

# FORUM MAG'

MAGAZINE D'INFORMATION  
DES CONCESSIONNAIRES



NUMÉRO 69

DÉCEMBRE 2018-MARS 2019

## Belle fin d'année et tous nos vœux de réussite pour 2019 !

Dans ce numéro

Présent depuis  
près de 10 ans,  
**Paneotrad®** en est  
aujourd'hui à sa  
4<sup>ème</sup> génération.

pages 4-5



Sur tous  
les fronts,  
**une figure**  
du métier de la  
**boulangerie...**

page 3



Pâtisseries,  
glaces et  
chocolats :  
**MONO-France**  
multiplie l'offre.

pages 10-11



TÉLÉCHARGEZ  
L'APPLICATION  
BONGARD



# L'éditorial de Benoît Sévin



Directeur général  
BONGARD

Ce fut un grand honneur pour moi de prendre la direction de BONGARD il y a un peu plus de 6 mois. J'ai intégré cette belle entreprise il y a 15 ans, et c'est avec grand plaisir que je continue d'accompagner cette société quasi centenaire dans le défi quotidien d'inventer le matériel qui permet aux artisans boulangers-pâtisseries de se concentrer sur ce qui est véritablement important : la maîtrise de leur travail et la satisfaction d'offrir à leurs clients un produit de qualité. Mission ô combien cruciale dans un environnement de plus en plus exigeant, à l'image de votre métier, et dans lequel le pain n'est plus un produit de pure nécessité mais un produit de plaisir, où son prix devient moins important aux yeux du consommateur que le plaisir qu'il a à déguster un pain de qualité.

L'univers de la boulangerie est en perpétuelle mutation, les pratiques changent : la clientèle peut être attirée par de nouveaux concepts et de nouvelles offres. L'artisan doit s'adapter et donc se réinventer chaque jour en conservant ce dynamisme qui fait que la boulangerie est à la première place de l'artisanat alimentaire et le commerce de détail le plus fréquenté des Français. Cela passe par une adaptation aux tendances de consommation plus responsable : faire du bio, du sans gluten, prohiber les protéines animales, privilégier des ingrédients locaux issus de circuits courts, la saisonnalité des produits, mais aussi en faisant preuve d'originalité en s'ouvrant aux influences d'ailleurs, ou encore en mettant en scène son fournil et en surfant sur la mode de la personnalisation, tout en conservant ses amplitudes horaires pour satisfaire le client à toute heure de la journée, et ainsi tenir le pavé aux concepts les plus novateurs. Vous avez tous les atouts pour vendre un produit nutritif accessible à toutes les bourses.

BONGARD vous accompagne dans l'adaptation de vos fournils en vous proposant des équipements toujours plus performants et moins gourmands en énergie, plus ergonomiques pour préserver votre santé, plus compacts pour minimiser la surface de votre fournil et ainsi privilégier l'espace de vente et de restauration, plus design pour permettre de dévoiler les coulisses et montrer au client le travail de l'artisan, plus technologiques pour simplifier leur utilisation, le tout made in France !

BONGARD vous accompagne également dans la gestion financière de votre fournil : c'est le seul constructeur à vous proposer un service de financement et d'extension de garantie vous permettant de maîtriser vos charges d'exploitation et de développer votre fournil au rythme de l'accroissement de votre activité. Cette sérénité dans l'exploitation de vos fournils est possible grâce à notre réseau exclusif de concessionnaires ayant une connaissance précise du marché qui leur permet de distribuer, installer et maintenir nos équipements 24 heures sur 24, 365 jours par an, et ce, partout en France.

Nous avons pensé à tout pour vos fournils, soyez certains que nous y pensons chaque jour à nouveau !

Je vous souhaite une excellente lecture de ce numéro, toute la société et son réseau de concessionnaires se joignent à moi pour vous souhaiter de joyeuses fêtes de fin d'année.

## Sommaire 69

### 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 - Carburants : les noms changent !
- Aides à l'apprentissage

### PORTRAITS EN RÉGION

- 8 Rhône-Alpes à l'honneur

### L'AVIS D'EXPERTS

- 10 Pâtisseries, glaces et chocolats :  
MONO-France multiplie l'offre.

### SOCIÉTÉ

- 11 - Transformation numérique des TPE
- Factures dématérialisées :  
c'est parti !
- Coloration du chocolat

### LES RENDEZ-VOUS

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

### L'ÉVOLUTION DU MÉTIER

- 15 Être éco-responsable  
et gagner des clients !

### STAGES - COURS PRATIQUES

- 15 Les écoles de formations

### RECETTE

- 16 La Couronne de l'Avent

### 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°69 - Décembre 2018-Mars 2019

Édité par BONGARD,  
67810 Holtzheim, France.  
Responsable de l'édition : Eric Soquet.  
Rédaction : BONGARD, EUROMAT, ACB.  
Crédit photos : BONGARD, EUROMAT,  
MONO-France, ACB, Fotolia.  
Maquette : APALOZA.  
Impression : SALINES Production.

Ont participé à ce numéro :  
Rédacteurs : Catherine Charmasson-  
Zagouri, Jean-Pierre Deloron,  
Jean-Claude Durousseau,  
Caroline Gumbinger, Benoît Sévin.  
Intervenants : Nicolas Boileau,  
Franck Colombie, Cécile Debray,  
Stéphane Peillex, Pascal et  
Catherine Tepper, Yasmine Tournadre,  
Maxime et Yvonne Salazard.





L'art de transmettre,  
de génération en génération.

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

## Pascal Tepper, **une figure** du métier de la boulangerie.

**Deux yeux pétillants, un visage plein de bonhomie, une moustache fournie, un sourire omniprésent. Reconnaisable entre tous, son physique sympathique et jovial abrite un insatiable travailleur. Déterminé (il devient, après deux tentatives, MOF en boulangerie), dynamique (non content de mener ses 2 affaires sur Pecquencourt, il est sur tous les fronts : fabrication, communication, marketing, concours, démonstrations), il est animé par l'amour du travail bien fait, l'envie de transmettre et l'énergie d'essaimer (il dispense des formations dans le monde entier et développe sa franchise au Moyen-Orient).**

### • Un homme du sérail

« Né dans la pâte, j'ai été attiré par ce métier dès mon plus jeune âge. Mes aïeux ont tracé le chemin et m'ont transmis à la fois leur outil de travail et leur savoir-faire. Julien, mon fils, se prépare à me succéder. Avec lui, ce sera la 5<sup>ème</sup> génération de Tepper aux manettes de la boulangerie historique de Pecquencourt créée en 1921 dans le quartier de la Cité Lemay, que j'ai reprise avec mon épouse Catherine en 1992, après mon père qui l'avait lui-même acquise en 1970 de mon grand-père et de mon arrière-grand-père » explique Pascal Tepper.

### • Un apprentissage en dehors du giron familial

« Mon père voulait que j'apprenne le métier "ailleurs" pour m'enrichir d'autres méthodes et me froter à un "vrai" patron. J'ai donc rejoint

le CERIA\* puis l'IPIAC\*\* à Bruxelles, où j'ai suivi pendant 6 ans un cursus boulangerie, pâtisserie, chocolaterie, confiserie que j'ai complété par le traiteur en cours du soir. Puis je suis rentré en France où, petit à petit, j'ai pris la main sur le laboratoire jusqu'au rachat de l'entreprise. J'avais alors 32 ans. »

### • Le MOF, la consécration de tout un travail.

« J'étais littéralement amoureux de cette médaille, alors, lorsque j'ai eu la maturité professionnelle suffisante, je me suis préparé au concours. Je me suis présenté en 1997 mais j'ai échoué en finale. Je me suis remis en question, j'ai pris le recul nécessaire puis j'ai suivi des stages afin de me perfectionner. J'ai demandé à mes amis MOF 1997 de me parrainer ; Pierre Nuri et Amandio Pimanta, entre autres, ont été de véritables guides. Je me suis entraîné avec eux d'arrache-pied. À la session suivante, en 2000, j'ai obtenu la fameuse médaille. »

### • Une mission : la transmission et l'essaimage.

« En préparant le MOF, j'ai revu mes procédés de fabrication, j'ai rationalisé mon travail, utilisé un peu plus le froid, je me suis enrichi d'un savoir-faire et cela m'a fait évoluer dans mon métier. Décrocher le titre, signifiait pour moi, "transmettre ce que mes pairs m'avaient transmis". Du coup, je sillonne le monde entier pour faire des

démonstrations, animer des stages, donner des formations et développer ma franchise "Pascal Tepper French Bakery" créée en 2010 et déjà bien implantée avec 9 boutiques à Dubaï et à Abu-Dhabi grâce à ma collaboration avec le Cheik Ahmed Seddiq al-Mutawaa. Je reviens de tous mes déplacements et voyages, enrichi du plaisir d'avoir échangé mon savoir avec celui d'un autre. »

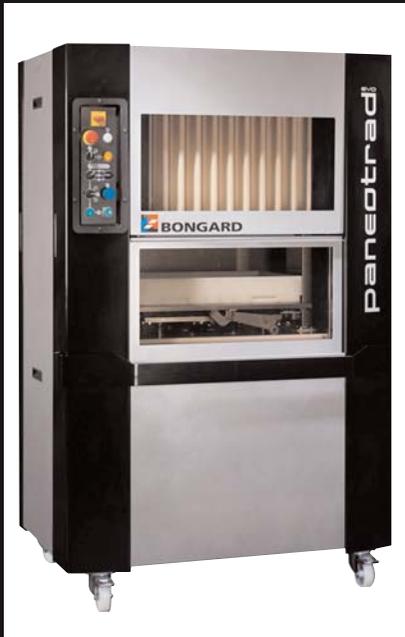
### • La technologie et l'art du boulanger

« Dernièrement nous avons acheté à la SOMABO une dresseuse Epsilon de MONO-France qui nous a accompagnés dans la mise en œuvre et les réglages. En termes de pénibilité, c'est un soulagement (ni tendinite, ni mal de dos) ! De plus, c'est un outil qui améliore à la fois notre rendement (rapidité d'exécution) et notre gestion : le calibrage est parfait, ce qui est à la fois esthétique (les produits sont bien alignés dans la vitrine) et rentable (le coût de revient est maîtrisé). En outre, cela nous libère du temps pour développer d'autres produits ! Quand la machine est au service de l'artisan (et pas l'inverse), notre métier peut progresser » conclut Pascal.

C. CH-Z.

\* Centre d'Enseignement et de Recherches des Industries Alimentaires

\*\* Institut Professionnel des Industries Alimentaires



## Ses avantages

- **Un process simplifié** qui supprime les étapes du façonnage et de la détente. La pâte va directement au four sans passer par la couche.
- La mise en forme, en douceur, se fait dans le vrai respect de la pâte, pour garder un maximum de gaz carbonique. Il permet le travail de pâtes très hydratées (jusqu'à 70%).
- Paneotrad® permet de réguler la fabrication de la production et la gestion des pertes.
- Compact, Paneotrad® est idéal dans le cadre d'une création ou d'une rénovation d'une boulangerie.
- + 40 matrices différentes disponibles.

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

# Bien plus qu'une simple diviseuse à part entière. Présent sur le marché il en est aujourd'hui à sa 4<sup>ème</sup> génération

*Souvent copié mais jamais égalé, Paneotrad® a révolutionné le monde de la boulangerie en supprimant les étapes de façonnage et de détente alors utilisées dans le process traditionnel, au profit d'une fermentation plus longue en bac. Avec Paneotrad®, bien que simplifié, ce process demande une réelle technicité au pétrin et tout le savoir-faire boulanger pour produire des pains croustillants, à la mie alvéolée et au coup de lame qui crache.*

## • Une (R)évolution pour le confort de travail des boulangers

Depuis toujours, les constructeurs quels qu'ils soient cherchent à faire évoluer leur machines et, très souvent, ils se heurtent aux préjugés des consommateurs. Il en a été de même dans le monde de la boulangerie quand sont sortis les premiers pétrins mécaniques ou encore les premières façonneuses. À l'époque alors, les boulangers pensaient que ces machines allaient tuer leur savoir-faire. Pourtant aujourd'hui, il serait difficile de s'en passer.

## • Un process pointu

Contrairement à l'idée reçue, tout le monde ne peut pas s'improviser boulanger parce qu'il a un équipement comme Paneotrad® entre les mains. Oui, le process est simplifié par rapport au procédé traditionnel de panification où interviennent pesée, façonnage et détente. Et oui encore, la prise en main de la machine est rapide.

Mais, car il y a un mais, il est impératif de maîtriser le pétrissage pour pouvoir sortir un beau et bon produit avec Paneotrad®.

## • Tout se joue au pétrin

C'est un fait, avec Paneotrad®, pour obtenir un produit de qualité, il faut être précis dans les techniques de pétrissage (vitesses, durée, pointage). Certes, il existe des recettes de travail conseillées pour optimiser le process. Mais ensuite, c'est au boulanger d'adapter les températures de l'eau, de la farine, les temps de repos, de pétrissage, tout ce qui peut faire que chaque recette est unique.

Paneotrad® n'agit en rien sur la qualité de la pâte au sortir du pétrin. La machine vient

doucement égaliser la pâte pour garder un maximum de CO<sub>2</sub>, pour ensuite former les empreintes selon les matrices sélectionnées. Contrairement aux diviseuses, les couteaux Paneotrad® viennent souder la pâte pour favoriser l'éclatement des coups de lame, le développement et l'alvéolage.

## • Le respect de la pâte avant tout

Après pétrissage, la pâte est stockée en bac pendant une période de 24h à 72h à une température bloquée à 3°C. Cette fermentation lente favorise le développement des arômes et des ferments. Les quantités de levure peuvent alors être réduites pour laisser la fermentation se faire plus naturellement.

## • Un fonctionnement autonome

Paneotrad® a été conçu pour pouvoir travailler en toute autonomie, en temps masqué, sans la présence du boulanger. Une fois le bac introduit dans Paneotrad® et le cycle lancé, il n'est pas nécessaire de rester devant la machine ; le boulanger peut continuer à charger le tapis d'enfournement pendant que Paneotrad® travaille de son côté.

## • Une véritable aide dans la gestion de la production...

Le process de production « simplifié » de Paneotrad® permet une gestion au plus près des stocks, tout au long de la journée, même sur de très petites quantités.

Un besoin urgent de baguettes ou de pains spéciaux ? Il suffit de prendre un bac de stockage au froid, de former les pâtons avec Paneotrad® et 20 minutes plus tard, les étales sont à nouveau fournis de produits tout chauds.



# e, Paneotrad® est un concept marché depuis près de 10 ans, énération.

Une commande de 200 « petits pains restaurants » qui n'était pas prévue ? Rien de plus simple, grâce à ses différentes matrices, Paneotrad® peut gérer de 60 à 80 petits pains en un seul bac et en moins d'une minute.

## • ...et dans l'organisation du temps de travail

Paneotrad® permet, non seulement d'avoir une meilleure gestion de la production mais offre, surtout, la possibilité d'alléger les horaires de travail. La pâte étant déjà prête

à utiliser, il est possible de démarrer plus tard dans la matinée ou encore de moduler les heures de présence le week-end. La charge de travail est ainsi mieux répartie et les conditions liées à la suppression des couches et des grilles, entre autre, moins pénibles.

Avec Paneotrad®, le boulanger peut maintenant se concentrer sur son vrai travail, celui de créer de nouvelles saveurs, de nouvelles textures qui sauront séduire les plus gourmands.

C. G.

Process traditionnel	Process Paneotrad®
1 Pétrissage	1 Pétrissage
2 Détaille et mise en bac au froid	2 Détaille et mise en bac au froid
3 Mise en diviseuse, division et prélèvement des pâtons	3 Transfert de la pâte du bac de stockage au bac de découpe
4 Boulage puis repos	4 Utilisation de Paneotrad®
5 Façonnage	5 Prélèvement des pâtons puis dépose sur tapis enfourneur
6 Dépose sur couche	6 Scarification et enfournement pour cuisson
7 Apprêt en chambre ou en armoire de fermentation	
8 Prélèvement des pâtons puis dépose sur tapis enfourneur	
9 Scarification et enfournement pour cuisson	

Vous êtes plutôt  
**bouts carrés**  
OU  
**bouts ronds ?**

Désormais  
avec  
Paneotrad® EvO,  
il n'est plus  
nécessaire  
de choisir...

**Proposez les 2 !**



## BONGARD sera présent sur le SIRHA à Lyon Eurexpo du 26 au 30 janvier 2019

BONGARD et EUROMAT accueilleront leurs clients sur un stand conçu comme une boulangerie avec son fournil, ses vitrines et son espace détente.

Venez nous rencontrer du 26 au 30 janvier 2019, Hall 4, Allée D, Stand 114 et retrouvez toute notre actualité sur les réseaux sociaux Facebook et Instagram.

Vous pouvez nous retrouver chez nos partenaires :

Minoterie du Trièves : 4G 66

GMP : 4A 122

Minoterie Vulliermet : 4C 114

Podis : 4C 90

Stand de la confédération : 4L 98

Minoterie Girardeau : 4C 127

La parole est aux dames

# « Fabriquer du pain bio est un bonheur quotidien »

*« Après 25 ans dans la fonction publique et la musique, j'ai souhaité à la fois changer de vie professionnelle et relever un défi très personnel. Ma passion pour la cuisine et plus particulièrement pour le pain s'est dessinée au cours d'un bilan de compétences »* explique-t-elle.

Plus volontaire que jamais et passionnée par le bio, Yasmine passe son CAP boulangerie à l'École Française de Boulangerie d'Aurillac, avec Patrick

Bourgade, en 2016 puis ouvre sa boulangerie en face du canal de la Robine à Narbonne en juillet 2018. Sur les conseils de Virginie Brun, responsable commerciale à CFMB (11, 34, 66), elle investit dans du matériel dont un four à soles Oméga électrique BONGARD : *« Je travaille toute seule plus de 12h/jour. Toute ma fabrication de pains fantaisie, viennoiseries, tartes salées ou sucrées, est réalisée à partir de matières premières 100% bio »*. La boulangère utilise des farines bio, écrasées à la meule de

**Yasmine Tournadre, boulangère à Narbonne (11)**



Pierre, du moulin de Colagne (Lozère) et des farines de semences paysannes du moulin du Plô (Tarn), sans additifs, ni gluten ou amylases ajoutés.

J-P. D.



## Vendre du bon pain : une priorité.

En fabriquant des produits 100% bio, Yasmine a souhaité mettre en pratique ses convictions personnelles : *« Je n'imagine pas un instant vendre du pain fabriqué avec de la farine qui contient des additifs ou avec des blés qui ont été cultivés avec des pesticides. Je ne peux pas envisager d'utiliser des produits nuisibles à la santé de mes clients ou de la planète. Ma conception du service public ne se résume pas à ne pas nuire à autrui »*. La boulangère a opté pour des produits bio locaux : sel, œufs, fromages, fruits et légumes pour le snacking et la pâtisserie et les produits de petite épicerie (chocolat, pâtés, jus de fruits, bières et vins). Elle travaille en fermentation lente de 24 à 48h, après un pétrissage lent et limité, avec différents levains naturels "maison" afin de développer les arômes et les qualités nutritionnelles des pains. *« Respectus Panis, la nouvelle méthode de panification développée par les Ambassadeurs du Pain, m'intéresse beaucoup »*.

J-P. D.

## Le point de vue de Cécile Debray, consultante en ressources humaines

*« Le bilan de compétences (Amae conseil) a permis à Yasmine de comprendre ses aspirations. C'est une femme déterminée, une créatrice dans l'âme qui a besoin de donner du sens au quotidien. La boulangerie, avec la fabrication de produits finis, lui convient parfaitement. Elle possède des qualités qui lui permettent de passer les différentes étapes de son projet tout en gardant le cap vers la réussite. C'est une manager qui a repris sa vie en main et cette reconversion est un nouveau départ. Aujourd'hui, elle travaille seule mais demain elle aura peut-être envie de transmettre son savoir-faire à un apprenti. Son parcours professionnel dans la boulangerie est en cohérence avec ses valeurs. Elle prend toujours sereinement ses décisions avant de se lancer ! »*.

J-P. D.



Paneoclub, le club des possesseurs de Paneotrad®

## Paneotrad®, concilier modernité, tradition et **reconversion**.

*Fonctionnaire de police pendant 25 ans, à force de subir pressions et tensions, ce qui est inhérent à la profession, Nicolas Boileau a eu l'envie de changer de vie. À 44 ans, il était temps pour lui d'ambitionner un autre chemin. Sachant son goût pour les métiers de bouche, un ami boulanger à Bordeaux (qui avait lui-même embrassé la profession après une reconversion) lui a alors proposé de prendre une semaine de congés et de s'essayer au métier. Nicolas, enchanté de cette expérience, se rapproche des Compagnons. C'était il y a deux ans.*

### • Une formation et une affaire sur-mesure

« Les Compagnons m'ont reçu, écouté, soutenu et accompagné. J'ai trouvé là, une formation où l'humain est placé au centre, ce que j'avais perdu dans mon ancien métier. J'ai appris à aller au bout de mes passions, j'ai connu le partage et la formidable entraide de cette corporation. J'ai décroché mon CAP pâtissier en 1 an et j'ai ensuite pris le temps de dénicher la bonne affaire ! Je l'ai trouvée rue Camille Bodard dans le quartier des Chartrons à Bordeaux. C'était une pâtisserie-traiteur, avec dépôt de pain, que j'ai totalement transformée, avec la DIMA, concessionnaire BONGARD du secteur, en y créant un fournil de boulangerie additionnel. La Maison Boileau était née ! » précise Nicolas.

### • Pourquoi avoir fait le choix de Paneotrad® ?

« Ce que je voulais, c'est un gain de temps, de la rapidité et un résultat qualitatif. Avec le process Paneotrad®, j'étais sûr d'avoir une régularité dans le rendu de ma production, une diversité de pains (les matrices permettent de réaliser des découpes variées), une simplification des manipulations et la suppression de certaines étapes d'où un gain de temps et de productivité. »

### • Comment avez-vous vécu la prise en main ?

« Instantanément, j'ai pu fonctionner avec Paneotrad® ! En fait, je ne suis plus la méthode du formateur-démonstrateur qui m'a accompagné au début. J'ai mis au point ma propre recette : cela a pris du temps, j'ai fait des recherches et des essais mais là encore, les Compagnons m'ont aidé. Paneotrad® est une machine polyvalente ; il existe différentes façons de s'en servir ; il est possible de faire ses propres adaptations. Une fois que cela fonctionne, c'est agréable et gratifiant ! J'ai ma propre méthodologie et elle convient très bien puisque j'ai un super résultat. »

### • Comment votre pain Paneotrad® a-t-il été perçu ?

« Ce que les consommateurs veulent, c'est du goût ! C'est pour cela qu'il est important de bien calibrer sa recette. Moi, je travaille sur levain liquide, que je rafraîchis chaque jour, et avec des farines en qualité CRC bio (farine Foricher – Moulin du Courneau). En me servant de Paneotrad®, je respecte la qualité des matières premières que j'ai choisies et j'ai un produit fini avec une belle conservation. Baguette de Tradition, Tradigraines, pains spéciaux, pain complet, pain de campagne, pain des Chartrons aux 3 farines... toute une gamme de saveurs authentiques ! Ouverte le 1<sup>er</sup> septembre 2018, la Maison Boileau attire les clients, anciens et nouveaux. Le bouche-à-oreille marche très bien ! Les gens apprécient les produits artisanaux au goût d'antan et certains restaurateurs viennent se servir chez nous, tout heureux de pouvoir offrir à leurs clients un pain digne de leur cuisine. Nous travaillons de concert avec eux et développons des produits qui leur sont entièrement dédiés. »

### • Que diriez-vous à un boulanger qui hésite à s'équiper de Paneotrad® ?

« Paneotrad®, comme beaucoup d'avancées technologiques, bouscule les habitudes. Or l'être humain est ainsi fait, il n'aime pas le changement. Sauf que Paneotrad®, outre les avantages déjà cités, supprime le travail répétitif, source de fatigue et de TMS (tendinite au façonnage, mal de dos et de reins), ce qui est non négligeable en termes de santé et de pénibilité ! De plus, Paneotrad® permet d'économiser une personne, ce qui est appréciable pour le compte d'exploitation de l'entreprise ! » conclut Nicolas.

C. CH-Z.



## SOCIÉTÉ

### Carburants : les noms changent !

Depuis octobre 2018, les dénominations des carburants ont changé pour harmoniser les appellations dans les pays de l'Union européenne, ainsi qu'en Islande, Liechtenstein, Macédoine, Norvège, Serbie, Suisse et Turquie. En France, un étiquetage supplémentaire complète ces nouvelles dénominations et rappelle l'appellation courante du carburant, ses caractéristiques et sa compatibilité avec les véhicules.

#### Essence, gazole, gaz

L'essence est associée à la lettre E inscrite dans un cercle et suivie d'un chiffre correspondant à la teneur maximale autorisée de biocarburant de type éthanol. Le SP95 et le SP98 deviennent E5, le SP95-E10 devient E10 et le super éthanol devient E85. Le gazole est associé à la lettre B, inscrite dans un carré suivi d'un chiffre indiquant la teneur maximale autorisée de biocarburants produits à partir d'huiles végétales ou animales. Le gazole standard devient B7, le nouveau gazole pouvant contenir jusqu'à 10% de biocarburants devient B10. Les carburants gazeux sont reconnaissables à un losange avec une lettre précisant le type de carburant. Le GNC (gaz naturel comprimé) devient CNG, le GNL (gaz naturel liquéfié) devient LNG et le GPLc (gaz de pétrole liquéfié carburant) devient LPG.

### Aides à l'apprentissage

Afin de développer le recrutement par contrat d'apprentissage, les pouvoirs publics ont mis en place actuellement des aides pour les artisans qui embauchent un apprenti. Actuellement, il existe 4 aides : celle du TPE jeune apprenti, la prime régionale à l'apprentissage et la prime à l'apprentissage pour le premier ou le nouvel apprenti ainsi que le crédit d'impôt apprentissage.

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...

## S'adapter à chaque saison et à chaque évolution du métier.

*Le Tour de France de Maxime Salazard, Compagnon pâtissier, le conduit à Reims où il rencontre Yvonne, venue d'Allemagne, alors boulangère dans la capitale champenoise. En 2012, le jeune couple s'installe à Bourg-d'Oisans, dans une petite boulangerie de la rue piétonne. En 2014, ils ouvrent une deuxième affaire, au cœur de la station de l'Alpe-d'Huez. Et en 2018, c'est le tour d'un spacieux laboratoire de production.*

### • Des activités rythmées par les saisons

« À Bourg-d'Oisans, une clientèle de village et une forte activité d'été ; à L'Alpe-d'Huez, les restaurateurs, les hôtels, les clubs et les nombreux touristes du ski. Cette saisonnalité croisée nous permet de garder le personnel de production à l'année » explique Maxime.

### • Etre au plus près des désirs des clients

« Nous tenons à faire du circuit court et du qualitatif. Nous privilégions les fournisseurs

*locaux : le beurre d'une coopérative laitière de Savoie, la gamme Valcetri, valorisation des céréales du Trièves, des moulins Corréard, etc. Nous développons du sur-mesure, autant en pain qu'en pâtisserie. Pour les professionnels, nous répondons à leur cahier des charges et nous élaborons un produit qui leur est exclusif, ce qui leur permet de se démarquer. Cette réactivité est un véritable atout ! »*

### • La qualité des relations

« Dans nos boutiques de montagne, l'ambiance est conviviale et chaleureuse. Le fournisseur communique avec le magasin et petits et grands peuvent discuter avec le boulanger. Parfois, les enfants viennent faire des sablés qu'ils revendent pour le "sou des écoles". Nous participons à la vie locale, ce qui n'empêche pas d'être sur les réseaux sociaux (Facebook, Instagram) ! »

### • S'adapter aux changements du métier

« Le 9 novembre, nous avons ouvert, à Bourg-d'Oisans, un laboratoire de 300 m<sup>2</sup>, idéal pour notre développement et pour le confort de nos équipes. Pains spéciaux, viennoiseries,

*pâtisseries, glaces, etc. y sont produits. Bientôt, nous mettrons en place des visites, des cours, des ateliers... Toutefois, notre baguette de Tradition continue d'être fabriquée dans chacune de nos 2 boutiques. Je veux animer nos sites de vente et y garder l'odeur du pain chaud. »*

### • Une relation basée sur la confiance

« Je n'oublierai jamais ce que Yannick Brelat de la société SIMATEL a fait pour ma première affaire. J'avais un délai d'un mois entre la signature et l'ouverture. Il a pris, sur lui, le risque d'anticiper la commande du four car il était sûr que cela se ferait ! Cela m'a marqué car je venais tout juste de le rencontrer. Et le SAV de l'agence de Grenoble est investi et très professionnel » conclut Maxime.

C. CH-Z.



Être au plus près des attentes des clients, en suivant les évolutions du métier.



# La recherche **constante** de la **qualité** et le « **service client** » au cœur du métier.



Depuis 7 ans, Stéphane Peillex est à la tête des « Fournils du lac », en Savoie. Après en avoir été responsable boulanger salarié pendant plusieurs années, il reprend l'entreprise artisanale, en 2012, alors que les « Fournils » sont au nombre de 6. Puis, il développe l'affaire et ouvre, en juillet dernier, la 9<sup>ème</sup> entité, dans sa ville natale d'Amphion-les-bains. Chaque « Fournil » a sa personnalité mais tous proposent la même qualité de produits.

## • Un déploiement optimisé

« Notre implantation longe le lac Léman (Amphion-les-bains, Anthy-sur-Leman, Sciez, Excenevex) s'étend vers la frontière avec Genève (Chens-sur-Leman et Veigy-Foncenex) et revient un peu plus sur les hauteurs (Allinges et Cervens). C'est une organisation en boucle qui permet d'optimiser les échanges entre boutiques » précise Stéphane.

## • Fabrications centralisées, cuissons sur place

« Nos deux plus gros "Fournils" fabriquent pour les autres. Celui de Sciez-Bonnatrait prépare le pain et le snacking. La pâte à pain crue est livrée aux autres "Fournils" qui cuisent sur place (les 2 plus petits ne font pas de cuisson). Celui d'Amphion produit la pâtisserie dans son laboratoire de 800 m<sup>2</sup>. Toutes nos boutiques assurent la vente de pains, pâtisseries et viennoiseries. Nos camions livrent d'un point à l'autre sans jamais circuler à vide. »

## • Le souci du service

« Les Fournils du Lac » bénéficient d'une amplitude d'ouverture exceptionnelle : 7j/7, 364j/an (fermeture le 1<sup>er</sup> janvier), de 5h30 à 20h. « À Amphion, le laboratoire fonctionne H24, ce qui implique de



répartir nos 7 pâtisseries en 3 équipes. La vente reste un point sensible de notre métier car on a beau avoir le meilleur produit, s'il est mal servi, le client fuit ! C'est un aspect sur lequel, avec la responsable qui supervise nos 30 vendeuses, nous sommes vigilants mais c'est une lutte de tous les instants. »

## • Le tout maison et le snacking

« Pains et pâtisseries sont 100% "faits maison". À Amphion, je vais aménager, en 2019, un espace viennoiserie de façon à passer en "tout maison". C'est un projet auquel je tiens. Cela répond à une recherche constante de qualité. Sur cette même boutique, nous avons développé une offre traiteur avec soupes, plats chauds et du jour. Cette activité tend à beaucoup se développer. D'ailleurs, tous nos "Fournils" sont équipés de places assises (de 10 à 70). »

## • Une collaboration ancienne

« SIMATEL a équipé nos 2 gros laboratoires boulanger et pâtisseries et réalise le SAV de nos "Fournils". Je les connais depuis que je suis apprenti. Je leur fais confiance commercialement et techniquement » conclut Stéphane.

C. CH-Z.

## SIMATEL

- **Activité** : créée en 1979 - Concessionnaire exclusif BONGARD
- **Particularité** : trouver des solutions adaptées !
- **Localisation** - Siège : 9 rue Gustave Eiffel - 74600 Seynod  
Agence : 22 rue de l'Île brune - 38120 Saint-Égrève
- **Effectif 22 personnes** : 14 techniciens, 4 commerciaux, 4 administratifs

- **Dirigeant** : Yannick Brelat
- **N° Indigo** : 0820 22 00 30 (pour les 2 sites)
- **E-mail** : simatel@simatel.eu
- **Site** : www.simatel.eu
- **SAV 24h/24h** - 7 j/7 j - 365 j/an



Un métier : de l'étude de marché au financement personnalisé, SIMATEL vous accompagne, tout au long de vos projets.

Les bons conseils font les bons produits

# Pâtisseries, glaces et chocolats : MONO-France multiplie l'offre.

*Comment faire rimer fabrication maison et productivité, c'est ce que propose MONO-France aux artisans.*

Le marché du « fait maison » est en pleine expansion. Il répond à un besoin d'authenticité. Bio, circuits courts, production artisanale, le consommateur veut donner du sens à ses achats. Dans ce contexte, les artisans boulangers ont une carte à jouer pour se différencier de la grande distribution ou des chaînes dont les fabrications pâtisseries industrielles sont formatées.

C'est pour apporter une réponse économique et qualitative à cette tendance du marché que MONO-France propose aux artisans des solutions qui leur permettent d'automatiser la production, tout en ne faisant aucun compromis sur la qualité.

Le nouveau catalogue MONO-France se divise en trois grandes parties : pâtisserie, glace et chocolat. En ce qui concerne la pâtisserie, outre le MasterChef et les dresseuses qui ont fait la notoriété de MONO-France, on note que la gamme s'étoffe de pasteurisateurs, de machines à Chantilly et d'injecteurs à crème.

Le marché des glaces « faites maison » ne cesse de progresser. Vous trouverez donc dans le nouveau catalogue toute une gamme de pasteurisateurs, d'émulsionneurs, de turbines, pour produire vos propres recettes de glaces et de granités.

• « On veut du chocolat "fait maison" »

Le nouveau catalogue met l'accent sur la fabrication du chocolat. Ce marché est en progression constante, comme en témoigne la fréquentation et la diversification des salons du chocolat, en hausse chaque année.

Le développement du marché et le foisonnement de la créativité dopent les ventes de ce produit à forte valeur ajoutée qui désormais se retrouve sur de plus en plus d'étals en dehors des périodes de fêtes.

Le chocolat est, en effet, le parfait exemple de l'achat d'impulsion dont il faut savoir tirer profit.

De plus en plus sensibles aux comportements d'achat de leurs clients, nombreux sont les artisans qui animent leur linéaire de vente en changeant régulièrement la mise en avant de leurs produits, en mettant en place des thématiques et en proposant également de nouvelles spécialités.

C'est dans ce contexte que MONO-France a décidé de mettre l'accent sur l'offre chocolat en proposant une large gamme de tempéreuses et de tapis d'enrobage, répondant aux besoins

de tous les artisans : ceux qui débutent, comme ceux qui ont déjà une production soutenue.

La tempéreuse T240 est l'outil idéal pour vous mettre le pied à l'étrier et commencer à produire du chocolat « fait maison » pour un mini investissement.

À l'autre bout de la gamme, la « One-Shot » apporte des solutions pour optimiser la production, tout en privilégiant la qualité et la finesse du produit. Si vous allez au SIRHA, ne ratez surtout pas les démonstrations permanentes de la « One-Shot » et décou-

rez notamment les fonctionnalités qui lui permettent d'enrober et de garnir en une seule opération des chocolats d'une finesse impossible à égaler en production manuelle.

Outre les gains de productivité qui ont pour objectif d'augmenter les volumes et les marges, la mécanisation permet d'obtenir une parfaite régularité dans la production. La technologie apporte également une aide non négligeable aux artisans les moins expérimentés dans la fabrication du chocolat. En effet, les fonctions d'automatisation des courbes de température intégrées dans les tempéreuses permettent, même aux débutants, de maîtriser parfaitement le processus de mise au point du chocolat.

Avec ce nouveau catalogue et une offre renforcée, MONO-France, dont la devise est « libérez vos équipes des tâches répétitives », prouve à nouveau que les artisans disposent de solutions pour affronter la concurrence. En effet, grâce à la mécanisation de la production, les pâtisseries sont encore plus créatifs, tout en améliorant leur productivité et en augmentant leurs marges.



J.-C. D.

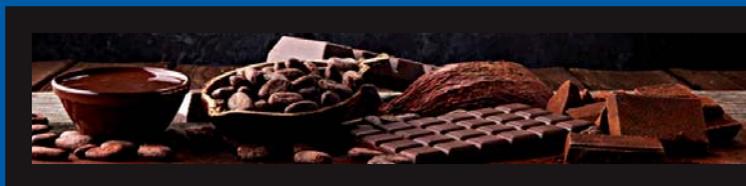
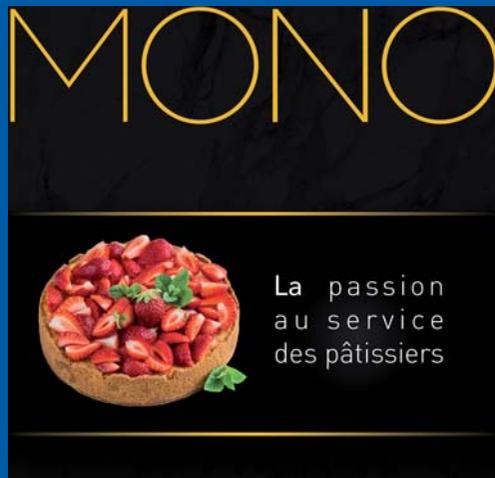


## MONO-France au Sirha !

Toute l'équipe de MONO-France, vous donne rendez-vous sur le stand 4D114. [www.mono-france.com](http://www.mono-france.com)

### LE SAV MONO-France

Toute la gamme MONO-France est distribuée en exclusivité par le réseau EUROMAT, qui compte plus de trente concessionnaires répartis harmonieusement sur le territoire. Ce sont eux qui assurent le SAV des machines en proposant un service de dépannage 24/24-7/7. Grâce à cette garantie et aux nombreux ateliers de formation organisés dans le réseau, les artisans disposent de tous les outils leur permettant d'optimiser leur production.



### VOTRE PREMIÈRE TEMPÉREUSE

Pour beaucoup, la fabrication du chocolat est « un domaine inaccessible qui requiert une grande qualification et des investissements importants ». C'est pour combattre ces idées reçues que MONO-France propose un éventail de tempéreuses. Le modèle d'entrée de gamme, T240, est idéal pour débiter une production « maison ».



### ATELIERS ET FORMATIONS

Libérez votre créativité, c'est la clé du succès ! Tout au long de l'année et partout en France, l'équipe de MONO-France vous donne rendez-vous lors d'ateliers organisés dans le cadre de journées portes ouvertes ou de salons régionaux pour découvrir de nouvelles recettes. Ne manquez pas ces journées d'échange entre Pros. Consultez régulièrement le calendrier des ateliers sur [www.mono-france.com](http://www.mono-france.com)

L'achat d'une machine donne systématiquement lieu à une journée de formation dans le laboratoire de l'artisan-acquéreur par un des pâtisseries conseil de MONO-France, lui-même utilisateur de ces équipements au quotidien.



## SOCIÉTÉ

### Transformation numérique des TPE

“France Num” est une initiative gouvernementale destinée à aider les TPE et PME dans leur transformation numérique. L'initiative repose sur 4 axes : une marque forte, un réseau d'accompagnement de proximité, une plateforme de ressources personnalisées et une nouvelle offre de prêts. Celle-ci sera accordée pour les prêts ne dépassant pas en priorité 25 000 euros en 2019. “France Num” a été conçue conjointement par les Régions de France et l'État, qui en assureront le pilotage coordonné tout au long de son déploiement.

### Factures dématérialisées : c'est parti !

Les PME et TPE doivent être en mesure de fournir et d'accepter des factures dématérialisées. Pour les artisans, le réseau des chambres de métiers et de l'artisanat a créé Certimétiers Artisanat, un certificat d'authentification et de signature électronique de classe 3+ qualifié RGS\*/eIDAS conforme aux règles de sécurité les plus récentes. Ce dispositif, matérialisé sous forme de carte à puce ou de clé USB, permet aux artisans de signer des documents électroniques et d'accéder en toute sécurité aux échanges dématérialisés. Elle peut être utilisée pour de nombreuses démarches administratives : service d'immatriculation des véhicules, marchés publics dématérialisés dont l'usage tend à se généraliser, déclaration sociale Syllaé, déclaration de TVA, paiement de l'impôt sur les sociétés (IS) et de la taxe sur les salaires (TS). Ces certificats sont délivrés par la société Dhimyotis Certigna. La commande s'effectue directement sur le site [www.certigna.fr](http://www.certigna.fr), après avoir au préalable créé un compte client.

### Coloration du chocolat

La réglementation européenne actuelle sur les additifs alimentaires interdit la coloration dans la masse du chocolat. Actuellement, celle-ci est tolérée dès lors que les quantités de colorant ne dépassent pas celles autorisées pour la confiserie, mais cette tolérance pourrait disparaître.

# Les événements en date



© fotolia

## CALENDRIER

**LE POLE EQUIPEMENT A EU LE PLAISIR D'ACCUEILLIR DE NOMBREUX CLIENTS ET PROSPECTS SUR SES STANDS DU SALON MICHAUD À LORIENT (16 ET 17 SEPTEMBRE) ET DU BREIZH EXPO À BREST (14 ET 15 OCTOBRE).**

L'occasion a été donnée de découvrir notamment la gamme EvO de BONGARD, les lignes de vente Evema, les démonstrations MONO-France et Atollspeed.



**LES 23, 24 ET 25 SEPTEMBRE, PRÉSENCE REMARQUÉE DE SOMABO AU SALON HORESTA HAUTS-DE-FRANCE À LILLE.**

Cette 1<sup>ère</sup> édition a été particulièrement dynamique grâce aux nombreuses démonstrations et aux concours organisés sur le site. Les artisans boulangers-pâtisseries ont beaucoup apprécié les ateliers MONO-France et Paneotrad®. La soirée EvO du 24 septembre a tenu toutes ses promesses en termes de nouveautés technologiques et de convivialité, un trio Jazz sympathique animait la soirée.



**LE 3 OCTOBRE, A EU LIEU LE SALON DE LA BOULANGERIE ORGANISÉ EN COLLABORATION AVEC DÉLICE ET CRÉATION, LE MOULIN MAURY ET AEB/BONGARD.**

Cette manifestation très professionnelle tournée vers le snacking, s'est déroulée dans le superbe cadre du Stade Toulousain Ernest Wallon. Ce fut une journée très conviviale ; les visites du stade et la présence de Emile NTamack (ancien international français de rugby à XV du stade toulousain et désormais entraîneur) ont été très appréciées par les clients venus nombreux.



**DU 14 AU 16 OCTOBRE, SIMATEL EXPOSITAIT À LA TRÈS BELLE ÉDITION 2018 DU SALON DAUPHINOIS.**

Sur les 3 jours de la manifestation, ce sont quelques 12 450 visiteurs qui se sont pressés dans les allées à la découverte des nouveautés. L'atelier MONO-France et ses solutions de mécanisation ont particulièrement attiré l'intérêt des pâtisseries, glaciers et chocolatiers.

À l'occasion de ce salon SIMATEL équipait le stand partenaire des moulins Banette.



DES NOUVELLES DU TOUR EVO DANS LES CONCESSIONS



• **LE 11 SEPTEMBRE**, dans ses locaux de Seynod-Annecy (74), SIMATEL a reçu 90 clients dans une belle ambiance.

• **LE 18 SEPTEMBRE**, dans les locaux de l'agence de Mézières, EM EQUIPEMENT a reçu ses clients du secteur pour leur présenter de façon privilégiée la gamme EvO de BONGARD.

• **LE 1<sup>ER</sup> OCTOBRE**, au Mans (72), MAINE FOURNIL avait fait place neuve à la gamme EvO de BONGARD. Les clients ont pu découvrir ces nouveautés et rencontrer toute l'équipe. Un cocktail dinatoire accompagné par le groupe musical Octojazzy a sympathiquement clôturé la soirée VIP.



• **LE 23 OCTOBRE**, à Aytré (17), LITTORAL EQUIPEMENT. Une véritable réussite avec plus de 50 clients venus pour la dernière date du tour EvO BONGARD. Une belle soirée, placée sous le signe de la convivialité.



• **LE 8 OCTOBRE 2018**, BOURMAUD EQUIPEMENT a reçu la journée technique des Ambassadeurs Du Pain, autour de la méthode Respectus Panis. Une matinée riche d'apprentissage et de partage avec les quelques 60 boulangers venus découvrir cette technique de panification très spécifique du « bon pain français ».



• **LES 7, 8 ET 9 OCTOBRE**, à Niort (79), au salon carrefour des métiers de bouche, les équipes de LITTORAL EQUIPEMENT ont reçu, sur leur stand, les clients et prospects des Deux-Sèvres et des départements limitrophes. Un beau rendez-vous repris l'année prochaine !

• **LE 17 OCTOBRE**, au côté d'Olivier Grimault, chocolatier nantais réputé, Cacao Barry et MONO-France, le BOLABO de BOURMAUD EQUIPEMENT a invité ses clients à un atelier chocolat de Noël. Un atelier où une trentaine de boulangers présents ont pu découvrir une gamme de produits chocolatés festifs.

VIE DU RÉSEAU

RECRUTEMENT ET PROMOTION CHEZ SOMABO

SOMABO accueille un nouveau technicien, **Philippe Quintin** dans son équipe de SAV, et promeut **Boris Zaborowski**, directeur technique (montages + après-ventes + commerce à l'après-vente).

NOUVEL ARRIVÉ CHEZ JMG EQUIPEMENT



**Sébastien Armonia** rejoint JMG EQUIPEMENT en tant que commercial sur la Guadeloupe.

CHANGEMENT CHEZ BORSOTI

Sylvie David vaque à d'autres projets professionnels... Dorénavant **Mathieu Bortot** assure le service commercial BORSOTTI pour les départements 25 et 07, contactez-le au 07 71 75 94 60.

DU NOUVEAU DANS L'ÉQUIPE COMMERCIALE CELSIUS EQUIPEMENT

Depuis le 20 août, **Yannick Cortes** a rejoint l'équipe commerciale de CELSIUS EQUIPEMENT pour les secteurs 21 et 52 partiel.

2019, L'ANNÉE DU DÉMÉNAGEMENT POUR SIMATEL.

En avril 2019, **SIMATEL** et ses équipes emménageront dans de nouveaux locaux à Allonzier-la-Caille (74). Ce changement de bâtiment marquera les 40 ans de la Société !



UN NOUVEAU LOGO POUR EM EQUIPEMENT



Secteurs 22, 35 et 53 partiel

# Les rencontres à venir



## CALENDRIER

### CONCOURS DU MEILLEUR SANDWICH

#### FIN DES SÉLECTIONS

► **Le 26 novembre**, dans le cadre du salon des vins et de la gastronomie à Angers, se tient la finale interdépartementale du meilleur sandwich Loire-Atlantique, Maine-et-Loire, Vendée organisée par **BOURMAUD EQUIPEMENT** sur le stand de la Fédération des boulangers du Maine-et-Loire (49), en partenariat avec l'ensemble des Fédérations des boulangers de la région.

► **Le 27 novembre**, se tient le concours interdépartemental du meilleur sandwich Charente, Charente-Maritime et Vienne dans les locaux de **LITTORAL EQUIPEMENT**, en partenariat avec les différentes Fédérations des boulangers de la région.

#### FINALE

► **Mardi 29 janvier 2019 après-midi**, au SIHRA, sur le stand **BONGARD/EUROMAT - 4 D114**, finale du concours national du meilleur sandwich. Ce concours est organisé par le réseau des concessionnaires qui a effectué des sélections départementales et/ou régionales tout au long de l'année.

### Rhône-Alpes

► **Du 26 au 30 janvier 2019**, les concessionnaires **BONGARD** sont au **SIRHA à Lyon Eurexpo - Stand N° 4 D114**. Une présence plus marquée des concessionnaires des secteurs limitrophes, **SIMATEL**, **SIMATEL CONCEPT**, **SELEC PRO**, **SELEC PRO AUVERGNE**, **CELSIUS EQUIPEMENT**, **CFMB**, **TOUT TECHNIQUE**, et des Dom-Tom (**JMG EQUIPEMENT**).

• **L'accent est mis sur les nouveautés BONGARD :**

La gamme EvO est à l'honneur dans un fournil orienté sur les notions de connectivité, d'ergonomie, de gestion de la puissance et de productivité. Les démonstrateurs assurent des animations « viennoiseries » autour du nouveau laminoir Rhea et différentes productions avec Paneotrad® EvO et sa nouvelle matrice « bouts ronds ». Les cuissons sont réalisées dans le four à soles électrique Orion EvO.

• **Du côté d'EUROMAT**, un linéaire magasin **CONCEPT-FROID** accueille les clients dans une boutique grandeur nature, une arche de fours AtollSpeed avec démonstrations de cuisson est animée par un spécialiste des productions snacking.

• **L'équipe MONO-France**, assistée de Nicolas Coffin, ambassadeur de la MasterChef, présente les solutions de mécanisation pâtissière ainsi que la gamme de tempéreuses et enrobeuses pour le travail du chocolat.

EUROMAT, par le biais de ses fours snacking AtollSpeed, est partenaire du 1<sup>er</sup> concours du « Meilleur burger la région du goût », organisé le mercredi 30 janvier, dans le cadre du salon à l'espace « cuisine en scène ». 8 fours AtollSpeed équipent les box des candidats. Il est attendu des équipes la production de trois types de burger qui pourraient être les composants d'un menu : entrée, plat, dessert.

► **Mardi 29 janvier 2019 après-midi**, sur le stand **BONGARD/EUROMAT**, finale du 1<sup>er</sup> concours national du meilleur sandwich. Tout au long de l'année, les Concessionnaires **BONGARD** ont organisé les sélections de ce concours. Les pré-sélectionnés (hormis les sélections de novembre non-terminées alors que nous mettons sous presse) sont :  
- Aurélien Fournier, département 07 (Ardèche) installé à La Voult-sur-Rhône ;  
- Guillaume Billaud, département 63 (Puy-de-Dôme) installé à Puy-Guillaume.

Le matériel nécessaire au déroulement du concours est fourni par **BONGARD**, **Distrib'Inox**, **EUROMAT** et **1000MAT**.

### Pays de Loire

► **Les 4, 5 et 6 février 2019**, **BOURMAUD EQUIPEMENT** organise ses traditionnelles « Rencontres du Fournil », dans ses locaux de Haute-Goulaine. Cette 7<sup>ème</sup> édition est placée sous le signe des nouveautés. Tout plein de surprises sont au programme !

### Hauts-de-France

► **Les 5 et 6 mars 2019, de 11 h à 17h** « La Fête à la Crêpe » organisée par **Somabo** en partenariat avec **Délice et Création**. Dates et lieu à confirmer. Atelier snacking, pâtes à choux et meringues.

### Hauts-de-France – Grand-Est

► **Du 31 mars au 1<sup>er</sup> avril 2019**, **TECHNIFOUR** participe au 1<sup>er</sup> salon Rest'hôtel, parc des expositions à Reims. Le stand abrite un petit fournil de 40 m<sup>2</sup> en production Paneotrad®, mis à la disposition de 3 meuniers pour effectuer, sur un four Orion EvO de **BONGARD**, les cuissons de leurs produits présentés ensuite sur « leurs » stands à proximité, dans une ambiance de mini-village de la boulangerie.

Ces meuniers sont : le moulin Nicolas, un moulin de caractère (bio régional), le moulin des étangs (régional) qui présente « la Gustive », et les Grands moulins de Reims Storionne (Banette)...

Les solutions de mécanisation pâtissières de **MONO-France** sont au rendez-vous, ainsi que les fournisseurs **Sorema** et **Robot-Coupe** référencés par **EUROMAT**.

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

# Être éco-responsable et **gagner** des clients!

*La lutte contre le gaspillage alimentaire est dans toutes les bouches.*

En France, chaque année, environ 10 millions de tonnes de nourriture sont jetés : 2,3 millions dans la distribution, 1,5 million dans la restauration (collective et commerciale) et 6,5 millions au sein des foyers. Le coût du gaspillage alimentaire est de 20 milliards d'euros\*. L'objectif des pouvoirs publics est de réduire le gaspillage de moitié d'ici 2025.

Les causes de ce gâchis sont multiples : surproduction, calibrage, chaîne du froid, gestion des stocks, inadéquation offre/demande, etc. Toute la chaîne – production, transformation, distribution et consommation – est concernée. Or chaque segment a un rôle à jouer dans la réduction de ce gaspillage. Le boulanger aussi !

*En finir avec les invendus jetés !*

Jeter des aliments revient à jeter de l'argent. Donner une seconde chance à vos produits, éviter la poubelle aux quiches, sandwiches, pizzas, desserts et de surcroît, auprès d'un public par forcément client, c'est la mission de plusieurs applications digitales.

En France, « Too Good To Go » met en relation commerçants et citoyens pour sauver les invendus. En deux ans, cette Start-up a réussi à créer un véritable mouvement de lutte contre le gaspillage alimentaire. Une mission partagée par « Optimiam » qui qualifie sa solution de "gagnant-gagnant-gagnant" car les consommateurs mangent à prix réduits, les commerçants perçoivent un revenu additionnel et acquièrent de nouveaux clients, et l'environnement est moins impacté !

*Comment cela marche ?*

Vous publiez votre offre d'aliments à prix réduit. Les utilisateurs de l'application sont prévenus sur leur smartphone. Vous décidez quand le « panier » est récupéré en boutique, contre un reçu.

Le paiement est géré en toute sécurité et à l'avance, via l'application. Et vous avez vendu, à temps, les produits destinés à être gaspillés !

C. CH-Z.

\* Source ADEME 2017 - Agence de l'Environnement et de la Maîtrise d'Énergie



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)

### EFBPA, Ecole Française de Boulangerie et de Pâtisserie d'Aurillac

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)

L'expression même d'un savoir-faire

# La Couronne de l'Avent

Une recette de **Franck Colombie**, issue du nouveau livre « Héritage et Créations » catégorie bûches revisitées, paru aux Editions Bellouet Conseil.

Recette pour environ 3 couronnes de l'Avent

Composition : biscuit amande, confit de banane passion, mousse fromage blanc, crème onctueuse exotique, glaçage chocolat miroir blanc.

## Biscuit amande

### Ingrédients

▶ Blancs d'œufs	110 g	▶ Sucre glace	75 g
▶ Sucre semoule	50 g		
▶ Poudre d'amande torréfiée	100 g	<b>Poids total : 335 g</b>	

### Procédé

- Au batteur, à l'aide du fouet, monter les blancs d'œufs meringués avec le sucre semoule.
- Ajouter délicatement à la Maryse les poudres tamisées ensemble.
- Pocher 110 g de biscuit amande dans 3 moules « Silikomart savarin » de 18 cm de diamètre.
- Cuire au four ventilé à 160°C pendant environ 12 à 14 minutes.
- Réserver pour le montage.

## Confit de banane passion

### Ingrédients

▶ Purée de passion	140 g	▶ Masse gélatine	21 g
▶ Purée de banane	120 g	(3 g de gélatine poudre	
▶ Glucose atomisé	40 g	200 blooms et 18 g d'eau)	
▶ Sucre semoule	100 g		
▶ Pectine NH	6 g	<b>Poids total : 427 g</b>	

### Procédé

- Dans une casserole, chauffer la purée de passion et de banane à 40°C, ajouter le glucose atomisé, le sucre semoule et la pectine NH.
- Puis donner une ébullition avec tous les ingrédients.
- Hors du feu, ajouter la masse gélatine, et couler dans 3 moules « Silikomart savarin » de 18 cm de diamètre.
- Placer le tout au surgélateur et réserver pour le montage.

## Mousse fromage blanc

### Ingrédients

▶ Sucre semoule	100 g	▶ Fromage blanc 0% MG	140 g
▶ Eau	30 g	▶ Crème fouettée	140 g
▶ Jaunes d'œufs	120 g		
▶ Masse gélatine	70 g		
(10 g de gélatine poudre		<b>Poids total : 600 g</b>	
200 blooms et 60 g d'eau)			

### Procédé

- Réaliser un sabayon.
- Dans un bassin plastique, mélanger l'eau, le sucre semoule, ajouter les jaunes d'œufs et pocher le tout à 70°C.
- Après la cuisson, mettre à monter au batteur avec le fouet jusqu'au complet refroidissement.
- Fondre la gélatine aux micro-ondes puis l'incorporer au fromage blanc, ajouter ensuite le sabayon refroidi et enfin, la crème fouettée.
- Réserver pour le montage.

## Crème onctueuse exotique

### Ingrédients

▶ Crème fleurette	100 g	▶ Sucre semoule	40 g
▶ Purée de banane	130 g	▶ Masse gélatine	21 g
▶ Purée de passion	130 g	(3 g de gélatine poudre	
▶ Jaunes d'œufs	80 g	200 blooms et 18 g d'eau)	
		<b>Poids total : 501 g</b>	

### Procédé

- Dans une casserole, chauffer la crème fleurette et les purées de fruits, ajouter le mélange jaune d'œufs et sucre semoule et porter le tout à l'ébullition. Hors du feu, ajouter la masse gélatine. Mixer le tout et refroidir.
- Réaliser des sphères en chocolat de différentes tailles afin d'agrémenter la décoration des couronnes de l'Avent.
- Garnir les sphères de crème onctueuse exotique et placer le tout au surgélateur.
- Pulvériser les sphères, au pistolet à chocolat, de beurre de cacao rouge, vert et blanc.
- Réserver pour la décoration.

## Glaçage miroir chocolat blanc

### Ingrédients

▶ Eau	150 g	▶ Masse gélatine	140 g
▶ Glucose	300 g	(20 g de gélatine poudre	
▶ Sucre semoule	300 g	200 blooms et 120 g d'eau)	
▶ Lait concentré sucré	200 g	▶ Colorant liposoluble blanc	12 g
▶ Chocolat blanc 34% « Zéphyr »	300 g	<b>Poids total : 1 402 g</b>	

### Procédé

- Dans une casserole cuire ensemble l'eau, le sucre semoule et le glucose à 103°C, verser le tout sur le lait concentré et la masse gélatine et enfin, sur le chocolat blanc et le colorant blanc.
- Mixer et réserver au réfrigérateur.
- Le lendemain, chauffer le glaçage à 40°C et utiliser à 30/35°C environ.

## Montage et finition

- ▶ Couler 200 g de mousse fromage blanc dans 3 moules « Silikomart savarin » de 18 cm de diamètre.
- ▶ Descendre la couronne de confit exotique et la couronne de biscuits amande. Surgeler le tout.
- ▶ Le lendemain, démouler les entremets et les glacer 2 fois avec le glaçage chocolat miroir blanc.
- ▶ Coller, tout autour de la base, de la noix de coco râpée, disposer au-dessus une couronne de chocolat blanc réalisée entre 2 feuilles de plastique.
- ▶ Pour terminer, coller les sphères garnies pulvérisées de différentes couleurs.



**1000MAT.com**  
Boulangerie - Pâtisserie - Métiers de bouche

*Fêtes Baisser  
l'Addition!*

jusqu'au

31.12.18

Jusqu'à

**50€<sup>TTC</sup>**  
DE BON DE  
RÉDUCTION

CODE À SAISIR

**FM50**

Bon d'achat de 50€ TTC à partir de 599€ HT d'achat de produits. Utilisable une seule fois par compte client. Hors produits en promotions.

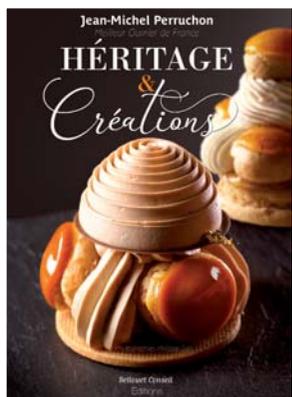
Retrouvez nos produits :  
[www.1000mat.com](http://www.1000mat.com)



Un conseil ?  
Appelez Alexa, July, Steffy

**0825 89 1000** Service 0,15 € / min  
+ prix appel

Lun-Jeu. : 8h30-13h / 14h-17h30  
Vend. : 8h30-13h / 14h-17h



**Le nouveau livre  
de la collection Bellouet conseil  
« Héritage et Créations »**

8 grands classiques (le Saint-Honoré, les millefeuilles, les babas, la galette des rois, la tarte aux pommes, la bûche de Noël, le Paris-Brest, le Mont-Blanc) développés en 9 créations originales, soit 72 recettes inédites pour ravir vos clients et développer vos gammes de produits.

- 380 pages
- Prix de vente public : 90 € TTC (85,31 € HT)

La force d'un réseau au services des artisans

Chaque jour, **à votre écoute et à votre service**, 130 commerciaux, 250 techniciens, 31 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

## 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 BEAUCOUZÉ

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

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

Départements ● 85 - 79

ZA - 2, rue Denis Papin - 85190 VENANSAULT

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

E-mail : bourmaud85@orange.fr

## BREAD LAND CORSE

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

296, Avenue des Poilus - 13012 MARSEILLE

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

E-mail : breadlandcorse@orange.fr

## CELIKSAN

Départements ● 19 - 23 - 87

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

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

E-mail : massias.servicestechniques@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

1 Ter rue Gaspard Monge - 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

## DU CORBIER 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

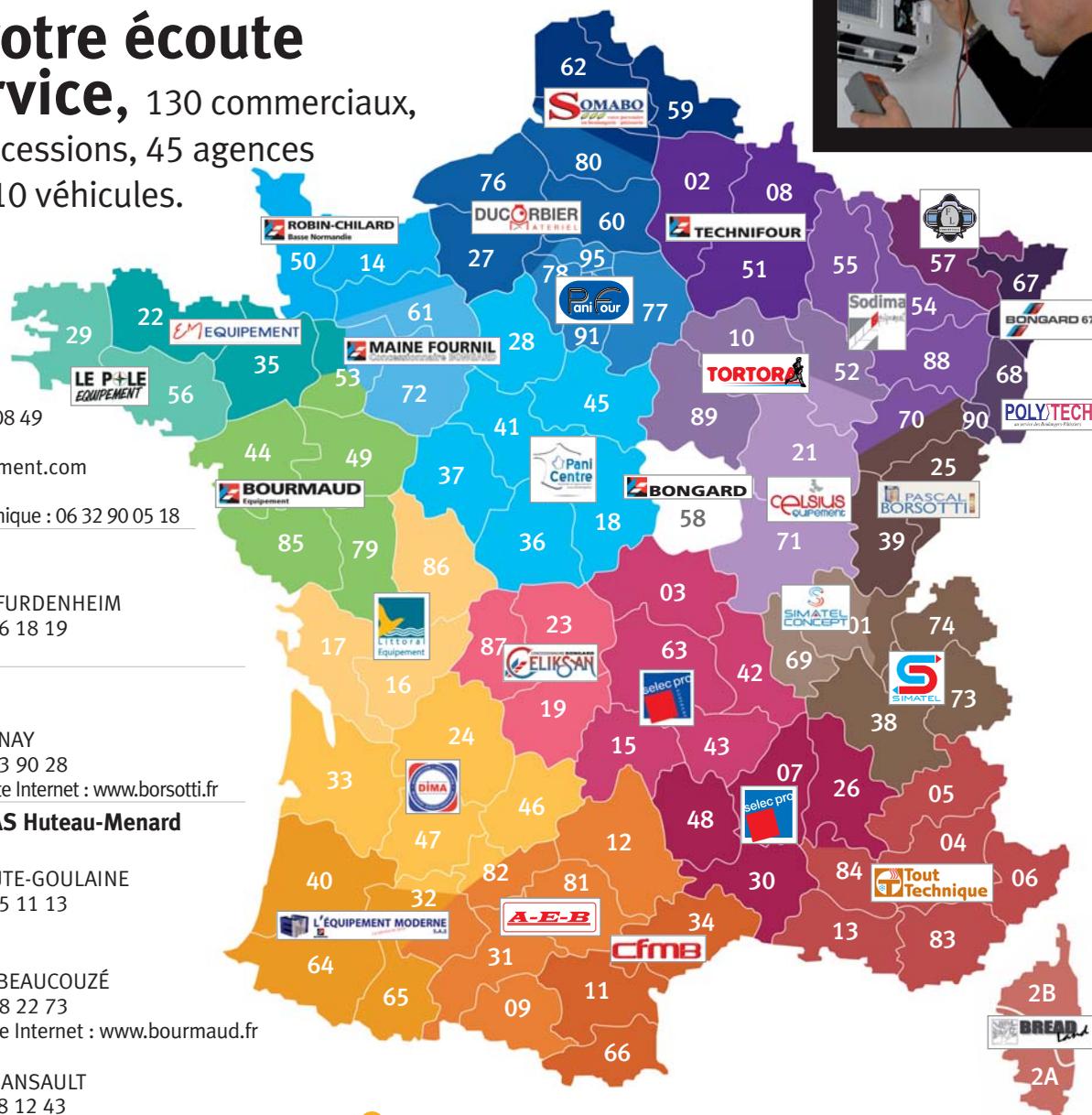
## L'EQUIPEMENT MODERNE

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

Départements ● 56 - 29

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

## ● LITTORAL EQUIPEMENT

Départements ● 16 - 17

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

## ● 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

Départements ● 75 - 77 - 91 - 92 - 93 - 94 ● 78 Partiel ● 95 Partiel

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

## ● SELEC PRO

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

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

## ● SELEC PRO Auvergne

Départements ● 15 - 42 - 43

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

Départements ● 03 - 63

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

## ● SIMATEL

Départements ● 73 - 74 ● 01 Partiel

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

Siège social : 64 rue des Marronniers - 01480 VILLENEUVE  
Bureaux et ateliers : Z.I. Reyrieux / 2 rue des Communaux - 01600 REYRIEUX  
Tél. : 04 28 29 03 89 - Fax : 04 37 25 35 26  
Site Internet : www.simatel-concept.fr  
E-mail : simatel-concept@simatel-concept.fr

## ● SODIMA EQUIPEMENT

Départements ● 54 - 55 - 88 ● 70 Partiel

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

## ● SOMABO

Départements ● 59 - 62 ● 80 Partiel

Zone industrielle B - 10, rue du Rouge Bouton - 59113 SECLIN  
Tél. : 03 20 96 27 43 - Fax : 03 20 97 00 56  
E-mail : keeckman@somabo.fr - Site Internet : www.somabo-sa.com

## ● TECHNIFOUR

Départements ● 02 - 08 - 51

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

## ● TORTORA

Départements ● 10 - 89 ● 52 Partiel

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

## ● TOUT TECHNIQUE

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

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

## DEPARTEMENTS ET TERRITOIRES D'OUTRE-MER

### ● DOM TOM - OCEAN INDIEN BREAD LAND

296, Avenue des Poilus - 13012 MARSEILLE  
Tél. : +33 (04) 91 90 54 08 - +33 (06) 07 58 11 97 - Fax : +33 (04) 91 87 46 48  
E-mail : breadlandreunion@orange.fr

### ● DOM TOM - OCEAN PACIFIQUE KAPPA SITOS

11 b, avenue Alexandre III - 78600 MAISONS-LAFFITTE  
Tél. : +33 (01) 01 39 12 08 52 - Fax : +33 (01) 39 62 40 51  
E-mail : kappasitos@wanadoo.fr

### ● DOM TOM - OCEAN ATLANTIQUE JMG EQUIPEMENT

40, chemin de la Baume  
Résidence les Moulins A2 - 83190 OLLIOULES  
Tél. : +33 (06) 43 72 61 30 - Fax : +33 (04) 94 71 60 09  
E-mail : jean-marc.gravier@jmg-equipement.com  
Site Internet : www.jmg-equipement.com



paneotrad<sup>EVO</sup>

*Sissha*  
LE RENDEZ-VOUS MONDIAL  
DE LA RESTAURATION & DE L'HÔTELLERIE  
26-30 JANVIER 2019  
EUREXPO / LYON / FRANCE  
RETROUVEZ-NOUS  
**STAND 4D114**



Bouts ronds  
OU  
Bouts carrés ?

Pourquoi choisir ?



Faites **les 2** avec  
**paneotrad<sup>EVO</sup>**

[www.bongard.fr](http://www.bongard.fr)

