

DECEMBRE 2007

DOSSIER

LES BOULANGERS DU BOUT DU MONDE

Née à Kobe en 1925, la boulangerie DONQ compte aujourd'hui plus de 170 boulangeries-pâtisseries au Japon. Lire en page 2



PANEOCLUB

3

Nadine Le-Gallo est la première femme boulangère à utiliser Paneotrad® et c'est aujourd'hui la seule à faire partie du PaneoClub...

Portrait de la créatrice de la boutique « L'Atelier du Pain et Compagnie » au Tholonet.

L'AVIS DE MADAME

3

« L'accueil de la clientèle doit être le même du matin au soir... »

Propos de Josette Baron-Sollic

TECHNIQUE

4

Le Cervap Compact Double Boucle : un concentré d'efficacité et de bon sens...



Témoignage de Gabriele Martinello boulanger à Modène (Italie).

ILS EN PARLENT...

6-7

Pierre Zimmermann, véritable ambassadeur de la boulangerie-pâtisserie française, garde un œil ouvert sur le monde, pour aller toujours plus loin dans la satisfaction du client.

SERVICES ET PRODUITS

8

CRÉA CONCEPT TÔLERIE

Fabricant de matériels spécifiques, pour le secteur privé et le secteur professionnel, Créa Concept Tôlerie est le spécialiste de l'acier, de l'inox et de l'aluminium. A découvrir...

EDITORIAL

Chers professionnels

2007 se termine comme elle a commencé, trop vite. L'impression que nous avons c'est que les années défilent à très grande vitesse, avec cette sensation qu'autour de nous tout s'accélère, et que nous avons de moins en moins de temps pour appréhender la vie. Notre monde, comme notre milieu, est en constante évolution et nous sommes pris dans cette spirale où nous sommes en permanence en train de « faire les pompiers » pour solutionner les problèmes de notre quotidien professionnel qui nous étouffe souvent.

L'Assemblée Générale de l'Association des Concessionnaires Bongard, en octobre, a été l'occasion pour nous, avec l'équipe dirigeante de Bongard, d'échapper à ce quotidien, de « se donner du temps » pour dresser un état des lieux du présent, de « prendre du recul » afin de mieux établir un pont sur le futur ; se projeter dans l'avenir de la filière, en entrevoir les grandes lignes et en anticiper les difficultés (en particulier l'impact des normes, la question de la formation, le besoin en recrutement, la nécessité de rentabilité, etc...).

L'exercice, certes ambitieux et difficile, en valait la peine.

La question de la boulangerie de demain abordée par différents organismes professionnels (CIRA, UFFEB) était évidemment au cœur de nos débats. Nous nous sommes attachés à en dresser le profil, mais surtout à définir le périmètre de notre contribution en terme de produits et services, à fixer les axes de développement à suivre, tant à l'interne qu'à l'externe, pour accompagner cette évolution.

Nous avons confirmé la nécessité de suivre trois lignes directrices principales afin de répondre aux exigences futures de notre clientèle :

- Simplicité,
- Economie,
- Fiabilité.

Ce sont là les maîtres mots qui nous guident déjà dans la conception et l'amélioration de nos matériels. Les preuves en sont le Paneotrad®, mais aussi nos fours CERVAP et OMEGA.

Nos buts : d'abord, vous simplifier la vie et le travail par une approche à la fois audacieuse, simple et logique des process de production, ensuite, améliorer votre rentabilité par des économies de masse salariale, par des réductions de consommation d'énergie et par l'ouverture à toutes sortes d'énergies, enfin, garantir votre tranquillité d'esprit par la fiabilité de nos matériels, l'amélioration constante de nos services et la diversification de nos offres.

Vous connaissez donc maintenant nos objectifs principaux pour vous satisfaire toujours plus.

Sachez, que tout cela implique pour notre réseau un professionnalisme accru et un souci constant d'amélioration. Notre organisation s'est bien sûr fixée un programme en ce sens ; il s'inscrit dans la lignée des démarches déjà effectuées par notre groupement et se veut un moyen d'évolution et d'anticipation sur le devenir de notre profession au service de vos métiers.

Il ne me reste qu'à vous remercier pour la confiance que vous nous avez accordée cette année et à vous souhaiter de bonnes fêtes.



Jean-Marc GRAVIER
Président de l'ACB

FORUM MAG N°34 - DECEMBRE 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

La Boulangerie DONQ n'est pas seulement une boulangerie parmi d'autres, c'est une boulangerie artisanale misant sur la qualité pour entretenir sa notoriété.



Au Japon, la majorité de la population est bouddhiste : on pourrait donc s'attendre à ce que Noël soit fêté en petit comité par la communauté chrétienne. Pourtant cela fait près d'une centaine d'années que Noël est fêté au pays du Soleil Levant sous le nom de « Kurisumasu ». Puisqu'on ne célèbre pas la naissance du petit Jésus, c'est la venue de Saint-Nicolas qui est à l'honneur : une excellente occasion d'offrir des cadeaux, notamment aux jeunes enfants. Le menu du réveillon pourra nous paraître quelque peu étrange puisqu'il est devenu « traditionnel » de déguster des beignets de poulet frits ainsi qu'un gâteau assez proche du fraisier appelé « kééki ».

Contrairement au Nouvel An, fête traditionnelle ancestrale, Noël est une gigantesque opération commerciale orchestrée par les chaînes des grands magasins. Le décorum occidental est fidèlement reproduit dans les rues et galeries marchandes. Au menu : soldes, sapins décorés, illuminations et Pères Noël transformés en « hommes sandwich ». Le soir du 24 décembre, est également la fête des amoureux (un équivalent de la Saint-Valentin). Les restaurants sont généralement pris d'assaut car c'est l'occasion ou jamais de déclarer sa flamme au cours d'un « dééto » (rendez-vous amoureux). Les amis profitent également de ce moment pour échanger cadeaux et cartes de vœux.

A cette occasion, il est de bon ton d'offrir des pâtisseries ou spécialités boulangères françaises et lorsque la question se pose de savoir où en trouver, une réponse fleurit sur toutes les lèvres : dans une boulangerie française DONQ !

■ Un peu d'histoire

La boulangerie DONQ naît à Kobe en 1905, époque durant laquelle le Japon s'ouvre aux cultures étrangères. A cette époque, c'est une boulangerie japonaise « typique », ce qui signifie qu'elle réalise, en plus de spécialités telles que les « kashipan » (pains japonais garnis d'une purée de haricots rouges) et des pains de mie.

En 1954, Mr Yukio FUJII, actuel Président honoraire de DONQ, tombe amoureux du pain français lors d'une conférence de Raymond CALVEL, infatigable défenseur et promoteur du pain traditionnel hexagonal à travers le monde. Ce coup de foudre pousse Mr FUJII à réaliser un pari audacieux « la boulangerie DONQ fabriquera désormais du pain français ».

Dans les années 1950, il n'existait pas encore au Japon de four équipé d'un appareil à buée, de levure ni de farine « françaises ». Malgré cette situation défavorable Mr FUJII tint bon, si bien qu'en 1970 la boulangerie DONQ fut chargée de produire et de vendre du pain au sein du pavillon français lors de l'Exposition universelle d'Osaka. Pendant 180 jours les visiteurs dégustèrent plus d'un million de petits pains et les Japonais furent séduits.

■ Lorsque tradition et qualité riment avec innovation

Comptant aujourd'hui plus de 170 magasins dans l'archipel et 15 magasins à Hong Kong et à Taiwan, la Boulangerie DONQ n'est pas seulement une boulangerie parmi d'autres, c'est une boulangerie artisanale misant sur la qualité pour entretenir sa notoriété. Souvent sélectionnée pour représenter le Japon lors de la coupe du monde de Boulangerie, la boulangerie DONQ a d'ailleurs vu ses efforts consacrés en 2002 lorsque l'Empire du Soleil Levant a été couronné « champion du monde ».

Mais les boulangeries DONQ ne sont pas seulement reconnues pour la qualité de leurs pains. Elles jouent encore et toujours un rôle de « locomotive » sur un marché où il serait aisé de camper sur ses positions de leader. Toujours avant-gardistes, à l'affût de nouvelles techniques, elles lancent dans les années 90, la mode des « mini-croissants ». Vendus au poids dès leur sortie du four, ils constitueront jusqu'à 1/4 du chiffre d'affaires du groupe ! Aujourd'hui encore, cette friandise que l'on s'offre au goûter fait partie des produits les plus populaires chez DONQ.



Toujours prescriptrices de nouvelles tendances, c'est encore avec un boulanger français que les boulangeries DONQ travaillent aujourd'hui pour lancer une gamme de pains « bio ».

En collaboration avec Michel Moisan, boulanger parisien de renom, fondateur du « Pain au Naturel » et précurseur du « 100 % bio », DONQ a récemment créé deux enseignes « Moisan », proposant du pain bio, réalisé à partir de levain naturel.

Plus récemment encore, les boulangeries DONQ furent les premières à s'équiper de Paneotrad® au Japon.

A présent DONQ n'est plus seulement synonyme de boulangerie-pâtisserie « à la française ».

A travers un restaurant et quelques cafés-bars, c'est toute la culture de notre gastronomie qui rayonne aujourd'hui au Japon.

L. N.

PANEOCLUB

LE CLUB DES POSSESSEURS DE PANEOTRAD®

Nadine Le-Gallo est la première femme boulangère à utiliser Paneotrad® et c'est aujourd'hui la seule à faire partie du PaneoClub... Galanterie oblige, nous débiterons la galerie de portraits des membres du Club par celui de Nadine, créatrice de la boutique « L'Atelier du Pain et Compagnie » au Tholonet (13100).

Forum Mag : Nadine, d'où vous est venu cet « amour du pain » ?

J'ai commencé mon parcours par un CAP cuisine, puis la passion du pain m'est venue en travaillant à la production de ceux qui étaient destinés à être servis dans de grands restaurants. Le pain fait partie de notre vie quotidienne, c'est la première chose que l'on donne à un enfant quand il a ses premières « quenottes » : c'est probablement de cette image d'un enfant émerveillé mangeant un « quignon » qu'est née cette passion.

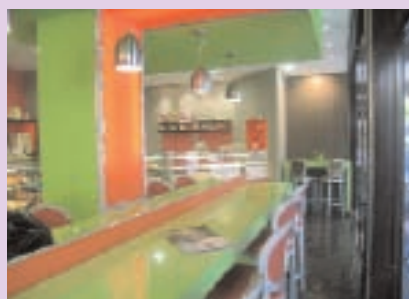
Forum Mag : Votre parcours vous a menée hors des frontières de l'hexagone...

Oui, à 32 ans, une opportunité s'est offerte de partir en Irlande pour 3 ans. J'y ai appris l'anglais en travaillant dans un Relais-Château où j'ai découvert le pain irlandais ainsi que d'autres produits traditionnels. Cette expérience m'a permis de m'ouvrir à d'autres modes de vie, d'autres habitudes de nutrition et a développé, comme le font probablement tous les voyages, une grande ouverture d'esprit. C'est probablement ce qui m'a donné l'envie, mais également le courage, de monter mon affaire après une formation « découverte des pains » à l'INBP.

Il m'a fallu me remettre en question, car ma formation initiale ne correspondait pas à ce projet d'ouverture de boutique : serais-je capable de tout gérer de A à Z ? Saurais-je m'entourer des bonnes personnes ? Finalement je me suis lancée... Et j'ai ouvert ma boutique en septembre, à 10 minutes d'Aix-en-Provence.

Forum Mag : Votre idée diffère donc de la boulangerie traditionnelle...

Je dois avouer que mon but était en effet de mettre à profit toutes mes expériences afin de créer une boutique qui sorte de l'ordinaire et me permette d'exprimer tout ce que je savais faire. Cela s'est traduit également dans la décoration : j'ai essayé de sortir des couleurs typiques de la boulangerie. L'intérieur est vert anis et orange ponctué de gros fauteuils revêtus de décors léopard, girafe ou encore crocodile. C'est très « flashy » et je crois que nous sommes bien visibles de l'extérieur !



De par mon parcours en restauration j'avais aussi envie d'offrir à mes clients un endroit sympa et confortable pour boire un café ou manger une salade, tout en leur apportant une prestation de service soignée.

En restauration, on sait que la relation avec le client est essentielle : l'accueil est primordial. Le métier de boulanger veut aussi que nous jouions le rôle d'initiateurs et parfois même de conseil. Du coup, il n'est pas rare de demander aux clients ce qu'ils ont prévu à dîner afin de les conseiller au mieux sur les pains qui peuvent accompagner leurs repas. Toutes ces attentions demandent énormément d'énergie, mais le client repart content et c'est l'essentiel. Nous avons d'excellents retours de leur part ! Leurs commentaires sont les bienvenus et cet échange nous encourage à trouver les petits plus pour les satisfaire.

Forum Mag : Qu'est ce qui a motivé votre choix concernant Paneotrad® ?

Au départ, j'étais un peu réticente, comme tout le monde je pense quand arrive une telle nouveauté. Après l'avoir vu fonctionner chez un artisan, je me suis décidée en juin 2006. Paneotrad® me facilite beaucoup le travail sans dénaturer non plus le métier : le pétrissage reste la phase la plus importante, mais l'utilisation même de la machine est très simple et accessible à tous. L'avantage est qu'il respecte la pâte : il y a moins de manipulations, donc son goût est préservé et la qualité du produit est améliorée. Ce qui m'a également séduite c'est que je gagne du temps sur des baguettes classiques ce qui me laisse plus de liberté pour travailler les pains spéciaux et les nouvelles recettes. L'originalité et la nouveauté sont des atouts importants pour ma boutique. Celui de Paneotrad® c'est de faire du pain à tout moment de la journée et de mieux gérer les stocks.

L. N.

L'AVIS DE MADAME

PROPOS ET IMPRESSIONS D'UNE BOULANGÈRE

« L'accueil de la clientèle doit être le même du matin au soir... »

Boulangère dans le 16^e arrondissement de Paris depuis 1976, Josette Baron-Sollicet met la main à la pâte pour offrir des produits de qualité et le meilleur service à sa clientèle. Dans le fournil comme au magasin, elle est aidée par son fils Dominique, de formation pâtissier-chocolatier.

Au « Chardon Argent », 49 rue Chardon Lagache à Paris, Josette déborde d'énergie et de dynamisme commercial. « Boulangère est un beau métier mais pour réussir, il faut avoir avant tout la fibre commerciale. Aujourd'hui, être boulangère c'est un poste à temps plein. L'accueil du client doit être le même du matin au soir. Tous les jours, il faut être de bonne humeur, avoir le sourire et écouter les soucis quotidiens des gens. Le métier est en train de se professionnaliser avec la mise en place du CQP (Certificat de Qualification Professionnelle) vendeuse en boulangerie. C'est pourquoi je m'investis à représenter les boulangères au niveau départemental au sein de la commission féminine de la Confédération Nationale de la Boulangerie-Pâtisserie Française (CNBF) », explique la chef d'entreprise qui ne

néglige pas la communication dans sa boutique. « Aujourd'hui, celle-ci est devenue très importante. Elle permet d'expliquer aux clients notre métier et d'aborder les sujets d'actualité comme les vraies raisons de la hausse du prix de la baguette, ou les valeurs nutritionnelles du pain. Si les clients viennent chercher en majorité leur baguette ou leur pain quotidien, certains recherchent un sourire et un réconfort moral. » La boulangère s'est adaptée également aux nouveaux modes de consommation en proposant une offre de restauration rapide.

S'investir sans compter

Pour Josette, le travail de boulangère ne s'arrête pas à celui de vendeuse. Elle participe à de nombreux concours professionnels ainsi qu'au jury des examens des CAP et BEP. En 2007, la boulangère a fait partie des lauréates du concours national de vitrines « Le Pain en fête » et elle prépare déjà l'édition 2008 sur le thème « Contes et fables de La Fontaine ». Elle a été classée dans les 15 premiers au trophée de la meilleure galette aux amandes et a remporté le prix du meilleur

accueil décerné par la ville de Paris. Dans sa boutique, les clients sont surpris par la grande diversité des produits. « Pour déclencher l'acte d'achat, il n'y a rien mieux que de faire goûter. Avec mon fils, nous créons des produits uniques comme les Chardonnettes, des barres de céréales à grignoter à tous les moments de la journée et le moelleux au chocolat ou aux fruits. Je suis très motivée pour proposer des pains équilibrés et bons pour la santé. Depuis 2 ans, nous fabriquons du pain à l'épeautre qui est facile à digérer. L'épeautre contient 4 fois plus de vitamines et de protéines que le blé. Il convient à de nombreuses personnes qui ne supportent plus le gluten et l'amidon. » En 30 ans de carrière, Josette a rencontré de nombreux artistes qui ont habité le quartier dont Johnny Hallyday : « Il adore le pain et je vends toujours la baguette Hally'Grain de chez Ireks, une composition de céréales et de graines qui donne un aspect rustique à la mie. Cette baguette vient d'être élue Saveur de l'Année 2008. »

J-P. D.



Josette Baron-Sollicet, membre de la commission féminine des boulangères



www.boulangerie.org

TENDANCES

55 % des TPE en quête de reprise

Selon la Fédération des centres de gestion agréés (FCGA), 55,3 % des « Très Petites Entreprises » (TPE) actuellement en activité cesseront leur activité dans les 10 prochaines années. Ce choc démographique touchera tous les commerces et notamment ceux de l'alimentaire. Premier motif de cessation d'activité : le départ à la retraite pour 68 %. L'âge moyen des dirigeants des TPE interrogés est de 52 ans. Deuxième cause de fin d'exploitation : la cession de l'entreprise dans 10 % des cas. La moitié des cédants n'a pas d'idée précise sur l'identité du repreneur potentiel. Près d'un tiers la transmettrait plutôt à un tiers inconnu et seulement un quart à un membre de l'entourage familial ou professionnel. Les autres motifs de cessation sont le changement d'activité, les contraintes économiques liées à un environnement défavorable (concurrence, situation personnelle) et les difficultés de la transmission d'entreprise.

Comment développer l'informatique dans les PME ?

Hervé Novelli, Secrétaire d'Etat chargé des entreprises et du commerce a prévu des mesures financières pour faciliter le financement des équipements informatiques des TPE et PME. En 2007, l'opération « passeport pour l'économie numérique » a enregistré plus de 13 000 inscriptions aux sessions d'initiation des TPE de 0 à 3 salariés. Dans ce contexte, une offre de financement privilégiée à destination des PME/TPE ayant obtenu leur passeport pour l'économie numérique a été décidée. Trois conventions ont été signées entre OSEO-garantie, la Société Générale, le Crédit Agricole et BNP-Paribas. Le montant maximum est de 20 000 euros. La convention prévoit une garantie de 70 % du montant du financement de location d'un matériel informatique ou télécom dans le cas de créations d'entreprises et de 50 % du montant financé dans le cas de reprise d'une entreprise. Elle s'applique aux entreprises de moins de 20 salariés créées depuis moins de 2 ans.

Régime d'exonération des heures supplémentaires

Le nouveau décret permettant la mise en œuvre de l'exonération fiscale et sociale des heures supplémentaires, des heures complémentaires et des renoncations à jours de repos a été publié. Les services de l'URSSAF relaieront les informations pratiques utiles auprès de l'ensemble des entreprises, sous forme papier (5 millions de notices ou dépliants dont un million sont en cours d'envoi à destination des plus petites entreprises), par le biais d'Internet sur les sites déjà utilisés par les entreprises et par téléphone avec la mise en place à compter du 1er novembre d'un numéro unique national, le 0821 08 00 01.

TECHNIQUE

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

Le Cervap Compact Double Boucle : un concentré d'efficacité et de bon sens.

« Même si le sujet est aujourd'hui « à la mode », l'économie et l'écologie font partie de nos préoccupations... depuis bien longtemps. Le Cervap Compact à double boucle est l'un des aboutissements de cette réflexion. Il fallait y penser. » déclare Thierry Depiesse, Responsable recherche et développement de Bongard.

Le Cervap Compact Double Boucle a nécessité plusieurs mois de mise au point et de validation avant d'aboutir. Développé dans le cadre de nouveaux projets visant à réduire la consommation d'énergie, son concept, résolument novateur, a fait l'objet d'un brevet déposé en 2006.

Pourtant, l'idée à partir de laquelle est né ce four semble à priori très simple. Le principe consiste à faire circuler les gaz de combustion une seconde fois à l'intérieur d'une deuxième boucle sur chaque tube afin de réutiliser la chaleur des fumées issues du brûleur.

Ainsi pour une température de cuisson équivalente, la température des gaz rejetés sera réduite de 100°C, permettant d'économiser jusqu'à un mois d'énergie par an.

Cette performance permet donc d'utiliser un brûleur moins puissant, ce qui entraîne une réduction des rejets de dioxyde de carbone de l'ordre de 800 kg par an.

De plus, grâce à son isolation très performante, le Cervap Compact DB conserve toute sa chaleur accumulée. Ce fond exceptionnel permet de « tenir en température » et ce, même pour les cuissons en continu ou bien celles de grosses pièces.

Cette isolation remarquable permet bien évidemment de reprendre chaque matin son four à une température supérieure à 100°C.

■ Fiabilité et robustesse au service d'une inégalable qualité de cuisson

Le four Compact Double Boucle reste tout d'abord et avant tout, un Cervap.

Connu et reconnu pour sa robustesse et sa fiabilité, un four Cervap permet de bénéficier d'une qualité de cuisson traditionnelle et comparable à celle des fours d'autrefois.

Grâce à la circulation permanente de vapeur dans les tubes idéalement espacés, la température est constante et homogène en tous points des soles. Celles-ci, constituées de dalles réfractaires d'une épaisseur de 20 mm, sont posées directement sur les tubes et emmagasinent la chaleur tout comme le faisait la pierre des fours d'antan.

Grâce aux appareils à buée, également directement posés sur les tubes, le Cervap Compact DB fournit une buée riche, proche du point de condensation et toujours disponible.

Parfaitement dosée, elle se dépose uniformément sur les pâtons et évite le dessèchement : le pain se conserve donc plus longtemps.

■ Retrouvez le goût du bon pain dans 1,34 m de large

Avec une hauteur de 2 070 mm, le Cervap Compact DB occupe une surface au sol de 3 à 3,3 m² et offre une surface de cuisson allant de 4 à 4,5 m².

Il pourra donc s'intégrer dans les fournils les plus exigus.

Le four Cervap Compact DB trouvera également sa place dans votre magasin car son look unique ainsi que la possibilité d'habiller sa façade attirent sur lui tous les regards.



■ L'écologie au service de l'économie !

Ainsi que nous l'avons mentionné plus haut, le Cervap Compact DB est beaucoup moins « gourmand » sur le plan énergétique et il a hérité de l'exceptionnelle isolation de son « petit-frère » le Cervap Compact qu'il est amené à remplacer... sans coût supplémentaire.

« Même si la recherche et le développement de cette solution ont nécessité beaucoup de travail et d'investissements, il nous est apparu normal de ne pas faire supporter le surcoût de l'écologie à nos clients. » affirme Eric Soquet, Directeur commercial de Bongard.

TEMOIGNAGE

Gabriele Martinello nous parle de son Cervap Compact Double Boucle installé dans sa boulangerie de Modène, au nord de l'Italie.

« Forno Casetta » est une boulangerie-pâtisserie artisanale située à Modène. Son propriétaire, Monsieur Gabriele Martinello a commencé à y travailler à 12 ans. Employé au fournil jusqu'à ses 18 ans, il racheté « Forno Casetta » avec sa femme à la fin de son service militaire. Depuis lors, ce fournil de campagne a évolué, notamment grâce à la collaboration de Lisa, la fille de Gabriele. Aujourd'hui, l'activité repose sur une équipe de 7 personnes.

Forum Mag : Qu'est ce qui a motivé votre choix concernant le four Cervap Compact Double Boucle ?

Gabriele Martinello : Au départ, nous utilisons un four rotatif pour la cuisson. Mais pour faire face à la demande de clients devenant de plus en plus exigeants en terme de qualité, nous nous sommes orientés vers un four à soles à tubes annulaires. Le CERVAP Compact DB possède les caractéristiques que nous recherchions sur le plan de la qualité de cuisson mais aussi du gain de place car notre fournil n'est pas très grand.

Forum Mag : Et aujourd'hui qu'en pensez-vous ? Que vous a-t-il apporté ?

Gabriele Martinello : C'est un four qui présente une qualité de cuisson excellente, que ce soit pour de petites, moyennes ou même de grandes pièces.



Le petit plus auquel nous ne nous attendions pas lorsque nous avons fait notre choix, c'est qu'il est polyvalent et économe en énergie. Dans la dernière chambre il est par exemple possible de cuire les « panettoni » et notre facture de gaz est plus basse que ce à quoi nous nous attendions.

Forum Mag : J'imagine donc que vous le recommanderiez à vos collègues et confrères mais dans quel cas préconiserez-vous surtout son utilisation ?

Gabriele Martinello : Oui je le recommanderais aux boulangers sans hésitation. En ce qui nous concerne il nous a permis d'augmenter notre production sans engendrer d'augmentation significative de la facture d'énergie.

Nous sommes donc très satisfaits de l'efficacité du Cervap Compact DB et aussi du surgélateur-

conservateur combiné « BSCP » de BONGARD : deux produits qui nous ont permis de grandement améliorer la qualité de notre production.

L. N.



BONGARD
I'ACB et EUROMAT
vous souhaitent une
Bonne et Heureuse
Année...

2008

 **BONGARD**



SERVICES ET PRODUITS

L'ENTRETIEN AVEC UN PARTENAIRE « SERVICES/PRODUITS »

Souplesse, réactivité, approche « sur-mesure », dévouement, relationnel de qualité... sont autant d'atouts qui caractérisent et démarquent Créa Concept Tôlerie. Entretien avec Claude CHANAVAT, PDG.

Un parcours logique...

Claude Chanavat débute son activité professionnelle chez ROURE où il rentre à l'âge de 19 ans après avoir obtenu son BTS de tôlerie. Il se voit confier la mise en place de la tôlerie, très vite la responsabilité de l'atelier de fabrication, puis du BE pour la création, le lancement et l'organisation des lignes de produits. A la vente de ROURE, il monte sa structure, Créa Concept Tôlerie, qu'il crée en 2002. Il lance son activité grâce, entre autres, à Concept Froid (un autre partenaire exclusif d'EUROMAT) pour laquelle CCT fabrique l'intérieur inox des vitrines magasins dédiées à la Boulangerie-Viennoiserie-Pâtisserie (BVP).

Créa Concept Tôlerie réalise un chiffre d'affaires annuel de 850 000 euros (exercice 2006) et emploie 9 personnes (dont un commercial, un responsable BE, un responsable atelier et fabrication).



■ Un fabricant spécialisé dans le spécifique

Comme son nom l'indique Créa Concept Tôlerie (CCT) travaille les métaux et plus particulièrement l'acier, l'inox et l'aluminium. CCT est un fabricant de matériels spécifiques et « se démarque de la concurrence par sa souplesse, sa réactivité, son approche « sur-mesure », son dévouement à la satisfaction client, son relationnel choisi et de qualité ».

Au niveau de sa politique commerciale, CCT aborde deux secteurs de clientèles : le secteur privé et le secteur professionnel.

Le secteur privé fournit des cuisines tout inox ou avec des façades alu recouvertes de titane, des escaliers, des barrières inox ou acier.

Le secteur pro s'occupe des collectivités, de la grande cuisine, de l'agro-alimentaire et de la BVP pour lesquelles CCT fournit des tables (à dossier, centrales, de découpe, de laverie...), des meubles (bas, haut, avec ou sans portes...), des chariots (à farine, campagnard, de cuisson) des échelles de stockage (à bac, à grilles ou plaques) en inox ou aluminium selon l'utilisation ou les marchés.

D'abord installée à Saint-Chamond (Loire), CCT vient de déménager non loin de là, à Grand Croix dans des locaux dont la société a fait l'acquisition.

L'accès est aujourd'hui facile, CCT étant placée en bordure d'autoroute, l'espace adapté a permis l'installation de machines performantes

et répond aux besoins de développement de l'entreprise tant au niveau humain que matériel.

■ Une relation exclusive

Pour le domaine de la BVP, CCT s'appuie exclusivement sur le réseau de distribution et d'installation EUROMAT.

C'est à la demande de Jean-Marc Hardouin, Président du groupement EUROMAT et de sa commission de référencement, que Claude Chanavat a été approché pour développer une gamme de matériels de stockage et de rangement bon marché, démontables, que le client final pourrait, le cas échéant, monter lui-même. Spécialiste du travail de l'inox sur-mesure, CCT s'est attelée à la tâche.

Devant les diverses hausses subies ces dernières années par cette matière première, CCT a mené une réflexion avec la commission de référencement d'EUROMAT sur des solutions alternatives.

C'est ainsi qu'est née la gamme de produits en aluminium de CCT exclusivement fabriquée pour EUROMAT.



Aujourd'hui, CCT produit donc pour EUROMAT, une gamme de meubles bas (à tiroirs, avec ou sans portes - battantes ou coulissantes -, à glissières), des chariots campagnards et des échelles de stockage en aluminium. Lorsque nécessaire et dans le souci de répondre aux normes alimentaires, des éléments inox sont implantés dans la base aluminium (plan de travail, plonge inox en particulier).

Le rendu est à la fois cossu et bon marché.

L'aluminium a non seulement pour lui de ne pas être onéreux, mais aussi, grâce au revêtement titane qui lui est adjoint par CCT, d'être d'un entretien facile. Les clients le disent « un coup de chiffon sec sur les portes, et cela suffit ! ».

■ Evolution ou révolution ?

« L'aluminium fait partie de l'univers du boulanger (cuve et outil de certains pétrins, plaques pâtisseries, etc...), nous l'avons simplement associé à la fonction de stockage, ce qui est nouveau. C'est une évolution des mœurs à laquelle nous nous sommes attaqués avec EUROMAT. Dans ce domaine on sait que « patience et persévérance » sont les maîtres mots ! ».

D'abord très présent auprès des concessionnaires EUROMAT de proximité auprès desquels CCT a pu développer des marchés tests, Claude Chanavat étend peu à peu ses contacts avec la totalité du réseau et commence à récolter le fruit de ses efforts et de sa disponibilité.

« Fabriquer des meubles en aluminium, c'était un pari osé à mener face au traditionnel



« marché des produits en inox et aux habitudes d'achat des professionnels des métiers de bouche. La hausse du coût de cette matière première a été un facteur favorisant » déclare Philippe Rouy en charge de la Commission référencement d'EUROMAT.

Distribuer de façon exclusive, en était un autre. Claude Chanavat ne regrette pas ce choix car pour lui « EUROMAT est une garantie de sérieux, de professionnalisme et de fiabilité, ce qui est primordial et sécurisant pour une jeune entreprise comme la mienne. »

■ Une relation « sur mesure »

CCT a su s'adapter à toutes les demandes du réseau dans la mise au point et l'amélioration de sa gamme dédiée EUROMAT.

« Les concessionnaires apprécient la disponibilité et l'ouverture de Claude Chanavat, et n'hésitent pas à échanger avec lui sur ses produits. La réactivité des équipes de CCT est un plus pour le réseau ; Claude et ses équipes sont disponibles tant au téléphone que sur le terrain ce qui est une valeur ajoutée indéniable », déclare Jean-Marc Hardouin, Président d'EUROMAT.

Un des atouts de CCT est son adaptabilité : CCT colle à la demande client et réalise du « sur-mesure », c'est un des points forts de l'entreprise. « C'est tout le confort d'avoir à faire à un fabricant et non à un importateur de produits réalisés à l'étranger. »

Equipé d'un logiciel de conception de plans, CCT fournit au concessionnaire une vue en 3D de l'implantation des produits dans l'espace « labo » ou « fournil » du client final. Ce logiciel très évolué, permet l'adaptation du plan, en temps réel, à toute modification apportée à la liste des produits inscrits au devis.

■ Les axes de développement

Le site internet de Créa Concept Tôlerie réservé aux professionnels de la boulangerie-pâtisserie est en cours de réalisation et sera fonctionnel tout début 2008, le site « particulier » fonctionne déjà. « Ce sera une belle fenêtre sur notre catalogue d'offres et sur nos réalisations spécifiques ». « Me déplacer encore plus au plan national, aller à la recherche de l'information, soutenir les actions des concessionnaires EUROMAT, être toujours plus présent et montrer tout ce que Créa Concept Tôlerie sait faire tant en inox qu'en aluminium, sont mes axes de travail sur 2008. » conclut Claude Chanavat.

C. CH-Z.



Pour en savoir plus sur Créa Concept Tôlerie, contactez la concession EUROMAT de votre secteur.

Voir coordonnées des membres du réseau en page 11

RECETTE

D'UNE GOURMANDISE RAFFINÉE

Brioche de Noël

une recette de Pierre Zimmermann



Maître Boulanger, Maître Pâtissier confiseur glacier, Vainqueur de la Coupe du Monde de la Boulangerie, en 1996 et Bretzel d'Or.

2, impasse du Boulanger
67370 Schnersheim
Tél. : 03 88 69 60 90 - Fax : 03 88 69 89 72

41, rue principale - 67370 Willgottheim
Tél. : 03 88 69 90 63
pierre.zimmermann@worldonline.fr



INGREDIENTS

POUR 6 BRIOCHES DE 18 CM DE Ø

STREUSSEL (environ 150 g par brioche)

• Farine T55	500 g
• Cassonade	175 g
• Beurre	250 g
• Ecorces d'orange macérées dans 10 g de Cointreau	100 g
CREME CHOCOLAT (environ 125 g par brioche)	
• Lait	400 g
• Poudre à crème	40 g
• Sucre	80 g
• Beurre	120 g
• Chocolat	160 g

PÂTE (environ 300 g par brioche)

• Farine T55	1 000 g
• Sel	20 g
• Levure	40 g
• Sucre	100 g
• Sucre inverti	20 g
• Lait	390 g
• Œufs	4 pièces / 220 g
• Beurre	350 g

PROCÉDÉ

STREUSSEL

Sablez l'ensemble des ingrédients jusqu'à l'obtention d'un crumble friable. Calibrez à l'aide d'un gros tamis, puis réservez au froid.

CREME CHOCOLAT

Cuisez cette crème telle une crème pâtissière, ajoutez le chocolat haché en fin de cuisson. Opération à effectuer peu avant le montage afin que la crème soit dressée tiède pour activer la fermentation de la pâte.

PÂTE

Pétrissez la pâte la veille selon la méthode classique, donnez 2 heures de pointage au réfrigérateur puis bloquez complètement la pâte au congélateur. Réservez une nuit au froid positif.

MONTAGE

Dans des moules en aluminium de 18 cm de diamètre légèrement graissés, parsemez 150 g de streussel, puis dressez par dessus une spirale de crème chocolat encore tiède (125 g environ), en prenant soin de ne pas toucher les bords du moule. Couvrez d'un disque de pâte de 300 g. Laissez fermenter (2 heures à 25°C). Enfourez sans dorer à 190°C (four à sole). Temps de cuisson approximatif : 35 mn.

A la sortie du four, badigeonnez la pâte d'un peu de beurre fondu, démoulez sur grille en laissant refroidir à l'envers. Ne retournez la brioche qu'après complet refroidissement. Saupoudrez partiellement de sucre glace.

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

BOULANGERIE

Initiation/recyclage en boulangerie et viennoiserie

- Du 14 au 25 janvier, animé par Guénaël BOUDEAU

Pains spéciaux 100 % maison

- Du 11 au 13 février, animé par Thomas MARIE

Levain liquide

- Du 25 au 27 février, animé par Patrick CASTAGNA

Viennoiseries et tartes boulangères sucrées

- Du 10 au 12 mars, animé par Thomas MARIE

Mieux comprendre les fabrications différées

- Du 21 au 23 avril, animé par Philippe HERMENIER

Pains régionaux et aromatiques

- Du 28 au 30 avril, animé par Joël DEFIVES

PÂTISSERIE

Initiation recyclage en pâtisserie

- Du 14 janvier au 25 janvier, animé par Grégory SOULAVIE

Montage de Pâques

- Du 28 au 30 janvier, animé par Grégory SOULAVIE

Entremets, tartes, gâteaux, petits gâteaux

- Du 18 au 20 février, animé par Grégory SOULAVIE

Tartes sucrées

- Du 3 au 5 mars, animé par Frédéric LIARD

Croquebouches

- Du 7 au 9 avril, animé par Frédéric LIARD

VITRINES/VENTE

Féerie de Pâques

- Du 4 au 6 février, animé par Catherine DAVID

Croquebouches

- Du 7 au 9 avril, animé par Fabienne MOUILLET

REPRENEURS/CRÉATEURS

Repreneurs en boulangerie-pâtisserie

- Du 11 au 15 février,

- Du 14 au 18 avril, animés par plusieurs intervenants

STAGES STEPHANE GLACIER

Meilleur Ouvrier de France pâtissier 2000

Adresse des stages :

12 boulevard Rabelais - 34000 Montpellier

Contact Glacier Formation et Conseil

15 rue d'Ayvalle - 92700 Colombes

Tél. : +33 (0)6 62 59 76 57

e-mail : stephane.glacier@wanadoo.fr

ENTREMETS

Spécial Pâques et Saint-Valentin

- Du 14 au 16 janvier, animé par Stéphane GLACIER

PETITS GÂTEAUX

Macarons, verrines et petits gâteaux

- Du 4 au 6 février, animé par Johan MARTIN

formateur Glacier Formation et Conseil

CROQUEBOUCHE

Spécial croquebouches

- Du 14 au 16 avril, animé par Jean-Philippe WALSER, trophée du concours international de croquebouches 2002

SUCRE

Sucre passion, l'art du sucre

- Du 28 au 30 avril, animé par Stéphane GLACIER

LES COURS PRATIQUES BELLOUET CONSEIL

304 / 306 Rue Lecourbe - 75015 PARIS

Tél. : 01 40 60 16 20 - Fax : 01 40 60 16 21

E-mail : bellouet.conseil@wanadoo.fr

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

DECEMBRE 2007

Du lundi 10 au mercredi 12 décembre,

- « Apprenez l'art du chocolat ».

- Confiserie artisanale de qualité

Du lundi 10 au jeudi 13 décembre,

- Grand Show de desserts-assiette

Suite au dos >

ILS EN PARLENT...

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



Historique et faits marquants

1997

Création de la concession Bongard 67, localisée à Breuchwickersheim, par Jordan Floréani.

Le service technique des fours est assuré par Bernard Andres (fils et petit-fils de fournisseur*) et le service technique concernant le matériel froid et les machines par Claude Holweg.

*Au début du siècle dernier, le métier de fournisseur consistait à rentrer dans les fours chauds quelques heures après la cuisson pour réparer les carrelages du sol ou de la voûte maçonnée.

2004

Intégration de l'entité technique ex CTCB (froid et machines) sous la dénomination « B67 Services » dans les mêmes locaux que Bongard 67.

Trop à l'étroit dans ses anciens locaux, Bongard 67 emménage dans un hall de 416 m² situé dans la zone artisanale de Furdenheim, à une dizaine de kilomètres seulement de l'usine Bongard. Ce hall a été aménagé spécialement pour abriter sous le même toit, l'activité commerciale et le service après-vente de la concession.

Avec une zone de stockage et atelier pour les machines de 256 m², complétée par une mezzanine de 90 m² pour les pièces détachées et un plateau de 160 m² de bureaux, toutes les conditions sont réunies par Bongard 67 pour apporter le meilleur service à leurs clients.

Depuis sa création

Participation du concessionnaire Bongard 67 aux manifestations professionnelles concernant la boulangerie-pâtisserie : Foire Européenne de Strasbourg, Fête du Pain en collaboration avec la Fédération de la Boulangerie Bas-Rhinoise, EGAST, entre autres.

CHIFFRES CLÉS

Effectif : 18 salariés

- 7 techniciens monteurs-frigoristes et spécialistes machines
- 5 techniciens monteurs fours
- 1 coordinateur technique
- 2 attachés commerciaux
- 1 responsable administratif
- une secrétaire
- une secrétaire technique

CA consolidé 2006

- 5 300 000 euros
- 74 % en vente de matériels
- 26 % en SAV

BONGARD 67

Zone Artisanale
1, rue du Cimetièrre,
67117 FURDENHEIM
Tél. : 03 88 96 00 11
Fax : 03 88 96 18 19
Email : bongard67@wanadoo.fr
Numéros téléphoniques du S.A.V. :
- Dépannage fours : 03 88 95 32 24
- Dépannage froid et machines :
03 88 96 57 83

Témoignage de François RITT Service commercial BONGARD 67

Pierre Zimmermann est une référence pour BONGARD 67.

« Champion du monde de la boulangerie », son métier lui donne l'occasion de se déplacer à travers le monde (il enseigne dans une école à Chicago) et de travailler dans divers laboratoires afin de participer à des concours internationaux. Sa démarche a été celle d'un véritable professionnel soucieux de choisir ce qui se fait de mieux sur le marché.

Pierre Zimmermann s'est donné le temps et les moyens de choisir son matériel en toute connaissance de cause. Ses missions lui permettent d'essayer et d'utiliser tout un panel de produits tout au long de l'année. Quand il s'est agit de son outil de cuisson, Pierre Zimmermann a pris tout son temps. C'est après plus d'un an de réflexion et de tests « grandeur nature » sur différents matériels, que son choix s'est porté sur un four Bongard. Séduit par les paramètres techniques du matériel Bongard, il a porté son dévolu sur le fleuron de la gamme, le CERVAP et plus particulièrement sur le modèle bi-énergies GME. La souplesse d'utilisation que procure l'étage électrique indépendant a été un point fort dans ce choix. En effet, l'usage polyvalent que l'on peut en faire (boulangier comme pâtissier) le rend très attractif.

De plus les fours CERVAP ont la particularité, outre leur qualité de cuisson, d'être modulables. Son ancien four était situé entre un mur et un poteau, et il fallait s'adapter à l'espace disponible. Notre force est de posséder tout un panel de dimensions à notre catalogue tant dans les largeurs, que dans les profondeurs, et bien sûr dans le nombre d'étages de cuisson. C'est une très grande souplesse lorsqu'on doit faire l'implantation du matériel car on peut s'adapter aux besoins spécifiques du client ! Pour Pierre Zimmermann c'est un GME 750/8/ 186 qui a trouvé sa place dans le fournil.

La qualité de l'installation, la réactivité de notre service SAV et le respect des délais sont bien sûr des plus que notre client a pris en compte. BONGARD 67 est une entreprise qui est engagée dans un processus d'amélioration permanente et nos services techniques bénéficient d'une réputation de sérieux, de professionnalisme et de rigueur. La proximité de l'usine est aussi un point qui rassure nos clients.

Pierre Zimmermann a pu juger sur pièce l'efficacité de notre service SAV qui a su faire face aux aléas de tout chantier et apporter le soin nécessaire aux réglages de mise en route.

Le laboratoire de Monsieur Zimmermann est extrêmement bien entretenu, et le maître artisan respecte son matériel : équipé d'un pétrin FBL, d'un laminoir Rondo, sa façonneuse Major a une trentaine d'années ce qui témoigne du soin apporté à l'outil de travail chez les Zimmermann. On comprend que le S.A.V. ait été un autre point clef dans sa décision.

Qualité et régularité de cuisson, qualité et constance de résultat, garantie de bon fonctionnement, fiabilité du matériel, modularité et adaptabilité, qualité des équipes techniques, réactivité et disponibilité du S.A.V., sont les arguments qui ont finalement séduit Pierre Zimmermann.

C'est au fond d'une impasse 400 habitants, que la famille Zimmermann a installé son fournil il y a maintenant plus de 100 ans

Pierre Zimmermann, titulaire des brevets de maîtrise en boulangerie et pâtisserie tout comme son père avant lui, incarne la quatrième génération de boulangers de la famille.

Aidé de ses parents mais également de sa sœur et de son épouse, Pierre Zimmermann est à la tête de l'entreprise familiale depuis près de 11 ans : cette dernière compte aujourd'hui 14 salariés, famille incluse, la boutique de Schnersheim ainsi qu'une succursale à Willgottheim, village voisin.



■ Quand l'ingéniosité découle d'une nécessité

Située dans une impasse, la boulangerie Zimmermann n'a pas géographiquement pignon sur rue. Néanmoins cette faiblesse est très vite transformée en force grâce à l'esprit ouvert et novateur des boulangers qui s'y sont succédés. La famille Zimmermann choisit en effet très tôt de mettre en avant ses produits par le biais d'un système d'organisation et de vente originaux et performants.

« Pour développer une activité quand les gens ne vous voient pas, il faut se débrouiller autrement et il faut se rappeler à leur bon souvenir plus fréquemment » nous déclare Pierre Zimmermann avant de nous livrer une petite anecdote.

« Au départ, du temps de mon grand-père, l'activité était boulangère et non pâtissière et l'entreprise ne comptait que deux personnes. Ma grand-mère était la première femme de tout le secteur à avoir son permis de conduire : elle faisait les tournées avec une petite camionnette ce qui, je peux vous l'affirmer, a été une véritable révolution dans tout le Kochersberg(*). Depuis, nous avons mis en place des méthodes de communication qui sont aujourd'hui devenues relativement performantes. »

En effet, en plus d'une lettre d'information, d'un site Internet et d'un blog (**), Pierre Zimmermann organise une journée « portes ouvertes » au moins une fois par an, en y conviant également ses fournisseurs locaux.

Il y fait découvrir le fournil et organise bien entendu une dégustation de produits boulangers et pâtisseries : « C'est quelque chose qui est à notre avantage avec la possibilité de faire cheminer les gens dans l'entreprise. Nous avons distribué 4 parts par personne soit 10 000 parts de dégustation en 8 heures lors de notre dernière porte ouverte. »

Le village à Schnersheim, petit village du Kochersberg d'à peine 100 ans. La famille Zimmermann a installé sa première boulangerie 100 ans.

■ Quand la mondialisation provoque l'inspiration

Mais les actions de Pierre Zimmermann ne se limitent pas au village, voire à l'Alsace : véritable ambassadeur de la boulangerie-pâtisserie française, il n'oublie pas de garder un « œil ouvert sur le monde ». Il a d'ailleurs entraîné derrière lui l'intégralité de son équipe, également convaincue elle aussi de l'importance de « voir ce qui se passe ailleurs ». « A chaque fois que je rentre d'un déplacement, j'apporte, j'essaie de m'inspirer de ce que j'ai vu. Je suis extrêmement curieux par nature, ça me permet de piocher des petites idées ici et là. »

C'est cette vision du métier qui le pousse à collaborer depuis près de 10 ans avec la « French Pastry School » de Chicago en animant des formations sur le pain et la viennoiserie.

C'est cette ouverture aux autres qui lui a certainement valu, en 1996, le titre de Champion du monde de boulangerie avec l'équipe de France. Une équipe qu'il entraîne aujourd'hui à son tour pour l'épreuve qui se déroulera en mars 2008.

« Notre volonté en tant que coach, c'est que l'équipe partage ses connaissances. C'est une réelle occasion d'étoffer son carnet d'adresses : il faut que les boulangers communiquent entre eux, même après la compétition. L'aspect fraternel existe aujourd'hui dans le monde de la boulangerie et il faut qu'il le reste (...) L'équipe qui gagne, c'est également celle qui sait travailler avec les autres (...) Tous sont des professionnels, de bons professionnels : ce que l'on attend d'eux c'est aussi d'être une bonne équipe soudée, avenante, ouverte aux autres (...). »

■ Une volonté : ne jamais perdre de vue le plaisir du client.

Et lorsqu'on lui demande ce que son titre de champion du monde lui a apporté, il répond tout simplement que ce qui compte surtout pour lui, c'est que sa clientèle sache qu'elle a un bon boulanger, honnête, qui fait du bon pain et qui se « décarcasse ».

En effet, pour Pierre Zimmermann, le plus important c'est de faire plaisir à ses clients de manière renouvelée et durable. Pour ce faire, il mise beaucoup sur la création : chaque année, la boulangerie propose ainsi une création originale exclusivement vendue du 15 au 24 décembre. Et c'est toujours dans le même esprit qu'il produit et vend, le 24 décembre uniquement, sa fameuse brioche de Noël. Vous ne verrez pas dans la boulangerie Zimmermann une galette des rois en novembre : on y milite au contraire pour le respect de la tradition et du produit traditionnel à une période donnée.

Aujourd'hui, c'est la pâtisserie qui représente le plus gros chiffre d'affaires de la boulangerie familiale et c'est elle qui leur permet d'attirer de nouveaux clients. Des décors personnalisés pour les fêtes de famille aux départs en retraite, chaque demande fait l'objet d'une attention particulière, avec, toujours, la volonté de proposer un produit qui correspondra aux envies des clients mais aussi aux impératifs techniques du métier.

« C'est cette capacité à surprendre, à créer et à s'inspirer de choses. On ne s'appauvrit pas quand on donne sa connaissance, mais on s'enrichit quand on en reçoit de quelqu'un d'autre. C'est un peu comme ça qu'on fonctionne aujourd'hui et ça a l'air de ne pas trop mal se passer. »

■ Un Credo, travailler en équipe et « en confiance ».

Cet engagement envers ses clients, Pierre Zimmermann l'a également vis-à-vis de ses fournisseurs. Chambre de fermentation, four à soles Cervap, pétrin à axe oblique, diviseuse, table sur mesure... Tout son fournil a été pensé et équipé avec l'aide de BONGARD 67, distributeur exclusif Bongard pour le Bas-Rhin.

« Ici on a aussi une notion de fidélité avec nos fournisseurs et il est possible que l'on se démarque des autres sur ce point car la fidélité n'est pas toujours dans l'air du temps » nous confie-t-il en riant « A notre échelle, il faut installer des relations durables de confiance. Bien sûr il y a cette notion de prix qui est une chose mais il y a aussi une disponibilité et une proximité qui sont très importantes. Et je compte sur ça aussi dans le futur. Je souhaite un service en conséquence. »

L'importance des fournisseurs ne s'avère pas déterminante seulement dans le domaine du matériel : dans la famille Zimmermann, on reste très attaché à la fabrication complète des produits et donc à la connaissance des gens qui les produisent. Aucun pré-mix n'est utilisé, toutes les farines sont mélangées dans le laboratoire « tout ce qui est décemment réalisable sur place est fait sur place. J'y attache une importance énorme. Ici les produits qu'on vend sont ceux qu'on fabrique. C'est pourquoi nous avons une masse salariale plus importante que d'autres. Quand on est respectueux à tous les niveaux de sa façon de faire et de sa façon de travailler ou de sélectionner les produits, on peut aussi décemment se regarder en face le matin. »



(*) La partie de la plaine d'Alsace appelée Kochersberg, doit son nom au château construit au XIIIe siècle et détruit il y a 400 ans sur le mont (« Berg » ou « Bari ») Kochersberg.

(**) Site Internet de la boulangerie Zimmermann : www.choco-struwelpeter.com
Le blog de Pierre Zimmermann : <http://pierrezimmermann.blogspot.com/>

LES COURS PRATIQUES BELLOUET CONSEIL

Suite
DECEMBRE 2007

Nouveau

Du lundi 17 au mardi 18 décembre,
- Festival de sandwiches et tartines
Du lundi 17 au mercredi 19 décembre,
- Spécial salon de thé
- Gâteaux de thé et gâteaux de voyage
Du mercredi 19 au jeudi 20 décembre,
- Feuilletés salés, tourtes et quiches

JANVIER 2008

Du lundi 7 au mercredi 9 janvier,
- Petits gâteaux individuels
- Petits fours et macarons
- Sucre tiré
Du lundi 14 au mercredi 16 janvier,
- Chocolat spécial Pâques
- Entremets « Découverte »
- Confiserie artisanale de qualité
Du lundi 21 au mercredi 23 Janvier,
- Petits gâteaux individuels
« nouvelles tendances »
- Sucre soufflé
- Spécial salons de thé
Du lundi 28 au mercredi 30 janvier,
- Viennoiseries et festival de tartes
- Traiteur buffet fusion - petits fours salés
- **Nouveau** « spéciale organisation »

FEVRIER 2008

Du lundi 4 au mercredi 6 février,
- Chocolat « spécial Pâques »
- Tartes nouvelles - tartelettes et goûters
- Sucre tiré
Du lundi 11 au mercredi 13 février,
- Entremets « gourmand »
- Festival de sandwiches et tartines
Du lundi 11 au jeudi 14 février,
- Sucre d'art pièces artistiques
Du jeudi 14 au vendredi 15 février,
- Feuilletés salés, tourtes et quiches
Du lundi 18 au mercredi 20 février,
- Traiteur terrines et verrines
- Petits fours et macarons
- Gâteaux de thé et gâteaux de voyage
Du lundi 25 au mercredi 27 février,
- Chocolat « spécial Pâques »
- Entremets « évolution »
- Sucre soufflé

MARS 2008

Du lundi 3 au mercredi 5 mars,
- Viennoiseries et festival de tartes
Du lundi 3 au mardi 4 mars,
- Restauration rapide de qualité
Du mercredi 5 au jeudi 6 mars,
- Feuilletés salés, tourtes et quiches
Du lundi 3 au mercredi 5 mars,
- « Apprenez l'art du chocolat »
Du lundi 10 au mercredi 12 mars,
- Petits gâteaux individuels
« nouvelles tendances »
- Sucre tiré
- **Nouveau** « spéciale organisation »
Du lundi 17 au mercredi 19 mars,
- Glaces sorbets - entremets glacés
- Entremets « découverte »
- Sucre soufflé
Du mardi 25 au jeudi 27 mars,
- Petits fours et macarons
- Pièces montées et décor
- Traiteur buffet fusion - petits fours salés
Du lundi 31 mars au mercredi 2 avril,
- Gâteaux de thé et gâteaux de voyage
Du lundi 31 mars au jeudi 3 avril,
- Grand show de desserts-assiette

AVRIL 2008

Du lundi 7 au mercredi 9 avril,
- Viennoiseries nouvelles et tartes rustiques,
animé par Gaëtan PARIS, M.O.F.
- Entremets « évolution »
- Confiserie artisanale de qualité
Du lundi 14 au mercredi 16 avril,
- **Nouveau** Les créations de Christophe
Michalak, champion du monde Lyon 2005
- Spécial salons de thé
Du lundi 14 au jeudi 17 avril,
- Sucre d'art, pièces artistiques
Du lundi 21 au mercredi 23 avril,
- Tartes nouvelles, tartelettes et goûters
- **Nouveau** La pâtisserie de saison
« printemps et été »
Du lundi 21 au jeudi 24 avril,
- Pièces artistiques en chocolat
Du lundi 28 au mercredi 30 avril,
- **Nouveau** Viennoiseries et goûters
- Entremets « gourmand »
- Sucre tiré

MANIFESTATIONS DU RESEAU

OUEST

DUCORBIER MATERIEL organise en partenariat avec les Moulins Paul Dupuis et la société de matières premières, DGF Normandie, ses célèbres portes ouvertes du lundi 3 mars au mercredi 5 mars 2008.

Cette manifestation organisée par le concessionnaire tous les deux ans, est devenue un rendez-vous incontournable des professionnels des métiers de bouche des départements couverts par DUCORBIER MATERIEL (76, 27, 60, et partiellement 78 et 95). Une ambiance à ne pas manquer !

EST

Du 9 mars au 12 mars 2008, EGAST salon professionnel de l'équipement de la gastronomie et des services, Parc des Expositions du Wacken à Strasbourg (ouverture tardive, jusqu'à 22 h, lundi 10 mars).

Les concessionnaires Bongard de la région Est, BONGARD 67, CEE, FOURNIL LORRAIN, SODIMA, présentent une grande partie des produits de leurs gammes BONGARD et EUROMAT aux visiteurs du grand Est et du Bade Wurtemberg (Allemagne).

Le Paneotrad® y est en démonstration dans un fournil dédié à la fabrication et à la cuisson tant de pain que de viennoiserie. Plusieurs fournils de démonstration de la meunerie sont également équipés de matériels BONGARD.

SUD-EST

Du 3 au 6 février 2008, Palais des Expositions de Nice, AGEOTEL, salon régional du Grand Sud (Provence Alpes Côte d'Azur, Corse et Italie) pour l'équipement (mobiliers, grandes cuisines, informatique, décorations) et l'alimentaire des secteurs Boulangeries, Pâtisseries, Cafés, Hôtels, Restaurants, Gastronomie et Collectivités. C'est la 23ème édition de ce salon professionnel qui a lieu tous les deux ans.

Sur un stand de plus de 100 m², placé sous le thème de LA BOULANGERIE DE DEMAIN, les équipes TOUT TECHNIQUE accueillent les professionnels régionaux et leur font découvrir de nombreuses nouveautés, dans un labo équipé des toutes dernières évolutions des gammes BONGARD et des produits phare du catalogue EUROMAT.

Bien sûr, toute la production de pains variés est effectuée sur le Paneotrad®, avec une fabrication et une cuisson assurées en permanence.

Outre le pain, ce sont aussi pâtisseries, viennoiseries, glaces et autres produits pâtisseries qui sont au centre des démonstrations effectuées en continu dans le souci de satisfaire toutes les attentes des visiteurs du stand.

TOUT TECHNIQUE a choisi BANETTE et les établissements ROQUET (fournisseurs de matières premières des Alpes-Maritimes - 06) comme partenaires pour cette manifestation. Tous deux mettent à profit ce salon pour lancer officiellement leurs dernières nouveautés.

ACTUALITÉS

LES DERNIERS ÉVÉNEMENTS EN DATE

Bienfaisance



Mr. Escudié

Le 29 octobre 2007, BONGARD, représenté par Régis Mallevalle et AEB, concessionnaire BONGARD du secteur, représenté par Jacques AUSTRUY et Jean Bertorelle ont assisté à la soirée de gala organisée à Toulouse par l'Association « ENSEMBLE » à laquelle de nombreux autres partenaires étaient conviés.

« ENSEMBLE » est une association de cuisiniers, traiteurs, pâtisseries, chocolatiers, boulangers, dont l'objectif est de former aux métiers de la boulangerie-pâtisserie et restauration des

personnes handicapées afin de les aider à s'insérer dans le milieu professionnel. Monsieur Gilles Simonet, pâtissier-chocolatier, client BONGARD/AEB et Président de l'Association invite les lecteurs de Forum Mag' à soutenir son action et à devenir membre de l'Association. www.association-ensemble.com

Le Masterchef de MONOFRANCE et Paneotrad® à l'honneur sur toute la région Champagne Bourgogne.

3 jours dans 4 régions différentes où les clients ont découvert, questionné, constaté les réels performances de qualité et de productivité de ces grandes nouveautés 2007.

La Société TORTORA remercie ses partenaires qui ont accueilli dans leurs locaux avec un grand professionnalisme tous les clients dans une ambiance conviviale et sympathique : Minoterie DCM à Dijon (21), Minoterie SOUFFLET à Dienville (10), Minoterie DUMEE à sens (89), Minoterie GRAND MOULIN DE REIMS (51), et Mr COFFIN Pâtissier chocolatier à Dijon qui s'est déplacé dans chaque région.

Les 20 ans de l'ACB

L'Assemblée Générale de l'ACB qui s'est tenue les 18 et 19 octobre à Girona en Espagne, n'a pas été une Assemblée Générale comme les autres ...

Une soirée rétrospective a permis de retracer tout le chemin parcouru depuis 1987 ; les hommes, les engagements, les réalisations, les avancées. Pierre Ducorbier, premier Président de l'ACB était l'invité d'honneur de cette Assemblée Générale peu ordinaire... placée sous le signe du partage, de la solidarité, de la transmission et du renouveau. Ambiance chaleureuse, émouvante, dynamique dans son rythme comme dans son esprit. Ce fut l'occasion pour le réseau d'introniser les nouveaux concessionnaires qui, depuis 2 ans, ont rejoint les rangs de l'Association et pour les anciens de passer le relais à la nouvelle génération. Le lendemain, de concert, tous les concessionnaires, en présence des dirigeants de Bongard, ont posé les bases du développement futur de l'ACB. Tout un programme !



Pierre Ducorbier

NOUVEAU BUREAU DE L'ACB : Président : Jean-Marc GRAVIER, TOUT TECHNIQUE - Vice-Président : Dominique VALENTIN, SODIMA - Trésorier : Philippe ROUY, EQUIPEMENT MODERNE - Secrétaire : Frédéric TORTORA, Ets TORTORA.

RECRUTEMENT



Les concessionnaires membres de l'ACB et adhérents EUROMAT développent leurs Services Après Vente et recrutent.

L'ACB est le premier réseau français de distributeurs et installateurs de matériel au service des boulangers et pâtisseries.

25 concessionnaires, spécialistes de la vente, de l'installation, et de l'entretien d'équipements de boulangerie-pâtisserie.

25 concessionnaires aux services techniques actifs, gérés en centre de profit.

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

Venez rejoindre une équipe dynamique qui aime l'action !

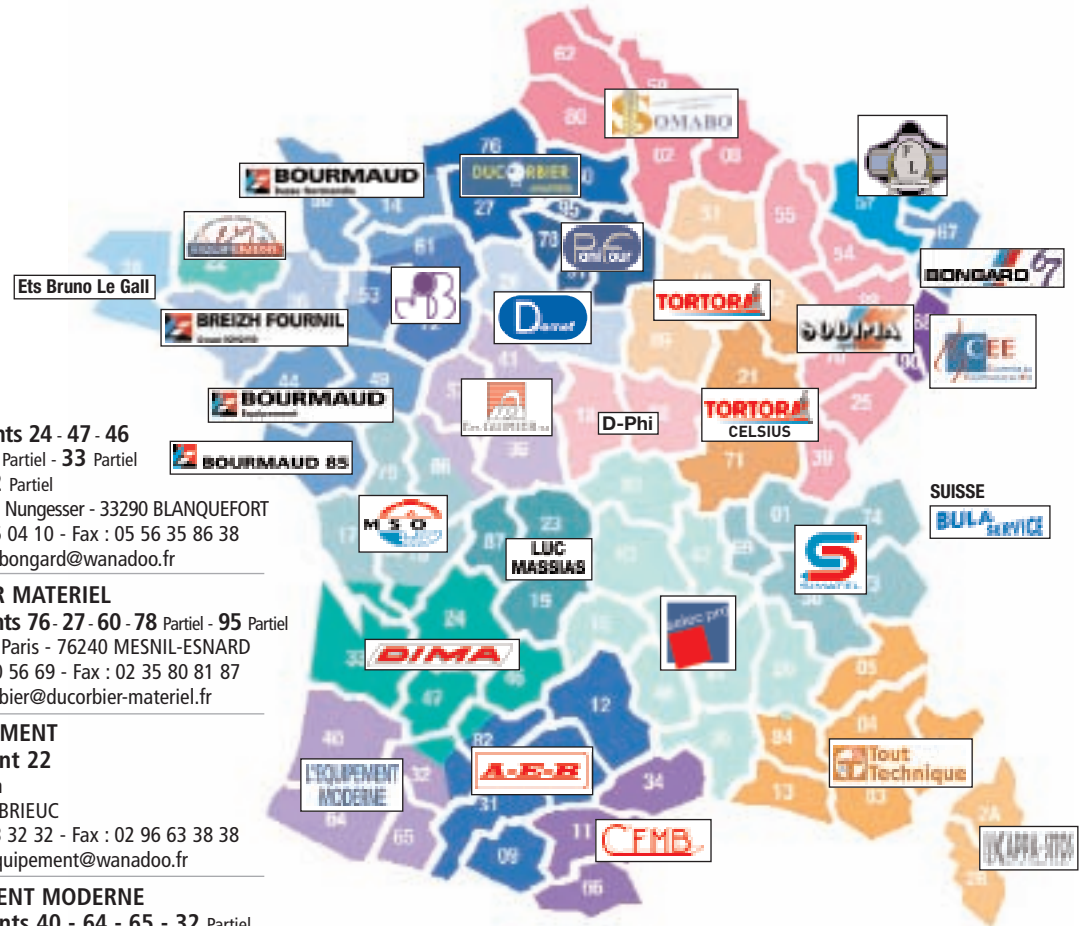
Postes à pourvoir sur toute la France
Rémunération motivante
Formation spécifique à nos produits

Merci d'adresser votre CV et lettre de candidature à **DEVENIRS**
9 chemin des écoles - 13540 PUYRICARD
en précisant la référence
Recrutement ACB / EUROMAT





**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 VENANSULT
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 - site internet : www.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
11, rue Buffon
22000 SAINT-BRIEUC
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 : fournil.lorrain@wanadoo.fr

BRUNO LE GALL - SARL BRUNO LE GALL EQUIPEMENT

(Boulangerie-Pâtisserie Glacier & Froid professionnel)
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 - Partiels **16 - 17 - 86**
ZAC les Fourneaux - BP 17 - 17690 ANGOULINS-SUR-MER
Tél. : 02 48 65 35 28 - Fax : 02 48 65 35 28
E-mail : alainserenne@bongard.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



Le Cervap Compact DB est, d'abord et avant tout, un Cervap : le four à soles connu et reconnu comme la référence en matière de qualité de cuisson.

Avec le Cervap Compact DB, vous retrouverez le goût du bon pain d'autrefois...

Dans 1,34 m de large !

Ne payez pas le coût de l'écologie !

Chez BONGARD, le four Cervap Compact Double Boucle remplace le Cervap Compact...
Au même prix !





Un principe simple... Mais il fallait y penser !

Il consiste à faire circuler les gaz de combustion une seconde fois, à l'intérieur d'une deuxième boucle, sur chaque tube.

Ainsi, pour une température de cuisson équivalente, la température des fumées sera réduite de 100°C.

Cet ingénieux système breveté nécessite donc un brûleur moins puissant, ce qui entraîne :

-  Une réduction importante des rejets de dioxyde de carbone.
-  Une économie représentant jusqu'à un mois d'énergie par an.



32, route de Wolfisheim - 67810 Holtzheim - France - Tél : +33 (0)3 88 76 00 23 - Fax : +33 (0)3 88 76 10 18
www.bongard.fr

* Les valeurs et économies mentionnées ci-dessus ont été calculées par rapport à un modèle de four Cervap Compact classique.