes 1,5 kg. Les bonbons de chocolat, bouchées et autres rochers sont les plus consommés (1/3) devant les tablettes et les pâtes à tartiner. 85 % du chocolat est fabriqué par les industriels mais cette part diminue au profit de PME spécialisées dans la fabrication artisanale et d'artisans chocolatiers.

### Révision du loyer commercial

En ce qui concerne votre loyer commercial, la demande de révision doit être adressée au bailleur par acte d'huissier ou par lettre recommandée avec accusé de réception. En cas de contestation, portant sur la fixation du loyer commercial lors de la révision, une procédure bien précise doit être suivie. Le locataire doit d'abord faire une demande de révision, notifier au bailleur un mémoire sur la contestation en cause, puis ensuite seulement l'assigner au tribunal. Une assignation devant le juge qui n'a pas été précédée d'une demande de révision amiable sera rejetée.

## TECHNIQUE

L'INFORMATION « PRODUITS » SOUS L'ANGLE TECHNIQUE ET PRATIQUE

# Paneotrad® « nouvelle version » : une multitude d'améliorations, pour encore plus de performances et d'efficacité.

Le Paneotrad® a fait couler beaucoup d'encre depuis son lancement l'année dernière et a suscité de nombreuses questions.

Nous sommes donc allés interroger le bureau d'études pour vous présenter aujourd'hui le Paneotrad® « nouvelle version » et la multitude d'améliorations qui lui ont été apportées.

#### ■ On ne change pas une équipe qui gagne !

Bien entendu, Paneotrad® conserve les arguments qui ont fait son succès jusqu'ici : conçu à l'origine pour la fabrication de pain de tradition, il s'adapte aujourd'hui à toutes les panifications dans lesquelles la recherche de l'alvéolage est une priorité.

Révolutionnaire dans son concept, Paneotrad® permet un travail respectant la pâte, sans dégazage ni opération stressante. Son double système unique et breveté évite en effet de la « matraquer » lors de l'égalisation ou de la mise en forme des pâtons : les arômes développés lors de la première fermentation sont conservés et donnent au pain un goût que les clients plébiscitent.

Quand il a été question de le faire évoluer, nous nous en sommes tenus à notre démarche habituelle : travail sur les « informations terrain ». La nouveauté réside non pas dans le fait d'interroger les boulangers, puisque c'est ce que nous faisons continuellement, mais de recueillir les avis des consommateurs. En effet, le goût est un des résultats essentiels de Paneotrad®.

#### ■ Nouvelles fonctionnalités et nouveaux outils

L'évolution majeure à retenir concernant la version 2 de Paneotrad®, est l'adjonction d'un mode de « double découpe automatique ». En effet, il peut être équipé de 3 matrices différentes et jusqu'à présent, pour cumuler leurs effets, nous devions lancer deux cycles de mise en forme distincts.



Aujourd'hui, il suffit de sélectionner la première matrice puis la seconde grâce à deux boutons : Paneotrad® entame alors tout seul sa double découpe, pendant que le boulanger se consacre à d'autres tâches.

De nombreuses améliorations ont été apportées pour augmenter encore les performances de Paneotrad®. Nous avons par exemple accru la sensibilité de notre système d'égalisation optimisée

de la pâte poussée afin d'élargir encore le nombre de recettes pouvant être travaillées grâce au process.

A ce propos, il nous est d'ailleurs aujourd'hui difficile de parler « du process Paneo » au singulier : la plupart de nos clients ont en effet adapté la recette initiale à leurs propres préparations. Nous-mêmes devons avouer notre étonnement face à cette polyvalence dont nous avions sous-évalué l'étendue... Et c'est tant mieux !

Je pourrais vous parler des dizaines de modifications apportées suite aux « retours clients » mais ce serait se perdre dans une multitude de détails techniques.

Cela nous a conduit à créer un grand nombre de nouvelles matrices. Certaines d'entre-elles sont aujourd'hui devenues des standards, d'autres, plus spécifiques, sont créées pour un seul client.

Une nouvelle armoire dédiée Paneotrad® a également vu le jour : spécialement adaptée au process, elle permet une descente plus rapide en froid afin d'éviter une fermentation précoce.

La pâte reste donc bloquée entre 2 et 4°C jusqu'à ce que le boulanger soit prêt à l'utiliser dans Paneotrad®. Les glissières sont également adaptables afin de correspondre aux bacs de stockage de 75 mm ou de 95 mm.

#### ■ Nouveau look



L'évolution la plus visuellement notable réside bien entendu dans le « look » de Paneotrad®.

Nous voulions que son design reflète le côté fondamentalement novateur qu'il introduit dans les fournils et dans les habitudes de travail des boulangers. Mais le but n'était pas de faire du design pour le design : le Paneotrad® version 2 est l'aboutissement d'une véritable réflexion en termes d'ergonomie et d'hygiène.

La barre de protection médiane par exemple : légèrement arrondie, elle a bien entendu pour fonction première de protéger Paneotrad® des chocs. Mais elle dissimule également le mécanisme d'ouverture de la face avant !

#### ■ Maintenance et nettoyage facilités

Nous avons donc travaillé à conférer au Paneotrad® un aspect « monobloc » au revêtement lisse, présentant très peu d'aspérités afin de réduire les recoins difficiles à atteindre et à entretenir au minimum.

Mais l'avancée la plus spectaculaire réside dans la partie supérieure de la face avant qui s'ouvre entièrement et laisse un large accès aux éléments internes.

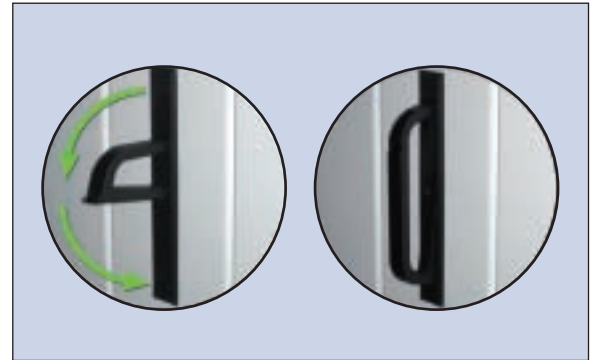
Nettoyer Paneotrad® avec un aspirateur ou une éponge humide devient très simple et rapide.



Une fonction « maintenance » a été également étudiée de manière à permettre cet entretien régulier en toute sécurité. Lorsque ce cycle est lancé, les divers outils viennent se positionner face à l'utilisateur qui n'a donc pas à se contorsionner pour y accéder.

#### ■ L'ergonomie au service de la simplicité

Paneotrad® a été pensé en fonction des contraintes qui rythment la vie du boulanger. Le manque de place dans le fournil étant une des contrariétés les plus souvent citées, nous avons travaillé pour qu'il ne perde rien de sa compacité. Ses dimensions lui permettent de passer la plupart des portes : des poignées se dissimulent astucieusement dans la structure afin de permettre une meilleure préhension lorsqu'il doit être déplacé.



Cette opération est rendue encore plus facile par les roues sur lesquelles il est monté.

Pour vous permettre de stocker aisément et de manière hygiénique les bacs de découpe dont vous ne vous servez pas, une trappe de rangement a été aménagée dans la partie inférieure de Paneotrad®.

L. N.

*Acte II, scène 1*  
**paneotrad®**

- Nouveau design
- Nouvelles fonctionnalités
- Nouveaux outils
- Nouvelles idées...



*L'Art et la Manière*

**Difficile à croire ?  
Contactez nous au  
03 88 78 00 23**

 32, route de Wolfisheim | 67810 Holtzheim | France | Tel : 03 88 78 00 23 | Fax : 03 88 76 19 18 | bongard@bongard.fr



## ILS EN PARLENT...

LE TEMOIGNAGE D'ARTISANS BOULANGERS-PÂTISSIERS SUR UN PRODUIT PHARE DE LEUR FOURNIL

**« Paneo » pour pain,  
« trad » pour tradition...  
Paneotrad® a une histoire :  
une histoire faite de talent,  
de créativité  
et de passion...**

Tout d'abord celle de deux hommes, Jean-Yves Guinard (Meilleur Ouvrier de France 1979) et Denis Régnier, issus d'une longue lignée de meuniers qui ont cru au projet.

Ensuite la passion qui anime l'équipe de Bongard depuis 1922, celle du travail bien fait et de la qualité.

Enfin, celle des boulangers qui ont cru au projet, l'ont testé, fait évoluer depuis le premier prototype jusqu'à sa nouvelle version...

Il était une fois...

1990

**Denis Régnier et Jean-Yves Guinard ont une idée...**

*Au départ, ils cherchaient à améliorer la qualité du pain en trouvant une formule qui préserve toutes les saveurs développées lors de la première fermentation en masse.*

*Cette quête de la perfection et du goût a commencé il y a 17 ans et a rencontré de nombreux écueils au fil des innombrables essais.*

2004

**Naissance du premier prototype**

*Encore expérimental, il est très rapidement parrainé par Bongard qui lui apporte son savoir faire technique et industriel.*

2005

**Dépôt de deux brevets.**

*Le premier concerne le procédé d'égalisation optimisée de la pâte poussée. Il permet d'évaluer très finement la pression à exercer sur la pâte disposée dans le bac de découpe et de n'apporter que la force nécessaire à l'égalisation pour éviter tout dégazement.*

*Le second est relatif aux outils de mise en forme.*

*Ces matrices ne font pas que diviser la pâte en portions. Elles la forment en douceur et réalisent une « soudure » qui garantit que les gaz de cuisson ne s'échapperont que par les grignes réalisées avant enfournement.*

2006

**Lancement de Paneotrad®**

*Après une phase de tests « grandeur nature », Paneotrad® est lancé en France à la rentrée.*

2007

**Lancement de Paneotrad® version 2**

*Fidèle à ses engagements de travailler de concert avec les utilisateurs du « Paneo », Bongard présente en septembre une nouvelle version inspirée des remarques des boulangers qui travaillent avec ce nouvel « ouvrier » depuis près d'un an.*

## Paneotrad® : les boulangers l'heure est au changement

Paneotrad®... Depuis un an, il intrigue, il étonne, il bouleverse les acquis et les idées reçues. Certains veulent le ranger à tout prix dans une catégorie : une façonneuse émérite, une diviseuse spéciale, un repose pâtons de luxe ?

Difficile de limiter Paneotrad® à une utilisation, difficile de le comparer à l'existant. Quels que soient les avis sur la question, Paneotrad® ne laisse pas indifférent.

**1. Quels sont les éléments qui vous ont poussé à opter pour la solution Paneotrad® ?**

### ■ Le gain de place

Composer avec une surface au sol réduite est une des contraintes que l'on retrouve souvent au cœur du fournil. Les dimensions optimisées de Paneotrad® ont permis à Monsieur Maunier, boulanger à Grimaud (83), de créer sa boutique avec un fournil de 20 m<sup>2</sup> seulement. « Paneotrad® est idéal dans le cadre d'une création avec un fournil de petite taille ce qui ne m'empêche pas d'avoir deux ouvriers et de produire à la fois de la baguette traditionnelle, des pains spéciaux et du pain blanc. »

Monsieur Leloutre, boulanger à Criel-sur-Mer (76) ne le contredira pas : « J'ai été séduit par le gain de place que représentait le Paneotrad® (...) Il cumule le travail d'une diviseuse, de la façonneuse et d'un repose pâtons sans prendre de place (...) »

C'est également l'opinion de Monsieur Lamet, boulanger à Alfortville (94) « Depuis qu'on utilise le Paneotrad®, tout a changé, notamment la manipulation au niveau de l'ancienne méthode ; le Paneotrad® équivaut à trois machines. »

« Pour une création, je recommande à 200 % le Paneotrad® ; c'est un gain de temps, un confort et une souplesse de travail. » dira Monsieur Baudin qui a d'ailleurs recommandé le Paneotrad® à l'un de ses amis de la région de Poitiers.

### ■ Le gain de temps

Ceux qui ont expérimenté d'autres méthodes de fabrication du pain avant le Paneotrad® le disent : le gain de temps est impressionnant.

Monsieur Callafels à Mandelieu-la-Napoule (06) n'a bien évidemment pas toujours travaillé avec le Paneotrad® : « le temps de fabrication du pain est bien plus rapide et il y a plus de régularité dans les produits. » reconnaît-il pourtant volontiers.

Monsieur Aubriot à Nancy (54) acquiesce en expliquant que le Paneotrad® « réduit le temps de travail et de manipulation. » C'est également l'avis de Monsieur Gauchy boulanger à Nice (06) qui renchérit « on gagne du temps et on a une meilleure organisation dans le travail. » C'est encore l'opinion de Monsieur This, également boulanger à Nancy qui souligne à son tour « le premier atout, c'est le gain de temps (...) le processus exige moins de manipulations puisque la pâte ne pose qu'une seule fois. »

« Depuis que j'utilise le Paneotrad®, j'ai plus de temps libre à consacrer à la pâtisserie. » se réjouit Monsieur Caron boulanger-pâtissier à Pralognan-la-Vanoise (73).

### ■ La qualité du produit

« 95 % des clients trouvent que le pain est excellent, les gens me le disent ; j'ai un retour oral, je reçois les félicitations des clients. » déclare Monsieur Licrandi à propos de la clientèle de Saint-Mandrier (83). « Il protège la pâte des éléments extérieurs (...) sortie du pétrin, elle ne reste pas longtemps à l'air libre, la pâte est bien protégée (...) mon pain se conserve plus longtemps. » Et lorsque l'on sait que sa boulangerie se situe près du port, dans un environnement très humide, on comprend que cet argument soit un argument de poids au regard de la clientèle.

# qui témoignent ne s'y sont pas trompés : 1. Allons à la rencontre de ceux qui ont osé.

## ■ La satisfaction du client

Satisfaire les clients est le principal objectif de tout boulanger. Le goût est bien entendu un élément primordial mais en termes de fidélisation, il est loin d'être le seul. Face à une clientèle de plus en plus difficile et parfois « volage », l'artisan se doit d'offrir un produit de qualité régulière à toute heure de la journée. Paneotrad® constitue une des meilleures solutions en la matière.

« *Maintenant c'est facile ! On a du pain chaud à toute heure* » confirment Monsieur Alech à Nice (06) et Monsieur Peralta à Saint-Aignan (41).

« *Aujourd'hui, j'ai en magasin les produits dont j'ai besoin sans aucune rupture, de l'ouverture jusqu'à la fermeture* » nous révèle, Monsieur Cancela boulanger au Kremlin-Bicêtre (94).

C'est également ce qu'affirme Monsieur Aubriot « *Le Paneotrad® me permet de répondre en quelques minutes à la demande du client à n'importe quel moment de la journée* » et Monsieur Maunier nous dira également à ce propos : « *On sort le bac du froid et 25 minutes après on a du pain chaud ; il y a un répondant direct.* »



Boulangerie FELIX

## ■ La rentabilité et l'augmentation de la production

D'autres arguments sont aussi avancés : Monsieur Lamet nous affirme que « *c'est un super produit à tous les niveaux ; au niveau de la manipulation et de la rentabilité.* »

Pour Monsieur Baudin à Paris (10ème arrondissement), la rentabilité est même le premier atout de Paneotrad®, « *aujourd'hui on est à 1 000 baguettes jour et j'ai augmenté mon choix de pain.* »

De son côté, depuis qu'il utilise Paneotrad®, Monsieur Peralta est passé d'une production de 60 baguettes par jour à 200 baguettes. Monsieur Caron qui l'utilise depuis peu produit 280 baguettes par jour « *mais j'espère bientôt arriver à 500 ou 600 "Traditions"* » nous confie-t-il.

C'est encore l'avis de Monsieur Félix à Bourg-en-Bresse « *On évolue tous les jours en terme de ventes. Le Paneotrad® simplifie bien les tâches.* »

## 2. En quoi le processus Paneotrad® a-t-il changé votre façon de travailler ?

### ■ Le confort d'utilisation

Les observations sont unanimes, la simplicité d'utilisation de Paneotrad® est surprenante.

« *C'est un outil facile à utiliser.* » affirme Monsieur Callafels. Monsieur Aubriot précise : « *(...) il simplifie les opérations de fabrication du pain.* »

« *Pour le moment je suis le seul à l'utiliser parce qu'il y a quand même une souplesse à respecter, mais je suis en train de former l'apprenti qui pourra*



Boulangerie FONTAINE

bientôt l'utiliser aussi » nous confie Monsieur Germon boulanger à Levroux (36). C'est également l'avis de Monsieur Baudin : « *Il suffit d'une heure de formation à une vendeuse (...) C'est enfantin !* »

Monsieur Licrandi ne tarit pas d'éloges sur ce point : « *Je ne suis pas le seul à m'en servir, la vendeuse l'utilise sans problème également. Comme le magasin est ouvert 7 jours sur 7, à terme, tout le monde est amené à s'en servir. C'est vraiment très pratique.* »

### ■ Un métier difficile qui devient plus agréable

« *Côté organisation, il y a eu du changement depuis qu'on utilise le Paneotrad®. Avant, les boulangers venaient à 2 heures du matin, maintenant ils viennent à 6 heures. La pâte est pétrie de la veille et il y a 40 ou 50 bacs au froid. Comme les boulangers viennent plus tard le matin, ils récupèrent les heures du matin l'après-midi. Du coup nous avons des boulangers 4 après-midi sur 7* » déclare Monsieur Leloutre.

« *Les ouvriers arrivent plus tard, mais c'est parce que la pâte est prête et ensuite ils ont quand même du travail !* » précise Monsieur Alech.

C'est aussi ce que pense Monsieur Leborgne : « *avant je faisais tout à la main. Ça me permet de faire la pâte le matin, de mettre au froid et de cuire l'après-midi. Les ouvriers gagnent une heure le matin.* »

### ■ Parce que nous ne pourrions pas mieux dire, nous laisserons le mot de la fin à deux fervents partisans de Paneotrad®.

Monsieur Gauchy soulignera que « *parfois, il faut aussi avoir un petit coup de pouce en terme de formation au départ (...) notamment sur la mise en place de recettes (...). C'est ce qui sera intéressant dans le PaneoClub.* »

Quant à lui, Monsieur Fontaine, installé à Cosne-sur-Loire (58), conclura sur un point que tous ont évoqué à un moment ou un autre « *certains croient qu'en utilisant le Paneotrad® il n'y aura plus de différence entre les produits... C'est faux : avec la même machine on n'obtient pas forcément les mêmes résultats (...). A chacun d'apporter sa touche personnelle ; il faut faire des essais, des recherches pour personnaliser son travail (...). Le Paneotrad® ne suffit pas à faire du bon pain, il faut être bon au pétrin, avoir un certain talent et y apporter sa griffe.* »

L. N.

### ILS L'ONT DIT

« *C'est une révolution !* » Monsieur Gauchy  
 « *C'est une belle innovation !* » Monsieur Félix  
 « *Nous on est des convaincus !* » Monsieur Aubriot  
 « *Tout m'a séduit : la nouveauté, le principe en lui-même* » Monsieur This  
 « *Je ne vois que du positif dans le Paneotrad® ; c'est un outil d'avenir, mais il ne faut pas perdre de vue la recette au pétrin !* » Monsieur Licrandi  
 « *Je n'ai aucune critique à faire, le Paneotrad®, c'est révolutionnaire !* » Monsieur Baudin



## SERVICES ET PRODUITS

L'ENTRETIEN AVEC UN PARTENAIRE « SERVICES/PRODUITS »

« Permettre aux boulangers et aux pâtisseries de profiter de nos meilleurs produits dans les différentes gammes et selon leur budget grâce à notre collaboration avec EUROMAT et le réseau ACB de Bongard. »

Entretien avec Marc BESSON, Directeur Général de la société ISOTECH.

Implantée à Villefranche-sur-Saône, l'entreprise ISOTECH, créée en 1992, fait partie aujourd'hui d'un grand groupe industriel. Pour Marc Besson, le fondateur de la société, ISOTECH se définit comme un « technicien du froid ». Son activité réside dans la commercialisation de matériel frigorifique pour les métiers de bouche et l'agencement de magasins dans le domaine de l'artisanat.



### ■ ISOTECH, CA 2006 : 6 800 000 Euros

« L'année 2007 marque le 15<sup>ème</sup> anniversaire de notre société. Le chiffre d'affaires est en progression de 8 % par rapport à 2005. » 5 % est réalisé à l'export : Dom-Tom (Guadeloupe, Réunion, Martinique). ISOTECH emploie 8 salariés et possède 1 200 m<sup>2</sup> de locaux.

### ■ 70 % en BVP

La boulangerie-pâtisserie artisanale est le secteur où la société réalise la plus grande partie de son chiffre d'affaires. La distribution du matériel passe par le biais des réseaux nationaux de distributeurs, des indépendants, des frigoristes et des grossistes spécialisés dans le froid. Le référencement en GMS est ponctuel.

### ■ 30 % EN RESTAURATION

Equipements pour les cafés, restaurants, self-services, bars et brasseries. Installations de chambres froides et de vitrines dans les boucheries, charcuteries et traiteurs.

### ■ UNE FABRICATION EUROPEENNE

Pour présenter les produits de la boulangerie artisanale, ISOTECH commercialise une large gamme de modèles et de vitrines fabriqués dans l'Union Européenne. Ses principaux fabricants :

- JORDAO COOLING SYSTEMS® (Portugal) : gammes EUROPA et AMERICA.
- SAMOIEDO (Italie) : vitrines verticales 4 faces vitrées.
- FRIEMO (Portugal) : tours pâtisseries, tables de travail.
- TAVER (Portugal)

### ■ UNE COLLABORATION A L'ECOUTE DU MARCHÉ

Depuis la création de la centrale d'achats EUROMAT, la société ISOTECH est référencée pour ses vitrines froid et ses tours pâtisseries. « Notre collaboration avec EUROMAT et le réseau ACB de BONGARD permet aux boulangers et aux pâtisseries de profiter de nos meilleurs produits dans les différentes gammes et selon leur budget. Tout le monde ne peut pas permettre d'acheter du haut de gamme et pourtant il ne s'agit pas de délaissé pour autant la qualité ».

### ■ VITRINES EUROPA ET AMERICA : rapport qualité/prix.

Sur le marché de l'agencement, les gammes de vitrines EUROPA et AMERICA sont reconnues pour leur rapport qualité/prix. Elles existent en plusieurs versions :

- Neutre pour la viennoiserie
- Réfrigérée avec ou sans réserve pour les produits salés ou sucrés
- Chocolat avec hygrométrie régulée
- Chaude pour tous les produits traiteur à consommer sur place
- Saladette avec des bacs en inox pour composer des salades à la demande
- Crème glacée.

En ce qui concerne les deux gammes EUROPA et AMERICA, plusieurs options sont disponibles :

- Fermeture arrière
- Séparation mobile
- Gradins alu doré 3 niveaux
- Profilé supérieur anodisé

### Principales caractéristiques EUROPA :

- Vitrage convexe
- Joints ABS
- Décors : Skin-plate, laqués, stratifiés et bois
- Groupes incorporés
- Tablettes arrière inox
- 2 étagères verre intermédiaires
- 2 éclairages supérieurs
- 1 éclairage décor
- Froid statique

### Principales caractéristiques AMERICA :

- Vitres bombées abattantes
- Tablette de service arrière, dessus des caisses et plinthes en granit rose porrinho
- Décors : chêne clair, cerisier, noyer, bouleau, chêne foncé, et poirier.
- Exposition sur des plateaux en inox satiné, cuve inox.
- Thermomètre digital côtés clients et service.
- Double éclairage en exposition + 1 éclairage soubassement
- Tiroir de rangement sur caisses



Vitrine AMERICA



Vitrine SAMOIEDO

### ■ VITRINES SAMOIEDO

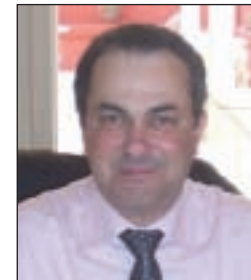
Ce constructeur italien est spécialisé dans la fabrication des vitrines 4 faces vitrées. La gamme comprend des modèles avec froid positif (+2 à +10°C), négatif (-15 à -20°C) et bi-températures (+5 à -20°C). Versions : statiques, ventilées, chocolat avec régulation et affichage de l'hygrométrie, grilles fixes ou plateaux tournants. Une large palette de coloris est disponible. Nouveauté 2007 : sortie d'un mini modèle de 98 litres.

Principales caractéristiques :

- Les roulettes de 8 cm assurent une bonne stabilité et facilitent le déplacement.
- Les portes sont équipées de joints clipsables et facilement interchangeables. Un cordon chauffant sur tout le périmètre est monté sur les modèles à température négative.
- Le châssis en aluminium a été testé pour sa robustesse ainsi que la poignée. En option, il est possible de fermer à clé.
- Le positionnement du groupe et des composants autorise un accès facile pour toute intervention

### ■ NOUVEAUTÉS : UNE OFFRE SANDWICHIERIE

Pour répondre à la demande des boulangers et des multiples points de vente qui vendent des sandwiches, ISOTECH commercialise deux nouvelles gammes de vitrines à vocation sandwicherie. « Le marché du sandwich est en pleine progression depuis 3 ans. Les professionnels ont besoin de vitrines pratiques et ergonomiques. C'est pourquoi, nous avons intégré dans notre catalogue 2007, les vitrines Kalos et Délice. Elles offrent un design très moderne avec un vitrage droit, un décor stratifié, des tablettes de service marbre



et une plinthe aluminium. Ces deux vitrines offrent un froid statique ou ventilé entre +3 et +5°C. »

### ■ UN ENGAGEMENT QUOTIDIEN

Afin d'améliorer et de faciliter le travail de ses clients distributeurs de matériel, ISOTECH a mis en place un service interne de D.A.O. (Dessin Assisté par Ordinateur). « A partir d'un relevé métré de l'intérieur du magasin et mentionnant le nombre de vitrines, le responsable commercial du distributeur peut recevoir sous 24 heures un projet en 2 ou 3 D.

Ce nouveau service permet d'être très réactif. Le boulanger peut visualiser le futur agencement de son magasin et faire des modifications en temps réel. »

ISOTECH valorise son savoir-faire de technicien du froid en mettant à disposition un professionnel.

« En cas de besoin, celui-ci peut conseiller par téléphone ou directement sur place, les techniciens de l'installateur ou du frigoriste. Notre force est de connaître parfaitement nos produits. » L'entreprise dispose d'un stock important de pièces détachées (400 m<sup>2</sup>), ce qui représente une garantie supplémentaire pour les revendeurs. « Toutes les vitres commandées depuis 15 ans sont en stock et disponibles rapidement. »

### ■ DU MATERIEL CONFORME A LA REGLEMENTATION

Etant donné que l'activité principale de l'entreprise relève du froid, ISOTECH veille régulièrement à l'application des décrets en vigueur dans ce domaine. Dès la réception du matériel à Villefranche-sur-Saône, tous les appareils sont contrôlés ainsi que leur conformité aux normes européennes. Ils sont ensuite réexpédiés chez l'installateur ou le client final.

La gestion des commandes est prise en charge par une personne chez ISOTECH. En règle générale, le délai de livraison n'excède pas 4 semaines. « Nous sommes très vigilants sur la logistique et depuis toujours, le respect d'une date de livraison est notre point fort. Aujourd'hui, un professionnel ne peut pas travailler sans un tour réfrigéré, une chambre froide ou présenter ses produits dans une vitrine qui ne respecte pas la législation. Au point de vue qualité, la réputation de nos vitrines est reconnue depuis des années. Sur nos équipements, le gaz réfrigérant R 404 A garantit un niveau de qualité de refroidissement irréprochable à tous moments. ». Depuis les 5 dernières années, le matériel de froid est soumis de plus en plus à de fortes variations climatiques. Si ce phénomène devait continuer, il est probable que les fabricants devront faire évoluer le matériel de froid vers des systèmes proches de la « tropicalisation », c'est-à-dire proposer du matériel de froid capable de fonctionner dans une ambiance de + 40°C. Les vitrines de la gamme « Calade » sont équipées en standard d'un groupe « tropicalisé » afin de garantir un froid impeccable.

J.P. D.



Pour en savoir plus sur ISOTECH, contactez la concession EUROMAT de votre secteur.

Voir coordonnées des membres du réseau en page 11



# RECETTE

D'UNE GOURMANDISE RAFFINÉE

## Le Pain aux olives une recette de Gérard Minard.



Après avoir occupé les fonctions de responsable de production dans une boulangerie pendant 20 ans, Gérard Minard a dirigé une biscuiterie pendant les 5 années qui ont suivi.

Il sera élu par la suite à la Chambre des Métiers du Var où il exercera pendant 5 ans avant de devenir formateur en boulangerie.

Profondément passionné par son art, pétri de l'envie d'apprendre et de transmettre son savoir, Gérard Minard entame aujourd'hui sa douzième année d'activité au CFA du Beausset.



### INGREDIENTS

- Farine de tradition	1 000 g	- Levure	15 g
- EAU TB 60°C	660 g	- Pâte fermentée « tradition »	200 g
- Sel	20 g	- Olives dénoyautées	300 g

### REALISATION

#### PETRIN SPIRALE

##### Réalisation

- Frassage 5 minutes : mélangez l'eau et la farine en 1ère vitesse.
- Autolyse : 30 mn

##### Pétrie

- En début de pétrie : ajoutez la levure puis le reste des ingrédients sauf les olives
- Mélangez 6 minutes en 2ème vitesse
- En fin de pétrie, incorporez les olives dénoyautées en 1ère vitesse

#### PETRIN AXE OBLIQUE

##### Réalisation

- Frassage 5 minutes : mélangez l'eau et la farine en 1ère vitesse.
- Autolyse : 30 mn

##### Pétrie

- En début de pétrie : ajoutez la levure puis le reste des ingrédients sauf les olives
- Mélangez 10 à 12 minutes en 2ème vitesse
- En fin de pétrie, incorporez les olives dénoyautées en 1ère vitesse

#### Pointage

- Laissez pointer 1 heure en masse, puis détaillez, boulez, laissez détendre en boule durant 30 mn
- Façonnez en baguettes courtes

#### Aprêt

- Laissez reposer 1h30
- A la mise au four, les façonner en forme de « Tordu »
- Scarification

#### Cuisson

- 250°C avec vapeur



## AGENDA DES FORMATIONS

STAGES COURTS RESERVES AUX PROFESSIONNELS

INBP DE ROUEN TÉL. : 02 35 58 17 77

PAULINE GRESSENT - TÉL. LD : 33 (0)2 35 58 17 59  
p.gressent@inbp.com www.inbp.com

### REPRENEURS CREATEURS

#### Repreneurs en boulangerie-pâtisserie

- Du 22 au 26 octobre 2007,  
animés par plusieurs intervenants

### VITRINE-VENTE

#### Mise en scène

- Du 15 au 17 octobre 2007

#### Charme de Noël

- Du 12 au 14 novembre 2007, animés par Fabienne MOUILLET

### BOULANGERIE

#### Pains spéciaux 100 % maison

- Du 10 au 12 septembre 2007, animé par Thomas MARIE

#### Préparation au concours MOF

- Du 17 au 21 septembre 2007,

animé par Patrick CASTAGNA

#### Pains régionaux et aromatiques

- Du 24 au 26 septembre 2007, animé par Joël DEFIVES

#### Levain dur

- Du 1er au 3 octobre 2007, animé par Thomas MARIE

#### Gamme rustique et authentique

- Du 29 au 31 octobre 2007, animé par Philippe HERMENIER

#### Qualité, originalité et rationalisation du travail

- Du 12 au 14 novembre 2007, animé par Patrick CASTAGNA

#### Initiation recyclage

- Du 3 au 14 décembre 2007, animé par Guénaël BOUDEAU

### PÂTISSERIE

#### Farandole de verrines

- Du 17 au 19 septembre 2007, animé par Sébastien ODET

#### Bûches de Noël

- Du 1er au 3 octobre 2007, animé par Sébastien ODET

#### Les macarons

- Du 22 au 24 octobre 2007, animé par Frédéric LIARD

#### Confiseries de Noël

- Du 29 au 31 octobre 2007, animé par Sébastien ODET

#### Une belle gamme de galettes

- Du 12 au 14 novembre 2007, animé par Gregory SOULAVIE

#### Initiation recyclage

- Du 26 novembre au 7 décembre 2007,  
animé par Frédéric LIARD

### STAGES STEPHANE GLACIER

TÉL.: +33 (0)6 62 59 76 57 - FAX : +33 (0)1 47 84 72 30

<http://stephane.glacier.monsite.wanadoo.fr>

e-mail : stephane.glacier@orange .fr

### SUCRE

#### Cours de sucre d'art : l'envers du décor

- Du 24 au 26 septembre 2007

### NOËL

#### Bûches de Noël

- Du 1er au 3 octobre 2007,  
animés par Stéphane GLACIER, M.O.F. pâtissier.

### CROQUEMBOUCHES

#### Cours de pièces montées

- Du 8 au 10 octobre 2007

#### Cours spécial petits fours

- Du 5 au 7 novembre 2007, animés par Jean-Philippe Walser,  
Vainqueur du Trophée International de Croquembouches.

### TENDANCES

#### Cours spécial nouvelles tendances : macarons et verrines

- Du 17 au 19 octobre 2007

#### Cours de cocktail salé, sucré, verrines et transparence

- Du 12 au 14 novembre 2007,

animés par Stéphane GLACIER, M.O.F. pâtissier

### LES COURS PRATIQUES BELLOUET CONSEIL

304 / 306 Rue Lecourbe - 75015 PARIS

TEL. : 01 40 60 16 20 - FAX : 01 40 60 16 21

E-mail : bellouet.conseil@wanadoo.fr

Site web : <http://bellouet.web.com>

### SEPTEMBRE 2007

Du lundi 10 au mercredi 12 septembre,

- Bonbons chocolat (enrobage machine) - Entremets 2003  
- Pièces montées et décor

Du lundi 17 au mardi 18 septembre,

- Festival de sandwiches et tartines

Du lundi 17 au mercredi 19 septembre,

- Sucre tiré

Suite au dos >

## LES COURS PRATIQUES BELLOUET CONSEIL

Suite

### SEPTEMBRE 2007

Du lundi 17 au jeudi 20 septembre,  
- Pièces artistiques en chocolat

Du mercredi 19 au jeudi 20 septembre,  
- Feuilletés salés, tourtes et quiches

### Nouveau

Du lundi 24 au mercredi 26 septembre,  
- Entremets évolution - Applications bûches  
- Sucre soufflé  
- Traiteur n°2 Terrines et verrines

### OCTOBRE 2007

Du lundi 01 au mercredi 03 octobre,  
- Glaces - sorbets et entremets glacés  
Applications bûches  
- Petits gâteaux nouvelles tendances  
- Nouveau Spécial congélation

Du lundi 08 au mercredi 10 octobre,  
- Pains spéciaux et viennoiseries nouvelles,  
animé par Gaëtan PARIS, M.O.F.  
- Entremets 2000 - Applications bûches  
- Sucre soufflé

Du jeudi 11 au vendredi 12 octobre,  
- Sucre tiré

Du lundi 15 au mercredi 17 octobre,  
- Tartes nouvelles, tartelettes, goûters

### Nouveau

Du lundi 15 au mercredi 17 octobre,  
- Spécial salons de thé

Du lundi 15 au jeudi 18 octobre,  
- Grand show de desserts-assiette

Du lundi 22 au mercredi 24 octobre,  
Petits fours et macarons

### Nouveau

- Entremets évolution - Applications bûches  
- « Apprenez l'art du chocolat »

Du lundi 29 au mercredi 31 octobre,  
- Pâtisserie par Franck Michel,  
M.O.F. pâtissier, Champion du Monde  
Compétition aux USA (Phoenix, Arizona) 2006  
- Confiserie artisanale de qualité

### NOVEMBRE 2007

Du lundi 5 au mercredi 7 novembre,  
- Viennoiseries nouvelles et tartes rustiques,  
animé par Gaëtan PARIS, M.O.F.  
- Gâteaux de thé et gâteaux de voyage

### Nouveau

Du lundi 12 au mercredi 14 novembre,  
- Entremets évolution - Applications bûches  
- Traiteur N°1 buffet fusion petits fours salés  
- Sucre soufflé

Du jeudi 15 au vendredi 16 novembre,  
- Sucre tiré

Du lundi 19 au mercredi 21 novembre,  
- Tartes nouvelles, tartelettes et goûters  
- Nouveau Spécial congélation  
- Pièces montées et décor

Du lundi 26 au mercredi 28 novembre,  
- Bonbons chocolat enrobage machine  
- Petits gâteaux individuels nouvelles tendances  
- Sucre tiré

Du jeudi 29 au vendredi 30 novembre,  
- Sucre soufflé

### DECEMBRE 2007

Du lundi 3 au mercredi 5 décembre,  
- Viennoiseries et festival de tartes  
- Entremets 2003 - Application bûches

Du lundi 3 au jeudi 6 décembre,  
- Sucre d'art pièces artistiques.

## MANIFESTATIONS DU RESEAU

### OUEST

**Du 17 au 20 septembre, BOURMAUD Basse-Normandie (50) organise une Porte ouverte**  
Mise en place d'un fournil complet Bongard articulé autour d'un four Omega et un Paneotrad® avec production de pain. Mise en avant des matériels Mono France (pastoucheuse, dresseuse, nappreuse) et EUROMAT (cuisson à induction, îlot froid, etc...) permettant l'extension de l'activité des clients ou l'amélioration de leur productivité. Manifestation placée sous le signe du développement professionnel et sous le signe de la chasse et du sport. Tombola avec lots attractifs.

**Du 1er au 3 octobre, Portes ouvertes chez BOURMAUD EQUIPEMENT à Carquefou (44)**  
Lors de ces journées, présentation des gammes Bongard et EUROMAT, avec en particulier un fournil organisé autour de Paneotrad®.

### EST

**Du 7 au 17 Septembre 2007, Foire Européenne de Strasbourg - Parc du Wacken**  
Dans le cadre de son partenariat avec la Fédération des Boulangers-Pâtisseries du Bas-Rhin, BONGARD 67, met à disposition un fournil complet dans le pavillon du « Jardin des Délices » permettant à la profession la mise en place d'une opération de promotion auprès du grand public.

**Les 23, 24, 25 et 26 septembre, Portes ouvertes chez SODIMA EQUIPEMENT, à l'agence de NANCY MESSEIN**

Dans un ensemble magasin, fournil et laboratoire pâtissier, toute l'équipe commerciale SODIMA, Equipement avec ses partenaires A2C agencement et IREKS, sera heureuse d'accueillir sa clientèle et lui faire découvrir de nombreuses animations. Présentations et démonstrations continues sur les derniers nés des gammes Bongard, Mono France et EUROMAT : Paneotrad®, Groupe Delta Auto, Master Chef, Monomaster, etc...

**Les 1er et 2 octobre 2007, Portes ouvertes des établissements JOURDAIN et FILS à VESOUL,**  
Lors de ces portes ouvertes, SODIMA Equipement présente des démonstrations de la Master Chef de Mono France, pour la pasteurisation, la cuisson, la mise au point de chocolat et la fabrication de crème glacée.

**Du 30 août au 10 septembre, lors de la Foire de Châlons-en-Champagne, les établissements TORTORA équipent le fournil du Syndicat de la Boulangerie Pâtisserie de la Marne (51)**  
Equipement pour la production et la cuisson de pains, de viennoiseries et de pâtisseries.

**Les 5 et 6 septembre à Dijon, TORTORA organise des démonstrations dans le fournil de DCM (Dijon Céréales Meunerie)**

Le mercredi 5 septembre, Monsieur COFFIN, Maître pâtissier à Dijon, présente la Master Chef de Mono France destinée à la pasteurisation, la mise au point de chocolat, la cuisson et la préparation de crème glacée. Le jeudi 6, Monsieur FOUCHEZ (DCM), anime les démonstrations de fabrication de pains avec le Paneotrad® de Bongard.

**Les 15, 16 et 17 octobre les équipes TORTORA invitent les artisans boulangers et pâtisseries de l'Aube (10) et de l'Yonne (89), au fournil des Moulins Soufflet à Dienville**  
Les 15 et 16 octobre présentation du Paneotrad® et le 17 octobre présentation de la Master Chef de Mono France par Monsieur COFFIN, Maître pâtissier à Dijon.

**Les 6, 7 et 8 novembre, à Reims, les établissements TORTORA invitent leurs clients dans le fournil des Grands Moulins de Reims**

Les 6 et 7 novembre présentation de Paneotrad® et démonstrations exécutées par Laurent FIN (Grands Moulins de Reims). Le 8 novembre, présentation du Master Chef (Mono France) et démonstrations exécutées par Monsieur COFFIN, maître pâtissier à Dijon.

### SUD-EST

**Le 10 septembre, la société SIMATEL organise une journée de démonstrations permanentes de la Master Chef (Mono France) et du Paneotrad® (Bongard) à l'école « La Jacquinière », Les Portes de la Chartreuse, Voreppe (38) près de Grenoble.**

## ACTUALITÉS

LES DERNIERS ÉVÉNEMENTS EN DATE

# C.F.M.B., une société qui joue la parité.

**Le service commercial de C.F.M.B. se féminise.**

Il y a déjà quatorze ans Florent TRICARICO gérant de l'entreprise décide d'embaucher une femme pour ce poste. Pari réussi !

En effet Lysiane BROGI est devenue une commerciale reconnue pour son professionnalisme par tous ses clients boulangers, pâtisseries et gère un secteur qu'elle maîtrise parfaitement.

Aujourd'hui l'entreprise embauche un nouveau commercial et Florent TRICARICO décide encore une fois de miser sur une femme. Laetitia BRINGUIER est une jeune femme qui connaît parfaitement ce métier, car elle est petite fille et fille de boulanger puis a été à son tour à la tête d'une boulangerie.

La fabrication, le fonctionnement de tout le matériel et la gestion d'une boulangerie n'ont aucun secret pour elle ! Elle connaît donc parfaitement les besoins de nos clients. Après avoir vendu son entreprise, Laetitia a été commerciale chez un de nos confrères et... concurrent ! Bienvenue à notre nouvelle recrue.



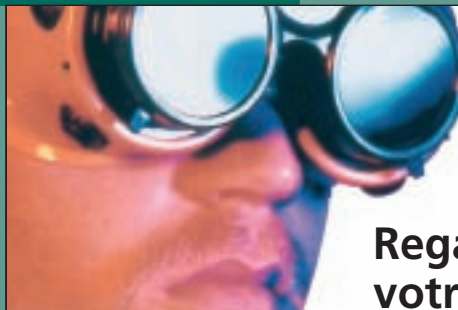
# TOUT TECHNIQUE a fêté ses 25 ans !



**C'est dans la joie et la bonne humeur que tous les salariés de Tout Technique et leurs conjoints, ainsi que les proches de l'entreprise se sont retrouvés autour de Madame Gravier, et ses fils Jean-Marc et Philippe pour fêter les 25 ans de l'entreprise.**

Une journée inoubliable pour tous, avec des rires, de nombreux souvenirs et beaucoup d'émotion notamment lorsque Mme Gravier a évoqué la mémoire de son mari, décédé l'année dernière, avec lequel elle a fondé l'entreprise en 1982. En marge de cet anniversaire, TOUT TECHNIQUE a fêté également le 25 juin 2007, 15 années de partenariat avec BONGARD.

## RECRUTEMENT



**Regardez votre avenir en face**

**Selec Pro recrute**

Vous êtes jeune diplômé de niveau BAC Pro ou BTS, ou vous avez une expérience réussie dans les métiers d'Electromécanicien, de Chauffagiste ou de Frigoriste ?

Selec Pro vous offre l'opportunité d'entamer une carrière pleine d'action !

La mission

Sur un secteur de 9 départements, vous interviendrez pour l'installation, l'entretien et le dépannage d'équipements de boulangerie-pâtisserie.

Merci de nous adresser votre lettre de candidature à :

**Société Selec Pro**  
Hervé RAVACHOL  
RN 7 - ZA Marcerolles  
26500 BOURG-LÈS-VALENCE

Départements couverts :  
07 - 26 - 30 - 48 - 84 Partiel / 03 - 15 - 63 / 42 - 43







# Où que vous soyez, des professionnels impliqués sont à l'écoute de vos besoins.

## A.E.B.

Départements 09 - 31 - 81- 12 - 32 Partiel - 82 Partiel  
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 - 81

Tél. commercial : 06 78 99 23 82  
Tél. technique : 06 32 90 05 18

## SARL JACKY BOIS

Départements 72 - 53 Partiel - 61 Partiel  
ZAC de Neuville - 72190 NEUVILLE-sur-SARTHE  
Tél. : 02 43 25 37 04 - Fax : 02 43 25 33 21

E-mail : jackybois@orange.fr

## BONGARD 67

Département 67  
ZA - 1, rue du Cimetière - 67117 FURDENHEIM  
Tél. : 03 88 96 00 11 - Fax : 03 88 96 18 19

E-mail : bongard67@wanadoo.fr

## BOURMAUD EQUIPEMENT

SAS Huteau-Menard  
Département 44  
11, boulevard du Chêne Vert - 44470 CARQUEFOU  
Tél. : 02 40 30 23 53 - Fax : 02 40 25 11 13

E-mail : bourmaud@f-d-o.com

## Départements 49 - 53 Partiel

12, square de la Ceriseraie - 49070 BEAUCOUZE  
Tél. : 02 41 72 06 99 - Fax : 02 40 30 15 96

E-mail : bourmaud49@f-d-o.com

## BOURMAUD BASSE-NORMANDIE

Départements 50 - 14 - 61 Partiel  
ZA Les Forges - 50180 SAINT-GILLES  
Tél. : 02 33 56 67 36 - Fax : 02 33 56 30 50

E-mail : bourmaud50@f-d-o.com

## BOURMAUD 85

Département 85  
ZA - 2, rue Denis Papin - 85190 VENANSAULT  
Tél. : 02 51 48 12 42 - Fax : 02 51 48 12 43

E-mail : bourmaud85@orange.fr

## BREIZH FOURNIL

Département 56  
1, 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

## Départements 35 - 53 Partiel

ZA des Tardivières - 7, rue de l'Ebranchoir  
35160 MONTFORT-SUR-MEU  
Tél. : 02 40 30 15 33 - Fax : 02 99 09 07 89

E-mail : aduprey@f-d-o.com

## BULA SERVICE

Suisse - 1525 Henniez - LE VIEUX BILLARD - SUISSE  
Tél. : +41 026 668 21 34 - Fax : +41 026 668 38 18  
E-mail : vente@bulaservice.ch - www.bulaservice.ch

## C.E.E.

Départements 68 - 90  
2, rue des Lilas - 68400 RIEDISHEIM  
Tél. : 03 89 31 76 71 - Fax : 03 89 54 13 82

E-mail : comequest@wanadoo.fr

## C.F.M.B.

Départements 11 - 34 - 66  
ZAC La Montagnette - 34420 VILLENEUVE-LÈS-BÉZIERS  
Tél. : 04 67 32 62 62 - Fax : 04 67 39 27 93

E-mail : cfmb@cfmb.fr

## D-PHI - Agent BONGARD

Départements 18 - 58  
7, rue Louise de Vilmorin - 58640 VARENNES-VAUZELLES  
Tél. / Fax : 03 86 38 04 36  
E-mail : d.phi.services@wanadoo.fr

## DEMEF

Départements 28 - 45  
La Violette - 45320 CHANTECOQ  
Tél. : 02 38 87 29 26 - Fax : 02 38 87 25 86  
E-mail : demef.45.28@orange.fr

## DIMA

Départements 24 - 47 - 46  
16 Partiel - 17 Partiel  
33 Partiel - 32 Partiel - 82 Partiel  
10, rue Charles Nungesser - 33290 BLANQUEFORT  
Tél. : 05 56 35 04 10 - Fax : 05 56 35 86 38  
E-mail : dima.bongard@wanadoo.fr

## DUCORBIER MATERIEL

Départements 76 - 27 - 60  
78 Partiel - 95 Partiel  
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

## EM EQUIPEMENT

Département 22  
ZI de la Bourdinière, rue des Saules  
22120 YFFINIAC  
Tél. : 02 96 63 32 32 - Fax : 02 96 63 38 38  
E-mail : em.equipement@wanadoo.fr

## L'EQUIPEMENT MODERNE

Départements 40 - 64 - 65 - 32 Partiel  
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

## LE FOURNIL LORRAIN

Département 57  
5, rue de la Forêt - 57340 EINCHEVILLE  
Tél. : 03 87 86 14 67 - Fax : 03 87 86 14 22  
E-mail : fournillorain@wanadoo.fr

## BRUNO LE GALL

Département 29  
7, rue Jacques Noël Sané - ZA Keramporiel - 29900 CONCARNEAU  
Tél. : 02 98 97 23 71 - Fax : 02 98 97 27 89  
E-mail : legall.equip.boulangerie@wanadoo.fr

## GUIMIER

Départements 36 - 37 - 41 - 86 Partiel  
20, rue des Magasins Généraux - Bat 8 & 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

## KAPPA SITOS

Départements 2 A/Corse du Nord - 2 B/Corse du Sud  
Départements d'Outre Mer  
11b, avenue Alexandre III - 78600 MAISONS-LAFFITTE  
Tél. : 01 39 12 08 52 - Fax : 01 39 62 40 51  
E-mail : kappasitos@wanadoo.fr

## MASSIAS

Départements 19 - 23 - 87  
Rue des Tramways - ZI du Ponteix - BP 20 - 87220 FEYTIAT  
Tél. : 05 55 58 14 79 - Fax : 05 55 06 16 72  
E-mail : sarlmassias@aol.com

## M.S.O. MATERIEL

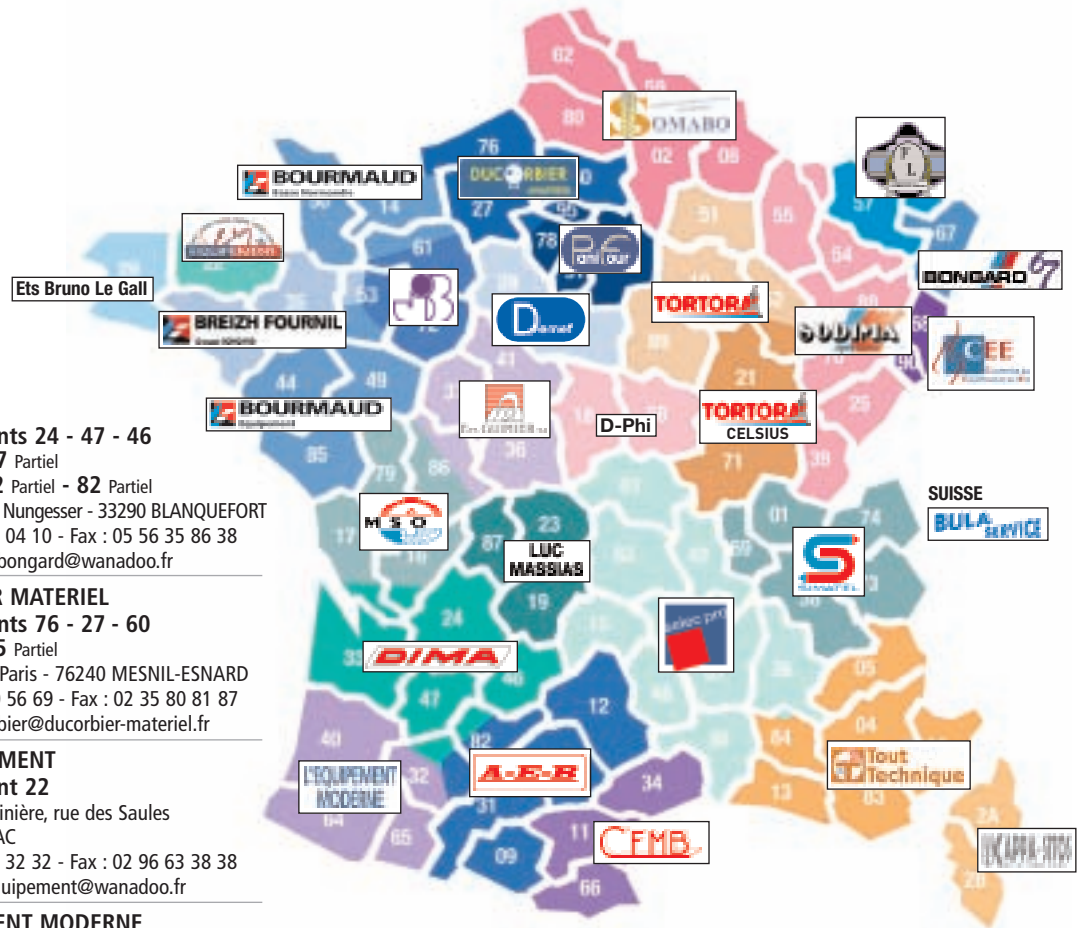
Départements 79 - Partiel 16 - 17 - 86  
ZAC les Fourneaux - BP 17 - 17690 ANGOULINS-SUR-MER  
Tél. : 05 46 56 85 31 - Fax : 05 46 56 89 28  
E-mail : mso@wanadoo.fr

## PANIFOUR

Ile-de-France  
ZA 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

## SELEC PRO

Départements 07 - 26 - 30 - 48 - 84 Partiel  
RN 7 - ZA Marcerolles - 26500 BOURG-LÈS-VALENCE  
Tél. : 04 75 83 87 88 - Fax : 04 75 83 00 29  
E-mail : hravachol@selecpro.fr - Site Internet : www.selecpro.fr  
Départements 03 - 15 - 63  
19, rue Gay Lussac - 63100 CLERMONT-FERRAND Cedex  
Tél. : 04 73 91 02 06 - Fax : 04 73 90 10 43  
E-mail : hravachol@selecpro.fr  
Départements 42 - 43  
Impasse Malval - 42700 FIRMINY  
Tél. : 04 77 40 56 29 - Fax : 04 77 40 56 33  
E-mail : hravachol@selecpro.fr



## SIMATEL

Départements 01 - 38 - 73 - 74  
9, rue Gustave Eiffel - 74600 SEYNOD ANNECY  
Tél. : 04 50 52 00 30 - Fax : 04 50 52 15 91  
E-mail : simatel@simatel.eu

Départements 69 - 01 Partiel  
103, rue de l'Industrie - 69008 SAINT-PRIEST  
Tél. : 04 37 25 35 25 - Fax : 04 37 25 35 26  
E-mail : simatel69@simatel.eu

## SIMATEL Grenoble

Département 38  
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.eu

## SODIMA EQUIPEMENT

Départements 25 - 39 - 54 - 55 - 70 - 88  
Siège social : ZI le Voyer - 88550 POUXEUX  
Tél. : 03 29 36 96 96 - Fax : 03 29 36 91 88  
E-mail : sodima.equipement@wanadoo.fr  
Agence de Nancy :  
Tél. : numéro indigo : 0 820 882 884 - Fax : 03 83 25 61 89  
Agence indépendante EURL Borsotti :  
Tél. : 03.84.73.90.27 - Fax : 03.84.73.90.28  
E-mail : pascal.borsotti@wanadoo.fr

## SOMABO

Départements 59 - 62 - 80 - 02 - 08  
113, rue Kleber - 59155 FACHES-THUMESNIL  
Tél. : 0825 325 327 - Fax : 03 20 97 00 56  
E-mail : somabo-sa@wanadoo.fr

## TORTORA

Départements 10 - 51 - 89 - 52 Partiel  
ZA - 10320 BOUILLY  
Tél. : 03 25 40 30 45 - Fax : 03 25 40 37 94  
E-mail : tortora10@tortora.fr - site : www.tortora.fr

## TORTORA CELSIUS EQUIPEMENT

Départements 21 - 71 - 52 Partiel  
11, rue du vignery - 21160 PERRIGNY-LES-DIJON  
Tél. : 03 80 51 99 76 - Fax : 03 80 51 99 79  
E-mail : tortora21@tortora.fr - site : www.tortora.fr

## TOUT TECHNIQUE

Départements 04 - 05 - 06 - 13 - 83 - 84  
Siège social :  
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 : www.touttechnique.fr



**Forcer des idées  
rondes dans des  
concepts carrés ?**

**Nous laissons  
les autres s'en  
charger !**

**paneotrad<sup>®</sup> reste  
inclassable**

*Parce que Paneotrad<sup>®</sup> se substitue à la fois aux opérations  
habituelles de division, détente, façonnage dépose et pousse...*

**Paneotrad<sup>®</sup>  
Ne dégaze pas la pâte**

*Grâce à son système exclusif et  
breveté appelé Egalisation Optimisée  
de la pâte poussée, Paneotrad<sup>®</sup> ne  
matraque pas la pâte car la pression est  
automatiquement adaptée à sa densité.*

**Paneotrad<sup>®</sup>  
Forme les pâtons sans contrainte**

*Paneotrad<sup>®</sup> ne divise pas seulement la  
pâte, il la forme grâce à un procédé  
unique, également breveté, qui garantit  
une absence totale de contrainte.*

**c'est impossible ?**

**Constatez-le par vous-même en nous appelant au  
03 88 78 00 23**

 **BONGARD** 32, route de Wolfisheim | 67810 Holtzheim | Tel : +33 (0)3 88 78 00 23 | Fax : +33 (0) 88 76 19 18 [www.bongard.fr](http://www.bongard.fr)