

JUIN - JUILLET - AOUT 2007

DOSSIER

LES BOULANGERIES DU BOUT DU MONDE

Au cœur du parc national de North York Moors se déroule depuis plus de 50 ans une expérience sociale et communautaire...

... Reportage sur une boulangerie qui contribue grandement au bien être d'une communauté, aussi bien sur le plan nutritionnel, que financier. VOIR EN PAGE 2



PANEOCLUB

3

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

L'AVIS DE MADAME

3

« La formation permanente du personnel est un facteur déterminant pour fabriquer du bon pain. »

Propos de Valérie Ganachaud.

TECHNIQUE

4

L'OMEGA 6 étages



Le nouveau four de Bongard, idéal pour les petits fournils, avec une capacité de production maxi pour un encombrement mini.

L'ACTU EN RÉGION

6-7

Selec Pro Auvergne et Selec Pro, avec une belle création dans la Drôme, à Portes-Les-Valence.

Le témoignage de Xavier Honorin, client Selec Pro.

SERVICES ET PRODUITS

8

SOREMA

Spécialiste dans le refroidissement, le dosage et le conditionnement de l'eau dans le secteur de la boulangerie-pâtisserie et de l'agro-alimentaire. « Tout ne s'arrête pas au prix. » Entretien avec Didier Auger.

POÈME À LA BOULANGÈRE

Bien avant le soleil, fraîche, vive, debout
Sur les jambes légères qui te mènent au four
D'où naissent des merveilles de beautés et de goûts,
Tu brilles, boulangère, attentive aux atours
De la fée des réveils au teint doré et roux,
Croustillante et fière et qui fait bons les jours.

Derrière le comptoir, animée du plaisir
De tendre à chaque instant le meilleur de la vie :
La baguette, une histoire, un bon mot, un sourire,
Tu rends les gens contents et ils t'en remercient
Par un bref « au revoir ! », promesse de revenir
Demain probablement, enjoués et ravis.

Le pain rond ciselé est celui d'autrefois,
Dans ta main fine et pâle, il oppose vos âges,
Rustique et balafré, il te râpe les doigts
Et l'empreinte des dalles du four noble et sage
Te laisse deviner la rupture ou l'endroit
De la sole qui s'affale, elle en dit les dommages.

En scène sans relâche dans l'aire des projecteurs,
Animée de gaieté comme la star amie,
Tu plaisantes mais caches quelques fois une aigreur
Qui touche ton métier : deux pains noirs par oubli...,
La vendeuse qui te « lâche » ou un pli du facteur
Pour l'impôt à payer... Puis ton tourment s'enfuit...

Que tu sois en vignoble ou en terre de blé,
En citée, en montagne, en mines ou en port,
Les humbles et les nobles s'unissent pour te nommer
A la ville, en campagne : « leur Etoile du Nord »
Celle, dans les cas ignobles d'âmes abandonnées,
Qui adoucit le baigne et égaye le sort.

Symbole avéré du commerce de village,
En porteuse de pain ou hôtesse du flair
Gloire d'urbanité, conseillère et sage,
Confidente des uns quand la joie est dans l'air,
Filtre d'acidité pour ceux qui « ont la rage »,
Tu devances de loin la déesse des affaires.

Oui toi gentille boulangère,
Contemporaine ou de naguère,
Dont la tenue allante et claire
Donne tant le désir du pain,
Pour ta patience et ton entrain,
Pour citer farines et grains :

On te donne un satisfecit,
Chacun t'aime et te félicite
En cent louanges dans les gîtes
Car tu es toujours à l'office
Près de l'autel du sacrifice,
Là où la qualité se hisse,

A défendre les vraies valeurs
Du « produit » et de ces saveurs.
Nous te rendons pour ce bonheur
Un grand et solennel hommage
Et, sur l'imperfectible adage
Qui persiste à tourner la page,

Je compose en bouquet de mots,
Fleurs et fruits d'éternels rameaux,
Cet hommage aux tons les plus chauds,

Reçois ces tendres pétales.



Jean-Luc Bouvet
Directeur Régional BONGARD

FORUM MAG N°32 - JUIN-JUILLET-AOÛT 2007. ÉDITÉ PAR BONGARD, 67810 HOLTZHEIM, FRANCE. RESPONSABLE DE L'ÉDITION : ERIC SOQUET. RÉDACTION : BONGARD, EUROMAT, ACB. PHOTOS : BONGARD, EUROMAT, ACB. MAQUETTE ET PRODUCTION : APALOZA. IMPRESSION : IMPRIMERIE J.-M. BARBOU.



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

DOSSIER

LES BOULANGERIES DU BOUT DU MONDE

Botton, un village où tout semble inspiré par une recherche d'authenticité.

Botton est un petit village niché au cœur du parc national de North York Moors, en Grande Bretagne. Ancien refuge de Quakers (*), il donne encore aujourd'hui une impression de calme et de sérénité, en parfaite harmonie avec la nature.

C'est dans cette image d'Epinal anglo-saxonne que se déroule depuis les années 50, une expérience sociale prospère à travers une communauté de 330 adultes et enfants désocialisés ou handicapés, répartis dans une trentaine de maisons.

Initié par le fondateur de l'association Camphill, le Dr Karl König, ce rassemblement de personnes ayant des « besoins spéciaux » s'enrichit des contributions culturelles, sociales et économiques de chacun dans un esprit de liberté et d'égalité entre ses membres.



■ Une communauté authentique

Si à Botton, tout semble inspiré par cette recherche d'authenticité, c'est parce que les gens qui y vivent et travaillent le font tous dans cet état d'esprit.

La boulangerie n'est pas le seul métier traditionnel pratiqué par les habitants. Le village compte également des activités laitières, un atelier de fabrication, un autre dédié au travail du verre, une maison d'édition, une unité de sylviculture comprenant un département dédié au bois de construction, un jardin horticole et enfin un magasin dont une partie accueille un café destiné aux nombreux visiteurs.

Si les « industries » sont aussi diversifiées, c'est parce que la philosophie de la communauté conduit à importer le moins de choses possible de l'extérieur, tout en faisant connaître ce qui est réalisé sur place.

Aujourd'hui encore, l'intégralité des pains, gâteaux et biscuits produits sont faits à la main sans additif artificiel : 60 % sont consommés par les habitants de Botton, 10 % par les visiteurs et les 30 % restants sont achetés par les magasins bios des communes environnantes.

« Il y a une énorme demande pour ce type de produits en dehors de la communauté, une demande croissante à laquelle nous ne sommes pas à même de répondre complètement. Mais c'est vraiment bon pour nous tous de savoir que notre production est aussi favorablement considérée. », explique Andy Barnett, le maître boulanger.

■ Une exigence de qualité face à une demande croissante

Toutes les activités de Botton reposent sur l'outil le plus sophistiqué de la planète : la main de l'homme. Mais même si c'est autour de métiers traditionnels que s'est organisé le travail de chacun, la communauté a dû évoluer économiquement et intégrer des techniques modernes. C'est donc pour répondre aux exigences difficilement conciliables de productivité et de préservation de la qualité, que la boulangerie s'est équipée en matériel Bongard.



Au départ Andy Barnett tenait beaucoup à ce que le four choisi fonctionne au bois comme le faisait l'ancien. Outre l'aspect qualitatif, la préoccupation du maître boulanger était notamment écologique puisque le combustible utilisé jusque là provenait essentiellement des forêts environnantes gérées par la communauté dans un souci de développement durable.



Après avoir étudié tous les tenants et aboutissants du projet, c'est pourtant sur un four CERVAP à gaz que s'est porté son choix. Bien évidemment, la qualité même de la cuisson a joué un rôle prépondérant dans sa décision : il était important de conserver les propriétés gustatives des quinze variétés de pains produites à Botton. D'autres critères ont également été pris en considération, notamment la facilité d'utilisation, mais ce sont les performances énergétiques du CERVAP qui ont achevé de convaincre Andy Barnett que le gaz serait une meilleure option que le bois.

Aujourd'hui, Andy Barnett ne regrette pas ce choix et confie sa fierté aux visiteurs : « (...) notre boulangerie est splendidement équipée et contribue grandement au bien-être de la communauté aussi bien sur le plan nutritionnel que financier. »

J. N.

(*) **Quaker** : membre d'un mouvement religieux connu sous le nom de Société religieuse des Amis ou simplement Société des Amis. Ce mouvement est un courant du réveil du protestantisme anglo-saxon aux XVII^e et XVIII^e siècles.

PANEOCLUB

LE CLUB DES POSSESSEURS DE PANEOTRAD®

Le Salon National de la Boulangerie a été l'occasion de dévoiler plus encore le Paneotrad® et répondre aux nombreuses questions que les boulangers se posent concernant le process ou la machine. Les démonstrateurs BONGARD ont rivalisé d'idées et d'ingéniosité sur le stand : après les petits pains Paneotrad® au fromage, aux olives et aux lardons dégustés sur le SIRHA, c'est une nouvelle variante à la tomate qui a réjoui les papilles des visiteurs et des exposants !

L'occasion a également permis au PaneoClub de se réunir pour la seconde fois autour d'une bonne table afin d'échanger des points de vue concernant le nouveau design. De l'avis général, cette nouvelle version est bien plus en accord avec l'esprit novateur du Paneotrad®. Les modifications apportées semblent bel et bien le fruit d'une écoute attentive des retours des premiers utilisateurs. La présence de membres du bureau d'étude a d'ailleurs déclenché une série de questions liées aux futurs développements et aux améliorations apportées entre la version 1 et 2.

D'autres points ont également été évoqués et notamment les étapes de la création du PaneoClub ainsi que son devenir.

Dans un premier temps, il a été convenu que les utilisateurs du Paneotrad® seraient invités à s'inscrire soit en ligne, soit par courrier. Afin d'enrichir le Club du plus grand nombre de points de vue différents, néanmoins tout le monde est tombé d'accord sur le fait que les membres du PaneoClub devaient être volontaires pour en faire partie et non acquérir ce statut par le « simple » achat de la machine.

Depuis quelques semaines donc, un formulaire d'adhésion est disponible sur www.paneotrad.com. Il sera également envoyé très prochainement à tous les clients possédant un Paneotrad® en attendant que le site Internet soit totalement opérationnel et présente toutes les opérations qui seront menées autour de cette communauté d'utilisateurs.

Rendez-vous donc sur www.paneotrad.com où vous découvrirez notamment le nouveau logo du PaneoClub !



L'AVIS DE MADAME

PROPOS ET IMPRESSIONS DE FEMMES D'ARTISANS

« La formation permanente du personnel est un facteur déterminant pour fabriquer du bon pain. »

Avec ses deux sœurs Isabelle et Marianne, Valérie GANACHAUD est responsable de trois boulangeries « Flûte Gana » à Paris, Vincennes et Saint-Mandé. Pour elle, titulaire du CAP, BEP et Brevet de Maîtrise, être un bon professionnel ne suffit plus. Il faut posséder de véritables capacités humaines et de gestion. Pour cela, elle n'hésite pas à se mettre dans « la peau des autres » pour trouver une solution adaptée à chaque situation.

« Depuis l'ouverture de nos trois magasins, je me suis rendue compte que la formation du personnel était un facteur déterminant dans la réussite d'une entreprise. Que ce soit dans le fournil ou en magasin, il est indispensable de motiver régulièrement ses équipes. Hormis être un bon professionnel, pour gérer de nos jours une boulangerie, il faut être également un bon gestionnaire et un bon manager. Aujourd'hui, mon rôle comme celui d'Isabelle est de dynamiser l'ensemble de nos salariés. Cela demande beaucoup de temps et de patience. Il est toujours difficile de trouver du personnel avec un CV qui inspire confiance. La bonne présentation du candidat et sa capacité d'autonomie dans le travail sont les points les plus recherchés.

Pour ne pas se tromper, l'entretien d'embauche a lieu toujours à deux. Notre objectif est de donner le goût du travail bien fait et d'inciter à long terme nos employés à s'installer... Je mise également sur l'apprentissage en privilégiant des jeunes motivés qui ne sont pas forcément en échec scolaire. La profession est en train de se renouveler. En tant que boulanger, notre rôle est aussi de donner l'exemple en formant des apprentis qui seront la relève de demain...

Afin de garantir une qualité parfaite des produits « Gana », le boulanger est engagé sur 5 postes et il change tous les 15 jours avec des horaires différents le matin et l'après-midi.

Il ne faut pas hésiter non plus à se remettre en question et chaque boulanger est responsable de sa fabrication. Notre père, Bernard GANACHAUD, Meilleur Ouvrier de France, visite les 3 magasins et conseille régulièrement le personnel.

Dans les boutiques, la présentation des produits doit être soignée pour attirer le regard des clients. L'accueil, la tenue des vendeuses et le service sont les autres éléments à ne pas perdre de vue.

Tous ces détails comptent dans la réussite d'une affaire. Un client bien reçu quotidiennement est un client fidèle.



Valérie GANACHAUD

Nous avons pour objectif l'ouverture d'une boutique supplémentaire ainsi que la création d'un poste de formateur polyvalent capable de tourner dans nos boutiques et d'assurer la formation continue de nos employés.»

Pain et santé

« Aujourd'hui, « la Flûte Gana » est devenue une référence pour la qualité de sa pâte et les différentes saveurs qu'elle dégage.

Grâce à cette qualité et à l'impact de la marque « Gana », elle séduit de plus en plus de consommateurs qu'elle soit nature ou mélangée avec du chorizo, des olives ou des lardons.

En France, environ 270 artisans boulangers exploitent le savoir-faire GANACHAUD à travers une licence et une concession. La pâte « Gana », c'est avant tout une sélection de farines et un secret de fabrication. Elle est utilisée également pour la fabrication du pain de campagne et de la « Gana fibres ». Lancée en 2006, la baguette « Gana fibres » apporte de réelles qualités sur le plan nutritionnel et organoleptique.

Façonné à la main, ce produit est appelé à se développer dans les années à venir. »

J-P. D

TENDANCES

L'Artisanat fait campagne

Première entreprise de France, l'Artisanat lance sa nouvelle campagne de communication dans la presse, la radio, la télévision et sur Internet auprès du grand public.

Le message porte sur le rôle déterminant de l'Artisanat dans l'emploi (430 000 emplois créés depuis 7 ans) et plus spécifiquement la place faite aux jeunes dans la création d'entreprises (1/4 des entrepreneurs a moins de 30 ans). La campagne précise également la contribution de l'artisanat à l'aménagement du territoire et au développement local. 70 % des artisans travaillent en dehors des grandes villes.

Composant essentiel du tissu socio-économique français, le secteur artisanal regroupe aujourd'hui 900 000 entreprises, 3 millions d'actifs (1 Français sur 10) et 250 métiers dans 4 grands secteurs d'activités que sont l'alimentation, le bâtiment, la production et les services.

Le snacking se met au régime

L'univers du snacking et du sandwich fait l'objet d'une forte politique visant la diversification alimentaire. Sur le marché du sandwich en progression de 10 % en France, l'offre est diversifiée avec des pains variés qui apportent des qualités nutritionnelles et une bonne satiété.

Les professionnels de la restauration privilégient le pain complet, le pain aux céréales et des garnitures équilibrées (crudités, légumes marinés, produits laitiers à tartiner). En boulangerie-pâtisserie, le sandwich est devenu un mode de restauration à part entière. Les artisans sont incités à suivre les recommandations nutritionnelles du PNNS 2 (Plan National Nutrition Santé) avec des produits à teneurs réduites en graisses, en sucres et en sel.

Exonération des plus-values professionnelles

Lors du départ à la retraite, un nouveau dispositif d'exonération à l'impôt sur le revenu des plus-values professionnelles a été inséré au code général des impôts.

Il s'applique sous les conditions suivantes : l'activité commerciale doit avoir été exercée pendant au moins 5 ans. La cession doit porter sur une entreprise individuelle ou sur l'intégralité des droits ou parts détenus par un contribuable qui exerce son activité professionnelle dans le cadre d'une société ou d'un groupement soumis à l'impôt sur le revenu.

L'entreprise individuelle cédée doit avoir réalisé un chiffre d'affaires annuel inférieur à 50 millions d'euros. Le cédant ne doit pas détenir plus de 50 % des droits de vote ou des droits dans les bénéfices sociaux. Le cédant doit cesser toute fonction dans l'entreprise individuelle cédée et faire valoir ses droits à la retraite, soit dans l'année suivant la cession, soit dans l'année précédant celle-ci si ces événements sont postérieurs au 31 décembre 2005.

TECHNIQUE

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

L'OMEGA 6 étages : le four idéal pour les petits fournils, avec une capacité de production maxi pour un encombrement mini.

Avec le four à soles fixes électrique OMEGA 6 étages, Bongard prouve une fois de plus son attachement à répondre aux besoins de la boulangerie artisanale.

Tout en garantissant les mêmes performances que celles qui ont fait le succès de son « petit frère », l'OMEGA 6 étages s'avère le four idéal pour les petits fournils : il offre en effet une capacité de production accrue pour un encombrement minimal. Avec l'OMEGA 6 étages vous bénéficierez en effet d'une surface de cuisson de 8,9 m² pour une surface au sol de 4,1 m².

Grâce à la programmation de la mise en route étage par étage, il suffit au boulanger de programmer l'heure à laquelle il désire commencer sa cuisson : la commande tiendra compte de la chaleur résiduelle pour débiter la chauffe du four.

La qualité de l'isolation des fours OMEGA permet de limiter les pertes de chaleur.

En plus des panneaux de laine de roche de 150 mm d'épaisseur appliqués en couches croisées, un soin tout particulier a été apporté à la vitre permettant une réduction de 25 % de sa température.



Four à soles fixes électrique OMEGA 6 étages Bongard

■ Flexibilité et polyvalence

Les étages indépendants permettent de cuire différents produits simultanément et ce, même lorsque la cuisson est intensive.

Le four étant toujours disponible sans que cela augmente sa consommation d'électricité, il est possible de cuire du pain à la demande et satisfaire les envies d'une clientèle de plus en plus exigeante. Avec l'OMEGA, il n'est plus nécessaire de rester à côté du four en permanence.

Il suffit de programmer la recette et la cuisson sera démarrée en temps et heure avec la quantité de buée voulue. L'appareil à buée pulsée régule parfaitement la quantité de vapeur, permettant d'économiser jusqu'à 1 litre d'eau par fournée.

■ Economie d'énergie et de temps

Les économies d'énergie réalisées par le four OMEGA sont considérables : la commande Unicom 2 régule l'ensemble du four, y compris les appareils à buée et n'attribue de l'énergie qu'aux endroits où cela est nécessaire.

■ Performance et qualité

La capacité de production du four OMEGA est très importante et il est ainsi possible d'enfourner en continu.

Les pointes d'activité sont absorbées et les produits toujours plus frais.

Grâce à sa flexibilité et sa puissance de chauffe, ce four sait également gérer la cuisson de la pâte froide sans que cela affecte la qualité de cuisson des pâtons (notamment pour les pains de tradition française).

■ Hygiène et sécurité

L'hygiène et la facilité du nettoyage ont été prises en considération dès la conception des fours OMEGA. Le nombre de pièces à démonter a été limité au strict minimum, les nouvelles poignées IDL ont été spécialement étudiées pour empêcher l'infiltration de farine et éviter tout risque d'incendie.

La rapidité des opérations de nettoyage est également optimisée grâce au choix des matériaux employés : entièrement montées en inox brossé, les surfaces sont lisses et sans aspérité.

J. N.

TÉMOIGNAGE

LES IMPRESSIONS ET LE CONSTAT DE L'UTILISATEUR

Pour qui sait que Pierre Thilloux a grandi entre le four et le pétrin, sa passion pour le pain paraîtra toute naturelle.

Pourtant, si l'amour du travail bien fait s'est développé en regardant travailler ses parents dans la boulangerie familiale, c'est à un esprit curieux, ouvert et à une volonté tenace que Pierre doit l'ouverture de sa première boutique en février 2001 dans le 14^{ème} arrondissement de Paris. Fort d'un CAP de pâtisserie, d'un CAP et d'un brevet de maîtrise boulangerie, il remportera même le premier prix du concours de la baguette de tradition organisé par la Mairie de Paris en 2004.

Depuis cette première création, le jeune boulanger a ouvert un second magasin dans le 17^{ème} arrondissement de Paris puis un troisième à Joinville. Il nous explique ses axes de développement et son choix quant au four OMEGA 6 étages.

Forum Mag : Pierre, pourquoi avoir choisi ces implantations pour vos boutiques ?

Pierre Thilloux : Ce que j'aime dans mon métier, c'est d'abord le contact avec les clients. C'est la raison pour laquelle j'essaie de privilégier une implantation dans un secteur qui a de l'âme : une sorte de gros village ou de petit quartier. Mais ce qui m'intéresse beaucoup, au-delà de cette proximité, c'est de développer mon activité, sans pour autant me diversifier dans tous les sens, mais me concentrer sur la qualité et avoir la possibilité de faire quelque chose de nouveau de manière régulière. J'essaie d'être attentif à ce qui se passe, notamment dans le domaine de la baguette de tradition qui est le cœur de ce que nous produisons.

FM : Qu'est-ce qui a motivé votre choix concernant le four OMEGA 6 étages ?

P.T. : J'avais déjà un four OMEGA 5 étages dans un autre magasin et j'en étais très content. La qualité de cuisson est vraiment très bonne et régulière.

Dans cette implantation aussi j'avais besoin de performance mais par contre, je ne disposais pas d'assez de surface au sol. L'OMEGA 6 étages répondait exactement à cette recherche.

FM : Et aujourd'hui qu'en pensez-vous ?

P.T. : Je n'ai absolument pas changé d'avis, au contraire. L'installation s'est très bien déroulée et je n'y vois que des plus. La surface de cuisson est plus importante (20 baguettes en plus par fournée par rapport au 5 étages) et comme le 6^{ème} étage est indépendant, je peux choisir de l'allumer seulement pour les journées durant lesquelles nous avons beaucoup de débit (les week-ends notamment).



FM : J'imagine donc que vous le recommanderiez à vos collègues mais dans quel cas ?

P.T. : Oui bien entendu. Je le recommanderais pour ceux qui comme moi exigent une cuisson irréprochable mais n'ont pas une grande surface au sol. Nous utilisons le Paneotrad[®] depuis quelques temps et l'alliance Paneo - Omega est ce que je conseillerais à ceux qui produisent beaucoup de baguettes de tradition et ont peu de place dans leur fournil.

Palais des Congrès - Paris

Lundi 25 juin 2007

Boulangers dans la société de demain...

Quel avenir

Pour mieux anticiper les mutations qui influenceront notre métier, rejoignez-nous au colloque organisé par l'Institut des Métiers du Goût.

E-mail : boulangers-demain@compagnons-du-devoir.com

Inscription :

Sabrine

01 44 78 22 50

LES COMPAGNONS DU DEVOIR

L'ACTUALITÉ EN RÉGION

LE REPORTAGE SUR UN ÉVÉNEMENT MAJEUR ET INSOLITE EN RÉGION



Historique et faits marquants

1984

Création de l'entreprise SERVICE ELEC 26, Société de services et de dépannage aux particuliers et professionnels, qui deviendra ensuite la société anonyme SELEC.

1987

SELEC 26 devient concessionnaire exclusif BONGARD.

1994

Création de la SA SELEC PRO à Bourg-les-Valence, filiale de SELEC 26.

1999

Reprise de la société EUROFOURNIL, concessionnaire BONGARD.

2000

Ouverture de la deuxième concession BONGARD, la SA SELEC PRO Auvergne à Clermont-Ferrand et de l'agence de Saint-Etienne à Firminy.

2004

Intégration de Charles AGOP (gendre de Monsieur Ravachol) au premier septembre en préparation de la transmission de l'entreprise à l'horizon 2008 année au cours de laquelle Marie-Noëlle et Henri Ravachol prendront leur retraite.

2005

Certification ISO 9001 version 2000.

La démarche de certification a été réalisée au niveau national avec l'ensemble du groupe des concessionnaires BONGARD, l'objectif étant d'optimiser l'organisation des entreprises et d'apporter un meilleur service aux clients.

SELEC PRO a été la première concession BONGARD à gagner cette certification, abordée de façon collégiale avec l'ACB, auprès de l'organisme certificateur BVQI le 8 juillet 2005.

CHIFFRES CLÉS

Effectif : 39 salariés

- 18 techniciens
- 3 responsables techniques
- 1 sous-traitant technique
- 1 chef des ventes
- 8 commerciaux
- 6 administratifs
- 3 Direction et encadrement (Marie-Noëlle et Henri Ravachol, Charles Agop)

CA global 2006

- du groupe SELEC PRO
- 7 650 000 euros
- 80 % en vente de matériels
- 20 % en SAV

SELEC PRO

RN7, ZI de Marcerolles
26500 Bourg-les-Valence
Tél. : 04 75 83 87 88 - Fax : 04 75 83 00 29
E-mail : hravachol@selecpro.fr
Site internet : www.selecpro.fr

Concessionnaire BONGARD pour l'Ardèche (07), la Drôme (26), le Gard (30), la Lozère (48), et le Vaucluse (84, enclave de Valréas).

SELEC PRO Auvergne

19, rue Gay Lussac
63100 Clermont-Ferrand cedex
Tél. : 04 77 40 56 29 - Fax : 04 77 40 56 33

Concessionnaire BONGARD pour l'Allier (03), la Loire (42) et la Haute Loire (43), le Puy-de-Dôme (63) et le Cantal (15).

SELEC PRO et Xavier Honorin

« Pour SELEC PRO et ses équipes, le dossier de la boulangerie de Xavier Honorin a été intéressant à plusieurs titres.

D'abord cela a été un challenge pour notre commercial, Laurent Mendygral.

Quand il s'agit d'une création, on peut croire partir de zéro mais en fait le client s'appuie sur son vécu, ses freins, ses motivations.

Il s'agit avant tout d'écouter, de comprendre le point de vue du client et alors seulement de proposer le conseil adéquat en matière d'équipement.

Dans le cas de Xavier HONORIN, sa connaissance du métier, sa dimension marketing et son expertise de chef d'entreprise ont permis de rapidement poser les arguments en terme de performances produits, de services rendus, de rentabilité, de retour sur investissement.

Une fois le besoin recueilli, l'offre cernée, le devis accepté, nous avons fourni les plans nécessaires à l'implantation des matériels du labo pâtisserie, du fournil et du magasin.

Concept Froid, prestataire exclusif des concessionnaires de l'ACB en matière de magasin, a réalisé des visuels en 3D. Cette prestation est toujours bien perçue de nos clients d'autant plus que la moindre modification est apportée en temps réel au plan d'origine, ce qui nous assure une très bonne réactivité.

Puis le moment crucial du chantier technique est arrivé avec ses aléas. Nos équipes y ont fait face. Travailler avec un artisan comme Xavier Honorin, c'est aussi traiter avec l'exigence et le professionnalisme, des valeurs que nous partageons chez SELEC PRO.

La particularité de ce chantier réside surtout dans l'espace et la fonctionnalité qui étaient mis à notre disposition et qui ont énormément facilité les étapes de mise en place et de montage. Nous avons ainsi pu concentrer plus rapidement nos efforts sur des points plus techniques (mise en route, réglages, etc...). »

LISTE DU MATÉRIEL MIS EN PLACE

FOURNIL ET LABORATOIRE :

- Four BONGARD OMEGA 802.4.246 avec élévateur intégré,
- Pétrin spiral 80E BONGARD avec couvercle anti-projection de farine
- Diviseuse mercure BONGARD,
- Repose-pâton RP4 BONGARD,
- Façonneuse Major manu BONGARD,
- Armoires BFA BONGARD 400x600,
- Four BONGARD ventilé Eliot 46.10,
- Batteur BONGARD Saturne 40 litres avec équipement 20 litres,
- Chambre froide DAGARD,
- Laminoin RONDON, EURL 513,
- Refroidisseur d'eau SOREMA,
- Balance SOEHNLE
- plaque à induction, lave-mains, chariots parisiens hauts et bas, chariots campagnards, tables tour avec bacs, échelles, plonges, meubles inox et tout l'équipement froid.

BOUTIQUE

- Magasin complet de marque CONCEPT FROID
- Coupeuse à pain JAC.

Un pari technique de Le témoignage de Xavier HONORIN

Sur le bord de la Nationale, au 1368, dans la zone d'activité, un local spacieux arboré, depuis le 2 avril dernier, les couleurs de la maison HONORIN, bien connue des Drômois, en particulier ceux qui habitent Crest.

■ Un local intéressant à exploiter, pour son emplacement ...

Entre les 2 derniers recensements, la population a augmenté de 22 % sur Portes-les-Valence, passant de 7 900 à plus de 10 000 habitants et générant un flux humain énorme ainsi qu'une activité économique intense.

■ ... et son espace.

Tout était à créer dans ce local de 580 m², parfaitement rectangulaire. Le pari technique était important et Xavier HONORIN a relevé le défi.

A présent une structure moderne est carrément intégrée dans le bâtiment sans que les murs ou le toit aient eu besoin d'être modifiés.



■ Sarah a présidé à la décoration du côté « réception du public », Xavier s'est occupé de la partie production.

« Nous avons tout fait nous-mêmes : ni designer, ni architecte. J'ai dessiné l'espace, Sarah a dessiné la déco. Nous l'avons voulu à notre image ; créatif, convivial, fonctionnel, facile à travailler et à vivre, adapté à notre clientèle, à notre métier et à ses impératifs. »

Dans l'espace boutique, le linéaire élégant permet aux curieux et aux gourmands de flâner le long de la vitrine à la découverte du produit qui va les séduire. Le noir du granit des comptoirs-vitrines met en valeur les délicieuses pâtisseries, les étagères sont garnies de pains tous plus appétissants les uns que les autres et un mur entier recouvert d'ardoise liste les produits de la maison.

Côté restauration-déjeuner, les panneaux fraise/chocolat donnent le ton, la salle à manger de 60 m² est éclairée par de larges ouvertures, les meubles de bois brut sont confortables et accueillants.

Tout a été pensé dans les moindres détails : pour des raisons esthétiques, le présentoir réfrigéré pour la boisson est encastré, la machine à café a été rendue « invisible du public » par un écran de verre dépoli, les emballages restent sagement pliés dans les multiples rangements à portée de main. Des coins salons avec fauteuils club profonds prodiguent un accueil généreux.

L'espace production, « je l'ai voulu pratique, moderne, bien équipé, pour n'avoir plus que le souci de la fabrication de produits de qualité. »

taille et un formidable défi relevé à Portes-les-Valence (Drôme). HONORIN, client SELEC PRO.

■ Fournil, laboratoire aux normes de sécurité et d'hygiène...

Xavier HONORIN a tenu à préserver une « marche en avant », norme qui contraint à ne pas faire se croiser les circuits « propres et sales », ce qui implique de gérer à la fois la distribution des locaux et l'aménagement des méthodes de travail.

Le plan de vie du laboratoire et du fournil est fonctionnel et logique. L'accès du personnel est aisé (larges couloirs, accès de plain pied, portes à pieds), des vestiaires sont à leur disposition et chaque entrée en zone de travail est équipée d'un lave-mains.

Les produits du magasin sont de pure tradition, le reste fonctionne de façon très rationnelle.

■ Un talent au service de ses clients

« Je tiens à fidéliser ma clientèle sur ce qu'elle attend. Ensuite je pourrai travailler sur des choses plus exotiques : c'est un axe que nous exploitons dans le sandwich avec le pain type méditerranéen ou indien. En boutique, je suis assez réticent sur la « fusion culinaire » et je préfère le produit traditionnel bien fait. En restauration, bien sûr, je n'hésite pas à travailler les saveurs et les influences, ce que je fais depuis des années avec la maison Pic et le « 7 ». A terme une offre de livraisons « à la carte » sera développée auprès d'autres tables valentinoises. »

On l'aura compris, dans sa boulangerie de Portes-les-Valence, Xavier HONORIN souhaite, avant tout, faire découvrir ses fabrications sur 24 h à partir de levains purs pour lesquelles avant fermentation, la pâte est soumise à un pétrissage lent ce qui donne toute son expression aux ferments.



■ Artisan complet

Xavier HONORIN, 37 ans, est boulanger depuis 22 ans.

Dès l'âge de 14 ans, il a commencé avec son père, artisan boulanger à Bourg-Les-Valence, puis a intégré les Compagnons. Il a fait son tour de France pendant 8 ans, puis s'est présenté au concours de la Coupe du Monde de Boulangerie en 1996 qu'il a gagnée. Cela l'a propulsé à l'étranger en tant que consultant pendant 6 ans pour tous les pays d'Asie du Sud-Est. Au retour, il y a 5 ans, il reprend une entreprise au centre ville de Crest, puis un dépôt de vente à la gare de Crest il y a deux ans.

■ Rencontre avec SELEC PRO, concessionnaire BONGARD

« Laurent Mendygral, commercial chez SELEC PRO, concessionnaire exclusif BONGARD sur la Drôme, m'a appelé quand il a entendu parler du projet. Nous l'avons rencontrés, nous avons exprimé nos besoins, nos envies, nos attentes et nous avons travaillé ensemble sur la quasi totalité de l'équipement, même le magasin. »

Le labo pâtisserie est équipé simplement mais efficacement : tour traiteur, four pâtissier ELIOT,

chambres froides, laminoir, batteur.

Côté fournil, un four OMEGA électrique a été choisi pour sa souplesse d'utilisation et sa consommation d'énergie peu gourmande. Facile à utiliser, il dispose d'étages indépendants où l'on peut cuire en même temps du pain traditionnel, de la viennoiserie et des pains spéciaux.

« Un pétrin spi très bien adapté aux pains spéciaux, et pour tout ce qui est pétrissage à l'ancienne, les pains au levain, pour lesquels il faut prendre du temps, notre choix s'est porté sur un pétrin axe oblique car le boulanger n'a pas besoin de corser les pâtes et donc n'a pas l'utilité d'un pétrin qui tourne vite. »

Le choix du matériel était une étape cruciale. En effet quand l'équipement est fiable et performant, alors le boulanger et le pâtissier peuvent se concentrer sur le cœur de leur métier en sachant que leurs innovations vont pouvoir trouver toute leur dimension gustative, sans souci.

■ Savoir préserver ses employés

« Les employés ont leurs propres vestiaires, les espaces sont ouverts en lumière du jour, les conditions de travail sont optimales. »

La boulangerie HONORIN est fermée le week-end !

« Les 35 heures aujourd'hui, c'est plus qu'une obligation, c'est devenu un mode de vie. »

« Les vendeuses comme le personnel de production ne sont pas essouffés. Nous sommes sur un système de gestion du personnel et de leur travail qui est plaisant, convivial, humain. Une telle approche garantit la pérennité de l'entreprise. Cette gestion raisonnée du travail permet d'attirer les meilleurs, de les motiver « à fond » pendant les 5 jours de présence, de leur garantir le même salaire et ainsi de les fidéliser. Au bout du compte tout le monde y gagne. »

Les HONORIN emploient 26 personnes sur leurs 3 pôles.

■ Un esprit entrepreneurial

« La centralisation de la fabrication est le seul moyen, aujourd'hui, de pouvoir investir dans du matériel de qualité et de l'espace. L'argent qu'il faut générer pour arriver à monter des locaux entièrement aux normes n'est pas rentabilisé par un seul commerce. Nous avons d'autres projets liés au site de fabrication de Portes-les-Valence. »

■ Les voyages et la rencontre

« Ce qui me pousse c'est la passion qui s'entretient au fil des rencontres. Ce qui me passionne, c'est le voyage. Ce qui m'intéresse, c'est la transposition, voir ce que l'on peut faire en France avec des influences d'ailleurs. » Dans ce magasin de Portes-les-Valence elles s'appellent Belgique, Hollande, Allemagne, Suède, Turquie, Hong Kong.

« Mon moteur aujourd'hui c'est d'arriver à monter des structures comme cela. Il faut oser. Quand on ose avec des idées qui viennent d'un peu partout ; on se retrouve plein d'énergie. Les voyages m'ont apporté la rencontre avec Sarah lors de nos missions au sein du groupe Lesaffre, l'ouverture sur le monde et les autres, une super motivation, un cercle de vrais amis qui sont aussi des créateurs dans la boulangerie et la restauration (en particulier en Asie et à Istanbul en Turquie) et l'envie permanente de nous dépasser. »

C. CH.



1 Un jour, Xavier HONORIN passe par là, repère le local, un ancien garage laissé à l'abandon. Il jauge en quelques minutes le potentiel, se renseigne auprès des entreprises voisines, va à la mairie. Le processus est enclenché.



2 Une dalle de 20 cm en béton a été coulée sur toute la surface à exploiter et des panneaux sandwich ont fait le reste.



3 Matériel performant, locaux spacieux, conditions de travail optimales.



4 13 mois après le 1er contact, la boutique avec son espace restauration peuvent enfin ouvrir !



5 Les lunettes design, la voix chaude, le verbe rapide, Xavier HONORIN est assurément un homme de marketing : métier, marché, sensibilités de la clientèle, conditions de travail des employés, influences d'autres cultures, rien ne lui est étranger, pour le plus grand plaisir du consommateur !

SERVICES ET PRODUITS

L'ENTRETIEN AVEC UN PARTENAIRE « SERVICES/PRODUITS »

« Tout ne s'arrête pas au prix ! »

Entretien avec Didier AUGER, entré chez SOREMA en 1972 et qui en assure la direction depuis 1987.

C'est en 1957, il y a 50 ans, que le 1er refroidisseur SOREMA, était présenté à la Foire de Paris. En 2007 plus de 30 000 refroidisseurs ont été vendus dans le monde.

SOREMA, SOciété de REfroidisseurs MAgneron, du nom du fondateur Camille MAGNERON, est spécialisée dans le refroidissement, le dosage et le conditionnement de l'eau dans le secteur de la boulangerie-pâtisserie et dans l'agro-alimentaire. Installée à Cholet, SOREMA occupe une surface de 1 650 m² et emploie 25 personnes.



■ **SOREMA, CA 2006, 3 350 000 Euros,** en progression de 20 % sur 2005.

■ 50 % EN BVP

- En artisanat, où la distribution est entièrement faite via des réseaux de revendeurs de matériels (travail sur stock, livraison sous 24 à 48h, ou transport express)

- La GMS via des référencements nationaux

- La boulangerie industrielle que SOREMA traite en direct, chaque produit étant spécifique à la chaîne de fabrication concernée.

■ 30 % DANS LE SECTEUR DE L'INDUSTRIE AGRO-ALIMENTAIRE

Travail sur des applications dans les chaînes de production : process de refroidissement des plats préparés et pâtes.

■ 10 À 15 % DANS LA MÉTALLURGIE, PLASTURGIE

Contrôle de la température dans le process des labos pharmaceutiques, de la chimie cosmétique et de la plasturgie.

■ 5 % EN SAV

Contrats de maintenance et installation.

La phase installation n'est exercée que pour les boulangeries industrielles au niveau national.

■ SOREMA ET LA DIVERSIFICATION

Le groupe possède une filiale, installée en Région Parisienne, FACIS, dédiée au froid appliqué spécifiquement à l'industrie (secteur bio-médical clinique) et au secteur automobile avec les centres d'essais pour les bancs de test voitures.

■ SOREMA, UNE OFFRE QUI ÉVOLUE AVEC SON TEMPS

Spécialiste du refroidissement de l'eau en BVP avec ses refroidisseurs et doseurs d'eau, SOREMA a développé, ces dernières années, des conditionneurs pour répondre à l'évolution des pâtes (eau à 5, 7 ou 10°C).

Dans l'industrie, SOREMA intervient comme ensemble en développant des appareils destinés à être installés au coeur du process d'un industriel.

« Nous ne sommes pas des frigoristes standards. Notre base de métier c'est le froid, mais nous construisons nos matériels. L'industriel nous pose une équation à résoudre dans une chaîne de fabrication. Nous devons solutionner un échauffement

de température soit dans une machine, soit dans une pâte et il nous faut combattre à un moment donné cette élévation de température par l'adjonction d'eau froide. »

■ LES FORCES DE VENTE INTERNES

SOREMA dispose d'une force commerciale en France de 5 ingénieurs technico-commerciaux répartis par région et couvrant chacun une zone d'export. (Europe élargie, USA, Maghreb, Afrique noire francophone). Ils ont pour tâche d'assister les réseaux de distribution, de servir la GMS et les industriels.

■ LA DISTRIBUTION

SOREMA tient à travailler avec des revendeurs professionnels qui savent respecter son produit et l'installer dans de bonnes conditions.

Les relations avec BONGARD sont historiques et datent des fondateurs Oscar BONGARD et Camille MAGNERON. Naturellement quand la centrale d'achat des concessionnaires BONGARD, EUROMAT, s'est créée, le partenariat s'en est trouvé renforcé.

« EUROMAT est un groupement dont les adhérents sont des gens qui font avancer les choses, la discussion se fait entre professionnels. »

SOREMA a une production peu diversifiée, et ne peut donc pas donner l'exclusivité de sa distribution. Par contre SOREMA veut bâtir un avenir solide avec ses réseaux de distributeurs et cherche à qualifier son offre de partenariat par un remisage certes, mais surtout par des argumentaires produits et de la formation adaptée.

■ LA PROFESSIONNALISATION DE SES PARTENAIRES

Les matériels SOREMA relèvent du domaine frigorifique qui est soumis à des normes et règles spécifiques. Intervenir sur un tel matériel implique d'avoir un agrément. La nouvelle directive rendra obligatoire une certification en deux ans. Il s'agira non plus de se déclarer, comme actuellement en Préfecture, mais bien de subir un audit de certification de façon à être agréé. Cela va encore professionnaliser le marché.

■ SOREMA ET L'INNOVATION

« A l'époque de la première guerre du Golfe, la phase de croissance en artisanat s'est affaiblie, le marché s'orientait vers une phase de renouvellement. La boulangerie industrielle naissante est alors venue compenser cette baisse d'activité. Puis quand les 350 boulangeries industrielles ont été équipées, il nous a fallu agir. Nous avons donc commencé à innover, à être plus dynamique dans notre positionnement, à faire d'avantage de marketing et à établir des échanges avec nos distributeurs privilégiés en développant des partenariats forts. »

LE DESIGN A ÉNORMÉMENT ÉVOLUÉ CHEZ SOREMA

« L'acte d'achat c'est aussi un coup de coeur, même si le fameux appareil est mis dans une comble ou hors de sa vue, au moment de l'achat, le boulanger aime le voir « beau » quand même. L'ergonomie est un facteur qui a été développé ces derniers temps, mais jamais au détriment de la qualité et de la serviabilité. Nous allions le tout. »

LE « CAPOTAGE INTELLIGENT »

C'est un principe de pivotage qui permet d'installer le refroidisseur à 10 cm au-dessous d'un plafond. « On s'est aperçu que beaucoup de capots n'étaient pas mis ou étaient découpés parce qu'ils n'étaient pas pratiques. Du coup on a pensé à une solution innovante pour le faire pivoter et en faciliter l'installation, l'accessibilité et l'entretien ! Avec ce design, on a créé une gestion utile des appareils. »

LA GESTION AUTOMATIQUE

Optibox, c'est une « petite boîte magique ». « Cela paraît simple, mais c'est important que les fonctions de gestion de l'eau, (niveau, dosage, comptage, blocage du remplissage) et de la température (chaud/froid) soient rassemblées dans un boîtier de commande automatique à distance situé à portée de main du boulanger. »



LA RECHERCHE ET LE DÉVELOPPEMENT

Le BE, fort de 3 ingénieurs, est chargé de cette fonction recherche et développement. Il s'appuie sur les données du terrain et développe les produits et les améliorations qui répondent aux demandes et aux besoins du marché.

LA REMONTÉE DU TERRAIN

Les données reviennent du terrain, des revendeurs et des clients. Les salons, coûteux certes, constituent un excellent moyen pour recueillir des informations pertinentes. « Le rôle sur les salons n'est pas forcément d'ordre commercial mais se situe plutôt dans la notion de progrès. C'est une formidable vitrine sur la concurrence et les tendances. C'est l'occasion d'avoir sur un même lieu, à la fois le boulanger, le revendeur et nos forces commerciales pour mener des réflexions constructives. La discussion initie l'analyse et cela nous permet de faire évoluer nos produits autant que faire se peut. C'est là que nous progressons. »

■ LE CONSEIL AU BOULANGER

« Faire le bon choix, ne pas être leurré par le prix. Bien connaître la proposition, la comprendre, la regarder, s'y intéresser, l'évaluer en ne prenant le prix que comme un des facteurs de décision. Tout ne s'arrête pas au prix ! Savoir recourir à un bon revendeur qui puisse donner un conseil avisé et utile. Tout le monde est tenté aujourd'hui, d'aller sur Internet, de sélectionner le meilleur prix et d'acheter « un clic ». Cela ne suffit pas. Je crois beaucoup en EUROMAT car ses adhérents font leur travail de professionnels auprès des boulangers. C'est la dimension service qui compte beaucoup plus que la pure dimension produit. »

Fin de l'entretien **C.Z.**



Pour en savoir plus sur SOREMA, contactez la concession EUROMAT de votre secteur. Voir coordonnées des membres du réseau en page 11

RECETTE

D'UNE GOURMANDISE RAFFINÉE

Le Folie's, une recette Bellouet Conseil.

COMPOSITION

- Biscuit joconde imprimé
- Biscuit chocolat
- Palet de riz soufflé
- Mousse chocolat
- Copeaux plissés éventails noirs

Montage rond 4,5 cm de haut

RECETTE

pour 3 cercles de : 16, 18, 20 cm de diamètre et 4,5 cm de haut.

- 140 g de sucre semoule
- 40 g d'eau
- 120 g de jaunes d'œufs
- 100 g d'œufs entiers
- 325 g de couverture fondante (64 %)
- 500 g de crème fouettée

- 165 g de pâte de noisette pure
- 75 g de couverture lactée
- 100 g de riz soufflé
- 50 g de pailleté feuilletine

- 200 g de sirop à 30°B
- 120 g d'eau
- 30 g de cacao poudre

- 230 g de jaunes d'œufs
- 200 g de sucre semoule
- 250 g de blancs d'œufs
- 40 g de sucre semoule
- 50 g de farine
- 50 g de féculé
- 50 g de cacao poudre
- 100 g de beurre



MOUSSE CHOCOLAT

Confectionner une pâte à bombe : cuire le sucre semoule et l'eau à 121°C, les verser sur les jaunes d'œuf et les œufs entiers et monter au fouet jusqu'à complet refroidissement. Incorporer une première partie de crème fouettée dans la couverture chocolat fondu à 45°C, la pâte à bombe et la deuxième partie de crème fouettée.

PALET DE RIZ SOUFFLÉ AU PRALINÉ

Mélanger dans l'ordre suivant : pâte de noisette et couverture lactée fondue à 35°C, puis le riz soufflé et le pailleté feuilletine. Dresser en palets de 1 cm de haut et de diamètre 14, 16, 18 cm, puis faire prendre au froid.

PUNCH CACAO

Tiédifier le sirop à 30°C, y mélanger le cacao poudre puis ajouter l'eau. Chinoiser avant utilisation.

BISCUIT CHOCOLAT

Au batteur à l'aide du fouet, monter les jaunes d'œufs et le sucre semoule, puis incorporer une partie des blancs d'œufs montés et serrés avec la deuxième partie du sucre semoule.

Verser le mélange tamisé farine, féculé, cacao poudre et délicatement le beurre fondu. Ajouter enfin le reste des blancs d'œufs montés. Garnir des cercles de 6 cm de haut et cuire au four ventilé à 180°C, pendant environ 25 minutes.



Décor chocolat



AGENDA DES FORMATIONS

STAGES COURTS RÉSERVÉS AUX PROFESSIONNELS

INBP DE ROUEN TÉL. : 02 35 58 17 77

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

REPRENEURS CRÉATEURS

Repreneurs en boulangerie-pâtisserie

- Du 11 au 15 juin 2007,
- Du 9 au 13 juillet 2007,
- Du 3 au 7 septembre 2007,
- Du 22 au 26 octobre 2007,

animés par plusieurs intervenants

VITRINE-VENTE

Pain, dragée, gourmandise

- Du 18 au 20 juin 2007, animé par Catherine DAVID
- Mise en scène

- Du 15 au 17 octobre 2007, animé par Fabienne MOUILLET

BOULANGERIE

Tradition française et pré-fermentations variées

- Du 18 au 20 juin 2007, animé par Joël DEFIVES
- Spécial enseignants

- Du 3 au 6 juillet 2007, animé par plusieurs intervenants

Préparation au concours MOF

- Du 2 au 6 juillet 2007, animé par Joël DEFIVES
- Du 27 au 31 août 2007, animé par Patrick CASTAGNA
- Du 17 au 21 septembre 2007,

animé par Patrick CASTAGNA

Initiation recyclage

- Du 2 au 13 juillet 2007, animé par Guénaël BOUDEAU

Pains spéciaux 100 % maison

- Du 10 au 12 septembre 2007, animé par Thomas MARIE

Pains régionaux et aromatiques

- Du 24 au 26 septembre 2007, animé par Joël DEFIVES

Levain dur

- Du 1er au 3 octobre 2007, animé par Thomas MARIE

Gamme rustique et authentique

- Du 29 au 31 octobre 2007,

animé par Philippe HERMENIER

PÂTISSERIE

Sucre tiré

- Du 11 au 3 juin 2007, animé par Didier STEPHAN

Petits décors pour se différencier

- Du 25 au 27 juin 2007, animé par Didier STEPHAN

Initiation recyclage

- Du 2 au 13 juillet 2007, animé par Grégory SOULAVIE

Farandole de verrines

- Du 17 au 19 septembre 2007,

animé par Sébastien ODET

Bûches de Noël

- Du 1er au 3 octobre 2007, animé par Sébastien ODET

Les macarons

- Du 22 au 24 octobre 2007, animé par Frédéric LIARD

Confiseries de Noël

- Du 29 au 31 octobre 2007, animé par Sébastien ODET

STAGES STEPHANE GLACIER

TÉL.: +33 (0)6 62 59 76 57 - FAX : +33 (0)1 47 84 72 30

<http://stephane.glacier.monsite.wanadoo.fr>

e-mail : stephane.glacier@orange.fr

CONFITURES ET PÂTES DE FRUIT

Festival des confitures

- Du 3 au 5 septembre 2007, animé par Jean-Paul GAUCHER, maître confiturier

PÂTISSERIE

Tartes et gâteaux de voyage

- Du 17 au 19 septembre 2007, animé par Gaëtan PARIS, MOF boulanger

GLACES

Bûches glacées et entremets glacés

- Du 24 au 26 septembre 2007, animé par David WESMAËL, MOF Glacier, Champion du monde par équipe

NOËL

Bûches de Noël

- Du 1er au 3 octobre 2007, animé par Stéphane GLACIER, MOF pâtissier

Cours spécial « Fêtes de fin d'année », les recettes de Stéphane GLACIER, MOF pâtissier,

- Du 8 au 10 octobre 2007, animé par Johan MARTIN.

TENDANCES

Cours spécial nouvelles tendances : macarons et verrines

- Du 17 au 19 octobre 2007, animé par Stéphane GLACIER, MOF pâtissier

AGENDA DES FORMATIONS

STAGES BELLOUET CONSEIL

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

AOÛT 2007

Du lundi 20 au mercredi 22 août :

- Cours pratique de Petits gâteaux individuels - Nouvelles tendances
- Cours pratique de Gâteaux de thé - Gâteaux de voyage
- Cours pratique de Sucre tiré

Du jeudi 23 au vendredi 24 août :

- Cours pratique de sucre soufflé

Lundi 27, mardi 28 et mercredi 29 août :

- Cours pratique de tartes nouvelles, tartelettes et goûters
- Cours pratique entremets évolution
- Cours pratique de confiserie de qualité

SEPTEMBRE 2007

Du lundi 03 au mercredi 05 septembre,

- Cours pratique de viennoiseries et festival de tartes
- Cours pratique de Petits gâteaux individuels n°2
- Cours pratique de Sucre artistique

Du lundi 10 au mercredi 12 septembre,

- Cours pratique de bonbons chocolat (enrobage machine)
- Cours pratique Entremets 2003
- Cours pratique de pièces montées et décor

Du lundi 17 au mardi 18 septembre,

- Cours pratique Festival de sandwiches et tartines

Du lundi 17 au mercredi 19 septembre,

- Cours pratique de Sucre tiré

Du lundi 17 au jeudi 20 septembre,

- Cours pratique de Pièces artistiques en chocolat

Du mercredi 19 au jeudi 20 septembre,

- Cours pratique de Feuilletés salés, tourtes et quiches

Nouveau Du lundi 24 au mercredi 26 septembre,

- Cours pratique Entremets évolution - Applications bûches
- Cours pratique de Sucre soufflé
- Cours pratique Traiteur n°2 Terrines et verrines

OCTOBRE 2007

Du lundi 01 au mercredi 03 octobre,

- Cours pratique de Glaces - sorbets et entremets glacés - Applications bûches.
- Cours pratique de Petits gâteaux nouvelles tendances
- Nouveau Cours pratique Spécial congélation

Du lundi 08 au mercredi 10 octobre,

- Cours pratique de Pains spéciaux et viennoiseries nouvelles, animé par Gaëtan PARIS, MOF
- Cours pratique Entremets 2000 Applications bûches
- Cours pratique de Sucre soufflé

Du jeudi 11 au vendredi 12 octobre,

- Cours pratique de Sucre tiré

Du lundi 15 au mercredi 17 octobre,

- Cours pratique de Tartes nouvelles, tartelettes, goûters

Nouveau Du lundi 15 au mercredi 17 octobre,

- Cours pratique Spécial salons de thé

Du lundi 15 au jeudi 18 octobre,

- Cours pratique Grand show de desserts-assiette

Du lundi 22 au mercredi 24 octobre,

- Cours pratique Petits fours et macarons

Nouveau

- Cours pratique Entremets évolution - Applications bûches
- Cours pratique « Apprenez l'art du chocolat »

Du lundi 29 au mercredi 31 octobre,

- Cours de pâtisserie par Franck Michel - MOF pâtissier, Champion du Monde Compétition aux USA (Phoenix, Arizona) 2006
- Cours pratique de confiserie artisanale de qualité

MANIFESTATIONS DU RESEAU

FOIRE COMMERCIALE DE CHALONS-EN-CHAMPAGNE (51)

Du 31 août 2007 au 10 septembre inclus, la Société TORTORA sera présente sur le stand de la Fédération de la Marne sur lequel de nombreuses animations seront réalisées par le Meilleur Ouvrier de France en boulangerie pâtisserie, Pascal TEPPERT. Le fournil, le laboratoire et le magasin seront entièrement équipés par la Société TORTORA en partenariat avec BONGARD et EUROMAT. Toute l'équipe de l'agence TORTORA de Reims ainsi que Eddie, Philippe et Frédéric TORTORA vous réserveront le meilleur accueil. Des promos attractives et des affaires sur tout le matériel en fonctionnement seront à saisir ! Joignez l'utile à l'agréable autour du verre de l'amitié pendant ces 11 jours de manifestations à Chalons-en-Champagne.

ACTUALITÉS

LES DERNIERS ÉVÉNEMENTS PROFESSIONNELS OU LUDIQUES

Le pain s'invite au Hameau du Vin...

Le Hameau du Vin, le Parc de la Vigne et du Vin. Un site unique en France !

Expositions, théâtre d'automates, film en relief et biens d'autres surprises vous accompagnent dans ce parcours ludique et culturel.

Découvrez une visite des plus étonnantes à travers 2000 ans d'histoire de la vigne et du vin. Promenez vous au cœur des arômes et des saveurs dans nos jardins. Revivez l'aventure du PLM grâce à un voyage nostalgique et surprenant dans l'univers du train.

Du 13 au 15 avril 2007, petits et grands ont été invité à découvrir, au Hameau du Vin à Romanèche-Thorins, le pain sous ses différentes formes en partenariat avec BANETTE et la Société BONGARD.

Une animation exceptionnelle au cours de laquelle les visiteurs ont pu admirer et découvrir des objets anciens de la meunerie et de la boulangerie, et un



Photo : m.godet@lyonphoto.com

atelier de fabrication spécialement aménagé dans la salle des pas perdus.

Les enfants ont pu mettre la main à pâte, car il pouvaient pétrir et cuire eux même leur petit pain, avant de repartir avec un diplôme de « Petit Boulanger » et coiffé d'un calot de mitron. En salle de dégustation, les pains de nos régions étaient à l'honneur et un grand buffet permit

aux visiteurs de découvrir les spécialités les plus savoureuses, telles que le charleston de Provence, la flambade de Sud-ouest, la fouace du Nord, la manchette de Normandie. Didier Stéphan, Meilleur ouvrier de France, pâtissier et glacier, réalisa des sculptures en glace, puis initia les petits à la sculpture avec de la pâte d'amande et des modelages en pâte morte. Au jardin, un boulanger façonna du pain, qu'il fit cuire dans un feu de bois d'une cantine roulante de ravitaillement militaire.

Boutique et restauration sur place.
Label « Aventures Mômes » pour les enfants.

ERRATUM

Dans l'article intitulé, « Création d'une unité de production de pâtisserie à l'île d'Yeu (vendée) » paru en pages 6/7 du numéro 31 de FORUM MAG, il était spécifié que le montant de l'investissement consenti, avait été de 12 000 Euros. En réalité Monsieur Mousnier a investi environ 40 000 Euros pour l'achat d'un MAFE 2 étages, d'un pétrin SPI 80 E, de quelques accessoires et pour la prestation technique visant à la réimplantation de son laboratoire de fabrication pâtissière.

RECRUTEMENT



BONGARD RECRUTE

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

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

Directeur Régional France (h/f)

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

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

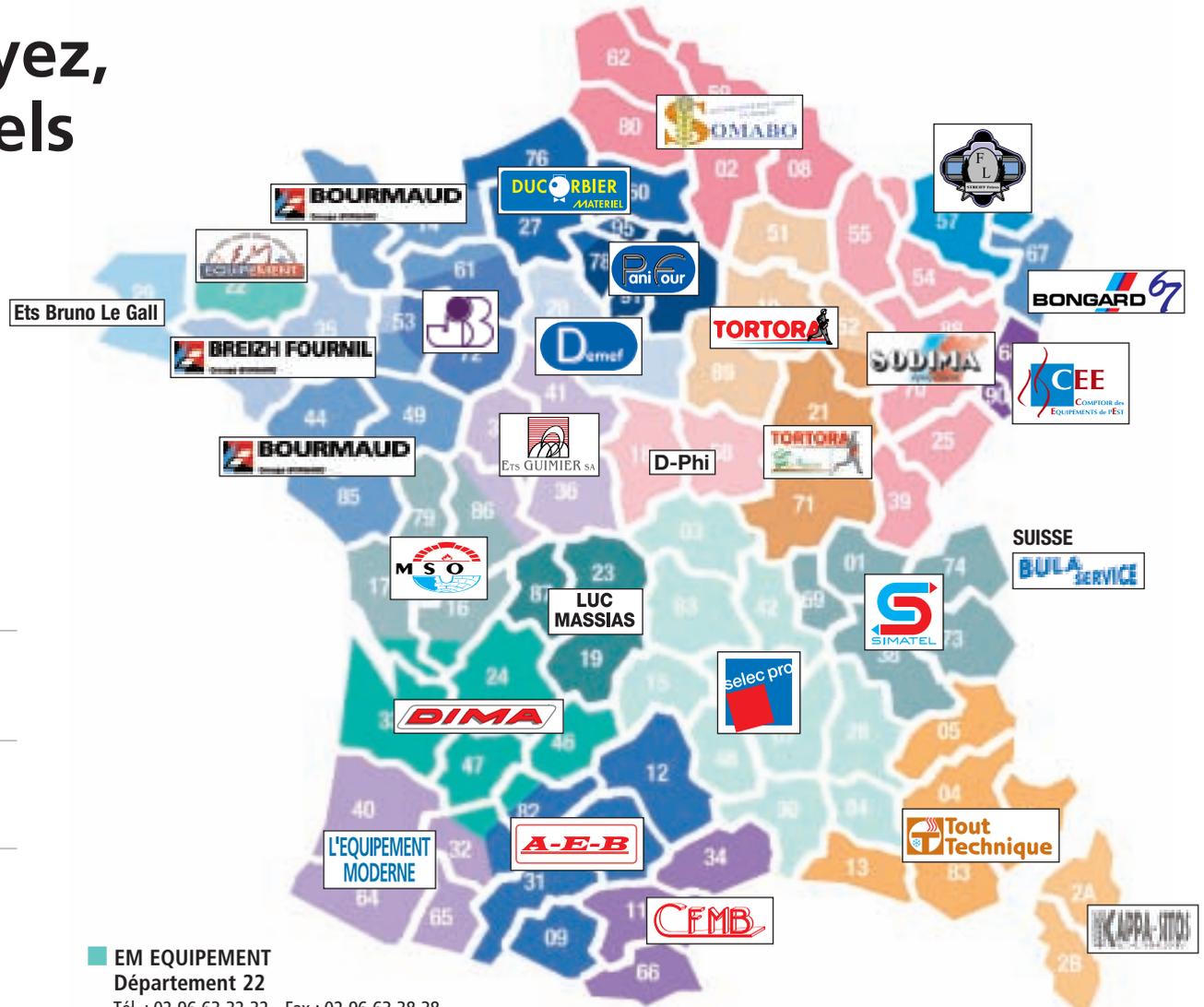
De formation commerciale (Bac +2), vous bénéficiez d'une solide expérience dans la négociation et dans l'animation d'un réseau de distribution. Rigueur, écoute et fiabilité seront les atouts de votre réussite.

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

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

 **BONGARD**

**Où que vous soyez,
des professionnels
impliqués
sont à l'écoute
de vos besoins.**



A.E.B.
Départements 09 - 31 - 32 - 81 - 82 - 12
Tél. : 05 61 81 28 57 - Fax : 05 61 27 08 49
E-mail : a.e.b.austruy@wanadoo.fr
Départements 12 - 81
Tél. commercial : 06 78 99 23 82
Tél. technique : 06 32 90 05 18

SARL JACKY BOIS
Départements 61 - 72 - 53
Tél. : 02 43 25 37 04 - Fax : 02 43 25 33 21
E-mail : jackybois@orange.fr

BONGARD 67
Département 67
Tél. : 03 88 96 00 11 - Fax : 03 88 96 18 19
E-mail : bongard67@wanadoo.fr

BOURMAUD EQUIPEMENT
SAS Huteau-Menard
Département 44
Tél. : 02 40 30 23 53 - Fax : 02 40 25 11 13
E-mail : bourmaud@f-d-o.com
Départements 49 - 53
Tél. : 02 41 72 06 99 - Fax : 02 40 30 15 96
E-mail : bourmaud49@f-d-o.com

BOURMAUD 50
Départements 14 - 50 - 61
Tél. : 02 33 56 67 36 - Fax : 02 33 56 30 50
E-mail : bourmaud50@f-d-o.com

BOURMAUD 85
Département 85
Tél. : 02 51 48 12 42 - Fax : 02 51 48 12 43
E-mail : bourmaud85@orange.fr

BREIZH FOURNIL
Département 56
Tél. : 02 97 24 08 63 - Fax : 02 97 56 68 04
E-mail : breizhf@f-d-o.com
Départements 53 - 35
Tél. : 02 40 30 15 33 - Fax : 02 99 09 07 89
E-mail : aduprey@f-d-o.com

BULA SERVICE
Suisse - Tél. : +41 026 668 21 34 - Fax : +41 026 668 38 18
E-mail : vente@bulaservice.ch - www.bulaservice.ch

C.E.E.
Départements 68 - 90
Tél. : 03 89 31 76 71 - Fax : 03 89 54 13 82
E-mail : comequest@wanadoo.fr

C.F.M.B.
Départements 11 - 34 - 66
Tél. : 04 67 32 62 62 - Fax : 04 67 39 27 93
E-mail : cfmb@cfmb.fr

D-PHI
Départements 18 - 58
Tél. / Fax : 03 86 38 04 36
E-mail : d.phi.services@wanadoo.fr

DEMEF
Départements 28 - 45
Tél. : 02 38 87 29 26 - Fax : 02 38 87 25 86
E-mail : demef.45.28@orange.fr

DIMA
Départements 16 - 17 - 24 - 32 - 33 - 46 - 47 - 82
Tél. : 05 56 35 04 10 - Fax : 05 56 35 86 38
E-mail : dima.bongard@wanadoo.fr

DU CORBIER MATERIEL
Départements 27 - 60 - 76 - 78 - 95
Tél. : 02 35 80 56 69 - Fax : 02 35 80 81 87
E-mail : ducorbier@ducorbier-materiel.fr

EM EQUIPEMENT
Département 22
Tél. : 02 96 63 32 32 - Fax : 02 96 63 38 38
E-mail : em.equipement@wanadoo.fr

L'EQUIPEMENT MODERNE
Départements 32 - 40 - 64 - 65
Tél. : 05 59 38 14 07 - Fax : 05 59 65 06 15
E-mail : equipement.moderne@voila.fr

LE FOURNIL LORRAIN
Département 57
Tél. : 03 87 86 14 67 - Fax : 03 87 86 14 22
E-mail : fournil.lorrain@wanadoo.fr

BRUNO LE GALL
Département 29
Tél. : 02 97 24 08 63 - Fax : 02 97 56 68 04
E-mail : breizhf@f-d-o.com

GUIMIER
Départements 36 - 37 - 41 - 86
Tél. : 02 47 63 41 41 - Fax : 02 47 63 41 42
E-mail : ets.guimier.sa@wanadoo.fr

KAPPA SITOS
Départements 2 A/Corse du Nord - 2 B/Corse du Sud
Départements d'Outre Mer
Tél. : 01 39 12 08 52 - Fax : 01 39 62 40 51
E-mail : kappasitos@wanadoo.fr

MASSIAS
Départements 19 - 23 - 87
Tél. : 05 55 58 14 79 - Fax : 05 55 06 16 72
E-mail : sarlmassias@aol.com

M.S.O. MATERIEL
Départements 16 - 17 - 79 - 86
Tél. : 05 46 56 85 31 - Fax : 05 46 56 89 28
E-mail : mso@wanadoo.fr

PANIFOUR
Ile-de-France
Tél. : 01 60 86 41 00 - Fax : 01 60 86 42 25
E-mail : panifour@wanadoo.fr

SELEC PRO
Départements 07 - 26 - 30 - 48 - 84
Tél. : 04 75 83 87 88 - Fax : 04 75 83 00 29
E-mail : hravachol@selecpro.fr - Site Internet : www.selecpro.fr

Départements 03 - 15 - 63
Tél. : 04 73 91 02 06 - Fax : 04 73 90 10 43
E-mail : hravachol@selecpro.fr
Départements 42 - 43
Tél. : 04 77 40 56 29 - Fax : 04 77 40 56 33
E-mail : hravachol@selecpro.fr

SIMATEL
Départements 01 - 38 - 73 - 74
Tél. : 04 50 52 00 30 - Fax : 04 50 52 15 91
E-mail : simatel@simatel.eu
Départements 01 - 69
Tél. : 04 37 25 35 25 - Fax : 04 37 25 35 26
E-mail : simatel69@simatel.eu
Département 38
Tél. : 04 76 75 54 92 - Fax : 04 76 75 54 90
E-mail : simatel38@simatel.eu

SODIMA EQUIPEMENT
Départements 25 - 39 - 54 - 55 - 70 - 88
Siège social : Tél. : 03 29 36 96 96 - Fax : 03 29 36 91 88
E-mail : sodima.equipement@wanadoo.fr
Agence de Nancy :
Tél. : numéro indigo : 0 820 882 884 - Fax : 03 83 25 61 89
Agence indépendante EURL Borsotti :
Tél. : 03.84.73.90.27 - Fax : 03.84.73.90.28
E-mail : pascal.borsotti@wanadoo.fr

SOMABO
Départements 02 - 08 - 59 - 62 - 80
Tél. : 0825 325 327 - Fax : 03 20 97 00 56
E-mail : somabo-sa@wanadoo.fr

TORTORA
Départements 10 - 51 - 52 - 89
Tél. : 03 25 40 30 45 - Fax : 03 25 40 37 94
E-mail : tortora-fr@wanadoo.fr - site : www.tortora.fr

TORTORA CELSIUS EQUIPEMENT
Départements 21 - 52 - 71
Tél. : 03 80 51 99 76 - Fax : 03 80 51 99 79
E-mail : tortora21-fr@wanadoo.fr - site : www.tortora.fr

TOUT TECHNIQUE
Départements 04 - 05 - 06 - 13 - 83 - 84
Tél. : 0825 003 009 - Fax : 04 94 06 46 65
E-mail : contact@touttechnique.fr - site : www.touttechnique.fr

Actualités

Dévoilé lors des salons 2007 (SIRHA, Salon National de la Boulangerie, Serbotel), le Paneotrad® a fait couler beaucoup d'encre et de pixels. Aujourd'hui implanté chez près de 100 clients français, le concept Paneotrad® a largement dépassé nos frontières et contribue à la promotion du pain de tradition à travers le monde...



Le procédé Paneotrad®



Après la phase de pétrissage, la pâte est divisée puis déposée en bacs afin d'être entreposée en chambre de fermentation à 2°C pendant 24 à 72 heures.



Les bacs de stockage sont ensuite sortis de la chambre de fermentation.



La pâte est alors transférée dans le bac de découpe.



Une fois le bac de découpe introduit dans Paneotrad®, un premier outil descend pour égaliser doucement la pâte sans la stresser ni la dégazer.

Un second outil sépare et met les pâtons en forme en un seul mouvement.

Cette matrice peut être combinée avec une troisième pour obtenir des formes différentes (petits pains par exemple).



Une fois les pâtons mis en forme, chaque bac est démoulé. Afin de faciliter l'opération, les bacs de découpe sont équipés d'un fond amovible. Il ne reste plus à prendre les pâtons, à les déposer sur le tapis et à les enfourner.

Technique

Paneotrad® dispose d'un système d'égalisation exclusif et breveté nommé "Egalisation Optimisée de la Pâte Poussée" qui lui permet d'adapter automatiquement la pression qu'il exerce en fonction de la pâte.

C'est donc Paneotrad® qui s'adapte à vos pâtes et non l'inverse.

Paneotrad® travaille en sas fermé permettant de **réduire de 80 % les émissions de poussières de farine.**

Un farineur conçu **spécialement**, permet de **cantonner le fleurage à la quantité strictement utile** tout en l'orientant de manière à limiter la propagation de poussières de farine dans le fournil.

La nécessité du fleurage est également réduite grâce au **revêtement anti-adhérent et à la conception des matrices.**

Pourquoi paneotrad® est-il inclassable ?

Parce que Paneotrad® se substitue aux opérations habituelles de division, détente, façonnage, dépose et pousse.

Pourquoi paneotrad® n'est-il pas une diviseuse ?

Une diviseuse classique va exercer une pression importante sur la pâte afin de l'égaliser et garantir sa répartition homogène.

Grâce à son **système exclusif d'Egalisation Optimisée de la pâte poussée**, Paneotrad® n'exerce jamais de forte pression sur la pâte ou les pâtons.

Paneotrad® ne divise pas seulement la pâte, il la forme grâce à un **procédé unique et breveté** qui garantit là aussi une **absence totale de contrainte.**

