

MARS - AVRIL - MAI 2007

DOSSIER

LES BOULANGERIES DU BOUT DU MONDE

« The French Baker », aujourd'hui 30 points de vente qui traduisent l'engouement des Philippins pour le pain français.

Reportage sur l'éclatante réussite d'une entreprise créée en 1989 par Monsieur Johnlu Koa, cité en référence en tant que modèle de l'entrepreneuriat philippin.



PNEOCLUB

3

PaneoClub, le club qui réunit les utilisateurs du Paneotrad®, pour leur permettre de partager « tours de main » et recettes et les faire participer activement à l'évolution de la machine et de ses outils.

L'AVIS DE MADAME

3

Un statut, enfin, pour les épouses d'artisans.
Entretien avec Frédérique MASSON BEDARD, Présidente du Centre Féminin d'Etudes de la Pâtisserie.

TECHNIQUE

4

L'arrivée du Surgélateur BSP 9



Une nouvelle armoire de surgélation 9 plaques vient compléter la gamme d'appareils de froid négatif commercialisée par Bongard.

L'ACTU EN RÉGION

6-7

Le groupe BOURMAUD - BREIZH FOURNIL, avec la création d'une unité de production de pâtisserie à l'île d'Yeu. Le témoignage d'Alain Mousnier, client BOURMAUD.

SERVICES ET PRODUITS

8

« Pour récolter, il faut semer »... Telle est la devise d'ELFRAMO qui conçoit et produit des équipements et des systèmes réservés aux métiers de bouche. Entretien avec Abdelaziz BOUDRA.

EDITORIAL

Aller à l'essentiel

Année après année, la technologie envahit davantage notre quotidien et celui de nos enfants : la publicité nous sollicite en permanence avec des offres plus alléchantes les unes que les autres et nous sommes de plus en plus confrontés à un manque de temps.

Nous aspirons tous aux mêmes choses et recherchons des repères ou des valeurs qui nous permettent d'accélérer nos processus de choix et par la même nous facilitent la vie.

La boulangerie artisanale a depuis longtemps compris les repères et les valeurs que recherchent les consommateurs, qualité et tradition, mais doit de plus en plus s'adapter aux contraintes de disponibilité et de service qu'impose la vie moderne.

Chez Bongard, nous pensons que notre vocation est de simplifier la vie de nos clients en proposant des matériels plus rapides, plus simples et plus confortables à utiliser.

Nos dernières innovations en témoignent :
- Paneotrad® n'a gardé que l'essentiel de la mécanisation des pâtes pour vous permettre de faire un pain de grande qualité tout en améliorant vos conditions de travail.
- Le nouveau surgélateur BSP9 travaille 3 fois plus vite que son prédécesseur sans pour autant occuper plus de surface au sol.
- Le dernier né de la gamme OMEGA est le premier four à soles à proposer 6 étages de cuisson sans pour autant sacrifier l'ergonomie de travail.

C'est également ce qui nous a conduits à « rafraîchir » le Forum Mag : votre journal vous offre aujourd'hui une présentation plus claire, plus dynamique, des articles plus courts et des rubriques plus variées, ouvertes sur le monde.

Nous voulions également « relooker » Forum Mag pour marquer le fait que Bongard fêtera cette année ses 85 ans en votre compagnie. Une longue histoire de fidélité et d'écoute qui nous a conduits à conserver des valeurs en lesquelles nous croyons profondément : la qualité et la fiabilité des matériels et des services que nous vous offrons.

Cette démarche renouvelée a été récompensée cette année par la certification ISO 9001 (version 2000) mais il n'est nul besoin de cette garantie pour vous assurer que nous continuerons à appliquer le mot d'ordre qui est celui de Bongard depuis 1922 : vous satisfaire.

Eric Soquet
Directeur Commercial Bongard

FORUM MAG N°31 - MARS-AVRIL-MAI 2007. ÉDITÉ PAR BONGARD, 67810 HOLTZHEIM, FRANCE. RESPONSABLE DE L'ÉDITION : ERIC SOQUET. RÉDACTION : BONGARD, EUROMAT, ACB. PHOTOS : BONGARD, EUROMAT, ACB. MAQUETTE ET PRODUCTION : APALOZA. IMPRESSION : IMPRIMERIE J.-M. BARBOU.



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 BOULANGERIES DU BOUT DU MONDE

Qui irait imaginer qu'à Manille, demander « une baguette » est aussi naturel qu'en France ?

Lorsque l'on parle des Philippines, l'image qui s'impose immédiatement est celle d'un archipel d'îles tropicales et volcaniques perdu dans le Pacifique. Qui irait imaginer qu'à Manille, demander « une baguette » est aussi naturel qu'en France ? L'extraordinaire engouement des Philippins pour le pain français est le fait d'un homme, Monsieur Johnlu Koa, équipé par Bongard depuis l'ouverture de son premier magasin en 1989. Aujourd'hui, « The French Baker » a ouvert plus de 30 points de vente et sa réputation n'est plus à faire. Johnlu Koa a reçu de nombreux prix venant saluer l'éclatante réussite de son entreprise et il est cité en référence en tant que modèle de l'entrepreneuriat philippin.



A 10 ans seulement, le fils de M. Raymundo Koa Sun Len et Mme Cristina Koa Go Chu Ai achetait des jouets et confiseries pour les revendre - avec un profit confortable - à ses camarades de classe. Plus tard, il se levait de bonne heure pour livrer des petits pains au miel pour le compte de la boulangerie de son quartier. Pendant ses études, il aidait sa mère à fermer leur magasin dans un centre commercial situé sur son chemin en rentrant le soir chez lui. Ses expériences ont-elles fait naître la fibre commerciale chez M. Johnlu Koa ou bien l'ont-elles simplement révélée ? Le fait est que ce sens inné des affaires s'est aiguisé au fil de son cursus universitaire couronné par un Master of Business Administration en 1984. Néanmoins, c'est à un voyage de 2 mois, sac au dos, qu'il doit l'idée qui fera sa fortune. « Paris est encore et toujours ma ville favorite en Europe. J'étais fasciné de voir les files d'attente s'étirant devant les nombreuses boulangeries de la capitale, de voir les clients en sortir avec des baguettes encore chaudes et croustillantes.

Ce spectacle m'a fait une telle impression que, lorsque je suis rentré à la maison, je n'ai cessé de me demander comment l'on pourrait répliquer cela à Manille ! » se souvient M. Johnlu Koa avec nostalgie.

C'est ainsi que naquit « The French Baker » (littéralement « le boulanger français ») dont le premier magasin fut implanté - non sans mal - dans un nouveau centre commercial ouvert trois ans après la chute du régime de Marcos.

« J'ai décidé de créer une version locale d'une boulangerie française, offrant un pain frais et de qualité : il n'y avait pas d'équivalent à Manille à cette époque (...) ». Précurseur jusque dans les idées les plus simples, il est le premier à vendre du pain à moitié prix vers la fin de la journée afin de souligner la fraîcheur de ses produits et le réassort constant de son magasin.



Il a également organisé son point de vente de manière à ce que le fournil soit visible de l'extérieur, pour montrer que les baguettes sont faites sur place.

Loin de s'endormir sur ses lauriers, M. Johnlu Koa n'a cessé de suivre l'évolution de la société Philippine « Nous sommes peut-être un pays pauvre, mais nous sommes loin d'être pauvres en idées ! (...) Il est important d'évoluer et innover sans cesse, d'étudier s'il existe une adéquation possible entre la demande et ce que l'on peut offrir. »

C'est ainsi qu'en 1991, un espace de restauration rapide composé de quelques tables et quelques chaises fut ajouté à la boulangerie, permettant aux clients de déguster des spécialités maison à base de pain frais dans une ambiance de café « à la française ».

Puis, en réponse à une demande très forte à l'époque, celles des exilés Philippins de retour au pays, « The French Baker » a développé le concept pour aboutir à une restauration rapide mais de qualité, qui ne soit pas basée sur les burgers, les donuts ou les pizzas.

Lorsque l'on demande à M. Johnlu Koa s'il envisage d'arrêter un jour il répond « (oui) si un jour je ressens que je n'ai plus aucun impact sur le succès de la société et que je ne suis plus capable de planifier une stratégie pour le futur. »

Considérant le fait que M. Johnlu Koa a réussi à révolutionner l'activité boulangère de tout un pays, à donner un essor industriel au secteur d'activité et à transformer un Philippin satisfait de ses « pandesals » faits maison en amateur de baguettes, il y a fort à penser que le créateur de « The French Baker » n'est pas près de prendre sa retraite !

J. N.

PANEOCLUB

LE CLUB DES POSSESSEURS DE PANEOTRAD®

A l'heure où une technologie de plus en plus sophistiquée répond aux demandes pressantes d'une économie oublieuse des valeurs d'origine, un groupe d'hommes passionnés, meuniers, boulangers et industriels en quête de saveurs et de simplicité, ont réuni leur savoir-faire et leur engouement pour donner corps à un rêve : inventer le Paneotrad®, une « machine » appropriée à la fabrication dans les règles de l'art, d'un pain de tradition.

« Un certain nombre de boulangers ont d'ores et déjà fait confiance au Paneotrad® et au vu de leurs retours d'expérience, nous avons décidé de créer le PaneoClub. »

Le PaneoClub réunira donc les utilisateurs du Paneotrad® et aura pour vocation de les mettre en relation afin de leur permettre de partager leurs tours de main et recettes mais également de participer activement à l'évolution de la machine et de ses outils.

Pour éviter de solliciter des boulangers qui ne désirent pas participer à cette structure, le mode d'inscription ne sera pas automatique. Pour être membre du PaneoClub, il suffira tout simplement d'en faire la demande auprès de son contact commercial ou bien directement sur www.paneotrad.fr

Pour l'heure, le PaneoClub en est encore à ses balbutiements. Néanmoins, le salon du SIRHA a d'ores et déjà donné lieu à la réunion de ses premiers membres (photo ci-contre).

M. et Mme Félix (boulangers à Gresse en Vercors), M. Yves Desgranges et l'équipe de Bongard se sont donc retrouvés autour d'une table pour discuter du Paneotrad® et de son club.

Il y a fort à parier que le salon national de la boulangerie ainsi que le Serbotel permettront de nouvelles rencontres entre les artisans désireux de partager leurs retours d'expérience et de communiquer leurs attentes quant à l'évolution du Paneotrad®.

Un accueil tout particulier leur sera réservé à cette occasion !



Mme et M. Félix (Chaud Pain - Bourg-en-Bresse), M. Desgranges (Passion Pain), M. Soquet (Directeur Commercial Bongard)

L'AVIS DE MADAME

PROPOS ET IMPRESSIONS DE FEMMES D'ARTISANS

Un statut, enfin.

Information, communication, gestion : ce sont les trois mots clés inscrits au fronton de notre organisation : le Centre Féminin d'Etudes de la Pâtisserie.

Désormais, nous les épouses d'artisans, nous sommes reconnues, disposant d'un statut. Il est achevé le temps où la conjointe dépendait du seul destin sans pouvoir infléchir sur les événements.

Aujourd'hui, à force de démarches, de présence dans les ministères, nous avons obtenu gain de cause : le choix entre trois statuts :

- conjoint collaborateur
- conjoint salarié
- conjoint associé.

Ce choix nous confère des droits sociaux et professionnels, une meilleure protection du patrimoine familial et une amélioration de la transmission de l'entreprise.

Celles qui n'ont pas encore exercé leur choix disposent jusqu'au 1er juillet prochain pour se déclarer auprès d'un Centre de Formalités des Entreprises (CFE).

Un décret du 11 décembre 2006 précise les modalités de calcul des cotisations d'assurance vieillesse, de retraite complémentaire et d'assurance d'invalidité, décès du conjoint d'artisans travaillant régulièrement dans l'entreprise.

L'information est passée grâce aux efforts déployés par nos responsables qui, depuis 47 ans, dans le cadre du Centre féminin d'Etudes de la Pâtisserie, cultivent les contacts avec ceux qui détiennent le pouvoir décisionnel.

Tout naturellement, nous avons puisé, dans la connaissance informatique, les arguments sortant notre profession des traditions et des lenteurs qui en découlent.

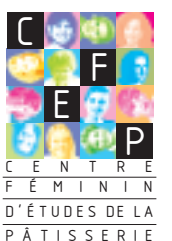
Des logiciels ont fait leur apparition dans nos boutiques.

Nous avons dans des stages appris à nous servir de l'ordinateur qui, en deux mouvements, nous facilite la vie et augmente la confiance de nos clients.

La femme qui, souvent, a épousé l'entreprise en même temps que l'artisan, se trouve désormais en position de qualification. Elle exerce une profession.



Frédérique MASSON BEDARD
Présidente du Centre Féminin d'Etudes de la Pâtisserie



J'ai une certaine fierté de faire ce constat dans ma ville de Nancy qui, depuis des siècles, favorise les lettres et les arts.

Et nous sommes des artistes qui, dans les métiers de bouche, excellent. Ces métiers ont fait de la Cour du bon Roi Stanislas un haut lieu de la qualité gustative.

Cette gourmandise qui n'est pas un péché, n'est-ce pas, mes chères amies ?

Je vous dis, à bientôt, pour un nouvel « Avis de Madame ».

F. M.B.

TENDANCES

Statut obligatoire pour le conjoint

Hier facultatif, aujourd'hui le statut de conjoint est obligatoire dans les entreprises artisanales de boulangerie.

La boulangère doit choisir un statut : collaborateur, salarié ou associé.

Cette nouvelle règle du jeu a été instituée par la loi du 2 août 2005 pour doter tous les conjoints des petites entreprises artisanales d'une meilleure protection sociale.

Un an plus tard, le décret d'application n° 2006-966 du 1er août 2006 vient de préciser les modalités d'exercice de l'option en faveur du statut de conjoint collaborateur. L'obligation d'un choix de statut va permettre de sortir les conjoints de la précarité.

Priorité à l'économie numérique

Renaud Dutreil, ministre des PME, encourage les entrepreneurs à faire le choix de l'économie numérique.

L'objectif est de convaincre les responsables de 200 000 TPE (Très Petites Entreprises) à passer à l'informatique et à Internet.

Pour cela, le Ministère a élaboré une formation gratuite qui sera dispensée dans 400 points d'accueil répartis sur l'ensemble du territoire : chambres de commerce, chambres de métiers, et centres de gestion agréés.

Les entreprises bénéficieront d'offres de financement privilégiées.

Actuellement, 700 000 TPE sur 2,5 millions ne sont toujours pas connectées et seulement 15 % des PME ont suffisamment investi dans ces technologies pour pouvoir en profiter pleinement.

Mesures en faveur de l'artisanat

Plusieurs mesures importantes concernant le secteur du commerce et de l'artisanat ont été votées à l'Assemblée Nationale dans le cadre du projet de loi de finances 2006.

Les députés ont adopté un amendement sur la TACA qui va représenter une baisse d'environ 25 millions d'euros de la recette de cette taxe en 2007.

Les établissements qui verront leur taux d'imposition baisser sont tous ceux dont le chiffre d'affaires au mètre carré est inférieur à 12 000 euros, soit plus de 90 % des établissements concernés par la TACA.

Il a été voté également l'amendement créant un fonds d'assurance formation (FAF), géré par les organisations professionnelles et assurant le financement des formations métiers des artisans.

Cet amendement prévoit également la mise en place d'un dispositif spécifique en direction des chambres régionales de métiers et de l'artisanat leur permettant en toute lisibilité de prendre en charge les formations généralistes des artisans.

Cette réforme constitue à la fois une avancée majeure pour les artisans en matière de simplification et un exemple du travail concerté avec les organisations professionnelles de l'artisanat.

TECHNIQUE

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

Le surgélateur BSP 9. Cellule mixte : refroidissement rapide et surgélation.

L'armoire de surgélation 9 plaques BSP 9 vient compléter la gamme d'appareils de froid négatif commercialisée par Bongard (BSCP, BCP, BSP 9, BSC).

Avec sa capacité de 9 plaques au pas de 74 mm et sa cellule mixte, le BSP 9 permet une descente en température rapide au cœur même des produits afin d'en conserver l'aspect, le moelleux, la souplesse et les saveurs pendant la surgélation.

Le BSP 9 a également été pensé pour permettre une surgélation efficace, tout en répondant à trois impératifs : une meilleure ergonomie, une sécurité accrue ainsi qu'une amélioration notable des opérations d'entretien.

sécurité optimale du compresseur : il pilotera électriquement le BSP 9 en fonction de la pression constatée lors de son fonctionnement.

Une sonde à piquer optimise le fonctionnement du groupe et assure une bonne surgélation au cœur du produit.

■ Hygiène

L'hygiène est également au centre du développement du BSP 9.

Tout a été pensé pour faciliter la maintenance et le nettoyage. Des angles intérieurs arrondis en partie basse permettent de lutter contre l'accumulation des bactéries en facilitant l'accessibilité lors du nettoyage. L'intérieur de l'enceinte est en inox afin d'éviter la corrosion et conserver la qualité des produits. Le plancher sans seuil évitera l'accumulation des résidus.

J. N.



Surgélateur BSP 9

■ Ergonomie

Le BSP 9 s'adapte facilement à la place disponible dans le laboratoire : les portes s'ouvrent à 90° lors de la sortie des plaques, permettant de placer le surgélateur dans un angle mural (sans décalage à droite ou à gauche de l'appareil).

L'ergonomie a été améliorée notamment au niveau du tableau de commande, positionné à hauteur d'homme (1,60 m), mais également au niveau de la fermeture des portes.

Celle-ci se fait à l'aide d'un joint aimanté (clipsé dans un profilé PVC) afin d'éviter les mécanismes peu fiables et garantir une étanchéité parfaite.

Un détecteur d'ouverture des portes stoppe la ventilation lorsque le BSP 9 est ouvert, pour maintenir une ambiance froide constante et éviter l'échange de températures, habituellement génératrice de givre.

■ Sécurité et efficacité

La sécurité est une des contingences particulièrement mises en avant dans la conception du BSP 9. Le design de l'appareil a été pensé pour éviter les mécanismes potentiellement dangereux ou les pièces saillantes, susceptibles de générer heurts et coupures.

Au cœur même de la machine, un pressostat haute et basse pressions a été prévu afin de garantir une



TÉMOIGNAGE

LES IMPRESSIONS ET LE CONSTAT DE L'UTILISATEUR

Inspiré tout enfant par l'odeur du pain frais, les parfums qui embaumaient la boulangerie de son village, Gilles Fuselier exerce aujourd'hui le métier de boulanger depuis près de 30 ans. En 2002, il décide de s'installer à Saint-Alban-Leyse (Savoie), saisissant l'opportunité d'ouvrir sa boulangerie-pâtisserie en annexe d'un bâtiment occupé par les « Halles Savoyardes ».

Cette enseigne mettant en valeur les produits frais et issus du terroir, le voisinage lui a donc semblé idéal pour vendre sa spécialité, le pain au levain naturel.

Il nous confie aujourd'hui sa satisfaction après l'achat, il y a deux mois, d'un des tous premiers BSP 9 auprès de SIMATEL, concessionnaire BONGARD en Rhône-Alpes.



Forum Mag : *Qu'est-ce qui vous a poussé à acheter une nouvelle cellule de surgélation ?*

Gilles Fuselier : *Il y a quelques mois, je me suis mis à chercher un appareil efficace pour étoffer ma gamme de produits et gagner du temps. J'avais besoin d'optimiser mon organisation et surgeler des pâtes pour la viennoiserie. Ayant toujours fait confiance à la société BONGARD, notamment en matière de four, de fermentation et de pétrin, j'ai donc appelé SIMATEL pour connaître ce qu'ils avaient à me proposer dans ce domaine. Je connaissais déjà un peu l'offre, mais leur commercial, Laurent Sibille*

m'a parlé du nouveau surgélateur BSP 9 qui répondait à ce que je cherchais et même plus.

FM : *Justement, qu'est-ce qui vous a plu dans le BSP 9 ?*

G.F. : *Tout d'abord, j'ai trouvé la machine simple et très efficace à programmer. Elle est facile à nettoyer et à transporter grâce aux roulettes. De plus, il y a pas mal de détails bien pensés comme la crémaillère qu'on peut démonter facilement et laver au lave-vaisselle. Mais surtout, le BSP 9 m'a permis de conserver une grande qualité en matière de produits parce que la descente en température est très rapide. Sur le papier, j'avoue que ce n'est pas ce qui a motivé ma décision d'achat mais c'est certainement ce qui fait que je ne le regrette pas une seconde !*



Gilles Fuselier devant son surgélateur Bongard BSP 9

EXCLUSIVITÉ
MONO
L'ÉCRAN
COULEUR

multiples programmes mémorisables

✓ **Plus convivial**
✓ **Plus pratique**
✓ **Plus performant**

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

SERBOTEL

18-21 Mars - Stand 436a - Hall 4

L'ACTUALITÉ EN RÉGION

LE REPORTAGE SUR UN ÉVÉNEMENT MAJEUR ET INSOLITE EN RÉGION



Historique et faits marquants

1911

Pierre Bourmaud débute comme apprenti boulanger à St-Christophe-de-Lignerion en Vendée.

1932

Artisan-boulangier à Nantes, Pierre Bourmaud crée son entreprise, spécialisée dans la fabrication et l'installation de fours.

1960

Jacques Bourmaud prend la succession de son père. L'entreprise BOURMAUD Equipement commercialise du matériel de boulangerie-pâtisserie et met en place le premier service après-vente 24h/24.

1973

L'entreprise devient concessionnaire exclusif BONGARD.

1987

Jacques Bourmaud prend sa retraite et vend son entreprise à BONGARD qui crée un groupe de distribution et de maintenance de matériels et d'équipements de boulangerie sur le Grand Ouest de la France. Dirigé par Jean-Luc Robin, ce groupe, filiale à 100 % de BONGARD, emploie 80 personnes. Il est membre de l'ACB (Association des Concessionnaires BONGARD) et bénéficie d'EUROMAT, la centrale d'achats des concessionnaires qui permet d'obtenir des prix compétitifs sur divers équipements. Le groupe couvre les départements bretons (56, 29, 22 et 35), la Basse-Normandie (14 et 50), la Vendée, la Loire-Atlantique et le Maine-et-Loire (85, 44 et 49). Dans chaque département, le groupe met en place un dépôt avec un accueil, un service de maintenance (2 à 4 techniciens) et un service commercial. Chaque technicien dispose dans son camion d'un stock de pièces détachées de 180 références qui couvrent 90 % des pannes et d'un stock identique dans son agence départementale. Celle-ci bénéficie en outre d'un stock de 100 références complémentaires et d'un stock central situé à Nantes. L'organisation générale de l'entreprise permet une meilleure efficacité sur le terrain en déchargeant les agences des travaux administratifs. Cette organisation évalue en permanence la charge de travail de chaque département. Elle peut mobiliser à tout moment une équipe suffisante pour aller sur un chantier dans un délai très court.

2005

Fusion de BOURMAUD Equipement et FDO (Fournil Développement Ouest).

2007

BONGARD a pris la décision de céder FDO à ses salariés en créant des concessions de taille moyenne et regroupant de 1 à 3 départements.

La première, EM Equipement, a été créée dans le 22 sous la direction d'Eric Martin.

La deuxième, BOURMAUD Equipement, pour le 44 et le 49, est placée sous la houlette de Fabien Ménard et Jean-Pierre Huteau. Ensuite, il est prévu en avril la création de BOURMAUD 85 Venansault pour la Vendée. Pour 2007, le groupe prévoit un chiffre d'affaires HT global de 6 500 000 euros.

Le groupe BOURMAUD - BREIZH FOURNIL au 1er janvier 2007

Siège à CARQUEFOU (44)

Agence du 50, 14 et 61

BOURMAUD SAINT-LO / SAINT-GILLES

Directeur : Jean-Luc Robin

Responsable technique : Michel Chilard

- 6 techniciens

- 2 commerciaux

- 1 assistante

ZA Les Forges - 50180 SAINT-GILLES

Tél. : 02 33 56 67 36 - Fax : 02 33 56 30 50

E-mail : bourmaud50@f-d-o.com

Agence du 85 - jusqu'au 31 mars 2007

BOURMAUD

LA ROCHE-SUR-YON / VENANSAULT

Directeur : Marc Chiron

Responsable technique : Thierry Michenaud

- 2 techniciens

- 1 assistante

ZA, 2 rue Denis Papin - 85190 VENANSAULT

Tél. : 02 51 48 12 42 - Fax : 02 51 48 12 43

E-mail : bourmaud85@f-d-o.com

Agence du 56

BREIZH FOURNIL / AURAY

Directeur : Patrick Fleury

Responsable technique : Franck St Jalmes

- 4 techniciens

- 1 assistante

1 rue Pierre Allio - 56400 BRECH

Tél. : 02 97 24 08 63 - Fax : 02 97 56 68 04

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

Agence du 35

BREIZH FOURNIL / MONTFORT

Directeur : André Duprey

- 3 techniciens

- 1 assistante

ZA des Tardivières, 7 rue de l'Ebranchoir

35160 MONTFORT-SUR-MEU

Tél. : 02 40 30 15 33 - Fax : 02 99 09 07 89

E-mail : breizh35@f-d-o.com

Création d'une unité Le témoignage d'Alain Mousnier

Artisan-pâtissier sur l'île d'Yeu, Alain Mousnier a fait construire une unité de fabrication de 200 m² destinée exclusivement à la pâtisserie traditionnelle islaïse en 2006. Un an après son installation, il exprime toute sa satisfaction quant à la création de sa nouvelle entreprise dont la mise en œuvre a été confiée à l'agence vendéenne du concessionnaire BOURMAUD.

« Depuis plusieurs années, mon activité consiste à fabriquer avec ma mère, toutes sortes de tartes dont la tarte aux pruneaux, la spécialité de l'île d'Yeu qui est servie habituellement pour les mariages. Cette tradition gastronomique remonte à Louis XIV. Pour répondre à l'augmentation de nos ventes, notre local, un garage aménagé aux normes sanitaires, est devenu rapidement trop petit. Je voulais déménager depuis 4 ans mais des problèmes administratifs ont retardé le projet », explique Alain Mousnier qui ajoute : « J'ai fait appel à la société BOURMAUD qui nous avait déjà dépanné et sur laquelle on pouvait compter ! ».



Le camion a été embarqué sur un bateau de marchandises une semaine avant le début des travaux. Pour le trajet jusqu'à l'île d'Yeu, le camion a été fixé avec des filins sur le bateau.

Pour équiper sa nouvelle unité de fabrication située dans la zone artisanale « La Tonnelle » de l'île d'Yeu, le pâtissier n'a pas hésité à investir dans deux fours modulables électriques neufs Bongard M 4 FE (2 x 3 étages), deux chambres froides neuves (négative et positive) de 20 m³, deux pétrins neufs LOISELET à spirale « 50 junior », des hottes d'extraction et du petit matériel dont un réchaud. « Cet investissement a représenté environ 12 000 euros mais il était indispensable pour répondre à la demande estivale. Avec l'aide de l'équipe BOURMAUD, nous avons déplacé également l'ancien matériel existant jusqu'au nouveau bâtiment ». Tous les équipements Bongard ont été apportés dans un camion spécialement aménagé et transportés par bateau une semaine avant le début des travaux.

Atelier de production de pâtisserie à l'île d'Yeu (Vendée). Alain Mousnier, client BOURMAUD.

■ Une question d'organisation

Pour réussir la mise en place de tous ces équipements, une préparation minutieuse du chantier a été nécessaire comme le souligne Marc Chiron, responsable commercial de l'agence vendéenne : « A partir du plan de l'architecte fourni par le client, Bongard a créé un projet d'implantation le plus rationnel possible afin d'optimiser l'espace de production. Aujourd'hui, notre métier consiste à s'adapter à tous les types de chantier. Notre rôle est d'abord de conseiller puis de vendre. Equiper un labo pâtisserie sur une île n'est pas une chose courante. Le plus difficile a été sans conteste le transport du camion sur un bateau de marchandise. Une équipe a été mobilisée pour réaliser les travaux ». Le montage a été effectué sur une semaine en janvier avec l'aide de 2 techniciens professionnels Nicolas Jan et David Remy sous la responsabilité de Thierry Michenaud. Le dernier jour a été consacré à la mise en route de l'équipement.



Le camion avant le début du chantier.
Sur le bateau.

« L'installation du matériel a eu lieu dans une bonne ambiance et dans les temps. Depuis, tout fonctionne à merveille. Les pétrins à spirale sont parfaits pour la fabrication des pâtes. Pour l'instant, le concessionnaire BOURMAUD n'a jamais eu à venir me dépanner », précise le pâtissier.

■ Diversifier sa production

Ce nouveau matériel a permis à Alain Mousnier d'augmenter sa productivité et de diversifier sa production.

Aujourd'hui, il fabrique une large gamme de tartes à la confiture et de viennoiseries, sans oublier les croissants, chaussons aux pruneaux, chaussons aux pommes, gâteaux de Savoie, allumettes, galettes bretonnes, biscuits secs, et gâteaux de survie (betchets, mérisse).



Alain Mousnier

Il peut commercialiser plus facilement sa production et répondre en souplesse à la consommation des habitués de l'île.

Alain Mousnier possède une pâtisserie à Port-Joinville, le port de pêche de l'île d'Yeu et un dépôt de pâtisserie au village de Saint-Sauveur. Il vend sa production également sur le marché et participe à des salons de spécialités régionales sur le continent. En haute saison, le pâtissier emploie 7 salariés et 3 en basse saison dont sa belle-sœur, Dominique Mousnier qui est attachée à la production.



La boulangerie Mousnier de l'île d'Yeu



Les pétrins à spirale « 50 junior » BONGARD



Les deux fours électriques modulaires spécial pâtisserie sont équipés de soles indépendantes qui permettent de cuire des tartes, des pâtisseries et du pain à l'occasion.

Depuis un an, Alain Mousnier a réalisé que son investissement avait porté ses fruits et que la rentabilité était sur la bonne voie. « Pendant les périodes scolaires et l'été où la population passe de 5 000 à 40 000 personnes, les deux fours pâtisseries fonctionnent à plein régime de 23 h à 17 heures. Leur fiabilité n'a jamais été mise en défaut. Si les ventes de tartes progressent encore cette année, je serai obligé d'investir dans du matériel plus performant et peut-être dans un four de boulangerie », conclut le pâtissier.

j.-P. D.



La hotte aspirante est équipée d'un extracteur

« Pour récolter, il faut semer »...

Entretien avec Abdelaziz BOUDRA, Responsable des marchés Elframo, France et Maghreb.

Bergame, en Lombardie, entre Venise et Milan, une ville de quelques 116 500 habitants, entourée de collines et divisée en ville haute et basse. C'est la cité haute "città alta" qui concentre toute l'attention, véritable joyau médiéval protégé de murailles, la ville basse est la cité administrative. Dans la vallée, de nombreux sites industriels. C'est là que s'est installé Elframo.



■ « Elframo c'est un triptyque » :

3 actionnaires

Entreprise familiale créée en 1968, détenue et gérée par le fondateur, Monsieur MORA et ses 2 enfants, Elframo est une société indépendante financièrement, le capital étant exclusivement détenu par les actionnaires.

3 secteurs d'activité

Elframo conçoit et produit des équipements et des systèmes réservés aux métiers de bouche.

3 pôles d'activité : le lavage (lave-verres, lave-vaisselle, lave-batteries) / les friteuses (gaz et électrique) / la crème glacée (machines pour la fabrication artisanale de glace) rentrant respectivement pour 60 %, 30 % et 10 % dans la composition du CA de 17 millions d'Euros réalisé avec un effectif moyen usine de 120 personnes.

3 sites de production

Le processus de production se développe dans 3 établissements couvrant une surface de 12 000 m², situés dans un périmètre de 300 à 400 m, correspondant à la ventilation produits bruts, semi-finis et finis.

■ Sa distribution

Très fortement orientée vers l'export qui absorbe près de 60 % de son CA, Elframo distribue de façon capillaire des produits de marque Elframo et Komel sur tout le territoire italien et à l'étranger soit au travers d'installateurs régionaux, de distributeurs nationaux ou encore de grossistes pour les pays à l'économie évoluée et complexe - c'est ce qui se passe en France, son plus gros marché à l'export, avec par exemple, EUROMAT, la centrale d'achats des concessionnaires BONGARD - soit par le biais d'un importateur unique voire exclusif (ex. Maghreb, Moyen-Orient, etc...).

■ Son leadership

Elframo a acquis une position de leader grâce à la combinaison de deux facteurs :

- une mentalité artisanale s'orientant de façon bien connue vers la fabrication de produits robustes et fiables à 100 %.
- l'application de moyens technologiques d'avant-garde épaulés par un appareil industriel imposant.

Elframo n'hésite pas à investir 700 000 euros par an dans son outil de production (machines-outils, robots, automatisation, etc...) et s'inscrit dans la culture de l'investissement largement répandue dans le nord de l'Italie.

■ Le secteur de la BVP, EUROMAT a ouvert ce marché à Elframo.

Le gros du marché d'Elframo est constitué par les CHR (Café Hôtel Restaurant) et collectivités (cuisines centrales pour les écoles, hôpitaux).

Jusqu'à très récemment, Elframo n'était pas présent sur le secteur de la BVP.

Sous la pression bienveillante de Charles AGOP, responsable des achats chez EUROMAT, Elframo a modifié la gamme et adapté les produits, en particulier au lavage des paniers de boulangerie.



Après un an consacré aux ajustements nécessaires, depuis 2006, Elframo possède des produits qui répondent parfaitement aux besoins des professionnels de la boulangerie-pâtisserie.

■ Le plus des produits lave-batteries BVP Elframo

- Robustesse : les commandes électromécaniques fiables et durables garantissent un coût d'entretien très économique et confèrent au produit une très bonne rentabilité d'exploitation.

- Simplicité d'utilisation par des commandes « essentielles ».

- Simplicité d'entretien grâce à une intégration d'acier inoxydable poussée au maximum. En effet, la structure, le châssis, les bras de lavage et de rinçage totalement indépendants sont en inox AISI 304 18/10. Elframo proscrit au maximum la matière plastique et les matériaux composites dans la cuve.

- Puissance : la capacité de la pompe garantit une excellente qualité de lavage et la performance du surchauffeur un rinçage efficace à 83°C qui permet d'éliminer les germes pathogènes et facilite le séchage (adjonction d'un produit tensioactif nécessaire).

Elframo répond aux 3 principales motivations d'achat du marché. Un sondage réalisé au niveau européen auprès de 1 000 patrons de CHR, il y a quelques années, montre que 3 motivations couvrent 80 % des préoccupations des acheteurs de matériels de lavage à savoir :

- La qualité du lavage (à laquelle Elframo répond par la puissance de la pompe et du surchauffeur et par la technologie des bras de lavage et de rinçage)
- La durée de vie (le ROI en fait). Les produits Elframo tout inox, et électromécaniques sont simples et durables, et leur SAV est peu coûteux.
- L'assistance (le temps de réaction de l'installateur). Or Elframo met un soin tout particulier à choisir ses partenaires.

■ Le futur

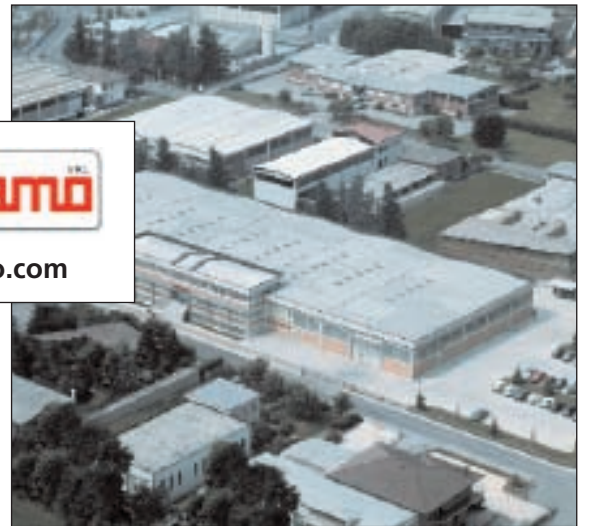
Elframo a décidé de poursuivre l'augmentation du niveau qualitatif selon 3 axes de progrès :

1. Les économies d'énergie et d'eau :

- économie d'eau : Elframo a d'ores et déjà réduit les capacités de cuve sur ses machines à ouverture frontale, tout en veillant à ne pas saturer le bain grâce à des filtres re-générateurs qui appliquent le système de la gestion de l'eau (premier rentré, premier sorti). Ainsi l'eau la plus saturée est-elle rejetée en premier assurant ainsi une régénération de la cuve.

- économie d'énergie : Elframo veille à améliorer l'isolation grâce à des panneaux isolants, le doublage des machines, le calorifugeage de la cuve et du surchauffeur etc...

Cela permet de garder l'énergie et de diminuer les nuisances sonores. Elframo a déjà appliqué ces principes sur certaines machines. Reste à les étendre à toute la gamme.



2. Rehausser la technologie, et intégrer l'électronique. Cette évolution est en train de se faire sur une gamme supplémentaire de machines, Elframo ne voulant pas substituer l'électronique à l'électromécanique. Cette évolution est à la fois imposée par le marché et les normes qui exigeront à terme la traçabilité des courbes de température notamment de rinçage.

3. Continuer à s'adapter aux demandes du marché et à être réactifs.

4. Améliorer l'outil de production afin de gagner encore en productivité.

■ La grande force d'Elframo est sa réactivité

Réactivité opérationnelle :

chaque chef de marché fonctionne avec une assistante à l'usine qui connaît les dossiers, les clients. Pas un fax, pas une lettre ne reste sans réponse.

Réactivité stratégique :

« lorsque nous avons décidé de nous positionner sur le marché de la BVP, nous nous sommes très fortement impliqués dans l'écoute, l'analyse et enfin dans la réalisation des modifications nécessaires. »

« Pour récolter, il faut semer »...

Fin de l'entretien C.Z.



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

Voir coordonnées des membres du réseau en page 11

RECETTE

ISSUE DE L'OUVRAGE « GOURMANDISES SALÉES »

Tarte Printanière



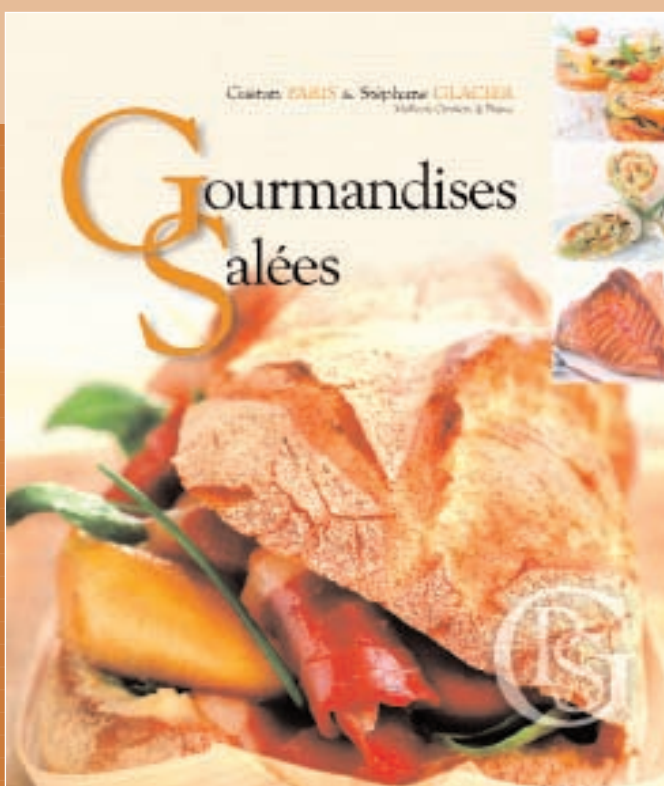
INGRÉDIENTS

POUR 3 TARTES Ø 18 CM

- 600 g de pâte à quiche
- 500 g de carottes
- 500 g de courgettes
- 400 g de fenouil
- 400 g de brocolis
- QS de sel et de poivre
- 1 branche de thym frais
- 100 g d'huile d'olive
- 1 100 g d'appareil à quiche

REALISATION

- Abaisser la pâte à quiche à 3 mm d'épaisseur, piquer, détailler puis retourner les abaisses.
- Foncer 3 cercles de 18 cm de diamètre et de 4,5 cm de hauteur. Laisser reposer au moins deux heures au réfrigérateur.
- Eplucher les carottes et les couper en bâtonnets. Laver les courgettes, les couper en deux, retirer les pépins et couper en bâtonnets. Laver les bulbes de fenouil, les couper en deux, les émincer et laver à nouveau. Couper les têtes de brocolis et les laver.
- Cuire individuellement chaque légume dans une casserole d'eau bouillante salée. Cuire 10 minutes pour les carottes et le fenouil, et 5 minutes pour le brocolis et les courgettes. Egoutter.
- Dans une poêle, faire chauffer l'huile d'olive et faire revenir chaque légume individuellement sauf le brocoli, assaisonner et faire refroidir.
- Garnir les fonds avec les légumes, parsemer de thym frais, ajouter l'appareil à quiche puis cuire environ 50 minutes à 210°C au four à sole ou 170°C au four ventilé.
- A la sortie du four, glisser sur grille et laisser refroidir.



Gaëtan PARIS, "Meilleur Ouvrier de France Boulanger", formateur et conseiller technique en boulangerie et Stéphane GLACIER, "Meilleur Ouvrier de France Pâtissier", formateur et conseiller technique en pâtisserie, vous proposent ce tout nouvel ouvrage Gourmandises Salées, consacré à l'activité déjeuner du boulanger-pâtissier. Sandwichs, tartines, cakes salés, salades et autres idées gourmandes, feront le régal de vos clients.

Nous vous souhaitons autant de plaisir à utiliser cet ouvrage que nous en avons eu à le réaliser.

Avec toute notre sympathie gourmande.

Collection
« Tentations gourmandes »

AGENDA DES FORMATIONS

STAGES COURTS RÉSERVÉS AUX PROFESSIONNELS

INBP DE ROUEN TÉL. : 02 35 58 17 77

PAULINE GRESSENT - TÉL. LD : 33 (0)2 35 58 17 59
p.gressent@inbp.com www.inbp.com

MARS 2007

Initiation / recyclage :

- Du 1 au 2 mars 2007 - Initiation / recyclage en boulangerie, animé par Guénaël BOUDEAU

Repreneurs / créateurs :

- Du 1 au 2 mars 2007 - Repreneurs en boulangerie - pâtisserie animé par plusieurs intervenants

Vitrines / vente :

- Du 5 au 7 mars 2007 - Préparez Pâques, animé par Catherine DAVID

Pâtisserie :

- Du 12 au 14 mars 2007 - Entremets simplifiés, animé par Grégory SOULAVIE

- Du 26 au 28 mars 2007 - Festival de tartes, animé par Sébastien ODET

Boulangerie :

- Du 26 au 28 mars 2007 - Sandwichs et petits pains de grignotage, animé par Thomas MARIE

AVRIL 2007

Boulangerie :

- Du 2 au 4 avril 2007 - Snacking boulanger : sandwichs et autres, animé par Philippe HERMENIER

Repreneurs / créateurs :

- Du 16 au 20 avril 2007 - Repreneurs en boulangerie - pâtisserie, animé par plusieurs intervenants

Boulangerie :

- Du 23 au 25 avril 2007 - Un rayon de viennoiserie attirant, animé par Thomas MARIE

Pâtisserie :

- Du 23 au 25 avril 2007 - Croquembouches, animé par Frédéric LIARD

MAI 2007

Boulangerie :

- Du 14 au 16 mai 2007 - Viennoiseries et tartes sucrées boulangères, animé par Philippe HERMENIER

- Du 21 au 25 mai 2007 - Préparation au concours MOF, animé par Joël DEFIVES

Pâtisserie :

- Du 21 au 23 mai 2007 - Entremets glacés, animé par Didier STEPHAN

JUIN 2007

Boulangerie :

- Du 4 au 6 juin 2007 - Mieux comprendre les fabrications différées, animé par Philippe HERMENIER

- Du 18 au 20 juin 2007 - Tradition française et pré-fermentations variées, animé par Joël DEFIVES

Pâtisserie :

- Du 11 au 13 juin 2007 - Sucre tiré, animé par Didier STEPHAN

Repreneurs / créateurs :

- Du 11 au 15 juin 2007 - Repreneurs en boulangerie - pâtisserie, animé par Philippe HERMENIER

Vitrines / vente :

- Du 18 au 20 juin 2007 - Pain, dragée, gourmandise, animé par Catherine DAVID

Pâtisserie :

- Du 25 au 27 juin 2007 - Petits décors pour se différencier, animé par Didier STEPHAN

STAGES EFBA TÉL. : 04 71 63 48 02

www.efba.fr

MARS 2007

Boulangerie :

- Du 5 au 7 mars 2007 - Pain au Levain et Pain de Tradition Française, animé par Jacques MAHOU - Médaille d'Argent du concours Meilleur Ouvrier de France

Viennoiserie :

- Du 26 au 28 mars 2007 - Viennoiseries de printemps, animé par Pascal TEPPER - Meilleur Ouvrier de France

AVRIL 2007

Traiteur :

- Du 23 au 25 avril 2007 - Traiteur, tartines et sandwichs, animé par Pascal TEPPER - Meilleur Ouvrier de France

JUIN 2007

Préparation au concours :

- Du 18 au 20 juin 2007 - Préparation aux concours Meilleur Ouvrier de France et Coupe du Monde de la boulangerie, animé par Jacques ANNONIER - Meilleur Ouvrier de France

Décor :

- Du 25 au 27 juin 2007 - Décor Artistique en pâte morte et pâte vivante, animé par Alfred BLORTZ - Meilleur Ouvrier de France

AGENDA DES FORMATIONS

STAGES STEPHANE GLACIER

TÉL.: +33 (0)6 62 59 76 57 - FAX : +33 (0)1 47 84 72 30
<http://stephane.glacier.monsite.wanadoo.fr>
 e-mail : stephane.glacier@orange .fr

MARS 2007

Pâtisserie :

- Du 19 au 21 mars 2007 - Petits gâteaux individuels et verrines, animé par Stéphane GLACIER, MOF pâtissier 2000, coach de l'équipe de France, championne du monde de pâtisserie 2006.

AVRIL 2007

Croquebouches :

- Du 22 au 25 avril 2007 - Pièces montées, animé par Jean-Philippe WALSER, vainqueur du trophée international de croquebouches.

MAI 2007

Glaces :

- Du 14 au 16 mai 2007 - Glaces et sorbets, coupes glacées et entremets glacés, animé par David WESMAEL, MOF glacier 2004, Champion du monde par équipe 2006.

Sucre :

- Du 21 au 24 mai 2007 - Sucre : l'envers du décor, animé par Stéphane GLACIER, MOF pâtissier 2000, coach de l'équipe de France, championne du monde de pâtisserie 2006.

JUIN 2007

Pâtisserie :

- Du 4 au 6 juin 2007 - Entremets classiques et tartes rustiques, animé par Stéphane GLACIER, MOF pâtissier 2000, coach de l'équipe de France, championne du monde de pâtisserie 2006.

STAGES BELLOUET CONSEIL

304 / 306 Rue Lecourbe - 75015 PARIS
 TEL. : 01 40 60 16 20 - FAX : 01 40 60 16 21
 E-mail : bellouet.conseil@wanadoo.fr
 Site web : <http://bellouet.web.com>

MARS 2007

Du lundi 5 au mercredi 7 mars 2007

- Cours pratique « Chocolat spécial Pâques »
- Cours pratique Entremets « Evolution »
- Cours pratique de Sucre soufflé
- Cours pratique de Glace sculptée

Du jeudi 8 au vendredi 9 mars

- Cours pratique de Sucre tiré

Du lundi 12 au mercredi 14 mars

- Cours pratique de Pains spéciaux et Viennoiseries nouvelles, animé par Gaëtan PARIS - MOF

Du lundi 12 au mardi 13 mars

- Cours pratique de Restauration rapide de qualité

Du mercredi 14 au jeudi 15 mars

- Cours pratique de Feuilletés salés, Tourtes et Quiches

Du lundi 12 au jeudi 15 mars

- Cours pratique de Sucre d'art - Pièces artistiques

Du lundi 19 au mercredi 21 mars

- Cours pratique de Glaces, Sorbets et Entremets glacés
- Cours pratique Petits gâteaux individuels - Nouvelles tendances
- Cours pratique de Pièces montées et décor

Du lundi 26 au mercredi 28 mars

- Cours pratique Entremets n°2
- Cours pratique « Traiteur buffet classique - Petits fours salés »
- Cours pratique « Apprenez l'art des bonbons chocolat »

AVRIL 2007

Du lundi 2 au mercredi 4 avril 2007

- Cours pratique Entremets « Evolution »
- Cours pratique Traiteur n°2 Terrines et Verrines
- Cours pratique de Sucre soufflé

Du mardi 10 au jeudi 12 avril

- Cours pratique de Tartes nouvelles - Tartelettes et goûters
- Cours pratique de Petits fours et Macarons

Du mardi 10 au mercredi 11 avril

- Cours pratique de Sucre tiré

Du jeudi 12 au vendredi 13 avril

- Cours pratique de Sucre soufflé

Du lundi 16 au mercredi 18 avril

- Cours pratique de Gâteaux de thé et Gâteaux de voyage
- Cours pratique de Petits gâteaux individuels n°1

Du lundi 16 au jeudi 19 avril

- Cours pratique de Sucre d'art - Pièces artistiques

Du lundi 23 au mercredi 25 avril

- Cours pratique Entremets 2000
- Cours pratique de Confiserie artisanale de qualité

Du lundi 23 au jeudi 26 avril

- Cours pratique de Pièces artistiques en chocolat

ACTUALITÉS

LES DERNIERS ÉVÉNEMENTS PROFESSIONNELS OU LUDIQUES

Paris-Dakar, un rêve d'enfant réalisé...

En participant au dernier Paris-Dakar, deux « teams » de boulangers du 1er arrondissement de Paris, clients BONGARD depuis de nombreuses années, viennent de réaliser un rêve d'enfant mais également une véritable performance sportive. En effet, participer à cette épreuve est une aventure de tous les instants : le danger et la surprise se nichent au creux



de chaque dune et le seul fait de terminer au classement est, en soi, une victoire.

Les deux équipes peuvent donc être doublement fières puisque Jean-Noël Julien et son copilote Pascal Gambillon, terminent 39ème et la team Philippe Gosselin / Serge Serreau occupe la 63ème place du classement.

Encore un excellent taux de fréquentation pour le SIRHA...

Le salon SIRHA a connu, une nouvelle fois, une excellente fréquentation. Malgré une météo peu favorable, les boulangers et pâtissiers se sont déplacés en grand nombre si l'on en juge par la difficulté à circuler dans les halls 1 & 2.

L'équipe BONGARD au grand complet et son réseau ont eu le plaisir d'accueillir sur le stand bon nombre de clients, de prospects et de personnalités.

Les concessionnaires CFMB, BULA SERVICE, KAPPA SITOS, SELEC PRO, SIMATEL, SODIMA, TORTORA, TOUT TECHNIQUE, plus particulièrement concernés par ce salon, se sont attachés à présenter les produits-vedettes des catalogues BONGARD et EUROMAT.

Les animations exécutées avec Masterchef et Paneotrad® ont suscité un grand intérêt de la part de la profession.

Un grand Merci à Yves DESGRANGES, Gérard MINARD, Denis REBHOLTZ et Dominique ALBIZZATI qui, dans un fournil de 18 m², ont produit toutes sortes de pains grâce au Paneotrad®. Les variantes aux olives, lardons furent dégustées avec plaisir aussi bien par les visiteurs que par l'équipe BONGARD et ACB présente.

Les visiteurs ont pu également apprécier les qualités des produits BONGARD sur les stands de BAKEMARK, FOREST, GMP, PHILXN sur lesquels du matériel était mis à disposition pour des démonstrations de fabrication et de cuisson.

RECRUTEMENT



BONGARD RECRUTE

BONGARD, leader de l'équipement du fournil de boulangerie, conçoit, développe, fabrique et distribue les matériels qui interviennent dans l'ensemble de la chaîne de production de la boulangerie et de la pâtisserie ; du mélange des matières premières jusqu'à la cuisson du pain et sa conservation.

Nous souhaitons intégrer à notre équipe commerciale, les talents d'un

Directeur Régional France (h/f)

Votre mission essentielle consiste à développer, en collaboration avec le réseau de distribution en place, le chiffre d'affaires de votre secteur (Ile de France, Normandie, Nord pas de Calais), selon les objectifs définis par notre Direction Commerciale. Vous avez pour rôle de promouvoir l'ensemble de la gamme Bongard auprès de vos prospects et clients.

Proactif, vous êtes à l'écoute permanente des besoins de nos clients, et êtes en mesure de proposer des solutions pertinentes, en adéquation avec la politique de notre groupe et de notre réseau.

De formation commerciale (Bac +2), vous bénéficiez d'une solide expérience dans la négociation et dans l'animation d'un réseau de distribution. Rigueur, écoute et fiabilité seront les atouts de votre réussite.

Merci d'adresser votre candidature (lettre de motivation + CV + prétentions) en précisant la référence RC à :

BONGARD - DRH
 BP 17
 HOLTZHEIM
 67 843 TANNERIES Cedex
 E-mail : dri@bongard.fr





Paneotrad®

L'Art et la manière



Retrouvez BONGARD sur le
Salon SERBOTEL

du 18 au 21 mars 2007

Stand n° **422**

Parc de la Beaujoire - Nantes - Hall 4

BONGARD

BONGARD - BP 17 Holtzheim - 67843 Tanneries Cedex (France) | Tel : +33 (0)3 88 78 00 23 | Fax : +33 (0)3 88 76 19 18 | bongard@bongard.fr | www.bongard.fr