

MARS 2008

## DOSSIER HISTOIRE D'UNE ASSOCIATION

**Structurer, professionnaliser, fédérer,  
aider, conseiller, organiser ...  
... autant de fondamentaux qui vivent  
depuis 20 ans au cœur de l'ACB.** Lire en pages 2-3



### PANEOCLUB

3

Issu d'une lignée de boulangers-pâtisseries, Jean-Yves Leloutre n'a pourtant pas immédiatement suivi la tradition familiale.

Portrait d'un créateur d'une « boulangerie Paneotrad® », à l'origine de la baguette « Doradorée ».

### L'AVIS DE MADAME

3

« Considérer le client  
comme un invité... »

Propos de Maryse Portier.

### TRANSMISSION

4

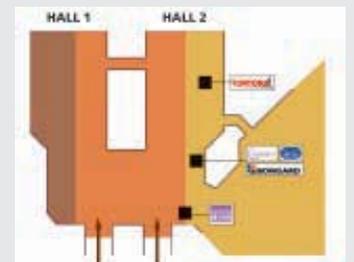
Les hommes changent, l'histoire  
continue...

Un homme quitte la scène, un autre  
prend les rênes de l'entreprise.  
Pour Selec Pro, le 11 janvier 2008  
fut un jour rempli d'émotion...

### EUROPAIN 2008

6-7

**BONGARD et le réseau des  
concessionnaires seront au  
rendez-vous sur Européain 2008.**  
Ils vous invitent à découvrir leur  
stand, du 29 mars au 2 avril, Parc  
des Expositions de Paris Nord  
Villepinte.



### SERVICES ET PRODUITS

8

**EUROMAT, une sélection de  
services et de produits.**  
Entretien avec Philippe Rouy et  
Charles Agop.

## EDITORIAL

L'entreprise TORTORA fête ses 30 ans d'existence

Dans la rubrique nostalgie, comment ne pas évoquer le début de notre entreprise familiale créée par nos parents ? Des premières réparations de machines effectuées dans le garage de notre HLM, aux visites de clients en 2cv (décapotable), nous, les « trois fils », Eddie, Philippe et Frédéric, avons été les premiers employés et donc les premiers acteurs de cette formidable aventure lancée par notre père.

Comment aussi ne pas évoquer notre partenariat avec la maison BONGARD fidèle à ses concessionnaires et toujours à la pointe du progrès ? Paneotrad® en est l'exemple le plus récent. Nous avons également rejoint EUROMAT, la centrale d'achats des concessionnaires de l'ACB, pour le meilleur de notre service, puisque nous sommes à même de vous proposer tout un panel de produits et solutions complémentaires au catalogue BONGARD !

Et surtout, comment ne pas évoquer, vous, nos Clients qui, pour certains, nous font confiance depuis trois générations ou qui, apprentis hier, sont devenus des professionnels avertis.

Nous pourrions écrire un livre d'anecdotes et d'histoires sur ce monde de la boulangerie dans lequel la reconnaissance, la fidélité et l'amitié sont des valeurs de métier. A chacun son parcours. Jeune ou moins jeune, votre détermination, votre motivation pour défendre votre corporation nous permettent de prendre exemple et nous incitent nous aussi à nous inscrire dans une dynamique de progrès.

Le développement de notre entreprise, nous le continuons grâce à notre personnel qui partage la même culture et s'attache à remplir sa mission, à savoir satisfaire les clients.

A l'occasion de « nos 30 ans », nous voulons vous montrer quelle importance vous avez pour nous. Importance hier, importance aujourd'hui et importance demain.

Pour la première fois depuis 30 ans, nous aurons notre propre espace au salon EUROPAIN. Cet événement d'envergure internationale, nous voulons le partager avec vous exclusivement. Vous le valez bien ! Sur ce stand qui vous est totalement dédié, nous allons vous surprendre, vous accueillir autrement.

Nos partenaires privilégiés seront non loin de là, mais sur un stand distinct du nôtre : BONGARD et EUROMAT présenteront, entre autres, leurs produits phares : Masterchef, Paneotrad® et le four Oméga, en démonstration continue.

Les challenges, chefs d'entreprises, vous savez ce que cela représente.

Ce salon est pour nous un challenge de taille. L'ensemble de nos collaborateurs, Philippe, Eddie, et moi-même comptons sur votre présence à nos côtés pour relever ce défi.

Nous souhaitons que les 30 ans de la Société TORTORA soient l'occasion de se revoir, de se rencontrer, de prendre le temps d'échanger, et puis aussi, en toute franchise, de parler « affaire », car EUROPAIN c'est avant tout la plus belle vitrine du métier de la boulangerie-pâtisserie.

Alors à bientôt. **Frédéric TORTORA**



**TORTORA**  
Salon Européen,  
Hall 2,  
Allée 5,  
Stand n°098

FORUM MAG N°35 - MARS 2008. ÉDITÉ PAR BONGARD, 67810 HOLTZHEIM, FRANCE. RESPONSABLE DE L'ÉDITION : ERIC SOQUET. RÉDACTION : BONGARD, EUROMAT, ACB. PHOTOS : BONGARD, EUROMAT, ACB, GRAPHICOBSESSION. MAQUETTE ET PRODUCTION : APALOZA. IMPRESSION : BARBOU IMPRESSIONS.

**BONGARD**  
Facilité vous la vie



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

HISTOIRE D'UNE ASSOCIATION

# Le réseau ACB a 20 ans ! Les étapes clefs, de 1987 à nos jours.



**C'est en 1987 que l'idée d'une Association des Concessionnaires BONGARD naît dans l'esprit de quelques concessionnaires leaders et de Michel Douai, alors PDG de BONGARD.**

**Concrétisée en 1988 par le dépôt des statuts, elle a pour objectif de structurer le réseau, le professionnaliser, le fédérer et organiser les échanges entre BONGARD et ses concessionnaires exclusifs.**

Dès 1989, les concessionnaires de l'ACB signent leur première charte à Paris, complétée quelques années plus tard, par les engagements nationaux de service à la clientèle visant à garantir, à tous les clients du territoire Français, un niveau de prestation identique. En 1997, la signature du document complet (Charte et Engagements de Services) s'effectue dans l'hémicycle du Parlement Européen, à l'occasion des 75 ans de BONGARD.

En 2002, chaque concessionnaire renouvelle solennellement son engagement dans cette aventure collective qu'est l'ACB, en signant à nouveau, la charte, les engagements nationaux de service et le règlement intérieur lors de leur Assemblée Générale d'Annecy.



Fin 2003, l'ACB décide de se lancer dans un énorme chantier : la certification ISO. Chaque concession s'engage, alors, à faire certifier son entreprise. Un travail collectif est mené en 2004 pour rédiger le manuel qualité type d'une concession. Ce n'est qu'une étape. La mise en œuvre de la démarche est ensuite relayée dans chaque concession.

Les adaptations sont plus ou moins longues à se faire au gré du temps et des moyens que chacun peut consacrer à la tâche. Aujourd'hui, la certification obtenue par une majorité de concessions prend tout son sens : différenciation par rapport à la concurrence, professionnalisation du réseau, optimisation dans l'organisation du travail, etc.

### ■ Une création originale : EUROMAT

Cinq ans après avoir vu le jour, en 1993, l'ACB crée sa centrale d'achats EUROMAT. Le rôle d'EUROMAT est de proposer des produits complémentaires à ceux du catalogue BONGARD, avec une force de négociation nationale. C'est la mutualisation des achats qui a permis à EUROMAT d'obtenir des conditions identiques pour tous les concessionnaires du réseau ACB et d'en faire profiter sa clientèle.

Outre un catalogue de matériels référencés, EUROMAT c'est aussi des actions promotionnelles, des produits blancs et OEM (produits d'origine fabricant labellisés EUROMAT) : vous avez là, chers clients, la possibilité d'acquérir, à très bons prix, des produits à forte notoriété.

### ■ Des idées forces, des réalisations concrètes

L'organisation interne, la déontologie, les règles de comportement, le respect des territoires... Autant de thèmes, de cadres, d'engagements qui structurent profondément le réseau ACB « du dedans » !

L'ACB c'est bien sûr, la solidarité, l'entraide, le compagnonnage, le partage des savoirs, et un extraordinaire laboratoire d'échange d'expériences... En témoignent les informations et les bonnes pratiques que les concessionnaires échangent lors des commissions de travail en particulier.

L'ACB joue là son rôle de formation interne et de transmission de savoirs et de compétences.

L'ACB produit régulièrement, au travers de ses commissions, des outils que les concessionnaires utilisent quotidiennement (conditions générales de vente unifiées, bon de commande ACB, limites de prestation, logiciel de remontées et d'analyse des infos terrain, analyse des bilans, indicateurs de gestion, etc.).

L'ACB et BONGARD sont ainsi devenus au fil des ans, des échanges et des réalisations, de véritables partenaires : BONGARD s'appuie en effet sur les commissions technique et commerciale de l'ACB pour proposer des réponses adaptées aux besoins du marché. Grâce aux remontées d'information toujours pertinentes et aux débats qui s'ensuivent, BONGARD est à même de proposer « Le Produit » attendu par la profession. En témoignent, entre autres, l'Oméga, le Cervap Compact et le Paneotrad®. Ces créations sont non seulement le fruit d'un travail en commun inscrit dans la durée, mais aussi et surtout le résultat de la confiance mutuelle et du partenariat dévoué que BONGARD et l'ACB ont su maintenir envers et contre tout.

Les Présidents de BONGARD et les Présidents de l'ACB se sont succédés sans jamais faillir à leurs engagements.

Les changements d'actionnaires du groupe BONGARD n'ont jamais remis en cause ce pacte multilatéral qu'est l'ACB.

Le journal des concessionnaires est encore une preuve, s'il en était besoin, des réalisations fédératrices de l'ACB. Au fil des ans et des maquettes (5 depuis sa création en 1998), il est devenu plus structuré tout en restant adaptable, pour doucement s'orienter vers le Forum'Mag diffusé aujourd'hui, plus « orienté client », avec des rubriques dignes des magazines de la presse professionnelle et une maquette moderne et attractive.

Depuis sa création l'ACB a vu de nouvelles équipes arriver et d'autre partir, transmission et renouveau, la vie est ainsi faite, mais les valeurs de base qui on fait depuis toujours la réussite du groupement persistent :

- La solidarité, la fidélité, la disponibilité, le partage et l'amitié envers tous les membres du groupe,
- Le respect des engagements envers les clients, les fournisseurs et tous les partenaires,
- Le respect des règles éthiques, fonctionnelles, déontologiques que les concessionnaires se sont imposées.

1988 / 2008, 20 ans d'existence, pour le réseau ACB : des hommes, des engagements, des réalisations, des avancées.

Et après ? Tout un programme de développements futurs dont les concessionnaires ne manqueront de vous faire profiter !

C. CH-Z

## PANEOCLUB

LE CLUB DES POSSESSEURS DE PANEOTRAD®

Issu d'une lignée de boulangers pâtisseries, Jean-Yves Leloutre n'a pas suivi pour autant la tradition familiale. Du moins, pas immédiatement. Après avoir entrepris des études commerciales, il fut en effet directeur de supermarché pendant plus de 20 ans. Néanmoins, lorsqu'il décide de diversifier ses activités il y a 12 ans, c'est tout naturellement que Jean-Yves crée une boulangerie dans le centre ville de Dieppe (Seine-Maritime).

Au fil du temps, il en ouvrira une seconde puis une troisième à Criel-sur-Mer, une petite ville, située au creux de la vallée de l'Yères, à deux kilomètres en retrait du littoral de la côte d'Albâtre. En 2005, Jean-Yves décide d'opérer une reconversion totale en quittant définitivement la GMS afin de s'investir à plein temps dans la boulangerie.

« (...) après avoir géré un nombre important de personnes en GMS, j'avais envie de projets ambitieux. »

**Forum Mag : Quelle est l'histoire de la baguette Doradorée ?**

**Jean-Yves Leloutre :** Je cherchais à créer une image forte autour d'un produit original. En octobre 2006 j'ai fait part de mes intentions à mon concessionnaire BONGARD, la société DUCORBIER Matériel. Celui-ci m'a immédiatement proposé Paneotrad® qui correspondait à mon projet de produire en grande quantité tout en garantissant la qualité de ma fabrication.

Je me suis donc rendu à Paris pour voir Paneotrad® en fonctionnement : plus je regardais, plus je tombais amoureux du concept. Après quatre jours de réflexion, je me suis décidé à l'acheter.

C'est en rentrant de Paris que l'idée m'est venue : mettre au point une recette spéciale pour commercialiser une baguette possédant une identité forte !

Le nom « Doradorée » a été mûrement réfléchi : nous avons beaucoup tourné autour du verbe « adorer ». Ce qui est plutôt comique aujourd'hui c'est que les enfants l'appellent « la Dora ».

En ce qui concerne la recette, je dois dire que j'ai eu la chance de bénéficier de précieux conseils d'Yves Desgranges ! Aujourd'hui, je vends cette baguette au même prix qu'une baguette normale mais ce qui fait sa particularité c'est qu'en utilisant une farine blanche j'obtiens, au final, le goût d'une tradition.



**FM : Comment vous organisez-vous ?**

**J-Y. L :** J'ai aujourd'hui six points de vente, j'emploie 35 salariés et possède huit camions. En fait, nous avons créé une « boulangerie Paneotrad® » dans laquelle nous produisons quotidiennement 800 à 900 baguettes « Doradorée » que nous redistribuons dans quatre de nos magasins. Deux personnes travaillent actuellement sur Paneotrad®. Du coup, nous en avons profité pour centraliser également la pâtisserie.

**FM : Quels autres produits réalisez-vous avec Paneotrad® ?**

**J-Y. L :** Outre la baguette « Doradorée » qui fait notre grand succès, nous proposons des pavés (40 par jour), des petits pains (80 par jour) et depuis peu des pains ciabatta pour sandwiches (200 par jour). Ces créations originales plaisent beaucoup aux clients. Nous passons à peu près 100 kg de farine par jour, mais nous allons encore développer ces produits spéciaux. Grâce à Paneotrad®, ils constituent aujourd'hui notre nouveau cheval de bataille.

**FM : Puisque nous en parlons, quels sont vos projets à venir ?**

**J-Y. L :** Nous allons bientôt créer une enseigne regroupant nos six points de ventes. Nos camions sont déjà habillés d'affiches « Doradorée » et dans les deux à trois mois qui viennent, je souhaite vraiment développer l'aspect marketing autour de la « Doradorée » en créant des sachets/poches à l'image de la baguette par exemple. Nous souhaitons faire de « Doradorée » une marque forte et reconnue. C'est la raison pour laquelle nous envisageons l'acquisition d'un second Paneotrad® très bientôt.

L. N.

## L'AVIS DE MADAME

PROPOS ET IMPRESSIONS DE FEMMES D'ARTISANS

### « Considérer le client comme un invité... »

A l'angle de la rue Crozatier et de la rue de Charenton, la boulangerie-pâtisserie « Le Pralin » se remarque non seulement par la diversité de ses produits mais aussi par l'accueil et l'animation omniprésents quel que soit le jour de la semaine. A la tête de la boutique, Maryse Portier dirige son affaire avec la « baguette » d'un chef d'orchestre.

Pour la boulangère, le client est la personne la plus importante dans la réussite d'une entreprise. « Nous lui devons un accueil chaleureux, des conseils et des signes de reconnaissance. Il faut considérer les clients comme des invités... fidèles ou de passage. Lorsqu'on est bien reçu dans une maison, on revient toujours au moins une fois ! Bien entendu, il faut créer un climat de convivialité tout en sachant gérer nos intérêts ». Le dialogue est un des outils pour instaurer facilement une bonne ambiance ou gérer une réclamation. « Face au client, il faut être à l'écoute, reconnaître ses plaintes, désamorcer un conflit, et trouver une solution satisfaisante en tenant compte de sa personnalité. Par ce biais riche de professionnalisme, les boulangères comme les vendeuses doivent inspirer la confiance et développer la fidélité chez le client ».

**Augmenter le ticket moyen**

Organiser des animations en permanence toute l'année permet de dynamiser les ventes et créer

une bonne ambiance dans le magasin. « Une boulangerie se prête facilement à la décoration et à l'occasion des fêtes du calendrier (Epiphanie, Pâques, Chandeleur, Printemps, Fête du Pain, Semaine du Goût, etc) ou la sortie d'un nouveau produit (pain, pâtisserie ou viennoiserie), il est important d'animer son magasin. Avec l'aide de votre meunier ou vous-même, vous pouvez également créer des offres attractives de clientèle (menu fraîcheur ou sandwich du jour, repas minceur, carte fidélité, 11ème achat gratuit) et des services sur-mesure (vente consignée de corbeilles de mini-viennoiseries, petits-déjeuners pour les bureaux avec ou sans boissons chaudes, cocktails apéritifs dinatoires à emporter ou à livrer, devis personnalisés, etc...). » Depuis son installation en 1990 avec Bertrand, son mari, Maryse Portier mise sur la « positive attitude » tout en organisant chaque animation dans les moindres détails : « Avec mes vendeuses comme avec les clients, il faut toujours être positif. Savoir dire non en expliquant le refus par de bons arguments et gérer les priorités en ne mélangeant pas urgences et précipitations. Pour une bonne communication, toutes mes vendeuses ont un badge avec leur prénom. Les clients veulent être servis rapidement et savoir de plus en plus ce qu'ils achètent, comment c'est fabriqué ? Avec quels produits ? A ce niveau, les artisans ont un rôle à jouer qui devrait prendre de l'importance. »



Maryse Portier,  
membre de la commission  
féminine des boulangères



www.boulangerie.org

**Communiquer son savoir-faire**

« La pérennité du métier de boulanger et de boulangère passe obligatoirement par la valorisation des produits fabriqués de façon artisanale. Pour que notre message soit entendu mais également retenu par les consommateurs, il est indispensable de présenter et vendre les produits d'une façon originale ! Selon le thème ou l'actualité de l'année, toutes mes vendeuses sont habillées en rois mages, en costumes d'autrefois (1930), en Normandes ou Bretonnes. L'obligation de se déguiser lors des animations est mentionnée dans le contrat d'embauche. Tous les déguisements sont l'occasion d'échanger des idées et de se poser des questions sur la place du pain à cette époque », explique la boulangère.

Créer une animation est la seule façon de se démarquer face aux grandes surfaces et aux points chauds en centre ville.

« Etre habillée en Père Noël ou en paysanne surprend toujours les clients et à partir de ce moment là, vous entamez facilement le dialogue et la vente de vos produits. D'ailleurs, dans le mot artisan, il y a art et les artisans sont avant tout des artistes qui exercent leur métier dans le fournil ou dans le magasin ».

J-P. D.

## TENDANCES

### L'apprentissage a la cote

Depuis 3 ans, le nombre d'apprentis progresse régulièrement même si l'objectif fixé des 500 000 est encore lointain. Selon le Ministère de l'Economie et de l'Emploi, on enregistre 50 000 apprentis de plus qu'il y a 5 ans : 397 000 contre 340 000.

Les contrats de professionnalisation en remplacement des contrats de qualification et d'orientation sont également en hausse. Fin 2007, 190 000 personnes étaient en contrat de professionnalisation contre 162 000 fin 2006. Le versement de la taxe d'apprentissage par le biais d'un organisme collecteur est devenu un facteur important au fil des années pour développer la formation au sein des métiers de bouche.

### Révision des baux commerciaux

Les propriétaires-bailleurs de locaux commerciaux\* ont signé la mise en place d'un Indice des Révisions des Loyers (IRL). Ce nouvel indice remplace l'Indice du Coût de la Construction (ICC) qui servait de référence pour réviser les loyers des baux commerciaux. Le nouvel indice devrait bien refléter l'évolution de l'activité du commerce, en se situant à mi-chemin entre celui de l'indice des prix à la consommation (IPC) et l'ICC.

Son assiette se répartit de la manière suivante : 50 % de l'indice des prix à la consommation (ce qui constituait une revendication importante des commerçants), 25 % de l'indice du coût de la construction, et 25 % de l'indice du chiffre d'affaires du commerce de détail en valeur (ICAV). Ce nouvel indice sera applicable pour les baux en cours et les futurs baux dès 2008.

\*Fédération des Sociétés Immobilières et Foncières (FSIF), Union Nationale de la Propriété Immobilière, et Conseil National des Centres commerciaux

### Ouverture le dimanche

A l'heure du commerce en ligne, une proposition de loi tendant à permettre l'ouverture des commerces le dimanche a été déposée à l'Assemblée Nationale par 23 députés. Le texte argumente : « Il n'est pas logique de fermer les commerces au moment où les salariés disposent de temps pour faire leurs courses... ».

La Chambre professionnelle de la boulangerie de Paris s'est mobilisée pour protester auprès des sénateurs et des députés d'Ile-de-France. Cette disposition remettrait en cause les arrêtés préfectoraux actuels de fermeture hebdomadaire.

Fin 2007, le Sénat avait déjà adopté un amendement visant à autoriser l'ouverture des magasins d'ameublement le dimanche. Pour les commerces de proximité, l'ouverture du dimanche aurait des conséquences directes sur l'emploi, le pouvoir d'achat et le repos hebdomadaire. Pour certains, cette question ne peut pas se traiter par quelques aménagements du Code du Travail et relève plutôt d'un choix de société auquel tous les Français doivent être associés.

## TRANSMISSION

LE PASSAGE DE RELAI AU CŒUR D'UNE ENTREPRISE FAMILIALE

# Les hommes changent, l'histoire continue...

C'est le 11 janvier 2008, qu'Henri Ravachol a décidé de remettre les clefs de sa société à son gendre Charles Agop. Après 3 ans et demi de codirection de Selec Pro, Henri et Charles étaient prêts ; l'un à quitter la scène, l'autre à prendre les rênes de l'entreprise.

« Nous avons préparé le terrain en douceur, pendant 3 années. Nous avons appris à nous connaître mutuellement, nous avons œuvré de concert pour toutes les décisions importantes concernant le développement du groupe », déclare Henri Ravachol.

« Ces 3 ans ont été nécessaires, pour connaître, apprendre et comprendre les clés de la réussite de Selec Pro ! Le secret de cette réussite repose sur le capital humain de l'entreprise, qui tous les jours, donne le maximum de lui-même pour satisfaire les clients et faire de Selec Pro, l'acteur incontournable dans le domaine de la vente, l'installation et l'entretien de matériels en BVP dans la région » précise Charles Agop.

Gestionnaire et acheteur de formation, Charles Agop a apporté à l'entreprise un œil neuf, un éclairage différent, des méthodes de travail novatrices. A son arrivée dans le Groupe Selec Pro, Charles a découvert une organisation chargée d'histoire, de vécu, avec une culture dont il fallait s'approprier les valeurs, décoder les us et coutumes, les codes et les rites afin de se faire accepter des acteurs. « Il a fallu que j'écoute beaucoup, que j'apprenne à comprendre et à connaître les gens et le fonctionnement de l'entreprise pour pouvoir ensuite m'immiscer à l'intérieur, me faire accepter ».

Une mission clef pour Charles AGOP à été la mise en place de l'ISO à son arrivée en 2004. Cela lui a, en effet, permis de connaître les services et les postes clefs de l'entreprise, de cerner les points de vigilance, de percevoir les contraintes, de connaître chacun des salariés dans l'exercice de sa fonction, de formaliser les processus, d'établir des procédures propres à l'entreprise de façon à l'engager dans une démarche d'amélioration continue.

« Je me suis approprié le fonctionnement de l'ensemble. Cela a été très instructif et certainement une des clefs importante de mon intégration dans Selec Pro. » Charles Agop reconnu dans l'entreprise pour ses qualités professionnelles, peut compter sur le soutien des équipes commerciales, techniques et administratives.

■ Cette journée du 11 janvier, Charles et Henri l'ont voulu conviviale, festive, gaie, ouverte sur l'avenir. Le pari a été réussi !

Entourés de tout le personnel de Selec Pro Valence, des agences de Firminy et Clermont-Ferrand, des dirigeants de BONGARD et d'EUROMAT, Henri et Charles ont tour à tour pris la parole.



C'est Henri Ravachol qui a lancé la journée par un discours dont le thème était la clef.

Retraçant l'historique de Selec Pro et les étapes clefs de son développement, il a insisté sur la qualité des hommes et l'esprit d'équipe, deux clefs importantes de la réussite du Groupe qui, en 2007, se trouve classé au troisième rang national dans le réseau des concessionnaires BONGARD. Charles Agop lui a répondu en écho sur un ton enjoué, optimiste, résolument rassurant pour les salariés pour qui ce changement, s'il a été bien préparé, n'en reste pas moins une étape d'importance. L'émotion était bien sûr au rendez-vous... Charles a reçu des mains d'Henri une énorme clef, symbole du relais qu'il lui passe comme guide et dirigeant du Groupe Selec Pro et plus prosaïquement le trousseau de clefs de l'entreprise.

### ■ Un autre chef participait à la fête

Le 11 janvier était un grand jour aussi pour Gaël Ravachol, puisqu'il inaugurerait, avec le déjeuner concocté tout spécialement pour Selec Pro, sa nouvelle salle de restauration, non loin de l'entreprise familiale. A chaque place, sur les tables, deux livres, « Le Pain, l'envers du décor » avec une dédicace personnalisée d'Henri Ravachol pour chacun et « Paysans » ouvrage de proverbes. A la fois un « au revoir » et un signe de métier et de racines, d'Henri à chacun de ses salariés-convives du jour.



Aussi un porte-clef accompagné d'une petite clef pour n'ouvrir qu'une seule porte, celle de leur réussite, par la foi en leur entreprise et leur détermination à faire, toujours, du bon travail pour ensemble gagner encore et encore.

### ■ Le 11 janvier, jour de l'intronisation de Charles Agop en tant que dirigeant de Selec Pro

Transmission financière terminée, transmission symbolique réalisée, transmission des clefs effective, Charles Agop est maintenant le dirigeant incontesté du Groupe Selec Pro. Toujours en charge du catalogue et du référencement produits pour EUROMAT, il est, depuis le début de l'année, au cœur de l'action sur tous les fronts, sa propre entreprise et le groupement d'achats des concessionnaires BONGARD ! Dès 2001, en intégrant EUROMAT, Charles Agop a été amené à côtoyer l'ensemble du réseau de l'ACB, la clef de voûte du réseau de distribution de BONGARD. Il connaît donc les concessionnaires et entretient avec eux des relations solides, franches et fructueuses. Par sa fonction de responsable des achats d'EUROMAT Charles Agop rencontre très régulièrement les fournisseurs clés du métier ; leurs échanges professionnels se passent dans une très bonne entente tant son ouverture et sa rapidité d'esprit, sa disponibilité, son écoute et son sens de l'analyse sont appréciés par ses interlocuteurs. Charles Agop partage avec ses salariés les valeurs clefs de Selec Pro : le respect des hommes, l'engagement de chacun, la solidarité, le professionnalisme, le sens du service, l'honnêteté, la confiance, la bonne volonté, le travail dans l'harmonie, l'ouverture et le dépassement de soi, entre autres. Une autre clef que Charles possède à son trousseau, est Julie, son épouse. Elle est le trait d'union entre sa famille et celle d'Henri Ravachol, bien sûr, mais elle est surtout une personne clef dans le panorama de ses partenaires puisque c'est auprès d'elle que Selec Pro trouvera les conseils d'ordre juridique et fiscal. Selec Pro garde ainsi un caractère familial tout en étant une entreprise très « Pro ». Histoire à suivre....

C. CH-Z

CV

## Charles AGOP



Après avoir obtenu un DUT de techniques de commercialisation, Charles Agop part en Angleterre à l'université de Hull où il obtient un Bachelor Degree, puis intègre l'Ecole Supérieure de Commerce de Montpellier, spécialités Sciences de Gestion puis Achats, avec une année intermédiaire au Service achats de Rhône Poulenc.

A l'issue de ses études, en 2001, il intègre EUROMAT comme responsable des achats et adjoint de direction. En charge des référencements et du catalogue, il prend la mesure de la complexité de son poste dans lequel ses patrons sont aussi ses clients. Formé par Jean-Marc HARDOUIN, Président du groupement, aux modes de fonctionnement des PME, il y acquiert les réflexes d'achats adaptés aux PME et se façonne aux stratégies d'achats idoines pour ce marché.

En septembre 2004, il intègre Selec Pro pour en prendre la codirection tout en continuant à s'occuper des référencements et du catalogue d'EUROMAT. Depuis le 11 janvier 2008, Charles assure seul la direction de Selec Pro qu'il a racheté à Henri Ravachol en départ pour sa retraite.

## Portrait

Cheveux frisés, noirs, l'œil brun et pétillant, le visage rond, Charles aime le contact humain, les échanges. Curieux de tout, il n'hésite pas à investiguer, essayer, tester. Les achats sont pour lui un poste clef, une manière d'aborder l'entreprise qui ne laisse pas la place à l'improvisation. Cela implique l'élaboration et la mise en place d'une stratégie adaptée afin de faire le bon choix, d'avoir les bons produits, de travailler avec les bons fournisseurs.

« Chez EUROMAT, j'ai été amené à rencontrer les gens « au dehors » en animant le réseau par des promos, avec la fabrication du catalogue également tout en m'occupant à l'interne de la gestion et de la stratégie. C'est un poste polyvalent et complet qui m'a très bien préparé à ma fonction de chef d'entreprise ».

Relations commerciales, travail en profondeur sur les aspects stratégiques, recherche et développement, veille marché .... « Ces aspects de mon travail répondent à mon esprit curieux : comparer les choses, décliner les options possibles, m'inciter à douter de façon à me poser mille questions sur la validité des choix en lice afin de prendre la bonne décision.

J'aime travailler « en bonne intelligence », et c'est bien ce que je compte développer chez Selec Pro avec les hommes et les femmes qui en font la valeur. »

## 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 ISO 9001 version 2000 a été réalisée au niveau national avec l'ensemble du groupe des concessionnaires BONGARD avec pour objectif de mieux optimiser l'organisation des entreprises et 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.

## 11 janvier 2008

Transmission de l'entreprise à Charles AGOP.

## 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 2007 du groupe SELEC PRO  
8 000 000 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

mail: cagop@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), la Haute-Loire (43), le Puy-de-Dôme ( 63) et le Cantal (15).



Exigez  
l'original



EXCLUSIVITÉ  
MONO  
L'ÉCRAN  
COULEUR  
TACTILE

Présent au **salon EuroPain** - Hall 2 Stand 2 R010

Tél.: 01 60 86 50 81 - [www.mono-france.com](http://www.mono-france.com)

## ILS REPONDENT PRÉSENTS

EUROPAIN 2008, LE RENDEZ-VOUS DES PROFESSIONNELS, DU 29 MARS AU 2 AVRIL 2008

# BONGARD et le réseau des concessionnaires présents sur le salon vous invitent à venir découvrir leur stand ...

# HALL 1

## ... et vivre des temps forts **Hall 2 - Allée R - n°36**



- 2 fournils en fonctionnement
- Démonstration Paneotrad® en continu

Espace EUROMAT - PANIFOUR et partenaires...

### Paneotrad®

#### Il faut le voir pour le croire !

« Moi je considère que Paneotrad® est aussi révolutionnaire que les chambres de pousse lorsqu'elles sont arrivées dans les fournils [...] La fabrication va pouvoir travailler au même rythme que la vente. Pour un magasin qui ouvre à 6h30, on va commencer la fabrication à 6h maxi. Le mari va pouvoir travailler avec son épouse [...] » Pascal AIRAUD, utilisateur de Paneotrad®

Tout d'abord destiné à la baguette de tradition, Paneotrad® a rapidement évolué vers une utilisation multiproduits, notamment grâce à l'investissement des membres utilisateurs du Club Paneotrad® (Le PaneoClub). Vous découvrirez au travers des démonstrations en quoi Paneotrad® constitue une véritable révolution en se substituant aux opérations de division, détente, façonnage, dépose et pousse.

### Four Cervap Compact DB

#### Une qualité de cuisson traditionnelle qui préserve la planète et votre portefeuille !

Développé dans le cadre de nouveaux projets visant à réduire la consommation d'énergie, son concept, résolument novateur, a fait l'objet d'un brevet déposé en 2006. Le four Cervap Compact Double Boucle constitue la preuve que les idées les plus simples sont parfois les meilleures. Le principe consiste en effet à récupérer les gaz de combustion afin d'en réutiliser la chaleur une seconde fois. La température des fumées s'en trouve donc abaissée de 100°C. Ce système permet également l'utilisation d'un brûleur moins puissant entraînant deux conséquences majeures : une réduction importante des rejets de dioxyde de carbone ainsi qu'une économie représentant jusqu'à 1 mois d'énergie par an. Avec le Cervap Compact DB, vous retrouverez le goût du bon pain d'autrefois dans 4 à 4,5 m<sup>2</sup> de cuisson seulement !

## ur Européen 2008

# HALL 2

## 5-44-54



• Démonstration  
MasterChef  
en continu



### MasterChef

**Cuit, pasteurise, refroidit  
foisonne et turbine !**

*Finis les tâches répétitives : MasterChef s'en charge !*

*Le pâtissier n'a qu'à faire les pesées, les verser dans la cuve, puis choisir le programme : MasterChef réalise sa recette dans des conditions d'hygiène supprimant tout risque de développement bactérien.*

*Crèmes pâtisseries, au citron ou anglaises, mousses, pâte à bombes, guimauves, pâtes de fruits, confitures, glaces et sorbets seront précisément réalisés dans le strict respect des recettes programmées en mémoire.*

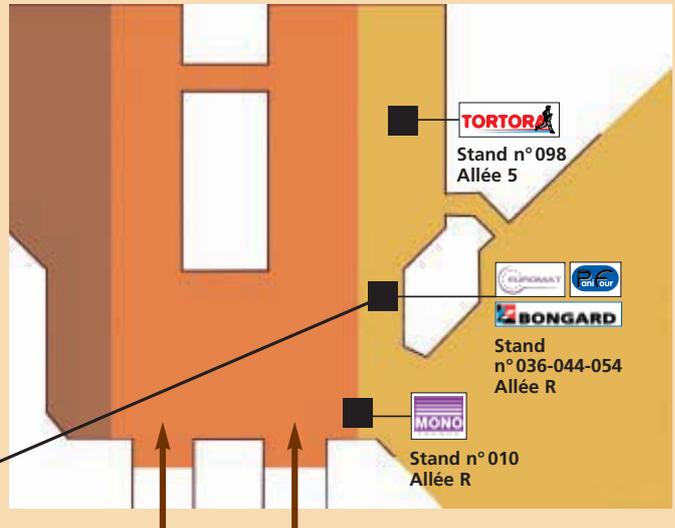
*MasterChef exécute son travail avec une grande régularité et libère ainsi du temps au professionnel pour développer de nouveaux produits ou se consacrer à des tâches à forte valeur ajoutée.*

*MasterChef est distribué exclusivement en France par EUROMAT.*

## PARC DES EXPOSITIONS - PARIS NORD VILLEPINTE

### HALL 1

### HALL 2



## Rencontrez les partenaires d'EUROMAT sur le stand



Eberhardt Frères s'est spécialisée depuis près d'un demi siècle dans la commercialisation d'appareils ménagers et professionnels des plus grandes marques européennes. Forte de sa longue expérience, la société entretient avec ses fournisseurs, comme avec ses clients, un partenariat privilégié.

Eberhardt Frères est réputée pour la qualité des matériels sélectionnés par le département « Réseau pro » de sa division professionnelle dont la mission est de travailler avec des réseaux de distributeurs installateurs professionnels tels qu'EUROMAT.

<http://www.eberhardt.fr>



CONCEPT FROID est spécialisée dans la fabrication de vitrines de magasin en base bois.

Référencée par EUROMAT depuis 2003, CONCEPT FROID travaille dans la confiance du réseau des adhérents et dans une relation d'exclusivité pour le secteur de la boulangerie-pâtisserie.

**CONCEPT FROID : 1, Rue Pétin Gaudet - 42400 Saint-Chamond**  
Tél. : 04 77 22 37 10 - Fax : 04 77 22 46 52

## SERVICES ET PRODUITS

L'ENTRETIEN AVEC LA CENTRALE DES PARTENAIRES « SERVICES ET PRODUITS »

# EUROMAT, une sélection de services et de produits

Entretien avec Philippe Rouy, Président de la Commission Référencement et Charles Agop responsable des achats d'EUROMAT.

La commission de référencement d'EUROMAT effectue une importante veille sur le marché afin d'étoffer son catalogue de produits et services adaptés à sa clientèle.

Cette Commission effectue un travail en profondeur en gardant dans sa ligne de mire les aspects stratégiques du groupement ; ses membres se doivent de faire des recherches, sur tous les marchés, en allant sur des salons en France et à l'international.

Ils se doivent aussi d'être en permanence en contact avec le terrain et interrogent, pour ce faire, les adhérents sur des spécificités régionales, des pratiques locales, des besoins émergents et des opportunités, qui pourraient se révéler intéressants pour le groupement.

Le sens de l'observation, l'intuition, la vision de demain, l'écoute des acteurs de la profession, l'analyse de leurs besoins, de leurs attentes, de leurs désirs voire de leurs rêves poussent la commission à diversifier les contacts, à explorer de nouvelles pistes, à investiguer et finalement à oser de nouveaux produits.

Sélectionner les bons matériels, les tester, choisir les bons fournisseurs selon une liste de critères pertinents, faire le bon choix, constitue l'essentiel de sa mission.

« Avant d'acheter quelque chose j'ai toujours le doute » déclare Charles Agop responsable des achats d'EUROMAT.

« La capacité de douter, c'est, pour moi, une qualité importante car lorsque je passe à l'acte d'achat, je suis sûr que je fais le bon choix tellement mon doute m'a poussé à me poser à peu près toutes les questions possibles et imaginables ».

« Parfois cela peut rendre les démarches un peu longues ; c'est pour cela que les référencements ne se font pas en un jour chez EUROMAT. Nous prenons grand soin de nous poser les bonnes questions avant d'avancer afin de minimiser les risques », renchérit Philippe Rouy, Président de la Commission référencement.



Le fruit des sélections EUROMAT est présenté, chaque année, dans son catalogue. EUROPAIN, cette année, est l'occasion, pour les adhérents d'afficher l'édition 2008 et ses nouveautés.



Charles Agop



Philippe Rouy



ASSOCIATION  
DES CONCESSIONNAIRES  
BONGARD

### ■ EUROMAT et l'animation du marché

Deux fois par an EUROMAT opère une sélection de matériels dont elle fait la promotion en routant un document avec Forum Mag'.

Deux temps forts, l'un au printemps, l'autre à l'automne pour proposer à la clientèle des affaires de saison (promotion sur les prix, offres spéciales, ventes à prix coûtants, ventes par lots) sur des références des catalogues EUROMAT et BONGARD.

« Nous portons un soin tout particulier à choisir l'intitulé et la durée de l'opération promotionnelle, nous prenons le temps de la réflexion quant aux matériels ou solutions que nous mettons en avant. Puis nous passons à la mise en place de la promotion, la communication et le calendrier » précise Charles Agop.

Ces analyses se font lors des commissions commerciales de l'ACB.

« Outre des deux temps forts, qui concernent à la fois des produits BONGARD et EUROMAT, nous n'hésitons pas à mettre en place également des actions commerciales avec les différents fournisseurs référencés. Très régulièrement par exemple, E+F édite un document spécifique au réseau EUROMAT pour promouvoir plus particulièrement une ligne de produits, des modèles, etc... » rajoute Philippe Rouy.

EUROMAT agit ainsi sur son propre réseau de distribution et se positionne en véritable « animateur du marché ».

### ■ EUROMAT et EUROPAIN

Les salons sont aussi des temps privilégiés pour EUROMAT et son réseau d'aller à la rencontre de leur clientèle.

En 2008, EUROPAIN aura, pour le réseau BONGARD, une coloration particulière. Celle de la détermination à être présent sur un salon international qui fait, malgré une conjoncture difficile, encore recette dans le secteur de la boulangerie-pâtisserie.

Au-delà des débats politiques et économiques, les concessionnaires ont voulu cette présence plus discrète (la surface d'exposition a été diminuée de moitié), et motivée par l'envie d'être encore et toujours proches de la clientèle (nombreuses démonstrations à l'appui des présentations produits, calendrier de présence des commerciaux, accueil personnalisé).



Pour des questions de proximité géographique, la présence des concessionnaires est plus ou moins soutenue, mais l'intégralité des forces commerciales du réseau BONGARD est prête à vous recevoir, à un moment ou un autre, sur le stand n°36, 44 et 54, Hall 2, Allée R!

Le stand est animé plus particulièrement par PANIFOUR, DEMEF, DUCORBIER MATERIEL et KAPPA SITOS dont les territoires sont directement concernés par le salon, et par les partenaires privilégiés de cette cuvée 2008, CONCEPT FROID, E+F et bien évidemment BONGARD.

Des produits vedette : le Four Cervap double boucle et Paneotrad® de BONGARD et le MasterChef (cf. pages centrales), sur le stand EUROMAT BONGARD/ACB, Hall 2, Allée R, n° 36, 44 et 54.



Non loin de là, Hall 2, Allée S, n° 98, la Société Tortora, membre de l'ACB, adhérent EUROMAT a son propre stand pour mieux fêter ses 30 ans d'existence ! Totalemment dédié à sa clientèle de Champagne et de Bourgogne ce lieu de rencontre et d'échange est un espace privilégié de rendez-vous.

Preuves, s'il en fallait, que le réseau des concessionnaires BONGARD adhérents EUROMAT développe quotidiennement une approche de sa clientèle tant personnalisée que professionnelle.

C. CH-Z.

## RECETTE

D'UNE GOURMANDISE RAFFINÉE

# Verrine des tropiques

une recette extraite de  
**Verrines** et **Petits-Gâteaux**  
par **Stéphane Glacier**  
et **Gaëtan Paris**



### INGREDIENTS POUR 12 VERRINES

#### Crème coco

- 250 g de crème pâtissière • 250 g de purée de coco • 250 g de crème fouettée

Lisser au fouet la crème pâtissière, ajouter la purée de coco puis mélanger délicatement avec la crème fouettée.

#### Crème pâtissière

- 1 litre de lait entier • 200 g de jaunes d'œufs • 250 g de sucre • 90 g de poudre à crème • 125 g de beurre • 1 gousse de vanille

Chauffer le lait, la moitié du sucre, la gousse de vanille fendue sur la longueur et le beurre. Dans un récipient, fouetter les jaunes avec le reste de sucre puis la poudre à crème. À ébullition du lait, retirer et gratter la gousse de vanille, verser une partie sur les jaunes et remettre le tout dans le lait, porter à ébullition environ 2 mn puis débarrasser sur une plaque inox filmée, filmer le dessus de la crème et passer au congélateur 15 à 20 mn pour refroidir brutalement. Stocker au frigo jusqu'à utilisation.

#### Dacquoise coco Ingrédients pour une feuille de 40 cm x 60 cm

- 250 g de sucre glace • 50 g de poudre d'amande • 200 g de coco râpé
- 300 g de blancs d'œufs • 100 g de sucre • 2 g de crème de tartre

Tamiser le sucre glace et mélanger à la poudre d'amande et au coco râpé. Monter les blancs avec la moitié du sucre, la crème de tartre et terminer de les serrer avec le reste du sucre. Mélanger délicatement à la maryse les blancs en incorporant progressivement les poudres. Étaler sur feuille ou sur Flexipat®, ou dresser à la poche, et cuire environ 15 mn à 180°C au four ventilé. Laisser refroidir et démouler.

#### Coulis gélifié mangué passion

- 240 g de purée de mangué • 60 g de purée de passion • 60 g de sucre
- 6 g de gélatine feuille

Mélanger les purées tempérées et le sucre, ajouter la gélatine préalablement ramollie à l'eau froide et fondue au micro-ondes.

#### Montage et décor

Garnir 1/4 du verre de crème coco, déposer un disque de dacquoise coco, garnir jusqu'à la moitié de crème coco, tapoter les verres pour avoir une surface droite et lisse puis faire refroidir et verser 7 à 8 mm de coulis gélifié, faire refroidir à nouveau. Dresser le reste de crème coco, tapoter à nouveau les verres, faire refroidir et verser à nouveau 7 à 8 mm de coulis gélifié. Refroidir, décorer de fruits rouges et de boucles en chocolat noir.



## AGENDA

### DES FORMATIONS

STAGES COURTS RESERVES AUX PROFESSIONNELS

INBP DE ROUEN TÉL. : 02 35 58 17 77

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

#### BOULANGERIE

Initiation/recyclage en boulangerie et viennoiserie

- Du 30 juin au 11 juillet, animé par Guénaël BOUDEAU

Mieux comprendre les fabrications différées

- Du 21 au 23 avril, animé par Philippe HERMENIER

Pains régionaux et aromatiques

- Du 28 au 30 avril, animé par Joël DEFIVES

Levain dur

- Du 12 au 14 mai, animé par Guénaël BOUDEAU

Pains de tradition française

- Du 19 au 21 mai, animé par Joël DEFIVES

Sandwichs et grignotages salés et sucrés

- Du 9 au 11 juin, animé par Guénaël BOUDEAU

Initiation au décor

- Du 16 au 18 juin, animé par Joël DEFIVES

Spécial enseignants

- Du 1er au 4 juillet, animé par plusieurs intervenants

#### PÂTISSERIE

Initiation recyclage en pâtisserie

- Du 30 juin au 11 juillet, animé par Frédéric LIARD

Croquebouches

- Du 7 au 9 avril, animé par Frédéric LIARD

Entremets glacés

- Du 19 au 21 mai, animé par Alain CHARTIER

Sucre tiré

- Du 23 au 25 juin, animé par Frédéric LIARD

#### VITRINES VENTE

Devenez metteur en scène

- Du 7 au 9 avril, animé par Fabienne MOUILLET

Déco originale à partir de vos produits

- Du 9 au 11 juin, animé par Catherine DAVID

#### REPRENEURS/CRÉATEURS

Repreneurs en boulangerie-pâtisserie

- Du 14 au 18 avril, animé par plusieurs intervenants

#### EFBA

ZAC de Baradel II - 3, rue lavoisier - 15000 Aurillac

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

E-mail : contact@efba.fr - Site : www.efba.fr

#### BOULANGERIE

Pains courants, pain au levain et pain de tradition française. Pousse lente et les techniques du travail en différé

- Du 14 au 16 avril, animé par Yann TABOUREL, MOF

Tout bio

Pains biologiques, pains aromatiques & viennoiseries

- Du 21 au 23 avril, animé par Ludovic RICHARD, MOF

#### VIENNOISERIE

Viennoiseries et gâteaux de thé au coeur des saisons

- Du 30 juin au 2 juillet, animé par Ludovic RICHARD, MOF

#### DECOR

Décor artistique en pâte morte et pâte vivante

- Du 7 au 9 juillet, animé par Alfred BLORTZ, MOF

### STAGES STEPHANE GLACIER

Meilleur Ouvrier de France pâtissier 2000

Adresse des stages :

12 boulevard Rabelais - 34000 Montpellier

Stages à la demande à Sausheim

Contact Glacier Formation et Conseil

15 rue d'Ayville - 92700 Colombes

Tél. : +33 (0)6 62 59 76 57

e-mail : stephane.glacier@wanadoo.fr

#### CROQUEBOUCHES

Spécial croquebouches et pièces montées

- Du 14 au 16 avril, animé par Jean-Philippe WALSER,

trôphée du concours international de croquebouches 2002

#### SUCRE

Sucre passion, l'art du sucre

- Du 28 au 30 avril, animé par Stéphane GLACIER

#### NOUVEAUTÉ 2008

Glaces et sorbets collection été

- Du 2 au 4 juin, animé par Stéphane GLACIER

Entremets et tartes, collection été

- Du 16 au 18 juin, animé par Stéphane GLACIER

## LES COURS PRATIQUES BELLOUET CONSEIL

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

### AVRIL 2008

Du lundi 7 au mercredi 9 avril,  
- Viennoiseries nouvelles et tartes rustiques,  
animé par Gaëtan PARIS, MOF  
- Entremets « évolution »  
- Confiserie artisanale de qualité

Du lundi 14 au mercredi 16 avril,  
- Spécial salons de thé  
- **Nouveau** Les créations de Christophe

Michalak, champion du monde Lyon 2005  
Du lundi 14 au jeudi 17 avril,  
- Sucre d'art, pièces artistiques

Du lundi 21 au mercredi 23 avril,  
- Tartes nouvelles, tartelettes et goûters  
- **Nouveau** La pâtisserie de saison

« printemps et été »  
Du lundi 21 au jeudi 24 avril,  
- Pièces artistiques en chocolat

Du lundi 28 au mercredi 30 avril,  
- Entremets « gourmand »  
- Sucre tiré

- **Nouveau** Viennoiseries et goûters

### MAI 2008

Du lundi 5 au mercredi 7 mai,  
- Petits gâteaux individuels

- Pièces montées et décor  
- **Nouveau** Spéciale organisation  
Du lundi 12 au mercredi 14 mai,

- Glaces, sorbets - entremets glaces  
- Apprenez l'art du chocolat

- **Nouveau** Les spécialités d'été de Franck  
Michel, MOF, Champion du Monde  
Compétition aux USA (Phoenix, Arizona) 2006

Du jeudi 15 au vendredi 16 mai,  
- Feuilletés salés, tourtes et quiches

Du lundi 19 au mercredi 21 mai,  
- Entremets « évolution »  
- Sucre soufflé

- **Nouveau** Spécialité boulangère,  
animé par Gaëtan PARIS, MOF

Du lundi 26 au mercredi 28 mai  
- Bonbons chocolat « enrobage machine »  
- Petits gâteaux individuels « nouvelles tendances »  
- Gâteaux de thé et gâteaux de voyage

### JUIN-JUILLET 2008

Du lundi 2 au mercredi 4 juin,  
- Traiteur buffet fusion - petits-fours salés  
- Sucre tiré

- **Nouveau** La pâtisserie de saison  
« printemps et été »

Du jeudi 5 au vendredi 6 juin,  
- Sucre soufflé

Du lundi 9 au mercredi 11 juin,  
- Tartes nouvelles - tartelettes et goûters  
- Entremets « découverte »  
- Confiserie artisanale de qualité

Du lundi 16 au mercredi 18 juin,  
- Petits-fours et macarons  
- Spécial salons de thé

Du lundi 16 au jeudi 19 juin,  
- Sucre d'art, pièces artistiques

Du lundi 23 au mercredi 25 juin,  
- Bonbons chocolat « enrobage machine »  
- Entremets « évolution »  
- Terrines et verrines

Du lundi 30 juin au mercredi 2 juillet,  
- Festival de sandwiches et tartines

- Entremets « gourmands »  
Du lundi 30 juin au vendredi 4 juillet,  
- Apprenez l'art du pain français,  
animé par Gaëtan Paris, MOF

## MANIFESTATIONS DU RESEAU

### SIMATEL

Foire de Lyon du 21 au 31 mars à  
Eurexpo. SIMATEL participe à ce salon  
en collaboration avec le Syndicat de la  
boulangerie du Rhône. Un fournil  
complet en production permet aux  
visiteurs d'apprécier la qualité des pains,  
viennoiseries et pâtisseries fabriqués  
à partir des matériels BONGARD et  
EUROMAT en fonctionnement.

Dimanche 18 mai, fête du pain au  
moulin du Peillard de 10h00 à 19h00.  
SIMATEL, concessionnaire BONGARD du  
secteur, met à disposition du minotier et  
de ses démonstrateurs, l'équipement  
nécessaire à la constitution d'un fournil  
complet de production. [www.peillard.fr](http://www.peillard.fr)

## ACTUALITÉS

### LES DERNIERS ÉVÉNEMENTS EN DATE

## Ouverture d'une nouvelle concession ... Bourmaud Basse-Normandie

Le réseau des concessionnaires BONGARD s'enrichit d'une nouvelle concession. Bourmaud Basse-Normandie couvre les secteurs des départements 50, 14 et partiellement du 61.

La concession est dirigée par Jean-Luc Robin, le service technique est mené par Michel Chilard.

Adresse :  
le grand chemin, ZA les Forges,  
50180 SAINT-GILLES.  
Tél. : 02 33 56 67 36 - Fax : 02 33 56 30 50  
E-mail : [bourmaud50@f-d-o.com](mailto:bourmaud50@f-d-o.com)

## Des locaux plus spacieux pour EM Equipement ...

Animé par l'envie de progresser dans de meilleures conditions et d'apporter une sécurité accrue à sa clientèle, EM Equipement a investi dans un nouveau local de 770 m<sup>2</sup>, à Saint-Brieuc, situation géographique idéale pour couvrir son secteur.

Avec un atelier de 50 m<sup>2</sup>, un hall d'exposition de 150 m<sup>2</sup>, une surface de stockage et de manutention de 250 m<sup>2</sup>, une annexe matériel d'occasion de 200 m<sup>2</sup>, une plate-forme pièces détachées de 150 m<sup>2</sup> et un quai de réception et d'embarquement des marchandises, Eric Martin et son équipe affichent leur sens du professionnalisme et du service.

A la fois fier et respectueux de sa clientèle qui a su lui faire confiance et lui a permis de faire évoluer sa structure, Eric Martin, fête sa 10ème année de présence sur le département des Côtes d'Armor en tant que concessionnaire BONGARD. Après avoir créé, avec BONGARD, une agence en 1998 sous le nom de Techni Fournil ensuite sous le nom de Breizh Fournil en 2002, Eric MARTIN achète à BONGARD l'entreprise du département des Côtes d'Armor sous le nom de EM Equipement en janvier 2006.

Avec une volonté d'affirmer encore plus de présence auprès de sa clientèle, un effectif plus important, un équipement mieux adapté, la concession affiche une progression de 30 % en 2 ans.

Effectif :  
- Gérant : Eric MARTIN  
- 3 assistantes - administration et accueil  
- 6 techniciens + 1 projet d'embauche  
- 1 commercial



Adresse :  
EM Equipement  
11 rue Buffon  
22000 Saint-Brieuc

## Un salon réussi ...



Le salon AGECOTEL (3 au 6 février 2008) a été une très belle édition, avec de nombreuses manifestations notamment des concours de cuisine et de pâtisserie patronnés par les grands disciples d'Auguste Escoffier et présidés par le célèbre chef Marc Veyrat, grand étoilé culinaire.

Sur un stand de plus de 250 m<sup>2</sup> « la boulangerie de demain » organisée par la Société TOUT TECHNIQUE avec la participation de BONGARD et en association avec les sociétés ROQUET, distributeur de matières premières DISGROUP et ALMA FARINE distributeur BANETTE, a réalisé durant 4 jours de nombreux pains grâce au Paneotrad<sup>®</sup> mais aussi, des pâtisseries, glaces et de la confiserie avec les autres matériels exposés.

L'esthétique du stand, son agencement et la vie qui s'en est dégagée, lui ont valu le trophée Max Cartier\* récompensant le plus beau stand et décerné par l'artiste lui-même.

La fréquentation a été très bonne et les contacts de choix, les professionnels étant épatés par la qualité des pains et des produits réalisés grâce aux matériels mis en place.

Site internet : <http://agecotel.nicexpo.com>

\* Max Cartier, célèbre sculpteur des « Hommes de Pierre » a toujours œuvré pour les grands Chefs. C'est ainsi qu'il a réalisé plus d'une centaine de « Poêles » artistiques en donnant une vie à ces objets qui avaient appartenu à des Chefs célèbres.

## Il nous a quittés



Disparition d'Armand Brelat, SIMATEL, le 3 décembre dernier. Agé de 61 ans, Armand était un des piliers de l'ACB, ami des premières années c'était le Savoyard de l'équipe..

Yannick Brelat, son fils, qui travaillait depuis

de nombreuses années à ses côtés, reprend les rênes de la concession et des agences techniques de Lyon et Grenoble. Entouré à la fois par le personnel de SIMATEL dévoué à l'entreprise et à ses clients, et par les concessionnaires de l'ACB et d'EUROMAT, Yannick saura donner à SIMATEL toute sa mesure.

## RECRUTEMENT

### L'EQUIPEMENT MODERNE

- Concessionnaire exclusif BONGARD pour les départements 32, 40, 64, 65.
- Membre de l'ACB, Association des concessionnaires BONGARD,
- Adhérent EUROMAT,
- Spécialiste de la vente, de l'installation et de l'entretien d'équipements de boulangerie-pâtisserie.
- Certifié ISO 9001 version 2000

### Commercial H/F, intégrez une équipe professionnelle et motivée !

L'EQUIPEMENT MODERNE, situé à Salies-de-Béarn - 64270, recrute un commercial H/F pour le secteur 40 et une partie du 64.

Il ou elle prendra en charge un portefeuille de prospects et de clients artisans. Ce poste s'adresse à un(e) professionnel(le) de la vente de matériels de boulangerie et pâtisserie ou à un(e) jeune technico-commercial(e) voulant s'investir dans cette profession pleine d'actions.

Vous serez formé(e) à la vente sur les produits de notre gamme et bénéficierez du soutien d'une équipe technique de qualité. Fixe + commissions + frais + véhicule  
Pour nous rencontrer, adressez votre candidature à [equipement.moderne@voila.fr](mailto:equipement.moderne@voila.fr) ou par fax au 05 59 65 06 15, à l'attention de Philippe ROUY.





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

### A.E.B.

**Départements 09 - 31 - 81 - 12 - 32 Partiel - 82 Partiel**  
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  
**Départements 12 - 81**  
Tél. commercial : 06 78 99 23 82  
Tél. technique : 06 32 90 05 18

### SARL JACKY BOIS

**Départements 72 - 53 Partiel - 61 Partiel**  
ZAC de Neuville - 72190 NEUVILLE-sur-SARTHE  
Tél. : 02 43 25 37 04 - Fax : 02 43 25 33 21  
E-mail : jackybois@orange.fr

### BONGARD 67

**Département 67**  
ZA - 1, rue du Cimetière - 67117 FURDENHEIM  
Tél. : 03 88 96 00 11 - Fax : 03 88 96 18 19  
E-mail : bongard67@wanadoo.fr

### BOURMAUD EQUIPEMENT

**SAS Huteau-Menard**  
**Département 44**  
11, boulevard du Chêne Vert - 44470 CARQUEFOU  
Tél. : 02 40 30 23 53 - Fax : 02 40 25 11 13  
E-mail : bourmaud@f-d-o.com  
**Départements 49 - 53 Partiel**  
12, square de la Ceriseraie - 49070 BEAUCOUZE  
Tél. : 02 41 72 06 99 - Fax : 02 40 30 15 96  
E-mail : bourmaud49@f-d-o.com

### BOURMAUD BASSE-NORMANDIE

**Départements 50 - 14 - 61 Partiel**  
ZA Les Forges - 50180 SAINT-GILLES  
Tél. : 02 33 56 67 36 - Fax : 02 33 56 30 50  
E-mail : bourmaud50@f-d-o.com

### BOURMAUD 85

**Département 85**  
ZA - 2, rue Denis Papin - 85190 VENANSULT  
Tél. : 02 51 48 12 42 - Fax : 02 51 48 12 43  
E-mail : bourmaud85@orange.fr

### BREIZH FOURNIL

**Département 56**  
1, rue Pierre Allio - 56400 BRECH-AURAY  
Tél. : 02 97 24 08 63 - Fax : 02 97 56 68 04  
E-mail : breizhf@f-d-o.com  
**Départements 35 - 53 Partiel**  
ZA des Tardivières - 7, rue de l'Ebranchoir  
35160 MONTFORT-SUR-MEU  
Tél. : 02 40 30 15 33 - Fax : 02 99 09 07 89  
E-mail : aduprey@f-d-o.com

### BULA SERVICE

**Suisse** - 1525 Henniez - LE VIEUX BILLARD - 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**  
2, rue des Lilas - 68400 RIEDSHEIM  
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**  
ZAC La Montagnette - 34420 VILLENEUVE-LÈS-BÉZIERS  
Tél. : 04 67 32 62 62 - Fax : 04 67 39 27 93  
E-mail : cfmb@cfmb.fr - site internet : www.cfmb.fr

### D-PHI - Agent BONGARD

**Départements 18 - 58**  
7, rue Louise de Vilmorin - 58640 VARENNES-VAUZELLES  
Tél. / Fax : 03 86 38 04 36  
E-mail : d.phi.services@wanadoo.fr

### DEMEF

**Départements 28 - 45**  
La Violette - 45320 CHANTECOQ  
Tél. : 02 38 87 29 26 - Fax : 02 38 87 25 86  
E-mail : demef.45.28@orange.fr

### DIMA

**Départements 24 - 47 - 46**  
**16 Partiel - 17 Partiel - 33 Partiel**  
**32 Partiel - 82 Partiel**  
10, rue Charles Nungesser - 33290 BLANQUEFORT  
Tél. : 05 56 35 04 10 - Fax : 05 56 35 86 38  
E-mail : dima.bongard@wanadoo.fr

### DUCORBIER MATERIEL

**Départements 76 - 27 - 60 - 78 Partiel - 95 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

### EM EQUIPEMENT

**Département 22**  
11, rue Buffon  
22000 SAINT-BRIEUC  
Tél. : 02 96 63 32 32 - Fax : 02 96 63 38 38  
E-mail : em.equipement@wanadoo.fr

### 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@voila.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 : fournillorrain@wanadoo.fr

### BRUNO LE GALL - SARL BRUNO LE GALL EQUIPEMENT

(Boulangerie-Pâtisserie Glacier & Froid professionnel)  
**Département 29**  
7, rue Jacques Noël Sané - ZA Keramporiel - 29900 CONCARNEAU  
Tél. : 02 98 97 23 71 - Fax : 02 98 97 27 89  
E-mail : legall.equip.boulangerie@wanadoo.fr

### GUIMIER

**Départements 36 - 37 - 41 - 86 Partiel**  
20, rue des Magasins Généraux - Bat 8 & 9  
37700 SAINT-PIERRE-DES-CORPS  
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**  
11b, avenue Alexandre III - 78600 MAISONS-LAFFITTE  
Tél. : 01 39 12 08 52 - Fax : 01 39 62 40 51  
E-mail : kappasitos@wanadoo.fr

### MASSIAS

**Départements 19 - 23 - 87**  
Rue des Tramways - ZI du Pontaise - BP 20 - 87220 FEYTIAT  
Tél. : 05 55 30 43 84 - Fax : 05 55 06 16 72  
E-mail : sarlmassias@aol.com

### BONGARD

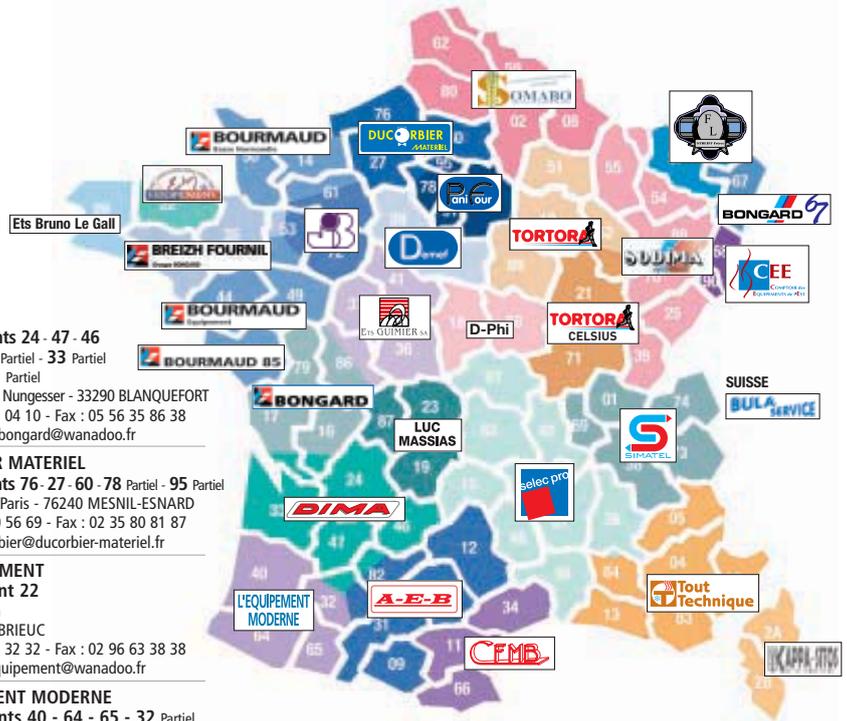
**Départements 79 - Partiel 16 - 17 - 86**  
Loïc HAUGMARD  
Tél. : 06 85 82 18 04  
E-mail : loichaugmard@bongard.fr

### PANIFOUR

**Ile-de-France**  
ZA les Bordes - 5, rue Gustave Madiot - 91921 EVRY CEDEX  
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 Partiel**  
RN 7 - ZA Marcerolles - 26500 BOURG-LÈS-VALENCE  
Tél. : 04 75 83 87 88 - Fax : 04 75 83 00 29  
E-mail : cagop@selecpro.fr - Site Internet : www.selecpro.fr  
**Départements 03 - 15 - 63**  
19, rue Gay Lussac - 63100 CLERMONT-FERRAND Cedex  
Tél. : 04 73 91 02 06 - Fax : 04 73 90 10 43  
E-mail : cagop@selecpro.fr  
**Départements 42 - 43**  
Impasse Malval - 42700 FIRMINY  
Tél. : 04 77 40 56 29 - Fax : 04 77 40 56 33  
E-mail : cagop@selecpro.fr



### SIMATEL

**Départements 01 - 38 - 73 - 74**  
9, rue Gustave Eiffel - 74600 SEYNOD ANNECY  
**N° Indigo : 0820 22 00 30** (n° unique SIMATEL, à partir du 3 mars 2008, concernant tous les services)  
Fax : 04 50 52 15 91  
E-mail : simatel@simatel.eu  
**Départements 69 - 01 Partiel**  
103, rue de l'Industrie - 69008 SAINT-PIERRE  
**N° Indigo : 0820 22 00 30** (n° unique SIMATEL)  
Fax : 04 37 25 35 26  
E-mail : simatel69@simatel.eu

### SIMATEL Grenoble

**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 : simatel38@simatel.eu

### SODIMA EQUIPEMENT

**Départements 25 - 39 - 54 - 55 - 70 - 88**  
Siège social : ZI le Voyer - 88550 POUXEUX  
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 59 - 62 - 80 - 02 - 08**  
113, rue Kleber - 59155 FACHES-THUMESNIL  
Tél. : 0825 325 327 - Fax : 03 20 97 00 56  
E-mail : somabo-sa@wanadoo.fr

### TORTORA

**Départements 10 - 51 - 89 - 52 Partiel**  
ZA - 10320 BOUILLY  
Tél. : 03 25 40 30 45 - Fax : 03 25 40 37 94  
E-mail : tortora10@tortora.fr - site : www.tortora.fr

### TORTORA CELSIUS EQUIPEMENT

**Départements 21 - 71 - 52 Partiel**  
11, rue du vignery - 21160 PERRIGNY-LÈS-DIJON  
Tél. : 03 80 51 99 76 - Fax : 03 80 51 99 79  
E-mail : tortora21@tortora.fr - site : www.tortora.fr

### TOUT TECHNIQUE

**Départements 04 - 05 - 06 - 13 - 83 - 84**  
Siège social :  
ZI Camp Laurent - Chemin Robert Brun  
83500 LA SEYNE-SUR-MER  
Tél. : 0825 003 009 - Fax : 04 94 06 46 65  
E-mail : contact@touttechnique.fr - site : www.touttechnique.fr



## Préservez l'essentiel !

Découvrez  
le BSP 15 plaques  
sur Eurogain,  
Hall 2  
Allée R  
stand 036



**Les surgélateurs à plaques BSP  
vous offrent...**

**L'efficacité**

en refroidissement rapide comme en surgélation

**Le contrôle**

par sonde à piquer ou par minuterie

**La simplicité**

de programmation et d'utilisation

**La facilité**

de nettoyage et de transport

**La qualité**

d'une marque reconnue et d'un réseau performant

 **BONGARD**

32, route de Wolfisheim - 67810 Holtzheim (France) - Tel : Tel. +33 3 88 78 00 23 - Fax. +33 3 88 76 19 18 - [www.bongard.fr](http://www.bongard.fr)