

# FORUM MAG'

MAGAZINE D'INFORMATION  
DES CONCESSIONNAIRES



NUMÉRO 74

AOÛT-NOVEMBRE 2020

## Le respect du bon et du vrai, n'aura jamais été aussi justifié qu'en cette rentrée.

### Dans ce numéro

**Kryo**, la nouvelle  
gamme  
de **surgélateurs-  
conservateurs**  
à plaques

pages 4-5



**Paneotrad**,  
après l'avoir  
essayé, vous  
l'adopterez.

page 7



La distribution  
**automatique...**  
...des ventes  
**additionnelles**  
assurées !

pages 10-11



# L'éditorial de Patrice Renard

SOMABO  
Concessionnaire BONGARD  
Adhérent EUROMAT



## Oui, la Covid19 est un tsunami... ...aux lourdes conséquences sanitaires, économiques et sociales.

Comment imaginer que vous, artisans des métiers de bouche, seriez d'abord dévalisés et obligés de faire la police dans vos boutiques afin de faire respecter la citoyenneté, pour ensuite devoir fermer partiellement ou totalement par l'absence de clients ? Vous avez tous été confrontés au dilemme de préserver la santé de vos personnels en continuant votre activité, vous qui étiez en première ligne pour produire les denrées de première nécessité, essentielles pour tous !

Nous étions à vos côtés pour ce faire.

En effet, les concessionnaires BONGARD ont organisé au mieux leurs services après-vente pour assurer les dépannages afin de garantir l'exploitation des commerces restant ouverts. Cela n'a pas toujours été simple mais nous avons fait face.

J'ose espérer qu'il y a eu un avant Covid19 et que nous saurons en tirer les leçons pour l'après : apprendre des expériences vécues pour organiser la société de demain.

La crise sanitaire passée (l'est-elle durablement ?), tout n'est pas à rejeter : protection des salariés et des denrées par des dispositifs adéquates (plexi, vitrines rehaussées), hygiène accrue (désinfection des mains, entretien des sols plus fréquent, nettoyage du matériel ...), sont des règles de bon sens que notre sentiment d'invincibilité d'homme moderne nous avait fait oublier. Les maintenir ne fera de mal à personne !

Le confinement a permis, pour beaucoup, de marquer une pause, de réfléchir à son organisation, de se remettre en question.

Le réseau a mis ce temps à profit pour continuer le développement d'outils de gestion communs et performants. Avec comme finalité, de pouvoir très vite vous proposer tout un panel de services garantissant la disponibilité ainsi que la durée de vie des équipements achetés auprès des concessionnaires. C'est un travail dont la crise accentue encore la nécessité et le bien fondé.

Vous êtes nombreux à avoir mis en place une logistique de livraison auprès des populations urbaines et rurales. Les derniers chiffres des habitudes de consommation vous donnent raison : vous avez capté et fidélisé vos clients ! Certains d'entre vous ont décidé de maintenir ce service après le dé-confinement. C'est une manière pour vous d'être au cœur de votre territoire.

Vous avez plébiscité, pour beaucoup, par le biais d'EUROMAT, nos magasins automatiques qui vous permettent de proposer un service 24h/24 et 7j/7 en complément de votre boutique, sans frais de personnel de vente et dans des conditions d'hygiène optimales. C'est une autre façon de distribuer vos produits et de servir le client.

Bref, vous avez investigué de nouvelles pistes, car une crise permet de se réinventer.

Alors, continuons de nous réinventer, ensemble !

Restant à votre service.

## Sommaire 74

### 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 Plan de relance de l'apprentissage

### PORTRAITS EN RÉGION

- 8 La Martinique et la Guyane sont à l'honneur

### L'AVIS D'EXPERTS

- 10 La distribution automatique, des ventes additionnelles assurées !

### SOCIÉTÉ

- 11 Le cashback en boulangerie

### LES RENDEZ-VOUS

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

### L'ÉVOLUTION DU MÉTIER

- 15 La consommation de masse, c'est fini !

### STAGES - COURS PRATIQUES

- 15 Les écoles de formations

### RECETTE

- 16 - Des recettes « snacking » signées par l'école Lenôtre

### 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° 74 - Août-Novembre 2020

Edité par BONGARD,  
67810 Holtzheim, France.  
Responsable de l'édition : Benoît Sévin.  
Rédaction : BONGARD, EUROMAT, ACB.  
Crédit photos : BONGARD, EUROMAT,  
MONO-France, Concept-Froid, ACB,  
Adobe Stock.

Maquette : APALOZA.

Impression : SALINES Production.

Ont participé à ce numéro :

Rédacteurs : Catherine Charmasson-Zagouri,  
Jean-Pierre Deloron, Caroline Gumbinger,  
Patrice Renard.

Intervenants : Charles Agop, Aurélie Anglade,  
Franck Austruy, Axel Bauras, Pascal Borsotti,  
Gregory Gomez, Stéphane et Hannelore Hamel,  
Benoît Jacquinet, L'Ecole Lenôtre,  
Christophe et Nicolas Yu.



## SAVOIR-FAIRE



Une démarche humaine et pédagogique dans le respect de l'authentique.



# Les professionnels du réseau pour qui les défis sont la première motivation Benoît Jacquinet, un agriculteur-entrepreneur passionné, amoureux de son terroir.

*Issu du monde rural, formé à l'agriculture et à la fonction commerciale, le service militaire et un stage préalable à l'installation sur la ferme l'emmènent 10 mois en Australie. De retour à Matougues, dans la Marne, en 1997, il s'installe sur l'exploitation familiale et participe à la gestion des terres et de la ferme-auberge qui deviendra, au départ à la retraite de ses parents, l'Auberge-des-Moissons, un hôtel-restaurant, Logis de France.*

### • Une passion pour la truffe

Dès 2000, il plante une truffière de 5 000 arbres. « En 2007, nous faisons nos premières petites récoltes et en 2014, nous ouvrons la « Cav'Otruffes », un magasin didactique. Mais en 2019, nous avons dû renoncer, la saisonnalité de la truffe et son rendement aléatoire ne permettant plus de répondre à la demande. Nous l'avons toutefois conservée au menu de l'Auberge, en période de récolte, d'octobre à décembre » précise Benoît.

### • Agriculteur - apprenti boulanger - apprenti meunier

Matougues (600 habitants) n'avait plus de boulangerie depuis 25 ans et l'artisan itinérant ne faisait pas l'affaire. « Or j'avais un local vacant de 300 m<sup>2</sup> (la Cav'Otruffes), situé sur un axe passant (7 000 véhicules/jour), la passion de transmettre

et ce fil qui me rattache à la terre en permanence. Alors, j'ai fait un stage chez un paysan-meunier-boulangier qui m'a ouvert l'esprit à cette approche. » Etude de marché, formation, le projet est très rapidement arrivé à maturité. « En mars 2019, nous commençons les travaux et le 27 juin, Le Fournil-des-Moissons ouvrait. » Les terres agricoles familiales permettant de cultiver des semences de panification (seigle, petit épeautre etc.), il restait à les transformer en farine. « À l'automne, un petit moulin sur meule de pierre, fabriqué en France, complètera notre outil de production ; Ainsi nous maîtriserons toutes les étapes du processus ! » déclare Benoît.

### • Un parcours fait de belles rencontres

« Dans un métier comme la boulangerie fait de contraintes, le matériel doit, avant tout, être une aide et pas une servitude. J'ai donc préféré travailler avec une seule marque, un seul acteur local en capacité de fournir du matériel de qualité et un contrat de maintenance pour ma tranquillité. J'ai rencontré chez TECHNIFOUR de vrais professionnels qui m'ont apporté tout le service que j'attendais tant commercial que technique. » Gérard Minard, formateur-démonstrateur, a accompagné la mise au point des produits. « C'est une personne exceptionnelle qui m'a fait vivre une très belle expérience » commente Benoît.

### • Paneotrad®, une évidence...

« Humainement, je ne conçois pas de faire venir un salarié à 3h du matin. Je veux que mon personnel puisse travailler confortablement dans de bonnes conditions de productivité et de rentabilité et que je puisse moi-même pallier une défaillance, si besoin. Dès lors Paneotrad® s'est naturellement imposé ! »

### • Tout voir, du moulin au four.

Depuis la boutique, par la fenêtre qui la sépare du fournil, on peut apercevoir le boulanger au travail. Côté espace snacking, des baies vitrées donneront sur le moulin équipé d'une bluterie transparente où l'on voit la farine sortir de la meule. « J'aime transmettre, je tiens à ce côté pédagogique afin que les gens comprennent le circuit du blé, du grain à la farine qui sert à faire le pain qu'ils achètent chez nous. »

### • Une structure familiale

« Nous sommes 3 enfants, c'est la 7<sup>ème</sup> génération qui vit sur la ferme familiale. Je suis associé de l'hôtel-restaurant avec Milène, ma plus jeune sœur, et du fournil avec Valérie en charge du management des salariés de la boulangerie ; quant à moi, je suis l'ingénieur-mécanicien, je mets de l'huile là où il y en a besoin. Nous avons réussi à constituer de belles équipes sur les deux activités » conclut Benoît.

C. CH-Z.



Surgélateur-Conservateur  
Kryo 31



Commande-surgélation - BSCP



Joint aimanté pour une étanchéité parfaite du compartiment

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

## L'impact de la surgélation sur la qualité finale des produits.

*Des produits boulangers ou pâtisseries surgelés dans de bonnes conditions ne subiront que peu l'impact du froid. A contrario, des produits mal surgelés verront leur qualité et leur aspect dégradés, même s'ils ont été réalisés avec le plus grand soin et avec des produits nobles.*

D'où l'importance d'investir dans un équipement professionnel adapté pour se garantir une production parfaitement surgelée et conservée, en toute sécurité, disponible selon le besoin et toujours réalisée dans le plus grand respect des normes froid.

### • Comment éviter les cristaux de glace et se garantir des produits de qualité ?

Pour un résultat optimal, il est primordial de bien faire la différence entre congélation et surgélation. La différence se joue principalement au niveau de la vitesse de refroidissement. Les conséquences du froid ne se verront que plus tard, à la décongélation. En effet, au cours du procédé, les produits peuvent subir une importante déshydratation du fait de la sublimation de l'eau en surface. Cette déshydratation peut entraîner une perte de poids importante ainsi qu'une altération gustative.

#### La congélation (refroidissement lent)

C'est l'action de refroidir lentement les aliments. L'eau contenue dans les produits se transforme en gros cristaux de glace. Ceux-ci vont endommager les membranes cellulaires et avoir pour conséquence de dessécher l'extérieur de la cellule.

#### La surgélation (refroidissement rapide)

Avec la surgélation, les produits sont refroidis très rapidement jusqu'à  $-18^{\circ}\text{C}$  à cœur. De petits cristaux de glace se forment de manière homogène à l'intérieur et à l'extérieur des cellules, sans endommager les tissus.

#### La décongélation

Cette action consiste à faire fondre la glace formée lors de la phase de refroidissement à cœur. C'est une opération délicate qui conditionne le résultat final du produit. C'est également durant cette phase que se forme l'exsudat constitué d'eau et de substances dissoutes (sels minéraux, vitamines, sucres solubles,...). Les produits ayant été surgelés rejettent beaucoup moins d'exsudat que ceux ayant été congelés lentement.

Par conséquent, pour garantir une qualité optimale à sa production, il faut éviter tout refroidissement lent (congélation) car il va

dessécher la surface du produit mais également avoir un impact sur le volume, les textures, les couleurs et les saveurs.

### • Les bonnes pratiques pour une surgélation efficace

La qualité des produits finis se ressent avant tout dans leur présentation. Retrouver des entremets desséchés, criblés de glaçons ou encore sans aucune saveur, tels sont les risques d'un refroidissement mal réalisé. Impensable dans ces conditions de les proposer aux clients. Sans parler du temps perdu pour l'artisan. Et pourtant, cette mésaventure pourrait être évitée simplement en suivant quelques règles de surgélation et en s'équipant d'un matériel professionnel adapté.

#### Utiliser des produits frais et sains

C'est bien connu, le froid stoppe la prolifération des bactéries mais ne les détruit pas et, plus elles sont nombreuses, plus elles libèrent de toxines. Il est donc primordial que les produits soient dans un parfait état de fraîcheur et de salubrité.

#### Faire une surgélation rapide

Cette technique de refroidissement à cœur en un temps limité préserve le mieux les produits, en respectant leur texture et leur saveur.

#### Surgeler le plus souvent possible des produits intermédiaires

Eviter de surgeler les produits finis et, dans le cas des pâtes, le produit cru et non pas cuit.

#### Respecter la chaîne du froid

Chaque produit destiné à être surgelé doit au préalable être refroidi à  $+4^{\circ}\text{C}$ . Dès qu'ils sont durcis, les produits doivent être emballés pour éviter le dessèchement et la prise d'odeur, puis maintenus à une température de  $-18^{\circ}\text{C}$  minimum.

#### Respecter la température de décongélation

La décongélation devra s'effectuer à une température inférieure à  $4^{\circ}\text{C}$ .

À noter qu'un produit décongelé ne doit jamais être recongelé et doit être consommé dans les 3 jours suivant la décongélation.

C. G.

# Kryo, la nouvelle **gamme** de surgélateurs-conservateurs à plaques **qui s'adapte** à votre production.

La capacité frigorifique et la qualité de ventilation sont des facteurs fondamentaux dans le processus de surgélation. C'est pourquoi il est primordial de bien choisir les dimensions de son équipement en fonction des besoins de production. Dans cette optique, BONGARD a développé sa nouvelle gamme de surgélateurs-conservateurs à plaques et conservateurs à plaques Kryo pour pouvoir répondre à tout type de production.

Les modèles surgélateurs/conservateurs à plaques Kryo se voient dotés d'une cellule de surgélation et de 3 à 7 compartiments conservation, selon le modèle. Quant à la gamme des conservateurs à plaques, elle s'étend de 2 à 8 compartiments de conservation.

## • Evolutivité et modularité des équipements

Les modèles de la gamme Kryo ont été pensés pour être évolutifs et s'adapter au mieux au flux de production en boulangerie. Ainsi, si vous investissez dans un surgélateur-conservateur équipé d'une cellule surgélation et de 3 compartiments conservation, vous pourrez par la suite agrandir votre équipement pour avoir jusqu'à 7 compartiments conservation. Il en est de même pour la gamme des conservateurs à plaques.

Pour être au plus près de vos besoins, chaque compartiment de surgélation et de conservation est équipé de glissières réglables de manière à pouvoir insérer des produits de taille différente, selon la production du jour.

## • Qualité de ventilation et de froid

La ventilation est un des critères de sélection dans le choix de son équipement. Pour un froid de qualité, la gamme de surgélateurs-conservateurs Kryo s'est dotée de turbines spécifiques « grand froid » permettant de travailler en mode surgélation « normal » ou « intense » selon les produits, qu'ils soient chauds ou froids. Il est ainsi possible de surgeler près de 18 kg de produit de +22°C à -18°C à coeur en moins d'une heure.

Les surgélateurs-conservateurs Kryo sont également équipés de 2 groupes frigorifiques ; l'un dédié aux compartiments de conservation, l'autre à la surgélation, chacun étant contrôlé indépendamment par deux commandes de type électronique.

## • Sécurité alimentaire garantie

La notion de sécurité et de maintien de la chaîne du froid est fondamentale dans le travail de produits surgelés. En choisissant un surgélateur-conservateur de la gamme Kryo, vous optez pour 2 équipements en un seul et même bâti. Les produits une fois surgelés peuvent être placés aussitôt dans le compartiment conservation situé juste à côté, sans risquer de rompre la chaîne du froid.

Un joint aimanté placé directement sur le battant et un rappel de porte par pivot assurent une étanchéité parfaite au compartiment. En complément, un détecteur stoppe la ventilation à l'ouverture de porte pour maintenir une ambiance froide constante et éviter les échanges thermiques habituellement générateurs de givre.

Le compartiment surgélation est pourvu de 3 sondes pour maintenir une température uniforme en tous points de la cellule. Gérée par la commande électronique, une sonde à piquer permet de contrôler la température à coeur des produits durant le cycle de surgélation. Les produits sont prêts lorsque la température de consigne est atteinte.

## • Aide à la productivité

L'utilisation d'un surgélateur-conservateur ou d'un conservateur à plaques Kryo permet d'assurer la conservation des produits une fois surgelés. Vous produisez en quantité pour ensuite ne sortir que les produits dont vous avez besoin en fonction du flux de clientèle. Vous évitez le gaspillage et une gestion fastidieuse des stocks, tout en optimisant votre planning de production de la semaine.

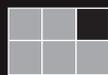
Vos produits sont conservés dans des conditions optimales, sans altération, prêts à être dressés.

C. G.

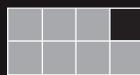
### La gamme surgélateurs-conservateurs Kryo



**KRYO 31**  
1 x surgélation  
3 x conservation



**KRYO 51**  
1 x surgélation  
5 x conservation



**KRYO 71**  
1 x surgélation  
7 x conservation

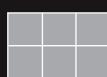
### La gamme conservateurs Kryo



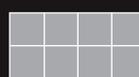
**KRYO 20**  
2 x conservation



**KRYO 40**  
4 x conservation



**KRYO 60**  
6 x conservation



**KRYO 80**  
8 x conservation

### Des gammes modulables selon les besoins



La parole est aux dames

# « Un accueil chaleureux, tout au long de l'année ! »

*Rien ne prédisposait Aurélie à devenir boulangère sinon l'amour du pain et celui porté à son compagnon, Ghislain Anglade, dont les parents sont installés également en Aveyron. Le jeune couple décide de se mettre à son compte en 2012 et déniché un local en périphérie de Rodez sur la route nationale en direction d'Albi.*

*« Ce métier était tout nouveau pour moi. De nature réservée et timide, j'ai appris sur le*

*tas. Il a fallu me positionner rapidement en tant que patronne et aujourd'hui, je dirige 3 vendeuses. Être boulangère, c'est un métier à temps plein mais il faut savoir garder un peu de temps pour soi. Notre chiffre d'affaires progresse chaque année et avec Ghislain, nous avons pris le parti d'agrandir le magasin pour répondre à la demande des consommateurs. Hormis l'accueil 6 jours sur 7 en boutique, je m'occupe également de la gestion administrative et de la décoration. L'activité est intense avec la*

**Aurélie Anglade, boulangère à Rodez (Aveyron)**



*cuisson du pain toute la journée, la vente à emporter et la consommation sur le point de vente. Le midi, nous proposons également une restauration sur place puisque nous disposons de quelques places assises »*

**J-P. D.**



## Chez « l'artisan boulanger », tout est fait maison.

« Pains, baguettes, pâtisseries, snacking salé, sandwichs, plats cuisinés, etc... tout est fabriqué maison chez « l'artisan boulanger », le nom de l'entreprise de Ghislain et Aurélie Anglade. Le magasin a été refait en 2015 par A.E.B, concessionnaire BONGARD à Toulouse. « Depuis cette date, nous avons développé l'offre snacking avec plusieurs formules déjeuner et du pain chaud toute la journée. Devant la boutique, quelques places de parking permettent aux clients de s'arrêter et de repartir rapidement », explique la boulangère qui ajoute : « Ghislain a été un des premiers boulangers à fabriquer son pain avec Paneotrad® de BONGARD. La qualité des baguettes est irréprochable et plébiscitée par nos clients. Certains viennent exprès pour le burger frites ». En quelques années, la réputation de la boulangerie s'est élargie à la région de Rodez. On trouve différents pains fabriqués à partir de plusieurs variétés de farines. Selon les jours, vous découvrirez le pain au maïs, le petit épeautre ou l'Angladou. Ce pain signature de Ghislain se conserve très bien plusieurs jours. »

**J-P. D.**

## Le point de vue Franck Austruy, commercial chez A.E.B.

*« Je connais Aurélie, Ghislain et ses parents depuis une quinzaine d'années. Aurélie est une jeune femme volontaire qui s'est mise progressivement dans le rôle de patronne. Ils avaient à cœur de se mettre à leur compte. La boutique est ouverte matin et soir et tous les produits sont excellents. Aurélie accueille toujours les clients avec le sourire et de bonne humeur. Leur magasin associe tradition et modernité. Il y a toujours du monde dans leur boutique car ils sont installés sur un axe de passage. Tous les produits proposés sont fabriqués sur place de façon artisanale. Avant de se lancer, Aurélie a été vendeuse chez les parents de Ghislain où elle a acquis une bonne pratique de la vente. Courageuse, elle apprend vite et a su transmettre son expérience à ses trois vendeuses. Au total, ils emploient aujourd'hui 9 salariés dont 2 apprentis. »*

**J-P. D.**



Paneoclub, le club des possesseurs de Paneotrad®

## Paneotrad®, après l'avoir essayé vous l'adopterez.



*C'est dans leur deux boutiques « Aux gourmandises de Laurette » à Avranches, dans La Manche, que Stéphane et Hannelore Hamel déploient leurs talents. La boulangerie-pâtisserie historique du centre-ville, située à côté d'un tabac et d'une pizzeria, avec des places en arrêt minute, capte la clientèle dès le matin. La seconde, intégrée dans des halles fermées (L'Avenue) regroupant une dizaine de commerces en périphérie d'une zone de grandes enseignes (Carrefour, Décathlon), bénéficie d'une forte affluence le midi.*

### • Comment en êtes-vous venu à une production Paneotrad® ?

« Dans notre toute première affaire à Sourdeval, j'étais en production classique, cela a été la même chose à notre arrivée à Avranches, il y a 6 ans. David Lelièvre, le commercial de la concession Robin-Chilard, qui nous conseille depuis que nous sommes à notre compte, m'en avait présenté tous les avantages. Mais moi, à l'époque, j'avais l'à-priori des bouts carrés. Il s'est trouvé que des amis boulangers, équipés de Paneotrad®, ne m'en disaient que du bien. Alors, je suis allé chez eux travailler avec la machine toute une journée ; cet essai a été décisif. J'ai été convaincu ! L'essayer, c'est l'adopter » déclare Stéphane.

### • Qu'est-ce qui vous a séduit ?

« D'abord, la qualité du produit fini ; Paneotrad® travaille la pâte en douceur, sans dégazage, contrairement à une diviseuse classique ; ainsi les arômes sont conservés dans la pâte ; cela permet un développement généreux à la cuisson et donne de belles saveurs.

Le gain de temps et la réactivité aussi. Paneotrad® a transformé la façon de travailler ; il faut 35 minutes au lieu d'1h30 pour sortir une fournée ! C'est une tranquillité d'esprit pour l'équipe de vente. Et on limite les pertes ! Enfin, le confort de travail. Paneotrad® réduit la pénibilité, il y a moins de manipulations, finies les toiles à couche à rouler, c'est plus simple et plus facile. Pierre, notre boulanger, ne dira pas le contraire... »

### • Comment la prise en main s'est-elle passée ?

« À la demande de la concession Robin-Chilard, Olivier Chauvin, démonstrateur et lui-même possesseur de Paneotrad®, a accompagné la mise en place. Pendant 2 jours, nous avons mis au point la recette, réglé le pétrissage, le taux d'hydratation, la température, ajusté les rabats. La machine en elle-même est simple d'utilisation, c'est la préparation de la pâte à laquelle il faut apporter tout le soin nécessaire. Nous n'avions pas d'à priori sur cette question, et cela s'est très bien passé. »

### • Comment organisez-vous votre production ?

« Tout est fait au centre-ville où l'outil de fabrication est en place. À "L'Avenue", nous avons une boutique froide que je livre autant que de besoin. En boulangerie, la baguette de Tradition est le produit phare. Baguettes, pains spéciaux, pains burgers, pains sandwiches, pains viennois, petits-pains au lait sont produits via Paneotrad® que nous optimisons au maximum. »

### • Comment Paneotrad® contribue à votre développement ?

« Delphine, dédiée au snacking, déborde d'imagination et développe sans cesse des propositions variées tant au niveau des pains que des garnitures ! Le snacking est une activité stratégique, même si elle a été malmenée par la Covid19 : au centre-ville, les ventes à emporter sont privilégiées (nous ne disposons que d'une terrasse d'été de 10 places) alors qu'à "L'Avenue", tout est fait pour favoriser la consommation sur place au moment du déjeuner. D'autant que, au centre de ce marché couvert, la "place du village" un lieu de convivialité équipé de tables, permet de manger ce que l'on a acheté chez les différents commerçants ou de se servir à leur buffet partagé auquel nous apportons nos produits, pains Paneotrad® y compris ! » précise Hannelore.

### • Que diriez-vous en conclusion ?

« Paneotrad® reste un investissement, mais cela vaut le coup de l'acheter ! Pour rien au monde nous ne reviendrions en arrière ! »

C. CH-Z.

## SOCIÉTÉ

### Plan de relance de l'apprentissage 2020

#### Première mesure

Aide à l'embauche d'apprentis exceptionnelle valide du 1<sup>er</sup> juillet 2020 au 28 février 2021. Cette aide de 5 000 euros (apprentis mineurs) et de 8 000 euros (majeurs), est valable pour toutes les embauches d'apprentis préparant un diplôme, du CAP à la licence professionnelle. Les montants de l'aide ont été fixés de manière à ce qu'un apprenti jusqu'à 20 ans et jusqu'à la licence professionnelle ne représente aucun coût pour l'employeur (ni salaire, ni contribution sociale). A partir de 21 ans, le coût est évalué à 175 euros/mois pour 150 heures de travail.

#### Deuxième mesure

Elle porte temporairement de 3 à 6 mois la période qu'un jeune peut passer au CFA dans l'attente de signer un contrat d'apprentissage (valable de septembre 2020 au 28 février 2021). Le paiement du CFA se fera à l'entrée du jeune dans la formation et non à la signature du contrat.

#### Troisième mesure

Elle s'adresse aux jeunes qui formulent un vœu pour suivre une formation en apprentissage sur Afflernet ou Parcoursup.

#### Quatrième mesure

Elle vise à rendre éligible à l'aide au premier équipement, l'achat d'un ordinateur portable. Cette aide plafonnée à 500 euros est versée par les Opco comme le prévoit la loi Avenir professionnel.

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...

## « Quand un entrepreneur se met à la pâte... »

*Rien ne prédisposait Axel Bauras à être boulanger. Après ses études en Métropole, il intègre une start-up spécialisée dans le lavage automatique de motos à Paris où il apprend à être polyvalent (comptabilité, commerce, marketing, etc.) puis il revient en Martinique où il cherche à développer un projet. La boulangerie-pâtisserie lui semble un domaine intéressant. Sa formation au Moulin de la Martinique (site du Robert), confirme son avis sur la pertinence d'une activité boulangère dans l'île. Et en 2017, soutenu par le Moulin, il franchit le pas.*

### • Une première création

« J'ai trouvé un local à la Trinité début 2017 et dès septembre, "L'Épi des Îles 1" a ouvert ; À l'époque, je connaissais JMG Equipement de nom et j'avais travaillé, lors de ma formation, sur du matériel BONGARD, mais je débutais et je n'avais pas le budget pour investir dans du haut de gamme » précise Axel.

### • Une deuxième création

En 2020, pour l'affaire située au François, Axel fait le choix d'une production en process Paneotrad®. « C'est un gain de temps et cela simplifie énormément le travail. La pâte est prête en bac et la mise au four rapide, après le passage dans la machine. Cela donne une belle régularité aux pains (taille, poids, goût et qualité constants). Le four Orion EvO avec sa platine Intuitiv'2, est très performant ; tout est automatique, la production de buée est contrôlée, la température maîtrisée, les recettes enregistrées. C'est très moderne ».

### • Un magasin sur mesure

« JMG Equipement, Concept-Froid, le fabricant de linéaires, et mon architecte ont travaillé ensemble sur ce projet. J'ai choisi de faire faire de larges et profondes vitrines pour contenir toute notre offre et assez hautes pour que les clients puissent voir les produits sans avoir à se pencher. »

### • Une pizzeria intégrée dans la boulangerie

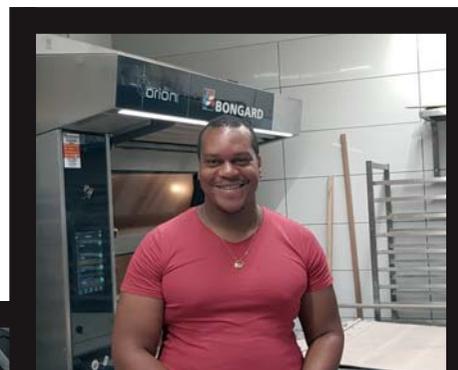
Au François, "L'Épi des îles 2" est implanté dans une zone avec des commerces alimentaires, en face d'un centre médical et à proximité d'une

station-service. « Il y a du passage et des places de parking, c'est idéal pour développer une activité snacking le midi : sandwiches, salades composées et des hamburgers maison très appréciés de la clientèle. Et dès 16h30, nous ouvrons notre pizzeria située dans le même local. »

### • Une équipe et un service

Avec ses 28 salariés, "L'Épi des îles" a su s'imposer en Martinique grâce à la qualité de sa production artisanale. « Pendant la crise liée au Covid19, nous avons mis en place un dispositif de livraison pour pouvoir servir nos clients. Ils en ont été satisfaits, alors nous avons décidé de le maintenir après le déconfinement » conclut Axel.

C. CH-Z.



Entreprendre, sans limite, même souvent à de fructueuses réalisations.



Adobe Stock

# Quand **un rêve** d'adolescents devient réalité, cela **devient** « Yu and mie ».



« Yu and mie » un jeu de mots des frères Yu pour nommer leur boulangerie-pâtisserie-salon de thé, née en décembre 2019, à Cayenne, en Guyane. Pourtant, rien ne les prédisposait à la pâte : Christophe, préparateur en pharmacie, Nicolas dans le bâtiment, mais ça, c'était avant, en Métropole. Avant de donner vie à leur désir d'adolescents « conquérir le monde avec une boulangerie-pâtisserie française à l'étranger ». Une de leurs marraines avait probablement nourri l'inspiration en les emmenant plus d'une fois, chez Angelina, à Paris.

## • Reprendre les formations adéquates

En 2010, Nicolas, intègre l'EBP ; CAP pâtissier, mention complémentaire, CAP boulanger. Entre autres, ses maîtres d'apprentissage Frédéric Lalos et Cyril Lignac lui transmettent le goût de l'excellence. Christophe, de son côté, se prépare à la vente et à la gestion en intégrant une école de commerce.

## • Une évidence stratégique

« Le choix de notre terre natale dont nous connaissons bien le tissu socio-économique, s'imposait pour réaliser ce coup d'essai que nous voulons déployer au-delà de nos frontières » précise Nicolas.

## • Ténacité, ambition, envie.

« Le projet est issu d'un long accouchement douloureux. » Un budget à la hausse ; 32 versions de plans ; un dur combat pour louer le local idéal près de la cathédrale Saint-Sauveur, dans le centre historique de Cayenne où hôtels, banques, administrations,

écoles offrent une zone de chalandise exceptionnelle. « Enfin, l'ouverture du salon de thé repoussée à septembre (Covid19). Mais nous sommes dans le vrai ! » renchérit Christophe.

## • Des produits avant tout franco-français

Nicolas maîtrise une gamme de pains qualitative appréciée des clients et produite en process Paneotrad®. En viennoiserie, Christophe est très fier du croissant bicolore à la framboise qu'ils ont été les premiers à introduire en Guyane. La pâtisserie cède un peu plus aux goûts créoles, mais revisités à la française et « Line, notre maman, réalise parfois des spécialités locales. On se les arrache littéralement ! »

## • Un magasin « collections »

« Concept-Froid, le fabricant de vitrines partenaire de JMG Equipement, a réalisé des linéaires conformes à notre vision, celle du produit exposé comme un bijou grâce à des vitrines droites, sans étagères, où tout est mis en valeur, bien à plat. »

## • Un accompagnement hors pair

« Outre le matériel de pointe de BONGARD, c'est le contact avec Jean-Marc Gravier, sa capacité d'écoute, sa patience qui ont fait la différence ; cela a été une véritable rencontre ; c'est dans l'humain que nous avons investi, à l'image de notre entreprise familiale » concluent-ils.

C. CH-Z.

## JMG EQUIPEMENT

- **Activité** : concessionnaire exclusif BONGARD Antilles / Guyane / St-Pierre et Miquelon
- **Dirigeant et Direction commerciale** : Jean-Marc Gravier  
Tél. : 06 43 726 130 - E-mail : jean-marc.gravier@jmg-equipement.com
- **Dirigeant et Responsable logistique et ADV** : Sébastien Duchenne  
Tél. : 06 32 798 496 - E-mail : sebastien.duchenne@jmg-equipement.com
- **2 Technico-commerciaux** :  
- responsable Guadeloupe : Sébastien Armonia - Tél. : 06 90 512 503  
- responsable Martinique : Kevin Landeau - Tél. : 06 96 444 247



- **3 Agents exclusifs BONGARD (installations - SAV 24/24, 7/7)** :  
- en Guadeloupe : SOS FOURNIL - Mongi Ziadi - Tél. : 06 90 955 994  
- en Martinique : ANTILLES LABO SERVICES - Cédric Simon - Tél. : 06 96 204 537  
- en Guyane : GUYANE LABO SERVICES - Brice Anoumantou  
Tél. : 06 94 498 888
- **Une Assistante technique et administrative pour les 3 entités** :  
Lucile Accus - Tél. : 05 96 75 28 89 - E-mail : lucile@antilles-labo-services.com
- **1 Sous-traitant technique** :  
COLD SERVICE SXM à St-Martin et St-Barth - Eugène Truilhier

Pour plus d'informations, consultez notre site internet : [www.jmg-equipement.com](http://www.jmg-equipement.com)

Les bons conseils font les bons produits

## La distribution **automatique**... ...des ventes additionnelles **assurées** !

*C'est la mission d'EUROMAT d'effectuer une veille permanente sur le marché national et international, afin de référencer les produits qui peuvent aider les artisans dans l'exercice de leurs métiers. Dès 2017, EUROMAT approche le groupe Gegeo solutions, un acteur en puissance dans le domaine de la consigne intelligente et de la distribution automatique de produits alimentaires ambiants, frais, surgelés, et chauds, entre autres.*

La crise sanitaire liée à la Covid19 a permis de mieux comprendre tout l'intérêt de tels dispositifs intégrés en boutique ou installés à distance. Ils permettent aux clients d'éviter la foule (gestion de la file d'attente dans le magasin ou service de proximité), de maintenir une certaine distanciation sociale, de gagner du temps et ceci 24h/24 et 7j/7 et dans des conditions d'hygiène optimales.

La solution des distributeurs automatiques est idéale pour vendre pâtisseries, salades, sandwiches, boissons, plats cuisinés et snacks divers. Le paiement s'effectue via un monnayeur ou un lecteur de carte bancaire ou le cas échéant par carte ticket restaurant.

### Les différents dispositifs et approches

#### • Les casiers

Ils permettent le retrait de commandes effectuées en ligne ou de produits proposés à la vente via une consigne connectée.

Une fois que la marchandise est récupérée, le casier reste vide jusqu'à être manuellement rechargé.

#### • Les distributeurs automatiques

Véritables magasins ou restaurants, ils permettent la sélection, la distribution en douceur, via un ascenseur ou un bras robotisé, et le paiement de différents produits mis en vitrine en plusieurs exemplaires.

#### • Un mode de commercialisation diversifié et rapide

Casiers et distributeurs automatiques en version alimentaires peuvent recevoir des produits ambiants, frais et surgelés, voire les réchauffer (version restaurant). Ces dispositifs sont modulables : un élément maître contenant toute l'intelligence de gestion (écran de commande), reçoit un ou plusieurs modules « esclaves » selon les besoins. Casiers et magasins automatiques peuvent être combinés grâce à une console de commande spécifique, ce qui rend ces solutions de vente très attractives !

Il est à noter que les fonctions « Retrait de commande » connues plus généralement sous le nom de « Click&Collect » peuvent être associées aux sites marchands des clients ou / et à la plateforme e-commerce moncasierdrive.fr développée par Gegeo Solutions.

#### • Personnalisation des automates

Le bâti de la plupart des automates est fourni de couleur neutre ; il peut être personnalisé (logo, couleurs, graphiques, etc.). Les écrans tactiles permettent de mettre en place une communication ciblée au moyen de vidéos et de photos. Tant qu'un client n'a pas touché l'écran, les publicités (images, diaporamas, vidéos) circulent en boucle. Une assistance à la réalisation de ces outils de communication est possible (non compris dans le prix de l'appareil).

#### • Développement durable

Les ascenseurs ou les bras robotisés des automates respectent la fragilité des contenants. Si l'artisan le souhaite, il peut utiliser des emballages en carton ou en bois, des verrines, des bocaux qui certes entraînent un surcoût dans la fourniture mais qui peuvent être consignés.

C. CH-Z.

### ILS TÉMOIGNENT !

« Ces automates permettent aux boulangers-pâtisseries de développer du chiffre d'affaires complémentaire, de proposer un service apprécié de la clientèle et pour l'artisan de gagner en qualité de vie ! » affirme Grégory Gomez, Président de Gegeo solutions.

« La distribution automatique, c'est sans limite ! Je propose à mes clients boulangers-pâtisseries de mutualiser la solution avec des producteurs locaux (fromage, miel, confiture, charcuterie, etc.). Ils créent ainsi une sorte de supérette d'artisans, c'est un précieux outil pour vendre leurs produits » précise Pascal Borsotti, adhérent EUROMAT dans le Doubs.

« Nous avons étudié avec le groupe Gegeo solutions, un automate pour la distribution de glaces, Frozen 24. C'est une véritable valeur ajoutée à l'offre en glacerie de MONO-France que portent déjà les concessionnaires » déclare Charles Agop, Président d'EUROMAT.

# Les produits phares référencés par EUROMAT !

Parmi le large panel des solutions automatisées imaginées par Gegeo Solutions, EUROMAT s'est concentrée sur les produits pouvant présenter un réel intérêt pour les boulangers, pâtisseries, chocolatiers, glaciers.



## Les casiers

Il existe des versions pour produits ambiants (Wendy) et des versions réfrigérées (Drive « click & collect » ou Lockers 24).

**Les 2 magasins automatiques incontournables pour la distribution multi-produits alimentaires frais ou ambiants.**



Shop 24

LES COUPS DE  
CŒUR  
EUROMAT

## Shop 24

Capacité maximum : 70 références (200 à 800 produits selon leurs dimensions). Trappe rectangulaire de sortie des produits, située en bas de l'appareil (adaptée au format des baguettes). Sélection par clavier numérique.

## Robomat 24

De 70 à 140 références (200 à 1 600 produits selon leurs dimensions). Trappe carrée de sortie des produits, située à hauteur d'homme (norme PMR pour personnes à mobilité réduite). Sélection par écran digital tactile.

## Les points forts du Shop 24 et Robomat 24

- 6 étagères modulables (à spirales et/ou à tapis) et ajustables en hauteur (7<sup>ème</sup> étagère optionnelle)
- Jusqu'à 10 sélections par étagère (selon modèle)
- Remplissage rapide
- Contrôle et gestion des stocks à distance
- Suivi de la chaîne du froid (alerte et historique)

Robomat 24



## FOOD 24, le restaurant automatique, pour plats cuisinés frais et chauds

Capacité de stockage entre 80 et 120 plats cuisinés frais de 2°C à 12°C. Mise en température rapide (en moyenne de 50 à 75 secondes). 2 fours micro-ondes double magnétron. 2 trappes de sortie. Possibilité de commander à distance (internet ou appli mobile - en développement).



## Le kiosque à baguettes

un produit exclusivement dédié aux pains et viennoiseries 96 compartiments - 288 baguettes. 3 zones de sélections possibles (trappe du haut/milieu/bas). 3 prix différenciés (1 par niveau).

**Tarifification** : toutes ces solutions sont proposées sous forme de location, intégrant un contrat de maintenance périodique assurée par les concessionnaires adhérents EUROMAT.

## Le cashback en boulangerie

Le cashback permet aux commerçants de rendre de l'espèce aux clients qui paient par carte. C'est un service supplémentaire que les boulangeries peuvent proposer à leur clientèle. La mise en place de ce dispositif a été autorisée par la loi du 3 août 2018 et ses modalités d'application précisées (décret du 24 décembre 2018 et arrêté du 29 janvier 2019). La mise en place du cashback est facultative ; c'est au commerçant de décider de le mettre en œuvre ou pas. **Le cashback n'est possible que si le paiement se fait par carte bancaire.**

## Un montant maximum de 60 euros

Selon la réglementation, le cashback est possible à partir d'un achat d'au minimum 1 euro et le montant d'espèces que peut obtenir le client est au maximum de 60 euros. Chaque commerçant est libre de fixer un montant maximal pouvant être décaissé, inférieur à cette limite. Si un professionnel décide de proposer ce service, il doit en informer sa clientèle par une affiche à proximité de son terminal de paiement ou du lieu d'encaissement.

## Les obligations du commerçant

L'affiche d'information doit mentionner :

- la liste des instruments de paiement acceptés ou refusés ;
- le montant minimal d'achat (1 euro) pour bénéficier du service cashback ;
- le montant maximal d'espèces que le client pourra obtenir ;
- l'indication du caractère gratuit ou payant de ce service et, dans ce cas, les frais et commissions perçus toutes taxes comprises (TTC).

Si la boulangerie fait état de ce service cashback dans une publicité ou sur un site internet, elle doit également communiquer sur ces supports les informations mentionnées sur l'affiche. En cas de non-respect de ces règles, le professionnel risque une amende pénale de classe 1 (1 500 € personne physique, 7 500 € personne morale).

# Les événements en date



© fotolia

## CALENDRIER

### ACTUALITÉ DU RÉSEAU

**LE LUNDI 9 MARS, SOMABO ACCUEILLAIT UN ATELIER « LA VIENNOISERIE MAISON ET LA DÉCOUPE AUTOMATIQUE » PILOTÉ PAR MARC MASERA (DÉMONSTRATEUR BONGARD) ET DAMIEN DEBLANDERE (SOCIÉTÉ LESAFFRE).**

Toutes les étapes de production ont été détaillées : réalisation de la pâte, démonstration de la découpe automatique au laminoir, surgélation, cuisson et dégustation. Cécilia Gilbert, promotrice des ventes chez Lesaffre France, en a profité pour présenter « l'hirondelle », la levure spéciale pour pâtes sucrées, ainsi que les améliorants de panification. Une vingtaine de clients de la SOMABO participait à cette journée.



**LE LUNDI 9 MARS, AU CENTRE PURATOS DE GARDANNE, TOUT TECHNIQUE ORGANISAIT UN ATELIER PRATIQUE PANEOTRAD® EvO POUR LA FABRICATION DE PAINS SANTÉ ET BIO, À PARTIR DES PRODUITS DES GAMMES PURATOS ET DES FARINES DE LA MINOTERIE DU TRIÈVES.**

Journée d'échanges et de partage avec une vingtaine d'entreprises, en toute convivialité autour des produits, des cuissons et de l'agrément bio.

**DU 22 AU 26 JUIN, SIMATEL ORGANISAIT SA SEMAINE « PORTES OUVERTES » POUR RÉUNIR ET REMERCIER SES PARTENAIRES. LES PROFESSIONNELS ONT SU AFFRONTER LE CONTEXTE POST-CONFINEMENT, DANS UNE AMBIANCE SEREINE, SIMATEL AYANT ORGANISÉ LES ATELIERS SUR PLUSIEURS JOURS, DE MANIÈRE À LA FOIS SÉCURITAIRE ET DÉTENDUE.**



Les artisans pouvaient s'inspirer du savoir-faire du M.O.F. Jean-François Fayolle qui a dévoilé ses recettes estivales. Ils ont également pu découvrir et tester la toute dernière génération de matériels BONGARD EvO, la gamme de mécanisation pâtissière de MONO-France, les fours snacking de cuisine et de boutique EUROMAT en fonctionnement dans le showroom-laboratoire de la concession. Pour terminer la semaine en beauté, les équipes ont partagé un moment de convivialité autour d'un barbecue géant.

**LE CFA DE LA CHAMBRE DES MÉTIERS ET DE L'ARTISANAT DE RIVIÈRE SALÉE EN MARTINIQUE S'EST DOTÉ, AUPRÈS DE JMG EQUIPEMENT, D'UN FOUR ORION EVO POUR SES FORMATIONS AUX MÉTIERS DE LA BOULANGERIE**



### ACTUALITÉ DU MÉTIER

#### UN CAP GLACIER

**L'ÉCOLE CHRISTIAN VABRET – BOULANGERIE / PÂTISSERIE / CUISINE, SITUÉE À AURILLAC DANS LE CANTAL, PROPOSE DÉSORMAIS UN CAP GLACIER À DESTINATION DES PERSONNES EN RECONVERSION PROFESSIONNELLE.**

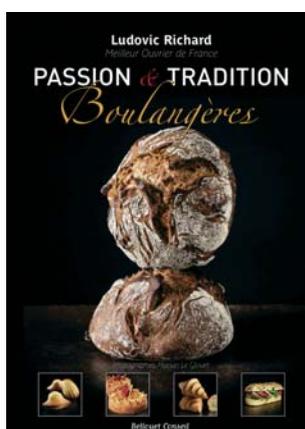
Une session par an (août-mars) accueille 16 apprenants encadrés par un formateur confirmé. En créant cette formation performante et adaptée sur 7 mois, L'École Christian Vabret souhaite susciter des vocations, accompagner les porteurs de projets et faire rayonner la gastronomie française et les savoir-faire français à travers le monde. Plus de renseignements sur : <https://www.efbpa.fr/cap-glacier/>



### LECTURE

**LE DERNIER LIVRE 2020 DES EDITIONS BELLOUET CONSEIL, « PASSION ET TRADITION BOULANGÈRE », PAR LUDOVIC RICHARD, MEILLEUR OUVRIER DE FRANCE BOULANGER.**

Une gamme d'environ 79 produits, des recettes de pains et viennoiseries, des produits salés et aussi des produits de Bretagne. Simples et rationnels, réalisables pour la plupart au quotidien. Illustré de photos.



## VIE DU RÉSEAU

**L'AGENCE SIMATEL QUI COUVRE LE DÉPARTEMENT DE L'ISÈRE, DÉMÉNAGE DANS DE NOUVEAUX LOCAUX À VOREPPE (38).**

L'inauguration du nouveau bâtiment est prévue le 9 novembre prochain en présence du personnel, des clients et partenaires. (La date initialement prévue en septembre a dû être reportée, les travaux ayant pris du retard à cause du confinement lié à la Covid19).



**EM EQUIPEMENT AMÉNAGE DE NOUVEAUX LOCAUX PLUS ADAPTÉS, EN BORDURE DE LA VOIE EXPRESS RENNES - SAINT-MALO, POUR SON AGENCE SITUÉE À LA MÉZIÈRE ILE-ET-VILAINE (35).**

Park Emeraude Activités  
Route de Melesse  
35520 La Mézière

L'inauguration est prévue à l'automne.



### NOUVEAUX ARRIVÉS

- **Kévin Landeau** chez JMG EQUIPEMENT  
Depuis le 2 juin, Kévin, 27 ans, issu de la boulangerie-pâtisserie, a rejoint l'équipe JMG EQUIPEMENT pour assurer la commercialisation des produits des catalogues BONGARD, EUROMAT et MONO-France en Martinique.



- **Frédéric Delzenne**  
Depuis le début de l'année, la SOMABO a accueilli Frédéric (technicien frigoriste) qui vient renforcer l'équipe technique



# Les rencontres à venir



## CALENDRIER

La crise sanitaire liée à la Covid19 a fortement bousculé les agendas des salons professionnels (et continue de le perturber). Les concessionnaires du réseau BONGARD s'organisent au mieux pour vous rencontrer dans leurs locaux ou dans des locaux autres, afin de vous présenter, en toute sécurité, les solutions de production boulangères, pâtisseries et traiteur indispensables à votre activité.

### Auvergne - Rhône-Alpes

- ▶ **Le 31 août** : laboratoire de SIMATEL à Allonzier-la-Caille (74), Nicolas Coffin anime une « Masterclass MasterChef » sur le thème de la glace et du coulis « Comment vendre de la glace en été ? ».
- ▶ **Le lundi 14 septembre** : laboratoire SIMATEL, Allonzier-la-Caille (74), stage de perfectionnement Paneotrad® animé par Jean-François Fayolle (M.O.F.). Au programme, recettes et astuces.
- ▶ **Les 28 et 29 septembre**, à Allonzier-la-Caille (74), SIMATEL organise, dans son laboratoire, deux journées autour des pains de Noël avec son partenaire Alpi Gourmet, grossiste en matières premières du groupe UNL.
- ▶ **Du 11 au 13 octobre**, SIMATEL expose au salon Dauphinois de l'hôtellerie et des métiers de bouche, Alpexpo à Grenoble (sous réserve du maintien des dates par l'organisateur). Le plein d'animations est prévu au programme... Surprise !
- ▶ **Le 9 novembre** : SIMATEL accueille une étape du Paneo EvO tour à l'occasion de l'inauguration du nouveau bâtiment de son agence de Voreppe (38).

### Bourgogne-Franche-Comté

- ▶ **Le 21 septembre**, dans le laboratoire de démonstration de la concession BORSOTTI à Mathenay (Doubs-08), Nicolas Coffin dispense une MasterClass MONO-France. Apprentissages, perfectionnement, révision des savoirs, recherche d'idées nouvelles...

### Normandie

- ▶ **Le 28 septembre**, journée MONO-France chez DUCORBIER MATERIEL au Mesnil-Esnard près de Rouen (76). MasterClass MasterChef - animé par Nicolas Coffin ou Cédric Bernard, ambassadeurs MONO-France.

### Ile-de-France

- ▶ **Le 23 septembre et le 12 octobre** à Tigery (91) : Stage snacking chaud dans « l'Atelier M » de la société Monel. « De la production à la boutique » avec les fours de cuisine et de boutique EUROMAT.
- ▶ **Les 19 et 20 octobre**, MasterClass MasterChef dans « l'Atelier M » de la société Monel à Tigery (91). Perfectionnement, apprentissages et découvertes.

### Hauts-de-France

- ▶ **Du 27 au 29 septembre** : SOMABO expose au salon Horesta de Lille - stands n° D37 et D43), (sous réserve du maintien des dates par l'organisateur). Deux minotiers, présents sur le stand, Dossche Mills et Leforest, fournissent la matière première pour les démonstrations boulangères exécutées en process Paneotrad® par Olivier Chauvin. Le snacking chaud est à l'honneur avec les fours de boutique et de cuisine EUROMAT. Côté pâtisserie, de nombreuses dégustation, en continu, à partir de la gamme des équipements MONO-France (MasterChef, Dresseuse, machines à chantilly, etc.). Concept Froid présente ses nouveautés comptoir en terme d'agencement magasin.
- ▶ **Le 15 octobre**, à Flers-en-Escrebieux, Puratos a choisi le laboratoire d'essai de la SOMABO pour organiser sa journée Taste Tomorrow pour la grande région Nord.
- ▶ **Les ateliers du lundi de la SOMABO** à Flers-en-Escrebieux (places limitées : inscriptions obligatoires au 03 20 96 27 43).
  - **Lundi 5 octobre** : Atelier Mono « optimisation de l'utilisation du Masterchef », animé par Nicolas Coffin ou Cédric Bernard. L'objectif de cet atelier est la maîtrise de toutes les périphéries pour produire de la glace artisanale (production, étiquetage, présentation en magasin).
  - **Lundi 9 novembre** : Atelier « boulangerie, pain au levain et viennoiserie artisanale », animé par Yannick Chevalier, des Grands Moulins de Paris (GMP).
  - **Lundi 7 décembre** : Atelier « snacking chaud à emporter », animé par Wim Mot et Jens Bach Sørensen (conseillers culinaires). De la cuisine à la boutique, deux équipements pour optimiser la production et la vente des produits snacking.

### Grand-Est

- ▶ **Les 19 et 20 octobre**, la concession TORTORA ouvre les portes de ses locaux de Bouilly (Aube). Au programme, de nombreuses animations autour des matériels et des nouveautés. Fabrication de glaces, chocolats, pâtisseries avec la gamme de mécanisation pâtisseries de MONO-France (MasterChef, dresseuse, tempéreuse automatique), présentation de la nouvelle Gamme froid de surgélation-conservation Kryo de BONGARD, gamme laverie du catalogue EUROMAT, et le coin des bonnes affaires avec exposition de matériels de déstockage.

### Outre-mer

- ▶ **Le mardi 15 septembre à 14h** au Moulin du Robert en Martinique, JMG EQUIPEMENT organise une démonstration Paneotrad® conduite par Mickaël Adriaenssens. Inscriptions auprès de Kévin Landeau au 06 96 44 42 47.

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

# La consommation de masse, c'est fini !

*Les hypermarchés à bout de souffle, le chiffre d'affaires des centres commerciaux en baisse constante depuis plusieurs années, la récente volonté du gouvernement de lutter contre l'artificialisation des sols suite à la Convention citoyenne, l'évolution des habitudes de consommation que la situation Covid19 a confirmé montrent indéniablement qu'il est temps de repenser à la fois la place et le format du commerce.*

### Une concurrence qui change de cible

La vacance des commerces progresse en ville comme en périphérie : centre-ville 11,5% en moyenne, 12,5% dans les centres commerciaux, 8,5% dans les zones commerciales (chiffres 2018\*). Les centres commerciaux, après avoir mis à mal les commerces de centre-ville, se concurrencent entre eux !

### Un modèle en déshérence

Les élus ont joué un grand rôle dans le développement des centres commerciaux, chaque territoire voulant être plus attractif que l'autre pour séduire investisseurs et candidats à l'habitat. Depuis 2015, il y a eu une certaine prise de conscience des élus qui ont réalisé que le commerce à tout va n'est plus forcément un moyen de développement. La loi Elan, la mise en place des SCOT (Schéma de cohérence territoriale) sont des outils à leur disposition pour rééquilibrer la donne.

### Des projets qui ont du « plomb dans l'aile »

Le méga mall « Europacity » a été récemment abandonné par l'État. Plusieurs projets sont mis à mal (Val Tolosa à Plaisance-du-Touch, Open Sky à Pacé et à Valbonne), la rénovation de la gare du Nord dans l'optique des jeux olympiques 2024 financée par un centre commercial, est controversée. À Versailles, le maire, François de Mazières, a réussi, non sans mal, à reprendre la main sur un projet de centre commercial pour en faire un nouveau quartier mixte (logements, commerces, bureaux et espaces publics).

### Dans ce contexte le commerce de quartier a une carte à jouer !

Artisans, haut-les cœurs !

C. CH-Z.

\* Source : Observatoire national des centres commerciaux, Commission nationale d'aménagement commercial et Procos.



Les formations pour l'amélioration des connaissances

### Bellouet Conseil Paris

Contact : **Jean-Michel Perruchon**

e-mail : [bellouet.conseil@wanadoo.fr](mailto:bellouet.conseil@wanadoo.fr)

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

Site Internet : [www.ecolebellouetconseil.com](http://www.ecolebellouetconseil.com)

### Ecole de Boulangerie et de Pâtisserie de Paris

Contact « formation continue » : **Isabelle Helsens**  
[ihelsens@ebp-paris.com](mailto:ihelsens@ebp-paris.com) - Tél. LD : 01 53 02 93 73

Contact « reconversion » : **Fatima Francisco**  
[ffrancisco@ebp-paris.com](mailto:ffrancisco@ebp-paris.com) - Tél. LD : 01 53 02 93 77

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

Site Internet : [www.ebp-paris.com](http://www.ebp-paris.com)

### Ecole Christian Vabret, Boulangerie-Pâtisserie-Cuisine

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

E-mail : [contact@efbpa.fr](mailto:contact@efbpa.fr)

Site Internet : [www.efbpa.fr](http://www.efbpa.fr)

### ENSP, Ecole Nationale Supérieure de Pâtisserie d'Yssingaux

Contact : **geraldine.dupuy@ensp-adf.com**

Tél. LD : 04 71 65 79 64

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

Internet : [www.ensp-adf.com](http://www.ensp-adf.com)

### Ecole FERRANDI Paris

Contact : **Jean-François Ceccaldi**

Tél. LD : 01 49 54 29 71 - [jceccaldi@ferrandi-paris.fr](mailto:jceccaldi@ferrandi-paris.fr)

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

Site Internet : [www.ferrandi-paris.fr](http://www.ferrandi-paris.fr)

### Stéphane Glacier Colombes

Contact : [helene@stephaneglacier.com](mailto:helene@stephaneglacier.com)

Ecole : Tél. / Fax : 01 57 67 67 33

Site Internet : [www.stephaneglacier.com](http://www.stephaneglacier.com)

### INPB de Rouen

[servicerelationclient@inbp.com](mailto:servicerelationclient@inbp.com) Tél. : 02 35 58 17 81

Site Internet : [www.inbp.com](http://www.inbp.com)

### Institut Technique des Métiers du Pain Estillac

Contact : **Gilles Sicart** - 06 78 98 89 32 - [itmp@orange.fr](mailto:itmp@orange.fr)

Site Internet : [www.itmp-gs.fr](http://www.itmp-gs.fr)

### Ecole Lenôtre Paris

Contact : [ecole@lenotre.fr](mailto:ecole@lenotre.fr)

Tél. : 01 30 81 40 81

Site Internet : [www.ecole-lenotre.com](http://www.ecole-lenotre.com)

L'expression même d'un savoir-faire

# Des recettes « snacking » signées par l'Ecole Lenôtre



## GASPACHO TOMATE ET FRAISE - CRÈME GORGONZOLA

### INGRÉDIENTS

#### GASPACHO TOMATE FRAISE

- ▶ Tomate cœur de bœuf 3 PC
- ▶ Huile d'olive 22 g
- ▶ Fraise gariguette 6PC
- ▶ Oignon cebette 2 g
- ▶ Pain de mie 62 g
- ▶ Sel, poivre

#### FINITION

- ▶ Gorgonzola /Mascarpone 35 g
- ▶ Pousses de betterave rouge
- ▶ Radis rose 3 PC
- ▶ Huile de figuier 2 g
- ▶ Fleur de sel PM

### RÉALISATION DU GASPACHO

Ciseler les oignons cebette. Les mettre dans l'huile et imbiber le pain pendant 10 min. À la suite de cela, couper les tomates en 4 et ajouter tous les éléments pour mixer ensemble. Une fois bien lisse, mettre le balsamique, rectifier l'assaisonnement sel, poivre et réserver au frais.

### FINITION MONTAGE

Mettre le gazpacho dans le fond du récipient servi très frais. À l'aide d'une cuillère trempée dans l'eau chaude former une belle quenelle généreuse et la poser au centre. Prendre le radis rose passé à la mandoline puis conserver dans l'eau avec des glaçons pendant 10 min. Mettre trois pétales avec les pousses de betterave sur l'extérieur du bol et ajouter quelques gouttes d'huile de figuier et fleur de sel.

## CLUB BRIOCHÉ THON ET PICKLES

### INGRÉDIENTS

- ▶ Bandes pain de mie brioché 3 PC
- ▶ Huile des baux « la Clusière » 20 g
- ▶ Tomate cœur de bœuf 2 PC
- ▶ Tomate verte 1 PC
- ▶ Œuf dur 4 PC
- ▶ Radis long 100 g
- ▶ Dos de thon mariné 120 g
- ▶ Mayonnaise 60 g
- ▶ Sel, poivre
- ▶ Copeaux de parmesan 40 g
- ▶ Laitue Iceberg 20 g
- ▶ Oignon rouge 1 PC
- ▶ Roquette 10 g
- ▶ Sucrine
- ▶ Vinaigre blanc 100 g
- ▶ Sucre 20 g

### PRÉPARATION DE BASE

Tailler des rondelles de 5 mm dans les tomates cœur de bœuf et les tomates vertes. Assaisonner et mettre à égoutter sur papier absorbant. Cuire les œufs durs (8 min. reprise ébullition), les couper en rondelles et les réserver. Egoutter le thon mariné à l'huile. Porter à ébullition le vinaigre blanc avec le sucre et ajouter 100 g d'eau, couper des lamelles de radis long (2 mm) puis mettre à mariner pendant 1h. Egoutter et réserver.

### MONTAGE

Imbiber légèrement les trois faces du pain brioché avec l'huile d'olive puis mettre la mayonnaise en fine couche. Tailler des bandes de pain et disposer dans l'ordre :

1<sup>ère</sup> bande : laitue iceberg, lamelles de radis long, parmesan, oignon rouge en rondelle, tomate verte et finition fleur de sel.

2<sup>ème</sup> bande : à superposer à la première

3<sup>ème</sup> bande : mettre tomate cœur de bœuf, œuf dur, roquette, thon mariné légèrement émietté puis assembler sur la partie supérieure du montage du club.

Mettre sous une légère presse pendant 2h et tailler à la forme voulue.

Accompagner votre présentation d'une demi-sucrine.

Assaisonnement sel, poivre, huile d'olive.

## CAKE MADELEINE CARAMEL BUTTER SCOTCH

### INGRÉDIENTS

#### CAKE MADELEINE

- ▶ Beurre 200 g
- ▶ Œuf entier 3
- ▶ Lait 60 g
- ▶ Sucre 120 g
- ▶ Farine 200 g
- ▶ Levure chimique 10 g
- ▶ Gousse de vanille 1
- ▶ Huile de colza 12 cl

#### BUTTER SCOTCH

- ▶ Sucre 200 g
- ▶ Crème liquide 180 g
- ▶ Vanille Tahiti 1 PC
- ▶ Scotch 15 g
- ▶ Noix de pécan 12 g

### RÉALISATION DU CAKE

Préchauffez le four à 200°C et déposer une plaque pleine de cuisson. Faire fondre le beurre puis réserver pour faire chuter la température. Mélanger les œufs avec le sucre puis fouetter énergiquement pour faire mousser. Ajouter la farine avec la levure chimique.

Gratter la gousse de vanille puis ajouter à la préparation. Pour finir incorporer le beurre et l'huile.

Disposer la préparation dans le moule à cake puis attendre 10 min. au frais avant de mettre au four.

Enfourner puis baisser la température à 180°C et cuire pendant environ 20 min.

### FINITION CARAMEL

Mettre le sucre dans une casserole avec une pointe d'eau pour hydrater le sucre.

Cuire jusqu'à obtention d'un caramel blond. Déglacer avec la crème de préférence à température ambiante pour éviter un choc thermique trop important.

Recuire à feux doux pour que la préparation soit homogène, puis ajouter la gousse de vanille grattée et le scotch.

Arrêter la cuisson et réserver pour servir à température ambiante.



L'École Lenôtre vous invite à participer à des démonstrations pour découvrir « en live » les 3 recettes présentées et ainsi vous permettre d'acquérir techniques et tours de main.

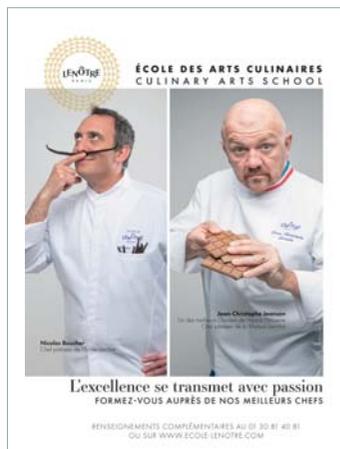
3 sessions d'une heure sont prévues :

- mercredi 23 septembre à 11h et à 15h,
- jeudi 24 septembre à 15h.

Pour y participer, flashez le QRcode et inscrivez-vous.



ÉCOLE DES ARTS CULINAIRES  
CULINARY ARTS SCHOOL



L'École professionnelle Lenôtre, c'est à la fois des formations certifiantes en cuisine ou en pâtisserie ouvertes à tous et des stages de perfectionnement pour les professionnels.

Afin d'approfondir et de compléter vos savoir-faire, l'École Lenôtre propose des modules en cuisine et en pâtisserie (2 à 5 jours) sur différentes thématiques. Les enseignements, en classe restreinte (12 participants maximum), permettent d'intensifier vos techniques en cuisine, charcuterie, traiteur, boulangerie, viennoiserie, travail de la glace, du sucre ou encore du chocolat.

La Maison Lenôtre met également à disposition des entreprises son expertise afin d'apporter des conseils et solutions sur-mesure. Cet accompagnement personnalisé peut se faire aussi directement dans vos locaux, en France et à l'International.

Comme le disait Gaston Lenôtre : « Ici, on apprend tout, avec ses mains, avec ses yeux et avec sa tête, du respect des matières premières aux règles strictes de l'hygiène. L'École Lenôtre, c'est beaucoup plus que des recettes, c'est une éthique du métier bien fait, une vocation pour la transmission du savoir et un sens de l'honneur d'être bon ouvrier. »

# EUROMAT

## Les recettes de l'excellence



Four mixte ventilé.  
L'art de la cuisson sous toute forme



VISUAL COOKING TOUCH 1.06



Four de boutique.  
Réduit les temps de cuisson par 10 tout en préservant toutes les saveurs et le croustillant



AS300 H

SAV - 24/24 - 7/7  
Réseau national



01 60 86 42 72

La force d'un réseau au services des artisans

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



## ● A.E.B.

Départements ● 09 - 31 - 81 - 12

● 32 Partiel ● 82 Partiel

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

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

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

Site Internet : www.austruy-equipement.com

Départements ● 12 - 81

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

## ● BONGARD67

Département ● 67

ZA - 12A, rue des cerisiers - 67117 FURDENHEIM

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

E-mail : contact@bongard67.fr

## ● BONGARD POITOU-CHARENTES

Départements ● 16 - 17

ZAC de Belle-Aire - 27, rue Le Corbusier - 17440 AYTRE

Tél. : 05 46 41 84 04 - Fax : 05 46 41 59 74

Département ● 86

Zone artisanale - 3, rue de Maupet - 86370 VIVONNE

Tél. : 05 49 44 11 13

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

E-mail : littoralequipement@littoralequipement.fr

Site Internet : www.littoralequipement.fr

## ● BORSOTTI

Départements ● 25 - 39 ● 70 Partiel

Rue de la Tournelle - 39600 MATHENAY

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

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

## ● BOURMAUD EQUIPEMENT - SAS Huteau-Menard

Département ● 44

Impasse Alfred Kastler - 44115 HAUTE-GOULAINÉ

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

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

Départements ● 49 ● 53 Partiel

12 square de la Ceriseraie - 49070 BEAUOUZÉ

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

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

Départements ● 85 - 79

ZA - 2, rue Denis Papin - 85190 VENANSULT

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

E-mail : bourmaud85@orange.fr

## ● BREAD LAND CORSE

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

296, Avenue des Poilus - 13012 MARSEILLE

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

E-mail : breadlandcorse@orange.fr

## ● CELIKSAN

Départements ● 19 - 23 - 87

Rue des Tramways - ZI du Ponteix - BP 20 - 87220 FEYTIAT

Tél. : 05 55 30 43 84 - Fax : 05 55 06 16 72

E-mail : celiksanbongard@gmail.com

## ● CELSIUS EQUIPEMENT

Départements ● 21 - 71 ● 52 Partiel

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

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

E-mail : contact@celsius-equipement.fr

Site Internet : www.celsius-equipement.fr

## ● C.F.M.B.

Départements ● 11 - 34 - 66

ZAC Les Portes de Sauvian - allée Moréno - 34410 SAUVIAN

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

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

## ● DIMA

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

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

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

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

## ● DUCORBIER MATERIEL

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

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

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

E-mail : ducorbier@ducorbier-materiel.fr

Site Internet : www.ducorbier-materiel.fr

## ● E.M. EQUIPEMENT

Départements ● 22 - 35 ● 53 Partiel

- 11, rue Buffon - 22000 SAINT-BRIEUC

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

- Park Emeraude Activités - route de Melesse - 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](mailto:equipement.moderne@orange.fr) - Site Internet : [www.equipementmoderne.fr](http://www.equipementmoderne.fr)

## LE FOURNIL LORRAIN

Département ● 57  
5, rue de la Forêt - 57340 EINCHEVILLE  
Tél. : 03 87 86 14 67 - Fax : 03 87 86 14 22  
E-mail : [claud.streiff@nordnet.fr](mailto:claud.streiff@nordnet.fr)

## LE POLE EQUIPEMENT

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

## MAINE FOURNIL

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

## PANICENTRE

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

## PANIFOUR

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

## BONGARD

Départements ● 18 - 58 - 36  
32, route de Wolfisheim - 67810 HOLTZHEIM  
Tél. : 03 88 78 00 23 - Fax : 03 88 76 19 18  
E-mail : [bongard@bongard.fr](mailto:bongard@bongard.fr) - Site Internet : [www.bongard.fr](http://www.bongard.fr)

## 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](mailto:contact@poly-tech-equipements.fr)  
Site Internet : [www.poly-tech-equipements.fr](http://www.poly-tech-equipements.fr)

## ROBIN-CHILARD Basse-Normandie

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

## SELEC PRO

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

## SELEC PRO Auvergne

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

## SIMATEL

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

## SIMATEL CONCEPT

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

## + SIMATEL CH

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

## SODIMA EQUIPEMENT

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

## SOMABO

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

## TORTORA

Départements ● 10 - 89 ● 52 Partiel  
ZA - 20, rue de la Paix - 10320 BOUILLY  
Tél. : 03 25 40 30 45 - Fax : 03 25 40 37 94  
E-mail : [tortora10@tortora.fr](mailto:tortora10@tortora.fr) - Site Internet : [www.tortora.fr](http://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](mailto:contact@touttechnique.fr)  
Site Internet : [www.touttechnique.fr](http://www.touttechnique.fr)

## DEPARTEMENTS ET TERRITOIRES D'OUTRE-MER

### DOM TOM - OCEAN INDIEN - OCEAN PACIFIQUE

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

### DOM TOM - OCEAN ATLANTIQUE

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

surgélateurs-conservateurs à plaques

# KRYO

FABRIQUÉ EN FRANCE



**Evolutivité des équipements**  
**Indépendance des cellules**  
**Commande électronique connectée**

