

JANVIER-FEVRIER-MARS 2009

## DOSSIER LES BOULANGERS DU BOUT DU MONDE

**De l'Espagne à la Suède, en passant par la Floride... le parcours de Sébastien BOUDET, globe-trotter dans l'âme, créateur de « La Petite France », un concept original au cœur de Stockholm...** Lire en page 2



### PANEOCLUB

3

La Maison Nivon, boulangerie-pâtisserie de Valence, qui allie modernité et tradition autour de Paneotrad® et du « pétrin corse »...

Interview de Denis MAURIN qui sait relever de grands défis.

### L'AVIS DE MADAME

3

« Une vendeuse en boulangerie n'est pas une serveuse »

Propos d'Irène ORJUBIN, boulangère à Vannes.

### TECHNIQUE

4

La DIVIMACH de Bongard, une diviseuse hydraulique qui va faire parler d'elle.

Entretien avec le bureau d'études de Bongard et présentation.



### EVENEMENT

6-7

L'ACB a 20 ans, FORUM MAG' a 10 ans...

Illustration d'un dynamisme qui s'inscrit dans la durée.

### SERVICES ET PRODUITS

8

DITO, un nom bien connu des boulangers-pâtisseries.

Interview de Ali DAHMNA / Christophe BOURGEOIS, Direction Marketing Groupe Electrolux / Direction des Ventes Réseaux Groupe Electrolux.

## EDITORIAL

Les concessionnaires BONGARD se sont réunis à METZ début octobre pour leur 21ème Assemblée Générale. L'intégralité des concessionnaires était présente soit 28 entreprises qui assurent une couverture nationale.

Ces 3 jours de travail et de convivialité nous ont permis, comme chaque année, de partager nos expériences et de nous interroger sur l'avenir de notre métier de distributeur qui se complexifie d'année en année.

Entre la réglementation du travail, la gestion des contraintes, les réglementations techniques, les habilitations électriques, gaz, fluides frigorigènes, les évolutions importantes des matériels nécessitant des formations toujours plus pointues et les besoins de nos clients de plus en plus exigeants, nous sommes obligés de nous adapter et de nous remettre en question en permanence.

Ce qui était acquis et établi un jour ne l'est plus le lendemain, cela nous pousse à toujours rechercher plus de performance et plus de qualité.

C'est à l'occasion de notre Assemblée Générale que nous établissons nos axes de travail, d'évolution et d'amélioration pour l'exercice suivant, sujets qui sont, ensuite, repris et aboutis dans le cadre de nos diverses commissions.

Avec notre partenaire BONGARD nous travaillerons à l'évolution des produits qui constitueront pour vous de futures opportunités d'investissement « intelligents ». Les nouveautés sont issues de la capacité d'innovation technique des bureaux d'études de BONGARD, associée à l'expérience du terrain des concessionnaires quotidiennement à l'écoute des boulangers et pâtisseries. L'ergonomie, la fonctionnalité, le rendement, la consommation énergétique, d'une part, les services tant commerciaux que techniques du réseau des concessionnaires BONGARD d'autre part, vous permettent d'envisager de nouveaux marchés et d'améliorer encore votre rentabilité, dans la simplicité et la sécurité.

Dans ce monde instable, c'est dans la continuité et la pérennité que nous nous inscrivons, et cela dans un seul but, être toujours plus à votre service.

A votre service, nous le sommes, et nous ne voulons pas l'être en tant que simple « fournisseur », mais plutôt en tant que partenaire de votre réussite.

C'est la réussite de vos entreprises que je vous souhaite d'accomplir en 2009, au nom de tous les concessionnaires BONGARD.

Que cette nouvelle année soit également, pour vous personnellement, l'année de tous les bonheurs du monde.



Jean-Marc GRAVIER  
Concessionnaire  
TOUT TECHNIQUE  
Président de l'ACB

FORUM MAG N°38 - JANVIER-FEVRIER-MARS 2009. ÉDITÉ PAR BONGARD, 67810 HOLTZHEIM, FRANCE. RESPONSABLE DE L'ÉDITION : ERIC SOQUET. RÉDACTION : BONGARD, EUROMAT, ACB. PHOTOS : BONGARD, EUROMAT, ACB. MAQUETTE/PRODUCTION : APALOZA. IMPRESSION : ARTECOM.



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

## « On ne force pas une curiosité, on l'éveille » *Daniel PENNAC*

La curiosité semblant véritablement être le moteur du parcours de Sébastien BOUDET, on se demande ce qui l'a éveillé.

Peut-être cet esprit scientifique qui le pousse à passer un BAC C, ou bien cette passion paternelle de la boulangerie-pâtisserie qui le conduira ensuite à se présenter en candidat libre au CAP de pâtissier, chocolatier, confiseur, glacier en 1991 ?

Quelle qu'en soit la raison, c'est très certainement la curiosité qui lui fera quitter les murs rassurants de la boulangerie-pâtisserie familiale de Beauvais, pour le radieux soleil de l'Espagne. Après deux ans à Malaga, Sébastien s'envole pour les Etats-Unis, tout d'abord à Sarrasota (en Floride) puis à New-York où il rencontre sa future épouse qu'il suivra en Suède.

■ **Forum Mag** : Sébastien, globe-trotter dans l'âme, vous êtes maintenant en Suède depuis plusieurs années. Comment cette installation s'est-elle déroulée ?

■ **Sébastien Boudet** : quand je suis arrivé en Suède, je ne parlais bien entendu pas suédois. Je ne me suis pas tout de suite installé à mon compte : j'ai d'abord travaillé pour de grands hôtels dans lesquels la langue commune était l'anglais... Comme partout ici. J'ai été chef pâtissier au Sheraton, au Radisson SAS, chez Bern's Salonger... Après avoir « pris la température » quelques années, j'ai ouvert une petite boulangerie essentiellement axée sur le travail avec les hôtels, les traiteurs, les grands restaurants. Il n'y avait donc pas de magasin et on y faisait un pain considéré ici comme du « haut de gamme » à savoir du pain au levain à la française. Celui-ci est très différent du pain suédois réalisé avec du mix, des matières grasses, de la mélasse.

■ **Forum Mag** : et pourtant, aujourd'hui, vous avez créé une affaire qui vend du pain « français » aux habitants de Stockholm. Comment le trouvent-ils ?

■ **Sébastien Boudet** : en quelques années, on a vu un grand changement dans les goûts des habitants. Il faut dire également que Stockholm est une ville assez bien portante sur le plan économique. De plus, l'implantation de « La Petite France », notre magasin actuel, s'est faite dans un quartier assez aisé.

■ **Forum Mag** : justement, parlez-nous de votre « Petite France » en plein cœur de Stockholm.

■ **Sébastien Boudet** : et bien nous avons ouvert il y a 6 mois. C'est une boulangerie-pâtisserie française mais également un restaurant-café qui propose une carte de 14 plats avec au menu, une trentaine de sortes de pâtisseries. Les plats sont simples mais de qualité : nous proposons un confit de canard que nous réalisons nous-mêmes. Quant à la pâtisserie, elle pourrait être qualifiée de « rustique » mais elle a pour ambition de représenter les spécialités régionales françaises. C'est de la belle pâtisserie que les clients apprécient énormément.

■ **Forum Mag** : ce concept est tout nouveau à Stockholm n'est-ce pas ?

■ **Sébastien Boudet** : oui, cela nous a attiré énormément de publicité et nous sommes même cette année en compétition pour le Dragon d'Or ! Il s'agit d'une compétition qui élit la meilleure boulangerie-pâtisserie de Suède. Nous sommes très flattés de faire partie de la sélection alors même que nous venons d'ouvrir.

■ **Forum Mag** : justement, en quoi « La Petite France » est-elle différente des autres ?

■ **Sébastien Boudet** : elle est originale à plus d'un titre. Nous réalisons du pain à partir de « levain sauvage ». Nous nous servons de fruits séchés au soleil dont on récupère les micro-organismes.



C'est donc un pain sans levure réalisé grâce à la fermentation obtenue par un repos de 40h pour une baguette et 70h pour une miché d'un kilo.

C'est la raison pour laquelle Paneotrad® est arrivé comme un véritable bienfaiteur. Mais je ne l'utilise pas de la manière conventionnelle puisque nous y avons seulement recours pour diviser la pâte sans la maltraiter et ne pas perdre le bénéfice de ses longs repos. D'ailleurs c'est la seule machine que nous utilisons pour toute notre production qui va du petit pain de 30 ou 40 grammes aux miches de 1 kilo. Pour cuire, nous avons un four à soles électrique OMEGA : je dispose de 12 m<sup>2</sup> de cuisson pour une production journalière de 800 kilos de pain environ.

■ **Forum Mag** : Paneotrad® est donc une différence ?

■ **Sébastien Boudet** : pas en soi... Mais pour nous c'est l'outil qui servait au mieux le processus que nous avons imaginé. Il nous permet de ne pas recourir aux matériels traditionnels qui auraient totalement annulé le travail de pousse et il nous donne une grande flexibilité. Il n'est pas rare qu'un client nous appelle à 9 heures et nous commande 100 baguettes pour 10h30. Nous travaillons sur 48 heures avec Paneotrad® et nous avons toujours une tonne de pâte en chambres. Ensuite on module : selon ce qui est passé chaque jour on pétrit plus ou moins le lendemain pour remplacer ce qu'on a pris.

■ **Forum Mag** : Paneotrad® n'est pas la seule chose qui vous différencie des autres n'est-ce pas ?

■ **Sébastien Boudet** : non, ce n'est pas la seule. La totalité de notre concept est original, jusqu'à notre implantation. Nous occupons aujourd'hui les 400 m<sup>2</sup> de l'ancien restaurant d'un immeuble très connu classé monument historique culturel. Réalisé par l'architecte Markelius dans les années 30, il était censé permettre aux personnes actives de travailler sereinement. C'est pourquoi l'immeuble comptait une crèche ouverte 24h sur 24h, une laverie et un restaurant où l'on pouvait prendre son repas. Si on préférait le commander on utilisait le monte-charge présent dans chaque appartement. Aujourd'hui, cette utopie n'a pas subsisté mais les monte-charges existent encore. Du coup, certains nous commandent ainsi pains et gâteaux et nous déposons la facture chaque mois dans leur boîte aux lettres !

■ **Forum Mag** : nous croisons donc les doigts pour l'obtention de ce Dragon d'Or. Pour conclure, avez-vous des projets pour l'avenir ?

■ **Sébastien Boudet** : des projets, j'en ai toujours beaucoup mais d'abord, je vais m'attacher à la réussite de « La Petite France ». Ensuite, si tout fonctionne, pourquoi ne pas en ouvrir un second sur le même concept ? Mais je ne veux pas créer une chaîne. Il y a bien d'autres idées à développer d'ici la retraite !

L.N.

En Suède, les produits Bongard sont distribués par la société Bagis ([www.bagis.com](http://www.bagis.com))

## PANEOCLUB

LE CLUB DES POSSESSEURS DE PANEOTRAD®



**Denis Maurin** : « L'intérêt majeur d'une entreprise centenaire réside dans l'apport par chaque génération de sa propre pierre à l'édifice, tout en conservant l'harmonie due à une certaine culture familiale qui en a bâti les fondations. »

Fruit d'un plaisant mélange de traditions et de modernisme, la maison Nivon s'ouvre depuis 1852 sur l'avenue de la gare à Valence dans la Drôme (26). Elle propose notamment à sa clientèle, des Pognes, des Suisses et des Saint-Genix dont les noms, chargés d'histoire, sentent bon la fleur d'oranger et l'essence de citron : un concentré de Provence.

C'est Denis Maurin qui est aujourd'hui détenteur des secrets et tours de main qui perpétuent une tradition immuable de qualité et d'amour du métier. Pourtant, rien ne le prédisposait à prendre la suite de son grand-père Louis dans la boulangerie-pâtisserie Nivon. Titulaire d'un Bac C, il est étudiant en 3ème année de médecine lorsque son père et son oncle lui font part de leur désir de « passer la main » en 1980. La médecine évoluant vers une pratique de plus en plus impersonnelle, Denis décide de changer de voie et entame un CAP boulangerie pâtisserie, enchaîne sur un diplôme des Grands Moulins de Paris suivi d'un tour de France de 5 mois. C'est en passant ensuite deux ans en tant qu'ouvrier dans la boulangerie familiale qu'il acquiert, sous la houlette du chef de fabrication, tout le savoir-faire nécessaire à la réalisation des spécialités provençales qui font aujourd'hui le succès de la Maison Nivon.

**Forum Mag** : quels ont été les grands défis à relever lorsque vous avez repris les rênes de la Maison Nivon ?

**Denis MAURIN** : le cœur de l'affaire était très sain et il aurait été possible de « s'endormir sur ses lauriers » mais j'avais un certain nombre d'idées à développer et cela passait par la refonte du magasin. J'ai également entamé une modernisation de notre matériel. Mais ceci s'est fait petit à petit avec la collaboration de SELEC PRO. (\*)

**FM** : donc aujourd'hui votre laboratoire et votre fournil sont équipés du « dernier cri » en matière de technologie ?

**D. M.** : oui... Et non ! « Oui » parce que nous travaillons avec Paneotrad® par exemple et « non » parce que nos recettes traditionnelles nécessitent l'utilisation de matériel ancien. Depuis 1856 nous pétrissons la pâte de nos pognes dans un « pétrin corse ». Il est magnifique, le bâti est en fonte et la cuve, toute en bois, a été réalisée par des maîtres tonneliers. C'est en fait un gros « frasseur » : nous travaillons avec du levain pur et non pas de la levure et nous frasons pendant près de 3 heures et demie ! Entre le pétrissage et la cuisson, il faut 3 jours pour réaliser une pogne.

**FM** : dans quel procédé s'inscrit donc Paneotrad® ?

**D. M.** : le travail sur Paneotrad® et la création d'une pogne font tous deux appel à la même logique de production. La pogne par exemple, nécessite au minimum 24 heures de stockage à 4°C. Etant donné que nous devons être réactifs et ne jamais avoir de rupture de stock sur ces produits très appréciés, nous avons donc toujours un « stock tampon » de pâte à pogne prête à cuire. Avec Paneotrad®, c'est le même principe mais pour le pain. Cela nous apporte donc trois avantages : cuire dès que le besoin s'en fait sentir, ne cuire que ce dont on a besoin dans la journée et enfin augmenter considérablement la qualité du pain que nous produisons.

**FM** : Vous avez donc constaté une meilleure qualité de produits avec Paneotrad® ?

**D. M.** : Bien entendu et je suis loin d'être le seul. Vous savez, nous avons trois types de clientèle : la clientèle de passage qui quitte l'autoroute pour venir spécialement chercher des pognes, des Suisses ou des Saint-Genix, les clients professionnels (hôtels, restaurants) et les gens du quartier. Auparavant, le pain était pour nous un complément et notamment un dépannage pour ceux qui venaient acheter leurs pognes. Aujourd'hui, c'est un produit à part entière puisque certains viennent chez nous seulement pour le pain... Et se laissent tenter par un Saint-Genix ! Nous avons également beaucoup évolué au niveau des sandwiches avec des petits pains prêts à garnir, présentant une bonne mâche et croustillants à souhait.

**L. N.**

(\*) Sélec Pro est concessionnaire Bongard sur les départements 03, 07, 15, 26, 30, 42, 43, 48, 63 et 84 (partiel).

Retrouvez et commandez les produits de la Maison Nivon sur [www.nivon.com](http://www.nivon.com)

## L'AVIS DE MADAME

PROPOS ET IMPRESSIONS D'UNE BOULANGERE

# « Une vendeuse en boulangerie n'est pas une serveuse »

Depuis plusieurs années, Irène Orjubin recrute et dirige le personnel de vente et de fabrication de ses cinq magasins « La Huche à Pain » situés dans le golfe du Morbihan. Chef d'entreprise née, elle transmet quotidiennement son savoir-faire à ses vendeuses et veille « au grain » comme au premier jour.

Pour Irène Orjubin, le recrutement du personnel de vente est une phase très importante dans la réussite de l'entreprise. « Mon expérience m'a appris qu'il fallait environ 6 mois pour se rendre compte si une vendeuse ou un ouvrier était capable de bien travailler. Aujourd'hui, trouver du personnel stable est de plus en plus difficile. Une personne peut vous faire une bonne impression et se révéler par la suite sous un autre caractère. Avoir le sourire du matin au soir ne suffit plus. Il faut avant tout aimer les gens, être accueillant et faire preuve de conseils si besoin ». Pour embaucher, la boulangère utilise les services de l'ANPE et les annonces des journaux locaux. Le rôle d'une boulangère est de dynamiser son équipe au niveau professionnel mais aussi d'assister le personnel surtout au début pour les jeunes. « A 20 ans, une vendeuse est encore une enfant qui a tout à apprendre sur le plan professionnel et parfois a besoin d'être maternelle sur le plan personnel. La composition de la pâtisserie n'est pas facile à assimiler et les produits changent souvent. C'est pourquoi, les vendeuses ont des fiches qu'elles doivent apprendre par cœur. En sortant le client doit pouvoir se souvenir de la composition de son gâteau pour le valoriser chez lui.

Il ne faut surtout pas imposer son choix au client, sinon c'est la garantie de le perdre définitivement ».

### Ecouter ses clients

Etre vendeuse cela s'apprend tous les jours et à tous les âges. Irène emploie aussi bien des jeunes que des boulangères expérimentées ou qui ont eu, par le passé, leur propre magasin. Selon les clients, l'approche doit être différente et personnalisée explique la boulangère : « Il faut bien sûr, ne pas agresser le client et s'adapter à sa personnalité. Etre diplomate, le conseiller, l'écouter, lui inspirer confiance et le conforter dans son achat ». Les 5 boulangeries « La Huche à Pain » emploient environ une vingtaine de vendeuses qui doivent faire preuve de professionnalisme et de compétence toute l'année. « Le golfe du Morbihan est une région très touristique et faire une saison ne s'improvise pas. Mes vendeuses ne sont pas des serveuses. Elles donnent envie aux clients de goûter nos produits et pour les inciter à le faire, j'organise des séances de dégustation avec le chef pâtissier ou le chef boulanger ».

### Anticiper les problèmes

Le rôle d'Irène Orjubin ne s'arrête pas au magasin. Elle a son mot à dire dans le fournil et en particulier à propos du recrutement du personnel. Si Guy son mari valide les aptitudes et les compétences professionnelles et la qualité des produits fabriqués, en cas de conflit de personnes, Irène tente de le résoudre. Depuis 20 ans, cette alchimie fonctionne parfaitement. « Manager son entreprise, c'est reconnaître les capacités de chacun, les mettre



Irène ORJUBIN,  
boulangère à Vannes (Morbihan)

en valeur et anticiper au maximum les problèmes. Au moment de notre première installation, nous nous sommes répartis les tâches. Guy maîtrise la fabrication du bon pain et innove avec de nouvelles recettes en pâtisserie. De mon côté, j'ai le sens inné de la vente et du management du personnel. Recruter, diriger ne m'a pas empêché d'élever 5 enfants. Cela fait partie également de mon équilibre personnel ». Côté fournil et côté magasin, la formation du personnel fait partie régulièrement des priorités de l'entreprise avec la mise en place de stages à l'INBP de Rouen.

### Valoriser les produits en vitrine

Face à la concurrence des terminaux de cuisson et des grandes surfaces, l'artisan boulanger-pâtissier doit se démarquer le plus possible selon la boulangère. « Les professionnels doivent capitaliser sur leur nom, ou créer leur propre marque. Rester la boulangerie-pâtisserie du quartier comme un commerce anonyme est la mauvaise démarche face à la concurrence actuelle. Depuis que nous sommes installés, nous avons refait plusieurs fois nos magasins « La Huche à Pain ». La dernière ouverture a fait l'objet d'une véritable étude de marché avec le concessionnaire BONGARD, Breizh Fournil : choix de l'implantation en fonction de l'environnement routier, disposition des locaux et organisation des méthodes de travail, agencement personnalisé, tenues vestimentaires, éclairage des produits en vitrine, etc ». Dès l'ouverture de leur première boutique, Guy et Irène se sont toujours remis en question et encore aujourd'hui, ils montrent la voie à leur personnel.

**J.-P. D.**

## TENDANCES

### Soutenir les artisans face à la crise

Face à la situation économique, cinq mesures sont à l'étude pour soutenir l'activité des entreprises artisanales.

- L'abandon par Oséo des crédits complémentaires aux sociétés de caution mutuelle, afin qu'elles soient en mesure de fournir aux banques les garanties qu'elles demanderont et afin que les artisans obtiennent les crédits nécessaires pour leur développement.

- Donner la possibilité aux artisans qui font des bénéfices de les réinvestir sans que les prélèvements fiscaux et sociaux soient confiscatoires.

- Le remboursement accéléré des crédits de TVA non imputables pour améliorer la trésorerie et l'application anticipée sur les paiements à 30 jours.

- La remise en place des prêts bonifiés qui, pendant de nombreuses années ont montré leur efficacité dans l'accompagnement des investissements. Les réseaux bancaires devront traiter prioritairement les entreprises ayant fait l'objet d'une expertise et d'un accompagnement de la part des chambres de métiers et de l'artisanat.

### Du nouveau au FISAC

Le fonds d'intervention pour les services, l'artisanat et le commerce (FISAC) élargit son champ d'action dans le cadre de la LME. Pour les entreprises, les taux d'intervention seront portés de 20 à 30 % en règle générale, le chiffre d'affaires maximum sera relevé à 1 M€ contre 800 000 € et le montant des travaux éligible sera de 75 000 € au lieu de 50 000 €. La signalétique, l'accès aux espaces commerciaux et aux stationnements de proximité et les marchés seront privilégiés. La restructuration des centres commerciaux de proximité et l'exercice du droit de préemption de fonds de commerce par les communes seront aidés. Les commerces de proximité et les commerces non sédentaires pourront bénéficier des actions du FISAC en milieu rural. Le seuil des communes concernées sera relevé de 2 000 à 3 000 habitants. Le délai de carence est ramené à 2 ans entre 2 opérations ayant le même objet.

### Déclarations en hausse sur le net

Le seuil symbolique d'un million d'entreprises inscrites sur [www.net-entreprises.fr](http://www.net-entreprises.fr) a été franchi en France. Plus d'une entreprise sur 3 fait désormais ses déclarations sociales sur Internet. Proposé par l'ensemble des organismes de protection sociale rassemblés au sein du GIP (Groupement d'Intérêt Public), le site permet aux entreprises et aux experts-comptables, associations et centres de gestion agréés, d'effectuer et de régler l'ensemble des déclarations sociales gratuitement et pour tous les régimes de protection sociale : régime général, régime des indépendants, régime agricole, etc. Depuis son lancement, le nombre d'entreprises inscrites comme le nombre de télédéclarations sociales n'ont cessé de progresser : 6,6 millions en 2007, contre 1,2 million en 2005. Ce chiffre témoigne de la volonté des chefs d'entreprises de simplifier les démarches et les obligations administratives. Depuis le 1er septembre, la Cnamts propose aux entreprises artisanales un nouveau service en ligne pour effectuer leurs déclarations d'accident du travail via le site Internet [www.net-entreprise.fr](http://www.net-entreprise.fr)

## TECHNIQUE

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

# La Divimach, la dernière diviseuse hydraulique et de solutions ingénieuses pour les



**Forum Mag** : si vous deviez résumer la DIVIMACH en quelques mots, que diriez-vous ?

**Bureau d'études** : le projet DIVIMACH a été passionnant à mener dans le sens où il a réuni des techniciens forts d'une longue expérience en la matière mais également de nouveaux profils férus de nouvelles technologies. Dès lors, la DIVIMACH est à la fois un concentré de technologies et de solutions ingénieuses liées à notre long partenariat avec nos clients.

**Forum Mag** : à quel moment le retour-client a-t-il été pris en compte ?

**BE** : l'avis de clients « pilotes » a été pris en compte à tous les stades importants du développement et ce dès le cahier des charges qui nous imposait d'augmenter la durée de vie de la diviseuse par rapport aux machines classiques, sans pour autant sacrifier la sécurité de l'utilisateur et son confort de travail. Aujourd'hui, il n'est pas rare qu'une diviseuse fonctionne 16 heures d'affilées. Certains composants s'usent et beaucoup de solutions traditionnelles ont trouvé leurs limites. Il a donc fallu innover sur plusieurs points qui ont nécessité des tests « grandeur nature ». Nous avons réalisé ce retour-client lors des moments clés du développement et comme il se doit, juste avant la commercialisation.

**Forum Mag** : la DIVIMACH a donc été « malmenée » dans des conditions de production réelles ?

**BE** : oh oui ! Notre panel de clients tests a été sélectionné chez les artisans et dans la grande distribution en France mais également à l'étranger où la composition des pâtes est différente.

### La DIVIMACH en bref

La diviseuse hydraulique DIVIMACH est une machine automatique destinée à diviser en pâtons égaux une pâte préalablement pesée.

En une seule opération DIVIMACH peut diviser un bloc de pâte en 10 ou 20 pâtons de 160 gr à 2 kg.



Évolutive et polyvalente, elle s'adapte aux productions les plus diversifiées et exigeantes avec :

#### - l'option grille :

dans ce cas, la DIVIMACH est prédisposée à recevoir une grille interchangeable destinée à réaliser petits pains, ciabattas, triangles, bandes etc.

#### - l'option pâtes dures / pâtes douces :

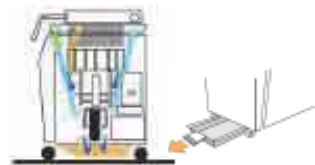
naturellement respectueuse des pâtes, la DIVIMACH peut être équipée d'un régulateur permettant de s'adapter aux pâtes douces comme aux pâtes dures, dont le taux d'hydratation est inférieur à 60 %. Notons que cette option peut être ajoutée par la suite sans retour usine.

### Dust Control : une technologie pour limiter les poussières de farine au sein du fournil.

Parce que la santé de nos clients est une de nos priorités, la DIVIMACH est équipée du système « dust control ».

Contrairement aux diviseuses classiques qui expulsent la farine en dehors de la cuve au cours du cycle de tassage, la DIVIMACH se sert de ce flux d'air pour guider les poussières dans un réseau hermétique à l'issue duquel elles sont récupérées.

Il suffit ensuite de retirer le tiroir collecteur et d'en vider ou aspirer le contenu



### Un confort de travail inégalé Le verrouillage automatique du couvercle lance le cycle

**Etape 1** : le boulanger ferme manuellement le couvercle. Celui-ci est accompagné mécaniquement de manière à éviter tout effort.

**Etape 2** : le verrouillage se fait automatiquement par simple pression et évite toute manipulation « en force » ou torsion du poignet.

**Etape 3** : le verrouillage du couvercle entraîne automatiquement le lancement des cycles de tassage et de division. La temporisation est réglable sur le panneau de commande.



**Etape 4** : le déverrouillage se fait automatiquement à la fin du cycle, libérant le couvercle.

Néanmoins, celui-ci ne remonte pas automatiquement afin d'éviter d'exposer la pâte si le boulanger n'est pas prêt à la manipuler.

**Etape 5** : le couvercle est relevé par l'utilisateur au moment où il le décide. L'ouverture est là aussi assistée de manière à éviter la fatigue d'un effort répétitif.



# draulique, concentré de technologies artisans boulangers...

## Le panneau de commande, véritable poste de pilotage

Toutes les actions sont gérées par un microprocesseur afin de garantir leur précision et fiabilité. Centralisées au niveau du panneau de commande, elles permettent d'avoir accès à toutes les fonctions et indications sur un pupitre unique.

Un bouton poussoir permet la descente du plateau et des couteaux à la position désirée.

Ce système permet en également de maîtriser la descente du plateau de manière à jouer sur la profondeur de la cuve et de l'adapter à la quantité de pâte à diviser. Il n'est donc plus besoin de se pencher pour déposer la pâte au fond de la cuve.



## Quand design rime avec ergonomie

Chez BONGARD, il n'est pas question de faire du design pour... Faire du design !

Anguleux et volontaire, celui de la DIVIMACH répond donc à des problématiques importantes en termes d'hygiène, de nettoyage, de confort de travail et d'ergonomie.



La forme du capot avant a été, par exemple, spécialement étudiée et construite autour du panneau de commande et du cycle d'utilisation de la DIVIMACH.

Elle permet notamment au boulanger de s'approcher le plus possible de la machine et donc de réduire la manipulation de charges à bout de bras.



La poignée « pare-choc » garantit le panneau de commande contre les coups.

Véritable atout ergonomique, elle induit un mouvement beaucoup plus naturel lors de l'ouverture et la fermeture de la DIVIMACH.

Quelle que soit la taille de l'utilisateur, il n'est plus besoin de se hisser sur la pointe des pieds pour atteindre le couvercle quand celui-ci est en position haute.

Lors de la fermeture, le mouvement induit par la poignée préserve les articulations du coude et amène vos mains directement au niveau du pupitre de contrôle.

## La technologie « stop & go », gage d'une nécessaire robustesse.

Maîtriser la température de l'huile : une garantie de longévité et d'économie.

De nombreux problèmes sont liés, dans les diviseuses « ancienne génération » à l'échauffement de l'huile de la pompe. Cette dernière permet d'actionner le piston qui contrôle les mouvements liés au plateau ainsi qu'aux couteaux.

Sur la DIVIMACH, cette pompe est pilotée par un microprocesseur qui l'arrête automatiquement lorsqu' aucune pression d'huile n'est requise.

Cette fonction baptisée « stop & go » se traduit par une réduction de 60 % du temps de fonctionnement. Dès lors, sur un temps de cycle de près de 40 secondes comprenant chargement et déchargement de la pâte, la pompe ne fonctionnera donc que 15 secondes.

En plus de l'économie d'entretien et de maintenance liée au moindre échauffement de l'huile, la technologie « stop & go » entraîne plusieurs bénéfices :

- une économie d'énergie
- moins de bruit au sein du fournil.

L. N.

La DIVIMACH sera lancée officiellement lors du salon SIRHA 2009 sur le stand BONGARD Hall 66, stand 66G36  
[www.bongard.fr](http://www.bongard.fr) - [www.sirha.com](http://www.sirha.com)

Demain est moins à découvrir...  
...Qu'à inventer  
[Gaston Berger]

BONGARD,  
l'ACB et  
EUROMAT  
vous souhaitent  
une Bonne et Heureuse  
année 2009

## EVENEMENT

DEUX ANNIVERSAIRES : L'ACB A EU 20 ANS EN 2007 ET FORUM'MAG A FÊTÉ SES 10 ANS EN 2008...

# L'ACB, une Association dynamique qui s'inscrit dans la

L'Assemblée Générale 2007 avait été l'occasion pour les concessionnaires BONGARD de fêter leurs 20 ans d'Association !

Ce numéro de Forum Mag', le 38ème du nom, marque la dixième année du journal... Preuve, s'il en fallait, de la pérennité de l'ACB (Association des Concessionnaires Bongard) et de son souci permanent de s'adapter, d'innover et d'anticiper les changements.

■ **L'ACB fondée en 1987 est, depuis de nombreuses années, le 1er réseau national de distribution de matériels de boulangerie-pâtisserie.**

Au fil des ans l'ACB s'est organisée. Dès ses débuts, elle a senti la nécessité de faire savoir à ses clients qui elle était et comment elle travaillait.

C'est ainsi que sont nés les premiers documents destinés à communiquer aux boulangers-pâtisseries de France l'investissement des concessionnaires BONGARD à les servir de façon professionnelle et harmonisée.

■ **Les engagements vis-à-vis des concessionnaires**  
L'organisation interne, les règles de comportement, le respect des engagements... autant de thèmes, de cadres, de fondements qui structurent profondément le réseau ACB.

L'Assemblée Générale 2008, a offert l'opportunité d'une mise à niveau du code de déontologie, des statuts, et du règlement intérieur. Parce qu'un réseau organisé à l'interne est un réseau qui, en toute sérénité, est tourné vers ses clients et s'attache à les servir avant toute chose.

■ **Les engagements vis-à-vis de la clientèle : des moments de solennité :**

- 1989, Région Parisienne : signature de la première « Charte ACB »
- 1997, hémicycle du Parlement Européen, Strasbourg : signature de l'Engagement National de Service de l'ACB vis-à-vis de ses clients. Evénement associé aux 75 ans de BONGARD.
- 2002, Annecy : signature du document réunissant la Charte et l'Engagement National de service de l'ACB.
- 2008, Metz : signature de l'ensemble nommé définitivement l'Engagement National de Service de l'ACB, coïncidant avec les 20 ans de l'ACB.



■ **Les commissions de travail**

L'ACB, lors de ses Assemblées Générales, définit le programme de l'exercice.

Des commissions thématiques siègent régulièrement pour traiter les sujets sélectionnés (commerciale, stratégique, technique, gestion, etc.). Les membres de ces commissions sont impliqués et assidus.

Outre les membres, tous les concessionnaires sont en permanence invités. Libres à eux de participer ou non aux séances de travail des commissions. Cependant chaque concessionnaire inscrit dans aucune commission participe une fois par an au moins, à une séance de travail. Ceci garantit un renouvellement constant des idées, une perception multiple des problèmes, une analyse plus universelle des sujets.

Le fruit de leur travail est varié : conditions générales de vente, promotions commerciales,

analyses financières, mutualisation d'achats, logiciel de consolidation des non conformités, développement de nouveaux produits, etc.



■ **La solidarité**

L'ACB est un extraordinaire laboratoire d'échange d'expériences. En témoignent les informations et les bonnes pratiques que les concessionnaires se communiquent lors des commissions en particulier. Le réseau joue là son rôle de formation interne et de transmission des savoirs.



Au fil des ans, les concessionnaires ont tissé des liens forts de solidarité et de partage.

L'entraide a joué à plusieurs reprises un rôle prépondérant dans des moments économiques, financiers, ou humains difficiles.

La cohésion du groupe est le ciment de sa réputation.

**L'ACB, c'est l'unité dans la diversité ! Un groupe de 30 sociétés à la fois indépendantes et très fortement liées.**

# durée !



## ■ EUROMAT

EUROMAT est l'émanation commerciale de l'ACB.

Créée en 1993, par la volonté d'un noyau leader de 10 concessionnaires, EUROMAT regroupe aujourd'hui la totalité des concessionnaires de l'ACB.

(Pour être adhérent EUROMAT, il est nécessaire de cumuler les qualités de concessionnaire exclusif BONGARD et de membre de l'ACB). EUROMAT propose des produits complémentaires à ceux du catalogue BONGARD pour le plus grand plaisir et la satisfaction des clients !

EUROMAT, un catalogue de matériels référencés, deux promotions annuelles, des produits de qualité, des prix négociés nationalement.



## ■ ForumMag', le journal des concessionnaires BONGARD

Imaginé en Commission Commerciale, il est né en décembre 1998.

Il a donc aujourd'hui, avec ce numéro 38, 10 ans ! Pendant ces 10 années, Forum Mag' est passé par 5 grandes étapes de croissance. De grand, il est devenu plus petit.. et encore plus petit, en format, bien sûr ! D'un journal « fourre-tout », il est devenu plus structuré tout en restant adaptable aux thèmes « du moment ». Pour doucement s'orienter vers le Forum Mag' d'aujourd'hui, plus dédié clients, avec des rubriques dignes des magazines de presse professionnelle et une maquette moderne et attractive.

En 2006, BONGARD a mené une enquête de lectorat qui démontre l'intérêt que lui portent les professionnels de la BVP en France.



## ■ La démarche ISO, pour satisfaire encore plus et mieux les clients

En octobre 2003, lors de l'Assemblée Générale de Porticcio, l'ACB s'est engagée dans la démarche ISO 9001 version 2000. Un groupe de pilotage s'est immédiatement mis au travail !

Un an plus tard, en octobre 2004, à l'occasion de l'Assemblée Générale tenue à Montélimar, les lignes directrices du Manuel Qualité type d'une concession membre de l'ACB étaient

finalisées et remises à chacun des adhérents.

Ce qui a été produit collectivement n'était qu'une étape.

La mise en œuvre a été ensuite relayée dans chaque concession. Les adaptations ont été plus ou moins longues à se faire au gré du temps et des moyens que chacun a pu consacrer à la tâche.

Dès 2005, deux concessions étaient certifiées, puis cinq en 2006, le process a ainsi continué au fil des ans. En fin d'année 2008

dix autres adhérents se sont inscrits à la certification.

Les nouvelles concessions bénéficient bien sûr de ce formidable outil et s'engagent elles aussi dans cette voie au fur et à mesure de leur adhésion à l'ACB.



ISO 9001 version 2000 a apporté au réseau ACB, une différenciation plus marquée, une professionnalisation encore plus grande, une meilleure efficacité, une optimisation dans l'organisation du travail et dans la gestion des équipes, une confiance accrue avec les fournisseurs comme avec les clients, une écoute dédiée client, une mise en cohésion des pratiques de l'entreprise, une mise en valeur de son savoir-faire, un engagement à progresser, à viser l'amélioration continue sur des bases rationnelles, à pérenniser l'entreprise dans le souci permanent de la satisfaction des clients !

## ■ L'espace Qualité



Dès la création de l'ACB en 1987/1988, sa Commission Technique a eu pour vocation de remonter les problèmes techniques rencontrés sur le terrain. En 2007, le besoin d'un moyen commun de gestion des non conformités s'est fait sentir. La Commission Technique a donc confié à un comité de travail le développement d'un logiciel accessible via internet qui permette de recueillir toutes les non conformités du réseau, de les compiler, de les analyser et d'être source de proposition au travers d'actions correctives formalisées par la Commission Technique.

Ce logiciel permet, à tout moment, à tout concessionnaire et aux fournisseurs, de consulter les non conformités recueillies par l'ensemble du réseau, ainsi que les actions correctives afférentes. Ainsi, chaque concession ne se sent plus isolée face aux problématiques qu'elle rencontre et peut vérifier ce qui se passe sur le reste du territoire, ce qui a été mis en œuvre, etc.

Un pas de plus vers la satisfaction client et l'amélioration continue.

**Et le programme se renouvelle sans cesse, apportant de nouvelles thématiques de travail, des problématiques à résoudre, des améliorations à mettre en place, des solutions à imaginer, des projets à mener, ...**

**Gageons que l'ACB sera là encore longtemps, à vos côtés, pour vous accompagner dans la complexité grandissante de vos métiers.**

**C. CH-Z.**

## SERVICES ET PRODUITS

L'ENTRETIEN AVEC UN PARTENAIRE « SERVICES/PRODUITS »



# DITO, un nom bien connu des boulangers-pâtisseries.

Interview de Ali DAHMNA / Christophe BOURGEOIS, Direction Marketing Groupe Electrolux / Direction des Ventes Réseaux Groupe Electrolux.

### DITO Electrolux

**DITO, un nom bien connu des artisans boulangers-pâtisseries, auxquels ils associent encore très souvent - au moins pour les anciens - le complément « SAMA », aujourd'hui obsolète.**

**Cela fait une quinzaine d'années maintenant que le Groupe Electrolux a fait l'acquisition de DITO SAMA. Dans les années 2000, dans un souci d'homogénéiser la présentation du Groupe, et d'offrir une identité marketing unique, en France comme à l'international, la société a été intégrée sous la dénomination, DITO Electrolux.**

Dans le groupe Electrolux, DITO fait partie intégrante d'un corps de business qui s'appelle le Food Service Equipment « EFS » sachant qu'il y a aussi la partie Electrolux Laundry System (blanchisserie) « ELS ». EFS + ELS totalisent un chiffre d'affaires de plus de 800 millions €. La branche FSE couvre deux marchés : celui de la restauration avec trois secteurs d'activité (Collectivité, Restauration, Gastronomie) et celui de la BoulPât.

Quand le Groupe Electrolux a décidé d'intégrer DITO dans les années 2000, il lui a apporté ses ressources en R&D (pour lequel il investit entre 5 et 7 % de son chiffre d'affaires), une notoriété de communication et une puissance marketing non négligeable. L'ensemble des gammes des produits DITO ont été revus dans leur conception, leur esthétique, leur technologie ce qui a permis d'asseoir cette image de sérieux, de savoir-faire et de qualité dont bénéficiait déjà DITO. « Cela a été la véritable valeur ajoutée apportée par le Groupe à DITO » précise Ali DAHMNA.

C'est ce qui a permis à DITO de décrocher le prix APRIA (prix de l'innovation technologique), dans la catégorie « petit matériel de cuisine ou de comptoirs » à Equip'hôtel en 2004, pour ses éplucheuses à légumes (5 et 8 kg) à cuve amovible, et le prix JANUS de l'industrie 2007 pour le design et la technologie de son combiné coupe légumes/cutter.



TRK55

TRS

### ■ Une identité forte

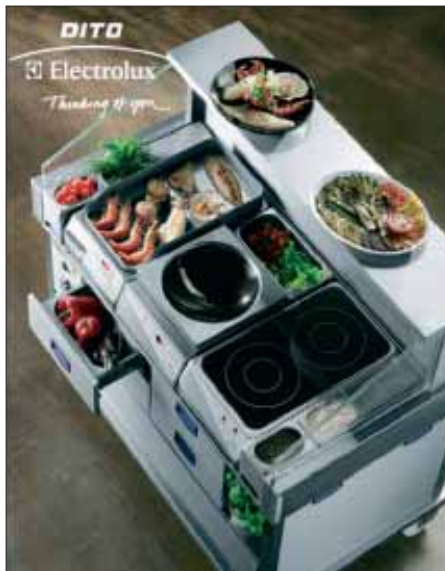
DITO a toujours été une identité à part entière dans le groupe Electrolux. A l'international, c'est une des 4 marques du Groupe qui conserve son nom avec ELECTROLUX, ZANUSSI et MOLTENI (fourneaux haut de gamme/Gastro).

Autant, pour le marché de la restauration en France, les 2 marques ELECTROLUX et MOLTENI s'adressent-elles, chacune, à un secteur d'activité précisément (respectivement collectivité et restauration, gastronomie), autant l'offre DITO est-elle omniprésente et se situe-t-elle dans tous les secteurs. En effet les produits DITO trouvent leur place aussi bien chez le chef étoilé avec ses cutters et petits batteurs pour les préparations spécifiques, par exemple, que dans le restaurant d'une collectivité.

### ■ Les produits et cibles DITO

La société DITO a souvent été considérée comme le spécialiste de la préparation dynamique. DITO conçoit et fabrique des machines de préparations alimentaires professionnelles destinées aux métiers de bouche : restaurants, cuisines de collectivités, traiteurs, pâtisseries, boulangers. Avec une production annuelle de plus de 50 000 machines DITO est l'un des leaders mondiaux du marché de la préparation dynamique.

L'entreprise est présente sur tous les marchés actifs du « catering » professionnel en Europe et dans le reste du monde.



Historiquement une partie dans la préparation dynamique du Groupe est liée au secteur de la BoulPât principalement la partie batteurs, pétrins, laminoirs. La réputation de DITO dans ces gammes de matériels est très forte, avec une mention particulière pour la qualité et la notoriété de ses batteurs.

### ■ DITO et la BoulPât

« Depuis quelques années nous menons des opérations et des actions focalisées sur le secteur des boulangers et pâtisseries. Par exemple, depuis deux ans DITO s'est attachée à repositionner le tarif de sa gamme de batteurs et à présenter de façon distincte son offre batteurs de cuisine et son offre batteurs BoulPât. C'est, pour nous, une réelle accentuation d'un savoir-faire dans le domaine spécifique de la BoulPât. »

Quant à la présence de DITO sur les salons, elle est toujours en adéquation avec la cible visée. A EUROPAIN cette année, le stand était dédié BoulPât et par là même aux produits DITO spécifiques à ce domaine d'activité, tandis qu'au SIRHA, par exemple, c'est l'ensemble des gammes Food Service qui est présenté : coupe-légumes, cutters, éplucheuses, essoreuses, etc.

### ■ DITO et la diversification

Une des richesses de l'appartenance à un Groupe, c'est l'ouverture aux influences. En effet, c'est une force de pouvoir mener une constante réflexion sur l'innovation et l'évolution des habitudes de consommation et de comportement de l'utilisateur au niveau mondial. La vision large du Groupe, sa dimension internationale, lui permettent de partager des focus menés sur divers sujets, en France comme dans d'autres pays.

### ■ Le Concept LIBERO

C'est ainsi que DITO a osé sortir de l'offre classique pour aller vers le secteur novateur et complémentaire de la « cuisine mobile » avec le concept Libero. L'évolution des mœurs, le développement de la restauration rapide, le taux de fréquentation des boulangeries-pâtisseries, l'offre grandissante en sandwicherie et snacking, l'envie et la demande du consommateur de manger frais, sain et bien, sont quelques unes des données marketing sur lesquelles le R&D s'est appuyé pour concevoir LIBERO.

La réponse s'est trouvée être dans un produit qui allie révolution du mode culinaire, un faible encombrement avec un dimensionnel de l'ordre de celle d'une vitrine crème glacée et qui répond à une consommation sur place.

Le Concept LIBERO c'est l'occasion d'offrir quelque chose de différent ; des plats chauds, cuits devant le client, sans odeur et sans fumée et en toute conformité avec la réglementation. Il répond à la demande des boulangers-pâtisseries pour leur

offre de restauration sur le pouce, mais aussi aux établissements de petite restauration de midi, aux sites de loisirs, aux traiteurs, etc.

Pour les artisans boulangers, le Concept LIBERO est un complément de l'offre cœur de métier de DITO (battEUR, pétrin, laminoir).

Le module mobile est un élément prêt à brancher et conçu aux fins de recevoir 7 fonctions différentes qui peuvent être assurées par une plaque à snacker ou à infrarouge, à induction, un wok, une plaque à panini, un mini-four combi, ... pour la cuisson directe et rapide de produits frais. Une simple prise électrique en triphasé suffit. Pas besoin de prise industrielle, d'alimentation gaz ou d'alimentation en eau.

D'un point de vue technologique, l'intégration des systèmes de filtration des fumées et des odeurs sur un élément mobile apporte quelque chose d'unique.

LIBERO possède trois filtres aux propriétés et fonctions différentes, tous trois d'entretien très facile.

### ■ Une distribution indirecte

DITO Electrolux vend ses produits uniquement au travers de réseaux indépendants. Il n'y a pas de commercialisation directe. « Nous travaillons avec des réseaux professionnels et EUROMAT est l'un d'eux. Nous sélectionnons nos réseaux par rapport à leur capacité de porter et promouvoir nos matériels, à leur adéquation avec l'esprit de la marque aussi ».



DITOMIX JAUNE

Des équipes commerciales DITO interviennent en support des équipes de ventes des réseaux.

### ■ Pièces détachées : une réactivité de 24 heures

Dans le Food Service, hormis les produits DITO, tout est servi par DHL depuis une plateforme centrale en Italie. « Toute commande reçue avant midi est traitée par notre système et re-dispatchée sur la plateforme, ce qui garantit une livraison de la pièce pour le lendemain ». Sur DITO le gros avantage c'est que la plateforme industrielle est en France. La gestion des pièces est faite depuis le site, ce qui donne une excellente réactivité sur la disponibilité et l'envoi des pièces.



Usine d'Aubusson

### ■ Les installations

Lors de l'intégration de DITO, le Groupe Electrolux a tenu à garder le site industriel, où il y avait un savoir-faire. En l'occurrence, pour la préparation dynamique, toute la production est restée en France, dans la Creuse, à Aubusson, dans une usine « flambant neuve » qui a été totalement reconstruite il y a à peine une dizaine d'années.

C. CH-Z.



Pour en savoir plus sur DITO Electrolux, contactez la concession EUROMAT de votre secteur. Voir coordonnées des membres du réseau en page 11



## RECETTE

D'UNE GOURMANDISE RAFFINÉE

# Petits-gâteaux

une recette extraite du livre « Saveur Chocolatée », livre de G-J. BELLOUET et J-M. PERRUCHON.

### 3 BARRES CHOCOLAT AGRUMES

COMPOSITION :

- DACQUOISE AMANDE NOISETTE
- MOUSSE LÉGÈRE CHOCOLAT
- COPEAUX CHOCOLAT

Recette pour 3 x 60 petits gâteaux individuels de 2,5 cm sur 10 cm et 4 cm de haut.



#### DACQUOISE AMANDE NOISETTE - Recette pour 2 feuilles 40 x 60 cm

- 900 G DE BLANCS D'ŒUFS ■ 300 G DE CASSONADE ■ 800 G DE SUCRE GLACE
- 500 G D'AMANDE EN POUDRE ■ 180 G DE FARINE TYPE 55 ■ 200 G DE NOISETTE EN POUDRE
- QS D'AMANDES EFFILÉES ■ POIDS TOTAL APRÈS MÉLANGE : 2880 G

**Procédé :** au batteur, au fouet faire monter les blancs d'œufs avec la cassonade. Incorporer le mélange de sucre glace tamisé, farine tamisée, amande et noisette en poudre (mélangés ensemble). Etaler sur plaque 40 x 60 cm, saupoudrer d'amandes effilées, de sucre glace puis enfourner à 240°C et régler le four à 180°C (ventilé) pendant environ 15 minutes.

#### CRÈME CHOCOLAT IVOIRE CITRON JAUNE - Recette pour environ 60 petits gâteaux, 4 cm de haut, 2,5 cm x 10 cm. (1 cadre 30 x 40 cm)

- 3 CITRONS JAUNES ZESTÉS ■ 625 G DE LAIT ENTIER ■ 125 G DE JAUNES D'ŒUFS
- 65 G DE SUCRE SEMOULE ■ 25 G DE GÉLATINE FEUILLES ■ 1250 G DE COUVERTURE IVOIRE
- 1125 G DE CRÈME FOUETTÉE ■ POIDS TOTAL APRÈS MÉLANGE : 3250 G

**Procédé :** faire chauffer le lait jusqu'à ébullition. Incorporer le mélange de jaunes d'œufs, sucre semoule et zestes des citrons et cuire sur le feu, au fouet, jusqu'à 85°C. Incorporer la gélatine ramollie (préalablement trempée dans l'eau froide et égouttée). Verser sur la couverture hachée, lisser au fouet et, à 40°C, ajouter délicatement la crème fouettée.

#### CRÈME CHOCOLAT LACTÉE CITRON VERT - Recette pour environ 60 petits gâteaux, 4 cm de haut, 2,5 cm x 10 cm. (1 cadre 30 x 40 cm)

- 600 G DE LAIT ENTIER ■ 120 G DE JAUNES D'ŒUFS ■ 65 G DE SUCRE SEMOULE
- 3 CITRON VERT ZESTÉ ■ 15 G DE GÉLATINE EN FEUILLES ■ 1300 G DE COUVERTURE LACTÉE
- 1100 G DE CRÈME FOUETTÉE ■ POIDS TOTAL APRÈS MÉLANGE : 3250 G

**Procédé :** faire chauffer le lait jusqu'à ébullition. Incorporer le mélange de jaunes d'œufs, sucre semoule et zestes des citrons et cuire sur le feu, au fouet, jusqu'à 85°C. Incorporer la gélatine ramollie (préalablement trempée dans l'eau froide et égouttée). Verser sur la couverture hachée, lisser au fouet et, à 40°C, ajouter délicatement la crème fouettée.

#### CRÈME CHOCOLAT NOIRE ORANGE - Recette pour environ 60 petits gâteaux, 4 cm de haut, 2,5 cm x 10 cm. (1 cadre 30 x 40 cm)

- 750 G DE LAIT ENTIER ■ 150 G DE JAUNES D'ŒUFS ■ 75 G DE SUCRE SEMOULE
- 3 ORANGES ZESTÉES ■ 880 G DE COUVERTURE 64 % ■ 1200 G DE CRÈME FOUETTÉE
- POIDS TOTAL APRÈS MÉLANGE : 3100 G

**Procédé :** faire chauffer le lait jusqu'à ébullition. Incorporer le mélange de jaunes d'œufs, sucre semoule et zestes d'oranges et cuire sur le feu, au fouet, jusqu'à 85°C. Verser sur la couverture hachée, lisser au fouet puis, à 40°C, incorporer la crème fouettée.

#### MONTAGE ET DÉCOR

Dans un cadre de 30 x 40 cm et 4 cm de haut, poser une feuille de dacquoise amande-noisette. Verser la crème ivoire citron jaune, lactée citron vert, ou noire orange étaler uniformément puis placer au congélateur. Lisser après durcissement et conserver au congélateur. Pulvériser le mélange de couverture et beurre de cacao (50/50) et décorer d'une vague de chocolat détaillée sur feuille imprimée beurre de cacao et d'un morceau d'agrumes correspondant à chaque variété.

## 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

##### Initiation/recyclage Boulangerie

- Du 12 au 23 janvier, animé par Guénaël BOUDEAU

##### Levain liquide

- Du 26 au 28 janvier, animé par Patrick CASTAGNA

##### Pains spéciaux 100% maison

- Du 9 au 11 février, animé par Thomas MARIE

##### Viennoiseries et tartes boulangères sucrées

- Du 2 au 4 mars, animé par Thomas MARIE

##### Tout en tradition française

- Du 30 mars au 1er avril, animé par Joël DEFIVES

#### PÂTISSERIE

##### Initiation/recyclage Pâtisserie

- Du 12 au 23 janvier, animé par Grégory SOULAVIE

##### Des tartes, encore des tartes,

- Du 23 au 25 février, animé par Sébastien ODET

##### Sujets de Pâques

- Du 2 au 4 mars, animé par Grégory SOULAVIE

##### Oh, les croquebouches !

- Du 30 mars au 1er avril, animé par Frédéric LIARD

#### VITRINES/VENTE

##### Préparez Pâques

- Du 9 au 11 février, animé par Catherine DAVID

#### REPRENEURS/CRÉATEURS

##### Repreneurs en boulangerie-pâtisserie

- Du 9 au 13 mars, animé par plusieurs intervenants

#### ENSP

(ECOLE NATIONALE SUPÉRIEURE DE LA PÂTISSERIE)

Château de Montbarrier - 43200 YSSINGEAUX

Tél. : 04 71 65 72 54 - Fax 04 71 65 53 68

e-mail : contact@ensp-adf.com

www.ensp-adf.com

#### CHOCOLAT CONFISERIE

##### Bonbons de chocolat, sujets de Pâques

- Du 19 au 21 janvier, animé par Vincent GUERLAIS,

Association Relais Desserts International

##### Bonbons Pralinés

- Du 26 au 28 janvier, animé par Jean-François

CASTAGNE, MOF Chocolatier

##### Montages chocolat

- Du 2 au 4 février, animé par Gilles REFLOC'H,

Consultant International Pâtisseries

##### Sujets de Pâques et bonbons chocolat

- Du 16 au 18 février, animé par Serge GRANGER,

MOF Chocolatier

##### Chocolat et cetera

- 23 au 25 février, animé par Sébastien SERVEAU,

Chef Pâtisseries Consultant Groupe Alain DUCASSE

##### Bonbons de chocolat, montage vitrine

- Du 2 au 4 mars, animé par Christian CAMPRINI,

MOF Chocolatier

#### CHOCOLAT

##### Montage de Pâques, pièces de vitrines

- Du 9 au 11 février, animé par Pierre MIRGALET,

MOF Chocolatier

#### DESSERTS

##### Collection de desserts à l'assiette

- Du 12 au 14 janvier, animé par Sébastien SERVEAU,

chef pâtisseries Consultant, groupe Alain Ducasse

##### Desserts

- Du 26 au 28 janvier, animé par Jérôme CHAUCESSE,

Chef Pâtisseries Hôtel Le Crillon

##### Création d'une carte de desserts

- Du 2 au 4 février, animé par Lillian BONNEFOY,

Chef Pâtisseries Hôtel Du Cap Eden Roc \*\*\*\*

Suite au dos >

### Les Desserts de boutique autour « des additifs » et techniques de pâtisserie moléculaire

- Du 2 au 4 mars, animé par Stéphane BOUR, Conseils, Créations, Pâtisserie

### Desserts sur assiette

- Du 9 au 11 mars, animé par Eddie BENGHANEM, Chef Pâtissier Le Trianon Versailles

### Desserts

- Du 23 au 25 mars, animé par Jean-Marie HIBLOT, Pâtisserie Hôtel Plaza Athénée

### PÂTISSERIE

#### Fours frais, fours secs

- Du 2 au 4 février, animé par Jean-François ARNAUD, MOF Pâtissier

#### Entremets

- Du 9 au 11 février, animé par Yann BRY, Chef Pâtissier Maison Dalloyau

#### Entremets

- Du 16 au 18 février, animé par Christophe FELDER, Consultant International Pâtissier

#### Autour de Pâques

- Du 23 au 25 février, animé par Franck MICHEL, MOF Pâtissier - Champion du Monde 2006

#### Entremets Petits gâteaux Tartes

- Du 2 au 4 mars, animé par Nicolas BERNARDE, MOF Pâtissier

#### Gâteaux de voyage et goûter

- Du 9 au 11 mars, animé par Christophe FELDER, Consultant International Pâtissier

#### Pâtisseries

- Du 9 au 11 mars, animé par David CAPY

#### Spécial Macarons

- Du 16 au 18 mars, animé par Christophe FELDER, Consultant International Pâtissier

#### Entremets Petits gâteaux

- Du 16 au 18 mars, animé par Jean-Claude VERGNE, Pâtisserie de l'Eglise

#### Tartes et Entremets

- Du 23 au 25 mars, animé par Sébastien SERVEAU, Chef Pâtissier Consultant Groupe Alain DUCASSE

#### Entremets

- Du 30 mars au 1 avril, Philippe DEPAPE, Consultant International Pâtissier

### CROQUEMBOUCHES

#### Croquebouches

- Du 16 au 18 mars, animé par Daniel CHABOISSIER

### SPECIAL

#### Comment créer et produire une spécialité

- Du 9 au 11 février, animé par Philippe URRACA, MOF Pâtissier

### VIENNOISERIES ET PAINS

#### Viennoiseries et pains pour hôtels et restaurants

- Du 12 au 14 janvier, animé par Gaëtan PARIS, MOF Boulanger

#### Pains et viennoiseries

- Du 23 au 25 février, animé par Jacques ANNONNIER, MOF Boulanger

### SUCRE

#### Sucre Soufflé

- Du 19 au 21 janvier, animé par Didier STEPHAN, MOF Glacier

#### Le sucre dans tous ses états et ses éclats

- Du 23 au 26 mars (4 jours), animé par Jean-François ARNAUD, MOF Pâtissier

### GLACE

#### Glaces et sorbets

- Du 2 au 4 mars, animé par Gérard CABIRON, MOF Pâtissier

#### Glaces

- Du 9 au 11 mars, animé par Didier STEPHAN

### CUISINE

#### La cuisine d'Eric PRAS

- Du 12 au 14 janvier, animé par Eric PRAS, MOF Cuisinier - Restaurant Lameloise

### TRAITEUR

#### Buffet dégustation

- Du 9 au 11 mars, animé par Thierry GUILLOU, Le Grenier à Pain

### VITRINES

#### Vitrines de Pâques

- Le 16 et 17 février, animé par Patricia DHEZ Pâques et le printemps

- Du 9 au 11 mars, animé par Roselyne TISSIER

### MANAGEMENT COMMERCIAL VENTE

#### Manager le Service Client

- Du 2 et 4 mars, animé par Evelyne PLATNIC, Consultant Memento Conseil

### 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>

### JANVIER

- Du lundi 5 au mercredi 7 janvier, Petits gâteaux individuels Gâteaux de thé et gâteaux de voyage Sucre tiré

- Du lundi 12 au mercredi 14 janvier, Petits-fours et macarons

Entremets « Découverte »

Confiserie artisanale de qualité

- Du lundi 19 au mercredi 21 janvier, Chocolat spécial Pâques Cours nouveau

Petits gâteaux individuels « nouvelles

tendances »

Spécial organisation

- Du lundi 26 au mercredi 28 janvier, Viennoiseries nouvelles tendances

Entremets « Gourmand »

### FEVRIER

- Du lundi 2 au mercredi 4 février, Chocolat spécial Pâques Cours nouveau

Traiteur buffet fusion petits fours salés

- Du lundi 2 au jeudi 5 février, Sucre d'art pièces artistiques

- Du lundi 9 au mercredi 11 février, Entremets « Evolution »

Gâteaux de thé et gâteaux de voyage

Sucre tiré

- Du lundi 16 au mercredi 18 février, Petits gâteaux individuels « nouvelles

tendances »

Petits-fours et macarons

Apprenez l'art du chocolat

- Du lundi 23 au mercredi 25 février, Chocolat spécial Pâques Cours nouveau

Festival de sandwiches et tartines

Sucre soufflé

### MARS

- Du lundi 2 au mardi 3 mars, Restauration rapide de qualité

- Du lundi 2 au mercredi 4 mars, Les créations de Christophe MICHALAK

Champion du Monde Lyon 2005

- Du mercredi 4 au jeudi 5 mars, Feuilletés salés, tourtes et quiches

- Du lundi 2 au mercredi 4 mars, Pièces montées et décor

- Du lundi 9 au mercredi 11 mars, Entremets « Evolution »

Traiteur terrines et verrines

Sucre tiré

- Du lundi 16 au mercredi 18 mars, Glaces sorbets - entremets glaces

Sucre soufflé

Gâteaux de thé et gâteaux de voyage

- Du lundi 23 au mercredi 25 mars, Bonbons chocolat « enrobage machine »

Tartes nouvelles tartelettes et goûters

- Du lundi 23 au jeudi 26 mars, Sucre d'art, pièces artistiques

- Du lundi 30 au mercredi 1er avril, La pâtisserie de saison « printemps et été »

Festival de sandwiches et tartines

- Du lundi 30 mars au jeudi 2 avril, « Grand show de desserts-assiette »

## ACTUALITES

### LES DERNIERS EVENEMENTS EN DATE

#### Bretagne - Nord Finistère

Dans le souci de toujours mieux servir ses clients, la SARL Bruno LE GALL EQUIP, située à Concarneau, étoffe son équipe d'un technicien, Laurent BOURVEN, plus particulièrement chargé de couvrir le Nord du Finistère.

#### Ille-et-Vilaine

EM Equipement, concessionnaire BONGARD sur les Côtes d'Armor (22) élargit son secteur d'intervention sur le département 35. Les clients BONGARD et prospects de l'Ille-et-Vilaine peuvent se réjouir de la nouvelle, tant la réputation de sérieux et de professionnalisme de l'équipe d'Eric Martin est assise sur une solide expérience à la fois dans l'offre produit et dans la qualité de service. Un seul numéro par département, pour le 22 : 02 96 63 32 32 et pour le 35 : 02 99 09 22 82.

#### Sarthe

Deux ans après le rachat de l'entreprise SARL Jacky BOIS, celle-ci change de dénomination et devient à partir du 1er octobre 2008, MSE (Maine Services Equipements). L'activité de l'entreprise demeure identique. Cette appellation est destinée à mieux refléter l'image de la société et la démarche de qualité de service de ses équipes dirigées par Hubert Deshayes. Une porte ouverte organisée les 27, 28 et 29 octobre 2008 a permis de célébrer cet événement. Lors de la Foire du Mans (11 - 15 septembre), MSE a installé un fournil complet pour le Syndicat de la Sarthe et en a profité pour mettre en avant des nouveautés que les boulangers ont pu essayer ou voir fonctionner.

#### Est : Champagne/Ardenne

Depuis le 1er Juillet 2008, l'équipe TECHNIFOUR met son savoir-faire, son expérience et sa connaissance des produits des gammes BONGARD et EUROMAT, au service des quelques 850 clients et prospects des départements 02, 08 et 51. Philippe MONTEZ, directeur commercial et Xavier VITEL, directeur technique, ont été respectivement 16 et 18 ans au service des artisans de la Marne dans le cadre de la société TORTORA, également concessionnaire BONGARD. TECHNIFOUR Sarl, 14 rue du Chanoine Hess, ZA de la Neuville, 51100 REIMS, Tél. : 03 26 83 83 80 - Fax 03 26 83 86 29

#### Est : Alsace

Dans le cadre de la Foire Européenne de Strasbourg, Le Jardin des Délices représente chaque année un événement incontournable de la gastronomie alsacienne. La Fédération de la Boulangerie-Pâtisserie, ainsi que la Corporation des Pâtisseries Confiseurs Glaciers du Bas-Rhin, ont animé cette manifestation par des démonstrations permanentes suscitant un vif intérêt auprès des visiteurs. Comme par le passé, BONGARD 67 a soutenu cette manifestation par la mise à disposition d'équipements performants ayant contribué au plein succès de l'édition 2008.

#### Ouest

Depuis le 1 septembre 2008, le nouveau concessionnaire BONGARD, pour les Charentes (16) et Charentes-Maritimes (17), LITTORAL EQUIPEMENT, a ouvert ses locaux à AYTRE, proche de LA ROCHELLE.

Littoral Equipement, ZAC de Belle-Aire, 6 rue Le Verrier, 17440 AYTRE, Tél. : 05 46 41 84 04 Fax : 05 46 41 59 74, e-mail : littoralequipement@littoralequipement.fr

#### Centre

Dans le cadre du quartier des métiers aux Artisanales de Chartres, l'ambiance d'un fournil et laboratoire pâtisserie a été recrée sur le stand du Syndicat de la boulangerie d'Eure-et-Loir (28) grâce à l'équipement BONGARD mis à disposition et installé par la société DEMEF.

## MANIFESTATIONS DU RESEAU

### CENTRE

SIRHA - du 24 au 28 janvier 2009 - Eurexpo - Lyon

Les concessionnaires BONGARD, BORSOTTI / CFMB / SIMATEL / SELEC PRO / TORTORA / TOUT TECHNIQUE accueilleront les professionnels sur le stand N° 66G36. De nombreuses démonstrations permettront aux visiteurs d'apprécier les productions effectuées avec Paneotrad® ainsi que les réalisations glacières et pâtisseries du MasterChef de Mono France distribué exclusivement par le réseau des concessionnaires BONGARD via leur centrale EUROMAT.

### OUEST - BRETAGNE

Les 26, 27 et 28 janvier 2009 - Journées de démonstration Paneotrad® Concarneau - BRUNO LE GALL EQUIP

BRUNO LE GALL EQUIP organise trois journées de démonstrations Paneotrad® dans ses locaux situés 7 rue Jacques Noel Sane Z.A. de Keramporiel. L'ensemble des prospects et clients du Finistère est convié à cette manifestation. Tél. : 02 98 97 23 71 - Fax 02 98 97 27 89.

### SUD OUEST

Les 1, 2, 3 et 4 février 2009, AEB soutient les 49èmes journées Nationales de formation du CFEF (Centre Féminin d'Etudes de la Pâtisserie) organisées à Toulouse.

Six ateliers animeront ce séminaire qui sera clôturé par un repas de gala réunissant les femmes pâtisseries, de nombreux professionnels de la filière, les partenaires et les instances de la branche professionnelle et des pouvoirs publics. Inscriptions : CFEF - 13 rue de la Faïencerie - 54000 Nancy - Tél./Fax : 03 83 32 23 53 - contact@cfef.fr

### OUEST - PAYS DE LOIRE

SERBOTEL - du 15 au 18 mars 09 - Pars des expositions Porte de la Beaujoire - Nantes

Les concessions du Grand Ouest présenteront la gamme des produits Bongard et Euromat. Des démonstrations Paneotrad® et MasterChef animeront le stand. Bourmaud Equipement, MSE, Bourmaud 85, Breizh Fournil, EM Equipement, Bruno Le Gall Equip, Littoral Equipement y accueilleront clients et prospects de leur secteurs.

# ACB ASSOCIATION DES CONCESSIONNAIRES BONGARD

LA LISTE DES SIEGES ET AGENCES/POINTS DE VENTE



## Les forces du réseau ACB à votre écoute et à votre service :

**130 commerciaux,  
250 techniciens,  
32 concessions,  
45 agences et points techniques,  
310 véhicules.**

### 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

### 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

### 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 Montagne - 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 35 80 81 87  
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

**Départements 22 - 35**  
11, rue Buffon - 22000 SAINT-BRIEU  
Tél. Pour le 22 : 02 96 63 32 32  
Fax : 02 96 63 38 38  
Tél. Pour le 35 : 02 99 09 22 82  
E-mail : em.equipement@wanadoo.fr

### L'ÉQUIPEMENT 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 : fournill.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

### LITTORAL EQUIPEMENT

**Départements 16 - 17**  
ZAC de Belle-Aire - 6, rue Le Verrier - 17440 AYTRE  
Tél. : 05 46 41 84 04 - Fax : 05 46 41 59 74  
E-mail : littoralequipement@littoralequipement.fr

### MAINE SERVICES EQUIPEMENTS

**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 : mse@orange.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

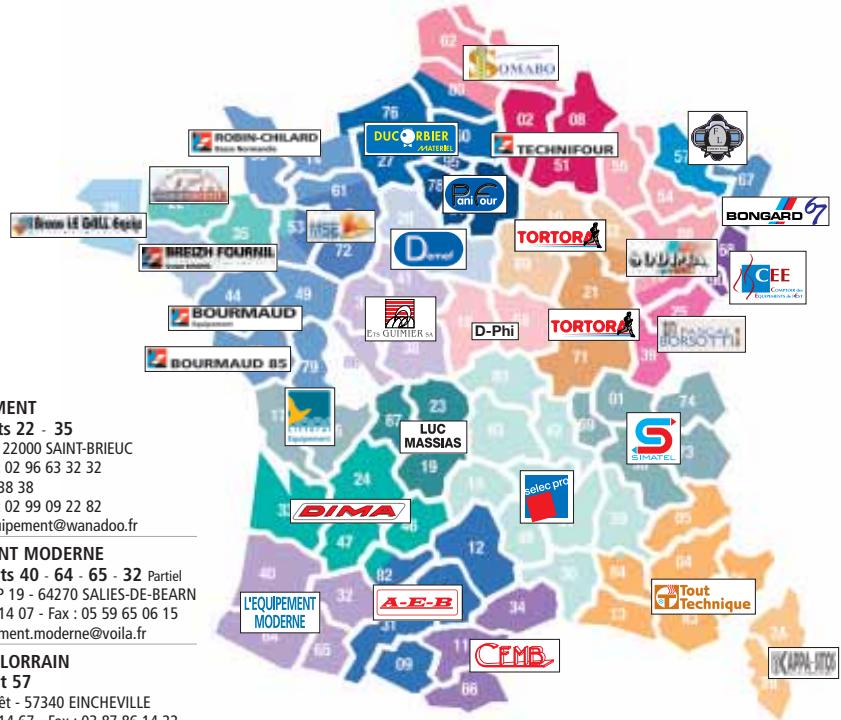
**Ile-de-France**  
ZA les Bordes - 5, rue Gustave Madiot  
91921 EVRY CEDEX  
Tél. : 01 60 86 41 00 - Fax : 01 60 86 42 25  
E-mail : panifour@wanadoo.fr

### 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, depuis le 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-PIERRE  
N° Indigo : 0820 22 00 30 (n° unique SIMATEL)  
Fax : 04 37 25 35 26  
E-mail : simatel69@simatel.eu

**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  
E-mail : philippe.montez@technifour.fr

### 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



# *Avant Première des nouveautés Bongard sur le salon Sirha 2009 ...*

*Sirha*  
Salon International de la Restauration,  
de l'Hôtellerie et de l'Alimentation  
[www.sirha.com](http://www.sirha.com)

**BONGARD**  
vous donne **rendez-vous**  
du 24 au 28 janvier 2009  
HALL 66  
Stand **66-G36**

Un espace de 120 m<sup>2</sup> dédié  
aux **nouveautés BONGARD**  
sur lequel vous pourrez retrouver  
un fournil, des démonstrations,  
des dégustations et animations Paneotrad® !



**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](http://www.bongard.fr)