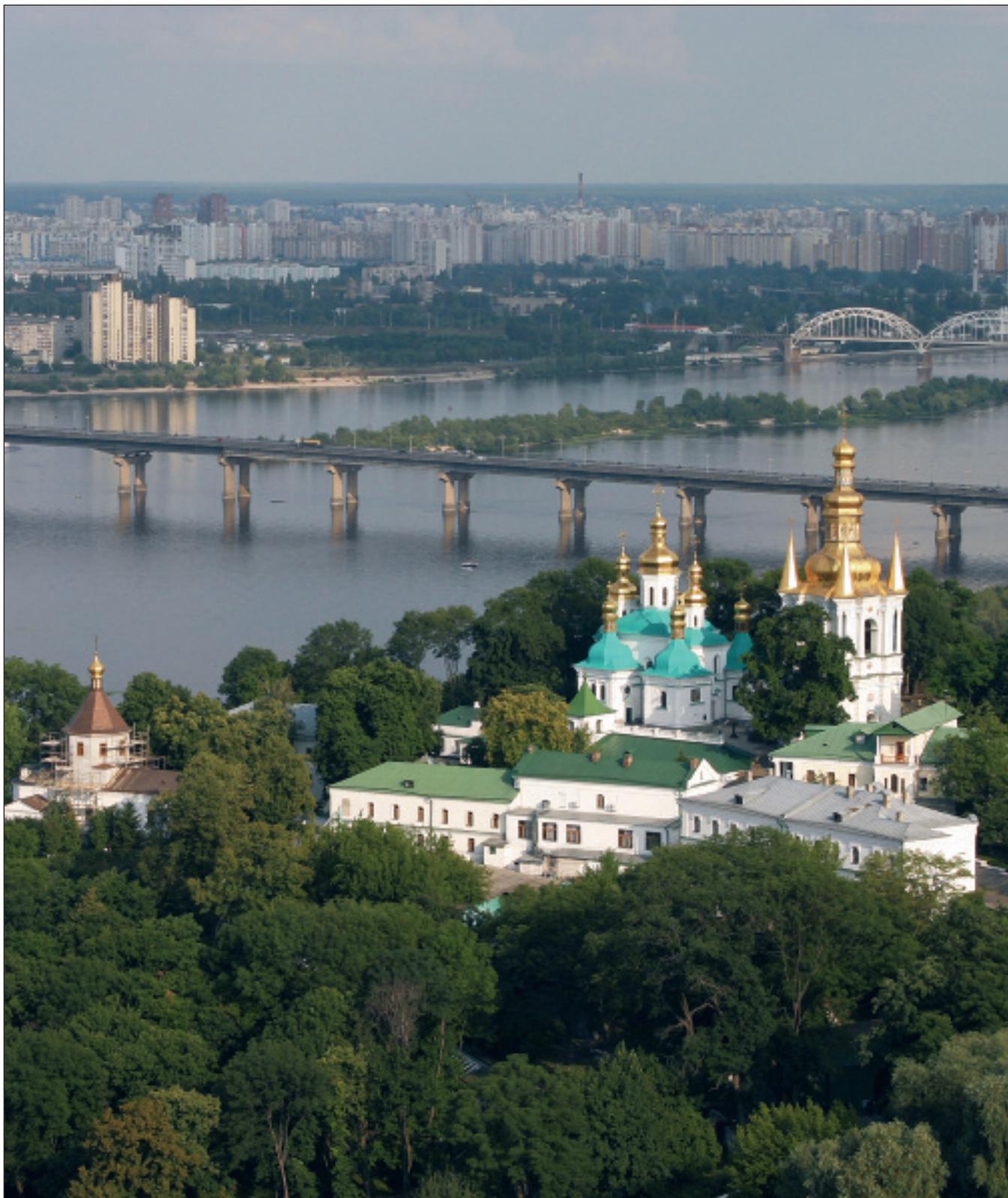


AVRIL-MAI-JUIN 2010

## DOSSIER

## LES BOULANGERS DU BOUT DU MONDE

**La culture ukrainienne du pain et la mise en place d'un grand projet à Kiev pour la société DKM, par Alexandr Yevstignyeyev.** Lire en page 2



## PANEOCLUB

3

Philippe GAY,  
La Duchesse d'Arc à Vallon Pont  
d'Arc... « Paneotrad® a été une  
transition radicale, un virage à 90° ! ».

## L'AVIS DE MADAME

3

« Magasin et laboratoire  
doivent communiquer... »  
Sylvie PINARD,  
pâtissière à Sancerre...

## TECHNIQUE

4

Europain 2010 : l'innovation  
toujours au rendez-vous ...



avec le four Oméga2 de Bongard,  
entièrement traversant,  
à tous les étages.

## ILS EN PARLENT

6-7

LE POLE EQUIPEMENT,  
concessionnaire BONGARD  
et EUROMAT pour le Morbihan.  
Trois artisans en région s'expriment.

## SERVICES ET PRODUITS

8

La VANNERIE CANDAS,  
« La réactivité et la souplesse,  
pour être capables de répondre  
à toutes les demandes ».  
Entretien avec son dirigeant  
Alain BARBIER...

## EDITORIAL

Le succès du Salon EUROPAIN témoigne de la vitalité de la boulangerie et de l'importance croissante accordée par les artisans à leur outil de production.

Beaucoup d'entre nous s'y sont retrouvés, notamment dans le hall 3, au stand de Bongard et de ses concessionnaires.

Ce fût l'occasion de découvrir les nouveautés et d'échanger tout simplement bien des expériences et des projets avec professionnalisme et confiance.

J'en ressors convaincu qu'il nous faut plus que jamais anticiper, innover et conforter mutuellement nos expertises. L'acquisition de nouveaux matériels est pour chaque décideur un choix difficile et lourd de conséquences. Pourtant, c'est bien la qualité du matériel et l'innovation qui confèrent aux meilleurs artisans un indéniable avantage.

A contrario, toute méprise dans ce domaine génère de lourdes déceptions.

Aujourd'hui qui mieux que l'équipe Bongard et son réseau peut vous présenter une chaîne cohérente, du bureau d'études à l'installation en passant par le conseil, la maîtrise des processus de fabrication, la compétitivité des prix, le respect des normes, la garantie, la maintenance... ? Chaîne à laquelle s'ajoute Euromat, le groupement d'achat des concessionnaires Bongard qui sélectionne avec soin une gamme étendue de matériels auprès de fournisseurs dont la fiabilité est sans appel. La performance n'est jamais le fruit du hasard.

Après Europain, rendez-vous francilien, profitez de ce nouveau Forum Mag' pour vous évader quelques instants en Bretagne, avec une présentation du Pôle Equipement, concessionnaire du Morbihan.

Et si le grand vent vous séduit, vous pouvez poursuivre votre voyage vers le nord avec la vannerie Candas qui vous accueille chez les chtis, ou encore suivre la « French touch » plus à l'Est à Kiev en Ukraine!

Et vous Mesdames, dirigeantes ou co-dirigeantes d'entreprises artisanales, vous n'êtes pas en reste. La nouvelle présidente du Centre Féminin d'Etudes de la Pâtisserie (CFEP) s'exprime avec brio pour nous dans ce numéro.

Enfin à vous tous, professionnels de la boulangerie pâtisserie, je souhaite une bonne lecture et de bons préparatifs de Pâques.

Encore une fois, le fournil appelle ; il ne laisse guère de repos... et nous sommes à vos côtés.



**Florent de Felcourt**  
Tortora Celsius Equipement  
Concessionnaire Bongard  
à Dijon

FORUM MAG N°42 - AVRIL - MAI - JUIN 2010. ÉDITÉ PAR BONGARD, 67810 HOLTZHEIM, FRANCE. RESPONSABLE DE L'ÉDITION : ERIC SOQUET. RÉDACTION : BONGARD, EUROMAT, ACB. PHOTOS : BONGARD, EUROMAT, ACB. MAQUETTE/PRODUCTION : APALOZA. IMPRESSION : ARTECOM.



BONGARD - 67810 HOLTZHEIM - FRANCE  
TÉL. : 03 88 78 00 23 - FAX : 03 88 76 19 18 - WWW.BONGARD.FR  
E-MAIL : BONGARD@BONGARD.FR

## DOSSIER

LES BOULANGERS DU BOUT DU MONDE

## La « French touch » en Ukraine...

En 1991, après la chute de l'URSS, Kiev devient la capitale de l'Ukraine indépendante et s'ouvre alors à l'économie du marché. Même si son aspect se modernise rapidement et prend l'allure d'une grande capitale européenne, cette ville millénaire conserve jalousement son patrimoine historique. Les édifices religieux orthodoxes côtoient aujourd'hui les gratte-ciels de verre. Dans cette capitale dense, plus de 30 Km pour deux millions et demi d'habitants, on imaginerait bien de petites boulangeries typiques à chaque coin de rue...

Alexandr YEVSTIGNYEV responsable de fabrication pour la société DKM nous en dit un peu plus sur la culture du pain ukrainienne et sur le projet qu'il contribue à mettre sur pied pour le compte de M. Kostyantyn DANYLYUK et Mme Galina SYVOLAPOVA deux amoureux du pain « à la française ».



De gauche à droite : Mme Galina SYVOLAPOVA, M. Kostyantyn DANYLYUK et M. Alexandr YEVSTIGNYEV.

■ Forum'Mag : Alexandr, pouvez-vous nous brosser un rapide portrait d'une boulangerie en Ukraine ?

Alexandr : avant de répondre à cette question, il faut que mes collègues français comprennent que la boulangerie est un secteur socialement stratégique pour l'Ukraine. Le pain est la base de notre nourriture. Comme l'Etat le considère comme un élément essentiel à l'alimentation de la population, son tarif a été très longtemps fixé par l'administration. Comme le prix du pain « de tous les jours » est encore aujourd'hui très bas, il faut en vendre de grosses quantités ! La plupart des boulangeries ukrainiennes sont donc en réalité des dépôts de pain en ville ou supermarchés, approvisionnés par des industriels qui les livrent en produits cuits ou précuits surgelés.

■ FM : vous voulez dire qu'il n'y a pas d'artisan « à la française » en Ukraine ?

A : En fait, les prix fixés par l'Etat concernaient le pain courant et pas les produits "haut de gamme". Il y a donc toujours eu une poignée de petites boulangeries "luxueuses" à Kiev qui travaillaient sur ce créneau. Depuis quelques années et depuis la libéralisation totale du prix du pain, d'autres commencent à voir le jour et offrent des spécialités plus "exotiques" mais toujours haut de gamme. Elles se spécialisent notamment dans des produits français tels que les baguettes ou la viennoiserie qui sont vendues à des clients aisés mais surtout à des restaurants, des hôtels qui peuvent se le "permettre"... Et dont les clients ont l'habitude de déguster un pain de grande qualité, réalisé dans les règles de l'art.

■ FM : où se situe DKM dans ce paysage ?

A : un petit peu au milieu des deux. Il faut savoir que chez nous, le pain et les pâtisseries traditionnelles sont très différents des produits français. Le personnel qualifié est rare et se paie cher. Pour cette raison et bien d'autres, une petite boulangerie en centre-ville coûte une fortune et pour être rentable les prix pratiqués doivent être très élevés. Il est donc assez risqué de s'installer ainsi car il faut être sûr de son emplacement et de sa clientèle.



■ FM : c'est la raison pour laquelle vous avez choisi de fonctionner différemment.

A : oui. Nous nous articulons autour d'un centre de production unique, équipé comme un gros laboratoire d'artisan avec un Paneotrad®, un four à soles et d'autres équipements nécessaires à la réalisation de produits de grande qualité. Le but initial était d'approvisionner deux boutiques haut de gamme (nous sommes en passe d'ouvrir la première). Mais nous avons vite réalisé que cela ne suffirait pas à amortir l'ensemble des dépenses : nous avons également mis en place des contrats avec d'autres points de vente. Il s'agit soit de « dépôts de pain » soit de rayons de produits « haut de gamme » au sein de l'offre traditionnelle des supermarchés ou hypermarchés.



■ FM : quels types de produits réalisez-vous ?

A : 50% de notre production de pain sont réalisés sur Paneotrad®, soit environ 800 kg par jour. Le reste est constitué d'autres produits boulangers moins « exotiques », de viennoiseries et pâtisseries françaises (surtout des tartes). Deux équipes de 15 personnes se relaient : elles ont toutes été formées à ces matériels et produits, notamment lors de la mise en route effectuée par BONGARD. Nous sommes très attentifs à la qualité de nos produits, d'abord parce que c'est ce qui nous différencie des autres, ensuite parce que nous sommes véritablement amoureux du « modèle français »... Les mentalités changent, les goûts aussi : j'espère contribuer à apporter une « French touch » en Ukraine !

L.N.



## PANEOCLUB

LE CLUB DES POSSESSEURS DE PANEOTRAD®



D'abord apprenti pâtissier dans la région Stéphanoise, chez Roland MOUNARD au Chardon Bleu, Philippe GAY travaille ensuite en Haute-Savoie, puis dans un restaurant près de Roanne, au mess des officiers en Allemagne pendant son service militaire et de retour en France, chez son collègue pâtissier à Vallon Pont d'Arc, où il rencontre son épouse. « Je voulais m'installer. Florence voulait bien me suivre dans mon projet mais

par contre elle tenait à rester dans sa région ! ». En 1991, l'opportunité se présente. Philippe a alors 21 ans. Ils rachètent le fonds de La Duchesse d'Arc, créée en 1890 par Edouard CLARON à Vallon Pont d'Arc même, non loin des gorges de l'Ardèche qui drainent, au cœur de l'été, un grand nombre de touristes multipliant la population du village par 20.

### ■ Comment en êtes-vous venu à travailler avec Paneotrad® ?

**Philippe Gay :** pâtissier, chocolatier, glacier, pendant 5 ans j'ai repris l'activité « dépôt de pain » qu'avait instaurée l'ancienne propriétaire. Puis je suis passé au pain précuit surgelé. Mais je n'étais pas satisfait, car pour un artisan comme moi qui fabrique tout, de sa viennoiserie à ses glaces, j'avais le sentiment désagréable d'être assimilé à un terminal de cuisson. Cela faisait longtemps que je voulais faire mon pain mais d'une part, j'étais limité en surface et n'étant pas propriétaire des murs je ne pouvais pas tout « casser », et d'autre part je ne voulais pas entrer en concurrence avec ce que l'on trouve sur Vallon. Gérald PAUZIN, le commercial de SELEC PRO, m'a emmené voir un jeune, équipé d'un Paneotrad®, qui était un peu dans mon cas de figure. Quand je suis entré dans le magasin, je me suis dit « c'est ça que je veux : un pain à la mie crème, alvéolé, fort en goût » ! Il n'y a pas eu de doute. C'est comme cela que depuis juin 2008, nous travaillons avec Paneotrad®. Cela a été une transition radicale, un virage à 90° !

### ■ Qu'est-ce que cela a changé ?

**P.G. :** d'abord le regard de la clientèle. J'ai tout de suite fait savoir que nous fabriquons notre pain, j'ai souvent fait visiter le fournil et comme le village n'est pas très grand, cela s'est su. Et puis, quand SELEC PRO est venu livrer et installer le matériel (four, pétrin, chambres froides, etc.), cela ne pouvait pas ne pas se voir ! Et puis, en faisant aboutir ce projet mûri de longue date, cela nous a donné une motivation. C'est gratifiant pour nous. Au niveau des

ventes, cela a « boosté » le chiffre d'affaires de pain, c'est sûr, et cela a impacté les activités viennoiserie et traiteur. Evidemment, pour le boulanger que j'ai embauché par la suite, entre le four semi-automatique avec commande électronique (OMEGA - 5 bouches - 1 voie) et Paneotrad®, cela a été un bouleversement ! Cela a été un challenge, mais très valorisant pour lui au final ! Enfin, cela a changé les habitudes. Au début, je pensais que les « bouts carrés », cela n'allait pas marcher et finalement cela a contribué à me démarquer un peu plus. Mes clients s'y sont très bien faits !

### ■ Selon vous quels sont les atouts de Paneotrad® ?

**P.G. :** sa simplicité de mise en œuvre. Je suis habitué au travail de la pâte mais à des fins pâtissières. Pour le pain, c'est une autre approche. Avec Paneotrad®, à partir du moment où on suit le procédé, et où on respecte les consignes, la recette, la température du fournil, de la farine, de la pâte et bien, on n'a pas de surprise. Je manquais de place et Paneotrad® remplaçant plusieurs fonctions traditionnelles, cela m'a permis d'installer un fournil dans une surface de 30 m². On peut aussi travailler en direct si on est pris de court, ou si on est limité en place pour stocker la pâte : le pain a alors un peu moins de saveur, parce que les arômes n'ont pas eu le temps de se développer et de se diffuser, mais cela dépanne bien dans les pics de consommation de l'été. L'organisation du travail : avec Paneotrad®, un jour de congé est un jour de congé ! Je pétris ma pâte le dimanche matin, je la bloque en chambre froide et je reviens le mardi matin à 5h00 pour cuire mon pain. Le lundi est ainsi une véritable journée chômée. Le boulanger qui travaille de façon traditionnelle ne peut pas se permettre ce luxe. Un autre atout, c'est le service qui accompagne la prise en main : nous avons eu comme démonstrateur, Gérard MINARD, pendant 2 ou 3 jours, il nous a donné plein de conseils et d'astuces.

### ■ Et l'avenir avec Paneotrad® ?

**P.G. :** Paneotrad® me permet d'aller dans la diversification lorsque j'en ai besoin. J'ai une production que je fais à l'année : baguettes de tradition, baguettes blanches, flûtes et dans ma gamme de spéciaux, les pains, aux 5 céréales (appréciés pour le goût), complet (pour les régimes), bio (pour les gens qui ont l'esprit bio). L'été je varie mes recettes : olives, noix, lardons, tomates...

Etre un site pilote ou référence c'est intéressant aussi. Je suis content du produit et j'y crois. Alors j'ai l'envie de faire partager mon enthousiasme et suis ouvert à montrer ce que je sais faire avec Paneotrad®.

C. CH-Z.

## L'AVIS DE MADAME

PROPOS ET IMPRESSIONS D'UNE PATISSIERE

# « Magasin et laboratoire doivent communiquer... »

**Nouvelle présidente du CFP (Centre Féminin de la Pâtisserie), Sylvie Pinard exerce son activité avec son mari Dominique, pâtissier de père en fils depuis 5 générations dans le Cher ! Passionnée par son métier, elle s'engage pleinement dans la formation des responsables d'entreprise et dans la communication entre laboratoire, pâtisserie et magasin.**

Pour Sylvie Pinard, la boutique est le principal lien de communication entre les clients et le professionnel. « Une pâtisserie-chocolaterie-glacier doit être au goût du jour si elle veut attirer des clients. Cela commence par la façade en passant par la vitrine et les espaces de vente. C'est un livre ouvert qu'il faut entretenir et renouveler de temps en temps ». Depuis leur installation à Sancerre en 1986, Sylvie et Dominique ont refait 3 fois « la pâtisserie de la Tour » leur magasin de 25 m² en le modernisant et en le rendant plus convivial à chaque fois. Pour se diversifier, ils ont ouvert « Le Cabasson gourmand » un 2<sup>ème</sup> magasin plus grand dans un ancien garage de la petite commune de Saint-Satur au cœur des vignobles Sancerrois. « Cela nous a permis de créer un magasin de vente et de dégustation (biscuiterie, chocolaterie) avec un labo vitré pour montrer le savoir-faire artisanal. A l'entrée, une fontaine à chocolat et un décor lié au chocolat avec des tablettes et des fèves de cacao accueillent les clients. Le magasin voûté en forme de cave porte le nom du panier à vendange fabriqué en bois dans la région et à l'intérieur, ce panier est à la disposition de la clientèle pour faire ses emplettes ».

### ■ La demande guide l'offre

La « pâtissière » n'hésite pas à se remettre en question tous les jours et encore plus depuis qu'elle a pris la succession de Frédérique Masson-

Bédard à la tête du Centre Féminin de la Pâtisserie. « Il faut faire passer ce message : être à l'écoute de ses clients, de leur goût et de leurs attentes. Si vous n'avez pas le produit en boutique, ne pas hésiter à en parler au pâtissier et le proposer quelques jours plus tard. Aujourd'hui, la demande des consommateurs gourmets et gourmands guide de plus en plus l'offre ». Sylvie profite de toutes les occasions du calendrier et des fêtes locales pour faire « vivre » sa boutique. « La dernière était consacrée à des tableaux à base de chocolat. Mon mari avait préparé des supports en chocolat et une palette de chocolats couleur, les artistes peintres ont utilisé ces chocolats colorés pour peindre leurs oeuvres. L'exposition a eu les honneurs de la presse locale et régionale ».

### ■ Développer la communication

Selon Sylvie, il est nécessaire de développer plus que jamais la communication entre labo et magasin dans une entreprise de pâtisserie artisanale. « Avec mon mari Dominique et les 2 vendeuses, nous organisons toujours une séance de dégustation avant de proposer un nouveau produit. Elle porte sur le goût, la texture, l'aspect et le prix. C'est un travail d'équipe qui permet d'avancer dans la recherche d'un produit de qualité. Magasin et le laboratoire doivent communiquer aussi souvent que possible ». La communication concerne également les relations avec l'extérieur. Une fois le produit approuvé en interne, Sylvie adresse un mailing à tous ses clients et réalise de la publicité locale (presse et radio) afin d'annoncer son lancement à l'occasion d'une journée portes ouvertes.

### ■ Transmettre son savoir-faire

Pour bien gérer son entreprise, Sylvie a suivi une journée de formation par semaine pendant 2 ans à la chambre de métiers du Cher. Titulaire

du BCCEA (Brevet de conjointe chef d'entreprise artisanale), la pâtissière maîtrise désormais les questions de droit, de gestion et de comptabilité. Forte de son savoir-faire, Sylvie aime également le transmettre. Vice-championne de France 2002 de présentation de vitrines, elle fait partie des formatrices en titre du CFEF, de l'Ecole de pâtisserie d'Yssingaux et de différentes Chambres de métiers. Impliquée dans l'organisation professionnelle, la jeune femme a appris à s'investir en tant que responsable de région, puis comme membre au bureau national. « Pour être performante dans son entreprise, il faut savoir s'en détacher et aller suivre une formation, un stage pratique, se retrouver entre amies, s'échanger des expériences, aller voir ce qui se fait ailleurs, etc... ».

### ■ Un métier comme un autre

« Etre vendeuse s'apprend à l'école et/ou dans une entreprise. Etre femme de pâtissier nécessite des formations, car beaucoup d'entre nous se destinaient ou avaient une autre profession avant d'épouser le pâtissier et la pâtisserie. Etre femme de pâtissier est un METIER ! », rappelle Sylvie Pinard. Depuis 10 ans, la jeune femme a transmis son expérience à ses 2 vendeuses Patricia et Emilie. « Le plus important est de respecter 3 règles essentielles : avoir un sourire naturel, une tenue vestimentaire impeccable et aimer les gens. Une bonne vendeuse doit savoir travailler efficacement, monter un paquet, remplir une boîte de chocolats fragiles, conseiller son client, et soigner sa prise de congé. » Pour rejoindre le Centre Féminin de la Pâtisserie, écrivez 48 bis, rue des Ponts Saint-Satur - 18300 Sancerre. Permanence téléphonique : mardi, mercredi et jeudi de 14h à 18h au 02 48 54 24 47 ou par courriel à : contact@cfep.fr

J-P. D.



Sylvie PINARD, pâtissière à Sancerre (Cher).

## TENDANCES

### Nouvelles dispositions fiscales 2010

La Taxe Professionnelle (TP) est appelée à disparaître pour laisser place à la contribution économique territoriale (CET) qui sera composée de la cotisation foncière des entreprises (CFE) et de la cotisation sur la valeur ajoutée des entreprises (CVAE). Par ailleurs, l'assemblée nationale a voté un amendement qui vise à éviter aux entreprises artisanales de recevoir plusieurs demandes identiques de l'administration sur un même sujet. Concrètement, les administrations s'orienteront vers les centres de formalités des entreprises pour tout échange d'informations et de données sur les entreprises.

### Ouverture 7 jours sur 7

Le Glam, Groupement lyonnais des artisans modernes, a obtenu la suspension d'un arrêté préfectoral pour vice de forme. L'arrêté datant d'octobre 2009 obligeait les boulangeries à fermer un jour par semaine. Cette décision temporaire supprime le risque d'amende pour les boulangers-pâtisseries qui souhaitent ouvrir 7 jours sur 7. Le tribunal administratif qui a suspendu l'arrêté devra rendre une décision sur le fond dans les mois à venir. De leur côté, les représentants de la chambre syndicale patronale de la boulangerie du Rhône se sont rendus à la direction du travail pour demander un nouvel arrêté préfectoral qui leur permettrait de récupérer leur jour de repos hebdomadaire obligatoire.

### Plateforme de médiation RSI/URSSAF

Afin d'apporter des réponses rapides aux artisans et commerçants qui rencontrent des difficultés liées à l'Interlocuteur Social Unique (ISU), une plateforme de médiation a été créée. Les cotisants bénéficieront de délais de paiement et de remise des majorations de retard en cas de problème liés aux dysfonctionnements de l'ISU. Des partenariats entre le RSI/URSSAF et les experts comptables seront développés pour identifier les situations les plus problématiques et les résoudre. Des référents seront mis à disposition des experts comptables au sein des organismes sociaux. Les artisans disposeront sur les sites internet du RSI et des URSSAF d'un outil de simulation du calcul de leurs cotisations pour les aider à anticiper les régularisations de fin d'année. Une réponse à leurs questions sera apportée dans un délai garanti de 72 heures.

### Création de l'entreprise individuelle

Un nouveau statut est créé pour les entreprises artisanales avec l'EIRL (Entreprise individuelle à responsabilité limitée). Il instaure une égalité de traitement en matière de développement et d'investissement avec les entrepreneurs en société. Ce nouveau statut devra libérer l'investissement et répond à la préoccupation des fonds propres dans les entreprises artisanales. Il devra être accompagné par l'adaptation du financement des entreprises par les banques et le renforcement des garanties par des établissements de type Siagi, Oséo et Socama.

### Recyclage des emballages

Le Grenelle de l'Environnement a fixé plusieurs objectifs à la filière emballage aussi bien pour les ménages que pour les professionnels. En 2009, Eco-Emballages travaille avec l'ensemble des acteurs de la chaîne du recyclage à la définition de moyens pour recycler 500 000 tonnes supplémentaires de déchets d'ici 2012. 4 projets ont été définis. Les entreprises adhérant à Eco-Emballages renforceront leur contribution à partir du 1er janvier 2010. Cette augmentation du barème permettra de rétablir l'équilibre entre les performances de tri et de recyclage, en constante augmentation et générant des soutiens plus importants et le barème de contribution qui n'a pas évolué depuis 2004.

## TECHNIQUE

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

# Europain 2010 : l'innovation toujours

Le salon EUROPAIN vient de fermer ses portes. Si des températures hivernales conjuguées à une situation économique incertaine auraient pu faire craindre une moindre affluence par rapport aux éditions précédentes, il n'en fut rien ! Nous avons été heureux de constater une fois de plus que le stand de BONGARD ne désemplissait pas, accueillant plusieurs centaines de visiteurs en 5 jours dans une ambiance conviviale et dynamique.



**Eric SOQUET, directeur commercial de BONGARD dresse un rapide premier bilan de ce cru 2010. Accueil et convivialité : les deux maîtres mots de BONGARD et de son réseau.**

■ **Forum'Mag : une première question qui coule de source. Etes-vous content de ce salon ?**

**Eric Soquet :** *je vais formuler cela différemment. Oui, je suis content de notre performance sur ce salon. En effet, nous n'avons pas encore reçu les chiffres officiels en termes de fréquentation pour Europain. Je ne sais donc pas s'il y a eu une augmentation ou une baisse du nombre global de visiteurs, mais en ce qui concerne BONGARD, les résultats sont très satisfaisants.*

■ **FM : qu'entendez-vous par là ?**

**E.S. :** *du fait de la conjoncture économique, nous nous demandions si le public se déplacerait aussi nombreux qu'en 2008. Nous n'avons pas été déçus du tout. Le premier jour a été plus calme que les suivants, ce qui nous a permis de nous roder un peu notamment au niveau de l'accueil. Dès dimanche, nous sommes passés à une fréquentation très importante. Même si nous avions prévu de nombreux vendeurs sur le stand, nous avons parfois été débordés. Comme d'habitude, les artisans ont été très patients et chaleureux, ils ont accepté d'attendre un peu, profitant de ce délai pour assister à une démonstration Paneotrad® ou bien faire le tour des nouveautés du stand. Même si le rythme a été très soutenu pour nous, les choses se sont déroulées sans stress.*

■ **FM : quels étaient vos buts en participant à Europain ?**

**E.S. :** *sur un salon tel qu'Europain, BONGARD tient tout d'abord à réserver un accueil qui soit à la hauteur de la confiance que nous accordent nos clients. Il faut réaliser que l'organisation d'un tel événement n'est pas seulement le fait de notre société. Nos concessionnaires français et étrangers y sont très étroitement associés et leur investissement humain est d'une importance vitale. C'est la raison pour laquelle nous insistons bien sur la notion de réseau et que la plupart d'entre eux portaient la mention « BONGARD et son réseau, partenaires de l'innovation » au dos de leur chemise.*

■ **FM : vous parlez de réseau, tous les pays étaient-ils représentés ?**

**E.S. :** *la France était bien entendu présente « en force » avec une représentation plus importante sur les régions limitrophes à l'Île-de-France. La plupart de nos concessionnaires ont joué le jeu même si nous n'avons pas eu de chance avec le Sud et notamment le Sud Ouest qui s'est retrouvé bloqué sous la neige. Beaucoup de clients n'ont pu se rendre à Paris du fait de ces conditions météorologiques exceptionnelles... La multiplication des salons régionaux a également un impact sur la provenance des visiteurs : le salon EGAST commençait à Strasbourg la semaine suivante pour ne citer que cela ! Les artisans de l'Est ont donc hésité à se déplacer sur Europain. La plupart de ceux que nous avons vus sur Paris nous ont dit qu'ils ne feraient pas les deux salons.*

■ **FM : nous avons fait le tour de la France, qu'en est-il de l'export ?**

**E.S. :** *traditionnellement, Europain est le salon sur lequel nous rencontrons beaucoup de visiteurs étrangers. La plupart proviennent d'Europe de l'Est, du bassin méditerranéen, du Maghreb et de l'Afrique, mais nous avons également eu le plaisir de rencontrer beaucoup d'artisans d'Océanie, d'Amérique du Sud et d'Asie. Une grande partie de nos concessionnaires et filiales avaient d'ailleurs fait le déplacement pour rencontrer leurs clients sur le salon.*

■ **FM : beaucoup de langues parlées sur le stand BONGARD ?**

**E.S. :** *disons qu'il n'est pas rare de répondre « yes » quand on veut dire « oui ». Au bout d'un moment il est vrai que l'on s'y perd un peu car plus de 10 langues étaient parlées en continu sur notre stand ! On pouvait entendre en plus du français et de l'anglais, du russe, de l'allemand, de l'italien, de l'espagnol, de l'arabe, du polonais, du grec, du sénégalais, du moldave ou encore du roumain... Et j'en oublie très certainement ! Mais c'est une situation à laquelle nous sommes habitués chez BONGARD puisque nous exportons aujourd'hui dans plus de 85 pays. Nous avons d'ailleurs prévu un animateur trilingue pour les démonstrations Paneotrad® car il nous a semblé important de pouvoir communiquer à minima en français, anglais et allemand avec les visiteurs qui prennent la peine de se déplacer pour nous rencontrer.*



■ **FM : cela fait quelques années que Paneotrad® est connu du grand public. Cette animation attire-t-elle toujours du monde ?**

**E.S. :** *oh que oui ! En fait, Paneotrad® a été une telle révolution pour l'artisan dans la manière de penser son métier, que le démarrage ne s'est pas fait en trombe. Dès lors il est important de faire des démonstrations afin de les convaincre que ce que nous prétendons est vrai. Il n'est pas toujours aisé de se dire que l'on va travailler sans temps de repos, sans remettre sur couche, sans dégazer la pâte et ce, avec une machine ! Aujourd'hui encore, chaque animation a été l'occasion de répondre à une pléiade de questions. Les français sont très pragmatiques : ils ont besoin de voir pour croire, mais une fois qu'ils sont convaincus, ils deviennent les défenseurs les plus ardents du progrès.*

# au rendez-vous !

■ **FM** : vous parlez des français, Paneotrad® se vend t- il à l'export ?

**E.S.** : Paneotrad® se vend extrêmement bien à l'étranger. De nombreux clients sont des amoureux du pain « à la française » mais n'ont pas forcément les bases ou les outils pour en réaliser. Du fait de sa grande polyvalence aussi bien en termes de recettes que de découpes, Paneotrad® est une réponse parfaite pour eux. On peut même dire que "Paneo" est devenu un véritable ambassadeur, non seulement de BONGARD, mais aussi du bon pain, tel que nous l'aimons !

■ **FM** : Paneotrad® est-il la seule nouveauté que vous présentiez sur Européain ?

**E.S.** : non bien entendu ! Je me laisse toujours un peu emporter quand je parle de Paneotrad® ! La grande attraction était bien entendu le nouveau four à soles fixe électrique Oméga2, ainsi que la commande Intuitiv'. De nombreux clients nous ont questionnés sur cette nouvelle commande électronique à écran tactile, sur notre partenariat avec SIEMENS et sur la manière dont nous avons travaillé à réduire les puissances de raccordement en conservant une buée de qualité et une cuisson exceptionnelle.

■ **FM** : vous ne parlez pas d'économie d'énergie concernant ce four ?

**E.S.** : le discours est un peu différent et il est plus « honnête » dirais-je. Lorsque vous réglez extrêmement finement la puissance électrique en fonction des étapes d'enfournement, de cuisson, de défournement, vous économisez forcément de l'énergie puisque vous ne donnez au pain que celle qui est strictement nécessaire. Mais l'importance de cette économie dépend de beaucoup de facteurs que nous ne maîtrisons pas : la charge du four, la manière dont on le « conduit », préchauffe, etc. Nous préférons communiquer sur ce qui est mesurable et dont l'importance est loin d'être négligeable pour le professionnel ! Aujourd'hui, la plupart de nos fours Oméga2 peuvent fonctionner avec un compteur bleu tout en respectant le produit et le travail de l'artisan. En ce qui concerne l'économie d'énergie, sa facture parlera mieux que tous les grands discours émaillés de chiffres non vérifiables !

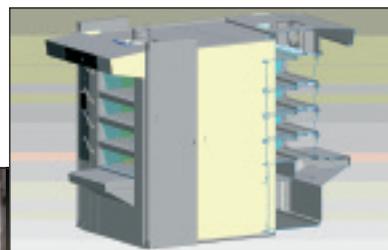


■ **FM** : en ce qui concerne le four Oméga2, il semble que vous ayez également présenté un four assez atypique !

**E.S.** : ah, le four traversant ? En fait, nous voulions faire état de l'expertise de notre bureau d'étude et de la valeur ajoutée d'un équipementier fabricant. En effet, même si notre catalogue de fours est extrêmement complet, près de 30% de nos commandes concernent ce que nous appelons des « exécutions spéciales ». Il s'agit de petites ou grandes modifications réalisées sur des fours standards afin de coller au mieux aux spécificités de nos clients. En ce qui concerne le four Oméga2 traversant présenté sur Européain, nous voulions montrer à tous ce que nous étions capables de faire.

Grand bien nous en a pris car beaucoup d'entre eux se sont révélés très intéressés. Un four traversant sur un ou plusieurs étages permet par exemple d'enfourner dans le laboratoire pour défourner ensuite du côté magasin, devant les clients. La « théâtralisation » du point de vente est une des problématiques auxquelles la plupart des artisans sont aujourd'hui confrontés et BONGARD est capable d'y répondre, notamment par ce type de produits.

L.N.



Le four Oméga2 entièrement traversant sur tous les étages présenté sur Européain, est une solution astucieuse pour « théâtraliser » le point de vente.

paneotrad



## La Boîte à Idées

- Un pain alvéolé et goûteux
- Une cuisson juste à temps pour éviter les invendus et proposer du pain chaud à toute heure de la journée.
- Un brevet exclusif permettant de travailler des pâtes très hydratées sans les dégazer
- 3 matrices différentes sur le même Paneotrad®
- Plus de 24 matrices à ce jour pouvant être cumulées par 2 pour créer d'autres formes (double découpe).
- Un travail en sas fermé pour éviter les poussières de farine en suspension dans le fournil.
- Un travail en direct ou en différé...

Plus de 300 utilisateurs de Paneotrad® en France.  
Demandez une démonstration à votre concessionnaire BONGARD

BONGARD

32 Route de Wolfisheim - F-67810 Holtzheim (France) - Tel. +33 3 88 78 00 23 - Fax. +33 3 88 76 19 18 - Courriel : bongard@bongard.fr - www.bongard.fr

## ILS EN PARLENT...

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



### Historique et faits marquants

#### Activité

Concessionnaire Bongard et Euromat en exclusivité sur le Morbihan depuis mai 2009.

#### CA

(prévisionnel) 2009/2010 : 1 200 000 €  
65% vente matériels - 35% SAV

#### Effectif

7 salariés : 1 commercial, une employée administrative, 5 techniciens

#### Gérant : Christophe Le Grel

#### Installation

Local de 500 m<sup>2</sup>, 4 véhicules-atelier (outillage et pièces détachées), 2 véhicules commerciaux, outils informatiques intégrés, logiciel ERP transversal, gestion du planning par géolocalisation, certification ISO (en cours), stock moyen : 90k€.

#### Parcours

De formation technique, magasinier, Christophe Le Grel devient de 2002 à 2007, responsable d'agence d'Elec-Armor à Lorient (groupe ETN) - distributeur de matériel électrique pour l'industrie.

Après un passage chez Bongard et en formation chez EM Equipement (concessionnaire Bongard et Euromat sur les départements 22 & 35), il prend la direction de Breizh Fournil, concessionnaire Bongard, en avril 2008.

Création de la Sarl Le Pôle Equipement en mai 2009, il reprend le fonds de commerce de Breizh Fournil, après 28 ans d'existence.

#### Motivation

« Après une carrière dans la distribution de matériels techniques pour l'industrie, j'ai eu l'envie et la volonté de créer ma société. La double rencontre avec Yves-Marie Sarzeau, directeur régional Bongard et Eric Martin, concessionnaire Bongard et Euromat sur le 22 et 35, me donne cette opportunité de développer une relation de partenariat avec nos clients. »



La devise du Pôle Equipement : la qualité et la proximité à votre service.

#### Testimonial

##### La valeur des hommes

Il faut bien sûr des matériels de notoriété, une offre technique et économiquement étudiée pour répondre aux besoins de nos clients, mais c'est la proximité et la qualité de service qui constituent leur véritable attente.

Une structure, des outils, une organisation, de l'expérience, une écoute et le conseil sont autant de réponses.

Cependant la force de nos entreprises, c'est la valeur des hommes.

Leurs qualités professionnelles et humaines sont le fondement d'une confiance mutuelle permettant le partage et un réel partenariat.

Le Pôle Equipement en est l'exemple, et j'en profite pour remercier tous ceux qui, depuis hier et aujourd'hui sont ... mes partenaires.

A vous, et à tous ceux qui le deviendront, à bientôt.

Christophe Le Grel

## La confiance de 3 artisans, pour un



#### Interview de Christophe HELLE

D'abord 7 ans à la tête de leur première affaire à Clamart (92), Christophe et Stéphanie Helle ont acheté une boulangerie de quartier à Vannes, sur un site agréable, avec un fort potentiel en termes de passage de voitures et de clientèle de proximité.

##### ■ Bonbonnière bayadère et four visible

« Comme le local était tout petit, nous avons voulu jouer une carte, disons, un peu rigolote, en faisant une boutique-bonbonnière bayadère que nous avons baptisée « Perlimpainpain ». Nous avons également travaillé les perspectives. Depuis la boutique, un petit oculus, une sorte d'œil de bœuf, permet de voir le laboratoire qui, lui-même, comporte un autre oculus, plus gros, qui ouvre la vue sur le four. Cela donne une vision du magasin vers le fournil qui apporte une impression de profondeur. »

##### ■ Les goûts de la clientèle et la production

Pâtissier à la base, Christophe s'est tourné aussi vers la boulangerie. « Quand on est à son compte, c'est inévitable ; le pain est le moteur des affaires ! Mon prédécesseur produisait principalement à partir de farine blanche. Notre positionnement est uniquement en base tradition avec un prix très calculé. Nous déclinons deux offres baguettes, une « courte » de 200 grs à 0,8 € et une « longue » de 250 grs à 1 €. Nous ne faisons aucune référence à la dénomination « tradition » car le mot est galvaudé. Pains au levain, pains bio et notre baguette santé, allégée en sel, label « Agri Confiance » en type 80, complètent notre gamme. Nous avons fait le choix de la qualité et de la traçabilité ». Du côté pâtisserie, outre les produits classiques et revisités, la spécialité de la maison c'est « le coussin de l'hermine », une pâte sablée, garnie d'oranges confites et de nougat noir, recouverte de macarons donnant un effet matelassé. Perlimpainpain a ouvert début février. « Bien que nous ayons très peu de recul en termes d'activité, nous dépassons les objectifs que nous nous étions fixés. La preuve, nous sommes actuellement en recrutement d'une vendeuse ! »

##### ■ Les équipements

« Nous avons décidé de tout changer ou presque à commencer par notre process de fabrication ! En termes de production avec Paneotrad® j'ai du pain chaud toute la journée et je réponds à la demande, au doigt et à l'œil. Sa très bonne réactivité au four me permet de travailler seul, ce que je ne pourrais pas faire avec une production dite « classique ». L'Oméga2 avec sa commande électronique est un four à la pointe de la technologie. Ce tandem très efficace nous a permis de pouvoir démarrer à deux et de prendre le temps de nous installer avant d'embaucher » précise Christophe.

##### ■ Ma rencontre avec Paneotrad®

« J'ai plusieurs amis sur Paris qui travaillent avec Paneotrad®. J'ai toujours eu l'envie de m'en équiper. Avec cette création, cela a été l'occasion ! J'aime me remettre en question, cela me fait progresser ! La prise en main s'est bien passée. Il y a eu toute une organisation orchestrée par le Pôle Equipement : je me suis senti réellement accompagné. Visites de références, échanges avec des collègues « pilotes », et puis la veille et le jour de l'ouverture, deux boulangers professionnels mandatés par le Pôle Equipement sont venus, chacun une journée, m'aider à la mise en place. Paneotrad® est un outil « adopté par » et « adapté aux » pâtissiers car il demande de la rigueur et il permet d'être réactif

instantanément. Pour moi, « pâtissier » tout en étant boulanger. »

##### ■ Collaboration avec Le Pôle E

« Avec le Pôle Equipement, j'ai apprécié le niveau technique par Christophe Le Grel. Le temps voulu, les délais ont été résolus. Il y avait la volonté ensemble, et cela a été le cas

##### ■ « Une affaire, on ne la tient

Cela fait 18 ans que Stéphane et Stéphanie travaillent ensemble. Lui, 38 ans, a 20 ans sur Paris, dans de grands établissements connus. « J'aime à dire que qui n'ont pas peur des grosses forces forcément parler d'elles mais Elle, travaillait dans « l'histoire de tableaux. Puis elle s'est « chez Mr Galloyer, avec lequel elle « Grenier à pain ». Et elle a y a eu Clamart et maintenant



#### Interview de Didier TARDIF

Pâtissier, Didier Tardif s'est commençant par faire des spécialités très connu sur Rennes, Thierville, qualité, la recherche du goût, les des couleurs, etc. C'est un expert

Depuis 4 ans, Didier et son épouse de la place de l'église à Sénéham, située sur les rives de la Sée, s'étend sur 1 994 hectares, 4. Didier est secondé par 4 2 boulangers et 2 pâtissiers assistée de 3 personnes en bo

##### ■ Un équipement ancien, une c

Au moment de la reprise, l'équipe pas forcément adapté : « le produire en une seule fois 8h00 le matin. C'était bien surdimensionné. J'ai fait de ce que cela donnait » précise. La clientèle est plutôt rurale où elle s'augmente de nombre et le soleil. Plusieurs lotissements drainer une population plus habitudes différentes. Quant du pain frais ; il aime partir baguette encore chaude. « Quand de baguettes prenait le dessus 11h00, puis vers 16h00. Plus augmentait et en vieillissant en plus cher. A chaque fois je environ 1h et demie pour la pour la cuisson. C'était toute ma rentabilité diminuait. De Comptablement cela devenait autre façon de travailler ». Alors il y a un an environ Dic

## partenaire impliqué et performant.

c'est un produit dans l'esprit  
et un matériel de production

### Équipement

Il y a eu une bonne cohésion.  
Le rôle de l'équipe, bien chapeauté  
Le problème a été géré en  
Le respectés, les soucis et impairs  
Le fait de faire aboutir ce projet

### « Pas tout seul » !

Didier et Christophe font route  
Ils ont de l'expérience dans la pâtisserie  
Ils ont des établissements et d'autres moins  
Ils ont fait des petites maisons  
Ils ont des affaires qui ne font pas  
Ils ont fait avancer notre métier.  
Ils ont fait de l'art » et la restauration  
Ils ont essayé au métier » notamment  
Ils ont fait l'ouverture du premier  
Ils ont continué sur ce chemin. Puis il  
Ils ont fait Vannes.



Formé au métier du pain, en  
Spécialisés chez un Maître boulanger,  
Pascal BOUVIER. « Il m'a enseigné la  
L'importance des finitions, l'importance  
du métier ».

Didier et Fabienne tiennent la boulangerie  
à Saint-Marcel, une commune de 8 364  
habitants au Golfe du Morbihan. Situé  
à 47 km de côte, et deux îles...  
Employe 10 personnes en fabrication -  
Didier et sa femme, Fabienne, est  
à la boutique.

### Clientèle qui évolue.

L'équipement était vieillissant et  
Le four rotatif permettait de tout  
Le four tournait jour après jour  
En l'été, mais l'hiver il était  
Après deux ans comme cela, pour voir  
Didier.

Depuis mi-juin à mi-septembre  
Les touristes attirés par la mer  
Les clients assez récents se sont mis à  
Didier jeune, avec des envies et des  
Pour le touriste c'est clair, il lui faut  
Sur son bateau en mer avec sa  
Quand j'ai vu que la consommation  
Élevée, je me suis mis à cuire vers  
Cela allait, plus la demande  
Élevée aussi. Cela me coûtait de plus  
Le préchauffage et 45 minutes  
Une énergie qui était perdue et  
Plus le four était assez vétuste.  
Il était intéressant d'étudier une

Didier s'est décidé.

### ■ Le changement

« J'ai pris un Oméga\* avec 4 soles indépendantes : je cuis au  
compte-goutte sans avoir à allumer tout le four. J'utilise le  
nombre d'étages dont j'ai besoin. Je fais des économies,  
d'énergie, d'abord, et puis en production, je limite les pertes ».

Qui dit changement du four, dit renouvellement de  
l'équipement du fournil (façonneuse, diviseuse, repose  
pâtons, chambres de fermentation). « J'ai acheté du matériel  
dont la capacité de production suffit à suivre le rythme du  
four qui lui-même suit la demande des consommateurs. Et en  
plus cela m'a fait gagner de la place dans mon fournil ! ».

Didier Tardif fait une cuisson principale à 3h et demie du  
matin jusqu'à 7h et demie pour toutes les grosses pièces.  
Les petites pièces et principalement les baguettes sont  
enfournées en continu de 8h00 jusqu'à 18h00. Quant à la  
viennoiserie, elle est cuite jusqu'à midi, voire en sortie des  
écoles à 16h30. « Ce four là est modulable au niveau chaleur  
et au niveau sole : je fais ce que je veux ! Mon offre s'adapte  
aux souhaits de mes clients ».

Grâce à cela Didier a pu développer sa spécialité, la baguette  
« croquante », une tradi avec un mélange de graines  
« personnel ». Croustillante, elle est très appréciée et de plus  
en plus demandée ! « Quand je suis arrivé il y a 4 ans,  
je fabriquais 70 à 80% en pain blanc et le reste en tradi et  
spécialités, aujourd'hui c'est 50/50. Ce changement est dû  
à la possibilité de cuire au plus près de la demande ».

Didier a eu le nouveau four en septembre. « En août, au  
moment de mon bilan, j'aurai une meilleure idée de l'impact  
sur ma consommation d'électricité ». Didier a fait le choix du  
compteur jaune avec une zone hiver assez cher (mais qui  
correspond à sa production la plus basse) et une zone été  
qui commence le 1er mars, ce qui l'avantage vraiment vu  
la saisonnalité de sa clientèle !

### ■ Savoir s'entourer de bons professionnels

« Les équipes du Pôle Equipement m'ont bien conseillé : je  
savais ce que je voulais obtenir, ce que je voulais en m<sup>2</sup> four,  
que je voulais pouvoir cuire en continu. Christophe Le Grel  
est jeune dans le métier mais il a su s'entourer de techniciens  
qui ont une grande expérience dans l'installation et la  
maintenance de matériels en BVP alors, quand j'ai exprimé  
mes besoins, ils m'ont très vite orienté vers le four Oméga\*.  
C'est important de savoir s'entourer de bons professionnels ».



### Interview de Pascal LE MELLAY

Installés sur Malestroit depuis juillet 2002, Pascal et Patricia  
LE MELLAY ont fait l'acquisition d'un deuxième établissement à  
2,5 km de là, à Saint-Marcel. Toute la fabrication y a été transférée  
en novembre 2009, le premier site devenant un point de vente,  
et le deuxième le lieu central de fabrication avec une boutique.

### ■ Deux emplacements, deux clientèles et... un accès drive-in !

À Malestroit, la clientèle est celle d'un centre-ville, qui  
apprécie le pain blanc et les petites « portions ». Les rues  
piétonnes compliquent l'accès des véhicules, mais facilitent  
les déplacements de proximité. « Le fournil de Saint-Marcel »  
est situé en zone artisanale, près d'un Super U. La clientèle  
est celle de passage et des personnes qui travaillent sur la  
zone d'activité. Il y a de la place pour se garer, un espace  
restauration et même un service au volant pour ceux qui ne  
veulent pas descendre de leurs voitures ! Tradition, pains

spéciaux, viennoiserie et formules à manger sur place ou  
à emporter y sont les produits les plus demandés.

### ■ De l'espace pour accueillir et de l'espace pour fabriquer

Le bâtiment de Saint-Marcel est une ancienne fabrique, ce  
qui a permis de consacrer 45 m<sup>2</sup> au magasin et 350 m<sup>2</sup> aux  
quatre pôles de fabrication : boulangerie, viennoiserie,  
pâtisserie et chocolaterie.

Panetières en fer forgé, vitrines indépendantes, couleurs  
bois, éclairage chaleureux, confèrent au tout un style rétro.  
La grande hauteur sous plafond des bâtiments a permis de  
travailler des volumes dans lesquels on se sent à l'aise !

Une voûte ouvre sur le fournil : on peut voir la cuisson du  
pain dans le four apparent et le façonnage à la main des  
pains spéciaux et des traditions. La spécialité boulangère  
« maison » c'est la baguette du maquis, en souvenir de la  
Résistance, célèbre, à Saint-Marcel. Fabriquée à partir d'une  
farine intermédiaire mise au point par la Minoterie  
GUENEGO et façonnée savamment à la main, elle a du goût  
et un aspect spécifique. Trouée à une extrémité, elle ressemble  
à une épée.

Les formules du midi sont à base de pâte à pain (pizzas, quiches,  
tartes salées) et de pain (tartines aux garnitures variées,  
passées au four).

« Les chocolats sont « maison », les gens sont reconnaissants  
de trouver chez nous une gamme spécifique » précise Pascal.

En pâtisserie l'offre change tous les mois afin de varier les  
goûts et les couleurs. Les produits sont de saison (pas de  
fraise en hiver !). « Nous voulons éviter la monotonie et la  
lassitude et encourager notre clientèle à diversifier ses  
achats et changer ses habitudes. Nous faisons déguster nos  
nouvelles recettes. Les gens sont curieux, demandent des  
explications et finissent par les consommer. »

Sur les deux points de vente, trois vendeuses secondent  
Patricia. Sur la fabrication, Pascal est assisté d'un ouvrier  
boulangier, un ouvrier pâtissier, un apprenti pâtissier  
et un apprenti boulangier même s'il assure en principal,  
la boulangerie, garde l'oeil sur la pâtisserie et a en charge  
la fabrication des chocolats !

### ■ Choix du Matériel

« Nous sommes allés au salon SERBOTEL à Nantes, pour voir  
ce qui se faisait sur le marché. Nous étions ouverts à toutes  
les éventualités. Nous avons sollicité plusieurs fournisseurs.  
Nous savions que le four ferait la différence et nous avons  
choisi celui qui nous convenait le mieux : l'Oméga\* de  
BONGARD - 4 bouches et 2 voies. C'est comme cela que  
Le Pôle Equipement, concessionnaire BONGARD sur le Morbihan,  
nous a fourni et installé l'ensemble des équipements et en  
assure le suivi et l'entretien. Notre collaboration s'est  
très bien passée et nous avons de très bons rapports avec  
Christophe Le Grel. Ses techniciens ont du métier et sont  
très réactifs ».

### ■ La prise en main

« Les deux premiers jours j'ai douté et puis à force de  
manipuler la commande électronique du four, à touches  
tactiles, je m'y suis très bien fait. J'utilise la commande aussi  
facilement qu'une calculatrice. Au final, je gagne du temps,  
la recette est déjà rentrée dans la mémoire, je n'ai pas à  
surveiller, un apprenti peut très bien mettre au four, je sais  
que cela va sonner quand c'est cuit, je travaille en toute  
tranquillité. Je me suis aussi rôdé au four et à sa cuisson,  
j'ai pris mes marques, et maintenant je l'ai bien en main ! ».

### ■ Le four électrique pour une plus grande souplesse de travail

« Grâce aux soles indépendantes, je cuis en rythme tendu,  
comme cela je n'ai pas trop de pain d'avance et je garantis  
le maximum de fraîcheur à mes produits. Ce n'est pas facile  
à gérer au départ, surtout sur une création, et d'autant plus  
avec un second point de vente à ravitailler mais l'équipe  
en place met tout en œuvre pour que cela se passe bien ! »  
conclut Pascal LE MELLAY.

C. CH-Z.

\* four à soles électrique Oméga de première génération

## SERVICES ET PRODUITS

L'ENTRETIEN AVEC UN PARTENAIRE « SERVICES/PRODUITS »

# Notre devise client : « réactivité et souplesse », ceci afin d'être capables de répondre à toutes les demandes.

Interview de Mr Alain BARBIER

La Vannerie CANDAS, installée à Le Boisle, dans la Somme, non loin du Pas-de-Calais, est le spécialiste en France des présentoirs en osier pour la boulangerie, viennoiserie, pâtisserie. Ce secteur représente 80% de son chiffre d'affaires.

Trois autres axes complètent l'activité phare de la BVP :

1. le marché des professionnels primeurs et charcutiers,
2. des productions spécifiques, par exemple les Géants, que les communes du Nord de la France commandent comme effigie de leur ville ou à l'occasion de fêtes populaires.
3. la vente aux particuliers via la boutique « La Vannerie du Boisle ».

L'entreprise créée il y a plus de 35 ans par les 3 frères CANDAS, a été reprise, il y a 2 ans et demi par Alain BARBIER, son actuel dirigeant.



### ■ La matière première et sa préparation

« Notre osier provient de la Somme et pour partie de l'Espagne. Certaines variétés sont importées du Chili car les conditions climatiques spécifiques permettent d'obtenir des brins très longs, jusqu'à 4 mètres. »

L'osier est récolté, en Europe, à partir du mois de février. Une fois coupé, l'osier brut est trié, rangé par taille croissante de 1 mètre à 2,5 mètres en plages de 20 cm et lié en bottes d'une dizaine de kilos qui sont posées verticalement dans des bacs remplis d'eau afin de provoquer une montée de sève qui facilitera l'écorçage.



La Vannerie CANDAS utilise principalement de l'osier blanc, c'est-à-dire écorcé.

Au mois de mai, une fois que les brins sont gorgés de sève, ils sont raclés mécaniquement afin d'en arracher l'écorce. Ensuite, on les laisse sécher jusqu'en septembre/octobre avant de pouvoir les utiliser. L'osier ainsi nettoyé, écorcé, sec, est redevenu relativement rigide. Avant de se mettre à l'ouvrage, la veille le vannier le mouille à nouveau pour lui redonner de la souplesse et pouvoir le tresser.

« Il nous arrive aussi de travailler, à la demande, de l'osier brut : l'écorce étant relativement imperméable, il faut 10 jours de trempage pour qu'il soit imprégné à cœur et utilisable ».



Il existe une troisième variété d'osier, le buff, pour lequel l'écorçage se fait en jetant les bottes dans l'eau bouillante. La coloration de l'écorce se dépose sur le brin et lui confère une teinte rousse. Il est importé des pays de l'Est et se travaille comme l'osier blanc mais il reste coloré en roux naturellement.

En termes de qualité il y a deux catégories d'osier selon la méthode de culture : l'osier asiatique et l'osier d'Europe ou d'Amérique du Sud.

L'asiatique est récolté deux fois par an, il n'est donc pas ligneux. C'est plus une herbe qu'une tige. Il convient pour les objets de décoration. Son prix est très économique (dans un rapport de un à dix) mais il n'est pas adapté à l'usage professionnel car il n'est pas suffisamment résistant.

L'osier d'Europe ou d'Amérique du sud est récolté une fois par an voire parfois une fois tous les deux ans. Il sert à faire des vanneries qui « tiennent » entre 3 et 10 ans, voire plus, suivant l'intensité de l'utilisation (soit une longévité multipliée par 30 qui compense largement l'écart de prix à la vente).



« Cette diversité, l'importance de la préparation, la qualité des cultures européennes, sont une chance pour La Vannerie CANDAS. Cela permet de maintenir une industrie traditionnelle et un artisanat en France même si, au final, cela a un coût ».

### ■ Un catalogue et la gamme de produits

« Notre catalogue répertorie ce que nous avons en stock immédiat, ce qui ne nous empêche pas de faire également beaucoup de sur-mesures. Nous disposons de plus de 2 000 références professionnelles. Outre les paniers et corbeilles, nous proposons des ensembles complets de présentation pour la boutique : les panetières. Ce sont des structures en métal, sur lesquelles on fixe des paniers de manière modulable et souple. C'est une des spécificités de nos produits. Nous avons plusieurs styles esthétiques qui se complètent les uns les autres ».

### ■ Le mode de commercialisation

« Notre approche commerciale est indirecte, d'où le travail avec EUROMAT. Nous offrons à nos réseaux un support soit documentaire, avec des outils type catalogues, mis à jour dès la sortie des nouveautés, soit commercial, avec nos trois vendeurs qui peuvent intervenir à la demande pour certaines

VANNERIE  
CANDAS

affaires un peu plus complexes. En effet, il est parfois nécessaire de réaliser un travail de type bureau d'études. Notre prestation est souvent du sur-mesure, l'approche amont et l'analyse de la faisabilité et du besoin sont d'autant plus importantes ».

### ■ Collaboration EUROMAT

Depuis son référencement fin 2005, la progression du négoce avec les adhérents d'EUROMAT est régulière et en 2010 la sélection des produits « Vannerie CANDAS » a même été élargie.



### ■ Personnalisation

La Vannerie CANDAS continue de créer des modèles ; elle est ouverte à la personnalisation, tant au niveau des mesures que des couleurs, pour les étagères, les panetières, les paniers, les meubles de rangement. « Je suis convaincu que toutes ces possibilités nous permettront d'être encore plus présents sur le marché car nous pouvons répondre à toutes demandes et nous harmoniser à toutes les boutiques » précise Alain BARBIER.

### ■ Des délais de livraison optimisés

« Nos vanneries "catalogue" sont disponibles en entrepôt. Nous venons de mettre en place une nouvelle organisation pour pouvoir proposer des produits sur une partie de la gamme panetières, bien ciblés, de manière beaucoup plus réactive (2 semaines au lieu de 4 jusqu'à présent) ». Les commandes sont préparées dans l'entrepôt à Le Boisle et ensuite confiées à des transporteurs ce qui permet de couvrir la France dans un délai maximum de 72 h.

### ■ 2009, une année de transition vers un 2010 plus propice ?

« Pendant l'année 2009, nous avons mis à profit une période d'activité ralentie pour structurer notre offre aussi bien en termes de chiffrage que de présentation des projets (photomontages, plans, présentations, intégration de notre offre dans un projet boutique dessiné en CAO, etc.). Nous avons fait évoluer notre outil informatique de façon à répondre aux besoins des distributeurs et de leurs agences, de les aider à emporter la décision de leurs clients finaux et à se démarquer de la concurrence » conclut Alain BARBIER.

C. CH-Z.



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

Voir coordonnées des membres du réseau en page 11

# RECETTE

D'UN FORMATEUR EN BOULANGERIE

## Pain de tradition sur poolish de 1/3

Une recette de Gérard Minard



Après avoir occupé les fonctions de responsable de production dans une boulangerie pendant 20 ans, Gérard Minard a dirigé une biscuiterie pendant les 5 années qui ont suivi.

Il sera élu par la suite à la Chambre des Métiers du Var où il exercera pendant 5 ans avant de devenir formateur en boulangerie.

Profondément amoureux de son métier, pétri de l'envie d'apprendre et de transmettre son savoir, Gérard Minard a ensuite exercé 13 ans dans un CFA. Après avoir découvert Paneotrad® et s'être passionné pour son potentiel au travers d'un recueil de recettes, il intervient aujourd'hui comme démonstrateur spécialisé dans « Paneo » pour le compte de Bongard et de son réseau.



### INGREDIENTS

#### Poolish de 1/3

- Farine de tradition	2,3 kg
- EAU TB 68°C	2,3 litres
- Levure	4 g
- Fermentation de 12 à 16 heures	

#### Pétrie finale

- Farine de tradition	7,7 kg
- EAU TB 65°C	4,7 kg
- Levure	50 g
- Sel	200 g

### REALISATION

Frasage (pétrin à spirale)	5 mn en 1ère vitesse
Pétrissage	- 10 mn en 1ère vitesse - 2 mn en 2ème vitesse
Pâte	26 °C
Rabat au pétrin (1 tour)	à 45 mn
Détaille sans trop de morceaux.	3 kg ou 3,5 kg
Mise en forme des pâtons par pliage.	
Tour simple, déposer en bac (toile + plastique)	
Stocker au froid	2 à 4 °C
Cuisson	255 °C

### Astuces et tours de main

Incorporez la levure et le sel en début de pétrissage.

Effectuez la détaile sans couper trop de morceaux 15 minutes après le rabat.

Effectuez une ou plusieurs scarifications très inclinées, lame à plat, sur toute la longueur du pâton.

## AGENDA DES FORMATIONS

### STAGES ENSP

(ECOLE NATIONALE SUPERIEURE DE LA PATISSERIE)  
Château de Montbarnier - 43200 YSSINGEAUX  
Tél. : 04 71 65 72 54 - Fax : 04 71 65 53 68  
E-mail : contact@ensp-adf.com www.ensp-adf.com

### DESSERTS

- **Desserts à l'assiette**  
Du 12 au 14 avril, animé par Laurent JEANNIN, Chef Pâtissier au BRISTOL
- **Desserts de restaurant**  
Du 26 au 28 avril, animé par Sébastien SERVEAU, Chef Consultant - Alain Ducasse Entreprise
- **Desserts**  
Du 17 au 19 mai, animé Anthony TERRONE, Pâtissier Le Trianon - Versailles
- **Desserts de restaurant**  
Du 7 au 9 juin, animé par Jérôme CHAUCESSE, Chef Pâtissier - Hôtel Le Crillon - Paris

### GLACE

- **Verrines glacées**  
Du 12 au 14 avril, animé par Alain CHARTIER, M.O.F Glacier
- **Spécial coupes glacées**  
Du 10 au 11 mai, animé par Jean-Marc GUILLOT, M.O.F Glacier
- **Glaces et sculpture**  
Du 7 au 9 juin, animé par Ludovic MERCIER, M.O.F Glacier
- **Glace**  
Du 28 au 30 juin, animé par Stéphane AUGÉ, M.O.F Glacier

### SUCRE

- **Le sucre d'art**  
Du 26 au 28 avril, animé par Pascal MOLINES, M.O.F Pâtissier
- **Sucre**  
Du 31 mai au 2 juin, animé par Sébastien SERVEAU, Consultant - Alain Ducasse Entreprise

### CHOCOLAT ET CONFISERIE

- **Confiserie**  
Du 3 au 5 mai, animé par Pierre MIRGALET, M.O.F Chocolatier
- **Pièces chocolat**  
Du 3 au 5 mai, animé par Stéphane LEROUX, M.O.F
- **Confiserie**  
Du 25 au 27 mai, animé par Serge GRANGER, M.O.F Chocolatier
- **Confitures**  
Du 28 au 29 juin, animé par Jean-Paul GAUCHER, Maître Confiturier

### CONFISERIE

- **Conserves, confitures, fruits confits**  
Du 17 au 19 mai, animé par Michel VIOLLET, M.O.F Pâtissier

### PATISSERIE

- **Tartes en folie**  
Du 12 au 14 avril, animé par Christophe FELDER, Consultant International
- **Entremets, petits gâteaux**  
Du 19 au 21 avril, animé par Pascal MOLINES, M.O.F Pâtissier
- **Entremets, tartes**  
Du 26 au 28 avril, animé par Bruno MONTCOUDIOL, M.O.F Pâtissier
- **Tartes entremets d'été**  
Du 3 au 5 mai, animé par Jean-Claude VERGNE
- **Farandole de petits-fours**  
Du 3 au 5 mai, animé par Sébastien SERVEAU, Consultant - Alain Ducasse Entreprise
- **Petits gâteaux et tartelettes**  
Du 10 au 11 mai, animé par Philippe RIGOLLOT, M.O.F Pâtissier
- **Petits gâteaux et tartes**  
Du 25 au 27 mai, animé par Jérôme LANGILLIER, Champion du Monde de la Pâtisserie 2009
- **Gourmandises de Palace**  
Du 25 au 27 mai, animé par Jérôme DE OLIVEIRA, Champion du Monde de la Pâtisserie 2009
- **Petits gâteaux et viennoiseries**  
Du 31 mai au 2 juin, animé par Yann BRYs, Chef de la Création Maison Dalloyau
- **Petits gâteaux**  
Du 7 au 8 juin, animé par Laurent LE DANIEL, M.O.F Pâtissier

suite au dos >

#### • Comme au magasin

Du 14 au 15 juin, animé par Aurélien TROTTIER, Artisan Passionné - Relais Desserts International

#### • Macarons

Du 21 au 23 juin, animé par Christophe FELDER, Consultant International

#### • Tartes et entremets

Du 21 au 23 juin, animé par Sébastien SERVEAU, Consultant - Alain Ducasse Entreprise

#### • Petits gâteaux et tartelettes

Du 28 au 30 juin, animé par Philippe RIGOLLOT, M.O.F Pâtissier

#### • Pâtisserie Française

Du 28 juin au 2 juillet, animé par Jean-François ARNAUD, M.O.F Pâtissier

### PAINS ET VIENNOISERIES

#### • Sandwichs, tartines ; bien manger en peu de temps

Du 19 au 21 avril, animé par Dominique SAUGNAC, Chef de production - BE Paris

#### • Pains et viennoiserie

Du 14 au 16 juin, animé par Gaëtan PARIS, M.O.F Boulanger

### PIECES DE PRESENTATION

#### • Croquembouches inédits

Du 31 mai au 2 juin, animé par Daniel CHABOISSIER

### TRAITEUR

#### • Verrines salées et sucrées pour buffet

Du 17 au 19 mai, animé par Gilles REFLOCH, Executive Pastry Chef - Héritage Golf & Spa Resort - Ile Maurice

#### • Traiteur cocktail dînatoire

Du 14 au 15 juin, animé par Thierry GUILLLOU, Le Grenier à pain - Angers

### VITRINES

#### • Jours de fêtes

Du 14 au 15 juin, animé par Roselyne TISSIER, Championne de France de présentation

### STAGES EFBA

(ECOLE FRANÇAISE DE BOULANGERIE D'AURILLAC)

#### ZAC de Baradel

3. Rue Lavoisier - 15000 AURILLAC

Tél. : 04 71 63 48 02

Fax : 04 71 64 69 40

E-mail : [contact@efba.fr](mailto:contact@efba.fr) [www.efba.fr](http://www.efba.fr)

### VIENNOISERIE

#### • La Viennoiserie, variété, simplicité, rapidité et qualité

Du 21 au 23 juin, animé par Eric CHEVALLEREAU, M.O.F Boulanger 2007

### PREPARATION AUX CONCOURS

#### • Préparation aux concours MOF - Coupe du Monde de la Boulangerie - Coupe Louis Lesaffre

- Du 23 au 25 juin, animé par Eric CHEVALLEREAU, M.O.F Boulanger 2007

- Du 7 au 9 juillet, animé par Pascal TEPPER, M.O.F Boulanger

### PAIN ET VIENNOISERIE

#### • Tout Bio ! Pain et viennoiserie

Du 28 au 30 juin, animé par Carlos de OLIVEIRA, M.O.F Boulanger

### TARTES ET CAKES

#### • Tartes boulangères de saison & cakes

Du 30 juin au 2 juillet, animé par Carlos de OLIVEIRA, M.O.F Boulanger

### PAIN

#### • Pain de Tradition Française, pains spéciaux & aromatisés

Du 5 au 7 juillet, animé par Alexandre LOPEZ, Lauréat avec son équipe de la Coupe du Monde de la Boulangerie 2008, Catégorie Pain

### STAGES STEPHANE GLACIER

Perfectionnement et Conseil  
Contact Stéphane Glacier  
15 rue d'Aywaille - 92700 Colombes

[stephane.glacier@wanadoo.fr](mailto:stephane.glacier@wanadoo.fr)

Tél. : +33 (0)1 47 82 70 08

ou 06 62 59 76 57

Fax : +33 (0)1 47 84 72 30

[www.stephane-glacier.com](http://www.stephane-glacier.com)

### STAGES A COLOMBES

66 rue du progrès - 92700 Colombes

#### • Tendances croquembouche

Du 19 au 21 avril, animé par Jean-Philippe Walsler, vainqueur du Trophée International des croquembouches 2002

#### • Viennoiserie

Du 3 au 4 mai, animé par Gaëtan PARIS, M.O.F Boulanger 1997

#### • Entremets et petits gâteaux

Du 17 au 18 mai, animé par Stéphane GLACIER, M.O.F Pâtissier 2000

#### • Macarons

Du 7 au 8 juin, animé par Stéphane GLACIER, M.O.F Pâtissier 2000

### 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](mailto:bellouet.conseil@wanadoo.fr)

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

### AVRIL

Pour les stages du mois d'avril  
voir ForumMag' n°41

### MAI

Du lundi 3 au mercredi 5 mai

#### • La pâtisserie de saison « printemps-été »

#### • Entremets « évolution »

#### • Sucre tiré

Du lundi 10 au mercredi 12 mai

#### • Gâteaux de thé et gâteaux de voyage

#### • Festival de sandwichs et tartines

#### • Sucre soufflé

Du lundi 17 au mercredi 19 mai

#### • Glaces, sorbets et entremets glaces

#### • Les créations d'Arnaud LARHER M.O.F Pâtissier

Du 17 au jeudi 20 mai

#### • Sucre d'art, pièces artistiques

Du 24 au mercredi 26 mai

#### • Tarte nouvelles, tartelettes et goûters

#### • Petits-fours et macarons

#### • Pièces montées et décor

Du lundi 31 mai au mercredi 2 juin

#### • Bonbons chocolat « enrobage machine »

#### • Confiserie artisanale de qualité

#### NOUVEAU • Entremets « élégance et création »

### JUIN

Du lundi 7 au mercredi 9 juin

#### • Les spécialités d'été de Franck MICHEL

M.O.F. Pâtissier, Champion du Monde Compétition aux USA (Phoenix, Arizona) 2006

#### • Traiteur boutique

#### • Apprenez l'art du chocolat

Du lundi 14 au mercredi 16 juin

#### • Entremets « gourmands »

#### • Sucre tiré

#### NOUVEAU • « Les pâtes de base et leurs applications »

Du jeudi 17 au vendredi 18 juin

#### • Sucre soufflé

Du lundi 21 au jeudi 24 juin

#### • Pièces artistiques en chocolat

Du lundi 21 au mercredi 23 juin

#### • Pièces montées et décor

#### • Petits gâteaux individuels

Du lundi 28 au mercredi 30 juin

#### • Traiteur buffet et réception

#### • La pâtisserie de saison « printemps-été »

Du lundi 28 juin au vendredi 2 juillet

#### NOUVEAU • « Le pain traditionnel français » par Ludovic RICHARD, M.O.F. Boulanger

### JUILLET

Du lundi 5 au mercredi 7 juillet

#### • Petits gâteaux individuels « nouvelles tendances »

#### NOUVEAU • Desserts de restaurant

#### NOUVEAU • Entremets « élégance et création »

## ACTUALITES

### LES DERNIERS EVENEMENTS EN DATE

#### Le Salon AGECOTEL, Nice, 31 Janvier - 3 février a rencontré un vif succès en accueillant de très nombreux visiteurs professionnels.

Durant ces 4 jours, la société TOUT TECHNIQUE, associée aux établissements ROQUET et BANETTE, a fabriqué en continu de nombreux produits de qualité, viennoiserie, pâtisserie et notamment toute une gamme de pains avec Paneotrad®. Les gammes des fours BONGARD Oméga2 (four à soles) et Série 4 (four à chariot) étaient présentées en avant première d'Européen.



#### La société TOUT TECHNIQUE a soutenu les 50<sup>èmes</sup> journées nationales de formation du CFEP qui se tenaient à Saint-Cyr-sur-Mer dans le Var.

La soirée de gala du 2 février, organisée au Pavillon de Frégate, a célébré le jubilé du CFEP et sa nouvelle Présidente, Sylvie Pinard qui succède à Frédérique Masson-Bédard.

#### Du 7 au 10 février 2010, AEB, CFMB, DIMA et EQUIPEMENT MODERNE ont participé à la première édition du salon Toulousain des métiers de l'alimentation et de l'hôtellerie-restauration.

L'avis est unanime, le SMAHRT, a été un réel succès. Au cours de ces 4 jours, partenaires et animateurs ont pu exercer, dans une ambiance professionnelle et conviviale, leur talent et leur savoir-faire devant un public nombreux, attentif et intéressé. Les démonstrations autour du Paneotrad® ont été particulièrement appréciées et le four Oméga2 a su convaincre par ses fonctions innovantes, sa facilité d'utilisation et sa qualité de cuisson.



La platine de commande « Intuitiv' » dont il est équipé, a été très remarquée. Les gourmandes et gourmands ont pu goûter la qualité des produits fabriqués avec Masterchef de MONO France.

Un grand merci à tous nos partenaires et fournisseurs pour leur participation et soutien. Rendez-vous dans deux ans pour la prochaine édition !

#### Portes ouvertes DUCORBIER MATERIEL du 1er au 3 mars 2010



Ce sont 190 boulangers et pâtisseries qui se sont succédés sur ces 3 jours pour assister aux démonstrations de production boulangères à partir de Paneotrad® et aux animations pâtisseries sur MasterChef et la dresseuse Oméga de MONO-France. Très belle réussite soutenue par BONGARD, EUROMAT, Le Moulin d'Auguste aux Andelys, et DGF Normandie à Grand Couronne. Le gagnant de la tombola, dotée d'un voyage en Afrique du Sud, est Monsieur GUEROULT à VILLERS-ECALLES.

### VIE DU RESEAU

#### Dijon : l'entreprise Tortora Celsius Equipement change de dirigeant.

Le 9 décembre 2009, Florent de Felcourt a pris les commandes de la concession Bongard de Dijon qui couvre les départements 21, 71 et la moitié sud du 52. L'équipe en place demeure et vient même de se renforcer de deux personnes. Un article sera consacré à la concession dans le prochain Forum Mag'.

## MANIFESTATIONS DU RESEAU

### EST

Foire Internationale de Nancy du 28 mai au 7 juin 2010,  
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®, des cuissons sur le dernier né de la gamme four BONGARD Oméga2, ainsi que la fabrication de crèmes glacées, guimauves, chocolat et autres douceurs avec le MASTERCHEF de MONO France. Un rendez-vous attractif et gourmand à ne pas manquer !!!

#### 15<sup>ème</sup> anniversaire des établissements BORSOTTI célébrés les 7, 8 et 9 juin prochains, à Mathenay (39) lors de Portes Ouvertes non stop, 10h-19h.

Le fournil sera organisé autour de Paneotrad® qui permettra de mettre en avant la qualité des fabrications boulangères ainsi obtenues. Des démonstrations de la dresseuse OMEGA de MONO France animeront le côté pâtisserie. Les produits seront cuits en continu sur un four à soles CERVAP double boucle et sur un four ventilé SOLEO M4 de BONGARD. Un groupe automatique sera également en fonctionnement. Des démonstrations ROBOT COUPE animeront la partie « traiteur » qui sera elle aussi un lieu de fabrication et de cuisson. Un viticulteur local servira les vins de son Domaine de Saint-Pierre en guise de verre de l'amitié et Technicafé, torréfacteur du Doubs, fera déguster ses cafés !

## 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**  
rue de la Tournelle - 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 : bourmaudequipement@f-d-o.com  
**Départements 49 - 53 Partiel**  
12, square de la Ceriseraie - 49070 BEAUCOUZE  
Tél. : 02 41 72 06 99 - Fax : 02 41 48 22 73  
E-mail : bourmaud49@f-d-o.com

### BOURMAUD 85

**Départements 85 - 79**  
ZA - 2, rue Denis Papin - 85190 VENANSAULT  
Tél. : 02 51 48 12 42 - Fax : 02 51 48 12 43  
E-mail : bourmaud85@orange.fr

### 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 28

**Département 28**  
ZA les Bordes - 5, rue Gustave Madiot - 91921 EVRY CEDEX  
Tél. : 01 60 86 41 00 - Fax : 01 60 86 42 25  
E-mail : evernier@panifour.com

### DEMEF

**Département 45**  
La Violette - 45320 CHANTECOQ  
Tél. : 02 38 87 29 26 - Fax : 02 38 87 25 86  
E-mail : demef-regis@wanadoo.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

### GUIMIER

**Départements 36 Partiel - 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

### 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 : claude.streiff@nordnet.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 : contact@lepoleequipement.com

### LITTORAL EQUIPEMENT

**Départements 16 - 17**  
ZAC de Belle-Aire - 6, rue Le Verrier - 17440 AYTRÉ  
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 la Grouas - 72190 NEUVILLE-sur-SARTHE  
Tél. : 02 43 25 37 04 - Fax : 02 43 25 33 21  
E-mail : mse72@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 : massias.servicestechniques@orange.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@panifour.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 : robin-chilard@robin-chilard.fr

### SELEC PRO

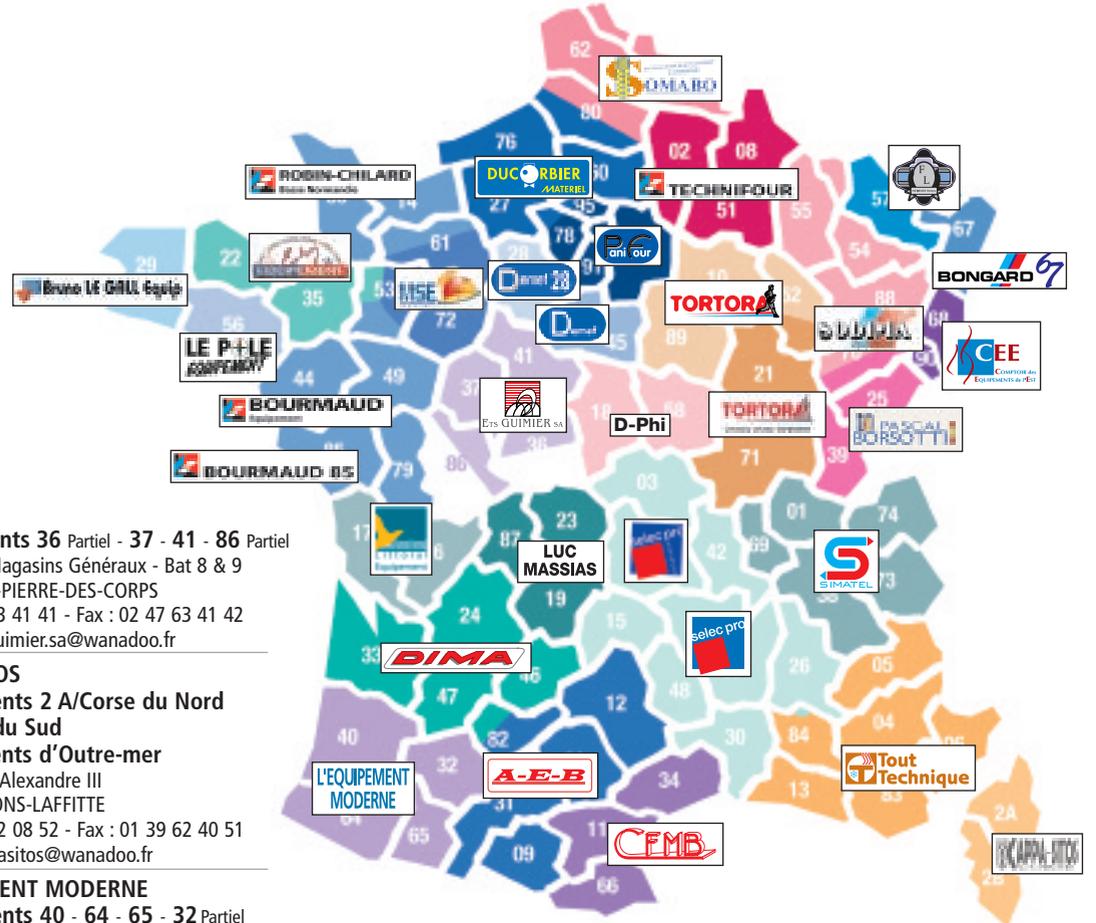
**Départements 07 - 26 - 30 - 48 - 84 Partiel**  
RN 7 - ZA Marcerolles - 26500 BOURG-LÈS-VALENCE  
Tél. : 04 75 83 87 88 - Fax : 04 75 83 00 29  
E-mail : cagop@selecpro.fr - Site Internet : www.selecpro.fr

### Départements 42 - 43

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

### SELEC PRO Auvergne

**Départements 03 - 15 - 63**  
9, rue Pierre Boulanger - 63430 LES MARTRES D'ARTIERE  
Tél. : 04 73 91 02 06 - Fax : 04 73 90 10 43  
E-mail : cagop@selecpro.fr



### SIMATEL

**Départements 01 Partiel - 73 - 74**  
9, rue Gustave Eiffel - 74600 SEYNOD ANNECY  
N° Indigo : 0820 22 00 30 (n° unique SIMATEL)  
Fax : 04 50 52 15 91  
E-mail : simatel@simatel.eu

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

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

### SODIMA EQUIPEMENT

**Départements 54 - 55 - 70 Partiel - 88**  
Siège social : ZI le Voyer - 88550 POUXEUX  
Tél. : 03 29 36 96 96 - Fax : 03 29 36 91 88  
E-mail : sodima.equipement@wanadoo.fr

**Agence de Nancy :**  
Tél. : N° Indigo : 0820 88 28 84 - Fax : 03 83 25 61 89

### SOMABO

**Départements 59 - 62 - 80 Partiel**  
Zone industrielle B - 10, rue du Rouge Bouton  
59113 SECLIN  
Tél. : 0825 325 327 - Fax : 03 20 97 00 56  
E-mail : adelannoy@somabo-sa.fr

### TECHNIFOUR

**Départements 51 - 02 - 08**  
ZA La Neuville - 14, rue du Chanoine Hess - 51100 REIMS  
Tél. : 03 26 83 83 80 - Fax : 03 26 83 86 29  
E-mail : philippe.montez@technifour.fr

### TORTORA

**Départements 10 - 89 - 52 Partiel**  
ZA - 10320 BOUILLY  
Tél. : 03 25 40 30 45 - Fax : 03 25 40 37 94  
E-mail : tortora10@tortora.fr - site : www.tortora.fr

### TORTORA CELSIUS EQUIPEMENT

**Départements 21 - 71 - 52 Partiel**  
11, rue du vignery - 21160 PERRIGNY-LES-DIJON  
Tél. : 03 80 51 99 76 - Fax : 03 80 51 99 79  
E-mail : tortora21@tortora.fr - site : www.tortora.fr

### TOUT TECHNIQUE

**Départements 04 - 05 - 06 - 13 - 83 - 84 Partiel**  
Siège social :  
ZI Camp Laurent - Chemin Robert Brun  
83500 LA SEYNE-SUR-MER  
Tél. : 0825 003 009 - Fax : 04 94 06 46 65  
E-mail : contact@touttechnique.fr - site : www.touttechnique.fr

# paneotrad

## La Boîte à Idées



- Un pain alvéolé et goûteux
- Une cuisson juste à temps pour éviter les invendus et proposer du pain chaud à toute heure de la journée.
- Un brevet exclusif permettant de travailler des pâtes très hydratées sans les dégazer
- 3 matrices différentes sur le même Paneotrad®
- Plus de 24 matrices à ce jour pouvant être cumulées par 2 pour créer d'autres formes (double découpe).
- Un travail en sas fermé pour éviter les poussières de farine en suspension dans le fournil.
- Un travail en direct ou en différé...

**Plus de 300 utilisateurs de Paneotrad® en France.  
Demandez une démonstration  
à votre concessionnaire BONGARD**



**BONGARD**

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