

FORUM, MAG'

MAGAZINE D'INFORMATION
DES CONCESSIONNAIRES



NUMÉRO 73

AVRIL - JUILLET 2020

Aux beaux jours, rien ne manque pour être inventif.

Dans ce numéro

BRITA, quand
four protégé
rime avec
eau filtrée.

pages 4-5



Paneotrad,
un véritable
argument
de rentabilité.

page 7



C'est parti
pour les
« **Master Class** »
du MasterChef...

pages 10-11



TÉLÉCHARGEZ
L'APPLICATION
BONGARD



L'éditorial de Jean-Marc Gravier

Concession JMG EQUIPEMENT SAS
Président de l'ACB



De l'énergie dans le réseau...

BONGARD et son réseau de concessionnaires font un bilan très positif de leur partenariat, tissé avec beaucoup de complicité, de persévérance, d'énergie et d'échanges au fil des ans. Grâce au travail réalisé en commun, lors du salon EUROPAIN qui se tenait en janvier à Paris, nous avons présenté les nouveautés BONGARD, et notamment les conservateurs Kryo et le dernier-né des fours à soles, le Soleo EvO, destiné aux fournils de petites tailles.

Avec BONGARD, nous travaillons en permanence à l'élaboration du cahier des charges des nouveaux produits et à l'amélioration des gammes existantes. Nous travaillons aussi au perfectionnement de nos services et à la gestion de production de ces services que nous voulons rendre à la fois innovants et performants afin d'être en accord avec vos besoins et vous faciliter la vie.

Lors de notre convention nationale qui a eu lieu en janvier, juste avant le salon, et qui réunissait toute notre force commerciale et les responsables techniques de toutes nos concessions, nous avons pu ressentir toute l'énergie et la motivation qui se dégageaient de notre groupe. Cette convention, fondée sur la coopération et l'intelligence collective, a permis de générer des pistes de travail, avec comme préoccupation principale, chers clients, vous et vos attentes.

Le groupement des concessionnaires BONGARD, au travers de notre centrale d'achat EUROMAT, travaille aussi à l'élargissement des équipements que nous sommes en mesure de vous proposer.

EUROMAT a fêté, l'année dernière, ses 25 ans. 25 ans de recherche incessante d'équipements, de solutions, de conclusions de partenariats, d'acquisition aussi pour être en capacité de vous accompagner de la manière la plus sérieuse dans votre évolution professionnelle.

Le snacking et la mise en scène du magasin ont été, ces dernières années, deux axes majeurs dans le développement de l'offre d'EUROMAT : nous avons un bureau d'étude et une usine, dédiés à la fabrication de magasins sur mesure de qualité, pour dessiner les linéaires à votre image et ainsi vous aider à mieux capter votre clientèle ; nous avons conclu un partenariat fort avec 2 fabricants de fours snacking, mettant ainsi à notre catalogue des fours mixtes traiteurs multifonctions de laboratoire et des fours experts en snacking de magasin pour mieux fluidifier les flux de clientèle ; l'association des deux permettant de rendre les opérations snacking en boulangerie beaucoup plus faciles et plus rentables, tout en apportant une qualité alimentaire élevée, des coûts d'exploitation réduits et un environnement de travail confortable.

Le réseau a aussi entamé une démarche essentielle, l'uniformisation de son outil informatique en investissant dans un ERP commun. La mutualisation de nos moyens et de nos bonnes pratiques dans cet outil, va nous permettre de rationaliser encore nos organisations et, surtout, de rendre encore plus performants et réactifs nos services aux clients.

Nous démarrons cette nouvelle décennie avec de nombreux projets, confiants et optimistes pour le futur, animés d'une énorme énergie et, surtout, de l'envie de vous accompagner plus encore dans vos projets et dans votre réussite !

Sommaire 73

SAVOIR-FAIRE

- 3 Le savoir-faire du Réseau
- 4 Le savoir-faire de BONGARD

PROPOS

- 6 La parole est aux dames

INTERVIEW

- 7 Un membre du Paneoclub s'exprime

SOCIÉTÉ

- 7 - Obligations d'affichage de certaines informations
- Code du travail numérique

PORTRAITS EN RÉGION

- 8 Le Sud-Est à l'honneur

L'AVIS D'EXPERTS

- 10 C'est parti pour les « Master Class » du Masterchef !

SOCIÉTÉ

- 11 - Embauche d'un apprenti : l'aide unique.

LES RENDEZ-VOUS

- 12 - Les événements en date
- Les rencontres à venir

L'ÉVOLUTION DU MÉTIER

- 15 Et si vous vous préoccupez de l'expérience client ?

STAGES - COURS PRATIQUES

- 15 Les écoles de formations

RECETTE

- 16 - Le Pavé du Ried
- Le Pain de Ménage

L'ACB

- 18 Sièges - Agences - Points de vente



BONGARD
67810 Holtzheim - France.
Tél. : 03 88 78 00 23
Fax : 03 88 76 19 18
www.bongard.fr
E-mail : bongard@bongard.fr

FORUMMAG'

Magazine d'information des concessionnaires BONGARD
N° 73 - Avril-Juillet 2020

Edité par BONGARD, 67810 Holtzheim, France.
Responsable de l'édition : Benoît Sévin.
Rédaction : BONGARD, EUROMAT, ACB.
Crédit photos : BONGARD, EUROMAT, MONO-France, Concept-Froid, ACB, Adobe Stock, iStock, N&F.
Maquette : APALOZA.
Impression : SALINES Production.

Ont participé à ce numéro :

Rédacteurs : Catherine Charmasson-Zagouri, Jean-Pierre Deloron, Jean-Marc Gravier, Caroline Gumbinger.

Intervenants : Patrick Bedouet, Cédric Bernard, Arnaud Chevalier, Pascale Chudzikiewicz, Stéphanie Durand, Xavier et Chrystel Gaubour, Aurélien Gremont, Mathieu Guibert, Antoine Guilbert, Fabrice et Barbara Hertel, Pierre Leclercq, Patrice Renard, Pascal et Julien Tepper.



SAVOIR-FAIRE



Un nouveau modèle entrepreneurial qui respecte l'artisan, le pain et le client.



Les professionnels du réseau pour qui les défis sont la première motivation

La P'tite Boulangerie, un réseau **d'artisans indépendants**, tout secteur d'activité.

La boulangerie de demain sera artisanale. C'est la vision de Pascal Rigo, Florence Méro et Arnaud Chevalier, tous trois associés à la tête de La P'tite Boulangerie, un modèle entrepreneurial, créé en 2016, qui respecte l'artisan, le pain et le client. Cette approche place l'artisan au cœur du système et constitue un véritable tremplin pour des boulangers qui, sans cela, n'auraient pas la capacité de se mettre à leur compte.

• Le boulanger entièrement dédié à son métier

L'accompagnement mis en place libère l'artisan de toutes les contraintes inhérentes à la tenue d'une affaire. « La maison mère s'occupe du projet en amont (recherche de local, travaux, équipements). Le référencement des fours et pétrins BONGARD et le partenariat privilégié entretenu avec le réseau de ses concessionnaires est un des volets de notre mission. En amont, nos équipes support (gestion, RH, hygiène et qualité, formation, marketing et commerce) encadrent le projet et apportent le soutien nécessaire pour que le boulanger n'ait que pour seuls objectifs : produire un pain de qualité, faire le métier qu'il aime dans les meilleures conditions possibles et être proche de ses clients

puisque, dans notre modèle, c'est le boulanger qui vend ses produits » précise Arnaud Chevalier en charge de l'exploitation de La P'tite Boulangerie.

• Un ascenseur social inespéré

« Nous dynamisons le tissu communautaire en donnant l'opportunité à un artisan, après une période d'observation mutuelle de 6 mois, de rentrer pour 2 500 € au capital d'une de nos P'tites Boulangeries (soit 25% des parts) et de remonter progressivement au capital en fonction de la performance de son affaire. Preuve que notre partenariat est établi sur des bases solides de confiance partagée. »

• Le bio, au juste prix, pour le plus grand nombre

La visée du déploiement sur tous les secteurs du marché, c'est de proposer des gammes artisanales, faites par de véritables artisans-boulangers, au sein d'entités indépendantes quels que soient le contexte et le lieu où elles sont implantées (en quartier ou en surface de distribution). « Les gammes de produits sont courtes, afin d'en garantir la fabrication sur place. Le prix de notre baguette bio, au levain, est le même partout : 1,10 € sauf pendant les 15 jours de lancement de toute nouvelle boutique où le prix est de 1€. Tous nos pains sont fabriqués

à partir de farines issues de blés biologiques français et de préférence de production locale. »

• Eduquer le consommateur

La P'tite Boulangerie, c'est un « projet de passionnés fait pour des passionnés amoureux du goût et du bon pain ». C'est aussi une autre manière de voir l'avenir et de sortir de l'opposition artisanat/GMS puisque les codes artisanaux deviennent la norme. Toutes les P'tites Boulangeries sont des structures indépendantes visant à réinventer le métier d'artisan-boulangier, tout en le dynamisant, pour le plus grand plaisir des consommateurs voués à se délecter de pains de qualité et à sortir de la guerre des prix... Enfin !

• Créer un vivier de repreneurs d'entreprises

Il semblerait que le modèle proposé par La P'tite Boulangerie soit un cercle vertueux de l'entrepreneuriat. Outre la capacité de bâtir un réseau d'artisans indépendants, c'est également un excellent moyen de constituer un flux de jeunes artisans en capacité technique et financière d'aller à la conquête du marché... Et si La P'tite Boulangerie avait trouvé la solution pour garantir le développement de l'artisanat tous azimuts ?

C. CH-Z.

Fours BONGARD
équipés en standard
de la cartouche BRITA
PURITY C1100 STEAM ALI.



Gamme de fours modulables
Soleo EvO



Gamme de fours à soles fixes
Orion EvO



Canne à buée sans filtre/avec filtre

BONGARD : s'adapter à vos besoins est notre credo.

BRITA, quand four protégé rime avec eau filtrée.

Parmi les principaux ennemis d'un four à soles, on trouve bien sûr le calcaire ! Il peut apparaître rapidement, rendre les cuissons moins régulières, augmenter la consommation d'énergie, puis boucher complètement les cannes à buée. Un détartrage complet, long et onéreux est alors la seule solution pour reprendre la production.

Il existe une solution simple, économique et efficace : le filtre BRITA. Il évitera toutes les pannes liées au calcaire !

BONGARD et BRITA ont signé un partenariat important et sur le long terme avec pour objectif de proposer aux clients un système de filtration adapté à leurs fours BONGARD. Ce filtre peut être installé sur un four déjà en fonctionnement ou lors de l'achat d'un nouvel équipement. Dans ces deux cas, le kit pourra facilement être mis en place par un technicien agréé BONGARD.

• Un peu d'histoire...

Expert des technologies d'optimisation de l'eau depuis plus de 50 ans, BRITA est une société familiale d'origine allemande qui développe, produit et commercialise une large gamme de solutions innovantes pour la maison (notamment avec la célèbre carafe) et le hors-domicile. Sa mission est d'offrir une eau optimisée, adaptée aux besoins de chacun.

• L'importance de l'eau

La qualité de l'eau est essentielle à toutes les étapes de la préparation du pain, mais la plus visible et la plus sensible, est celle de la cuisson. Avec un filtre BRITA adapté, les cannes à buée sont protégées, les maintenances du four simplifiées. Les cuissons sont régulières, les temps d'arrêts limités, pour la satisfaction des boulangers et de leurs clients !

• Comment se forme le calcaire ?

La dureté carbonate KH de l'eau (composée de calcium et de magnésium) est responsable de l'apparition du calcaire : celui-ci se forme lorsque l'eau subit un choc thermique. Dans un four à soles, cela apparaît lors de la production de buée. C'est pour cette raison que les cannes à buée sont les pièces les plus sensibles au calcaire.

• Comment fonctionne un filtre ?

La filtration se déroule en plusieurs étapes (voir schéma page 5). La résine échangeuse d'ions va retenir la dureté carbonate et certains métaux (plomb, cuivre, ...). Le charbon actif (composé d'écorces naturelles de noix de coco) retient les substances altérant le goût et l'odeur. Enfin, le filtre retient les grosses et fines particules contenues dans l'eau du robinet.



• Quelle est la différence avec un adoucisseur à sel ?

Un filtre BRITA est idéal pour une eau destinée à l'alimentation. Un adoucisseur à sel est plutôt préconisé pour les lave-batteries, lave-vaisselles, lave-mains. À la différence d'un adoucisseur, le filtre BRITA ne rejette pas de sodium, ne nécessite pas de prise électrique, ni d'évacuation d'eau, ni d'intervention du boulanger pour le recharger ou le régénérer. Ainsi, la salinité des pains reste maîtrisée. De même, la cristallisation progressive du sodium sur les vitres et portes des fours est évitée.

• Comment installer un filtre ?

Le filtre doit être branché entre l'arrivée d'eau et le four. Pratique, il ne nécessite aucune autre attente technique qu'une arrivée d'eau. Il peut fonctionner à l'horizontale ou à la verticale. Nous vous conseillons de faire appel à un concessionnaire agréé du réseau BONGARD. Ensuite, il suffit de changer la cartouche une fois par an pour que le four reste protégé.

• La cartouche est-elle recyclable ?

La cartouche est effectivement recyclable. BRITA est le seul fournisseur de traitement d'eau à attester d'un procédé de recyclage qui permet à tous les composants des cartouches d'être correctement recyclés ou réutilisés.

« Depuis que j'ai mon filtre, fini l'entartrage des cannes à buée. C'est très facile : la cartouche est changée une fois par an par mon installateur et mon four est protégé ».

Frédéric Lalos
Meilleur Ouvrier de France Boulanger

PURITY C1100 Steam ALI, votre allié contre le calcaire.

Les bénéfices de l'eau filtrée



→ Sur les produits finis

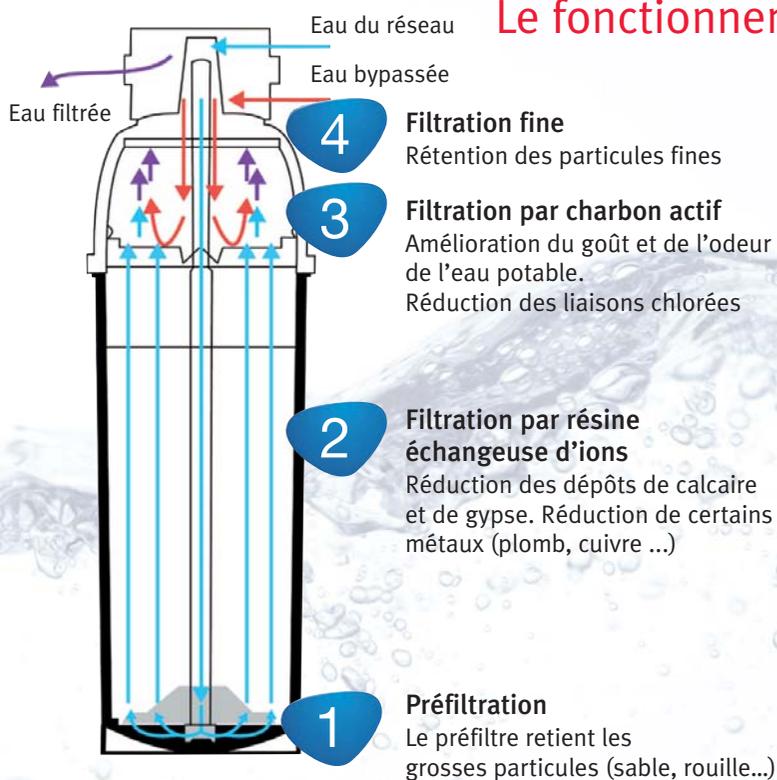
La filtration du chlore, du calcaire et des particules présentes dans l'eau.

- Préserve les arômes
- Révèle les saveurs
- Rend les produits plus appétissants

→ Sur les équipements

- Limite l'entartrage des équipements
- Diminue le temps d'arrêt des équipements
- Diminue les frais de maintenance
- Baisse la consommation énergétique

Le fonctionnement



BRITA, plus de 50 ans d'expertise.

- 1966** Création par Heinz Hankammer
- 1980** 1^{er} filtre professionnel
Début du développement international
- 1992** 1^{er} programme de recyclage des cartouches filtrantes
- 2008** Lancement de la gamme Compacte PURITY C

BRITA, en quelques chiffres.

Une marque allemande, **une production européenne** (Allemagne, Suisse, Grande Bretagne, Italie).

En France, **20% des foyers** sont équipés de BRITA.

La marque est présente dans plus de **60 pays**.

250 millions de personnes consomment de l'eau filtrée BRITA tous les jours.

La parole est aux dames

« Artisan des Douceurs Naturelles, la **boulangère** en fait son **ADN.** »

Fille de commerçant, Stéphanie Durand aime la convivialité des contacts, le bien manger et la vie, tout simplement. Alors, quand l'occasion se présente de reprendre une boulangerie à Lutterbach, en 2011, avec son compagnon Alain, chef cuisinier inventif et titulaire d'un BM en boulangerie, ils n'hésitent pas !

« J'ai démissionné. Ce projet commun, il fallait le faire alors, après 15 ans de coaching dans la coiffure ». Habituee à manager des équipes, elle dynamise le magasin et mise sur les produits de saison et locavores. Son credo : un accueil chaleureux, une*

parfaite connaissance des produits et un nom qui lui ressemble, "l'ADN des saveurs". Face au succès rencontré, le couple décide d'ouvrir un second point de vente à Brunstatt en appliquant la même recette. Depuis 2011, ils sont conseillés par la Société POLY-TECH, concessionnaire BONGARD (Haut-Rhin et Territoire de Belfort). Une 3^e opportunité se présente en 2019 à Wittelsheim. 4 mois de travaux pour rénover un ancien garage, installer tout le matériel indispensable pour faire du bon pain et agencer le magasin en proposant une restauration

Stéphanie Durand, boulangère à Lutterbach (68)



sur place. En moins de 10 ans, Stéphanie et Alain Durand ont ouvert 3 boutiques qui répondent à la demande de la clientèle locale, développé leur chiffre d'affaires et misé sur le fait-maison et l'authenticité du travail artisanal.

** les locavores sont des consommateurs de produits locaux. Derrière cette apparente simplicité se cache un art de vivre où se mêlent un refus des abus de la mondialisation et une volonté de faire avancer les choses sur le plan écologique.*

J-P. D.



Une équipe de vente à la hauteur

« En Alsace plus qu'ailleurs, le pain et particulièrement les pains spéciaux sont mis en valeur. Pour expliquer leur composition aux clients, j'organise des séances de dégustation avec mes équipes de vendeuses pour qu'elles sachent les apprécier et en parler à bon escient. Nous échangeons beaucoup et les remarques de chacune sont constructives. Si je reste la locomotive, j'ai la chance d'avoir de belles équipes que je compare, comme je leur dis souvent, à "de belles pommes dans un beau panier". En magasin, elles connaissent les clients par leur nom ou prénom. Elles savent être agréables toute la journée et humaines dans une conversation. J'en suis très fière car les clients me disent que l'accueil est toujours au top chez nous. Toutes sont toujours bien habillées avec le même code couleur et leur présentation physique est soignée. Au total, je coache 6 jours / 7 entre 15 et 20 personnes qui connaissent parfaitement pains, viennoiseries et pâtisseries. »

J-P. D.

Le point de vue de Fabrice et Barbara Hertel

« La décoration intérieure et l'agencement des 3 magasins reflètent la personnalité de Stéphanie. Elle est très rigoureuse concernant la qualité des produits, l'hygiène, l'accueil en magasin, la convivialité avec les clients, tout ce qui compte pour atteindre la réussite », explique Fabrice Hertel qui complète en rajoutant : « Qualité des produits et accueil chaleureux sont indissociables dans un magasin. Mon épouse, Barbara, qui travaille avec moi, est devenue une de ses amies et elle n'hésite pas à le conseiller, lui donner son ressenti personnel sur les produits proposés, leur positionnement, l'accueil, etc... Elle est souvent en relation avec Stéphanie Durand ». La boulangère rayonne sur les 3 magasins, ce qui lui prend beaucoup de temps. « Avoir le regard d'un œil extérieur est important pour elle, toujours dans le but de satisfaire et de fidéliser ses clients. À chaque projet, nous l'avons mise en relation avec des professionnels qui l'ont écoutée. Notre métier est de pouvoir proposer un projet clef-en-mains, de la recherche d'emplacement, en passant par la maîtrise d'œuvre, l'agencement du magasin et les équipements des laboratoires de fabrication. Nous apportons un maximum d'informations et de propositions pour aider ces entrepreneurs en boulangerie ».

J-P. D.



Paneoclub, le club des possesseurs de Paneotrad®

Paneotrad®, un véritable argument de rentabilité.



Pâtissier de formation, Xavier Gaubour est venu à la boulangerie lorsqu'avec son épouse, Chrystel, en 1998, ils décident de prendre leur 1^{ère} affaire, en couple, en Isère. Depuis, ils ont essaimé leur savoir-faire en Savoie, à Lyon et puis en Saône-et-Loire avant de décider de s'installer définitivement dans le département du Puy-de-Dôme, à Cournon-d'Auvergne, dans l'aire urbaine de Clermont-Ferrand. « La boulangerie des Volcans », située dans une zone artisanale et commerciale, a ouvert début janvier 2020.

• Comment avez-vous connu Paneotrad® ?

« La 1^{ère} rencontre, c'était lors d'un Sirha, il y a quelques années. Ensuite, j'ai suivi l'actualité de la machine via FORUM MAG', Internet, la concession BONGARD, CELSIUS EQUIPEMENT qui s'occupait de nous à Autun, et je m'étais dit que lorsque je ferais une création, je choisirais Paneotrad®. »

• Quelles sont les raisons d'un tel choix ?

« D'abord, la souplesse du travail, c'est le gros atout de ce process de production qui permet de conserver la pâte jusqu'à 72h. On peut cuire à tout moment de la journée ; si on manque de pain, on sort un bac ; on passe au Paneotrad®, on enfourne, c'est pratique, efficace et cela limite les pertes. C'est un véritable argument de rentabilité ! Ensuite, la simplicité d'utilisation de la machine qui la rend accessible à l'ensemble du personnel. Et enfin l'économie de main d'œuvre, un autre avantage financier ! »

• Quel est le contexte dans lequel vous utilisez Paneotrad® ?

« Nous sommes entourés de commerces et d'un club de sport. Cournon-d'Auvergne, c'est à la fois la ville (périphérie de Clermont) et la campagne. Nous bénéficions d'un important passage (15 000 à 20 000 véhicules/jour). Nos portes sont ouvertes en continu de 5h30 à 19h30 du lundi au samedi. Etant donné notre implantation, nous sommes résolument axés snacking. Notre magasin de 150 m² accueille tables, mange-débout et une table d'hôte. Dans ce contexte, offrir un pain qualitatif, comme celui obtenu avec le procédé Paneotrad®, est un plus ! »

• Comment utilisez-vous les matrices ?

« Nous avons le tout dernier modèle Paneotrad® EvO et ses 4 matrices interchangeables. Cela nous permet de diversifier les formes. Je réserve la matrice "bouts ronds" à la baguette de Tradition et à une baguette en farine panifiable classique "mie-campa". La matrice "bouts carrés" est destinée aux baguettes spéciales (céréales, épeautre), la matrice "pavés" aux pains spéciaux, la matrice "flûtes" aux flûtes justement, et en combinant la matrice "flûtes" à celle "bouts carrés" j'obtiens les pains à sandwiches. Elle sont faciles à manier, pratiques à fixer, c'est simple comme un jeu d'enfant. »

• Comment s'est passée la prise en main de Paneotrad® ?

« Thierry Lachaize, commercial chez SELEC PRO Auvergne m'a emmené chez deux artisans-boulangers équipés de Paneotrad®. J'ai bien observé leur façon de faire, et ils m'ont donné des conseils ; d'ailleurs, après notre ouverture, ils sont venus voir comment cela se déroulait, ce qui m'a beaucoup touché. Avec notre meunier, nous avons passé 2 jours dans le laboratoire de démonstration de SELEC PRO Valence. Je dois dire que nous avons été formidablement accueillis, même bichonnés pendant ces 48 heures. Nous avons pu travailler comme si nous étions chez nous. Avec le démonstrateur de la Minoterie Bigallet, nous avons mis au point les recettes et mis les process de fabrication en place. Et puis, je me suis entraîné. Le jour J, tout était calé. »

• Et les clients qu'en disent-ils ?

« Ils apprécient notre pain croustillant, au bon goût et à la belle fraîcheur. Nous faisons régulièrement des dégustations pour faire découvrir notre collection de pains, nous accrochons le personnel des entreprises de la zone avec nos offres "Snacking" (formules, burgers, sandwiches, plats chauds, quiches et pizzas) et nous régaloons les gourmands avec nos 2 types de pâtisserie (élaborée ou classique). »

C. CH-Z.

SOCIÉTÉ

Obligations d'affichage de certaines informations

Saviez-vous qu'en tant qu'employeur, vous êtes tenu d'afficher au sein de vos locaux, un certain nombre d'informations pour vos salariés ? Saviez-vous que dans certains cas, cette obligation d'affichage peut être remplacée par une obligation d'information par tout autre moyen garantissant un accès équivalent. En cas de non-respect de vos obligations constaté par l'inspection du travail, vous vous exposez à des sanctions, notamment à une amende pour défaut d'affichage. Le site <https://www.servicepublic.fr/professionnels-entreprises> vous donne les règles applicables en fonction de la taille de l'entreprise.

Code du travail numérique

Simulateurs de salaires, coût total employeur, modèles de lettres et de documents, etc... À l'initiative du gouvernement, vous pouvez vous renseigner sur toutes les facettes du code du travail numérique qui répondra à vos questions sur la convention collective dont vous dépendez et facilitera vos démarches en tant qu'employeur. En quelques clics, vous pourrez obtenir des réponses aux questions que vous vous posez sur le droit du travail de vos salariés. Des réponses personnalisables selon votre situation sont possibles en tapant un mot-clé dans l'onglet « Rechercher ». Infos sur le site : <https://www.code.travail.gouv.fr>.

Les artisans vous parlent de leur région, de leur métier et des professionnels qui les accompagnent dans la création ou le développement de leur activité...

« Patrick Bedouet, un entrepreneur qui voit les choses en grand. »

Patrick Bedouet est, indéniablement, un entrepreneur. Cela fait 45 ans qu'il est commerçant. À la tête d'une épicerie, puis de supermarchés, il ne s'est jamais satisfait de vendre du pain cru surgelé, cuit sur le point de vente. Désireux de proposer des produits naturels et artisanaux, il saisit l'occasion, donnée par la Mairie de Port-Saint-Louis-du-Rhône (13) où il tient commerce depuis 14 ans, d'acquérir un local de 400 m², au rez-de-chaussée d'un immeuble résidentiel. « Le bistrot du marché » a vu le jour le 25 août dernier.

• Deux espaces côte à côte de 200 m²
« Côté boulangerie, notre grande boutique met en valeur nos pains, notre pâtisserie fine, notre offre snacking (pizzas, quiches, burgers, sandwichs chauds et froids) et notre rôtisserie (poulets rôtis à emporter). » La terrasse en plein air, avec parasols l'été, peut accueillir 45 personnes. « Côté restaurant, nous avons organisé des buffets en libre-service : une banque pour les mets froids (salades « maison »,

charcuteries et fromages de producteurs locaux), une autre pour les plats chauds préparés sur place (2 poissons, 2 viandes et 5 accompagnements proposés quotidiennement). Evidemment nous y servons notre bon pain frais ! » La salle contient 54 places assises et une terrasse de 50 fauteuils avec des possibilités d'extension future. « 22 personnes, dont 18 habitent ici, assurent le bon fonctionnement des deux activités » précise Patrick Bedouet.

• Un emplacement idéal

Situé en face du port, sur un large boulevard, « Le bistrot du marché » bénéficie d'un passage régulier. « Nous profitons également de l'influence de la plage qui, par ricochet, nous apporte du monde même si nous sommes à 5 km du sable. Dès qu'il fait beau, nous avons un afflux de clientèle. L'incidence sur notre chiffre est de l'ordre de 20%. »

• L'outil de production adéquat

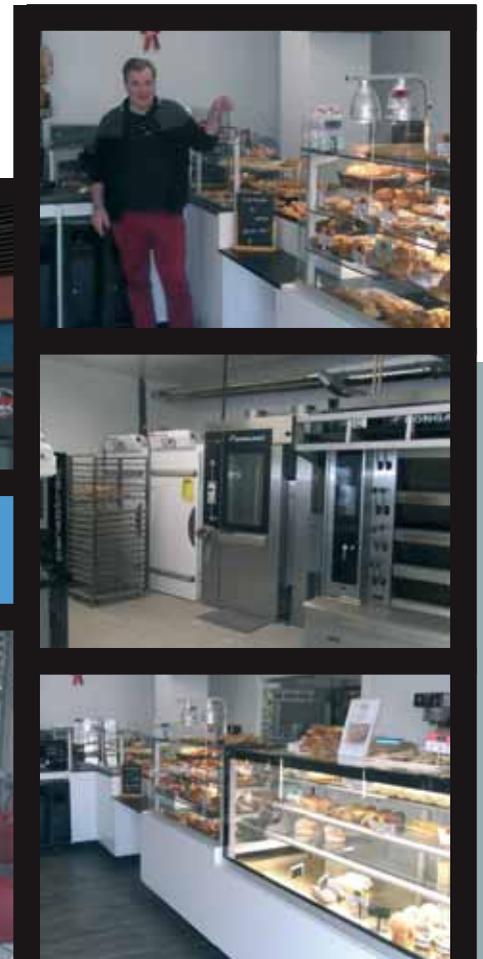
Sur les conseils de Philippe Petit, commercial chez TOUT TECHNIQUE, le fournil est

organisé autour du tandem four à soles Orion EvO / Paneotrad® EvO. « Le process de production demande d'oublier ses habitudes de fabrication pour adopter une méthode finalement beaucoup plus simple, souple, pratique, économique qui limite les maintenances, préserve la santé de nos ouvriers, permet de sortir un très beau produit et de ne jamais être à court de pain fraîchement cuit. » Un four à chariot pour la viennoiserie et un four mixte à vapeur pour la cuisine complète, entre autres, l'arsenal de production fourni par TOUT TECHNIQUE, un partenaire de toujours.

• Les développements en cours

« Une carte de fidélité, le bio, la livraison de repas, ... » Patrick Bedouet ne fait pas les choses à moitié !

C. CH-Z.



Anticiper les besoins et répondre aux nouvelles attentes des clients



Le retour à la tradition n'a que du bon pour Pascale et Philippe Chudzikiewicz.



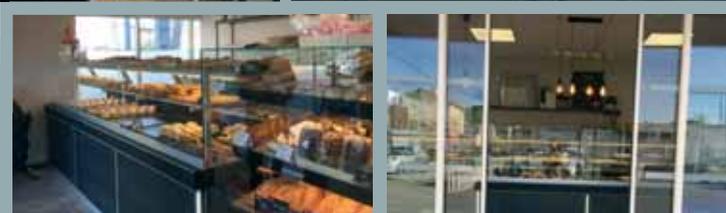
Pascale et Philippe Chudzikiewicz sont venus par hasard au métier, il y a 30 ans, lui était alors marin-pompier, elle, aide-comptable. C'est par le biais des Fromenteries qu'ils tiennent des terminaux de cuisson jusqu'à monter le leur, « Marchand de pains », en 1995, au centre de Sorgues (84). Puis, il y a 4 ans, avec l'aide de leur fils Steven, ils créent, à la sortie de la ville, une boulangerie en production traditionnelle, « L'atelier des Papes ». Il n'en fallait pas plus pour leur donner l'envie de métamorphoser leur Point Chaud en « véritable » boulangerie.

• Des travaux de transformation

Le local n'étant pas très grand (50 m² vente et 50 m² production), ils veillent avec TOUT TECHNIQUE, le concessionnaire BONGARD du secteur, à optimiser les surfaces. Ils équiperont le fournil du matériel nécessaire, batteur, pétrin, four à soles Orion, etc. et refont le magasin. « Cela a été un succès immédiat auprès de nos clients ! Ils ont remarqué que le pain avait changé et l'ont apprécié tout de suite » commente Pascale.

• Un coup de fouet sur toutes les activités

« Nous avons pu fabriquer à notre idée, utiliser les ingrédients de saison pour varier les goûts. Nous avons diversifié les pains sandwiches, fait des burgers et étoffé la gamme snacking. » L'impact n'a pas tardé à se faire sentir avec une progression du CA de 20%. « C'est un



tout, des gens qui ne consommaient auparavant que notre pâtisserie traditionnelle, se sont mis à acheter le pain, d'autres qui n'étaient pas clients car ils ne voulaient pas de surgelé, sont venus goûter notre pain et ont remarqué la pâtisserie ; ceux intéressés par le snacking ont découvert nos pains et gâteaux... Cela a été un enchaînement vertueux. »

• La mise en scène

L'agencement du magasin a été entièrement revu. « Nous avons apporté de la modernité. Une verrière permet, depuis la boutique, de voir le boulanger au travail ; cela montre bien que la production se fait sur place. » Les pains et les spéciaux ont été mis en valeur. « Nous les avons présentés dans les vitrines juste devant les clients, ce qui a beaucoup plu. »

• Un magasin à son image

Par le biais de TOUT TECHNIQUE, Pascale et Philippe se sont rendus chez CONCEPT-FROID qui a réalisé les banques magasin sur-mesure. « Nous avons pris le temps nécessaire, avec le concepteur, pour cerner mes besoins, mes goûts, mes idées et mes désirs. Etagères, tiroirs, textures, couleurs, lumières, ... nous avons tout passé en revue sur les plans 3D. À l'issue du rendez-vous, j'avais une idée très exacte de ce que serait la boutique » précise Pascale.

C. CH-Z.

TOUT TECHNIQUE

- **Activité** : création en 1982, concessionnaire exclusif BONGARD depuis 1996
- **Dirigeant** : Philippe Gravier depuis 2011
- **Localisation** : Siège à la Seyne-sur-Mer et 3 agences techniques : Mandelieu 06 / Salon-de-Provence 13 / Gap-Tallard 05
- **Région de couverture sud** : 04, 05, 06, 13, 83 et 84.
- **Certifications et labels** : ISO 9001-2000 - Capacité Froid
- **Effectif 41 salariés** : dont 20 techniciens, 7 commerciaux, 6 administratifs, 2 responsables SAV, 2 assistantes SAV, 1 magasinier et son assistant, 1 responsable technique des installations commerciales, 1 directeur technique.
- **SAV 24h/24h - 7 j/7 j** - contrats de maintenance
- **Tél.** : 00825 003 009 - Site Internet : www.touttechnique.fr
- **Service commercial** - Tél. : 04 94 06 17 77



Accompagner nos clients au quotidien dans leurs projets, du magasin au fournil, avec un service et des produits de qualité.

Les bons conseils font les bons produits

C'est parti pour les « Master Class » du MasterChef !

Depuis sa création en 2007, MONO-France est le partenaire exclusif du réseau des 31 concessionnaires BONGARD, pour les équipements de pâtisserie. En cela, MONO-France bénéficie d'un maillage national solide au commerce comme au SAV. Au fil des ans, MONO-France est devenu un acteur incontournable lorsqu'il s'agit d'automatiser les fabrications des laboratoires artisans et de gagner en productivité, sans faire de compromis sur la qualité.



Un des produits emblématiques de MONO-France, est le MasterChef ; il cuit, pasteurise, refroidit, émulsionne, turbine et met au point le chocolat. À ce jour, plus de 1 000 MasterChef ont été vendus et installés en France et à l'Outre-mer (Nouvelle Calédonie, Martinique, Guadeloupe et Guyanne).

• L'accompagnement du client final

« Nous avons toujours voulu compléter nos connaissances technico-commerciales des machines par une compétence terrain apportée par un professionnel du métier, lui-même possesseur et utilisateur de l'équipement, ce qui lui donne toute sa légitimité. C'est réellement la valeur ajoutée de MONO-France » commente Mathieu Guibert, son Directeur général.

• Les ambassadeurs MasterChef

4 pâtisseries formateurs-utilisateurs composent la brigade des ambassadeurs du MasterChef ; Nicolas Coffin, l'allié de la première heure, installé à Dijon, Philippe Renou en Ile-de-France, Kévin Dussap rayonne depuis Saint-Etienne et le tout dernier à avoir rejoint l'équipe, Cédric Bernard, officie dans les Hauts-de-France. Ils se partagent la France pour accompagner l'installation du MasterChef chez les clients, faire des démonstrations aux côtés des concessionnaires lors des salons, portes ouvertes, etc. et animer des ateliers de formation continue à l'initiative du réseau ou pour leur propre compte.

• La formation « initiale »

Lors de la mise en route de l'équipement, les différentes fonctionnalités sont déclinées, expliquées et montrées au client. Les ambassadeurs connaissent le MasterChef sur le bout des doigts, puisqu'ils l'utilisent quotidiennement dans leur propre boutique. Ce faisant, ils délivrent astuces et subtilités qui permettent au nouvel acquéreur d'être performant rapidement.

• Les « Master Class » MasterChef

Fort du constat que de nombreux possesseurs de MasterChef souhaitent aller plus loin dans son exploitation, plusieurs concessionnaires organisent, dans leurs laboratoires, des séances de révision des savoirs et de recherche d'idées nouvelles. Ainsi, Franck Surin, commercial MONO-France et Cédric Bernard ont assuré l'animation de « l'atelier VIP MasterChef » mis sur pied par TECHNIFOUR à Reims en novembre 2019 sur un format intimiste, et du tout 1^{er} « atelier du lundi », de la SOMABO, « Stage 1 - remise à niveau MasterChef », le 3 février dernier, à Flers-en-Escrebieux. « Plus d'une quinzaine de possesseurs du MasterChef du secteur y ont assisté, une fréquentation qui témoigne d'un réel besoin » déclare Patrice Renard, co-dirigeant de la SOMABO.

C. CH-Z.



LE POINT DE VUE DE



Cédric BERNARD,
Ambassadeur MasterChef – Hauts-de-France

« J'utilise le MasterChef à la Fabrik que je co-dirige avec Rémy Martin. L'objectif des Master classes MasterChef, c'est de faire une pique de rappel. À la SOMABO, en février, nous avons effectué une démonstration appuyée et certains participants ont enfilé le tablier pour prendre part à la réalisation de glaces, guimauves, etc. Ce que j'apporte, c'est la crédibilité du professionnel utilisateur,

indéniablement. Nous parlons le même langage, nous partageons les mêmes préoccupations ; alchimies, mélanges, textures sont des aspects du métier que seul un professionnel peut appréhender. Je développe le point de vue de l'utilisation alors que Franck Surin, co-animateur de ces classes, se concentre plutôt sur la technicité ; c'est ce double point de vue que les clients apprécient. »

DES PARTICIPANTS DE L'ATELIER SOMABO TÉMOIGNENT

Pierre Leclercq - « La Frugeoise » - Fruges (62)



« Ce stage de perfectionnement m'a permis d'échanger avec les collègues, d'avoir d'autres regards sur une même recette. Chacun adapte sa façon de faire au type de matières premières utilisées. Etant en campagne, pour nous, ce sont les produits de la ferme. Depuis 3 ans que nous avons le MasterChef, nous avons pu

augmenter le volume de production sans fatigue supplémentaire et avoir une grande régularité dans le résultat obtenu. Disons qu'avec MasterChef, on ne joue plus à la dînette ! »

Pascal et Julien Tepper, boulangers-pâtisseries - Pecquencourt (59)

« Possesseurs d'un MasterChef depuis mi-2019, nous voulions voir ce que nous pouvions faire de plus ou de différent. Nous nous servons tous les jours de la machine : crèmes, appareils à bombe, pâtes de fruits, guimauves, glaces, confitures, chocolat, ... même la béchamel ! C'est le MasterChef qui nous a fait créer notre offre en glaces. D'ailleurs un des objectifs de notre présence à cet atelier de février, c'était de développer plus et mieux ce rayon. Nous avons été très intéressés par les glaces présentées en petits pots associant deux parfums et un biscuit, c'est une belle idée pour compléter notre gamme. »



Antoine Guilbert - « La Gourmandine » - Valenciennes (59)



« Cela fait 11 ans que nous avons le MasterChef dont nous nous servons pour la préparation des appareils, les glaces et le chocolat. Je voulais surtout avoir des échanges avec les autres professionnels et trouver des applications autres que celles apprises lors de l'achat de la machine. J'ai retenu 2 ou 3 petites techniques

comme par exemple, les amorces de cristallisation du praliné pour la confiserie-chocolaterie avec le MasterChef, c'est un des points-clefs qui m'a interpellé lors de cette séance. J'attends avec impatience le prochain stage, en juillet, pour une utilisation encore plus poussée. »

Aurélien Gremont - « Au Pétrin » - Montreuil-sur-Mer (62)

« Malgré la formation initiale, depuis 7 ans j'exploite le MasterChef à peine à la moitié de ses capacités. Lors de cette session de formation, j'ai surtout apprécié les échanges sur les bonnes pratiques, sur des manières de faire plus efficaces qui font gagner du temps. Même pour une simple crème citron chacun avait sa méthode ! Suite à cet atelier du 3 février, je vais me lancer dans les pâtes de fruits et les guimauves. »



SOCIÉTÉ

EMBAUCHE D'UN APPRENTI : L'AIDE UNIQUE

En 2019, le nombre de jeunes entrés en apprentissage a progressé de 16% ! Et ceux qui recrutent un salarié en contrat d'apprentissage peuvent bénéficier de différentes aides à l'embauche. L'aide unique pour inciter les entreprises à embaucher des apprentis a été mise en place le 1^{er} janvier 2019. Elle remplace les dispositifs suivants : l'aide TPE jeunes apprentis, la prime régionale à l'apprentissage pour les TPE, l'aide régionale au recrutement d'un apprenti supplémentaire et le crédit d'impôt apprentissage. Le montant de l'aide unique est plafonné et il diffère selon l'année d'apprentissage prise en compte : 1^{ère} année du contrat d'apprentissage : 4 125 euros maximum. 2^{ème} année (2 000 euros). 3^{ème} année (1 200 euros). 4^{ème} année (1 200 euros si prévu dans le contrat).

Conditions d'obtention

Pour pouvoir prétendre à l'aide unique, l'entreprise doit respecter les critères suivants : employer moins de 250 salariés, conclure un contrat d'apprentissage, recruter des apprentis préparant un diplôme ou un titre à finalité professionnelle de niveau inférieur ou égal au bac. Depuis le 1^{er} janvier 2020, les contrats d'apprentissage doivent être déposés par l'employeur auprès de l'opérateur de compétences (OPCO) dont il dépend et non plus auprès de la Chambre consulaire.

Exonération de charges sociales

L'exonération spécifique des cotisations patronales sur les contrats d'apprentissage du secteur privé a été supprimée en 2020. Les rémunérations des apprentis bénéficient dorénavant de la réduction générale des cotisations. L'exonération des cotisations salariales spécifique aux contrats d'apprentissage est maintenue tout en étant limitée à 79% du Smic. Le montant maximum de l'aide est de 3 000 euros pour le recrutement d'une personne handicapée en contrat d'apprentissage pour une durée de 6 mois au minimum. Cette aide peut être prolongée en cas de redoublement ou de mention complémentaire. Toutes les entreprises artisanales peuvent en bénéficier, si elles embauchent un apprenti reconnu travailleur handicapé. La demande de cette aide se fait auprès de l'Agefiph.

Les événements en date



CALENDRIER

ACTUALITÉ DU RÉSEAU

LE 25 NOVEMBRE, SUCCÈS UNANIME DU 1^{ER} « ATELIER VIP » DE PERFECTIONNEMENT ET D'ÉLABORATION DE RECETTES DE GLACES SUR LE MASTERCHEF, ORGANISÉ PAR TECHNIFOUR DANS SON LABORATOIRE DE REIMS (51).

Au programme, la stabilisation de la glace lors de l'insertion d'alcool (marc de champagne, rhum raisin, etc.), le dosage du sirop pour les sorbets, la confection de glaces avec des produits à morceaux (style cookies, brownies, caramel, Oreo...), l'accompagnement à la vente (topping, mise en pots...).

LE 29 NOVEMBRE, TECHNIFOUR ORGANISAIT SON 1^{ER} ATELIER « DÉCOUVERTE ET ÉLABORATION DE NOUVELLES RECETTES SNACKING » AVEC LE FOUR DE BOUTIQUE ATOLLSPEED, EN COLLABORATION AVEC LE CONSEILLER CULINAIRE DÉLICE & CRÉATION DE LA RÉGION.

Un package composé d'un Atollspeed, en location longue durée 48 mois, et d'un lot de matières premières était proposé aux participants venus assister aux démonstrations.

LES 19 ET 20 JANVIER, À DIJON, BORSOTTI ET CELSIUS EQUIPEMENT FAISAIENT STAND COMMUN AU SALON REST'HÔTEL ET MÉTIERS DE BOUCHE QUI A REÇU QUELQUES 2 350 VISITEURS.

Les démonstrations boulangères en process Paneotrad®, snacking avec le four mixte vapeur Hounö, et pâtisseries à partir des équipements MONO-France ont séduit les nombreux professionnels venus sur le stand.



DU 26 AU 28 JANVIER, TOUT TECHNIQUE ÉTAIT ACCUEILLI, EN PARTENARIAT, SUR LE MAGNIFIQUE STAND DE LA MINOTERIE DU TRIÈVES À FOODINSUD, À MARSEILLE.

Les visiteurs ont pu voir le fournil complet EvO en fonctionnement dans un espace de 28 m² ! Jean-Francois Fayolle, MOF boulanger, a réalisé de délicieux produits, chaque jour dans le four Soleo EvO du fournil.



FRANC SUCCÈS DES JOURNÉES SNACKING DE FÉVRIER À JARRY ET AU LAMENTIN, ORGANISÉES AUX LABORATOIRES A&M INDUSTRIES, PAR JMG EQUIPEMENT.

En Martinique, plus de 70 sociétés ont fait le déplacement et 80 en Guadeloupe. Les démonstrateurs Hounö, Martin Sørensen et Yann Kerboriou, Atollspeed, Wim Mot et Croust'wich, Rebecca Deman ont fait des prouesses. Les clients visiteurs enchantés sont repartis plein d'idées et d'envies de développement. Les pains utilisés lors des démonstrations étaient fabriqués par Mickaël Adriaenssens.



DU 2 AU 5 FÉVRIER, AGECOTEL, PALAIS DES EXPOSITIONS DE NICE.

Cette très belle édition a été l'occasion pour TOUT TECHNIQUE de présenter en région les nouveautés BONGARD : four Soleo EvO et batteur Stellar.



LE 3 FÉVRIER, IMMENSE SUCCÈS POUR LE TOUT 1^{ER} ATELIER DU LUNDI, DE LA SOMABO.

Cet atelier, consacré au MasterChef, était co-animé par Franck Surin et Cédric Bernard, Ambassadeur MasterChef pour les Hauts-de-France.



LE 9 MARS, AU CENTRE PURATOS DE GARDANNE, TOUT TECHNIQUE ORGANISAIT UN ATELIER PRATIQUE PANEOTRAD® EvO.

Un atelier pour la fabrication de pains santé et bio, à partir des produits des gammes Puratos et des farines de la Minoterie du Trièves. Journée d'échanges et de partage en toute convivialité autour des produits, des cuissons et de l'agrément bio.

EGAST, PRÉVU DU 8 AU 11 MARS À STRASBOURG ET LE SALON REST'HÔTEL MÉTIERS DE BOUCHE, PRÉVU LES 22 ET 23 MARS À CLERMONT-FERRAND, SONT REPORTÉS À DES DATES ULTÉRIEURES.

LE 27 MARS, SE TENAIT À SAINT-AVERTIN (37) AU NORD DE TOURS, UNE RÉUNION INTITULÉE « LA CRISE DE LA BOULANGERIE ARTISANALE ? LES SOLUTIONS PANICENTRE ! ».

Face aux 3 grands défis que sont, le recrutement de personnel formé et motivé, la nécessité d'augmenter sa rentabilité, et la vente de son fonds de commerce au juste prix, PANICENTRE et ses partenaires ont exposé les pistes pour accompagner les artisans dans ces problématiques et sortir des sentiers battus.

MECENAT

BONGARD participe à la manifestation « l'Industrie Magnifique » du 7 au 17 mai, à Strasbourg, qui a pour objectif de mettre en valeurs les entreprises de la région à travers la réalisation d'une œuvre monumentale en rapport avec leur métier.

<https://industriemagnifique.com>

VIE DU RÉSEAU

LES NOUVEAUX LOCAUX DE LA SOMABO ONT ACCUEILLI LEURS ÉQUIPES LE 20 DÉCEMBRE DERNIER.



Ils ont été inaugurés le 6 février, en présence du personnel, des clients et des partenaires de l'entreprise. Un grand moment de convivialité et de fierté.



PB EQUIPEMENT GÉRÉ PAR MONSIEUR PASCAL BRICE REJOINT LE RÉSEAU DES CONCESSIONNAIRES BONGARD.

La nouvelle concession couvre les départements 18, 58 et 36.



NOUVEAU LOGO PANICENTRE ET REFONTE COMPLÈTE DU SITE INTERNET.

Nouvelle adresse internet : www.panicentre.com.

UN NOUVEAU BÂTIMENT POUR L'AGENCE SIMATEL EN ISÈRE, À VOREPPE (38).

Ouverture prévue en juillet et inauguration le 24 septembre prochain.



RENFORCEMENT DE L'ÉQUIPE TECHNIQUE SIMATEL POUR LES DÉPARTEMENTS 73 ET 74, PAR 2 EMBAUCHES :

- Ludovic PAVONE
- Simon BOUVRY.

CONCESSION TORTORA : ARRIVÉE D'UN NOUVEAU RESPONSABLE TECHNIQUE ET D'UN NOUVEAU TECHNICIEN.

Depuis janvier 2019 Eric (à droite) a la responsabilité de la gestion du service Technique.



Technicien depuis 2004 dans l'entreprise, son expérience terrain sera complétée, en 2020, par la formation « devenir responsable technique de concession ». En janvier 2020, la société TORTORA a acheté la Société CD réfrigération, connue des boulangers-pâtisseries de la région. Jérôme (à gauche) l'ancien dirigeant, vient augmenter l'effectif de l'équipe technique TORTORA et apporter son savoir-faire. Jérôme est inscrit dans le parcours de formation à l'usine BONGARD.

RECRUTEMENT

La campagne de recrutements de techniciens menée par le réseau des concessionnaires BONGARD continue. Des offres d'emploi sont en ligne sur le site BONGARD pour les concessions suivantes : BONGARD Poitou Charentes (86), BOURMAUD EQUIPEMENT (44), CELSIUS EQUIPEMENT (21), DIMA (33), DUCORBIER MATERIEL (76), L' EQUIPEMENT MODERNE (64), JMG EQUIPEMENT (Martinique), LE POLE EQUIPEMENT (29), SOMABO (59), TECHNIFOUR (51).



DIMA PARTICIPAIT À LA TABLE RONDE ORGANISÉE PAR PÔLE EMPLOI À PESSAC (33) LE 14 FÉVRIER DERNIER.

Cette table ronde avait pour objectif de trouver un candidat pour le contrat de professionnalisation en alternance dans le cadre de la formation de Monteur Dépanneur Froid donnée par l'AFPA de Bègles (formation de 13 mois en alternance). Recherche de candidat toujours en cours.



Vie de nos partenaires



NOUVEAUTÉ CHEZ CONCEPT-FROID

Toutes les installations de linéaires peuvent être effectuées par une équipe de techniciens spécialisés et dédiés au montage. Cette « équipe usine » est un engagement de CONCEPT-FROID pour assurer un montage irréprochable et de qualité des magasins commercialisés par les concessionnaires BONGARD qui lui en font la demande.

Les rencontres à venir



CALENDRIER

Rhône-Alpes

► **Les Rencontres au LABORATOIRE SIMATEL à Allonzier-la-Caille (74) :**

- **31 mars et 1^{er} avril** : découverte de l'univers du magasin, à destination des clients de SIMATEL Suisse.
- **Les 21 et 22 avril** : stage de restauration boulangère autour du four mixte multifonctions Visual Cooking Hounö et du four bi-technologies 300H Atollspeed.
- **Le 16 mai** : Inauguration du nouveau bâtiment SIMATEL en présence du personnel, des clients, des fournisseurs et des partenaires. Le programme ? ... Chuut, c'est une surprise !
- **Le 25 mai** : Forum Pizza, avec Alpi Gourmet et E+F ; animé par Andrea Ferri, Champion du monde de la Pizza.
- **Le 22 juin** : journée clients Paneotrad® avec Jean-François Fayolle, MOF boulanger. Cuisson sur Orion EVO, démonstrations et stage de renforcement.
- **Le 29 juin** : Journée « Univers autour de la glace ». Franck Surin et Nicolas Coffin animent les démonstrations et le stage de renforcement auprès des possesseurs du MasterChef.
- **Le 31 août** : Stage de renforcement MasterChef ouvert aux possesseurs de la machine multifonctions et animé par Franck Surin et Nicolas Coffin.
- **Le 7 septembre** : Stage de formation Paneotrad® animé par Jean-François Fayolle, MOF en boulangerie.
- **Les 28 et 29 septembre** : Les pains de Noël avec Alpi Gourmet, grossiste en matières premières du groupe UNL.

► **Du 30 avril au 10 mai** : Foire Internationale Haute-Savoie Mont-Blanc, parc des expositions de la Roche-sur-Foron. SIMATEL fournit l'équipement de production du stand du syndicat de la boulangerie de Haute-Savoie.

► **Le 24 septembre** : Inauguration du nouveau bâtiment du site SIMATEL Isère, situé à Voreppe (38) et étape du Paneotrad® Evo Tour.

Hauts-de-France

► **Les ateliers 1^{er} lundi du mois de la SOMABO à Flers-en-Escrebieux (59) :**

- **Le 6 avril** : atelier boulangerie « Baguette de tradition et grosses pièces » animé par Foricher.
- **Le 4 mai** : atelier univers magasin « management des équipes, ventes additionnelles et présentation produits » animé par Dorothee Prouvé.
- **Le 8 juin** : atelier découverte « le snacking des pays nordiques, le « SMØRREBRØD », plus qu'une tartine danoise », animé par Jens Bach Sørensen, conseiller culinaire Hounö et Wim Mot, Atollspeed.

• **Le 6 juillet** : Atelier « comment faire du volume en pâtisserie sans altérer la qualité ? » animé par Nicolas Coffin autour des équipements de mécanisation pâtissière MONO-France.

• **Le 7 septembre** : Atelier boulangerie « baguette de tradition » animé par Pascal Tepper, MOF boulanger, en partenariat avec les Moulins Leforest.

► **Du 11 au 13 mai** : Portes ouvertes SOMABO à Flers-en-Escrebieux (59), organisées en partenariat avec la minoterie Dossche Mills. Parmi les nombreuses démonstrations : animations boulangère (Mickael Merriaux et Patrick Castagna sur matériels BONGARD), glacerie (Cédric Bernard et le MasterChef), snacking (Atollspeed et Hounö). Mise en valeur des produits (vitrines magasins Concept-Froid). Petite restauration, promotions et bonne ambiance assurées !

Un stand est dédié aux métiers de la boucherie-charcuterie (nouveau du fabricant Dadaux).

► **Le 4 juin** : Puratos organise, dans les locaux de la SOMABO pour ses clients des Hauts-de-France, une conférence sur les tendances culinaires à venir (étude Taste Tomorrow 2019).

PACA

► **Le 27 avril** : au Centre Puratos de Gardanne (13), journée collaborative Puratos, Lose et TOUT TECHNIQUE. Focus sur le « Snacking restauration boulangère » et les formules « sandwich - dessert nomade » pour développer attractivité et chiffre d'affaires. Atelier pratique de préparation des produits et présentation des équipements adéquats. Démonstration de snacking chaud (four bi-technologies Atollspeed).

Grand-Est

► **Le 25 mai** : SODIMA organise dans ses locaux de Messein (Meurthe-et-Moselle - 54), un atelier de présentation des équipements de mécanisation pâtissière de MONO-France. MasterChef, dresseuses et tempéreuses à chocolat sont en démonstration permanente aux mains de Nicolas Coffin.

Normandie

► **Le 8 juin** : DUCORBIER MATERIEL, accueille dans ses locaux du Mesnil-Esnard (Seine-Maritime - 76), un atelier MONO-France. Au programme, de nombreuses démonstrations réalisées, en continu, avec la machine multifonctions, MasterChef, les dresseuses Oméga et les tempéreuses à chocolat.

Les bons choix, pour s'adapter aux nouvelles attentes de la clientèle.

Et si vous vous préoccupez de l'expérience client ?

L'expérience client fait appel aux ressentis du consommateur. C'est tout simplement le moyen de rendre inoubliable le process d'achat traversé par le client.

Interpellé de toutes parts, le consommateur a une large palette de lieux et de modes d'achats possibles. Pains et pâtisseries n'échappent pas à la règle. Déchiffrer l'écosystème dans lequel vos clients évoluent, comprendre leurs désirs et leurs envies, cerner leurs motivations, les solliciter différemment sont les piliers d'un avantage concurrentiel solide.

C'est le chemin qui compte, pas la destination...

Thierry Spencer*, expert de la relation client, parle du magasin non pas « pour » mais « avec » les clients. Selon Nikki Baird**, experte américaine en distribution, le monde digital de l'e-commerce c'est l'aspect rationnel (le prix) de l'acte d'achat quand la socialisation et les émotions (l'irrationnel) sont incarnées par le commerce de quartier.

À vous de faire de l'achat une expérience et pas seulement une finalité !

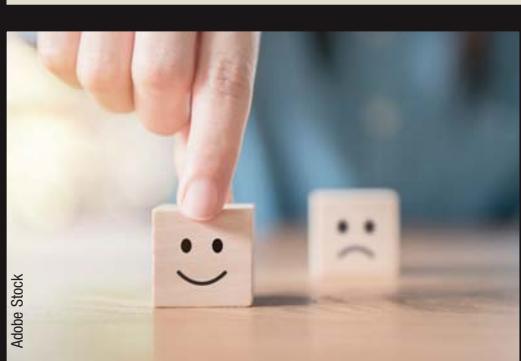
Comment s'y prendre ?

Il s'agit de susciter l'émotion ; faire quelque chose de différent, pertinent, efficace, inspirant, remarquable pour vos clients et profitable pour votre entreprise. Concept, design, produits, services additionnels, ... la liste est longue !

La boulangerie-restaurant, « Boulom » à Paris, où, « comme autrefois dans les villages, une fois la fournée de pain terminée, les plats mijotent dans le four éteint jusqu'au service » ; « Table, épicerie, pain » à Sainte-Savine (10), où Claire et Hugo, dans leur restaurant-boulangerie-jardin font partager leur esthétique de vie (FORUM MAG' n°72), la « Tart'omètre », le gâteau à partager dans un esprit de convivialité de Rémy Martin et Cédric Bernard (FORUM MAG' n°70), « Comme à la maison » où la singularité d'Alexis Daudin qui n'hésite pas à casser les codes, lancer des défis à ses clients, dans un lieu de vie « cosy », rend « addict » (FORUM MAG' n°60), en sont quelques exemples.

Cela vous inspire ? Alors à vous de jouer !

C. CH-Z.



* auteur du blog *Sens du Client* et directeur associé de l'Académie du Service

** Vice présidente Retail Innovation, Aptos

Les formations pour l'amélioration des connaissances

Bellouet Conseil Paris

Contact : Jean-Michel Perruchon

e-mail : bellouet.conseil@wanadoo.fr

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

Site Internet : www.ecolebellouetconseil.com

Ecole de Boulangerie et de Pâtisserie de Paris

Contact « formation continue » : Isabelle Helsens
ihelsens@ebp-paris.com - Tél. LD : 01 53 02 93 73

Contact « reconversion » : Fatima Francisco
ffrancisco@ebp-paris.com - Tél. LD : 01 53 02 93 77

Ecole : Tél. 01 53 02 93 70 - Fax : 01 53 02 93 71

Site Internet : www.ebp-paris.com

Ecole Christian Vabret, Boulangerie-Pâtisserie-Cuisine

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

E-mail : contact@efbpa.fr

Site Internet : www.efbpa.fr

ENSP, Ecole Nationale Supérieure de Pâtisserie d'Yssingaux

Contact : geraldine.dupuy@ensp-adf.com

Tél. LD : 04 71 65 79 64

Ecole : Tél. : 04 71 65 72 50 - Fax : 04 71 65 53 68

Internet : www.ensp-adf.com

Ecole FERRANDI Paris

Contact : Jean-François Ceccaldi

Tél. LD : 01 49 54 29 71 - jceccaldi@ferrandi-paris.fr

Ecole : Tél. : 01 49 54 28 00 - Fax : 01 49 54 28 40

Site Internet : www.ferrandi-paris.fr

Stéphane Glacier Colombes

Contact : helene@stephaneglacier.com

Ecole : Tél. / Fax : 01 57 67 67 33

Site Internet : www.stephaneglacier.com

INPB de Rouen

servicerelationclient@inpb.com Tél. : 02 35 58 17 81

Site Internet : www.inpb.com

Institut Technique des Métiers du Pain Estillac

Contact : Gilles Sicart - 06 78 98 89 32 - itmp@orange.fr

Site Internet : www.itmp-gs.fr

L'expression même d'un savoir-faire

Le Pavé du Ried et le Pain de Ménage, deux recettes avec Paneotrad[®] de Roland Herzog, Maître Artisan Boulanger depuis 1983.

Méthode



Le Pavé du Ried

« Le nom de ce pain tient son origine de mon village du Ried Brun situé dans le département du Haut-Rhin (Alsace). C'est une zone inondable, ce qui m'a donné l'envie de faire un pain très hydraté ».

INGRÉDIENTS

▶ Farine Intégrale T 80	3 400 g	▶ Sel de marais (à diluer)	61 g
▶ Farine de seigle T 130	450 g	▶ Eau	3 100 g
▶ Levure (à diluer)	4 g	Poids total de pâte	7 015 g

CONSEIL

- Diluer la levure dans 3 fois son poids en eau.
- Diluer le sel dans 2 fois son poids en eau.

PROCÉDÉ

- Effectuer une autolyse de 60 minutes. La température de base est de 80°C.
- Pétrir pendant 5 min en 1^{ère} vitesse.
- Laisser reposer en masse. Effectuer un rabat après 60 min.
- Puis mettre à fermenter pendant 12h à 18°C.

Un indice indiquant que la fermentation est complète : la pâte doit toucher le couvercle.

- Donner un pliage et laisser détendre 15 min.
- Passer le bac au Paneotrad[®].
- Couper avec la matrice « pavés » ou la matrice « baguettes ».
- Cuire à four vif et tombant pendant 30 min (pour les pavés).



Le Pain de Ménage

INGRÉDIENTS DE PRÉ-FERMENTATION

▶ Farine de lentilles	210 g	▶ Levain (à diluer)	3 g
▶ Eau à 30°C	630 g		

INGRÉDIENTS DE LA PÉTRISSÉE FINALE

▶ Farine T80	3 900 g	▶ Levain (à diluer)	7 g
▶ Eau	2 250 g	▶ Ingrédients	
▶ Sel de marais (à diluer)	65 g	de pré-fermentation	843 g
		Poids total de pâte	7 065 g

CONSEIL

- Diluer le levain dans 3 fois son poids en eau.
- Diluer le sel dans 2 fois son poids en eau.

PROCÉDÉ

- L'avant-veille, broyer les lentilles en farine.
- Mettre à fermenter la farine dans l'eau à 30°C avec le levain.
- La veille, faire une autolyse de 60 min. La température de base est de 80°C.
- Pétrir pendant 5 min en 1^{ère} vitesse.
- Laisser reposer en masse et faire un rabat après 60 min.
- Mettre à fermenter pendant 12h à 18°C.

Un indice indiquant que la fermentation est complète : la pâte doit toucher le couvercle.

- Sortir et donner un rabat. Attendre 1h puis donner un 2^{ème} rabat.
- Mettre en bac de division et laisser un apprêt de 30 min.
- Passer le bac au Paneotrad[®].
- Couper avec la matrice « baguettes bouts ronds » ou la matrice « pavés ».
- Cuire à four vif pendant 25 min.

Les Astuces de Roland Herzog

- Toujours diluer le levain dans de l'eau (prélevée sur la quantité totale d'eau prévue dans la liste d'ingrédients).
- Toujours diluer le sel dans de l'eau (prélevée sur la quantité totale d'eau prévue dans la liste d'ingrédients) car j'utilise du sel de marais salant de Camargue ou de Guérande !
- Vous avez la possibilité de faire germer les graines. Cela rallonge le processus de plusieurs jours (+5), mais ce procédé décuple les qualités nutritionnelles et les vitamines disponibles.

- Afin de faire ses propres moutures fraîches, sans oxydation de la farine qui nuit aux vitamines et aux sels minéraux, il est désormais possible d'avoir un petit moulin sur pierre.
- Les temps de pointage sont indicatifs : si vous laissez pointer pendant 16h, il faut réduire la température de la chambre (ou de la pièce).
- Des pâtes à 32°C ne posent aucun problème car c'est la température idéale pour le travail des enzymes naturels du blé.



Association des Ambassadeurs du Pain

Son but est de défendre et de promouvoir le pain de tradition artisanale et de faire rayonner ses valeurs nutritionnelles et gastronomiques en France et à l'étranger.



Un partenariat BONGARD - EUROMAT et les « Ambassadeurs du pain » a été conclu début 2019 pour 2 ans.

Cette alliance vise, en particulier, à développer des recettes RESPECTUS PANIS® réalisables à partir de Paneotrad® (voir ci-contre) et à rapprocher les « Ambassadeurs du Pain » et les concessionnaires du réseau BONGARD-EUROMAT, pour les manifestations, salons, portes-ouvertes, concours, etc. en région.

BONGARD était ainsi sponsor officiel du Mondial du pain des « Ambassadeurs du Pain » qui s'est déroulé au Serbotel en octobre 2019.

RESPECTUS PANIS®

RESPECTUS PANIS® est la méthode de panification des « Ambassadeurs du Pain ». En associant RESPECTUS PANIS® au process Paneotrad®, il est possible de développer une variété de produits sains et nutritionnels, tout en assurant la rentabilité de son entreprise.



Roland Herzog, Maître Artisan Boulanger depuis 1983 est installé à Muntzenheim et à Ostheim (68).

La Maison Herzog propose des produits conçus et fabriqués par Roland et son équipe. La gamme est de plus en plus axée sur l'alimentation bio, tout en gardant un esprit traditionnel et un retour aux sources.

Roland fait partie des Membres Fondateurs des « Ambassadeurs du Pain », association qui promeut le pain de tradition artisanale à travers le monde. Il est aussi Président des Boulangers de la Charte.

Roland se rend toujours disponible pour accompagner les idées novatrices en matière de nutrition. Il a été le 1^{er} à proposer un pain aux graines germées dans le 2^{ème} livre RESPECTUS PANIS®, « Nutrition Santé ». Utilisateur d'un Paneotrad® depuis une dizaine d'années, Roland partage ses astuces et son savoir-faire avec plaisir.



Photo : M&F



Encore plus de solutions pour libérer vos équipes



Dresseuse

Vidéo démo sur le site

Masterchef



Vidéo démo sur le site



Injecteur



Tempéreuse

Vidéo démo sur le site



Machine à chantilly



www.mono-france.com
Tél. : 01 60 86 50 81

L'ACB. LES SIÈGES, LES AGENCES ET LES POINTS DE VENTE

La force d'un réseau au services des artisans

Chaque jour, **à votre écoute et à votre service**, 125 commerciaux, 250 techniciens, 33 concessions, 45 agences et points techniques, 310 véhicules.



● A.E.B.

Départements ● 09 - 31 - 81 - 12

● 32 Partiel ● 82 Partiel

1, 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

Site Internet : www.austruy-equipement.com

Départements ● 12 - 81

Tél. Commercial : 06 78 99 23 82 - Technique : 06 32 90 05 18

● BONGARD67

Département ● 67

ZA - 12A, rue des cerisiers - 67117 FURDENHEIM

Tél. : 03 88 96 00 11 - Fax : 03 88 96 18 19

E-mail : contact@bongard67.fr

● BONGARD POITOU-CHARENTES

Départements ● 16 - 17

ZAC de Belle-Aire - 27, rue Le Corbusier - 17440 AYTRÉ
Tél. : 05 46 41 84 04 - Fax : 05 46 41 59 74

Département ● 86

Zone artisanale - 3, rue de Maupet - 86370 VIVONNE

Tél. : 05 49 44 11 13

N° SAV pour la région Poitou-Charentes : 05 46 41 84 04

E-mail : littoralequipement@littoralequipement.fr

Site Internet : www.littoralequipement.fr

● BORSOTTI

Départements ● 25 - 39 ● 70 Partiel

Rue de la Tournelle - 39600 MATHENAY

Tél. : 03 84 73 90 27 - Fax : 03 84 73 90 28

E-mail : pascal.borsotti@wanadoo.fr - Site Internet : www.borsotti.fr

● BOURMAUD EQUIPEMENT - SAS Huteau-Menard

Département ● 44

Impasse Alfred Kastler - 44115 HAUTE-GOULAINÉ

Tél. : 02 40 30 23 53 - Fax : 02 40 25 11 13

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

Départements ● 49 ● 53 Partiel

12 square de la Ceriseraie - 49070 BEAUOUZÉ

Tél. : 02 41 72 06 99 - Fax : 02 41 48 22 73

E-mail : bourmaud49@f-d-o.com - Site Internet : www.bourmaud.fr

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

● BREAD LAND CORSE

Départements ● 2A Corse-du-Sud ● 2B Haute-Corse

296, Avenue des Poilus - 13012 MARSEILLE

Tél. : +33 (04) 91 90 54 08 - +33 (06) 07 58 11 97 - Fax : +33 (04) 91 87 46 48

E-mail : breadlandcorse@orange.fr

● CELIKSAN

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 : celiksanbongard@gmail.com

● CELSIUS EQUIPEMENT

Départements ● 21 - 71 ● 52 Partiel

6, rue Aristide Bergès - 21800 SENNECEY-LES-DIJON.

Tél. : 03 80 51 99 76 - Fax : 03 80 51 99 79

E-mail : contact@celsius-equipement.fr

Site Internet : www.celsius-equipement.fr

● C.F.M.B.

Départements ● 11 - 34 - 66

ZAC Les Portes de Sauvian - allée Moréno - 34410 SAUVIAN

Tél. : 04 67 32 62 62 - Fax : 04 67 39 27 93

E-mail : cfmb@cfmb.fr - Site Internet : www.cfmb.fr

● DIMA

Départements ● 24 - 47 - 46 - 33 ● 32 Partiel ● 82 Partiel

Nouvelle adresse : 5, avenue Louise de Broglie - 33600 PESSAC

Tél. : 05 56 35 04 10 - Fax : 05 56 35 86 38

E-mail : direction@dima-fr.com - Site Internet : www.dima-bongard.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

Site Internet : www.ducorbier-materiel.fr

● E.M. EQUIPEMENT

Départements ● 22 - 35 ● 53 Partiel

- 11, rue Buffon - 22000 SAINT-BRIEUC

Tél. : 02 96 63 32 32 - Fax : 02 96 63 38 38

- ZA Beauséjour - rue de l'aiguillage - 35520 LA MÉZIÈRE

Tél. : 02 99 67 18 34

E-mail : em.equipement@wanadoo.fr

Site Internet : www.em-equipement.com



● 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@orange.fr - Site Internet : www.equipementmoderne.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 : claud.streiff@nordnet.fr

● LE POLE EQUIPEMENT

Départements ● 56 - 29
Agence Morbihan
2, rue de la Petite Vitesse - 56400 BRECH-AURAY
Tél. : 02 97 24 08 63 - Fax : 02 97 56 68 04
Agence Finistère
ZI de Quillihuc - 8 rue Eugène Freyssinet - 29500 ERGUÉ-GABÉRIC
Tél. : 02 98 97 23 71 - Fax : 02 98 97 27 89
E-mail : contact@lepoleequipement.com
Site Internet : www.lepoleequipement.com

● MAINE FOURNIL

Départements ● 72 ● 28 ● 53 Partiel ● 61 Partiel
22, rue Pierre Martin - 72100 LE MANS
Tél. : 02 43 72 79 35 - Fax : 02 43 41 45 34
Contact : Sébastien François : 06 83 81 27 33
E-mail : sfrancois@mainefournil.fr

● PANICENTRE

Départements ● 37 - 41 - 45
Tél. commercial et technique : 02 47 63 41 41 - Fax 02 47 63 41 42
Tél. SAV - 24h/24 - 7j/7 : N° indigo 0820 22 31 00
20, rue des Magasins Généraux - 37700 SAINT-PIERRE-DES-CORPS
E-mail : contact@panicentre.com - Site Internet : www.panicentre.com

● PANIFOUR

Départements ● 75 - 77 - 91 - 92 - 93 - 94 ● 78 Partiel ● 95 Partiel
ZA les Bordes - 5, rue Gustave Madiot - 91921 BONDOUFLE CEDEX
Tél. : 01 60 86 41 00 - Fax : 01 60 86 42 25
E-mail : panifour@panifour.com - Site Internet : www.panifour.fr

● PB EQUIPEMENT

Départements ● 18 - 58 - 36
ZAC des alouettes - 18000 AVORD
Tél. : 02 48 69 20 57 - Portable : 06 11 47 92 65
E-mail : pascal.pbe18@gmail.com

● POLY-TECH

Départements ● 68 - 90
ZA Carreau Amélie - 5, rue du Chevalement - 68310 WITTELSHEIM
Tél. : 03 89 33 00 24 - Fax : 03 89 33 01 03
E-mail : contact@poly-tech-equipements.fr
Site Internet : www.poly-tech-equipements.fr

● ROBIN-CHILARD Basse-Normandie

Départements ● 50 - 14 ● 61 Partiel
85, rue Joseph Cugnot - 50000 SAINT-LÔ
Tél. : 02 33 56 67 36 - Fax : 02 33 56 30 50
E-mail : robinchilard@robin-chilard.fr

● SELEC PRO

Départements ● 07 - 26 - 30 - 48 ● 84 Partiel
RN 7 - ZA de Marcerolles
637, rue Alfred Nobel - 26500 BOURG-LÈS-VALENCE
Tél. : N° Indigo : 0820 825 301 - Fax : 04 75 83 00 29
E-mail : contact@selecpro.fr - Site Internet : www.selecpro.fr

● SELEC PRO Auvergne

Départements ● 15 - 42 - 43
Impasse Malval - 42700 FIRMINY - Tél. : N° Indigo : 0820 825 301
Fax : 04 77 40 56 33 - E-mail : contactspa@selecpro.fr
Départements ● 03 - 63
9, rue Pierre Boulanger - 63430 LES MARTRES D'ARTIERE
Tél. : N° Indigo : 0820 825 301 - Fax : 04 73 90 10 43
E-mail : contactspa@selecpro.fr

● SIMATEL

Départements ● 73 - 74 ● 01 Partiel
415, avenue des Marais - PAE la Caille - 74350 ALLONZIER-LA-CAILLE
N° Indigo : 0820 22 00 30 (n° unique SIMATEL) - Fax : 04 50 52 15 91
E-mail : simatel@simatel.eu
Site Internet : www.simatel-rhonealpes.com

Département ● 38

22, avenue de l'Ille brune - 38120 SAINT-EGREVE
N° Indigo : 0820 22 00 30 (n° unique SIMATEL) - Fax : 04 76 75 54 90
E-mail : simatel@simatel.eu
Site Internet : www.simatel-rhonealpes.com

● SIMATEL CONCEPT

Départements ● 69 ● 01 Partiel
Bureaux et ateliers : Z.I. Reyrieux / 2 rue des Communaux
01600 REYRIEUX
Tél. : 04 28 29 03 89 - Fax : 04 37 25 35 26
Site Internet : www.simatel-concept.fr
E-mail : simatel-concept@simatel-concept.fr

+ SIMATEL CH

Suisse
7 rue Blavignac - 1227 CAROUGE/GE
Tél. : +41 22 342 36 95 - E-mail : contact@simatel.ch

● SODIMA EQUIPEMENT

Départements ● 54 - 55 - 88 ● 70 Partiel
Siège social Nancy : ZAC du Breuil, 840 rue Schuman - 54850 MESSEIN
Tél. : 03 83 61 45 25 - Fax 03 83 25 61 89
Agence : ZI le Voyer - 88550 POUXEUX
Tél. : 03 29 36 96 96 - Fax : 03 29 36 91 88
E-mail : sodimaequipement@sodima.eu
Site Internet : www.sodima.eu

● SOMABO

Départements ● 59 - 62 ● 80 Partiel
Rue René Panhard - ZI des Prés Loribes - 59128 FLERS-EN-ESCREBIEUX
Tél. : 03 20 96 27 43 - Fax : 03 20 97 00 56
E-mail : keeckman@somabo.fr - Site Internet : www.somabo-sa.com

● TECHNIFOUR

Départements ● 02 - 08 - 51
ZA La Neuville - 53, rue Louis Pasteur - 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 - 20, rue de la Paix - 10320 BOUILLY
Tél. : 03 25 40 30 45 - Fax : 03 25 40 37 94
E-mail : tortora10@tortora.fr - Site Internet : www.tortora.fr

● TOUT TECHNIQUE

Départements ● 04 - 05 - 06 - 13 - 83 ● 84 Partiel
Siège social : ZI Camp Laurent - Chemin Robert Brun
53 Montée Batterie de la Montagne - 83500 LA SEYNE-SUR-MER
Tél. : 0825 003 009 - Fax : 04 94 06 46 65
E-mail : contact@touttechnique.fr
Site Internet : www.touttechnique.fr

DEPARTEMENTS ET TERRITOIRES D'OUTRE-MER

● DOM TOM - OCEAN INDIEN - OCEAN PACIFIQUE

BREAD LAND
296, Avenue des Poilus - 13012 MARSEILLE
Tél. : +33 (04) 91 90 54 08 - +33 (06) 07 58 11 97
Fax : +33 (04) 91 87 46 48
E-mail DOM TOM - OCEAN INDIEN : breadlandoi@orange.fr
E-mail DOM TOM - OCEAN PACIFIQUE : breadland@orange.fr

●  DOM TOM - OCEAN ATLANTIQUE

JMG EQUIPEMENT

Nouvelle adresse : Espace Gamma - Chemin des 2 Frères
83190 OLLIOULES
Tél. : +33 (06) 43 72 61 30 - Fax : +33 (04) 94 71 60 09
E-mail : jean-marc.gravier@jmg-equipement.com
Site Internet : www.jmg-equipement.com

soleo^{EVO}

FABRIQUÉ EN FRANCE



Système de filtration
PURITY C1100 STEAM ALI

- Simple d'utilisation
- Compact
- Économique



Nouvelle bouche boulangère
Nouvelle commande tactile 7 pouces
Appareil à buée et doseur d'eau à chaque étage
Élévateur intégré Lift'EvO

 **BONGARD**