

AVRIL-MAI-JUIN 2009

DOSSIER INNOVATIONS ET RENCONTRES

SIRHA, un salon qui ne connaît pas la crise.

Lire en page 2



PANEOCLUB

3

La « saga SAMAZAN » se poursuit dans un fournil rénové grâce à Paneotrad®...

Interview de Freddy SAMAZAN, animé par un dynamisme commercial hors pair.

L'AVIS DE MADAME

3

« Une vitrine décorée donne une bonne image de marque »

Propos de Gisèle LEBLOUCH, boulangère à Sartrouville (78).

TECHNIQUE

4

Genèse de la gamme de fours à chariot rotatif « Série 4 »...

Entretien avec Thierry DEPIESSE, responsable Recherche et Développement de BONGARD.



ILS EN PARLENT

6-7

Bruno LE GALL Equip, Concessionnaire BONGARD pour le Finistère (29).

Trois artisans de Bretagne s'expriment...

SERVICES ET PRODUITS

8

SOFRACA.

« Nous nous attachons à ce que notre bonne image perdure »

Interview de Christine COTTARD, Directrice générale SOFRACA.

EDITORIAL

Comment
ne pas parler de crise ...

En effet, comment ne pas parler de crise dans cet édito, quand, à chaque instant, nos médias (presse, télé, radio, etc...) nous annoncent des chiffres catastrophiques (dans certains secteurs d'activités...) et leurs conséquences parfois dramatiques. Ils nous prédisent un avenir bien morose !

Ainsi, prenons-nous conscience de l'instabilité et de la fragilité de notre monde que nous croyions maîtriser.

En quelques semaines, la toute puissance boursière s'est effondrée et nous avons redécouvert la valeur de l'économie réelle, celle qui produit et qui crée des emplois.

Le monde change si vite.

Et si l'ère des 35 heures, des plaisirs à gogo et des loisirs à tout va était derrière nous et que nous revenions à des valeurs plus essentielles (la base de la pyramide de Maslow) ?

Aurions-nous mangé notre pain blanc ?

Nous avons la chance d'exercer dans un métier lié à un besoin physiologique fondamental : manger !

Les romains voulaient « du Pain et des jeux ». En 1936, période difficile de notre histoire, le peuple réclamait « du Pain et du travail ». Que sera demain ? Personne ne peut le dire, mais le Pain sera sans doute, encore et toujours, au cœur des besoins. Quel aliment peut si bien nourrir pour si peu ? C'est pour cela que je crois, plus que jamais, en l'avenir de votre métier de boulanger.

La conjoncture actuelle est une opportunité de faire évoluer vos entreprises et plus encore, de répondre aux attentes des consommateurs. Avec des prix en baisse, une réduction des charges patronales pour l'embauche de CDI, l'exonération de T.P. et des coûts de crédit très bas, les possibilités restent nombreuses.

Plus que jamais, Bongard et son réseau de 30 concessionnaires, sont à vos côtés pour mener à bien vos envies et vos projets dans un esprit de coopération et de partenariat, pour faire ensemble et dès aujourd'hui, la boulangerie de demain.



Alain MARTIN
Directeur des Ventes BONGARD
France - Artisans

FORUM MAG N°39 - AVRIL-MAI-JUIN 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
Facilitez-vous la vie



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

INNOVATIONS ET RENCONTRES

L'édition 2009 du SIRHA fut riche de nouveautés et de convivialité.

Un temps maussade et une conjoncture économique plutôt morose auraient pu faire croire que les professionnels de la boulangerie-pâtisserie bouderaient le SIRHA. Et pourtant, de l'avis de la grande majorité des exposants, l'édition 2009 fut une scène exceptionnelle d'innovations, d'inspirations, de rencontres, de savoir-faire et de convivialité ! Le stand de Bongard n'a pas fait exception à cette règle, ne désempissant pas pendant toute la durée du salon et accueillant plus de 1 200 personnes.

■ Innovation et inspiration

Beaucoup de visiteurs sont venus pour découvrir la nouvelle diviseuse hydraulique Divimach ou bien le four à chariot rotatif nouvelle génération Série 4. Le fournil Paneotrad® a, comme à son habitude, attiré énormément de monde et de questions. Ces trois pôles majeurs ont bien entendu suscité beaucoup de commentaires et d'une manière générale un grand intérêt.

« De nombreux clients ont retrouvé dans notre démarche d'innovation le même état d'esprit d'entreprise que celui qui les anime » explique Eric SOQUET, directeur commercial de Bongard.

« La plupart des personnes présentes sur le stand n'étaient pas des badauds simplement attirés par la nouveauté. Dans le contexte économique actuel, nous avons été très agréablement surpris de constater que la profession était loin de refléter le pessimisme ambiant (...) Nous avons tous été étonnés de voir le nombre de projets de créations, d'agrandissements, de remodeling dont on nous a fait part.



Bien entendu, la crise fait réfléchir mais elle a ce côté positif de pousser les clients à se poser des questions auxquelles ils auraient apporté moins d'attention auparavant. La solution que j'envisage va-t-elle me permettre de fidéliser ou de gagner des clients ? Comment me différencier de mon voisin ? Comment puis-je faire évoluer mon offre de produits ? Ce que j'achète va-t-il donner de la valeur à mon fond de commerce ? Il semble en effet que l'artisan suive la tendance, passant d'une démarche de consommation à une démarche d'investissement. C'est dans ce processus que Bongard et son réseau sont les plus à l'aise. Parce que c'est notre métier depuis 1922 d'avancer, d'évoluer et de progresser en phase avec nos clients. »

■ Rencontres et convivialité

« Bongard et son réseau, partenaires de l'innovation » c'est la devise sous laquelle a été préparé le SIRHA car il nous importait beaucoup de mettre en



avant cet esprit d'équipe qui anime les échanges quotidiens entre Bongard et ses partenaires » déclare Eric SOQUET....

Et il semble que ce soit bel et bien ce que les visiteurs ont compris et ressenti en étant accueillis sur le stand. Un stand toujours plus grand à chaque édition mais toujours trop exigu pour contenir l'afflux de clients désireux de parler à leur commercial ou bien être renseignés sur les nouveautés.



L'un d'entre-eux nous le confiera en effet en dégustant un petit pain aux olives Paneotrad® : « c'est sympa, on est un peu serré mais au moins, on s'occupe de vous et on n'oublie pas de vous dire bonjour ! (...) j'apprécie le fait qu'il n'y ait pas de vitre qui sépare le labo : j'ai pu discuter avec les boulangers qui font les démonstrations (...) On peut poser des questions pratiques aux gens qui travaillent directement avec les machines (...). Gouter en direct le pain qu'on voit préparer et lever au four, juste devant nos yeux, ça vaut plus que les grands discours ! »

Autant de remarques bien notées et enregistrées par le réseau Bongard qui se promet de les mettre en pratique lors du salon Serbotel du 15 au 18 mars 2009 au Parc des expositions de la Beaujoire à Nantes.

L.N.

PANEOCLUB

LE CLUB DES POSSESSEURS DE PANEOTRAD®



LA « SAGA SAMAZAN » SE POURSUIT DANS UN FOURNIL RENOVE GRACE À PANEOTRAD®

Après 36 ans, Gisèle et Raymond SAMAZAN ont passé la main à leur fils Freddy et son épouse Monica.

Les nouveaux maîtres des lieux ont entrepris d'importants travaux. L'entreprise familiale compte 6 salariés. D'autres emplois seront créés.

Située 1 rue du Luxembourg, la boulangerie pâtisserie SAMAZAN, véritable institution à Narbonne, vient de faire l'objet d'importants travaux d'agrandissement et de rénovation. En juillet dernier, Gisèle et Raymond SAMAZAN qui exploitaient leur commerce depuis 36 ans, décidaient de prendre une retraite bien méritée et de passer le relais à leurs fils Freddy, présent dans l'entreprise familiale depuis l'âge de 20 ans, accompagné de son épouse Monica.

Dans le cadre d'un plan de développement de la boulangerie-pâtisserie, les nouveaux maîtres des lieux se portaient d'abord acquéreurs de locaux mitoyens qui abritaient une épicerie avant d'entreprendre des travaux de modernisation et d'investir dans du matériel performant destiné à améliorer sans cesse la qualité du pain proposé à la clientèle.

Freddy SAMAZAN s'est laissé séduire par Paneotrad®. « L'essayer c'est l'adopter ! » dit-il. La diviseuse, la façonneuse et la fermentation contrôlée ont été mises de côté puisqu'aujourd'hui, la fabrication se fait entièrement grâce à Paneotrad®. « Ca facilite le travail et ça plaît beaucoup à la clientèle alors pourquoi s'en priver ? ».

Au terme de plusieurs semaines de mise en place, la boulangerie pâtisserie présente son nouveau visage. La devanture a été refaite avec une surface vitrée plus importante. La superficie au sol du magasin a été doublée par rapport à l'ancienne boutique. L'entreprise SAMAZAN qui possède également un étal aux halles et un point de vente, l'été, à Gruissan, emploie 6 personnes. Et Freddy SAMAZAN n'exclut pas de créer 2 emplois supplémentaires d'ici l'été 2009. Un bel exemple d'entrepreneuriat et de dynamisme commercial qui méritait d'être souligné.

C.E.

L'AVIS DE MADAME

PROPOS ET IMPRESSIONS D'UNE BOULANGERE

« Une vitrine décorée donne une bonne image de marque »

Installée depuis 1984 près de la gare de Sartrouville, Gisèle Leblouch a été élue fin 2008, « Madame Commerce de France », par le Conseil européen femmes entreprises et commerces (Cefec). Boulangère expérimentée, elle s'implique dans la profession et la vie associative.

Dans son magasin, une demi-douzaine de coupes trône en évidence. « Il n'y a pas tout sinon je n'aurai plus de place », plaisante la boulangère qui ajoute : « Depuis toujours, la déco, c'est ma passion. Selon les fêtes du calendrier et l'inspiration, je décore les vitrines et l'intérieur de ma boutique. Cela fait plaisir aux clients. Dans le quartier, le bouche à oreille fonctionne et dès qu'une vitrine est terminée, tout le monde vient voir ma dernière création ». Pour Gisèle, une boulangerie n'est pas seulement un point de vente ordinaire d'où l'on repart avec une baguette. Depuis 20 ans, elle participe à des concours spécialisés de vitrines en France et à l'étranger. « C'est à celle qui fera la plus belle vitrine et entre boulangères, on s'échange des idées à chaque rencontre. Une vitrine décorée donne envie de rentrer dans une boulangerie. Cela donne une bonne image de marque ». Comme beaucoup de boulangères, elle décore son magasin plusieurs fois par an au moment de Pâques, à la rentrée et à Noël mais elle réalise également des vitrines originales sur des thèmes comme la mer, le carnaval, le cinéma, le Moulin Rouge, etc... Gisèle change sa vitrine tous les 15 jours/3 semaines et la compose d'objets réalisés par elle-même ou à partir de pains fabriqués par son mari Jean-Yves. Le bleu est sa couleur fétiche et elle n'hésite pas à l'utiliser sur tous les supports. « Décorer sa vitrine et son magasin fait partie du métier de boulangère.



Gisèle Leblouch,
à Sartrouville (Yvelines)

C'est l'occasion de faire preuve d'imagination et d'impliquer son personnel. Les gens s'arrêtent et apprécient la mise en scène décorée. Cela permet de dialoguer plus facilement avec la clientèle et de lier des relations. J'adore le contact et les échanges que je peux établir avec mes clients. Notre rôle ne s'arrête pas à vendre du pain ou des gâteaux », explique Gisèle.

Priorité à la formation

Reconnue par la profession comme une artiste des vitrines, Gisèle a remporté plusieurs concours nationaux et continue de suivre des stages de formation à l'INBP de Rouen ou à la Maison de la boulangerie de Versailles.

Elue « Madame Commerce de France », Gisèle encourage toutes les boulangères à participer à la vie associative et à des formations professionnelles. Son titre récompense la détermination et le dynamisme des femmes dans le commerce et l'artisanat. Hormis les qualités dans l'exercice de son métier comme le sourire et l'accueil, la boulangère a été récompensée pour son implication dans la formation des jeunes vendeuses et ses actions dans les organisations professionnelles. « Savoir vendre, diriger du personnel, décorer une vitrine, tout cela s'apprend et se transmet. Pour réussir, la formation est une priorité aujourd'hui. A la fin d'un stage, vous êtes plus professionnelle et en magasin, le client s'en apercevra immédiatement », précise la boulangère yvelinoise.

S'adapter en permanence

Installée depuis plus de 20 ans au même endroit, Gisèle a été confrontée à l'évolution de sa clientèle et aux changements de consommation :

« Aujourd'hui, un client a besoin d'être bien reçu et bien conseillé. Il doit avoir du choix et être attiré par des produits innovants et de qualité. Pour cela, il faut s'adapter en permanence et anticiper les nouvelles tendances. Ce qui est valable pour les produits peut s'appliquer à la gestion du personnel et à l'organisation du travail. Il faut savoir se remettre en question. C'est de plus en plus difficile de trouver du personnel motivé et pourtant nous sommes fermés le week-end ».

Pour Gisèle, une boulangère doit connaître ses clients aussi bien que ses amis mais « attention sans aller trop loin ». Les personnes âgées sont celles qui demandent le plus de relations sociales et de contacts humains.

Prendre des initiatives

Avoir un magasin accueillant dépend beaucoup de la personnalité des vendeuses. Pour Gisèle, il faut avoir le commerce dans la « peau » sinon ce n'est pas la peine d'essayer.

« Aujourd'hui, je peux compter sur ma première vendeuse pour m'absenter mais ce n'est pas le cas si je recrute du personnel temporaire. Derrière le comptoir, il y a toujours quelque chose à faire ou une initiative à prendre : ranger, vérifier une commande, replacer le pain ou les baguettes, faire un peu de nettoyage, etc... ». Pas question de tomber malade pour Gisèle. La boulangère se lève tôt et à la différence de son mari, elle ne fait pas de sieste et ferme la boutique après 20 heures. « J'ai du pain sur la planche toute la journée et toute mon énergie est dédiée à offrir le meilleur accueil du matin au soir ».

J.-P. D.

TENDANCES

Refus de crédit ? Adressez-vous au 0 810 00 12 10

La situation économique actuelle est-elle vraiment la cause principale des nombreux refus de crédit en France ? En cas de contestation et pour aider les entreprises en difficulté, le Ministère du commerce et de l'artisanat a mis en place un dispositif d'accompagnement et de médiation avec la Banque de France. Désormais, toute entreprise confrontée à des problèmes de trésorerie ou de financement peut s'adresser directement au représentant départemental ou régional de la Banque de France. Ces représentants appelés « Tiers de confiance de la Médiation » ont pour mission d'aider à la constitution d'un dossier et préciser les besoins de manière à accélérer le traitement du dossier. Pendant la médiation, le représentant assiste à l'entretien avec les banques et après il peut appuyer la mise en œuvre des solutions identifiées pour l'entreprise. Placé sous la direction de René Ricol, médiateur national du crédit, ce dispositif anti-crise devrait permettre une meilleure gestion des dossiers bancaires refusés et répondre aux questions suivantes : le refus est-il fondé ou est-il un signe de désengagement des banques pour raison de crise financière ? Pour contacter un médiateur, il suffit d'appeler le 0 810 00 12 10 (prix d'une communication locale).

Du nouveau pour la retraite

A partir du 1er janvier 2010, un dispositif sera créé permettant au chef d'entreprise artisanale de compléter les années d'activité pour lesquelles il n'a pas validé 4 trimestres. Celui qui a effectivement exercé son activité mais qui n'a pas pu valider son année en raison de revenus insuffisants pourra désormais compléter ses trimestres par période de 90 jours d'affiliation continue ou non dans l'année, sans passer par le rachat de cotisations.

Interdiction des animaux en magasin

Selon le règlement sanitaire relatif aux magasins de vente d'alimentation, l'interdiction suivante doit être affichée à l'entrée de chaque boutique : l'accès des animaux, notamment des chiens est interdit à l'exception des chiens guides de personnes mal-voyantes. Cette interdiction est valable également pour les locaux où s'exercent les activités du boulanger, locaux de fabrication et de stockage. La présence de plantes et de fleurs est également interdite dans le fournil et le laboratoire pâtisserie car elles sont vecteurs de germes et de parasites selon le guide de bonnes pratiques d'hygiène.

Le pain au petit-déjeuner

Selon le Credoc, le petit-déjeuner quotidien a le vent en poupe. Les chiffres démontrent que parents et enfants partageraient plus souvent le premier repas de la journée. Du coup, le pain retrouverait sa place aux dépens des céréales. On sait que la présence des parents influence directement la qualité du petit-déjeuner. En leur absence, enfants et adolescents ont tendance à sauter ce repas ou manger déséquilibré sur le plan nutritionnel. A l'inverse, si l'adulte est présent ou à défaut s'il a préparé du pain, du beurre et de la confiture, il prend toutes les assurances pour offrir un petit-déjeuner sain et équilibré.

TECHNIQUE

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

Genèse de la gamme de fours à chariot



■ Forum Mag : comment est née la Série 4 ?

Thierry DEPIESSE (responsable R&D) : le projet Série 4 a connu une maturation assez longue pour un développement finalement assez rapide. En analysant les remontées d'information en provenance de notre réseau, de nos clients et de nos techniciens nous avons défini un cahier des charges bien ancré dans les préoccupations actuelles : réaliser un four performant, économe, ergonomique, facile à nettoyer et à entretenir sans pour autant rogner sur la qualité de cuisson qui fait la réputation de BONGARD.

Les fours Série 4 en bref

Choisir un four de la Série 4 M/G, c'est être assuré d'obtenir des résultats de cuisson absolument uniformes du premier au dernier étage du chariot. Parfaitement développés et cuits à cœur, vous offrirez jour après jour à vos clients des produits de premier ordre.

- Grâce à la technologie Soft Flow, la chaleur est diffusée uniformément sur toute la hauteur et la profondeur du chariot, assurant ainsi une cuisson homogène. La douceur de ce flux d'air qui parcourt la chambre à la vitesse de 8 mètres par seconde, permet de cuire des produits pâtisseries, légers ou délicats ne supportant pas un soufflage trop puissant.
- Un appareil à buée de nouvelle génération appelé ESG dispense de la buée en suffisance pour tous types de productions. Elle se dépose de manière régulière, sans créer de rayonnement
- Une nouvelle conception d'échangeur optimisé permet, dans la version mazout/gaz, d'améliorer le rendement et abaisser la température des fumées.

Modularité et productivité : optimisez votre fournil.



Dans une conjoncture où le moindre mètre carré coûte cher et doit être utilisé, les fours de la Série 4 permettront d'optimiser votre espace en vous assurant une surface de cuisson maximum.

Ils font partie des fours les plus compacts de leur catégorie. En version mazout/gaz, ils peuvent être encastrés des 2 côtés. En version électrique, l'encastrement des 2 côtés et du fond est possible.

Si l'on prend l'exemple du modèle 8.64 mazout/gaz, ce dernier affiche, pour des supports de cuisson de 600 par 800 mm, 1 440 mm de largeur, 1 980 mm de profondeur, 2 300 mm de hauteur. Il permettra donc de cuire de 144 à 152 baguettes de 200g sur des chariots allant jusqu'à 19 étages.

Ne chauffez plus les oiseaux !

L'échangeur des fours à chariot rotatif de la Série 4 a été créé dans l'idée d'optimiser ses dimensions et son efficacité.

■ FM : comment avez-vous relevé ce défi ?

TD : nous avons bien entendu pris appui sur les réussites de la Série 3 mais il nous a également fallu nous en éloigner pour repenser les choses, les regarder avec un œil nouveau. Pour nous y aider et pour gagner du temps, nous avons intégré de nouvelles compétences fluidiques et thermiques et investit dans des logiciels de simulation de pointe. Nous avons travaillé autour de « thématiques » auxquelles nous avons apporté des solutions technologiques : l'appareil à buée « ESG » qui a fait l'objet d'un dépôt de brevet européen, le « Soft Flow », un nouvel échangeur pour la version mazout/gaz. Sans oublier une justification ergonomique ou hygiénique à tous les choix design.

■ FM : le résultat est-il à la hauteur de vos espérances ?

TD : de mon propre point de vue oui... Mais cela reste à confirmer car nous n'en sommes qu'au lancement. Je me base sur mon ressenti mais aussi les premiers retours de nos vendeurs, des techniciens du réseau ou des visiteurs du SIRHA qui sont extrêmement positifs.

■ FM : le bruit court que vous auriez choisi le nom « Série 4 » en raison de l'alliance inox / verre-noir qui rappelle l'élégance d'une certaine voiture...

TD : je crains de décevoir en disant que nous n'y avons même pas pensé : ce sont certains de nos visiteurs qui, sur le SIRHA, ont fait cette analogie parce qu'ils trouvaient le four à leur goût. En réalité, nous avons simplement pris la suite de notre précédente ligne de fours à chariot rotatif, elle-même appelée « Série 3 ».

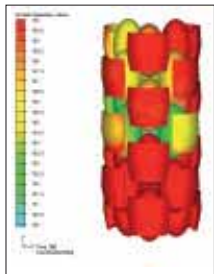


Cette pièce maîtresse permet aujourd'hui d'abaisser considérablement la température de sortie des fumées grâce à l'amélioration des performances d'échange thermique et à la récupération de l'énergie dégagée afin de la réintroduire dans le processus de cuisson.

- Une économie d'énergie significative
Pour une température de cuisson de 250°C la température des fumées avoisine seulement les 300°C.
- Un bénéfice écologique évident
L'abaissement de la température des fumées de combustion minimise la production de gaz polluants et irritants tels que les oxydes d'azote (largement impliqués dans les pluies acides et l'altération de la couche d'ozone).

rotatif « Série 4 ». Interview avec Thierry DEPIESSE, responsable R&D de Bongard.

ESG : la garantie d'une buée généreuse et régulière.



Le défi relevé par l'appareil à buée ESG est celui d'une extrême compacité alliée à une performance optimale.

Destiné à se loger dans les gaines de soufflage des fours Série 4, l'appareil à buée est composé de modules qui s'emboîtent les uns dans les autres afin de former une colonne de 36 éléments de fonte.

Notre objectif a été de favoriser le transfert d'énergie de l'air chaud des gaines de soufflage vers la fonte de l'appareil à buée, tout en optimisant ce même transfert d'énergie de la fonte vers l'eau injectée. Ceci a été possible grâce à la forme d'œuf que nous avons donnée aux modules ESG, un profil qui a donné son nom à l'appareil à buée : « Egg Steam Generator » signifiant littéralement « générateur de buée en forme d'œuf ».

Pour fonctionner efficacement, la fonte d'un appareil à buée doit en effet être chauffée au moins à 180°C afin de vaporiser l'eau : or lors de la cuisson, les parties les moins chaudes de l'ESG affichent déjà une température de 180°C. Ceci apporte donc la garantie d'une buée efficace et rapidement disponible pour la cuisson.

L'ergonomie au service de l'hygiène

La chambre de cuisson des fours Série 4 a été travaillée pour faciliter le nettoyage et améliorer l'hygiène afin de répondre aux normes européennes les plus exigeantes.



Entièrement construite en inox, la chambre de cuisson est assemblée sans soudure apparente afin de présenter une structure lisse et saine.

Le recours à l'utilisation de tôles pleines non ajourées et les appareils à buée ESG

escamotés dans les gaines de soufflage, permettent également de limiter les accumulations de résidus.

Cette même préoccupation a guidé nos travaux sur le plancher de la chambre, dont les bords relevés à 45° permettent d'accéder aisément aux endroits salissants.

C'est également ce qui nous a conduits à choisir en standard un système de levage du chariot qui nous permet de réaliser un sol parfaitement plat et facile d'entretien. La balancelle reste tout de même disponible en option.

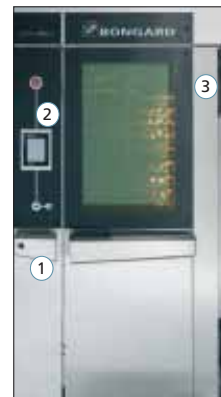
Chez BONGARD, il n'est pas question de faire du design pour... faire du design !

C'est un leitmotiv que nous déclinons sur tous nos nouveaux produits : il est important pour nous que le beau se conjugue à l'utile.



Véritable « Signature » de la Série 4, la façade vitrée des fours a été dessinée en intégrant dès le départ l'idée d'hygiène et de nettoyabilité. Nous avons travaillé à rendre l'espace entre les deux vitres de façade aisément accessible afin de vous permettre de procéder facilement à un nettoyage pour conserver une parfaite visibilité.

Quand l'élégance rencontre le confort de travail.



1

Véritable pare-choc, la poignée des fours de la Série 4 intègre un porte-accessoire permettant de garder à portée de main torchons, gants et crochets de défournement.

2

Conçu comme un poste de pilotage, le panneau de commande se trouve juste à côté de la surface vitrée : on peut ainsi dans le même temps, contrôler la cuisson des produits et en modifier les paramètres.

La lame de scarification y trouve sa place, toujours rangée sur aimant.

3

Les charnières surdimensionnées assurent l'intégrité de la porte.

A RETENIR

Destiné aux pâtisseries comme aux boulangeries, le four à chariot rotatif de la Série 4 constitue un concentré de technologies garantissant un véritable bénéfice :

- Extrêmement compact
- Présentant un excellent rendement
- Ecologique
- Assurant une qualité de cuisson remarquable et homogène
- Polyvalent (cuisson boulangère et pâtisseries)
- Facilitant le nettoyage et l'entretien

Améliorez la qualité de vos pâtes et gagnez en temps et en précision avec les refroidisseurs et doseurs d'eau.

Sur la gamme des refroidisseurs d'eau OPTIMAX, le boîtier de commande à distance OPTIBOX vous permet de gérer les options de dosage et de variation de températures chaud et froid.

SOREMA  www.sorema.com



FABRICATION FRANÇAISE

Température d'eau froide jusqu'à 0,5°C



ILS EN PARLENT...

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



Historique et faits marquants

Avril 1984 : électricien de métier, à l'issue d'une formation MATAL en froid, Bruno Le Gall est embauché par le Concessionnaire BONGARD installé à Quimper.

Septembre 1987 : Bruno Le Gall devient Responsable du secteur Sud Finistère et Morbihan pour APPA BRETAGNE à Morlaix puis Milizac.

Octobre 1995 : il s'installe comme artisan dépanneur-installateur de matériel de Boulangerie, Pâtisserie et Glacière.

Mars 2004 : fait construire son atelier de 650 m² en zone d'activité de Keramporiel à l'entrée de Concarneau.

Janvier 2007 : Bruno Le Gall devient Concessionnaire BONGARD du Finistère.

Juin 2007 : il devient membre de l'ACB et adhère à EUROMAT.

Juillet 2007 : l'entreprise est transformée en SARL Bruno LE GALL Equip.

CHIFFRES CLÉS

Effectif : 8 salariés

1 PDG

1 commercial

4 techniciens dont 1 basé à Morlaix

2 administratifs

CA HT annuel arrêté au 30 juin 2008

- 1 500 000 euros - 75 % en vente de matériels, 25 % en SAV

Bruno LE GALL Equip

Concessionnaire BONGARD pour le département du Finistère (29)

Siège social

7 rue Jacques Noël SANE

ZA de KERAMPORIEL - 29900 CONCARNEAU

Tél. : 02 98 97 23 71 - Fax : 02 98 97 27 89

e-mail : legall.equip.boulangerie@wanadoo.fr



« Bruno Le Gall, un homme de l'art »

Bruno Le Gall est un homme plutôt discret. Modeste, il n'aime pas parler de lui. Dresser son portrait n'est donc pas chose aisée.

Nous avons donc décidé de laisser la parole à des portaitistes objectifs. En effet, qui mieux que ses clients peut témoigner de son professionnalisme, de son goût du travail bien fait, de ses connaissances techniques, de son amour du métier et de son attachement à satisfaire leurs demandes ?

Ils sont au nombre de trois, trois artisans conquis par les produits et services proposés par Bruno Le Gall et son équipe :

LE FOURNIL DE PLOEVEN

Serge POQUET - Place du Souvenir - 29550 PLOEVEN, une boulangerie équipée du Paneotrad® installé en Mai 2008. Un heureux choix !

LE FOURNIL DES MENHIRS

Johann JONCOUR - 5 Hent Alexandre Masse - 29700 PLOMELIN, déjà installé dans Plomelin, a déplacé son activité dans un nouveau bâtiment de l'OPAC avec du matériel neuf fin 2007. Une production optimisée !

Pascal et Marie-Annick LE MOUILLOUR, Banette

ZA de Keramporiel - 29900 CONCARNEAU, ont ouvert le 5 janvier 2009 une boulangerie-pâtisserie en entrée de zone d'activité. Un démarrage « du tonnerre » !

Trois enseignes de Bretagne vous pa



Interview de Serge POQUET, LE FOURNIL DE PLOEVEN.

Pâtissier de métier, Serge POQUET a beaucoup voyagé avant de venir s'installer en Bretagne. « J'ai travaillé un peu partout en France en tant que saisonnier et puis aussi à l'étranger avec le Club Med (la Tunisie, le Mexique, le Brésil), ensuite je me suis un peu posé en Ile-de-France. Et puis j'ai voulu quitter le stress de Paris, changer de style de vie. J'ai découvert le coin en rendant visite à un ami muté par ici. Le Maire de PLOEVEN pensait alors monter une boulangerie dans son village de 485 habitants. Je suis arrivé au moment opportun ».

« J'ai ouvert la boulangerie le 28 mai 2008, et je me suis rapidement fait connaître. Dans la région tout le monde fait du pain moulu, et je me suis démarqué avec ma fabrication Paneotrad®. »

LE FOURNIL DE PLOEVEN est à 3 km de la mer, dans la Baie de Douarnenez. « Dès l'été 2008, j'ai fait des livraisons aux campings, et mon pain a été très apprécié des clients ! Certains estivant m'ont dit qu'ils aimeraient avoir le même chez eux ! J'ai découvert Paneotrad® au salon de la Boulangerie-Pâtisserie à Paris, je m'étais dit que si je m'installais, c'était avec ça que je voudrais travailler ; pour moi c'était la solution idéale. Aujourd'hui, je suis le seul sur le Finistère à avoir un Paneotrad® ! Je me suis approprié le fonctionnement de la machine et le process de fabrication en deux jours de stage chez Olivier CHAUVIN, « l'échelle à pain » à Bouguenais, près de Nantes, qui travaille lui aussi avec Paneotrad® ! »

■ L'organisation du travail

« Paneotrad® c'est la simplification des tâches. C'est un gain de place et de temps : on ne travaille pas sur couches, donc pas besoin de les faire sécher ni de les manipuler. Il n'y a pas d'opération de façonnage non plus. J'ai un petit boulanger qui travaille avec moi 4 heures par jour. Je l'ai initié, il s'y fait très bien ; ce n'est pas compliqué ! »

■ Du pain toujours disponible

« Avec Paneotrad® on a du pain à cuire à la demande, tout au long de la journée. On peut limiter les pertes. S'il manque de pain, je règle le four, et hop, je peux cuire tout de suite. Paneotrad® divise mes bacs de pâte et je mets directement au four. S'il reste de la pâte, je la repasse le lendemain dans le pétrissage ! C'est une grande facilité de travail, c'est pratique. Je suis ravi de ce procédé. »

■ Faire un bon suivi du pétrissage et de la détente

« Il est nécessaire de bien préparer sa pâte, de la pétrir avec soin, de l'hydrater suffisamment - en travaillant avec « Peano », on hydrate beaucoup plus la pâte (70 à 72 % au lieu de 65 %) - pour qu'elle soit bien détendue, et ensuite cela va tout seul ! »

■ La spécificité de la production Paneotrad®

« Une fois que l'on a goûté au pain fait avec Paneotrad®, on ne peut plus s'en passer ! La mie est plus grasse, plus souple, elle tient mieux, elle ne s'émiette pas, elle est bien alvéolée, la croûte est différente et elle se comporte très bien à la congélation. Je suis en milieu rural ; les gens ici font leurs provisions et congèlent leur pain. Ils sont enchantés de constater qu'une fois décongelée leur baguette est comme si elle avait été tout fraîchement achetée à la boulangerie : la croûte ne tombe pas en ruine, et son goût est conservé ! »

■ Les pains de Serge POQUET

« Avec Paneotrad®, je produis la baguette blanche, la tradi, les pains, les pavés, les baguettes de blé noir... et plein d'autres choses qui plaisent beaucoup : des pains au cranberry, aux abricots secs, des baguettes à l'italienne, du pain mexicain avec des aromates que je mets dans la pâte... les possibilités de recettes sont infinies ! Je suis le seul dans la région à faire ce type de pain, et cela attire du monde car il est très apprécié. Ici ils sont pourtant très attachés à leur pain blanc, mais j'ai réussi à les faire

évoluer vers autre chose, sauf à leurs traditionnelles miches. Po travaille encore un peu sur couch du village mais aussi des bourg variations saisonnières. Cela v les vacanciers et les visiteurs du

■ La pâtisserie

« Lorsque je travaillais en Rég belle gamme de pâtisseries. Je là, des recettes traditionnelles q lités Bretonnes. Malgré mes i d'hygrométrie élevé du bor tiennent le coup ! Dès l'ouvertu pain et depuis Noël je me suis fa Je crois que j'ai réussi à me fa créneau, je suis le bon trajet. C'

■ Equipement et service de qualif

« J'ai fait le choix de l'équipeme et l'installation j'ai évidemme concessionnaire du secteur, co techniquement. Son équipe e grande réactivité pendant tou y avait un petit souci, ils interv être tranquille. Bruno Le Gall ses clients de manière très prof



Interview de Johann JONCOUR, LE

Commune de plus de 4 000 âmes 60 000 habitants et les plage restée rurale et peu peuplée. Vi phénomène de péri-urbanisation, dans l'ombre de Pont-l'Abbé, cit

« En moyenne nous tournons est double : il y a celle de la loca Johann JONCOUR à la tête de l'agglomération. PLOMELIN, Jo deuxième affaire depuis 2003. des murs et nous avons emmén l'emploi 11 salariés : au fou un apprenti, au laboratoire, ur et Johann, et côté boutique, sa De formation boulangerie, p concentre sur l'axe pâtisserie. « le plus besoin de moi ! »

■ Se perfectionner

« Je suis sans cesse en recherche en particulier chez Bellouet C me former auprès de Jean-M d'avancer dans le métier ainsi longueur d'avance. Vous y côté tendance, Meilleurs Ouvriers Champions du Monde, du coup d'être prêt le moment venu ! macarons : quand la mode est cela faisait déjà trois ans que j'

■ Les pâtisseries

« Ce qui m'anime c'est la pass c'est la diversité. Je ne fais p autrement. Je conçois mes pro sur les couleurs, sur la singula hamburgers en forme de gât c'est original et si cela fait pa Il faut être patient à semer pou

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

« à quelques anciens très attachés à leur eux je fais une exception et je ne suis pas... La clientèle est d'abord celle des environs. Je m'adapte aux habitudes pour Pâques avec le week-end. »

« Parisienne, je faisais une très bonne pâte, je propose encore avec ces recettes que j'ai complétées par des spécialités par rapport au taux de sel de mer, mes pièces montées, je me suis démarquée avec mon pain, ça a été remarqué par ma pâtisserie... je suis prête à accepter ; je suis sur le bon chemin. »

« J'ai appelé BONGARD et pour le montage, j'ai fait appel à Bruno Le Gall, le plus connu pour être sérieux et pointu. Ça a été lui qui m'a fait preuve d'une très grande patience, de la durée du chantier ; dès qu'il venait tout de suite, je pouvais compter sur lui. Il est d'excellent conseil et suit de très près l'évolution. »



LE FOURNIL DES MENCHIRS.

« M. PLOMELIN située entre QUIMPER, BREST et de l'Atlantique, est longtemps connue dans les années 70 et 80 du siècle. Elle est devenue une « ville dortoir » et a été commerçante toute proche. »

« à 350 clients/jour. Notre clientèle est mixte et celle du week-end » déclare la seule boulangerie-pâtisserie de la région. « J'ai connu ça bien ! Il en est à sa hauteur. »

« Là, nous sommes propriétaires depuis un mois de novembre 2007 »

« Fournil, deux ouvriers boulangers et un ouvrier pâtissier, deux apprentis pâtissiers, Anne et trois vendeuses. Pâtisserie et traiteur, Johann se charge de la partie commerciale. Je me suis retrouvé là où on avait »

« de nouveautés. Je fais des stages de conseil, où je vais depuis 4 ans avec Michel Perruchon qui m'a permis de créer l'INBP. Paris a toujours une clientèle, j'adore les personnes qui créent la différence. France, Champions d'Europe, etc., cela me permet d'anticiper afin de répondre à ce qui s'est passé avec les clients. C'est ce que nous il y a deux ans, j'en fabriquais ! »

« Passion du métier, ce qui m'intéresse, c'est de mieux que les autres, je fais des produits, je crée mon image. Je joue sur la variété des fabrications... je fais des pains... Si les gens trouvent que ça leur plaît, alors c'est gagné ! Je récolte les fruits de son travail ! »

■ Les spécialités boulangères

« Nous transformons 600 quintaux de farine annuellement. Le chiffre d'affaires est en grande partie réalisé sur la boulangerie : nous vendons autant de pains blancs que de pains spéciaux. Nous travaillons deux produits phares : la Festivale et la Festive (baguette de tradition française élue « saveur de l'année » en 2007, 2008 et 2009) mais le produit indémodable en Bretagne, reste encore la baguette classique moulée. »

■ L'équipement du fournil

« Nous savions ce que nous voulions : nous avons bénéficié de l'expérience du passé ! Le centre du fournil c'est l'OMEGA avec 4 soles indépendantes. Il offre une très grande souplesse de travail et fait preuve d'une très bonne réactivité (il monte vite en température). Si à 18 heures, vous vous retrouvez un peu court en pain, le four n'ayant pas tourné de l'après-midi ou très peu, en 45 minutes vous avez votre production prête, alors que la température du foyer était tombée à 140 ou 150°C. L'intérêt aussi de l'OMEGA c'est le tapis d'enfournement qui ne prend pas de place, la minuterie et tous les programmes qui sont à l'intérieur. Aujourd'hui, on a parfois des difficultés à trouver du personnel qualifié ; avec cet équipement un apprenti de première année peut faire une grande partie de la cuisson. Cela facilite grandement la tâche et la distribution du travail ! » Côté Froid, Johann est bien équipé : 3 chambres individuelles et une chambre double chariot. « Nous avons donc de la marge pour absorber les progressions en boutique ! »

Grâce aux matériels, Johann a gagné en temps de travail : une à deux heures sur une journée normale et presque trois heures sur une journée de week-end. Et en plus tous les produits sont en boutique à 7 heures au lieu de 8 heures auparavant.

■ Un partenaire : Bruno LE GALL Equip, concessionnaire BONGARD et adhérent de la centrale d'achats EUROMAT.

« Jusque'en 2007, je travaillais historiquement avec une personne indépendante qui m'offrait un excellent service. Evidemment pour monter une création il fallait une structure en adéquation avec le projet. C'est ainsi que j'ai fait la connaissance de Laurent Le Méro, de la société Bruno LE GALL Equip. Bruno Le Gall avait une très bonne réputation de travail suivi et soigné ; il avait la structure pour gérer le dossier. Il m'a également conseillé pour le bon déroulement de mon chantier. Une fois les aléas de départ corrigés, les réglages effectués nous avons pu travailler sereinement. Bruno Le Gall, Laurent Le Méro, et leurs équipes techniques, Stéphane, Franck... sont réactifs et compétents. Qu'importe qui vient, le travail est bien fait ! Le suivi et l'entretien de l'installation sont assurés ! »

■ Votre conseil à un boulanger qui s'installe

« Travaillez avec des gens de proximité ! » J'ai choisi Bruno LE GALL Equip. Pour moi, il est indispensable de faire appel à une société qui a une réputation sérieuse, une entreprise qui va rester dans le métier et qui va durer avec vous. Tout le matériel que j'ai acheté pour équiper mon labo et mon fournil, j'estime que c'est le meilleur pour affronter le temps. Je n'ai pas lésiné, j'ai pris ce qui selon moi est au top. J'y ai mis le prix. Je ne le regrette pas. »

Interview de Pascal LE MOUILLOUR, Banette.

Après avoir repris une affaire à Vannes, puis une à Quimper, Pascal LE MOUILLOUR, 23 ans de métier, est venu s'installer avec sa femme, Marie-Annick, sur l'entrée de la Zone d'Activité de Keramporiel, en extérieur de Concarneau, à 1,5 km du centre-ville. Le pari était audacieux, mais le risque était calculé. Pascal LE MOUILLOUR a bien étudié les conditions de son implantation avant de sauter le pas.

Le local qu'il a choisi se situe tout près d'un rond-point (30 à 40 mètres) où il y a un important passage de voitures (20 000 véhicules/jour en moyenne). La boulangerie est intégrée dans un pôle de 4 commerces (1 coiffeur, 1 fleuriste et 1 restaurant de petite restauration) avec des places de stationnement qui lui sont réservées. Attendant à ce pôle commercial, une supérette Discount reçoit 350 clients/jour, ne fournit pas de pain et dispose en outre d'un grand parking. Rajoutez à cela un savoir-faire indémodable et le sens du commerce et vous avez tous les ingrédients de la réussite ! « L'affluence des premiers jours ne s'est pas démentie. Nous sommes même en progression constante ! »

■ La production

La première cuisson est faite pour l'ouverture de 7h00 du matin et la dernière cuisson est effectuée autour de 19h15. « Entre temps c'est à la demande. C'est l'avantage du four électrique OMEGA de BONGARD et des soles indépendantes ! Nous sommes »

une boulangerie BANETTE ; nous fabriquons de la Tradition française, en l'occurrence de la 1900, la baguette sur sole, la Banette, et bien sûr de la baguette moulée (nous sommes en Bretagne !), et puis la baguette d'antan, une création à moi faite à l'ancienne. Ces 4 produits phares sont cuits toute la journée, disons tous les 3/4 d'heure/1 heure. Les autres pains blancs, les miches, les boules, etc... et les pains spéciaux sont cuits le matin. »

■ Une carte à l'effet « magique »

« Nous avons mis en place une carte de fidélité magnétique qui participe largement à l'animation du magasin et qui captive la clientèle ! Cette carte est délivrée au client lors de son premier achat. Ensuite lorsque cette personne revient, elle présente sa carte qui est alors scannée. Afin d'avoir des statistiques de fréquentation, nous demandons le code postal du client lorsque nous établissons la carte de fidélité. Nous avons ainsi pu constater que nous attirons des gens de Concarneau mais aussi des bourgs environnants. Nous avons défini un taux de « remise » pour les produits (sauf sur la revente). Par exemple 5c d'euros sur la Tradi. La personne paye le prix affiché, et les 5c d'euros sont versés dans sa réserve. Sur un grand écran placé devant la caisse, elle voit les 5c d'euros tomber dans une tirelire ainsi que le montant total de sa tirelire après l'achat effectué. » La remise est en fait une capitalisation qui va constituer une réserve d'achat. Le client peut utiliser toute ou partie de cette épargne quand il veut ; le jour où il n'a pas d'argent sur lui, pour compléter le montant d'un achat, etc.... L'opération s'affiche alors sur l'écran et il sait combien il reste dans sa tirelire. Au fond c'est la même chose que la carte de fidélité papier, mais le format magnétique attire beaucoup plus. « C'est psychologique certainement... c'est plus ludique, plus visuel, plus immédiat. C'est un système qui plaît : nous avons ouvert le 5 janvier et nous plus tard nous en étions à notre troisième lot de 1 000 cartes ! »



■ Notre installation

« Il s'agit d'une création. Nous avons loué un bâtiment brut de béton, dans lequel nous avons aménagé magasin, laboratoire et fournil sur une surface de 208 m². L'implantation a été faite par Bruno Le Gall, concessionnaire BONGARD : du plan de départ au plan finalisé, deux à trois mois se sont passés, et la mise en oeuvre s'est faite dès que l'on a pu avoir accès au local. Le chantier s'est passé sans souci. Dans un local neuf comme celui-ci l'accessibilité ne posait pas problème. Nous avons voulu des couloirs relativement larges (1m20), ne serait-ce que si un jour il y a un pétrin à dépanner en pleine nuit, de pouvoir le passer par les portes sans le démonter. »

■ Pourquoi Bruno LE GALL Equip ?

« Bruno est quelqu'un de très professionnel et qui surtout est sur le terrain personnellement, bien qu'il soit le patron de son entreprise. Pour moi cela a beaucoup d'importance. Je connais BONGARD depuis peu de temps, 3 ans seulement. J'ai fait connaissance de Bruno Le Gall sur mon affaire de Quimper. La concurrence qui s'occupait de mon installation s'est trouvée dans l'incapacité de réparer et lorsque j'ai eu le contact avec Bruno Le Gall, dans l'heure qui a suivi j'ai été dépanné. Depuis je travaille avec eux. Lorsque je me suis installé ici, cela coulait de source que ce soit lui qui s'occupe du dossier. C'est un homme qui connaît très bien les produits et le métier ! »

■ Conseil à ses collègues

« Avant de s'investir dans un projet, faites une étude de marché, afin de mettre tous les atouts de votre côté. Et puis, il faut sentir le coup ; quand j'ai commencé à dévoiler mon projet à certains collègues, tout le monde n'y croyait pas, mais moi j'avais le feeling, j'ai tenu bon et je ne me suis pas du tout trompé ! »

C. CH-Z.



« Construire une image, cela se fait sur des années, la perdre peut se faire en un instant.

Nous nous attachons à ce que notre bonne image perdure » Interview de Christine COTTARD, Directrice générale SOFRACA.



Un fabricant français

« SOFRACA a été fondée dans les années 60 par mon père.

Au fil des ans il a créé une offre complète : toasters, grills, gaufriers, crêpières, bains-maries, réchauds... pour le marché de la restauration traditionnelle et de l'hôtellerie. »

SOFRACA possède aujourd'hui une forte image de spécialiste du petit matériel professionnel pour les CHR (cafés, hôtels, restaurants). La fabrication est 100 % française. Les composants entrant dans notre production sont des composants de qualité aux normes européennes, SOFRACA ne fait pas dans l'exotique. »

■ Un positionnement de leader

SOFRACA s'inscrit dans le temps - elle a maintenant plus de 45 ans - et bénéficie d'une réputation très porteuse dans la profession. Pour preuve l'étude faite par le cabinet ADVENTION en 2008 sur l'image de la Société dans son marché. SOFRACA a été classée très largement en tête.

« Il est ressorti clairement que nous étions considérés comme les plus chers, mais aussi les plus sérieux en termes de qualité de service et incontournables en termes de qualité de produits. Jusqu'à présent cela ne nous a jamais porté préjudice car ce prix est porté par une qualité de fabrication incontestable et incontestée. »

■ Qualité de fabrication

Chaque appareil est monté par un seul ouvrier et il est contrôlé par le responsable de l'atelier. Tous les matériels sont systématiquement testés électriquement et mécaniquement. Aucun produit ne quitte l'usine sans avoir subi de contrôle technique. « Des retours pour défaillance de fabrication sont très exceptionnels. C'est un atout non négligeable pour les clients utilisateurs finaux ! »

■ BoulPât

Il y a deux ou trois ans, SOFRACA a été sollicitée par EUROMAT, ce qui a permis de lui ouvrir le secteur de la BoulPât en demande d'une diversification dans la restauration rapide. « On sent bien que la clientèle du snacking migre vers les boulangeries et pâtisseries. Il suffit de regarder leurs vitrines, la qualité de leurs produits, et de leurs prestations ! »

SOFRACA propose aux artisans boulangers-pâtisseries des appareils qui ont déjà fait largement leur preuve en termes de qualité de fabrication et d'intensité d'utilisation dans un autre secteur d'activité.

« Notre objectif c'est que nos équipements tiennent la rampe chez le boulanger, que le revendeur-installateur n'y retourne pas. »

■ ROI pour l'artisan boulanger-pâtisseries

« Une différence de 100/150 euros sur un prix public se justifie totalement : un boulanger traiteur par exemple va utiliser un appareil snacking 4 à 5 heures d'affilée par jour. Cet équipement va lui permettre de dégager du profit puisqu'il va proposer une prestation qui n'a plus rien à voir avec une offre froide, l'objectif du snacking étant bien de mettre à disposition de la clientèle du réchauffage qualitatif de produits à consommer. Quand on investit 1 000 euros ce qui est relativement peu pour une corporation comme celle de la BoulPât où le niveau d'investissement dans le matériel est sans commune mesure avec cela, le choix de la qualité versus le prix est sans appel ! Surtout au regard de l'usage qui va en être fait, de l'amélioration

de la rentabilité, de la fidélisation de la clientèle, de la diversification de l'offre, de la valeur ajoutée dans l'activité ! »

■ L'innovation

« Notre cheval de bataille c'est d'innover. Sans innovation, une société régresse. Nous avons ainsi une offre novatrice de plaques chauffantes pour maintenir au chaud des viennoiseries, des pizzas, des quiches, toutes les tartes salées, qui sont intéressantes en termes de nouveauté sur le marché. »

■ Des produits adaptés à l'offre traiteur-snacking des boulangers

« Notre toaster « Senior », grâce à son régulateur de chaleur qui permet de le transformer en salamandre, est un matériel qui permet de réchauffer un produit et de lui redonner du croustillant tout en conservant son moelleux par rapport à un produit passé au micro-onde qui va sortir ramolli, qui aura perdu sa saveur et qui ne va finalement pas fidéliser le client. »

■ La commercialisation des produits SOFRACA

« Nous vendons nos produits uniquement par des réseaux de distribution que nous avons toujours respectés. Ce sont des sociétés spécialisées, proches du terrain et des clients finaux. Nous ne faisons jamais de ventes en direct. Nous sommes très rigoureux sur notre politique commerciale et nous n'y avons jamais dérogé ; c'est peut-être pour cela que nous perdurons. Nous avons l'image d'une société sérieuse et qui a une éthique. »

■ Des revendeurs sereins

« L'approche SOFRACA : « on vend, on installe, et on oublie (sell, install and forget) ». On ne peut pas demander aux réseaux d'installateurs avec lesquels nous travaillons d'être obligés de retourner sur les lieux et d'assurer du SAV pour des matériels aux coûts malgré tout modestes. »

Avec SOFRACA, les distributeurs-installateurs achètent la tranquillité au niveau de l'offre comme de l'assistance technique ou commerciale. Ils savent qu'ils seront livrés sous 48 heures, qu'ils vont installer l'équipement et ne plus en entendre parler.

■ EUROMAT

« Nous nous attachons à tisser un relationnel fort avec EUROMAT, et à développer notre image auprès des adhérents afin qu'ils aient le réflexe d'un snacking à la marque SOFRACA ! Ce sont des gens sérieux, très pointus, techniciens et exigeants pour lesquels vendre du SOFRACA c'est simple, et le dépanner encore plus parce que ce qu'ils sont habitués à beaucoup plus compliqué. Les concessionnaires ont besoin d'être confiants dans les produits périphériques pour se consacrer pleinement à leur cœur de métier. »

■ La structure SOFRACA

La Société est installée à Morangis (91) et emploie une vingtaine de personnes concentrée sur le marketing et la fabrication. SOFRACA fait partie du Groupe Pierre Henri - EURO GPH (holding familiale propriétaire des Sociétés SOFRACA, FURNOTEL en France, NOSEM, ISOTECH et SOTAL).

■ Des hommes au service des revendeurs

Un directeur technique qui apporte son concours technique aux réseaux, Une responsable administration et gestion des ventes, Une force de vente commune avec un des sociétés du groupe soit 5 personnes sur le terrain qui apportent leurs concours à la commercialisation des produits et visitent les revendeurs, Christine COTTARD directrice générale de la Société en assure également la direction commerciale.



Grille-panini simple

Chauffe-saucisses

OFFRE SNACKING TYPE

Un toaster Junior ou Senior, un grille-panini, un chauffe-saucisses. Avec ces trois produits, le boulanger-pâtisseries peut faire une belle prestation snacking diversifiée.

Le monde du réchauffage avec le toaster. Le panini et le croque-monsieur avec le grille-panini.

Le hot dog, pour lequel il y a un regain d'intérêt, avec le chauffe-saucisses. Ticket en prix de vente public entre 1 950 et 2 200 euros.

« selon les modèles choisis (Senior ou Junior) »

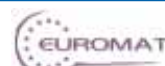


Toaster Senior

■ Votre conseil aux artisans boulangers-pâtisseries

« Ne pas tout faire ! Se concentrer sur un domaine que vous dominez bien et valoriser cette prestation en apportant un mode de réchauffage qui la mette en valeur ! Ce n'est pas parce que le client-consommateur n'a plus les moyens ou le temps de se nourrir d'une façon plus traditionnelle, qu'il veut mal manger. Il veut manger rapidement, pas cher, mais il veut « manger bon ». Au lieu de vendre votre pizza ou votre quiche froide, passez-là au toaster, faites en sorte d'améliorer l'offre pour que votre client soit fidélisé et qu'il revienne acheter son déjeuner et pas seulement sa baguette. L'offre snacking demande un effort ; c'est plus compliqué que de vendre du pain ou de la viennoiserie : il faut prendre le produit en vitrine, le faire réchauffer, trouver un système pour qu'il soit chaud mais pas brûlant, faire attention parce que justement c'est chaud, mettre une serviette, ... c'est plus complexe pour la vendeuse ! Mais c'est un excellent moyen de maintenir sa clientèle et de la gagner sur un autre secteur que le pain-sandwich. »

C. CH-Z.



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

Voir coordonnées des membres du réseau en page 11

RECETTE

D'UNE GOURMANDISE RAFFINEE

L'entremet Lima

Une recette de Nicolas Coffin

COMPOSITION

- Biscuit succès tendre
- Crèmeux Cassis
- Pommes Tatin
- Mousse Chocolat Noir origine Pérou 66 %



BISCUIT SUCCES TENDRE

- 500 GRS BLANC ŒUF ■ 250 GRS SUCRE ■ 375 GRS POUDRE D'AMANDES ■ 375 GRS SUCRE

Procédé : Monter les blancs et le sucre. Verser le tant pour tant dessus. Dresser une plaque 600 x 400. Cuisson 20 mn à 185°C four ventilé.

CREMEUX CASSIS

- 1 L DE PULPE CASSIS ■ 300 GRS DE JAUNE D'ŒUF ■ 350 GRS ŒUF ENTIER ■ 250 GRS SUCRE
- 375 GRS BEURRE ■ 10 GRS GELATINE POUDRE ■ 50 GRS EAU

Procédé : Se positionner sur le programme Anglaise «Masterchef ». Mettre la pulpe, les jaunes, les œufs et le sucre. Enclencher le programme. A 85°C ajouter le beurre et la gélatine. Attendre que la machine soit descendue à 20°C. Donner une petite émulsion. Sortir et couler en insert.

POMMES TATIN

- 6 POMMES ■ 500 GRS DE SUCRE

Procédé : Eplucher les pommes et les couper en gros quartiers. Faire un caramel à sec avec le sucre. A la 1ère fumée décuire le caramel avec les pommes. Laisser les pommes s'imbiber.

MOUSSE CHOCOLAT NOIR ORIGINE PEROU 66 %

- 1 L LAIT ■ 16 GRS GELATINE POUDRE ■ 80 GRS EAU ■ 1,2 KG CHOCOLAT DU PEROU
- 2 L CREME FOUETTEE

Procédé : Chauffer avec « Masterchef » le lait à 85°C. Ajouter la gélatine et le chocolat. Redescendre à une température de 35°C. Sortir la préparation et lui ajouter la crème fouettée.

MONTAGE DE L'ENTREMET « LIMA »

- Empreinter des cercles avec le biscuit succès
- Y déposer les inserts cassis
- Déposer les quartiers de pommes sur les inserts
- Couler la mousse chocolat sur l'ensemble



FINITION DE L'ENTREMET

- Le glaçage chocolat est réalisé avec le « Masterchef » à une température de 103°C
- La guimauve en décor est réalisée avec le programme de la « Masterchef »

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

Viennoiseries, tout simplement !

- Du 14 au 16 avril, animé par Philippe HERMENIER

La boulangerie dans tous ses états

- Du 27 au 29 avril, animé par Thomas MARIE

Comprendre les fabrications différées

- Du 4 au 6 mai, animé par Philippe HERMENIER

Levain dur

- Du 25 au 27 mai, animé par Guénaél BOURDEAU

Initiation au décor

- Du 8 au 10 juin, animé par Joël DEFIVES

Rentrez dans l'univers des concours

- Du 15 au 17 juin, animé par Thomas MARIE

Spécial enseignants

- Du 30 juin au 3 juillet, animé par plusieurs intervenants

PÂTISSERIE

Entremets modernes et fruités

- Du 27 au 29 avril, animé par Frédéric LLIARD

Bousculez vos rayons

- Du 11 au 13 mai, animé par Sébastien ODET

INITIATION/RECYCLAGE

Initiation/recyclage Boulangerie

Initiation/recyclage Pâtisserie

- Du 29 juin au 10 juillet, animé par plusieurs intervenants

REPRENEURS/CREATEURS

Repreneurs en boulangerie-pâtisserie

- Du 20 au 24 avril,

- Du 8 au 12 juin, animé par plusieurs intervenants

ENSP

(ECOLE NATIONALE SUPERIEURE 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

Confiserie et douceurs de notre enfance

- Du 20 au 22 avril, animé par Christian CAMPRINI,
MOF Chocolatier

Confiserie commerciale, bouchées et tablette chocolat

- Du 4 au 6 mai, animé par Pierre MURGALET,
MOF Chocolatier

Suite au dos >

DITO
Electrolux
Thinking of you

Diversifier votre activité en toute liberté

Ni fumée, ni mauvaises odeurs !

Valable du 2 mars au 31 mai 2009

Pour tout achat d'un meuble Libéro 3 points et 2 de ses fonctions, la Plaque à Snacker vous est OFFERTE.

Nouveauté 2009

Plaque OFFERTE

Valeur
1 238 € H.T.

www.electrolux.fr/foodservice

Partagez plus que nos idées sur www.electrolux.com

ACTUALITES

LES DERNIERS EVENEMENTS EN DATE



Les premières Journées Professionnelles de Bruno LE GALL Equip. dans ses locaux à Carneau se sont déroulées les 26, 27 et 28 janvier derniers dans une ambiance bon enfant.

Les clients du Finistère ont pu voir toute la gamme de matériel BONGARD exposée - y compris la DIVIMACH, la dernière diviseuse hydraulique, concentré de technologie et solution ingénieuse pour les artisans boulangers - ainsi que les équipements du catalogue EUROMAT.

1979 - 2009, toute l'année SIMATEL fête ses 30 ans !



L'année des 30 ans est l'occasion pour SIMATEL de gâter ses clients avec des cadeaux, des opérations commerciales (Four / Froid / Machines / Mélanges), de nombreuses démonstrations Paneotrad® et MasterChef et la visite de l'usine BONGARD.

MANIFESTATIONS DU RESEAU

EST

Foire Europeenne de Nancy - du 29 mai au 8 juin 2009 - Parc des expositions Nancy Vandoeuvre.

Dans le cadre de la promotion de la boulangerie-pâtisserie artisanale auprès du grand public, en association et sur le site de la fédération de la Meurthe-et-Moselle, SODIMA EQUIPEMENT sera présent et proposera en continu dans un fournil complet sous chapiteau, des démonstrations de panification avec Paneotrad®.

Les 8, 9 et 10 juin prochains, Portes Ouvertes aux établissements BORSOTTI à Mathenay (39).

Les visiteurs pourront profiter d'un grand choix de matériels neufs et occasions à déstocker ! De nombreuses démonstrations animeront ces journées, notamment celle du Paneotrad®, de la diviseuse DIVIMACH et de la dresseuse MONO.

La Fédération des boulangers-pâtisseries du Bas-Rhin se mobilise du samedi 13 juin au mardi soir 16 juin 2009 - Hippodrome de Hoerd.

La Fédération des boulangers-pâtisseries du Bas-Rhin se mobilise dans une manifestation grand public LE VOYAGE AU CŒUR DU PAIN organisée par la filière pain (agriculteurs, meuniers, divers fournisseurs de matières premières, artisans boulangers, etc...).

SUD EST

Du 25 avril au 3 mai 2009 - TOUT TECHNIQUE à la Foire d'Avignon - Parc des expositions TOUT TECHNIQUE, partenaire du Syndicat de la boulangerie du Vaucluse (84), met à disposition du matériel de fabrication pâtissière et boulanger.

Confiserie
- Du 11 au 13 mai,
- Du 8 au 10 juin, animé par Serge GRANGER, MOF Chocolatier

DESSERTS

Les desserts à l'assiette autour des additifs et techniques de pâtisserie moléculaire
- Du 11 au 13 mai, animé par Stéphane BOUR, Conseil, créations, pâtisseries
Les desserts à l'assiette
- Les 18 et 19 mai (2 jours - Ascension), animé par Philippe RIGOLLOT, MOF Pâtissier - Champion du Monde 2005

PATISSERIE

Tartes, petits-fours et gâteaux de voyage
- Du 20 au 22 avril, animé par James BERTHIER
Petits gâteaux classiques et stylisés
- Du 20 au 22 avril, animé par Sébastien SERVEAU, Chef Pâtissier Consultant Groupe Alain Ducasse

Pâtisserie
- Du 11 au 13 mai, animé par Michel VIOLLET, MOF Pâtissier

Pâtisserie
- Du 2 et 3 juin, selon Jacques MAXIMIN, MOF Cuisinier

Pâtisserie
- Du 2 au 4 juin (3 jours), animé par Jérémie RUNEL

Entremets petits gâteaux
- Du 8 au 10 juin, animé par Christophe MENARD, Membre de l'Association Relais Desserts International

Tartes et Entremets
- Du 15 au 17 juin, animé par Sébastien SERVEAU, Chef Pâtissier Consultant Groupe Alain Ducasse

Entremets hygiène appliquée et sécurité dans le travail
- Du 22 au 24 juin, animé par Jean-François ARNAUD, MOF Pâtissier

Entremets, petits gâteaux de saison
- Du 22 au 24 juin, animé par James BERTHIER

La Pâtisserie Française
- Du 29 juin au 3 juillet, animé par Jean-François ARNAUD, MOF Pâtissier

CROQUEMBOUCHES

Croquembouches
- Du 27 au 29 avril, animé par Daniel CHABOISSIER

VIENNOISERIES ET PAINS

Sandwichs, tartines et quiches
- Du 4 au 6 mai, animé par Gaëtan PARIS, MOF Boulangier

Pains et viennoiseries
- Du 25 au 27 mai, animé par Jacques ANNONIER, MOF Boulangier

Pains et spécialités boulangères
- Du 15 au 17 juin, animé par Franck DEPERIERS, MOF Boulangier

SUCRE

Finger Food Sucre
- Du 25 au 27 mai, Sébastien SERVEAU, Chef Pâtissier Consultant Groupe Alain Ducasse

Sucre soufflé
- Les 2 et 3 juin, animé par Jean-François ARNAUD, MOF Pâtissier

TECHNOLOGIE APPLIQUEE

Le goût
- Les 25 et 26 mai, animé par Jean-François ARNAUD, MOF Pâtissier

CONFITURES

Confitures
- Du 22 au 23 juin, animé par Jean-Paul GAUCHER, Maître Confiturier

GLACES

Diversifiez votre offre glacée sur place ou à emporter
- Du 20 au 22 avril, animé par Stéphane AUGÉ, MOF Glacier

Vive l'été, voici les glaces et sorbets en folie !
- Du 4 au 6 mai, animé par Frédéric DEVILLE, Champion du monde Pâtisserie et Ludovic MERCIER, MOF Glacier

Glaces
- Les 18 au 19 mai (2 jours - Ascension), animé par Alain CHARTIER, MOF Glacier

TRAITEUR

Traiteur Boutique
- Du 27 au 29 avril, animé par Bruno MONTCOUDIOL, MOF Pâtissier

Verrines sucrées, salées
- Du 25 au 27 mai, animé par Gilles REFLOCH, Consultant International Pâtissier

VITRINES

Vitrines intermédiaires
- Du 20 au 22 avril, animé par Sylvie PINARD

Managerement commercial vente
- Les 27 et 28 avril, animé par Evelyne PLATNIC, Consultant Memento Conseil

STAGES 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

A chaque mois son pain... entre tradition et création
- Du 1er au 3 juillet, animé par Yann TABOUREL, MOF

DECOR

Décor artistique en pâte
- Du 22 au 24 juin, animé par Alfred BLORTZ, MOF

PATISSERIE

Verrines salées et sucrées
Tourtes et tartes salées
- Du 20 au 22 avril, animé par Pascal TEPPER, MOF

Gâteaux de voyages et petits gâteaux de thé
- Du 24 au 26 juin, animé par Jean-Louis CLEMENT, MOF

Tartes de saison, petits-fours sucrés, petits-fours secs
- Du 6 au 8 juillet, animé par Pascal TEPPER, MOF

Coupe du Monde de la Boulangerie Lesaffre
- Du 29 juin au 1er juillet, animé par Ludovic RICHARD, MOF

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

AVRIL

- Du mardi 14 au mercredi 15 avril, Sucre tiré
- Du mardi 14 au jeudi 16 avril, Petits gâteaux individuels

- Du 16 au vendredi 17 avril, Petits-fours et macarons
- Du 20 au 22 avril, Petits gâteaux individuels

- Du 20 au 22 avril, Vienniseries nouvelles et tartes rustiques Gaëtan PARIS, MOF Boulangier
Les créations de Christophe MICHALAK, Champion du Monde - Lyon 2005

Entremets « Evolution »

- Du lundi 27 au mercredi 29 avril, Tartes nouvelles - tartelettes et goûters Confiterie artisanale de qualité

- Du lundi 27 au jeudi 30 avril, Pièces artistiques en chocolat

MAI

- Du lundi 4 au mercredi 6 mai, Glaces, sorbets - entremets glaces Traiteur buffet fusion petits-fours salés Pièces montées et décor

- Du lundi 11 au mercredi 13 mai, Vienniseries « nouvelles tendances » Petits gâteaux individuels « nouvelles tendances »

- Du lundi 18 au mercredi 20 mai, Bonbons chocolat « enrobage machine » Entremets « découverte »

- Du lundi 25 au mercredi 27 mai, Spécialités boulangères, animé par Gaëtan PARIS, MOF Boulangier

- Du lundi 8 au jeudi 11 juin, Sucré d'art, pièces artistiques

- Du lundi 15 au mardi 16 juin, Sucré tiré

- Du lundi 1er au mercredi 3 juin, Les spécialités d'été de Franck MICHEL, MOF Pâtissier et Champion du Monde Compétition aux USA (Phoenix, Arizona) 2006

- Du lundi 1er au jeudi 4 juin, Pièces artistiques en chocolat

- Du lundi 8 au mercredi 10 juin, Petits-fours et macarons Traiteur terrines et verrines

- Du lundi 15 au mercredi 17 juin, Les créations d'Arnaud LARHER, MOF 2007

- Du lundi 15 au jeudi 18 juin, Sucré soufflé

- Du lundi 22 au mercredi 24 juin, Vienniseries « nouvelles tendances » Entremets « Evolution »

- Du lundi 29 juin au mercredi 1er juillet, Festival de sandwichs et tartines Tartes nouvelles - tartelettes et goûters

- Du lundi 29 juin au vendredi 3 juillet, Apprenez l'art du pain Français, animé par Gaëtan PARIS, MOF Boulangier

JUILLET

- Du jeudi 2 au vendredi 3 juillet, Feuilletés salés, tourtes et quiches

- Du lundi 6 au mercredi 8 juillet, Entremets « gourmands » Apprenez l'art du chocolat Confiterie artisanale de qualité

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 BEAUZOUZE
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 VENANSALUT
Tél. : 02 51 48 12 42 - Fax : 02 51 48 12 43
E-mail : bourmaud85@orange.fr

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

Départements 22 - 35 - 53 Partiel
11, rue Buffon - 22000 SAINT-BRIEUC
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'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 : 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

LE POLE EQUIPEMENT

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

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

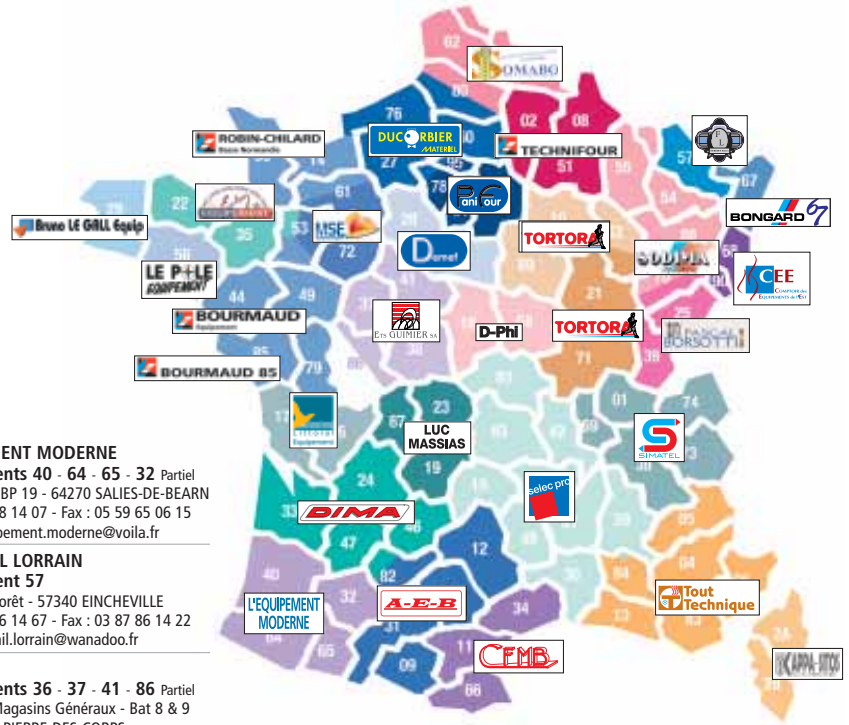
Ile-de-France
ZA les Bordes - 5, rue Gustave Madiot
91921 EVRY CEDEX
Tél. : 01 60 86 41 00 - Fax : 01 60 86 42 25
E-mail : panifour@wanadoo.fr

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 : robin-chilard@robin-chilard.fr

SELEC PRO

Départements 07 - 26 - 30 - 48 - 84 Partiel
RN 7 - ZA Marcerolles - 26500 BOURG-LÈS-VALENCE
Tél. : 04 75 83 87 88 - Fax : 04 75 83 00 29
E-mail : 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'Îlle 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
ZI Camp Launey - 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 !

Votre travail est précieux : notre devoir est de le conserver.

Les solutions de surgélation et de conservation de BONGARD vous permettent de rationaliser votre production tout en préservant sa qualité.



Avec la gamme des surgélateurs à plaques BSP, la qualité est garantie par l'efficacité du refroidissement rapide et de la surgélation...

Pour permettre un réel gain de temps et surtout un gain en matière d'énergie, la commande gère, en totale autonomie, la mise en température et le temps nécessaire à la surgélation des produits.

La sonde d'ambiance communique la température de la chambre et la sonde à piquer permet de piloter précisément le cycle de surgélation à partir des informations recueillies au cœur même des produits.



Avec la gamme des conservateurs à plaques BSP, conjuguez modularité et qualité de conservation

Le BCP Bongard permet de conserver simultanément 30, 70, 110 ou 150 plaques 400 x 600 mm au pas de 74 mm.

Pour toujours plus de modularité, le conservateur BCP peut être agrandi en fonction des besoins jusqu'à 8 portes de conservation et l'ouverture peut être choisie en fonction de l'implantation.



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