

OCTOBRE-NOVEMBRE-DECEMBRE 2008

DOSSIER

LES BOULANGERS DU BOUT DU MONDE

Ouvrir l'Ecole Française de Pâtisserie à Chicago, le pari et le challenge gagnés de Jacquy Pfeiffer et Sébastien Canonne. Lire en page 2



PANEOCLUB

3

La boulangerie de Loïc AVY, à Sanary-sur-Mer, un ancien dépôt de pain, réactivé aujourd'hui grâce à Paneotrad®.

Il fait partie de ceux qui ont rejoint Paneoclub...
... interview de FORUM'MAG.

L'AVIS DE MADAME

3

« Préserver sa vie de famille et s'investir en boutique »

Propos de Nadine LEVANNIER, membre de la commission nationale des boulangères.

RENCONTRES

4

Découvrez les coulisses du « Service Implantation » de Bongard.

Comment donner vie à un projet, sur une surface allant de 15 à 3 000 m² ?

ILS EN PARLENT...

6-7

Deux artisans s'expriment sur leur partenariat avec BOURMAUD Equipement ...

Un reportage en région.

SERVICES ET PRODUITS

8

L'automatisation professionnelle pour la fabrication pâtissière n'a pas de secret pour MONO France. Interview d'une équipe mobilisée autour de projets ambitieux à destination des pâtisseries ...



EDITORIAL

BONGARD a 85 ans,
l'Association des Concessionnaires
BONGARD (ACB), 20 ans,
EUROMAT, leur centrale d'achat
fête ses 14 ans
et DUCORBIER MATERIEL ses 30 ans...

... Toutes ces années ont été traversées par différentes mutations de la profession, que nous avons vécues, ensemble.

Aujourd'hui, notre préoccupation la plus importante est la même que la vôtre, à savoir l'augmentation du coût des matières premières et de l'énergie et son impact sur le marché.

Ces augmentations ne peuvent pas être répercutées intégralement aux clients.

Ceci nous oblige à être toujours plus vigilants dans l'organisation de nos entreprises et à rechercher les outils les plus performants et les moins « énergivores ».

La société BONGARD consacre d'importants moyens pour le développement de nouveaux produits, toujours plus économes comme le CERVAP Compact Double Boucle, toujours plus efficaces comme le Paneotrad®.

Son Bureau d'Etude s'est, par exemple, doté d'un logiciel de simulation numérique pour optimiser la consommation énergétique des fours (- 14 % en moyenne).

La révolution Paneotrad® permet de maximiser l'organisation d'une production boulangère et en cela, participe à la réduction de vos coûts de production.

La société EUROMAT, groupement d'achats des concessionnaires BONGARD, s'inscrit aussi dans ce schéma, en sélectionnant le meilleur rapport qualité/prix auprès des fabricants et en étant constamment à l'affût, via sa cellule de référencement, des tendances du marché.

La certification ISO 9001 version 2000 dans laquelle notre réseau est engagé, nous permet aussi de mettre en place des processus et des procédures efficaces, pour être encore plus réactifs et vous apporter le meilleur service.

Les commissions de travail de l'ACB œuvrent aussi dans ce sens et traitent des sujets d'ordre commercial, technique ou financier, afin de garantir aux adhérents un niveau de professionnalisme en adéquation avec vos besoins et attentes.

Nous n'oublions pas que vous faites « le plus beau métier du monde » !

Cela reste un plaisir, pour nous, de vous accompagner sur ce chemin.

Daniel COLLEY
Président
de la Commission
Commerciale de l'ACB.
Concession
DUCORBIER MATERIEL



FORUM MAG N°37 - SEPTEMBRE-OCTOBRE-NOVEMBRE 2008.
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 :
ARTECOM.

BONGARD
Facilités pour le vie

ACB
ASSOCIATION
DES CONCESSIONNAIRES
BONGARD

EUROMAT

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

« Une vie entière n'est pas suffisante pour faire le tour de la pâtisserie... Et elle peut vous mener à Chicago. »



Pour Jacquy Pfeiffer, la plus belle réussite est de transmettre la passion de son métier à des étudiants qui n'ont pas toujours la culture de la gastronomie européenne.

■ **FORUM MAG** : Jacquy, pourriez-vous nous décrire le parcours qui vous a amené à ouvrir l'école française de pâtisserie à Chicago ?

■ **Jacquy Pfeiffer** : cette histoire a commencé de manière très classique, par un apprentissage. A l'âge de 15 ans, je suis en effet rentré chez Jean Clauss, pâtissier à Strasbourg chez qui je suis resté jusqu'à mon service militaire. Là, j'ai eu la chance de continuer à travailler dans mon domaine en devenant le chef pâtissier de l'Amiral Philippe Jeune. Cette expérience m'a, en quelque sorte, « ouvert l'appétit », dans le sens où je ne pouvais ensuite envisager mon parcours professionnel sans partir à l'étranger. Ma curiosité naturelle avait été piquée au vif et j'avais envie de m'ouvrir à de nouvelles cultures. Je suis donc devenu chef de pâtisserie de la famille royale d'Arabie Saoudite (à Riyadh), avant de rejoindre des collègues français expatriés à Palo Alto (Californie), puis de repartir pour le Moyen-Orient, en tant que chef pâtissier du Sultan de Brunei.

■ **F.M.** : j'imagine que cette expérience fut passionnante !

■ **J.P.** : passionnante et formatrice en effet ! J'ai été confronté à un nombre considérable de tâches afin de créer les desserts clôturant les somptueux dîners et réceptions donnés au palais. Il s'agissait de superviser plusieurs centres de production en même temps et de faire preuve de toujours plus d'inventivité pour surprendre les invités de marque (au nombre desquels des chefs d'Etat). C'était une situation assez stressante mais terriblement motivante.

■ **FM** : difficile de trouver un défi plus intéressant après cela n'est-ce pas ?

■ **J.P.** : ne croyez pas cela. Une vie entière n'est pas suffisante pour faire le tour de la pâtisserie. Vous pouvez devenir bon, voire très bon, mais vous aurez toujours quelque chose à apprendre, notamment des autres. C'est ce que j'aime dans ce métier, c'est ce qui le rend fascinant : c'est une histoire sans fin ! Après Brunei, j'ai tout simplement continué à voyager et à exercer mon métier, notamment au « Hyatt Regency » de Hong-Kong, pour lequel j'ai développé une nouvelle ligne de desserts exclusifs et de chocolats fins. J'ai fini par arriver à Chicago en 1991.

■ **FM** : et dès votre arrivée, vous y avez reçu une distinction importante.

■ **J.P.** : oui, la médaille d'or du concours national des chefs pâtissiers à New York. Cela m'a ouvert d'autres portes, dont celles du « Sheraton Chicago Hotel and Towers » qui compte 5 restaurants, 1 200 chambres et une salle de réception pouvant accepter 4 000 convives. Là, j'ai eu une bonne idée de ce que la démesure américaine peut signifier, avec de très belles expériences en pâtisserie et chocolaterie.

■ **FM** : nous nous sommes laissés dire que vous avez côtoyé des vedettes !

■ **J.P.** : ces hôtels et restaurants sont destinés à des clients assez fortunés : j'ai donc eu la chance de rencontrer Michael Jordan, Michael Jackson ou encore la présentatrice Oprah Winfrey.

■ **FM** : comment en êtes-vous venu à créer la « French Pastry School » (1) à Chicago ?

■ **J.P.** : l'implantation à Chicago relève du hasard. J'y ai rencontré Sébastien Canonne alors que nous travaillions chacun dans un hôtel différent en tant que chefs pâtissiers (Sébastien au Ritz Carlton et moi-même au Sheraton). Je connaissais son curriculum assez impressionnant (Meilleur Ouvrier de France, ayant travaillé pour le Président Mitterrand etc.). L'idée nous est venue car nous nous sommes rendus compte qu'il y avait, aux Etats-Unis, une grosse demande de professionnels de la pâtisserie et peu de candidats ayant reçu une formation suffisante. Nous avons eu la chance d'être suivis par M. Richard Daley, le maire de Chicago dont l'aide nous a permis d'ouvrir une école de pâtisserie et boulangerie destinée aux personnes passionnées par notre métier, cherchant une formation rapide et complète.

■ **FM** : aujourd'hui, considérez-vous avoir réussi votre pari ?

■ **J.P.** : je crois que l'on peut dire que oui. Nous avons commencé à enseigner en 1999 avec une moyenne de 12 étudiants par an. Aujourd'hui, nous en avons 144. Nous sommes également très fiers d'accueillir cette année notre premier étudiant français. En plus des élèves qui suivent des cours à l'année, nous recevons en moyenne près de 650 stagiaires pour des cours thématiques de 3 jours.

■ **FM** : du coup, vous avez dû vous agrandir ?

■ **J.P.** : c'était une obligation ! Nous avons commencé dans des locaux de 185 m² et à l'heure actuelle nous occupons une superficie de 2300 m² équipée de matériel de pointe. Sébastien et moi avons déjà travaillé avec le matériel Bongard en France et nous le connaissons pour sa qualité de cuisson. FBM (2) offre un service unique aux Etats-Unis tant au niveau de la robustesse du matériel que de la maintenance. De plus, Olivier Frot, qui dirige FBM(2), est un ami de longue date qui a toujours cru en nous et en notre vision.

■ **FM** : quels seront les développements futurs de l'école ?

■ **J.P.** : notre équipe pédagogique est très énergique : chaque employé est conscient d'avoir un rôle important. Nous avons, dans les tiroirs, des idées de nouveaux concepts que je ne peux vous révéler pour l'instant. Ce que je peux vous dire en revanche, c'est que nous essayons continuellement d'inviter de nouveaux intervenants : Pierre Hermé, Thierry Mulhaupt, Oriol Ballaguer rejoignent donc les « anciens » au nombre desquels Pierre Zimmerman, Didier Rosada et Jeffrey Hamelman (trois Champion du Monde de Boulangerie), Christine Ferber, Christophe Michalak, Stéphane Glacier, M.O.F. et Franck Kestener, M.O.F.

■ **FM** : Jacquy, que voudriez-vous ajouter pour conclure ?

■ **J.P.** : vous parliez tout à l'heure de réussite. La plus belle, à nos yeux, est de transmettre la passion de notre métier à des étudiants qui n'ont pas toujours la culture de la gastronomie européenne. Aujourd'hui, nous voyons nos étudiants progresser, ouvrir des entreprises et finalement engager nos élèves... La boucle est bouclée.

L. N.

(1) French Pastry School : Ecole française de boulangerie-pâtisserie
(2) FBM Baking Machines Inc. est distributeur des produits BONGARD aux Etats-Unis.

PANEOCLUB

LE CLUB DES POSSESSEURS DE PANEOTRAD®

En matière de cœur, il y a deux écoles : le coup de foudre et le sentiment qui s'installe, graduellement, au fil du temps.



En ce qui concerne Loïc Avy, son amour pour le métier est venu progressivement, en travaillant avec son père d'abord « pour rendre service ».

Bernard AVY est en effet pâtissier de formation, devenu boulanger par la suite car « il a toujours aimé travailler la pâte ». C'est cette passion qu'il a communiquée à

son fils qui, à 20 ans décide finalement de reprendre ses études afin de passer son CAP de pâtisserie puis de boulangerie.

« Cela fait 7 ans que je travaille avec mon père. Je fais de mon mieux ; finalement c'est aussi mon nom qu'il y a d'écrit sur le panneau et je connais beaucoup de monde à Sanary, alors je veux être à la hauteur » nous confie Loïc. En fait, à Sanary-sur-Mer, il y a aujourd'hui deux boulangeries AVY. La plus ancienne est évidemment celle de son père, la plus récente, celle de Loïc. C'est une ancienne boulangerie utilisée jusque récemment comme dépôt de pain, « réactivée » grâce à Paneotrad®.

Forum'Mag : Loïc, pourquoi avez-vous choisi Paneotrad® ?

Loïc AVY : dans notre « dépôt de pain », nous avons étudié l'implantation d'un laboratoire classique avec diviseuse, façonneuse et peseuse, mais cela faisait faire beaucoup de travaux et nous n'avions pas assez de place. Le fournil ne fait que 18m² ! Monsieur DUFOSSE, commercial chez TOUT TECHNIQUE nous a proposé Paneotrad® comme solution à notre problématique. Quand nous l'avons vu fonctionner à Paris sur le salon EUROPAIN, nous étions emballés, surtout ma mère ! Mon père était plus prudent. Pour ma part, j'étais réservé mais « piqué au vif ». Gérard MINARD, qui est mon professeur et qui connaît très bien la machine, nous a rassurés et confirmés dans cette voie là. Alors nous nous sommes lancés : cela a été l'occasion d'innover dans notre métier et d'apporter un plus à la clientèle.

FM : quels sont, selon vous, les principaux atouts de Paneotrad® ?

L.A. : tout d'abord la qualité du produit : on arrive à sortir un pain au goût de froment, de blé, un pain alvéolé qui a de l'aspect et que la clientèle trouve excellent. Ensuite de la souplesse dans le travail, un véritable gain de temps et surtout dans notre cas, un gain de place dans le fournil. Nous utilisons aussi moins de matières premières (très peu de levure en particulier).

FM : vous nous avez dit que l'utilisation de Paneotrad® n'est pas évidente de prime abord. Quels sont les écueils à éviter ?

L.A. : quand on a un Paneotrad® il faut porter son attention sur la qualité de ses pétrissées. Il est nécessaire de connaître ses farines sur le bout des doigts : leurs forces, leurs goûts, leurs potentialités sont vitales pour sortir un produit de qualité. Contrairement à ce que l'on peut entendre parfois, il ne suffit pas seulement de comprendre le process : il faut aussi et surtout être boulanger. Nous nous devons d'être réguliers dans notre travail, de bien peser afin d'obtenir une pâte souple à la bonne force. Il faut aussi respecter les temps de fermentation, les températures au pétrin et au froid. Il faut s'adapter au matériel surtout quand on a l'habitude de la fabrication classique. Utiliser Paneotrad®, c'est forcément travailler différemment. Donc il est nécessaire de prendre le temps pour se mettre en place, pour arriver à être performant et optimiser la production. Je me concentre tous les jours sur mon métier de boulanger grâce à Paneotrad® et je ne cesse d'apprendre !

FM : quel avenir envisagez-vous avec Paneotrad® ?

L.A. : vous savez, je suis « tout neuf » ; cela fait deux mois que je pratique Paneotrad®. Pour l'instant, je produis mes baguettes blanches, mes traditions, de la Sarmantine (GMP), des Campaillottes aux bouts pointus, des épis, des restaurants... Je n'ai pas encore essayé les petits pains mais j'ai vu que les résultats obtenus avec Paneotrad® sont excellents. Je n'ai pas encore tout exploré, loin de là et j'aimerais bien faire plein d'essais : du pain aux olives, des pains spéciaux, des brioches, des galettes des rois, des « pompes à huile (1) »... Bref, tout ce qui touche aux pâtes.

FM : d'après votre expérience, dans quels cas recommanderiez-vous l'utilisation de Paneotrad® ?

L.A. : dans le cas d'un manque de place dans le fournil bien entendu mais aussi quand on désire simplifier la fabrication et optimiser sa production : aujourd'hui, nous pouvons proposer du pain chaud à toute heure et c'est un véritable argument ! Il ne faut pas oublier non plus la régularité des produits obtenus tout au long de la journée ou de la semaine : le client n'est donc jamais déçu.

(1) La pompe à huile : un des treize desserts provençaux servis à Noël.

L. N. / C. CH-Z.

L'AVIS DE MADAME

PROPOS ET IMPRESSIONS D'UNE BOULANGERE

« Préserver sa vie de famille et s'investir en boutique »

Créée en 1974 par Mr et Mme Levannier à Chatou (Yvelines), la boulangerie-pâtisserie éponyme cultive la « différence » en faisant preuve de qualité, de service et de professionnalisme tant au niveau de la production que du magasin. Depuis 1997, la boulangerie artisanale a été reprise par leur fille Nadine et son mari Jean-Claude Guégan.

Après des études d'ingénieur en électronique, rien ne prédisposait Nadine à reprendre l'entreprise familiale si ce n'est le sens naturel de l'accueil et sa passion pour la symbolique du pain. Tandis qu'elle laisse le fournil à son mari, elle s'investit dans sa boutique. « Notre métier a une âme ! Comme en milieu rural, notre boulangerie joue un rôle social dans le quartier. Je partage quotidiennement les joies et les peines de chacun. Sur le plan humain, c'est très enrichissant. Pour cela, il faut faire preuve à la fois de convivialité et de discrétion », explique-t-elle. Le métier ne s'arrête pas là ! « Je demande à mon personnel d'être avant tout des vendeuses et non pas des serveuses. Cela commence par une tenue générale soignée, le port d'une blouse et le germe de bien-faire son travail. ».

Connaître ses produits

Pour Nadine, la qualité de l'accueil ne peut être dissociée de la connaissance des produits. Pour être les plus performantes possibles, les vendeuses ont recours à des supports écrits qui expliquent les ingrédients et la fabrication du pain et de la pâtisserie. Des réunions entre

responsables boulangerie, pâtisserie et magasin sont organisées régulièrement pour échanger des informations sur les nouvelles recettes et sur l'avis de la clientèle. « Par expérience, la communication orale n'est pas une chose fiable. Les propos peuvent être déformés ou oubliés. C'est pourquoi, les vendeuses ont des fiches sur tous les produits. En complément, des étiquettes assez grandes sur les étagères offrent une bonne visibilité pour les clients ». Depuis quelques années, la boulangerie Levannier a développé son activité traiteur.

Comme les autres produits, la bonne « santé » du rayon dépend de l'argumentaire mis en avant par les vendeuses. « Je ne suis pas toujours là pour conseiller un client. Les 3 vendeuses du magasin ont été formées à vendre des produits traiteur ». Selon la boulangère, la vente en elle-même doit se faire dans la plus grande décontraction « ce qui était un des objectifs du nouvel agencement en 1997. Le week-end, les clients ne veulent plus attendre. Faire la queue pour acheter son pain ne devrait plus exister. C'est pourquoi, nous avons installé 3 caisses à différents endroits en fonction de l'aménagement intérieur ». De cette façon, chaque vendeuse peut « suivre » son client, du sucré au salé, en passant par la vente d'une baguette. Les vendeuses sont à l'écoute des clients et ceux-ci sont plus décontractés. Dans le magasin, le nouvel agencement a augmenté le passage des clients.

Mener vie professionnelle et vie privée

En tant que chef d'entreprise, le rôle de boulangère a évolué. « Si, dans les années 50-60, après la guerre, la vie familiale des boulangers était difficile

à gérer, aujourd'hui je conseille aux femmes de préserver le plus possible leur vie de famille afin de mener, avec succès, vie privée et vie professionnelle sans pour autant renoncer aux exigences de la profession. S'investir dans la boutique ne veut pas dire abandonner la vie familiale. Celle-ci doit être préservée pour l'équilibre de l'entreprise », insiste Nadine. « C'est une nécessité afin d'être efficace aussi bien dans le travail qu'à la maison ». Toujours en tant que responsable boulangère, faire partager son expérience à ses vendeuses est indispensable. « Il ne faut pas qu'elles se sentent écartées de la vie de l'entreprise. Organiser un événement, changer les horaires, décider d'une nouvelle organisation, ça se discute avant ! ». Par exemple, le choix d'un décor de vitrine peut se faire à plusieurs afin que chacun mette son « grain de sel ». Aujourd'hui, les occasions ne manquent pas pour mettre en place une animation, célébrer une fête ou décorer simplement une vitrine. A ce propos, la Maison de la Boulangerie qui regroupe les 3 départements Essonne, Val-d'Oise et Yvelines au Chesnay organise non seulement des stages de fabrication pour les hommes mais aussi des stages destinés aux femmes et au personnel de vente. Au programme 2008 : Atout bois, farandole des saisons, Noël scintillant en marche, etc. Une formatrice de l'INBP de Rouen vous conseille sur la décoration des vitrines, la législation du chocolat, les nouvelles mesures pour le conjoint, etc. Ces journées de formation permettent de gagner du temps et vous revenez plus motivée que jamais dans votre magasin.

J-P. D.



Nadine Levannier,
membre
de la commission nationale
des boulangères



www.boulangerie.org

TENDANCES

Formalités en ligne

Pour les chefs d'entreprises artisanales, une nouvelle étape a été franchie avec la création d'un site Internet, www.cfe-metiers.com qui simplifie les formalités administratives. Inauguré à la Chambre de Métiers d'Indre-et-Loire, ce système via les CFE (centres de formalités des entreprises) est opérationnel dans plus de 50 Chambres de métiers.

Sa généralisation est en cours sur l'ensemble du territoire. Equipés d'un système d'échanges de données informatisées, les CFE permettent des procédures plus simples et la dématérialisation de toutes les démarches auprès de tous les organismes concernés par les événements de la vie d'une entreprise artisanale. Un certificat électronique avec un haut niveau de sécurité est proposé aux artisans.

Le commerce 2007 en bonne santé

En 2007, le secteur du commerce a été marqué par une augmentation des créations d'entreprises en France. 78 500 entreprises commerciales ont vu le jour soit une progression de 14 % sur les 655 000 entreprises au 1er janvier 2007.

Tous secteurs confondus, le commerce a employé plus de 3 millions de salariés et 360 000 non salariés. Le commerce de détail participe à hauteur de + 2 % de l'augmentation du nombre de salariés, et le commerce de gros pour + 0,3 %. Selon l'INSEE, tous les secteurs du commerce ont bénéficié de cette progression. Les plus dynamiques restent le commerce de biens d'équipements professionnels et le commerce des biens de consommation non alimentaires qui enregistrent individuellement + 4 % en volume. Les ventes du secteur du commerce de gros de produits alimentaires sont en augmentation par rapport à 2006 : + 2,3 %. Dans le commerce de détail et l'artisanat, la croissance, de + 3 % en volume permet d'atteindre un chiffre d'affaire de 447 milliards d'euros. La croissance du secteur alimentaire reste modérée (+1,2 %) par rapport à celle du commerce de détail non alimentaire (+ 5 %).

Réforme de la formation professionnelle

Christine Lagarde, Ministre de l'Economie, de l'Industrie et de l'Emploi a annoncé une réforme de la formation professionnelle. Parmi les objectifs à atteindre : répondre aux besoins de main-d'œuvre des entreprises via le développement des contrats de professionnalisation et d'apprentissage. Il est demandé également aux partenaires sociaux de mettre en place, dans le prolongement de l'accord du 11 janvier 2008, un mécanisme de sécurisation des parcours et des transitions professionnelles financé par les branches, qui contribuera au financement des formations prioritaires à l'échelle régionale. Le système de formation professionnelle devra être plus transparent et plus performant en réformant notamment le réseau des organismes paritaires collecteurs agréés. La qualité des formations devra s'améliorer en allant vers un mécanisme de labellisation de l'offre de formation.

RENCONTRES

DES ECHANGES D'IDEES POUR L'AVENIR, AUTOUR DE PANEOTRAD®

Les objectifs du « Service Implantation

« De nombreux lecteurs du FORUM MAG nous ont fait part de leur curiosité quant au fonctionnement de l'usine et des divers services avec lesquels ils peuvent parfois être en contact directement ou bien à travers le réseau des concessionnaires. Nous avons donc décidé de vous présenter ces divers acteurs au travers de rubriques qui se substitueront parfois aux présentations produits et témoignages clients. » Eric SOQUET Directeur Commercial

FORUM MAG : bonjour Patrick, pouvez-vous définir les objectifs du service implantation dont vous êtes notamment en charge en tant que responsable du service client ?

Patrick NGUYEN-DINH

Le service implantation est chargé... d'implanter le matériel BONGARD. En gros cela revient à dire qu'il reçoit la copie d'une commande de matériels de la part d'un de nos concessionnaires, parfois accompagnée d'un dessin et qu'il va la traduire en un plan à l'échelle. Celui-ci tiendra compte de toutes les contraintes liées à l'encombrement du matériel, aux raccordements techniques mais également aux normes d'hygiène, de sécurité et de pollution en vigueur.

projets, mettre à jour les plans suite à des modifications de dernière minute, détecter éventuellement les lacunes, des problèmes et les non-conformités pouvant survenir sur l'ensemble des installations.

C'est une véritable cheville ouvrière qui accompagne au quotidien les projets des artisans et préconise souvent des solutions en termes d'optimisation des flux de production ou de matières premières. Les projeteurs sont donc directement en contact avec l'artisan, les maîtres d'œuvres ou responsables de site : je peux vous garantir que les discussions vont bon train, les idées fusent, les liens se tissent... Il n'est pas rare qu'un client ayant eu une idée géniale pendant la nuit



F.M. : il s'agit donc de reproduire les schémas réalisés par les commerciaux auprès de leurs clients ?

Patrick N-D.

Pas seulement et loin de là. Les dessins que l'on reçoit sont souvent assez « exotiques » ! Il nous est arrivé de devoir traduire un plan rédigé sur une serviette en papier ! Heureusement, ce n'est qu'une anecdote, mais il faut bien comprendre la valeur ajoutée de ce service. Il est composé d'experts capables de converser avec le client, le commercial, l'architecte et bien d'autres et ce en plusieurs langues. Ils vont traduire une idée en réalité.

F.M. : ce n'est donc pas un service « invisible » aux yeux de l'artisan qui passe commande ?

Patrick N-D.

Parfois en effet, puisque c'est un service offert à nos concessionnaires quand ils reçoivent une commande ferme. Mais ils n'y font pas appel systématiquement.

Néanmoins, « l'implantation » est de plus en plus souvent amenée à communiquer régulièrement avec les demandeurs, à suivre l'évolution des

appelle le matin pour savoir si elle est faisable ! Nous avons vu des implantations changer du tout au tout sur la base d'une discussion concernant un détail. En effet, l'équipe est parfois amenée non seulement à implanter le matériel BONGARD mais également dessiner les vestiaires, les sanitaires, des vitrines que l'artisan fera ensuite réaliser par un autre prestataire.

F.M. : d'autres missions incombent-elles au service implantation ?

Patrick N-D.

Bien évidemment le service participe aux projets internes lorsqu'il s'agit de retravailler l'implantation des bureaux ou lors de la création d'un showroom. Les autres services font appel à lui pour tous types de plans. Le bureau d'études, les chefs de marché, l'assistance technique, le service client, la hotline, les ateliers, tous ont déjà pu travailler avec « l'implantation » de manière constructive et conviviale.

Il intervient notamment à la demande de notre service communication lors des foires et salons afin de dessiner les stands sur lesquels, n'oublions pas,

» de Bongard. Interview de Patrick NGUYEN-DINH, responsable du service client.



L'on trouve bien évidemment du matériel statique mais aussi et de plus en plus, des fournils entiers dédiés à Paneotrad® incluant pétrissage, stockage et cuisson !

F.M. : Patrick, pouvez-vous retracer pour nous l'histoire du service implantation ?

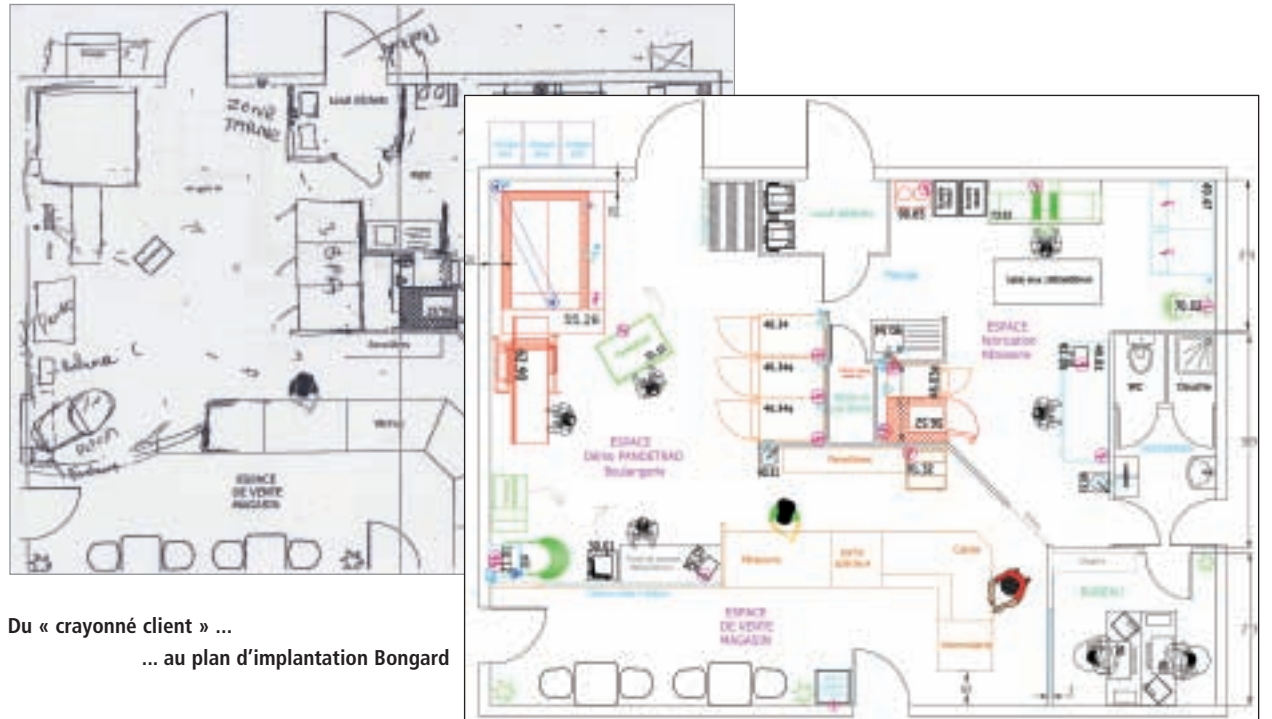
Patrick N-D.

Il y a 20 ans, le service implantation n'existait pas à proprement parler. Il est né, ainsi que de nombreux produits ou activités chez BONGARD, d'une pratique informelle instaurée entre l'usine et le réseau de nos concessionnaires.

Ceux-ci interrogeaient en effet de plus en plus souvent la Hotline sur la manière la plus efficace de mettre en place nos équipements et en particulier nos fours, afin de répondre aux exigences de sécurité de plus en plus draconiennes.

Les contraintes s'avéraient, à l'époque, plus nombreuses en termes d'arrivée d'énergie, d'évacuation des vapeurs de cuisson et des fumées de combustion.

Une seule personne, en principe celle qui avait le plus d'expérience ou d'ancienneté, se chargeait de transmettre ces informations.



Du « crayonné client » ...
... au plan d'implantation Bongard

L'expérience étant une lanterne qui se trouve dans le dos et qui n'éclaire que ceux qui sont derrière, il nous est apparu primordial de faire évoluer cette pratique vers un véritable service aux deux sens du terme. Un service « administratif » tout d'abord, mais également un des services « clients » offert à nos concessionnaires afin d'optimiser leur démarche vis-à-vis de l'artisan. C'est ainsi que nous avons commencé, il y a 15 ans, à constituer une base de connaissances techniques puis investi dans du matériel informatique de DAO(). Ces quelques bribes numérisées se sont rapidement étoffées en une véritable bibliothèque d'informations et de dessins régulièrement mise à jour par nos dessinateurs-projeteurs. Elle nous permet aujourd'hui d'offrir un service professionnel et rapidement exploitable : les plans*

d'implantation sont maintenant des œuvres dignes d'un cabinet d'architecture.

La connaissance spécifique à notre métier apporte une valeur ajoutée reconnue par les maîtres d'œuvres de projets de plus en plus ambitieux et ce dans tous les pays dans lesquels BONGARD est distribué.

*Aujourd'hui nous sommes capables d'accompagner toute commande ferme par des plans d'implantation destinés à des surfaces allant de 15 m² à 3 000 m², autrement dit, du petit point chaud à l'industriel...
... Et ce, du royaume de Monaco à la République Populaire de Chine !*

(*) Dessin Assisté par Ordinateur

L. N.



Spécialiste des supports de cuisson anti-adhérents
au service des **Professionnels**
de la **Boulangerie-Pâtisserie**, des **Métiers de bouche**
et de l'**Industrie Agroalimentaire**.






"Parisien" et "1/2 Parisien"



Couches automatiques et armoires à couches



Plaques à baguettes



Sous-vide



Cabines de lavage



www.sasa.fr

commercial.france@sasa.fr - Tél. : 03 27 84 23 38 - Fax : 03 27 77 88 11

ILS EN PARLENT...

LE TEMOIGNAGE D'ARTISANS BOULANGERS-PÂTISSIERS SUR DES PRODUITS PHARES DE LEUR FOURNIL



Historique et faits marquants

1931 : Pierre Bourmaud, boulanger depuis 1925, devient fournisseur et crée la Société BOURMAUD.

1944 : Entrée de son fils Jacques, 16 ans, dans l'entreprise.

1960 : Jacques reprend l'entreprise et développe le service SAV sur le lequel la « Maison BOURMAUD » établit sa notoriété.

1971 : Jacques Bourmaud devient concessionnaire BONGARD sur la Loire-Atlantique (44) et la Vendée (85). Entre 1970 et 1982 toutes les activités de l'entreprise sont regroupées à Carquefou.

1985 : Jacques Bourmaud vend sa société à Christian Ouisse qu'il accompagne, en tant que responsable technique, jusqu'en 1987.

1990 : BONGARD rachète BOURMAUD et crée le groupe FDO qui fera l'acquisition d'un certain nombre de concessions de la Bretagne et des Pays de Loire.

2005 : BONGARD scinde le Groupe FDO et revend ce secteur à des concessionnaires indépendants issus du rang.

2006 : Création de BOURMAUD Equipement (SAS Huteau/Ménard) : secteur 44 (Loire-Atlantique) et 49 (Maine-et-Loire).

2008 : Rapprochement de BOURMAUD Equipement et de BOURMAUD 85 à compter du 1er mai. (Fonction de soutien de Jean-Pierre Huteau et Fabien Ménard auprès de Marc Chiron).

CHIFFRES CLÉS

Effectif : 19 salariés

- 2 Directeurs, 3 commerciaux, 3 administratifs et 11 techniciens

CA HT global 2007

- 3 243 067 euros - 75 % en vente de matériels, 25 % en SAV

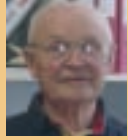
BOURMAUD EQUIPEMENT

Adresse du siège : 11 Bld du Chêne vert - 44470 CARQUEFOU

Agence : 12 square de la Cerisaie - 49070 BEAUCOUZÉ

Quand des fils de boulangers deviennent concessionnaires...

Jacques BOURMAUD, Fabien MENARD, Jean-Pierre HUTEAU...
... Trois noms, trois personnalités.



• Jacques BOURMAUD (né en 1927)

Retraité depuis 1987, il a suivi l'évolution de son entreprise au fil des ans. Toujours voisin de la société éponyme, il s'intéresse au nouvel essor de la jeune BOURMAUD Equipement. « Quand on a fait ce métier là avec tant de foi et d'ardeur on voudrait bien que cela continue. Je me réjouis de voir les équipes travailler. Je les admire.

Ils prennent du plaisir à faire ce qu'ils font et l'esprit d'entreprise est bien là ! Jean-Pierre et Fabien ont tous les deux un atout important : ils sont issus du monde de la pâte ! Ils connaissent le métier depuis leur enfance. C'est une question de langage ; il faut être né là-dedans pour comprendre et bien travailler avec les boulangers » précise Jacques.



• Jean-Pierre HUTEAU

Qualifié de « meilleur technicien de tout l'Ouest » par Jacques Bourmaud. Il intègre BOURMAUD en 1982, devient responsable technique en 1989. Il prend ensuite la direction technique du groupe FDO jusqu'à la création de BOURMAUD Equipement en 2006 dont il assure la codirection. Maîtrise parfaitement le matériel de BVP, l'installation et tout le

côté technique. « Son caractère agréable est un plus en clientèle auprès de laquelle il passe très bien » assure Jacques Bourmaud.



• Fabien MENARD

Plus jeune concessionnaire BONGARD de France à l'heure actuelle. « Fabien est un excellent commercial » affirme Jacques Bourmaud. Après avoir obtenu un BTS « Forces de vente » en 1997, il intègre le service commercial de BOURMAUD sur Nantes où il restera 3 ans, avant d'assurer, en 2002, la direction de l'agence de Beaucouzé puis en 2005 la direction des agences

de Beaucouzé et Nantes. Maîtrise du commercial, de la connaissance métier et du terrain.

Un territoire historique

BOURMAUD Equipement couvre les départements 44, siège historique de BOURMAUD et 49 où Fabien a commencé à prendre son envol lorsqu'il dirigeait l'agence de Beaucouzé en 2002, dans le cadre du groupe FDO. Le récent rapprochement avec BOURMAUD 85 a aussi une connotation historique puisque Jacques Bourmaud, couvrait, à l'origine, les départements 44 et 85. « La boucle est ainsi bouclée ».

Une stratégie de reconquête et de développement

« Nous voulons faire de BOURMAUD Equipement une entreprise de proximité, proche de ses clients. Notre objectif premier c'est de redevenir une entreprise phare sur la région nantaise. Deux ans après la création, nous travaillons avec 20 % des clients historiques « perdus » autrefois, et de nouveau acquis à la concession. C'est très positif. Nos perspectives sont d'abord d'obtenir la certification ISO 9001 version 2000. La satisfaction client et l'amélioration continue de notre entreprise seront ainsi contrôlées et mesurées. Ensuite nous tenons à développer la vente de services à nos clients artisans, comme les contrats de maintenance préventive par exemple. Enfin, nous étudions le développement d'un site internet d'information qui soit utile à nos clients, bien sûr. ».

Deux enseignes de l'Ouest vous parlent



Pascal AIRAUD et sa fille Virginie - « la Maison Airaud » au POULIGUEN

En Loire-Atlantique, Le Pouliguen (« petite anse blanche » en breton) est une station balnéaire touristique dont la population de 5 266 habitants est multipliée par 10 en période estivale !

Au centre du bourg, une institution, « la Maison Airaud », qui régale depuis 1980 ses clients. Boulanger, pâtissier, chocolatier, glacier renommé, la Maison est dirigée depuis 7 ans par Pascal Airaud qui a pris la suite de ses parents avec son épouse Sophie.

Pascal a donné une nouvelle impulsion à l'entreprise familiale en créant l'année dernière une autre boulangerie en périphérie du Pouliguen, « Ap'Airaud ».

« La dernière municipalité a changé le plan de circulation, ce qui a bouleversé les habitudes des consommateurs. De la Baule, il leur fallait faire 4 kms supplémentaires pour venir acheter leur baguette. Nous avons donc décidé de leur faciliter la vie et avons créé un magasin à l'extérieur de la ville, facile d'accès, avec parking. »

Pascal Airaud a fait toutes ses armes dans le giron familial, ce qui ne l'a pas empêché de bouger, d'aller voir à gauche, à droite, ce qui se faisait sur le marché. « Je suis curieux de nature, je pense qu'il faut s'inspirer des autres, c'est comme cela que l'on avance. Le travail avec les saisonniers a été un véritable enrichissement. A chaque nouvelle personne, une nouvelle façon de travailler, cela permet d'apprendre et de se former continuellement. »

Approché par BOURMAUD Equipement dans le cadre du lancement de Paneotrad®, il est devenu l'un des démonstrateurs attitrés du concessionnaire BONGARD pour les mises en service en clientèle, les salons, les portes ouvertes, etc.

« Cette collaboration a été l'occasion pour moi, d'étudier les avantages d'un fournil « Paneotrad® ». Alors quand j'ai décidé de lancer une deuxième affaire, je n'ai pas hésité un instant. Mon métier consiste à subvenir aux besoins de tout le monde et notre fer de lance a de tout temps été notre baguette ordinaire. Paneotrad® me permet de faire une baguette blanche haut de gamme avec d'excellentes qualités gustatives et une meilleure conservation, à peu près équivalente à la tradition, à un prix raisonnable. Sans parler de ses performances dans la production de toutes les autres spécialités boulangères ! » J'ai récemment acquis un autre Paneotrad® pour la boutique du centre bourg, à la demande des clients qui s'étonnaient que l'on n'ait pas à la « Maison Airaud » de « baguettes à bouts carrés » ! précise Pascal Airaud.

■ Deux Paneotrad® pour deux positionnements différents

« Ap'Airaud », se consacre à la production de pains, viennoiseries et tartes. C'est l'image même d'une boulangerie : le fournil est ouvert sur la boutique, le pain est cuit devant la clientèle, les collaborateurs peuvent discuter avec les gens. L'ambiance y est « bon enfant ».

« La Maison Airaud » au centre de la commune est l'entreprise plus importante que la boulangerie et de pâtisserie. Les chocolats variés et les glaces sont très appréciés. La clientèle, outre la population locale, est composée en plupart, de Parisiens propriétaires de maisons ou au Pornichet et dont la clientèle est venue dans la région depuis des années. « Nous connaissons toutes les familles de la région, reconnus, et les gens nous restent fidèles toute l'année, aux vacances scolaires ».

■ La qualité de service BOURMAUD

Historiquement nous avons travaillé avec BOURMAUD, et nous n'avons qu'une seule référence : BONGARD ou EUROMAT.

« Des prix plus bas j'en ai eus, mais aussi, mais je suis un fidèle. C'est plus que le prix du matériel. Quand on a BOURMAUD Equipement, je suis dépanné car la qualité du service sont prioritaires. J'ai un bon esprit. Je connais Jean-Pierre Huteau depuis des années, il y a toujours eu un bon partenariat. Nos relations dépassent celles d'un simple partenariat ».

Les plus Paneotrad® relevés par

- Temps de réponse de 25 minutes pour les commandes chaudes au magasin (on ne manquera jamais de pain)
- Cuisson en continue toute la journée
- Economie de temps de travail : toutes les phases intermédiaires de la cuisson (pétrissage, boulangerie étant éliminées (pétrissage sur couche).
- Gestion facile : pétrissage, mise au four, reprise et mise au four.

« Avant je parlais de Paneotrad® sur un terrain. Après un an d'exploitation, c'est une belle réussite ! ».

■ Paneotrad® et la profession boulangère

« J'entends parfois qu'avec Paneotrad® on ne peut plus faire de la boulangerie » et je ne suis pas d'accord. C'est largement plus technique, tout le travail se fait dans le pétrin, aucun moyen « de se récupérer » fabrication traditionnelle, si j'ai un peu de temps on va pouvoir resserrer la pâte un peu longtemps sur couche... Avec Paneotrad® il faut que la pâte soit pétrie. De recette de pâte à pain, il n'y a pas de problème, il y en a des milliers. C'est la fermentation qui est la clé. Or avec Paneotrad® la première étape jusqu'à la mise au four. Pétrir la pâte développe tranquillement la pâte à la cuisson. Les talents du boulanger sont dans notre nouvelle boutique, sans que nous ayons la visite de clients, voir comment cela se passe... C'est très réconfortant, lorsqu'ils goûtent la pâte, ils disent : « Cela les interpelle ».

« Je suis convaincu que nous ne pourrions pas faire un Paneotrad®... Il faut que le métier change, et Paneotrad® est adapté aux évolutions futures ».

lent, de ce qui est pour elles, un réel partenariat.

ntre ville du Pouliguen est une
bénéficie d'une double image de
Les gâteaux y sont sophistiqués,
faites maison, délicieuses.

on locale, est constituée, pour la
aires au Pouliguen, à La Baule
famille vient en vacances dans

les générations. Nous sommes
nt fidèles. 80 % de notre clientèle
ériodes de congés, week-ends

D Equipement

oujours travaillé avec la société
ue du matériel issu des catalogues

es offres alléchantes j'en ai reçues
t le SAV que je regarde avant tout,
uand je téléphone à BOURMAUD
ans la journée. La rapidité et la
es. C'est une véritable tranquillité
Huteau et Fabien Ménard depuis
n climat de confiance entre nous.
s de vendeur-acheteur, c'est du

Pascal :

inutes pour avoir des baguettes
nque jamais de pain frais)

ournée

ail non négligeable (25 à 30 %),
res classiques de la fabrication
esage, division, façonnage, mise

nise au froid des bacs de pâtes,

d°, mais je n'avais pas de retour
ation, je peux dire que c'est une

langère

neotrad®, il n'est plus besoin d'être
l'accord avec ça. En fin de compte
e de travailler avec Paneotrad®:
trin. Une fois la pâte pétrie il n'y a
érer ». Dans un diagramme de
amais la pâte manque de force
anneuse un peu plus, laisser plus
aneotrad®, à l'issue du pétrissage,
rfaite. C'est un moment clef.
y en a qu'une, des goûts de pain,
rmentation qui fait la différence.
ère fermentation est conservée
e la veille, mise en bacs à 4°C,
ent ses arômes qui ressortiront
anger s'expriment là !

il ne se passe pas une semaine
'un confrère boulanger qui vient
C'est assez étonnant. Même les
le pain, ils sont tout « retournés ».

es sommes qu'au début de ce que
aut se rendre à l'évidence, notre
est un fabuleux moyen de réfléchir



Angel et Jocelyne MERCIER - « Le Vieux Doulon » à NANTES

Angel et Jocelyne Mercier sont installés dans l'Est de Nantes. Le fournil est visible de la boutique ouverte de 6h30 jusqu'à 20h toute la semaine et de 7h à 20h le week-end. La cuisson se fait au plus près de la consommation. « Il nous arrive de sortir du pain chaud à 19h45 ».

Angel Mercier a découvert la profession, il y a 20 ans, par le biais de son entraîneur de foot qui était boulanger. « Je ne savais pas comment on faisait le pain, je lui posais plein de questions. Un jour je lui ai demandé si je pouvais aller voir comment cela se passait et je suis tombé amoureux du métier. J'ai enchaîné sur un apprentissage ... c'était parti ! ».

■ Une histoire de cœur

Aujourd'hui Angel et Jocelyne sont propriétaires du « Vieux Doulon » où ils se sont rencontrés. « C'est une boulangerie de cœur » commente Angel. « Nous y avons travaillé de 1995 à 1999, j'étais au fournil et Jocelyne à la boutique. En 1999 nous avons fait l'acquisition de notre première affaire à Saint-Mars-du-Désert (44). Puis le 1er juillet 2003 nous avons réussi à racheter la boulangerie de nos premiers amours. ».

■ Des investissements progressifs, à la mesure de leurs moyens

Tout le matériel était à changer mais il leur a fallu patienter deux ans avant de pouvoir renouveler progressivement l'outil de production. Afin de ménager le vieux four, Angel aura le soin d'équiper l'installation d'une centrale de traitement de l'eau... pour éviter le pire ! « Les appareils à buée étaient quasi hors d'usage, il fallait trouver le moyen de faire durer le tout... ». Leur tout premier achat a été une vitrine, mais leur premier réel investissement a été l'acquisition du four OMEGA 3 étages électrique BONGARD. « C'était en février 2007. En une semaine BOURMAUD Equipement a démonté le vieux four, monté l'OMEGA et fait mon laboratoire pâtisserie ».

En février 2008, soit un an plus tard, Angel s'est équipé en Froid. « Nous avons porté notre dévolu sur deux conservateurs : un de 7 portes plus un portillon pour la cellule de surgélation (BSCP 71), et un de 4 portes (BCP 40). Et puis, comme nos chambres de fermentation étaient très « limites » et que j'en avais assez de trimballer ces très gros chariots de pain qui pouvaient s'écrouler à tout moment, de me coincer les doigts aussi, nous avons investi dans 8 armoires de fermentation BONGARD (BFA). La petite neuvième est arrivée il y a tout juste un mois et demi ». L'installation s'est faite en une semaine « montre en main », depuis le démontage des deux anciennes chambres, jusqu'au montage et l'installation des 8 BFA qui ont été raccordées à la centrale froid. « Et croyez-moi, la ligne de froid est très longue (25 mètres séparent les moteurs des armoires). Le chantier était mené par Jean-Pierre Huteau et ses gars ont fait du super boulot ».

Une des armoires a son propre groupe logé au-dessus, elle est utilisée pour stocker les bacs de baguette de tradition.

Les plus produits

• Le Chaud

« Quand j'ai assisté à la démonstration de cuisson du Four OMEGA, je ne suis même pas allé en voir d'autres ! J'ai été séduit tout de suite. Le four et sa console électronique, c'est génial. Quand vous y goûtez, vous ne pouvez plus vous en passer ! Il est d'une facilité d'utilisation très appréciable. Sur un étage je cuis de la brioche à 150°C et au-dessus de la « tradi » à 250°C. C'est pratique, et cela marche... On le fait tous les jours ».

• Le Froid

« Le Froid BONGARD est exceptionnel : les conservateurs tiennent vraiment la route. Au niveau hygiène, c'est très bien pensé, les appareils sont sur pieds, c'est bien aéré, il n'y a aucune condensation, cela ne moisit pas et on peut nettoyer très facilement en dessous. De plus, sur la partie inférieure des équipements, il n'y a rien qui craigne l'eau, on peut donc laver sans crainte. A l'intérieur, il n'y pas de formation de givre, on est tranquille à ce niveau là. Les armoires de fermentation offrent une facilité de travail extraordinaire et en plus c'est économique : je mets moins de levure, cela pousse plus vite. Comme ce sont de petites armoires le climat est tout de suite établi, c'est l'idéal pour faire pousser du pain. C'est vite froid, c'est vite chaud. Dès que la pâte a un peu poussé, je régule tout de suite les températures. Comme je suis vraiment bien équipé maintenant, j'ai toujours une ou deux BFA disponibles pour accueillir soit les pâtes trop poussées afin de les ralentir, soit les pâtes pas assez poussées pour les booster. Quel confort de travail ! »

■ Les produits phares

« Notre clientèle est majoritairement constituée de cheminots. Nous avons aussi beaucoup de passage. Nous tournons à 80 quintaux par mois, et nous réalisons 500 à 600 tradiljour. Notre baguette de tradition a beaucoup de succès. C'est une Campailllette Grand siècle. Nous vendons aussi de la baguette blanche. Avec les BFA, nous avons redécouvert une baguette moulée qui est belle, bonne et appétissante. Nous en produisons entre 300 et 400 par jour ».

■ La collaboration avec BOURMAUD Equipement

« Nous avons un tour Odic de 1995, et il y a deux ans et demi, personne sur le département n'était capable de nous remplacer les joints qui étaient défectueux. J'ai fait appel à BOURMAUD Equipement qui a fait l'opération de SAV dans la semaine de notre appel. C'est comme cela que notre collaboration a commencé. Jean-Pierre Huteau et Fabien Ménard m'ont évité l'achat d'un tour réfrigéré 4 portes, et cela m'a bien aidé alors. C'est grâce à cela que j'ai décidé de faire appel à eux quand j'ai pu investir. Nous travaillons bien ensemble, et ce n'est pas fini ! »

■ Conseil à vos confrères

« Surtout, ne pas hésiter à investir dans l'équipement. Pour garder des ouvriers aujourd'hui, il faut aussi avoir du super matériel. C'est quand même agréable de commencer le matin et de ne rien avoir de croûté dans ses armoires, de ne pas avoir de manipulation, d'arrosage à faire, plein de petits trucs qui font perdre un temps incroyable et qui rendent le métier pénible. Quand j'arrive, je jette un coup d'œil dans mes BFA, un petit coup de chaud, un petit coup de froid et hop c'est parti. S'équiper c'est se garantir une meilleure qualité de travail et de vie. Depuis que l'on a les nouveaux appareils de fermentation, notre production est beaucoup plus régulière et pour fidéliser la clientèle cela joue beaucoup. » déclare Angel. « C'est ce qui fait la différence » commente Jocelyne, qui conclut « Il faut vivre avec son temps. »

C. CH-Z.

SERVICES ET PRODUITS

L'ENTRETIEN AVEC UN PARTENAIRE « SERVICES/PRODUITS »

MONO France, un des leaders de l'automatisation professionnelle pour la fabrication pâtissière.



MONO France et son positionnement

A sa création, début 2007, MONO France avait pour objectif premier de redynamiser la distribution des dresseuses à biscuits MONO Equipement en France.

MONO Equipement est une société britannique qui existe depuis une soixantaine d'années. Installée au Pays de Galles, elle développe et fabrique toute une gamme de matériels de panification adaptée aux besoins anglo-saxons. Au niveau mondial, MONO Equipement est reconnue comme précurseur et leader dans le domaine des dresseuses à biscuits.

Dès l'origine ces machines ont été conçues pour le dressage de pâtes molles qui correspondent tout à fait aux produits français tels que pâtes à choux, macarons, ou feuilles de biscuits, ce qui leur ont valu un franc succès dans l'hexagone.

Depuis sa constitution, MONO France a étoffé son catalogue. Elle importe également, sur le marché français, des matériels visant à rationaliser la confection de pâtisseries.

Aujourd'hui, on peut dire que MONO France se consacre à l'automatisation professionnelle et spécialisée de la fabrication pâtissière.

■ Les produits

MONO France a démarré son activité avec la dernière des dresseuses MONO Equipement, née il y a trois ans, l'OMEGA, qui a bien évidemment bénéficié de toute l'expérience acquise, mais qui, surtout, a été la première dresseuse à proposer un écran couleur tactile, ludique et intuitif.

Rapidement MONO France a complété son offre par le « MasterChef » d'origine italienne, dont elle est l'importateur exclusif en France. Le MasterChef a pour vocation d'assurer :

- le cycle complet « cuisson et refroidissement » des crèmes (pâtissière, citron, anglaise...)
- la cuisson des pâtes de fruits, des fruits pochés, des confitures...
- l'émulsion de la guimauve, pâte à bombe, crème mousseline...
- le turbinage des glaces et des sorbets
- la mise au point des couvertures de chocolat.

Le MasterChef réalise les recettes de chacun grâce à 18 programmes mis en mémoire, correspondant aux classiques de la pâtisserie française. Le pâtissier dispose également de 9 programmes libres lui permettant de réaliser ses spécialités.

■ Les atouts produits

La gamme distribuée par MONO France répond aux attentes de plus en plus grandes de régularité de fabrication et de productivité.

■ La dresseuse OMEGA

Gage de constance, d'homogénéité et de rendement la dresseuse OMEGA présente un intérêt « côté production » et « côté vente ».

« La dresseuse est un outil de fabrication mais aussi un outil de gestion dans la mesure où les produits réalisés ont toujours le même prix de revient.

Si nous prenons l'exemple de la pâte à choux, la quantité de pâte utilisée dans la fabrication des éclairs est toujours la même et par voie de conséquence, le volume de crème pâtissière qui les garnit va être analogue pour chaque éclair. L'éclair dressé à la machine OMEGA est toujours de la même taille et de même poids. Son coût de revient est maîtrisé.

Côté vente, l'éclair rentrera toujours exactement dans la cassette en papier prévue à cet effet et le consommateur proposera un dessert de même apparence à chacun de ses convives. Au même titre, le pâtissier va gagner du temps pour le dressage de ses macarons, mais aussi à l'assemblage des deux coques lorsqu'il les garnit de crème, puisqu'elles sont systématiquement de même diamètre, ce qui n'est pas toujours le cas quand elles sont confectionnées



Dresseuse OMEGA



à la main. En boutique, les vendeuses n'ont pas de problème à composer un étui, un sachet, voire un coffret parce que les macarons auront tous le même gabarit et rentreront à coup sûr dans l'espace imparti » explique Mathieu Guibert, Directeur de MONO France.

■ Le MasterChef

Il offre plusieurs avantages « côté production » : tous les jours la crème est cuite de manière identique dans des conditions sanitaires irréprochables. Cela donne au pâtissier une tranquillité d'esprit quant à la constance de la fabrication et à l'hygiène des produits.



Le MasterChef ... et Nicolas Coffin

« Prenons l'exemple de la préparation d'une crème pâtissière : le pâtissier verse les ingrédients dans la cuve, sélectionne le programme adapté et lance sa fabrication. Pendant ce temps là il a tout loisir de faire autre chose. La crème cuit et refroidit dans le même bol : pendant la cuisson, tout est aseptisé et la crème refroidit dans cet univers « propre ». Ceci présente un double intérêt ; un gain de temps et une sécurité alimentaire maximale. »

■ La distribution

La commercialisation des produits MONO France se fait de manière exclusive, sur toute la France,

par le réseau des concessionnaires BONGARD. Le rôle de MONO France auprès de son réseau de distribution est multiple : elle assure la sélection de produits appropriés pour les importer en France et offre un support commercial et technique à ses distributeurs. L'assistance commerciale se fait à plusieurs niveaux : via des réunions d'information, mais aussi à travers des salons régionaux et nationaux, les Portes Ouvertes des concessionnaires, ou encore par le biais des visites clients, des démonstrations avant vente et de la mise en route à l'installation. L'assistance technique passe par la formation des techniciens du réseau et par l'assistance SAV.

■ Les hommes

MONO France est dirigée par Mathieu GUIBERT. De formation pâtissier-boulangier, il fait ses armes en tant que pâtissier chez Lenôtre, puis accède à la fonction commerciale dans le cadre d'organisation de réceptions. Onze ans Responsable des Grands Comptes chez PANIFOUR en région parisienne, il prend en charge la création et le développement de MONO France en 2007.

Assisté de Christian BOUCHEZ ; spécialiste des matériels MONO Equipement depuis plusieurs années, il assiste les forces de vente du réseau ACB/EUROMAT dans leur démarche et assure démonstrations et mises en service de la dresseuse et des doseuses.

Et de plusieurs prestataires : Nicolas COFFIN, chef-pâtissier installé à Dijon a largement participé au développement du programme du MasterChef spécialement destiné aux pâtissiers français.

Il est assisté par Philippe pour les démonstrations et les mises en service du MasterChef.

■ Les résultats

« La première année d'activité a été prometteuse. L'accueil a été très positif dans la profession, nous avons senti une réelle attente du marché », déclare Mathieu Guibert. La notoriété des produits MONO Equipement ne s'est jamais démentie.

La création de la structure dédiée MONO France et son succès, montrent que le besoin et la confiance du marché sont bien réels.

Forte de la réputation des machines MONO Equipement qu'elle importe, MONO France a su découvrir des produits complémentaires à la mécanisation des fabrications pâtissières, performants et fiables, à la hauteur du reste de son catalogue. Cette diversification de son offre devrait se poursuivre grâce à la pugnacité de ses équipes et à leur souci d'offrir à la profession ce qui se fait de mieux !

■ Les développements futurs

« Nous travaillons actuellement au développement d'accessoires spécifiques à la France pour la dresseuse OMEGA. Nous proposons, par exemple, un système permettant le dressage de coques de macarons bicolores (innovation imaginée par Franck FRESSON, MOF 2004 et Relais-Desserts, client de SODIMA) ». MONO France est à l'écoute des professionnels utilisateurs et de son réseau de distribution afin de sélectionner des matériels correspondant à la démarche d'automatisation de la fabrication de pâtisserie qui s'avère être une demande de plus en plus grande du marché et de ses acteurs. « N'oublions pas que MONO France libère les pâtissiers des tâches répétitives ! » conclut Mathieu Guibert.

MONO France, un franc succès, à suivre !

C. CH-Z.



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

Voir coordonnées des membres du réseau en page 11

RECETTE

D'UNE GOURMANDISE RAFFINEE

Le Saint-Julien

une recette
extraite de « Verrines
et Petits-Gâteaux »
par Stéphane GLACIER
et Gaëtan PARIS

Meilleurs Ouvriers de France



INGRÉDIENTS

POUR 30 GÂTEAUX Ø 60 MM
ET 45 MM DE HAUTEUR

DACQUOISE NOISETTE

- 200 G DE SUCRE GLACE ■ 200 G DE POUDRE DE NOISETTE BRUTE
- 250 G DE BLANCS D'OEUF ■ 2 G DE CRÈME DE TARTRE ■ 60 G DE SUCRE

Tamiser le sucre glace et la poudre de noisette. Au fouet au batteur, monter les blancs avec la crème de tartre et la moitié du sucre, serrer avec le reste de sucre. Incorporer délicatement les poudres dans les blancs. Etaler la dacquoise sur un Silpat®. Cuire à 170°C au four ventilé ou 230°C au four à sole environ 15 minutes. Laisser refroidir.

BAVAROISE PRALINÉ NOISETTE

- 450 G DE LAIT ■ 450 G DE CRÈME LIQUIDE ■ 150 G DE PRALINÉ NOISETTE
- 210 G DE JAUNES D'OEUF ■ 180 G DE SUCRE ■ 22 G DE GÉLATINE FEUILLE
- 900 G DE CRÈME FOUETTÉE

Porter à ébullition le lait, la crème et le praliné noisette. Mélanger au fouet les jaunes et le sucre, verser 1/3 du lait bouillant sur les jaunes, remettre le tout dans le lait et cuire à la nappé à 85°C. Chinoiser et ajouter la gélatine préalablement ramollie à l'eau froide. Refroidir puis au moment de monter les gâteaux, mélanger délicatement les deux masses.

CRÈME BRÛLÉE VANILLE

- 200 G DE LAIT ■ 1 GOUSSE DE VANILLE ■ 200 G DE CRÈME LIQUIDE
- 100 G DE JAUNES D'OEUF ■ 100 G DE SUCRE

Porter à ébullition le lait, et la gousse de vanille fendue. Gratter et retirer la gousse. Ajouter la crème liquide. Fouetter les jaunes et le sucre, verser le lait et la crème sur les jaunes et chinoiser. Dans un Flexipan® à petits fours ronds (40 x 20 mm) couler au 4/5 à l'entonnoir à piston la crème brûlée. Cuire 20 min. au four ventilé à 90°C puis congeler.

APPAREIL A PISTOLET LACTÉ

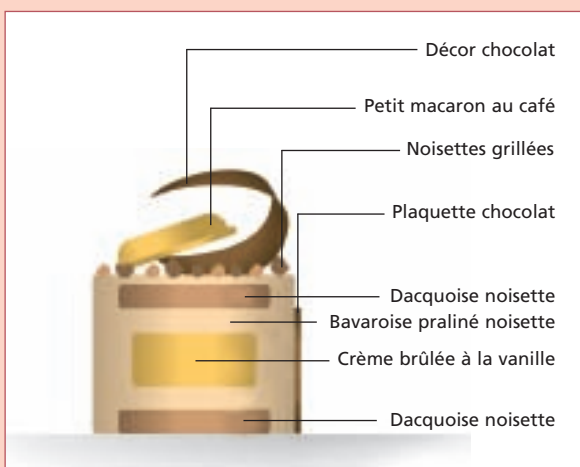
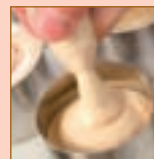
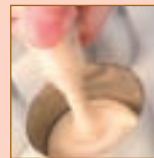
- 600 G DE COUVERTURE LACTÉE ■ 400 G DE BEURRE DE CACAO

Faire fondre, chinoiser. Pulvériser à 40°C sur les gâteaux congelés pour obtenir du velours.

MACARON CAFÉ

- 200 G DE BLANCS D'OEUF ■ 2 G DE CRÈME DE TARTRE ■ 20 G D'EXTRAIT DE CAFÉ
- 50 G DE SUCRE ■ 450 G DE SUCRE GLACE ■ 250 G DE POUDRE D'AMANDE

Au fouet au batteur, monter les blancs, la crème de tartre et la moitié du sucre, serrer les blancs avec le reste du sucre, ajouter l'extrait de café. Broyer au robot coupe le sucre glace et la poudre d'amande, verser progressivement sur les blancs en mélangeant à la maryse. Terminer le mélange à la corne de façon à obtenir une pâte souple et brillante. Dresser les macarons à la poche avec une douille unie Ø 8 mm sur Silpat®. Cuire sur plaque doublée à 150°C au four ventilé ou 190°C au four à sole environ 10 min. Laisser refroidir et décoller.



MONTAGE ET DÉCOR

Chemiser les cercles de rodoïde. Déposer un disque de dacquoise Ø 50 mm par cercle, garnir à moitié de bavaroise noisette, démouler la crème brûlée du Flexipan® et déposer une crème brûlée par petit gâteau, garnir 4/5 du cercle de bavaroise noisette, déposer un autre disque de dacquoise Ø 50 mm. Lisser en haut des cercles. Déposer des noisettes concassées (150 g pour les 30 gâteaux). Congeler à coeur puis démouler. Pulvériser légèrement tous les gâteaux d'appareil à pistolet lacté. Décorer le tour de plaquettes chocolat lacté et le dessus avec un macaron café puis des formes en chocolat noir.

AGENDA DES FORMATIONS

STAGES COURTS RESERVÉS 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

Pains de tradition française

- Du 8 au 10 septembre, animé par Joël DEFIVES

Levain liquide

- Du 15 au 17 septembre, animé par Patrick CASTAGNA

Mieux comprendre les fabrications différées

- Du 22 au 24 septembre, animé par Philippe HERMENIER

Noël au magasin ; fabrications variées

- Du 13 au 15 octobre, animé par Philippe HERMENIER

Viennoiseries feuilletées et briochées

- Du 27 au 29 octobre, animé par Philippe HERMENIER

Qualité, originalité et rationalisation du travail

- Du 3 au 5 novembre, animé par Patrick CASTAGNA

Viennoiseries et tartes boulangères sucrées

- Du 17 au 19 novembre, animé par Thomas MARIE

Initiation/recyclage Boulangerie

- Du 1er au 12 décembre, animé par Thomas MARIE

PÂTISSERIE

Tartes, quiches et petits-fours salés

- Du 15 au 17 septembre, animé par Grégory SOULAVIE

Fin d'année gourmande

- Du 6 au 8 octobre, animé par Sébastien ODET

Confiseries de Noël, montages chocolat

- Du 20 au 22 octobre, animé par Sébastien ODET

Se perfectionner en produits de base

- Du 17 au 19 novembre, animé par Sébastien ODET

Initiation/recyclage Pâtisserie

- Du 1er au 12 décembre, animé par Sébastien ODET

VITRINES/VENTE

Noël charmeur

- Du 6 au 8 octobre, animé par Fabienne MOUILLET

REPRENEURS/CRÉATEURS

Repreneurs en boulangerie-pâtisserie

- Du 1er au 5 septembre, animés par plusieurs intervenants

EFBA

ZAC de Baradel II

3, rue Lavoisier - 15000 AURILLAC

Tél. : 04 71 63 48 02 - Fax : 04 71 64 69 40

E-mail : contact@efba.fr - Site internet www.efba.fr

BOULANGERIE

Tourtes et Pâté chauds

- Du 6 au 8 octobre, animé par Pascal TEPPER, Meilleur Ouvrier de France

Noël en Alsace

- Du 20 au 22 Octobre, animé par Pierre ZIMMERMANN,

Maître boulanger - Maître pâtissier-confiseur-glacier

Vainqueur de la Coupe du Monde de la Boulangerie

1996 - Bretzel d'Or et Coach de l'équipe française

lauréate de la Coupe du Monde de la Boulangerie 2008.

Galette des rois

- Du 17 au 19 novembre, animé par Pascal TEPPER,

Meilleur Ouvrier de France

STAGES STEPHANE GLACIER

Meilleur Ouvrier de France pâtissier 2000

Info : A partir de septembre 2008, ouverture d'un site

de formation complémentaire avec laboratoire

de production pour « Pâtisseries et gourmandises par

Stéphane Glacier » à Colombes en région parisienne.

Contact Glacier Formation et Conseil

15 rue d'Aywaille - 92700 colombes

stephane.glacier@wanadoo.fr

Tél. : 06 62 59 76 57 - Fax : +33 (0)1 47 84 72 30

www.stephane-glacier.com

• Stages à Montpellier et Colombes

• Stages à la demande à Sausheim

• 1 - STAGES EN REGION PARISIENNE

66 rue du progrès - 92700 Colombes

12 minutes en train de la gare St-Lazare

SUCRE

Sucre d'art, sucre passion

- Du 15 au 17 septembre 2008, animé par Stéphane GLACIER

MACARONS

Macarons et petits-fours frais

- Du 29 septembre au 1er octobre, animé par Stéphane GLACIER

Suite au dos >

STAGES STEPHANE GLACIER

MOF 2000

• 1 - STAGES EN REGION PARISIENNE

Suite

NOËL

Nouveautés 2008

Bonbons chocolat et montage de Noël

- Du 22 au 24 septembre 2008,
par Raphaël DEPERIERS, formateur-pâtissier
Bûches de Noël « Nouvelles recettes »
- Du 6 au 8 octobre, par Raphaël DEPERIERS,
formateur-pâtissier

VIENNOISERIE

Nouveauté 2008

Viennoiseries individuelles, grosses viennoiseries et spécialités régionales

- Du 13 au 15 octobre,
par Patrick DOUCET, maître artisan boulanger

SPECIAL FETES

Bûches glacées et présentations originales « spécial fêtes de fin d'année »

- Du 20 au 22 octobre,
par David WESMAËL, MOF Glacier 2004

EPIPHANIE

Nouveauté 2008

Galette et gâteaux des rois

- Du 3 au 5 novembre, par Raphaël DEPERIERS,
formateur-pâtissier

BUFFET

Buffets cocktail salé sucré

- Du 27 au 29 octobre, par Stéphane GLACIER

• 2 - STAGES EN PROVINCE

12 bd Rabelais - 34000 Montpellier

CROQUEBOUCHES

Spécial croquebouches et pièces montées

- Du 15 au 17 septembre 2008,
par Jean-Philippe WALSER, Vainqueur du Trophée international des Croquebouches 2002

VERRINES

Verrines et Petits gâteaux - Automne Hiver

- Du 22 au 24 septembre 2008, les recettes de Stéphane GLACIER par Johan MARTIN, formateur en pâtisserie

VOYAGE

Nouveauté 2008

Tartes et Gâteaux de voyage

- Du 6 au 8 octobre 2008, les recettes de Stéphane GLACIER par Johan MARTIN, formateur en pâtisserie

NOËL

Nouveauté 2008

Bûches de Noël, nouvelles recettes

- Du 21 au 23 octobre 2008, par Stéphane GLACIER

TRAITEUR

Nouveauté 2008

Traiteur magasin

- Du 4 au 6 novembre 2008, par Stéphane GLACIER et Jean-Marc SIMONETTI, chef de cuisine

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

SEPTEMBRE 2008

- Du lundi 15 au mercredi 17 septembre,
Pains spéciaux et viennoiseries nouvelles,
par Gaëtan PARIS, MOF
Festival de sandwiches et tartines

LES COURS PRATIQUES BELLOUET CONSEIL

- Du lundi 15 au jeudi 18 septembre,
Sucre d'art pièces artistiques

- Du jeudi 18 au vendredi 19 septembre,
Feuilletés salés, tourtes et quiches

- Du lundi 22 au mercredi 24 septembre,
Glaces sorbets - entremets glacés
« application bûches »

Petits gâteaux individuels « nouvelles tendances »

Apprenez l'art du chocolat

- Du lundi 29 septembre au mercredi 1er octobre,

Entremets « gourmand » application bûches
Confiserie artisanale de qualité

OCTOBRE 2008

- Du mercredi 1er au vendredi 3 octobre,
Traiteur buffet fusion - petits-fours salés

- Du lundi 6 au mercredi 8 octobre,
Glaces sorbets - entremets glacés

« application bûches »

Tartes nouvelles - tartelettes et goûters

Sucre tiré

- Du jeudi 9 au vendredi 10 octobre,

Sucre soufflé

- Du lundi 13 au mercredi 15 octobre,

Traiteur terrines et verrines

Petits-fours et macarons

Cours nouveau

Spécialités boulangères,

par Gaëtan PARIS - MOF

Du jeudi 16 au vendredi 17 octobre,

Feuilletés salés, tourtes et quiches

Du lundi 20 au mercredi 22 octobre,

Entremets « découverte » application bûches

Cours nouveau

La pâtisserie de saison « automne - hiver »

Du lundi 20 au jeudi 23 octobre,

Pièces artistiques en chocolat

- Du lundi 27 au mercredi 29 octobre,

Gâteaux de thé et gâteaux de voyage

Apprenez l'art du chocolat

Petits gâteaux individuels « nouvelles tendances »

NOVEMBRE 2008

- Du lundi 3 au mercredi 5 novembre,

Entremets « évolution » application bûches

Tartes nouvelles - tartelettes et goûters

Cours nouveau

Viennoiseries nouvelles tendances

Du mercredi 12 au vendredi 14 novembre,

Bonbons chocolat « enrobage machine »

Petits gâteaux individuels

« nouvelles tendances »

Sucre tiré

Du lundi 17 au mercredi 19 novembre,

Entremets « gourmand » application bûches

Festival de sandwiches et tartines

Du lundi 17 au jeudi 20 novembre,

Sucre d'art pièces artistiques

Du jeudi 20 au vendredi 21 novembre,

Restauration rapide de qualité

Du lundi 24 au mercredi 26 novembre,

Grand show de desserts-assiette

Traiteur buffet fusion - petits-fours salés

Confiserie artisanale de qualité

DECEMBRE 2008

- Du lundi 1er au mercredi 3 décembre,
Sucre soufflé

- Du jeudi 4 au vendredi 5 décembre,
Sucre tiré

- Du lundi 8 au mercredi 10 décembre,

Entremets « Evolution » application bûches

- Du lundi 8 au jeudi 11 décembre,

Grand show de desserts-assiette

Sucre d'art pièces artistiques

- Du lundi 15 au mercredi 17 décembre,

Petits gâteaux individuels

- Du lundi 15 au mercredi 17 décembre,

Petits-fours et macarons

Apprenez l'art du chocolat

- Du lundi 22 au mercredi 24 décembre,

Festival de sandwiches et tartines

Gâteaux de thé et gâteaux de voyage

Confiserie artisanale de qualité

ACTUALITES

LES DERNIERS EVENEMENTS EN DATE

70 ans de souvenirs !*

Cela fait 18 ans que Lucien Verdonck a quitté sa boulangerie de Lieurey (27) pour un repos bien mérité. Pourtant cette retraite n'a pas été l'occasion d'illustrer l'adage « loin des yeux, loin du cœur », bien au contraire !

Passionné par les mots tout autant que par son métier, Lucien s'est lancé dans ses mémoires, retraçant d'une plume enjouée et tendre les souvenirs des différentes périodes de sa vie de boulanger. Au fil des mots, l'on découvre l'histoire de la boulangerie mais aussi de la Normandie, telle qu'il l'a vécue. Une histoire vivante et émouvante qui nous touche par son authenticité autant que par la poésie qu'apporte ce regard émerveillé et optimiste aux gestes les plus simples.

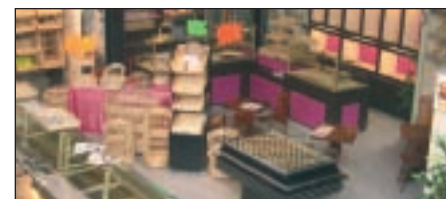
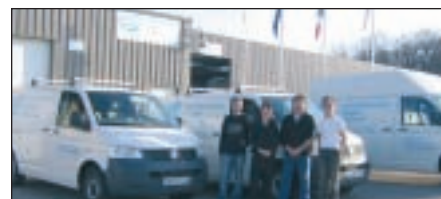
* Ce livre est édité à compte d'auteur, en vente sur demande par M. Lucien Verdonck, 4, rue du Bosc-Lambert à Hauville - 27350.



Naissance du site internet www.lequartierdupain.com

Le quartier du Pain est un concept de boulangerie imaginé par Frédéric Lalos et Pierre-Marie Gagneux.

BORSOTTI, une « nouvelle » concession BONGARD.



C'est en 1994 que Pascal Borsotti crée son entreprise en tant qu'agent commercial. En Avril 1995 il embauche son premier employé. Agent du groupe SODIMA pendant 10 ans, les Ets BORSOTTI arborent depuis le 1er juillet 2008, leur propre panonseau de concessionnaire BONGARD sur le secteur des départements 25, 39 et 70 partiels. BORSOTTI - 3, route de Dôle - 39600 MATHENAY - Tél. : 03 84 73 90 27 - Fax : 03 84 73 90 28.

Aujourd'hui, les ETS BORSOTTI représentent 16 personnes (1 comptable, 1 secrétaire de direction, 2 chaudronniers, 2 livreurs, 3 dépanneurs/monteurs de four, 4 frigoristes et 3 commerciaux). Les locaux sont répartis en 4 bâtiments. Un pour le stockage des machines avant réfection, réparation ou destruction. Un deuxième pour l'activité chaudronnerie et la réception des marchandises. Un troisième pour l'atelier et enfin un quatrième qui abrite les services administratifs, la direction et le showroom ouvert du lundi au samedi sur simple rendez-vous. La société dispose, dans ce dernier bâtiment, d'une surface de 1 000 m² pour ses matériels neufs et occasions. « Nous sommes en cours de certification ISO 9001 afin de mieux satisfaire nos clients. Borsotti, une équipe jeune, dynamique, efficace et professionnelle au service des professionnels des métiers de bouche ! » affirment en coeur Pascal et Corinne Borsotti.

MANIFESTATIONS DU RESEAU

EST

Foire Européenne de Strasbourg - du 5 au 15 septembre 2008
Parc des Expositions du Wacken - Pavillon du Jardin des Délices

Dans le cadre de la promotion de la boulangerie-pâtisserie artisanale auprès du grand public, BONGARD 67 met à disposition de la Fédération de la Boulangerie-Pâtisserie du Bas-Rhin, un fournil équipé des plus récentes gammes de matériels.

OUEST

Foire du Mans - du 11 au 15 septembre 2008 - Centre des Expositions du Mans

La Société Jacky BOIS fournit au Syndicat de la boulangerie de la Sarthe, les équipements nécessaires à la fabrication et la cuisson de pains, de viennoiseries et de pâtisseries.

Artisanales de Chartres - du 3 au 6 octobre 2008 - Parc des Expositions de Chartres

Rythmées par de nombreuses animations quotidiennes et notamment des démonstrations d'artisans, les Artisanales de Chartres accueilleront cette année encore, dans le quartier des métiers, le Syndicat de la boulangerie de l'Eure-et-Loir (28). C'est la société DEMEF qui assurera l'équipement du fournil et du laboratoire pâtissier. De quoi susciter bien des vocations...

Les 22, 23 et 24 septembre 2008, la société Robin-Chilard Basse-Normandie (anciennement BOURMAUD Basse-Normandie) organise son troisième salon professionnel dans ses locaux de Saint-Gilles (50).

Un fournil complet Bongard structuré autour d'un four Premio et d'un Paneotrad® produira pains et sandwiches. Une gamme de produits permettant l'extension de l'activité des clients ou le développement de leur productivité sera présentée : démonstrations du MasterChef et de la dresseuse Omega de MONO France, mise en avant du concept Ribero et développement de la petite restauration, îlot sandwicherie, et bien sûr l'ensemble des produits nécessaires à la fabrication du pain (inox Sofinor, laminoirs Rondo, vitrines Concept Froid et Forum, froid Eberhardt, laves-batteries Jeros, filets et chariots Sasa, refroidisseurs d'eau Sorema et bien d'autres...). Ce salon est organisé avec la participation des partenaires financiers et énergie (Primagaz) de la société Robin/Chilard. Tombola avec cadeaux attractifs, et buffet convivial.

ALPES

SIMATEL

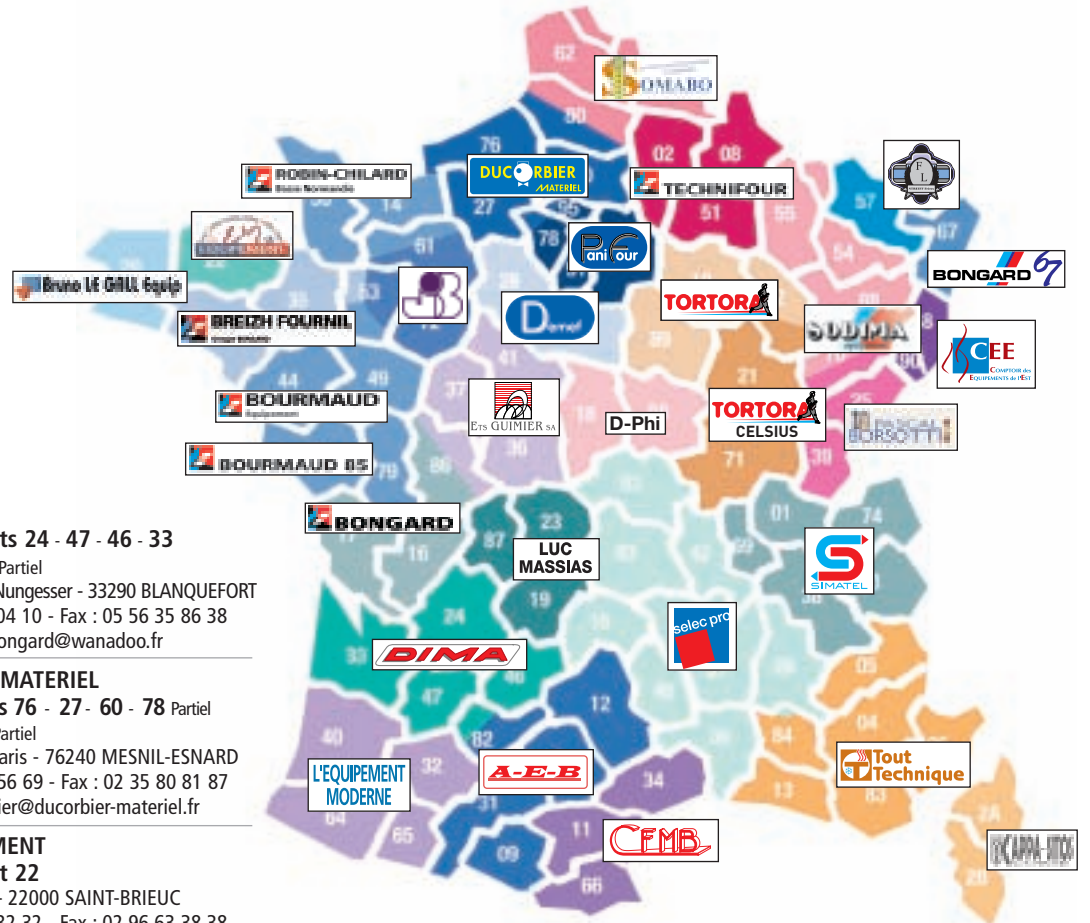
Dardilly (69) - les 19 et 20 octobre 2008 - Journée dégustation et Portes Ouvertes de la société Jallon/coup de pâtes.

SIMATEL y exposera des linéaires de ventes Concept Froid.

La Roche-sur-Foron (74) - du 17 au 20 octobre 2008 - S.I.H.M, Salon Interrégional de l'Hôtellerie et des Métiers de bouche.

SIMATEL accueille ses clients sur son stand en partenariat avec Winterhalter et présentera les gammes des matériels Bongard et 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

Départements 16 - 17 - 86 Partiel
Loïc HAUGMARD
Tél. : 06 85 82 18 04
E-mail : loichaugmard@bongard.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

BORSOTTI

Départements 25 - 39 - 70 Partiel
3, route de Dôle - 39600 MATHENAY
Tél. : 03 84 73 90 27 - Fax : 03 84 73 90 28
E-mail : pascal.borsotti@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 BEAUOUZE
Tél. : 02 41 72 06 99 - Fax : 02 41 48 22 73
E-mail : bourmaud49@f-d-o.com

BOURMAUD 85

Départements 85 - 79
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

BRUNO LE GALL EQUIP

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

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 - 33
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 - 80 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

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
11 b, 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 30 43 84 - Fax : 05 55 06 16 72
E-mail : patrice.massias@neuf.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

ROBIN-CHILARD 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

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 : cagop@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 : cagop@selecpro.fr
Départements 42 - 43
Impasse Malval - 42700 FIRMINY
Tél. : 04 77 40 56 29 - Fax : 04 77 40 56 33
E-mail : cagop@selecpro.fr

SIMATEL

Départements 01 Partiel - 38 - 73 - 74
9, rue Gustave Eiffel - 74600 SEYNOD ANNECY
N° Indigo : 0820 22 00 30 (n° unique SIMATEL,
à partir du 3 mars 2008, concernant tous les services)
Fax : 04 50 52 15 91
E-mail : simatel@simatel.eu

Départements 69 - 01 Partiel
103, rue de l'Industrie - 69008 SAINT-PRIEST
N° Indigo : 0820 22 00 30 (n° unique SIMATEL)
Fax : 04 37 25 35 26
E-mail : simatel69@simatel.eu

SIMATEL Grenoble

Département 38
22, avenue de l'Île brune - 38120 SAINT-EGREVE
N° Indigo : 0820 22 00 30 (n° unique SIMATEL)
Fax : 04 76 75 54 90
E-mail : simatel38@simatel.eu

SODIMA EQUIPEMENT

Départements 54 - 55 - 70 Partiel - 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

SOMABO

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

TECHNIFOUR

Départements 51 - 02 - 08
ZA La Neuville - 14, rue du Chanoine Hess - 51100 REIMS
Tél. : 03 26 83 83 80 - Fax : 03 26 83 86 29

TORTORA

Départements 10 - 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 Partiel
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



Préservez l'essentiel !

Grâce aux surgélateurs à plaques BONGARD

La gamme des BSP vous offre :

Nouveau
BSP
46.5



BSP 5 plaques

BSP 9 plaques

BSP 15 plaques

L'efficacité

En refroidissement rapide comme en surgélation.

Le contrôle

Par sonde à piquer ou par minuterie.

La simplicité

De programmation et d'utilisation.

La facilité

De nettoyage et de transport.

La qualité

D'une marque reconnue et d'un réseau performant.



BONGARD

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