

FORUM MAG'

MAGAZINE D'INFORMATION
DES CONCESSIONNAIRES



NUMÉRO 60

DÉCEMBRE 2015 - MARS 2016

Que 2016 soit une très belle année pour tous !

Dans ce numéro

« **Comme à la maison** », la boulangerie qui rend « addict »...

page 3



Encore plus proche des clients, la nouvelle stratégie de proximité de Bongard.

pages 4-5



Une très belle opportunité, doublée d'un atout de taille, **Paneotrad**®.

page 7



TÉLÉCHARGEZ
L'APPLICATION
BONGARD



L'éditorial d'Eric Soquet



Directeur commercial
Bongard

« Nous sommes proches de nos clients »

Voici un slogan que tous reprennent aujourd'hui à leur compte, mais que seul Bongard peut s'enorgueillir de mettre en pratique depuis près de 95 ans.

Nous l'avons d'abord fait directement, puis par un réseau de concessionnaires que nous avons travaillé à développer durant ces 30 dernières années, une fidélité réciproque qui en a fait aujourd'hui le premier réseau de France.

Leur proximité n'est pas seulement géographique : c'est une proximité de vues, une proximité de préoccupations. Nos concessionnaires sont également des entrepreneurs, des artisans. Qui mieux qu'eux pourrait comprendre la réactivité, le sérieux et le conseil dont vous avez besoin lorsqu'un choix aussi lourd que celui de votre équipement, peut entraîner la réussite ou l'échec du projet de votre vie ?

Chez Bongard, nous avons résisté à cette « fausse proximité » que constitue Internet, refusant la vente en ligne pour privilégier le contact et le conseil. Certains diront qu'il est aisé de vendre un matériel par Internet et ils ont raison. Il est facile de proposer un prix et de laisser l'artisan seul face au choix, seul face à la responsabilité de trouver un équipement robuste, fiable, évolutif, et respectueux des normes. Il est très facile de vendre par Internet... Mais beaucoup moins facile d'acheter ! Les études le montrent d'ailleurs très clairement : la vente en ligne chez les professionnels évolue moins vite que chez les particuliers et si la fréquence d'achat augmente (+ 15%), le panier moyen affiche une baisse d'année en année.

Pour Bongard et ses concessionnaires, être proches de vous ne se résume pas à abolir la distance, mais à la surmonter ! Nous le faisons à travers les hommes et femmes qui parcourent les routes pour vous rencontrer. Ce sont des partenaires, des conseillers qui vous écoutent, nous transmettent vos remarques, besoins et se font l'écho de vos critiques. A travers eux, nous apprenons de vous. A l'avenir, nous vous rencontrerons aussi, directement, créant des moments d'échange, pour faire en sorte que nos produits soient toujours les outils sur lesquels s'appuie votre réussite.

En effet, c'est parce que vous nous avez dit « lorsque j'achète ma voiture, je fais un premier tri sur Internet puis je vais l'essayer en concession » que nous avons eu l'idée que nous vous exposons en pages 4 et 5. Demain, lorsque vous quitterez votre fournil pour nous rendre visite, sacrifiant un peu du temps que vous pourriez consacrer à votre famille, nous vous promettons que nous serons là pour vous écouter mais aussi pour vous apporter toutes les solutions que vous êtes en droit d'attendre d'une marque partenaire, une marque qui peut annoncer sans mentir depuis 1922 : « nous sommes proches de nos clients ».

Sommaire 60

SAVOIR-FAIRE

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

PROPOS

- 6 La parole est aux dames

INTERVIEW

- 7 Un membre du Paneoclub s'exprime

SOCIÉTÉ

- 7 - Fluides frigorigènes : êtes-vous en règle ?

PORTRAITS EN RÉGION

- 8 Les Hautes-Alpes et les Bouches-du-Rhône à l'honneur

L'AVIS D'EXPERTS

- 10 Euromat à Européen, une présence à l'échelle du marché national

SOCIÉTÉ

- 11 - Promotion du financement participatif
- Apprentissage et aides financières

ÉVÉNEMENTS

- 12 Manifestations du réseau
- Les actualités en date
- Les moments clés à retenir

RECETTE

- 14 - La Galette Glacée

STAGES - COURS PRATIQUES

- 16 L'agenda des formations

L'ACB

- 18 Sièges - Agences - Points de vente



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

FORUMMAG'
Magazine d'information
des concessionnaires BONGARD.
N°60 - Décembre 2015 - Mars 2016

Édité par BONGARD,
67810 Holtzheim, France.
Responsable de l'édition : Eric Soquet.
Rédaction : BONGARD, EUROMAT,
ACB. Photos : BONGARD, EUROMAT,
ACB, Fotolia. Maquette : APALOZA.
Impression : Salines Production.

Rédacteurs :
C. Charmasson-Zagouri,
J-P. Deloron, C. Gumbinger,
L. Nicolai, E. Soquet.

Ont participé à ce numéro :
Danielle, Paul et Sophie Airaud,
Hervé Bérard, Alexis Cruciani,
Alexis Daudin, Franck Hernandez,
Vincent Masson, Jean-Michel Perruchon.





comme à la maison
rend
addict

Casser les codes, rajeunir les classiques, oser, se singulariser... c'est ce qui crée une dynamique créative !



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

Comme à la maison, la boulangerie de Meythet qui rend « addict »...

Alexis Daudin n'est pas un artisan comme les autres. Fils et petit-fils de boulanger, ce qui l'a amené à la boulangerie, une fois son bac en poche, c'est d'abord la volonté farouche de redorer le blason du métier, ce qu'il fait avec panache ! Élu en octobre dernier, « Commerçant de l'année », Alexis a su créer une « entreprise de boulangerie » sans aliéner sa vie à la boulangerie. Son obsession : « faire différemment ».

• Casser les codes

« L'image d'Epinal du bon boulanger qui bosse comme un forcené, c'est tout ce qui m'agace ! C'est ce qui me motive à rendre ce métier moderne et séduisant. C'est pour cela que nous y mettons autant de fougue, de passion et de cœur ! C'est précisément pour créer une rupture que ma boulangerie est rose et qu'elle ne s'appelle pas « Comme chez Alexis » précise-t-il.

• Un lieu de vie « cosy » qui suscite l'envie d'y revenir

Gérer son commerce avec dynamisme, utiliser les habitudes de consommation et les modes de vie de la jeune génération, c'est son « business model » ! « Notre client idéal a entre 25 et 35 ans et vient à plusieurs reprises, aux moments clés de la journée. Notre aménagement boutique accueillant,

l'ambiance comme à la maison, notre amplitude d'ouverture 6h-20h tous les jours et 7h-20h les dimanches et jours fériés, notre offre produit revisitée, notre équipe jeune et motivée sont autant d'atouts. »

• Une boulangerie connectée !

« Notre Facebook ce n'est pas notre site Internet, on ne cherche pas à y faire du commerce. C'est un outil où l'on montre à une communauté d'amis que l'on passe du bon temps. Notre page Facebook professionnelle établit une complicité avec nos clients. C'est un moyen de les faire entrer dans l'entreprise et de passer nos messages avec subtilité. Une communication digitale efficace implique des animations récréatives, une interactivité avec le public, etc. C'est ainsi que se crée une dynamique intéressante avec la clientèle. Et à l'interne, nos apprentis sont très fiers lorsque nous faisons le buzz sur les réseaux sociaux ! »

• Une stratégie de communication à contre-courant

« Nous rajeunissons les classiques ; Fête des mères, Pâques... Nous lançons des défis, comme venir à la boutique en pyjama le jour du passage à l'heure d'été ou d'hiver. Nous mettons plein d'humour dans nos produits et dans la façon de les vendre, c'est rafraîchissant et tellement amusant ! »

• Une manière de se démarquer de la concurrence

« Notre singularité nous rend inimitables. Nous faisons les produits que les autres ne font pas et nous revisitons ceux qu'ils font. Notre façon de communiquer est distinctive - porter du rose, dire des âneries, être décalé. Nous suscitons l'envie en divertissant le client. Cela nous particularise et nous distingue. Côté boulangerie, nous proposons des pains spéciaux originaux, les « petons de Simon » (petits pains au cumin, tomate, fêta, mimolette), les scoubidoubidous au piment et deux olives. En pâtisserie, notre offre phare est le chou décliné dans des parfums étonnants (Nutella, Tagada, M&N's, Coco, Carambar, Speculoos, Coca-Cola,...). En viennoiserie mes préférés sont les « suk' ». C'est une plaque de pâte viennoise avec des inclusions (pépites chocolat, pralines, sucre), très peu cuite et vendue à la coupe. C'est peu élégant visuellement mais tellement moelleux en bouche. C'est très différenciant ! »

• Simatel, une évidence...

« La capacité d'apporter une solution globale en termes d'équipement nous a amenés à choisir Simatel et ses offres Bongard et Euromat. Leur proximité et la réactivité de leur service SAV ont également été des critères de sélection. »

C. CH-Z.

www.comme-a-la-maison-meythet.com
<https://www.facebook.com/boulangeriecommealamaison>



Octobre 2015 - Inauguration et portes ouvertes chez CFMB (34)



Septembre 2015 - Journées portes ouvertes organisées par Sodima Equipement (54)



Avril 2015 - Manifestation organisée par Somabo (59)



Mars 2015 - Journées portes ouvertes organisées par Bongard67 (67)

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

Encore plus proche des la nouvelle stratégie de proximité

En décidant de se rapprocher encore de ses clients à travers la création de laboratoires de tests implantés chez ses concessionnaires, BONGARD marque une étape importante dans son développement.

• Multiplier les plateformes d'échanges au cœur des régions

Engagé depuis plusieurs années dans une démarche d'investissement industriel en faveur de la qualité produit, BONGARD dévoile aujourd'hui un nouveau pan de sa stratégie. Partenaire historique des artisans et professionnels de la boulangerie-pâtisserie, le fabricant est aujourd'hui convaincu de la nécessité d'augmenter encore la proximité avec ses clients en leur permettant de tester les équipements dans lesquels ils investissent, en conditions réelles.

« Depuis plusieurs années, nous avons affaire, sur le territoire français, à une concurrence croissante venant des pays limitrophes du Sud de l'Europe mais également du Nord. Issue de pays de cultures différentes en matière de panification, cette dernière arrive en force, avec des moyens de communication conséquents et parlons franc, des argumentaires discutables, voire mensongers, notamment en matière de qualité de cuisson et d'économie d'énergie. Nous avons confiance en nos produits et notre idée est des plus simples. Nous voulons donner les moyens à nos clients de les tester dans des conditions réelles. Nous savons que nous ne souffrirons pas de la comparaison ! » explique Eric SOQUET, Directeur Commercial.

« Pour ce faire, nous disposons d'un atout considérable : nous avons en effet la chance d'avoir, en France, un réseau historique,

extrêmement présent, disposant de locaux et de structures. Il travaille aux côtés de nos clients depuis des dizaines d'années, les connaît, les suit et les soutient, parfois de générations en générations. Nous souhaitons l'accompagner en lui donnant les moyens de mettre en oeuvre des laboratoires de proximité, au sein des concessions. » poursuit Eric SOQUET.

Certains existent déjà, d'autres seront implantés graduellement dans les concessions, au cœur même de l'activité. Ils permettront aux boulangers et pâtisseries de découvrir et tester les équipements mais pas seulement. Ils offriront également la possibilité de se former, de rencontrer d'autres professionnels ou tout bonnement de développer de nouveaux concepts et idées.

« Nous voulons qu'une concession BONGARD devienne une véritable plateforme privilégiée d'échange dans laquelle l'animation est quotidienne, où nos clients pourront trouver en une seule visite, toutes les réponses à leurs questions, qu'il s'agisse de travailler sur un plan d'implantation en lien avec l'usine, de prendre livraison d'une pièce détachée ou d'un petit équipement. Bien entendu, le travail qu'effectuent quotidiennement les commerciaux et techniciens du réseau en visitant nos clients reste de mise : il s'agit d'un outil de plus. »

• BONGARD sera désormais absent des salons internationaux, tels qu'Europain ou IBA.

« Cela fait plusieurs années que nous voyons fleurir des salons régionaux, en plus des salons internationaux. Les premiers montent parfois en puissance alors que les seconds périclitent. Cette multiplication d'événements provoque une sorte de « désenchantement ». Il est vrai que nos stands ne désemplassent pas, mais nos clients nous disent qu'ils passent surtout pour nous saluer. Lorsqu'ils ont un projet, ils en profitent pour prendre date avec leur commercial afin qu'il leur rende visite plus tard car un salon ne se prête

pas à ce type de discussion. » explique Eric SOQUET.

Ce retour terrain, associé à des études menées sur le sujet montrent que la plupart des artisans, qu'ils soient français ou étrangers, ne souhaiteraient plus se rendre sur des événements lointains. 200 km paraissent une limite au delà de laquelle un salon ne déchaînerait pas l'enthousiasme ni le déplacement des foules.

Suite →

clients : de BONGARD.

« A chaque édition, nous rencontrons les autres exposants qui, pour beaucoup, partagent notre vision : chacun se demande s'il fera ou non le prochain. C'est la raison pour laquelle, nous avons décidé de nous désengager des salons et en premier lieu, des grand-messes internationales telles qu'IBA ou Européen. Ces budgets ne seront pas économisés, au contraire ! Nous concentrerons nos efforts à soutenir nos concessionnaires au travers des plateformes et animations régionales, au coeur même des régions et territoires. » déclare Eric SOQUET.

« Nos concessionnaires locaux peuvent, bien entendu, décider de monter un stand sur un

salon régional tel qu'Égast, le Sirha, le Serbotel ou le Smahrt, mais ils le feront évidemment avec des moyens moindres que ceux que nous consacrons à des stands de plusieurs centaines de m². » précise Eric SOQUET.

« Cette stratégie est le plan d'une bataille que nous pensons évidemment remporter. Bien sûr, tout pari comporte un risque, mais BONGARD ne s'est pas construite en suivant sagement la tendance ! Nous avons toujours précédé le mouvement : c'est ce que l'on attend d'un leader. » explique pour finir Eric SOQUET.

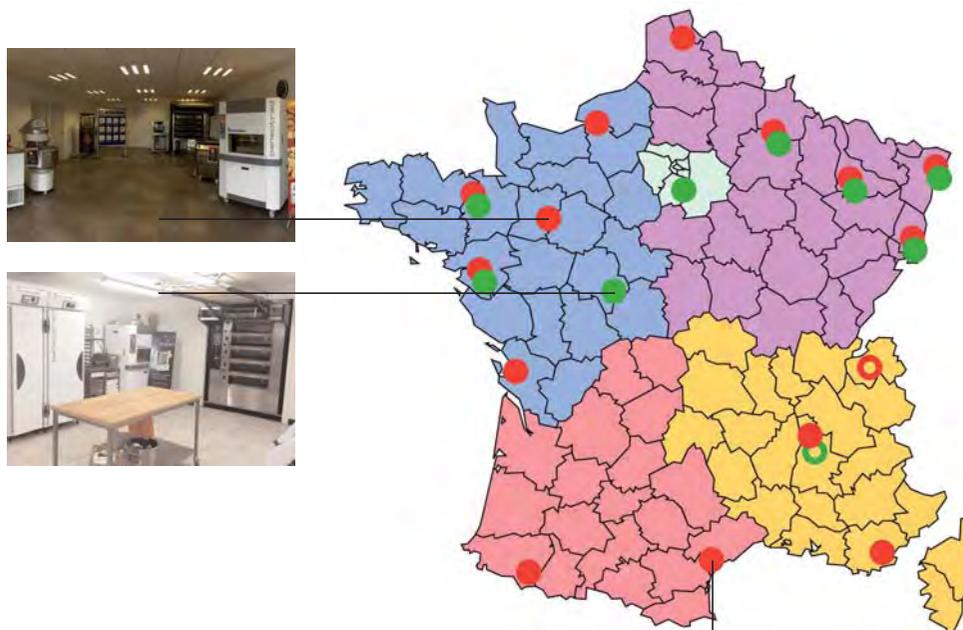
C. G. - L. N.



Quelques laboratoires et show-rooms



Carte des laboratoires et show-rooms en concession



- Concession équipée d'un show-room
- Concession équipée d'un laboratoire
- Show-room en cours de réalisation
- Laboratoire en cours de réalisation

Les engagements de BONGARD et de son réseau de concessionnaires exclusifs

A travers son réseau de 30 concessions et 45 agences, BONGARD marque sa volonté d'être toujours au plus près de ses clients. Favoriser l'écoute, prodiguer des conseils de qualité, établir une

relation de confiance et de proximité, être présents 7j/7, 24h/24, 365j/an, tels sont les engagements pris par notre réseau de concessionnaires exclusifs pour satisfaire toujours plus ses clients.

La parole est aux dames

« La Maison Airaud, une histoire de femmes »

Sophie, Caroline et Virginie, boulangères au Pouliguen en Loire-Atlantique (44)



La Maison Airaud au Pouliguen, petite station balnéaire située près de La Baule, c'est aussi une histoire de femmes ! Sophie et Pascal Airaud ont repris la boulangerie-pâtisserie familiale en 2000 et depuis une dizaine d'années leurs 2 filles Caroline et Virginie les ont rejoints.

Entre-temps, la famille Airaud a ouvert une deuxième boutique « L'Ap'airaud », spécialisée dans la fabrication de pains,

baguettes pour l'apéritif, tartes salées, bruschettas, viennoiseries, etc. « La boulangerie n'a pas été la vocation première de mes filles comme cela l'a été pour moi à 22 ans ! Après avoir fait chacune leur expérience, elles ont décidé de mettre la main à la pâte et surtout de manager et gérer les magasins. Morgan, un de mes gendres, est même devenu boulanger et depuis, il ne regrette pas son choix ! » explique Sophie

qui ajoute : « Les deux boutiques fonctionnent bien toute l'année. L'été, nous sommes plus de 30 ! Depuis que nous avons refait le magasin principal avec Bourmaud Equipement, cela a dynamisé les ventes et développé la clientèle. L'histoire de la Maison Airaud n'est pas prête de s'arrêter avec nos 2 filles aux commandes et nos 3 petits-enfants, la 4^{ème} génération est en route... ».

J-P. D.



Cuisson du pain devant la clientèle

En 2013, la boulangerie principale Airaud modifie son magasin en l'ouvrant sur le fournil. Désormais, le pain est cuit devant les clients tout au long de la journée. La nouvelle implantation du fournil a fait l'objet d'une étude détaillée de Fabien Ménard, directeur commercial de la concession Bourmaud Equipement (siège à Haute-Goulaine). Le four à soles Oméga2 4 étages permet de proposer du pain chaud du matin au soir et la décoration moderne en noir et blanc met en valeur pains, gâteaux, chocolats et glaces faits « maison ». « Les clients apprécient de voir fabriquer devant eux leur baguette ».

J-P. D.

Le point de vue de Danielle et Paul Airaud

Boulangerie-pâtisserie « la Maison Airaud »

Boulangier-pâtissier, Paul Airaud, originaire de Vendée, s'est installé avec sa femme Danielle dans le centre-ville du Pouliguen dans les années 80. « Aujourd'hui, nous sommes très fiers que la boulangerie-pâtisserie continue avec notre fils Pascal, sa femme Sophie et nos 2 petites-filles Caroline et Virginie », expliquent-ils. « Ma belle-mère m'a beaucoup aidée au magasin en me donnant des conseils à la vente. Elle connaissait tous ses clients par leurs noms et tous les clients la connaissaient. Elle a travaillé toute sa vie avec son mari. Elle a été la première femme à représenter la Maison Airaud. Maintenant, ils vivent paisiblement leur retraite et passent nous voir de temps en temps », précise Sophie.

J-P. D.



Paneoclub, le club des possesseurs de Paneotrad®

« Une très belle opportunité, doublée d'un atout de taille, Paneotrad® »

Issu à la fois de la pâte (son père était pâtissier à Marignane) et de la grande distribution où il a gravi les échelons jusqu'à devenir directeur de magasin, Franck Hernandez est venu à la boulangerie à un tournant de sa vie. En 1996, il se forme et ouvre un point chaud à Brignoles. En 1998, il s'installe d'abord au cœur de Saint-Maximin-la-Sainte-Baume puis en 2005 en extérieur de ville, sur la N7, sous l'enseigne Banette. En 2013, un petit centre commercial « Le grand cèdre » se crée juste de l'autre côté de la route avec un projet de boulangerie. Franck saisit l'opportunité plutôt que de laisser la place à un concurrent.

• Pourquoi avoir fait le choix de Paneotrad® pour cette deuxième boutique ?

« Les deux affaires étant toutes proches, il fallait les différencier et trouver un autre concept. C'est comme cela que je me suis tourné vers Paneotrad®. Notre boulangerie-pâtisserie Banette a une production de pain classique (division, boulage, détente, façonnage) quand l'affaire située dans le centre commercial est en process Paneotrad®. Le point différenciant de la première c'est indéniablement la pâtisserie fine. L'affaire du « grand cèdre » est très nettement orientée snacking, pains, pâtisserie boulangère et tarterie. Son atout c'est la diversité des pains que nous pouvons proposer ! »

• Comment avez-vous découvert Paneotrad® ?

« J'avais vu Paneotrad® en fonctionnement au Sirha et j'avais lu des articles dans les magazines professionnels. J'ai tout de suite perçu l'optimisation de l'organisation du travail. Je suis allé en visite de référence avec Alain Dufossé, commercial de Tout Technique, chez un artisan qui utilisait Paneotrad® pour me faire une idée sur la qualité du produit fini. J'ai été conquis ! Ce que j'ai apprécié surtout c'est le croustillant du pain et sa conservation ! Ensuite, il y a eu la prise en main. Cela s'est fait en trois jours grâce au démonstrateur qui nous a assisté dans la mise en place pour l'ouverture. Depuis, nous nous sommes totalement appropriés la machine et nous avons développé nos propres recettes et façons de faire ! »

• Quels avantages tirez-vous de votre production avec Paneotrad® ?

« Ma femme Sandrine vient aussi de la grande distribution, elle y était vendeuse en boulangerie. Notre expérience dans ce secteur nous a beaucoup appris : la gestion du personnel, la rigueur, surtout au niveau des relations avec les fournisseurs, la maîtrise des coûts, l'écoute du consommateur et de ses envies ainsi que l'ouverture à de nouvelles méthodes de travail. Paneotrad® s'inscrit tout à fait dans ce schéma et cette dynamique. Grâce à Paneotrad® nous avons pu nous positionner face à la concurrence d'un grand faiseur et de son slogan « 3 baguettes achetées, 1 offerte ». Le gain de productivité apporté par Paneotrad® nous permet de faire la même chose de ce côté-ci de la ville. D'ailleurs notre page Facebook met l'accent sur notre positionnement « 3+1 sur nos produits » (pains spéciaux y compris). »

• Et les clients, qu'en disent-ils ?

« Paneotrad® nous a ouvert l'accès à un public que nous n'avions pas dans notre autre boulangerie. Les clients apprécient la variété des pains, les associations de goûts, la diversité des formules snacking. Nous avons une ligne de sandwiches que nous préparons et exposons dans la vitrine mais nous avons aussi une offre « à la demande » avec un choix entre différents pains et une composition de la garniture « à la carte » : crudités, poulet pané, jambon, viande hachée, etc. et enfin, une sélection de plusieurs sauces. Sandwichs et salades sont élaborés sous leurs yeux tout au long de la journée. Cela leur garantit de bons pains croustillants et des produits restés bien frais jusqu'à leur consommation ! »

• Vous seriez prêts à recommencer ?

« Reprendre une boulangerie, ce serait forcément avec Paneotrad® ! »

C. CH-Z.



SOCIÉTÉ

Fluides frigorigènes : êtes-vous en règle ?

Les équipements de climatisation et de réfrigération dégagent d'importants gaz à effets de serre qui peuvent être nocifs pour la couche d'ozone. Si rien n'est fait, les fuites et émissions de fluides frigorigènes représenteront 30% de l'effet de serre à l'horizon 2030. Il est urgent de diminuer les risques de fuite de ces gaz hautement toxiques pour l'environnement. Si vous possédez un groupe de réfrigération et/ou une climatisation, vous êtes soumis à une réglementation sur les fluides frigorigènes de vos équipements.

Vous devez faire effectuer le contrôle périodique d'étanchéité de vos équipements de climatisation/réfrigération. Ne pas réaliser ces contrôles périodiques vous fait encourir une amende de 1 500 euros.

Vous devez faire appel à une entreprise titulaire de l'attestation de capacité pour toute intervention installation ou maintenance sur les circuits frigorifiques de vos équipements sous peine de contribuer à aggraver les risques écologiques.

Ne pas respecter cette obligation, c'est prendre un risque d'une amende de 1 500 euros. La recharge et la maintenance d'équipement contenant des CFC sont interdites depuis le 1^{er} janvier 2001.

Il en est de même avec les HCFC depuis le 1^{er} janvier 2015. Si vous ne respectez pas ces interdictions, vous risquez une amende de 75 000 euros et jusqu'à 2 ans de prison.

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

« Le fournil Savinois » une offre adaptée et le goût pour le bon, en Hautes-Alpes.

Sur la Nationale 94 qui relie Gap à Montgenèvre, au bout du pont, côté Savines-le-lac, ouvert en mai 2015, il est là bien visible dans son habit rouge, « Le fournil Savinois ». À sa tête, Hervé Bérard et Vincent Masson, issus de la grande distribution, anciens co-gérants d'une superette et de son point chaud situés un peu au-dessus, dans le même village. L'envie leur est venue de migrer vers la boulangerie artisanale devant les multiples demandes de leurs clients pour un pain boulangé de qualité.

« Nous avons repris le local d'un petit commerce saisonnier que nous avons entièrement refait. Côté production, Paneotrad® s'imposait car cela nous a permis d'avoir un pain qualitatif et une organisation polyvalente. Une fois la pâte préparée avec minutie et précision par notre boulangier, toute l'équipe peut participer à la production. » précise Hervé.

• Une stratégie pour faire face à la concurrence

« Nous sommes des investisseurs actifs : Vincent est en charge des achats, je m'occupe du social et du développement. Nous sommes aux côtés de notre personnel. Nous apportons notre savoir-faire commercial et une dynamique d'entreprise. Nous approchons les CFA, nous créons une carte de fidélité, nous menons des campagnes promotionnelles, nous cherchons en permanence à évoluer et à faire progresser notre équipe et notre commerce. »

• Une réponse différenciée aux besoins clients

« De 6h30 à 19h30, l'offre est adaptée aux temps forts de la journée. Par exemple, le matin, les employés des entreprises choisissent plutôt les sandwiches classiques exposés tout prêts, dans le linéaire de vente : jambon-beurre, jambon-fromage, jambon cru, saucisson, alors que la clientèle de 11h30 préfère la ligne de sandwiches élaborés à la demande, avec plusieurs choix de garnitures et de pains. »

• Les secrets du succès

« Nous veillons à ce qu'il y ait du pain frais jusqu'à la fermeture et à ce que notre offre soit variée : 6 sortes de baguettes, des pains fendus, des pavés et le week-end des pains de campagne aromatiques vendus au kg. La qualité de nos produits, l'emplacement en or dont nous bénéficions, notre conception de l'accueil traduite par une grande amplitude horaire et une convivialité que notre jeune équipe porte haut, sont les clefs de notre réussite. »

• Un service tout compris

« Sébastien Corréard des moulins du Trièves nous a conseillé Tout Technique qui a géré le dossier, des plans jusqu'à la mise en route. Leur commercial, Gautier Lebleu, et l'équipe locale ont été à l'écoute et ont répondu à nos attentes tout au long du projet. » conclut Hervé.

C. CH-Z.



La cohésion et l'inventivité d'une équipe sont les clés du succès, et si en plus l'emplacement est là...



La maison A. Cruciani à Gréasque, familiale et artisanale.



Dans la famille Cruciani, il y a Alexis, jeune pâtissier de 22 ans, gérant de l'affaire de Gréasque ; il y a l'arrière-arrière-grand-père, autrefois boulanger à Ajaccio, dont les recettes ancestrales hantent délicieusement le fournil ; mais aussi le père, Alain qui apporte son savoir-faire de traiteur ; la mère, Corinne, à la boutique, assistée de Laura la compagne d'Alexis ; sans oublier le frère, Loïc et sa femme Julie, qui renforcent la production le week-end.

• Une formation chez les meilleurs

Alexis a fait ses armes auprès de deux grands noms de la pâtisserie Aixoise, Weibel « créateur de douceurs » depuis 1954 et Philippe Segond, MOF pâtissier-confiseur. Meilleur apprenti de France, Alexis a aussi représenté la région PACA à la finale nationale des Olympiades des métiers en 2012.

• Une exigence de tous les instants

« Notre leitmotiv est de ne pas se contenter de réussir un produit à 99%, comme enseigné par notre père. Notre choix de farine s'est porté sur les Moulins de Bachasson à Bouc-Bel-Air.

Notre boulanger élabore ses pâtes et travaille à partir de Paneotrad®. Ce process a le double intérêt de produire un pain de qualité, aux belles saveurs et de permettre une organisation optimale de la fabrication et une cuisson au plus près de la demande. » précise Alexis.

• Ici, tout est fait maison.

Baguettes, épis, restaurants, pains spéciaux et bien sûr, fougasses (anchois, olives, fromage et chorizo) composent l'offre boulangère. En pâtisserie, les standards côtoient les produits de saison. Le Caraïbe mangue-passion, léger et frais, est adapté à l'été quand la Forêt noire convient à l'hiver. Les lignes de macarons, de biscuits provençaux et corses sont plus intemporelles. A l'approche des Fêtes, confiserie et chocolats ont la vedette. Pizzas, tourtes, quiches, croque-monsieur, salades et pâtes en box constituent la carte snacking qui s'enrichit, le week-end, de plats-traiteur (couscous, encornets farcis, paellas...).

• Une commercialité adaptée

L'affaire de Gréasque est idéalement située entre Aix et Marseille, face à l'Intermarché, à l'entrée d'une zone d'activité accueillant 200 personnes, et en plus il y a un parking, un salon intérieur et une terrasse extérieure ! Depuis l'ouverture le 2 janvier dernier, l'équipe a développé une vraie proximité avec ses clients. Leur page Facebook compte déjà 700 abonnés !

• Un partenaire de tous les instants

« Nos recherches (Internet, catalogues, salons), notre connaissance du métier nous ont amenés vers Tout Technique qui offre la meilleure solution en termes de gammes d'équipements et de diversité de services. » conclut Alexis.

C. CH-Z.

Le Gibassier ou Gibassié, une spécialité provençale.

« Ne pas le confondre avec la Pompe à huile, d'ailleurs si vous voyez un Gibassier gonflé comme une brioche, passez votre chemin » conseille un Provençal avisé.

En effet, Gibassier ou Pompe, la question nourrit les discussions locales !

On pourra vous dire que « Pompe », c'est Marseille, « Fougasse », le pays d'Arles et « Gibassié », les Alpes de Haute-Provence car il ne s'agirait pas de confondre la Méditerranée, le Rhône et la montagne ! » Bref, personne ne donne la même version...

Si l'on consulte le juge de paix, le Trésor du félibrige, (le dictionnaire français-provençal de Frédéric Mistral), la Pompe est une « fouace, galette, gâteau que l'on envoie en présent aux fêtes de Noël », tandis que le Gibassié est un « gâteau à jour, une galette percée de trous, un craquelin ».

La Pompe est donc saisonnière, au contraire du Gibassié, commercialisé toute l'année. Le premier s'apparente à une brioche peu levée, le second, à une galette plus sèche et légèrement sablée que l'on trempe dans le vin cuit. Si les recettes varient, l'huile d'olive est une constante. Certains parfument à l'anis, d'autres ajoutent des cédrats ou des écorces d'orange. Par contre tout le monde s'accorde à dire que les deux sont des « pains de partage » qu'il faut rompre et ne pas détailler au couteau.



La recette du Gibassié de Christopher Remy, boulanger à Marseille.

Ingrédients :

1 kg 200 de pâte à pain de jour
800 g de farine
600 g de sucre
1/2 litre d'huile d'olive
150 g de graines d'anis

Préparation :

Pétrir le tout et laisser reposer 1 heure. Façonner des pièces rondes de 300 g et de 1 cm d'épaisseur. Faire 5 entailles en étoile qui serviront de traits de fracture. Laisser reposer 15 min. avant d'enfourner 20/30 min. à 180°C.

TOUT TECHNIQUE

- **Activité** : création en 1982, concessionnaire exclusif Bongard depuis 1996
- **Dirigeant** : Philippe Gravier
- **L'entreprise** : installée à La Seyne-sur-Mer, l'entreprise rayonne sur les départements du Sud-Est : 04, 05, 06, 13, 83 et 84 - sauf enclave des Papes.
- **Agences** : Salon, Mandelieu, Gap (en cours).
- **Effectif** : 42 personnes, dont 20 techniciens, 8 commerciaux, 7 administratifs, 1 magasinier, 2 responsables SAV, 1 responsable technique, 1 responsable logistique
- **SAV** 7j/7j et 24h/24h - SCE contrats de maintenance
- **Tél.** : 0825 003 009 ou 04 94 06 00 17 - Site Internet : www.touttechnique.fr
- **Certifications et labels** - ISO 9001 : 2008 - Capacité Froid - Qualicuisine



« Grâce à notre système d'amélioration continue nous proposons des services de qualité plus que jamais tournés vers les exigences de nos clients »

Les bons conseils font les bons produits

Euromat à Européain, une présence à l'échelle du marché national.

Euromat, bien connue des fournisseurs de matériels depuis sa création en 1994, a toujours œuvré sans qu'il lui soit nécessaire d'apparaître au grand jour et de se faire connaître des artisans boulangers et pâtisseries.

Le choix stratégique de Bongard de se désengager des salons nationaux et internationaux, propulse le réseau de ses concessionnaires sur le devant de la scène au travers de leurs marques qu'ils vont présenter à Européain, en février prochain.

C'est une évidence, l'univers de la boulangerie-pâtisserie et des métiers de bouche change.

Les évolutions des modes de consommation, les contraintes économiques fortes, l'apparition de concepts de franchises modifient profondément l'écosystème de la profession obligeant à des réflexions et des stratégies différenciées.

Ce sont autant de facteurs critiques qui nous poussent à revoir nos modèles. C'est pourquoi, le réseau des concessionnaires a imaginé un stand vivant, offrant aux visiteurs une vision concrète de la réalité économique d'une boulangerie-pâtisserie (productivité, rentabilité et flexibilité).

Véritable vitrine des savoir-faire du réseau, ce stand est organisé autour de plusieurs espaces-métiers qui sont au coeur des tendances et actualités de la filière, tout en étant proches des préoccupations des artisans : boutique, laboratoire et sa production organisés autour de Paneotrad® et d'un four Orion, accompagnement du client dans la création de son concept de vente, aide à la recherche d'un acheteur, d'un local, étude de financement, de marché et de rentabilité. La segmentation de la surface d'exposition présente une dynamique pragmatique, en accord avec les besoins des artisans qui réclament des solutions concrètes à des problématiques complexes.

L'aménagement du stand est également le reflet de la structuration du Groupement Euromat autour de ses marques dérivées, de ses filiales, de ses concessions-adhérentes et de ses partenaires référencés.

En avant première, la projection, dans un espace réservé, du film réalisé autour de l'ouverture de la Boulpât Boutik® « 280° » de Messieurs Rindell et Delbé à Saint-Dizier.

Panifour présentera également à ses clients du secteur Ile-de-France, son département Paniconcept, spécialisé dans l'agencement du lieu de vente.

Cette édition d'Européain trace pour le Groupement Euromat les fondations de son réseau du futur, avec un temps d'avance !

C. CH-Z.



- ▶ Les marques du Groupement Euromat : Euromat, 1000mat, Boulpât Boutik®, MONO France
- ▶ Les fournisseurs partenaires sur le stand : Bongard, Concept Froid, Distrib'inox
- ▶ Les meuniers équipés en matériel Bongard sur Européain : Bourgeois - Fouchet - GMP



Cinq marques sur le devant de la scène !



Le réseau des concessionnaires exclusifs Bongard s'attache à défendre les lignes de produits de la marque leader sur le marché de l'équipement du fournil et du laboratoire.



Euromat, centrale d'achat des concessionnaires Tout un panel de produits renommés et de solutions complémentaires à l'offre Bongard (laminage, vitrines réfrigérées, mobilier inox, laverie, froid, coupeuses, linéaires boutique, ...).



Boulpât Boutik®, un concept innovant Au travers d'Euromat, le réseau a conçu et commercialise une boulangerie modulaire « clé-en-main » équipée d'une surface de production et de vente.



MONO-France, les solutions de mécanisation pâtissière La MasterChef, les dresseuses MONO-Equipement et les machines à glace Electro-Freeze, entre autres, sont commercialisées de manière exclusive, sur toute la France, par le réseau.



1000mat, boutique de vente à distance (catalogue, téléphone ou Internet) : une offre élargie aux petits matériels et accessoires pour répondre à tous les besoins des artisans.
1000mat, c'est la possibilité d'acheter sans se déplacer !

Avec ces marques, l'éventail des offres commerciales du réseau Euromat couvre la totalité des besoins en équipements du boulanger-pâtissier !

ÉCONOMIE

Promotion du financement participatif

L'APCMA, représentant les Chambres de Métiers et de l'Artisanat en France, a conclu un partenariat avec KissKissBankBank & Cie pour sensibiliser les artisans au financement participatif et évaluer leurs besoins.

L'objectif est de promouvoir ce type de financement auprès des entreprises artisanales à travers des plateformes gérées dont KissKissBankBank, Hellomerci ou Lendopolis.

KissKissBankBank est leader européen et français du crowdfunding*. Il permet aux chefs d'entreprises de collecter des fonds auprès du public tout en conservant la propriété de leurs projets. Créé en 2013, Hellomerci est une plateforme de prêts solidaires pour les projets personnels et professionnels. Lendopolis, créée en 2014, permet aux entreprises de plus de 2 ans d'emprunter directement auprès des particuliers jusqu'à un million d'euros en échange d'une rémunération de 5 à 12% par an.

*crowdfunding : financement participatif

Apprentissage et aides financières

Un nouveau dispositif s'applique pour les contrats à compter du 1^{er} juin 2015.

L'aide financière consiste, pour la première année du contrat d'apprentissage, au versement trimestriel à l'employeur d'une aide forfaitaire de 1 100 euros (4 400 euros pour l'année) soit l'équivalent de la rémunération légale et des cotisations sociales. Cette aide est simple à obtenir : validation d'un formulaire pré-rempli et disponible sur le portail de l'alternance pour la demande de prise en charge et attestation dématérialisée de la présence de l'apprenti. Pour les entreprises de moins de 11 salariés, cette aide est cumulable avec les dispositifs suivants : prime à l'apprentissage, aide au recrutement d'un premier apprenti ou d'un apprenti supplémentaire, crédit d'impôts (1 600 euros pour la première année d'une formation de niveau III ou inférieur), exonération des charges sociales, aide de l'AGEFIPH, etc.

Pour l'apprenti, la période d'essai passe de 2 mois après la signature du contrat, à 2 mois de présence effective cumulée dans l'entreprise.

ÉVÉNEMENTS

Manifestations du réseau... Les actualités en date



© Fotolia

ÉVÉNEMENTS

Merci à vous, artisans et lecteurs de FORUM MAG' d'être venus nous voir lors des salons professionnels ou des manifestations que nous avons organisés ou co-organisés pour vous !



Les 21, 22 et 23 septembre, journées inaugurales des nouveaux locaux Sodima Equipement à Messein (Nancy-54). Un tirage au sort a décerné un week-end, à la Clairière aux Cabanes (La Bresse) à Mr Didier Lambert (Saint-Amé-88).



Le 30 septembre, Tout Technique au Moulin Céard à Embrun (05).

Les 4, 5 et 6 octobre, Portes ouvertes DGF Normandie aux Essarts (76), auxquelles Ducorbier Matériel participait.



Les 5, 6 et 7 octobre, les Portes ouvertes CFMB, dans ses locaux de Sauvian près de Béziers (34). <https://www.facebook.com/cfmb34>

Les 11, 12, 13 et 14 octobre, « Sucré-Salé » organisé par Délice&Création et Tortora au Parc des expositions d'Auxerre (89).



Les 12 et 13 octobre, Robin-Chillard au « Normandie ExpoPro » à Caen (14).

Les 12 et 13 octobre, AEB, Salon Pedrero - Toulouse-Labège (31). Didier Claret, Maxime Dantras, Swen Jordery, Benoit Lanson et Frédéric Lebrun ont échangé avec vous sur leur expérience Paneotrad®.



Les 20 et 21 octobre, Tout Technique au Salon Rouby - Stade vélodrome de Marseille (13).



Les 23, 24 et 25 octobre, Bread Land Corse au Salon « Chocolat & Délices » à Bastia où Joël Haran a remporté le concours de la meilleure baguette de Corse.

Le Serbotel 2015 et les concessionnaires Bongard de l'Ouest ! Résultats de la coupe d'Europe dont ils étaient partenaires :
1 - Pays Bas 2 - Suisse
3 - France



NEWS CLIENTS

Le 27 octobre dernier, Adrien Braquehais, Matthieu Callet et Sébastien Revail inauguraient leur boulangerie « Au bon pain » située Boulevard Barthou à Vandoeuvre-les-Nancy (54), dont Sodima Equipement a assuré la mise en œuvre et l'installation.



NEWS DU MÉTIER

EFBPA 25 ans après la création de l'EFBPA, Christian Vabret, son Président fondateur, a inauguré un nouvel espace pâtisserie. Aujourd'hui, l'EFBPA ce sont donc deux adresses à Aurillac :
- Espace Boulangerie - 3 rue Lavoisier
- Espace Pâtisserie - 17 avenue du Garric.



STÉPHANE GLACIER

« Pâtisseries et gourmandises, tendances et traditions », cet ouvrage, clair et complet, tout à la fois didactique et pédagogique livre les dernières inspirations et recettes de Stéphane Glacier, MOF pâtissier 2000.

www.stephane-glacier.com

Les moments clés à retenir

Ile-de-France

► **Du 5 au 9 février**, Européen & Intersuc, Parc des expositions de Villepinte (93), le réseau des concessionnaires Bongard sera réuni sous la bannière Euromat.

Le stand est organisé en espaces-métiers. Stand N° 4C44 pour Euromat, Panifour, Concept Froid et 1000mat – Stand N°4B54 pour MONO France – Stand N° 4C53 pour Bongard-export, Distrib'Inox. Voir article en pages 10 et 11 de ce FORUM MAG'.

Ouest

► **Les 18 et 19 janvier**, Bourmaud Equipement organise 4 ateliers au centre d'expertise PatisFrance-Puratos des Sorinières à Nantes (44).

4 ateliers d'une demi-journée avec démonstrations dresseuse et MasterChef de MONO France et Paneotrad® de Bongard. Accès limité à 30 places par session. Inscription auprès de : fmenard@f-d-o.com

► **Du 29 février au 2 mars**, Bourmaud Equipement organise la 4^{ème} édition de ses « Rencontres du Fournil » dans ses locaux de Haute-Goulaine (44).

De nombreuses animations et démonstrations pâtisseries et boulangères seront au rendez-vous !

Sud Ouest

► **Du 24 au 27 janvier**, AEB et L'Équipement Moderne seront au salon SMAHRT, Parc des Expositions de Toulouse (31).

Sur place, démonstrations boulangères en process Paneotrad®, fabrications pâtisseries avec MasterChef et la dresseuse à biscuits de MONO France, linéaire de vente (Espace Vitrine), équipements du fournil et du labo (Distrib'Inox, Infrico, entre autres...).

Le stand du Moulin Calvet – La pétrie – est équipé de matériels Bongard par AEB.

Sud Est

► **Du 24 au 26 janvier**, Food in Sud, le salon méditerranéen de la restauration, Parc Chanot à Marseille (13).

Tout technique y expose en partenariat avec la minoterie du Trièves sur le stand B12. Animations et démonstrations Paneotrad®.

► **Le 25 avril**, Journée démonstration Paneotrad® au centre PatisFrance-Puratos de Gardanne (13), organisée en partenariat avec Tout Technique.

VIE DU RÉSEAU

• JMG Equipement, concessionnaire Bongard des Antilles et Guyane, ouvre le 1^{er} décembre 2015, l'agence technique « Guyane Labo Services » qui vient compléter les structures « Guadeloupe SOS Fournil » et « Martinique SOS Fournil » déjà existantes. Tout le secteur Caraïbes est maintenant couvert, pour un meilleur service à la clientèle, et le respect de l'engagement de service des concessionnaires Bongard.

• Sylvie David, vient d'intégrer la concession Borsotti où elle est en charge de la couverture commerciale des départements 25 et 70. Contact : 07 71 64 75 93.



• **De nouveaux patrons pour 2 concessions Bongard**

Laurent Lapeyrie

succède à Florent de Felcourt à la tête de Celsius Equipement, départements 21, 71 et 52 partiel. Ce dernier part pour de nouvelles aventures dans la boulangerie outre-Atlantique.



José Angelico

succède à Patrick Frèche – en départ à la retraite – à la direction de la DIMA, départements 24, 47, 46, 33, 32 partiel et 82 partiel.

• **Une nouvelle Concession Bongard**



Franck Bosgiraud, anciennement directeur régional chez Rolesco, reprend le secteur 69 et 01 partiel de Simatel et crée une nouvelle concession Bongard, « Simatel Concept ». Adresse du siège : 103 rue de l'Industrie - 69800 Saint-Priest. Tél. : 06 63 00 38 28. Email : f.bosgiraud@simatel-concept.fr

• **De nouveaux logos**

La DIMA « rafraîchit » son logo et Simatel Concept crée le sien !



• **Un départ à la retraite**



Patrick Frèche, Président de la Société DIMA depuis 1994, tire sa révérence. Très actif au sein du réseau ACB dont il a assuré la Présidence de la Commission Grands comptes et GMS, il était également administrateur d'Euromat, la Centrale d'achat des concessionnaires Bongard, et très impliqué dans le fonctionnement de 1000mat dont il faisait partie du Comité de pilotage. L'ensemble des concessionnaires et des personnels Euromat et 1000mat le remercie pour son travail, sa motivation et son esprit d'équipe et lui souhaite une heureuse retraite.

L'expression même d'un savoir-faire

La Galette glacée, extraite du livre « Apprenez l'art de la Glace et des Sorbets »

Recette pour environ 5 galettes de 24 cm de diamètre

Composition

- ▶ Sorbet fruit de la passion - abricot
- ▶ Feuilletage

Sorbet fruit de la passion - abricot

Ingrédients

▶ Eau	675 g	▶ Stabilisateur à sorbet	15 g
▶ Sucre inverti	90 g	▶ Jus de passion sucré	1 500 g
▶ Saccharose	750 g	▶ Pulpe d'abricot sucrée	
▶ Glucose atomisé	225 g	à 10%	500 g

Procédé

- Chauffer l'eau et le sucre inverti.
- Ajouter le mélange (saccharose, glucose atomisé, stabilisateur).
- Porter le tout à 100°C.
- Verser sur le jus de passion et la pulpe d'abricot.
- Mixer et laisser mûrir pendant minimum 4 heures.
- Mixer de nouveau et turbiner.

Feuilletage classique

Ingrédients

▶ Farine de gruau	750 g	▶ Beurre pomade	150 g
▶ Farine ordinaire	250 g	▶ Beurre	850 g
▶ Eau froide	500 g		
▶ Sel	30 g		

Procédé

- Pétrir sans corser et stocker au réfrigérateur 5°C environ 2 heures.
 - Placer au centre de la détrempe les 850 g de beurre.
 - Donner deux tours simples, repos à nouveau 2 heures minimum.
 - Redonner deux tours simples.
- Ce feuilletage peut être stocké plusieurs jours au réfrigérateur. Les deux derniers tours seront donnés avant l'utilisation.
- Repos 15 minutes.
- Les produits détaillés dorés et rayés en feuilletage seront cuits après repos de 40 minutes environ ou stockés au congélateur.



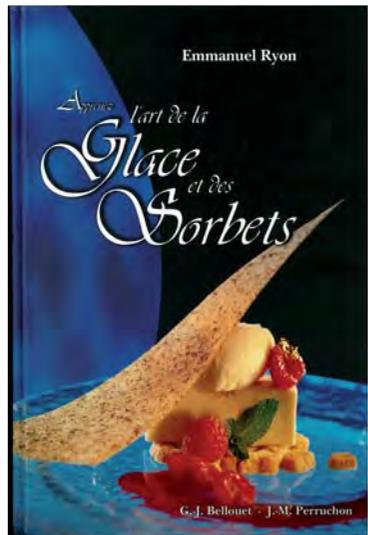
Montage et Finition

- Mouler le sorbet passion abricot dans un cercle inox de 20 cm de diamètre et de 1,5 cm de haut, placer au congélateur et démouler, réserver pour le montage.
- Etaler le feuilletage préalablement tourné à 6 tours, à 2 ou 3 millimètres au laminoir, laisser reposer l'abaisse au réfrigérateur pendant 10 minutes et détailler deux abaisses de galette de 24 cm de diamètre.
- Sur l'abaisse de feuilletage qui servira de fond pour la galette, passer, à l'aide d'un pinceau, de l'eau sur le périmètre de l'abaisse, placer la deuxième abaisse de feuilletage et mettre la galette au froid pendant 20 minutes.
- Dorer au pinceau le dessus de la galette, chiqueter le tour de la galette et rayer le dessus à l'aide d'un couteau d'office.
- Préchauffer le four ventilé à 210°C. Après avoir enfourné la galette, baisser la température à 180°C et laisser cuire pendant 30 minutes.
- A la sortie du four, glacer la galette au sirop à 30°C, laisser refroidir.
- Couper la galette en deux et placer un palet de sorbet fruit de la passion - abricot.

Conseil de dégustation

Placer la galette dans un four à 210°C pendant 5 minutes et servir.





De nouveau disponible !

Apprenez l'art de la Glace et des Sorbets

Véritable bible, ce livre traite de la glace et des sorbets avec des formules parfaitement au point tant au niveau du goût que des textures.

Une équipe de professionnels hautement qualifiés a conjugué ses efforts pour vous offrir ce superbe outil de travail.

Emmanuel Ryon, lauréat de la Coupe du Monde, M.O.F glacier et Champion du monde de pâtisserie ; Gérard-Joël Bellouet, M.O.F glacier et Jean-Michel Ferruchon, M.O.F pâtissier en sont les co-auteurs. L'illustration de glace sculptée pour présenter chaque chapitre a bien entendu été réalisée par Emmanuel Ryon qui fait partie des meilleurs sculpteurs de glace hydrique en France.

Les connaissances et les compétences professionnelles réunies pour cet ouvrage ont permis la réalisation d'un livre de plus de 400 feuillets avec une mise en page très originale, pédagogique et une pléiade de photos magnifiques.

Principaux chapitres : technologie des glaces et sorbets, les entremets glacés, les petits-fours glacés, la nougatine, les desserts assiette, les salés-glacés, les coupes glacées...

Prix de vente : 90,00 € TTC
+ frais d'expédition

BELLOUET-CONSEIL
304/306 rue Lecourbe
75015 PARIS
Tél. : 01 40 60 16 20
Fax. : 01 40 60 16 21

1000mat.com
LES CONCESSIONNAIRES BONGARD EN FONT 1000 FOIS PLUS POUR LES PROFS

En février, c'est
encore Noël
avec 1000mat,
présent au Salon

EUROPAIN
& **INTERSUC** PARIS

Du 5 au 9 février 2016
retrouvez-nous
sur le stand
du Groupement Euromat
N°4C44

Des offres promotionnelles
vous seront réservées sur les
petits matériels, accessoires
et ustensiles 1000mat !

Un chèque-cadeau* sera remis
par nos hôtesse à tout nouveau
client 1000mat.com



Le catalogue est gratuit !
Demandez-le sur notre stand

* Offre réservée à tout nouveau client, pour tout achat
de 300 € HT, pendant la durée du Salon Européain.
Chèque-cadeau non cumulable avec les promotions

L'agenda des formations pour l'amélioration des connaissances

Les stages **EFBPA**, Ecole Française de Boulangerie et de Pâtisserie d'Aurillac.

BOULANGERIE

MARS 2016

Du lundi 7 au mercredi 9 mars

– Viennoiseries « maison » et tartes printanières

Du mercredi 9 au vendredi 11 mars

– Pain bio, nutritionnel, sans gluten : les nouvelles tendances

AVRIL 2016

Du lundi 18 au mercredi 20 avril

– L'art du décor, par Cyrille Van der Struyft, MOF boulangerie 2015

EFBPA - ZAC de Baradel II

- Espace Boulangerie : 3, rue Lavoisier
- Espace Pâtisserie : 17, avenue du Garric
15000 AURILLAC

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

E-mail : contact@efbpa.fr

Contact stages :

Angélique Sepval : a.sepval@efbpa.fr

Site Internet : www.efbpa.fr

Les stages **INPB** de Rouen

BOULANGERIE

FÉVRIER 2016

Du lundi 15 au mercredi 17 février

– La boulangerie dans tous ses états, animé par Thomas Marie, MOF boulangerie

Du lundi 22 au mercredi 24 février

– La folie du pain party, animé par Sébastien Chevallier, MOF boulangerie

MARS 2016

Du lundi 7 au mercredi 9 mars

– Une gamme de pains spéciaux et de viennoiseries, animé par Olivier Magne, MOF boulangerie

AVRIL 2016

Du lundi 11 au mercredi 13 novembre

– La boulangerie Bio : une affaire qui marche, animé par Franck Dépériers, MOF boulangerie

PÂTISSERIE

FÉVRIER 2016

Du lundi 22 au mercredi 24 février

– Pâques plaisir, animé par Quentin Bailly, Champion du monde de pâtisserie

MARS 2016

Du lundi 7 au mercredi 9 mars

– Pâtisserie des Chefs, animé par Jérôme Chausse, MOF pâtisserie

AVRIL 2016

Du lundi 4 au mercredi 6 avril

– Pâtisserie des Chefs, animé par Franck Michel, MOF pâtisserie

Du lundi 11 au mercredi 13 avril

– Desserts de snacking, animé par Damien Pichon

BOULANGERIE-PÂTISSERIE

FÉVRIER-MARS 2016

Du lundi 29 février au mercredi 2 mars

NOUVEAU – une gamme sans gluten, sans lactose, animé par Xavier Sterke

SNACKING

FÉVRIER-MARS 2016

Du lundi 29 février au mercredi 2 mars

– Sandwiches, tartines et salades, par Pascal Tepper, MOF boulangerie

BOUTIQUE

FÉVRIER 2016

Du lundi 15 au mercredi 17 février

– Trésor de Pâques, par Evelyne Dubus

INITIATION - RECYCLAGE

JANVIER 2016

Du lundi 18 au vendredi 29 janvier

– Boulangerie-viennoiserie
– Pâtisserie

INPB de ROUEN - Stages de courte durée réservés aux professionnels

Service de la relation client :

Tél. : 02 35 58 17 81

servicereclient@inbp.com

www.inbp.com



Les stages **Ecole FERRANDI** Paris

PÂTISSERIE

FÉVRIER - AVRIL 2016

Du mercredi 10 février au mercredi 13 avril
(7 séances en soirée)

NOUVEAU – Perfectionnement au sucre d'art

Du lundi 22 au vendredi 26 février

– Chocolat et confiserie

Du lundi 18 au vendredi 22 avril

NOUVEAU – Viennoiserie « maison » selon Régis Ferey, Champion de France en viennoiserie 2013

CUISINE

JANVIER 2016

Du lundi 25 au vendredi 29 janvier

NOUVEAU – Cuisine & Pâtisserie de Santé® avec l'Institut Michel Guérard®

FÉVRIER 2016

Du lundi 22 au mercredi 24 février

– Snacking sucré salé

Les jeudi 25 et vendredi 26 février

– Tartes et tourtes salées

GESTION

MARS 2016

Du lundi 29 février au mercredi 2 mars

– Gestion d'un restaurant, d'une boulangerie ou d'une pâtisserie

Ecole FERRANDI Paris

28, rue de l'Abbé Grégoire - 75006 PARIS
Tél : 01 49 54 28 00 - Fax : 01 49 54 28 40
<http://www.ferrandi-paris.fr>

Contacts : Jean-François CECCALDI
Tél. : 01 49 54 29 71
email : jceccaldi@ferrandi-paris.fr

Florence ESTAGER-LAURENT
Tel : 01 49 54 17 52 - email :
florence.estager-laurent@ferrandi-paris.fr



Les stages Stéphane Glacier

FÉVRIER 2016

Du lundi 1^{er} au mercredi 3 février

NOUVEAU – Sujets de Pâques, animé par Emmanuele Forcone, champion du monde de la pâtisserie (Sirha 2015), plusieurs fois champion d'Italie

Du mardi 9 au jeudi 11 février

– Spécial tendance pâte à choux, animé par Nicolas Richard, formateur, ancien sous-chef pâtissier chez Philippe Segond, MOF pâtissier à Aix-en-Provence

Du lundi 15 au mercredi 17 février

– Sujets de Pâques, nouveaux sujets, animé par Nicolas Richard, formateur, ancien sous-chef pâtissier chez Philippe Segond, MOF pâtissier à Aix-en-Provence, ou Stéphane Glacier, MOF pâtissier en 2000, vainqueur du championnat du monde de pâtisserie en 2006

Du lundi 22 au mercredi 24 février

NOUVEAU – Pâtisserie sans gluten, animé par Michelle Tampakis, enseignante à l'ICE de New-York (Institute of culinary education), top 10 des chefs pâtissiers aux USA, spécialisée dans la fabrication de pâtisserie sans gluten et Alexandra Garaffi, formatrice

AVRIL 2016

Du lundi 11 au mercredi 13 avril

– Croquembouches et tendances nougatine, animé par Nicolas Richard, formateur, ancien sous-chef pâtissier chez Philippe Segond, MOF pâtissier à Aix-en-Provence, ou Stéphane Glacier, MOF pâtissier en 2000, vainqueur du championnat du monde de pâtisserie en 2006

Du lundi 18 au mercredi 20 avril

NOUVEAU – Wedding-cakes, animé par Nicolas Richard formateur, ancien sous-chef pâtissier chez Philippe Segond, MOF pâtissier à Aix-en-Provence, ou Stéphane Glacier, MOF pâtissier en 2000, vainqueur du championnat du monde de pâtisserie en 2006

Les stages de perfectionnement
en pâtisserie de Stéphane Glacier,

Pâtisseries et Gourmandises - l'école
20 rue Rouget de l'Isle - 92700 Colombes
Tél./Fax : 01 57 67 67 33

Contact Formation :
e-mail : helene@stephaneglacier.com
Site Internet : www.stephaneglacier.com

Les cours pratiques Bellouet Conseil

DÉCEMBRE 2015

Du lundi 7 au mercredi 9 décembre

– Ambiance petits gâteaux
– Initiation au travail du sucre
– Tartes nouvelles, tartelettes et goûters

Du lundi 14 au mercredi 16 décembre

NOUVEAU – La pâtisserie classique revisitée
NOUVEAU – L'univers du chocolat et de la confiserie
– Festival de sandwiches et tartines

Du lundi 21 au mercredi 23 décembre

NOUVEAU – Glaces, sorbets pour le pâtissier de boutique
– Cakes et gâteaux de week-end
– Les pâtes de base et leurs applications

JANVIER 2016

Du lundi 4 au mercredi 6 janvier

– Petits-fours et macarons
– Pièces montées, croquembouches et wedding-cakes
– Cakes et gâteaux de week-end

Du lundi 11 au mercredi 13 janvier

– Entremets « évolution »
– Comprendre la technologie par la pratique en chocolaterie et confiserie, par Mathieu Barriquault
– Petits gâteaux individuels nouvelles tendances

Mardi 19 janvier

– Journée Portes Ouvertes de 11h à 17h
Présentation des nouveaux cours 2016

Du lundi 18 au jeudi 21 janvier

– Pièces artistiques en chocolat

Du mercredi 20 au vendredi 22 janvier

– L'univers du chocolat et de la confiserie
– Les pâtes de base et leurs applications

Du lundi 25 au mercredi 27 janvier

NOUVEAU – Chocolat spécial Pâques 2016
– Initiation au travail du sucre
– Tartes nouvelles, tartelettes et goûters

FÉVRIER 2016

Du lundi 1^{er} au mercredi 3 février

NOUVEAU – Chocolat spécial Pâques 2016
– Cocktails salés, buffets et réceptions
– Petits gâteaux individuels « créations boutique »

Du lundi 8 au mercredi 10 février

NOUVEAU – Chocolat spécial Pâques 2016
– La pâtisserie classique revisitée

Du lundi 8 au jeudi 11 février

– Sucre d'art, pièces artistiques

Du lundi 15 au mercredi 17 février

NOUVEAU – Chocolat spécial Pâques 2016
– Cakes et gâteaux de week-end
– Festival de sandwiches et tartines

Du lundi 22 au mercredi 24 février

NOUVEAU – Chocolat spécial Pâques 2016
– Pièces montées, croquembouches et wedding-cakes
– Entremets « d'exception »

FÉVRIER-MARS 2016

Du lundi 29 février au mardi 1^{er} mars

– Festival de macarons

Du lundi 29 février au mercredi 2 mars

– Ambiance petits gâteaux

MARS 2016

Du mardi 1^{er} au jeudi 3 mars

– Entremets « séduction et décoration »

Du lundi 7 au mercredi 9 mars

– Pains spéciaux et spécialités de viennoiseries par Ludovic Richard, MOF Boulanger
– Initiation au travail du sucre
– Desserts de restaurant design et raffinés

Du jeudi 10 au vendredi 11 mars

– Glaces, sorbets pour le pâtissier de boutique

Du lundi 14 au mercredi 16 mars

– Entremets « évolution »
NOUVEAU – Féerie des petits-fours
NOUVEAU – Tartes et tartelettes esprit boutique

Du lundi 21 au mercredi 23 mars

– Petits gâteaux individuels « au fil des saisons »
NOUVEAU – Entremets & petits gâteaux by Jean-Michel Perruchon, MOF Pâtissier

Du lundi 21 au jeudi 24 mars

– Sucre d'art pièces artistiques

Du mardi 29 au jeudi 31 mars

– La pâtisserie classique revisitée
– Bonbons chocolat enrobage machine
– Cocktails salés, buffets et réceptions

AVRIL 2016

Du lundi 4 au mercredi 6 avril

– Initiation au travail du sucre
– Festival de sandwiches et tartines

Du lundi 4 au jeudi 7 avril

– Pièces artistiques en chocolat

Du lundi 11 au mercredi 13 avril

– Petits gâteaux individuels « nouvelles tendances »
– L'univers du chocolat et de la confiserie
– Les pâtes de base et leurs applications

Les Cours Pratiques BELLOUET CONSEIL
304/306, rue Lecourbe - 75015 PARIS

Tél. : 01 40 60 16 20

Fax : 01 40 60 16 21

E-mail : bellouet.conseil@wanadoo.fr

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

La force d'un réseau au services des artisans

Chaque jour, **à votre écoute et à votre service**, 130 commerciaux, 250 techniciens, 30 concessions, 45 agences et points techniques, 310 véhicules.



● A.E.B.

Départements ● 09 - 31 - 81 - 12

● 32 Partiel ● 82 Partiel

1, rue de l'Équipement - Zone de Vic
31320 CASTANET-TOLOSAN

Tél. : 05 61 81 28 57 - Fax : 05 61 27 08 49

E-mail : a.e.b.austruy@wanadoo.fr

Site Internet : www.austruy-equipement.com

Départements ● 12 - 81

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

● BONGARD 67

Département ● 67

ZA - 1, rue du Cimetière - 67117 FURDENHEIM

Tél. : 03 88 96 00 11 - Fax : 03 84 73 90 28

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 - Site Internet : www.borsotti.fr

● BOURMAUD EQUIPEMENT - SAS Huteau-Menard

Département ● 44

Impasse Alfred Kastler - 44115 HAUTE-GOULAINE

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

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

Départements ● 49 ● 53 Partiel

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

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

Départements ● 85 - 79

ZA - 2, rue Denis Papin - 85190 VENANSAULT

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

E-mail : bourmaud85@orange.fr

● BREAD LAND CORSE

Départements ● 2 A/Corse du Nord ● 2 B/Corse du Sud

11 b, avenue Alexandre III - 78600 MAISONS-LAFFITTE

Tél. : 01 39 12 08 52 - 06 07 58 11 97 - Fax : 01 39 62 40 51

E-mail : breadlandcorse@orange.fr

● CELSIUS EQUIPEMENT

Départements ● 21 - 71 ● 52 Partiel

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

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

E-mail : contact@celsius-equipement.fr

Site Internet : www.materiel-de-boulangerie.fr

● C.F.M.B.

Départements ● 11 - 34 - 66

ZAC Les Portes de Sauvian - allée Moréno - 34410 SAUVIAN

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

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

● DIMA

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

10, rue Charles Nungesser - 33290 BLANQUEFORT

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

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

● DUCORBIER MATERIEL

Départements ● 76 - 27 - 60 ● 78 Partiel ● 95 Partiel ● 80 Partiel

ZI - 2, route de Paris - 76240 MESNIL-ESNARD

Tél. : 02 35 80 56 69 - Fax : 02 35 80 81 87

E-mail : ducorbier@ducorbier-materiel.fr

Site Internet : www.ducorbier-materiel.fr

● E.M. EQUIPEMENT

Départements ● 22 - 35 ● 53 Partiel

- 11, rue Buffon - 22000 SAINT-BRIEUC - Tél. : 02 96 63 32 32

Fax : 02 96 63 38 38

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

Tél. : 02 99 67 18 34

E-mail : em.equipement@wanadoo.fr - Site Internet : www.em-equipement.com

● L'EQUIPEMENT MODERNE

Départements ● 40 - 64 - 65 ● 32 Partiel

ZI du Herre - BP 19 - 64270 SALIES-DE-BEARN

Tél. : 05 59 38 14 07 - Fax : 05 59 65 06 15

E-mail : equipement.moderne@orange.fr - Site Internet : www.equipementmoderne.fr

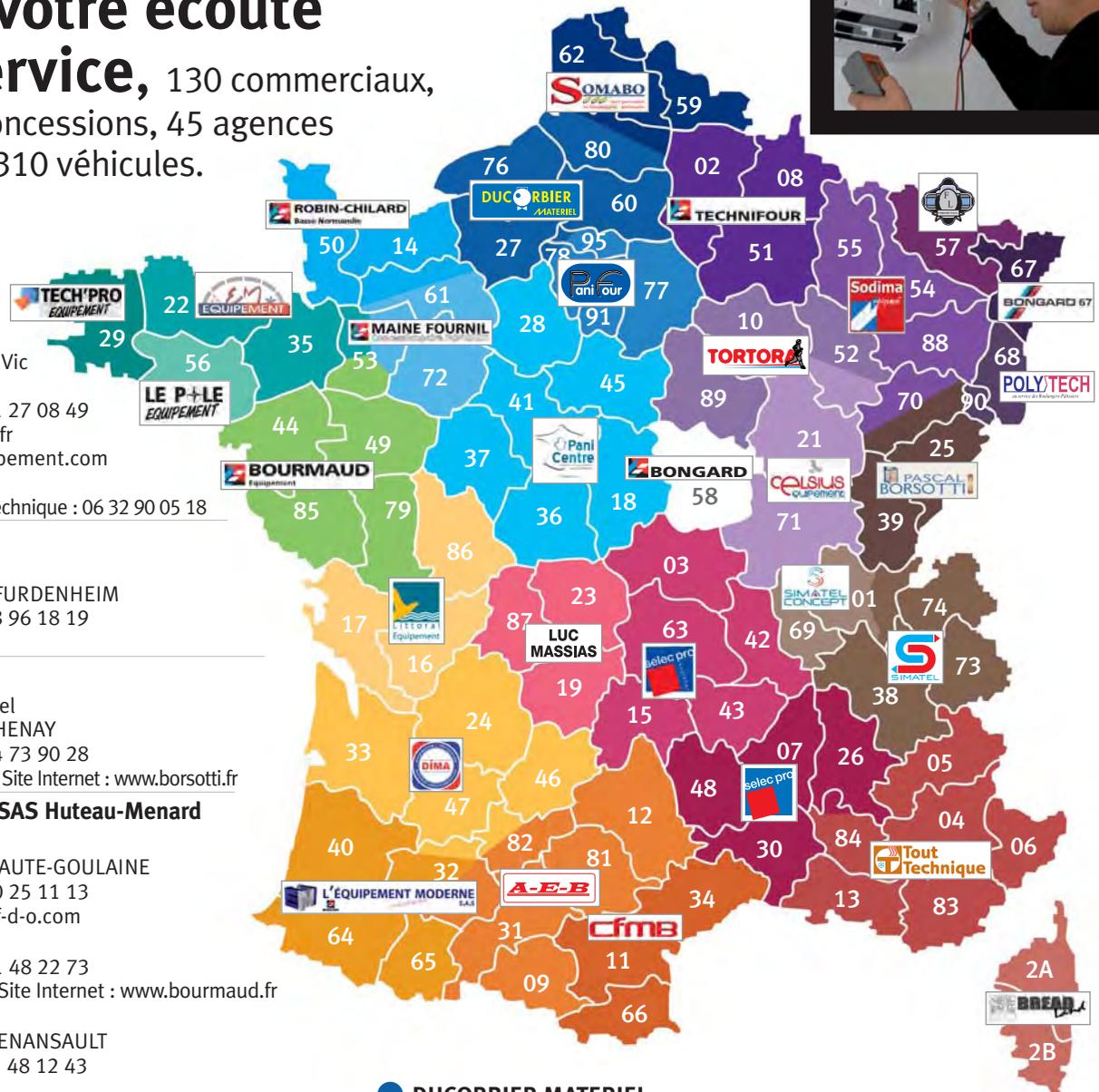
● LE FOURNIL LORRAIN

Département ● 57

5, rue de la Forêt - 57340 EINCHEVILLE

Tél. : 03 87 86 14 67 - Fax : 03 87 86 14 22

E-mail : 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
Site Internet : www.lepoleequipement.com

● LITTORAL EQUIPEMENT

Départements ● 16 - 17

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

Département ● 86

Zone artisanale - 3, rue de Maupet - 86370 VIVONNE
Tél. : 05 49 44 11 13
N° SAV pour la région Poitou-Charentes : 05 46 41 84 04
E-mail : littoralequipement@littoralequipement.fr
Site Internet : www.littoralequipement.fr

● MAINE FOURNIL

Départements ● 72 ● 53 Partiel ● 61 Partiel

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

● 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.servicestechiques@orange.fr

● PANICENTRE

Départements ● 18 - 28 - 36 - 37 - 41 - 45

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

● PANIFOUR

Ile-de-France

ZA les Bordes - 5, rue Gustave Madiot - 91921 BONDOUFLE CEDEX
Tél. : 01 60 86 41 00 - Fax : 01 60 86 42 25
E-mail : panifour@panifour.com - Site Internet : www.panifour.net

● POLY-TECH

Départements ● 68 - 90

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

● ROBIN-CHILARD Basse-Normandie

Départements ● 50 - 14 ● 61 Partiel

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

● SELEC PRO

Départements ● 07 - 26 - 30 - 48 ● 84 Partiel

RN 7 - ZA de Marcerolles - 637, rue Alfred Nobel - 26500 BOURG-LÈS-VALENCE
Tél. : N° Indigo : 0820 825 301 - Fax : 04 75 83 00 29
E-mail : cagop@selecpro.fr - Site Internet : www.selecpro.fr

● SELEC PRO Auvergne

Départements ● 15 - 42 - 43

Impasse Malval - 42700 FIRMINY
Tél. : N° Indigo : 0820 825 301 - Fax : 04 77 40 56 33
E-mail : cagop@selecpro.fr

Départements ● 03 - 63

9, rue Pierre Boulanger - 63430 LES MARTRES D'ARTIERE
Tél. : N° Indigo : 0820 825 301 - Fax : 04 73 90 10 43
E-mail : cagop@selecpro.fr

● SIMATEL

Départements ● 73 - 74 ● 01 Partiel

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 - Site Internet : www.simatel-rhonealpes.com

Département ● 38

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

● SIMATEL CONCEPT

Départements ● 69 ● 01 Partiel

103, rue de l'Industrie - 69800 SAINT-PRIEST
N° Indigo : 0820 22 00 30 (n° unique SIMATEL) - Fax : 04 37 25 35 26
E-mail : f.bosgiraud@simatel-concept.fr

● SODIMA EQUIPEMENT

Départements ● 54 - 55 - 88 ● 70 Partiel

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

● SOMABO

Départements ● 59 - 62 ● 80 Partiel

Zone industrielle B - 10, rue du Rouge Bouton - 59113 SECLIN
Tél. : 03 20 96 94 78 - Fax : 03 20 97 00 56
E-mail : keeckman@somabo.fr - Site Internet : www.somabo-sa.com

● TECHNIFOUR

Départements ● 02 - 08 - 51

ZA La Neuville - 53, rue Louis Pasteur - 51100 REIMS
Tél. : 03 26 83 83 80 - Fax : 03 26 83 86 29
E-mail : philippe.montez@technifour.fr

● TECH'PRO EQUIPEMENT

Département ● 29

ZI de Quillihuc - 8 rue Eugène Freyssinet - 29500 ERGUÉ-GABÉRIC
Tél. : 02 98 97 23 71 - Fax : 02 98 97 27 89
E-mail : contact@techproequipement.com
Site Internet : www.techproequipement.com

● TORTORA

Départements ● 10 - 89 ● 52 Partiel

ZA - 20, rue de la Paix - 10320 BOUILLY
Tél. : 03 25 40 30 45 - Fax : 03 25 40 37 94
E-mail : tortora10@tortora.fr - Site Internet : www.tortora.fr

● TOUT TECHNIQUE

Départements ● 04 - 05 - 06 - 13 - 83 ● 84 Partiel

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

DEPARTEMENTS ET TERRITOIRES D'OUTRE-MER



● KAPPA SITOS DOM TOM - OCEAN INDIEN ET OCEAN PACIFIQUE

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



● JMG EQUIPEMENT DOM TOM - OCEAN ATLANTIQUE

104, rue Drouet - 83200 TOULON
Tél. : 06 43 72 61 30 - Fax : 04 94 71 60 09
E-mail : jean-marc.gravier@jmg-equipement.com
Site Internet : www.jmg-equipement.com



« **Seul** on va plus vite,
ensemble on va plus loin. » *Proverbe africain*

MEILLEURS VOEUX 2016

