

JUILLET-AOUT-SEPTEMBRE 2008

DOSSIER

LES BOULANGERS DU BOUT DU MONDE

Le goût pour les voyages d'un boulanger, qui en est revenu riche d'expériences et d'envie d'entreprendre...

Lire en page 2



PANEOCLUB

3

Sylvain Baudin est un touche à tout de talent, doublé d'un entrepreneur aventureux : il utilise aujourd'hui Paneotrad® dans son magasin « La Bonne Fournée ».

Il a, lui aussi, rejoint Paneoclub...
... interview de FORUM'MAG.

L'AVIS DE MADAME

3

« L'avenir des boulangères passe par la formation »

Propos de Nicole Robine, déléguée Ile-de-France de la commission féminine des boulangères.

RENCONTRES

4

A l'occasion du Salon Européen, les utilisateurs de Paneotrad® ont pu échanger leurs idées...

Récit d'une soirée riche de projets pour l'avenir.

ILS EN PARLENT...

6-7

SODIMA EQUIPEMENT donne la parole à 3 artisans ...

Un reportage en région.

SERVICES ET PRODUITS

8

« ROBOT COUPE ce sont non seulement des machines mais aussi, le sens du service. »

Interview de Richard DEMONCY, Directeur Commercial France de ROBOT COUPE.



EDITORIAL

Deux ans déjà ...

Deux ans déjà que les concessionnaires Bongard, dans les murs chargés d'histoire de la Chambre Professionnelle de la boulangerie pâtisserie Parisienne, sur l'île Saint-Louis, découvraient en exclusivité Paneotrad®, présentée par ses créateurs Denis Régnier et Jean-Yves Guignard.

J'ai souvenir, passé l'étonnement que procure une telle rencontre, de l'intérêt incroyable qu'a unanimement suscité cette découverte parmi les collègues présents à cette « Première » : toute l'émulation, les questions, les perspectives incroyables qu'allait nous ouvrir cette innovation, à un moment où l'imagination et la création en équipements semblaient en berne.

Née de la persévérance d'un groupe d'amis passionnés, un meunier, un boulanger et d'un ingénieur, il aura fallu 18 ans et quelques moments de découragement, pour trouver les solutions mécaniques reproduisant et respectant la qualité des pâtes jusqu'alors traitées manuellement.

Paneotrad® est un concept précurseur :

- découvert par Jean-Marc Hardouin et Yves Gerber lors du salon Européen 2005, sur le stand du Moulin du Coutelet,
- adopté par l'équipe dirigeante de Bongard qui, dès lors, a mis toute sa réactivité et son savoir-faire dans la mise au point, en un temps record, d'une version industrialisable et plus ergonomique que le prototype en préservant les procédés originaux,
- protégé par plusieurs brevets.

L'enthousiasme, la clairvoyance de nos premiers acquéreurs, ces pionniers que je remercie ici pour leur confiance, ont permis de démystifier Paneotrad® et de démontrer en situation réelle, les innombrables avantages et possibilités liés à son utilisation.

Comme le montrent les témoignages en pages centrales de ce numéro, Paneotrad® s'adapte à tous les profils de boulangeries, de la boutique de centre ville avec peu d'espace, jusqu'à la création complète idéalement située, en passant par la boulangerie traditionnelle de village. Les dénominateurs communs étant des produits à forte valeur ajoutée, alliant qualité, identité et variété, servis chaud à différents moments de la journée sans contraintes et sans pertes, ... des incontournables du succès en boulangerie-pâtisserie à notre époque.

A l'origine conçue pour la fabrication de pain de « tradition », la solution Paneotrad® s'adapte aujourd'hui à toutes les panifications dans lesquelles la recherche d'alvéolage est une priorité.

A chaque boulanger, sa méthode, sa recette, son savoir-faire... les possibilités sont nombreuses et, chaque jour, nos clients nous font découvrir des utilisations insoupçonnées de Paneotrad® !

Quel plaisir d'être le témoin de cet extraordinaire élan de créativité suscité par ce nouveau process !

Une large dynamique est en marche, une source intarissable d'échanges via Paneoclub, mais encore bien au-delà, par toute la saine curiosité qu'engendre le succès commercial de Paneotrad® et enfin, la satisfaction sans faille de nombreux clients, utilisateurs, pour certains, depuis bientôt deux ans déjà...

Dominique Valentin
Concessionnaire SODIMA
Vice-président de l'ACB



FORUM MAG N°36 - JUILLET-AOÛT-SEPTEMBRE 2008.
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 :
ARTECOM.



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 BOULANGERS DU BOUT DU MONDE

Un regard curieux, de l'audace et être ouvert à tout... c'est peut être la recette du développement...



« Le bout du monde et le fond du jardin contiennent la même quantité de merveilles »*. Alors que tous rêvent d'exotisme et de mer bleutée, nous profitons de ce numéro d'été pour vous présenter non pas un boulanger du bout du monde, mais un boulanger qui a voyagé et en est revenu enrichi d'une expérience qui lui sert aujourd'hui à apporter « le petit plus qui fait la différence ». C'est cette ouverture sur le monde ainsi qu'un certain esprit d'aventure qui l'ont conduit à ouvrir une « boulangerie WI-FI » en Alsace, alors même qu'il possédait d'ores et déjà trois affaires plus « traditionnelles » en plein cœur de Strasbourg. Un pari aujourd'hui couronné de succès...

■ Forum'Mag : pourriez-vous nous indiquer ce qui vous a amené à faire ce métier : quel a été votre parcours ?

■ Patrick WINTZ : vous savez, je suis arrière-petit-fils de boulanger et j'ai grandi dans l'affaire paternelle. On pourrait donc croire que le choix s'est imposé de lui-même : pourtant ce n'est pas le cas. Moi, je voulais être cuisinier ! Mon père était un grand professionnel : pâtissier de métier mais également boulanger, il voulait céder la boutique à l'un de ses fils. Mon grand frère avait d'ores et déjà choisi une autre voie : aujourd'hui, je ne le regrette pas car je fais quand même de la cuisine en plus du reste !

■ FM : votre avenir était donc « tout tracé » : pourquoi êtes-vous donc parti à l'étranger ?

■ P.W. : mon père était un excellent artisan et un professeur très rigoureux, mais nous n'étions pas de la même génération. Passionné et rebelle, une voie tracée ne pouvait me satisfaire, d'autant que nous avions des idées très différentes quant à l'évolution de l'affaire, à la manière de travailler.

Je suis d'abord parti en Suisse dans de grands palaces : en étant chocolatier et pâtissier l'expérience me paraissait incontournable et je voulais passer par la maîtrise de pâtisserie puis de boulangerie. J'ai profité de ces moments pour compléter ma formation à l'école Coda à Bâle et plus-tard Lenôtre, Yssingeaux, Richemont à Lucerne... J'en oublie, bien évidemment. Je me suis rendu ensuite en Arabie-Saoudite sur des chantiers de constructions. Je travaillais pour de grands groupes de restauration installés sur place. Il y a 30 ans, les conditions de travail ainsi que la culture locale étaient assez rudes pour qui n'y était pas préparé. Beaucoup d'expatriés n'y restaient d'ailleurs que quelques mois. Cela peut paraître risible mais le fait de bien manger, de retrouver des repères culinaires, contribuaient beaucoup à rendre les choses plus supportables !

■ FM : combien de temps a duré votre expérience en Arabie Saoudite ? Qu'en avez-vous retiré ?

■ P.W. : mon expérience a duré 7 mois à l'issue desquels je suis retourné en France pour reprendre l'affaire de mes parents. Mais l'expérience a été véritablement profitable. Il faut se replacer dans le contexte : la chaleur, l'impossibilité de trouver

certaines matières premières rendaient le travail assez compliqué. Nous étions tous les jours confrontés à de nouveaux « problèmes » qu'il fallait résoudre en se reposant sur le système D. Il fallait se débrouiller avec le matériel que l'on avait et les produits que l'on nous donnait. Je me souviens par exemple d'avoir réalisé des croissants sous près de 40°C en refroidissant le tour avec des glaçons. Le peu de beurre que nous avions se liquéfiait ! Le résultat final était plutôt satisfaisant : les gens en redemandaient.

■ FM : aujourd'hui, vous avez ouvert 3 autres affaires en plus de celle de vos parents. Que vous ont apporté vos expériences à l'étranger ?

■ P.W. : essentiellement un regard curieux et de l'audace. Après avoir développé l'entreprise de mon père avec l'aide de mon frère, j'ai ouvert mon premier magasin à Strasbourg en 1985. Mon entourage prévoyait un désastre, j'étais le seul à y croire ! Il faut dire que dans la même rue, se trouvaient déjà une autre pâtisserie ainsi qu'une boulangerie. Mais la chose me paraissait évidente : il fallait se démarquer et en même temps être ouvert à tout. Je fourmillais d'idées car j'étais persuadé que l'avenir tenait en ces trois mots : fraîcheur, service et qualité. Je voulais cuire l'après-midi, j'avais installé une gaine qui diffusait l'odeur du pain chaud dans la boutique ainsi qu'une plaque chauffante de manière à ce que la viennoiserie soit toujours tiède et croustillante. Tout n'a pas forcément marché, notamment parce que les clients n'étaient pas prêts : j'étais, pour certaines choses, un peu trop en avance ! Quoi qu'il en soit, tout s'est passé très vite : au bout de 3 mois, j'avais 3 ouvriers et 3 vendeuses... J'étais totalement débordé !

J'ai créé ensuite deux autres affaires en 1993 et 1998, toujours en appliquant les mêmes principes. Ouvrir les yeux et les oreilles, m'intéresser à ce qui se fait ailleurs, ne pas hésiter à oser, quitte à devoir ensuite « rectifier le tir ». En 2006 par exemple, un ami pharmacien m'a offert la possibilité de m'installer en périphérie d'Haguenau, à Oberhoffen-sur-Moder. Propriétaire des murs, il souhaitait créer une synergie dans cette zone commerciale en constante évolution, au bord d'un axe très fréquenté. L'implantation ne correspondait pas à mes autres boutiques dans lesquelles l'activité est centrée sur le chocolat, la pâtisserie et le traiteur.

Cela faisait un moment que j'avais envie de dédier entièrement un fournil à la boulangerie : j'ai vu les lieux et ai tout de suite pris ma décision. Je faisais déjà du pain à Strasbourg mais en petite quantité. En venant ici, j'ai investi dans un outil de travail et dans une équipe qui me permettent d'obtenir la qualité et la variété de pains que je souhaitais.

■ FM : c'est la cyber-boulangerie dans laquelle nous nous trouvons ?

■ P.W. : en réalité ce n'est pas une cyber-boulangerie mais une boulangerie dans laquelle on peut faire une pause tout en surfant sur Internet grâce à un Point d'accès WI-FI. J'avais trouvé cette idée intéressante en Italie. Mais cette boutique reste avant tout une boulangerie. En effet. Notre équipe compte ici 3 boulangers et 3 vendeuses : nous produisons le pain pour toutes nos boutiques de Strasbourg. Au final, je dois avouer que l'aspect WI-FI n'a pas eu le succès escompté, du moins, ce n'est pas la raison pour laquelle les clients poussent la porte de la boutique. Mais l'essentiel est qu'ils entrent et qu'ils soient satisfaits : en cela, il semble que nous ayons réussi notre pari !

* Christian Baubin écrivain français

L. N.

PANEOCLUB

LE CLUB DES POSSESSEURS DE PANEOTRAD®

C'est à l'occasion de vacances chez son oncle à Vitry-sur-Seine que Sylvain Baudin découvre l'univers de la boulangerie. Il a alors 11 ans mais n'aura de cesse d'exercer ce métier qui l'a d'emblée fasciné. Il entame son CAP boulangerie à 15 ans et décide, à partir de son 17ème anniversaire, de découvrir diverses manières de travailler en multipliant les expériences professionnelles.



C'est ce qui le conduira à passer par la suite un concours qui lui permettra de parcourir le monde sur un bateau, au service d'ambassadeurs notamment. Il découvrira ainsi les Antilles, le Mexique, le Venezuela, le Brésil, la Polynésie, l'Afrique ou encore Madagascar.

Au terme de ses voyages, Sylvain Baudin retournera à ses premières amours en exerçant, pendant 2 ans, dans la boutique de son oncle qui a vu naître sa vocation, avant d'ouvrir sa propre affaire, dans le 13ème arrondissement de Paris. Il en fera une boulangerie-pâtisserie florissante qu'il revendra au bout de 4 ans. En effet, en 1999, un ami pâtissier au Ritz, à New York, lui propose d'ouvrir une boulangerie-pâtisserie aux Etats-Unis. Sylvain Baudin se laissera évidemment séduire par le projet : ils finiront par monter ensemble 4 boulangeries. L'aventure durera 2 ans et demi. Vous l'aurez compris, Sylvain Baudin est un touche à tout de talent, doublé d'un entrepreneur aventureux : il utilise aujourd'hui Paneotrad® dans son magasin « La Bonne Fournée », quai de Valmy.

Forum'Mag : pourquoi avez-vous choisi Paneotrad® ? Dans quel cas de figure le recommanderiez-vous ?

Sylvain Baudin : il a suffi de quelques démonstrations pour me convaincre. J'ai choisi Paneotrad® pour le gain de temps, le confort et la souplesse de travail procurés. L'excellente rentabilité présente un des gros atouts de Paneotrad®. En ce qui me concerne, il s'est avéré rentable au bout de 6 mois. Nous en sommes aujourd'hui à 1000 baguettes par jour et j'ai augmenté mon choix de pains, ce qui a évidemment fait grandement progresser mon chiffre d'affaire.

FM : vous parliez d'un choix plus vaste : quels produits réalisez-vous avec Paneotrad® ?

S.B. : aujourd'hui tout ce que je peux réaliser avec Paneotrad® je le fais. Des pains pavés nature, aromatisés à la tomate, au thon, au poulet, aux olives, etc. Du pain au levain bien sûr, des pavés céréales, complets, des baguettes ordinaires ou de tradition et même des pains briochés. Paneotrad® permet de faire beaucoup de choses et je trouve qu'il améliore la qualité et donc le goût des produits.

FM : comment envisagez-vous l'avenir avec Paneotrad® ?

S.B. : à mes yeux, Paneotrad® est une évolution naturelle du métier de boulanger. Bien entendu, son arrivée a fait un peu peur dans la profession mais aujourd'hui, il faut s'adapter.

Paneotrad® est un moyen d'arriver à ce que désirent les clients : un produit de qualité, un pain varié, goûteux et sain. Le PaneoClub est une bonne initiative également : il faut que les boulangers soient plus solidaires entre eux. Nous devons travailler ensemble pour minimiser les coûts de production et nous entre-aider concernant les techniques de fabrication.

L. N.

L'AVIS DE MADAME

PROPOS ET IMPRESSIONS D'UNE BOULANGERE

« L'avenir des boulangères passe par la formation »

Boulangère pendant 35 ans à Ris-Orangis dans l'Essonne, Nicole ROBINE a participé à l'animation de sa ville et prouvé son attachement à la boulangerie française. Actuellement, en retraite, elle analyse la profession et donne quelques conseils aux boulangères et aux vendeuses attirées par le métier.

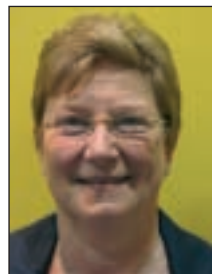
Pour Nicole ROBINE, la jeune femme qui acquiert la dénomination de « boulangère », plus souvent par amour pour le boulanger que par choix personnel, est de plus en plus perçue comme le maillon fort de la réussite commerciale de l'entreprise. La boulangère a un rôle primordial, non seulement parce qu'elle doit vendre des produits mais aussi les connaître parfaitement et en parler avec brio. « Aujourd'hui, vendre du pain, ce n'est pas uniquement le prendre sur l'étagère, l'emballer et encaisser le prix. La connaissance d'un pain ou d'un gâteau doit largement dépasser le cadre du nom des ingrédients et de la composition de la recette. La boulangère se trouve en face de consommateurs habitués à l'étiquetage détaillé des produits industriels. Ils sont de mieux en mieux informés et peuvent se montrer curieux en posant des questions sur la nutrition, la conservation, l'origine ou le prix des matières premières. De plus, c'est toujours vexant de ne pas apporter de réponse à un client, surtout lorsque la boutique est pleine ! ».

Pour ne pas se retrouver dans de telles situations, Nicole ROBINE conseille aux boulangères d'être

le plus professionnel possible et d'être reconnues comme telles.

Apprendre tous les jours

Dans le métier pendant plus de 40 ans, Nicole ROBINE s'est toujours remise en question. « Entendre dire - je n'ai plus rien à apprendre - m'a toujours mise en colère. Au fil des années, les produits évoluent et la législation change. On doit s'informer en permanence et apprendre constamment tous les jours pour rester en phase avec le métier et être considérée par sa clientèle comme une personne entreprenante et dynamique ». Pour la boulangère, les jeunes femmes n'ont pas d'autres choix que suivre des formations liées à l'accueil, la vente et la gestion. L'avenir des boulangères passe par la formation. « On se forme tout au long de la vie que ce soit en suivant des stages organisés dans son département ou que ce soit en s'inscrivant à une formation plus longue comme celle qui mène au CQP, Certificat de Qualification Professionnelle de vendeur, vendeuse conseil en boulangerie-pâtisserie ». Les stages dispensés par l'INBP à Rouen permettent de progresser et d'acquérir les connaissances indispensables à l'activité de boulangère. Des stages décentralisés sont prévus également dans toute la France. « Dans le cadre du CQP, il s'agit d'une véritable spécialisation du personnel de vente. Le CQP, c'est la reconnaissance officielle de la boulangère et l'assurance d'être au fait de tout ce qui touche à notre profession ».



Nicole ROBINE,
déléguée Ile-de-France
de la commission féminine
des boulangères



www.boulangerie.org

La formation : un droit.

Patron ou salarié, se former est toujours utile à l'entreprise. Aujourd'hui, la formation est un droit qui fait partie intégrante de tout parcours professionnel. Et pourtant, selon les statistiques 2007 des fonds d'assurance formation (FAF), le temps passé en formation professionnelle par les artisans et leurs salariés a diminué. « Ce manque de formation est source d'auto-satisfaction et de routine, ce qui peut fragiliser rapidement une entreprise. Depuis mai 2004, le DIF, Droit Individuel à la Formation, permet à tout le personnel de vente comme de fabrication d'accumuler des heures de formation. Il serait même prévu de créer un compte épargne formation qui suivrait les salariés du début à la fin de leur vie active comme la carte vitale. Envoyez votre personnel suivre des stages qui seront rentables et utiles pour votre entreprise ! ». Le métier de boulangère a permis à Nicole ROBINE de participer à des concours professionnels de décoration en confiserie, vitrines de magasins, pièces artistiques en pain, etc. Sa boutique était connue pour les animations et les dégustations de produits à l'occasion des différentes fêtes du calendrier. « Il faut faire parler de soi, participer à des concours et des actions médiatiques, se perfectionner, organiser des journées dégustations et savoir communiquer avec la presse nationale ou locale pour vous faire connaître », conclut la boulangère, élue Madame Commerce de France en 1989.

J-P. D.

TENDANCES

Du nouveau dans la formation

Le FAF des chefs d'entreprise artisanale vient de voir le jour. Ce nouveau dispositif se substitue aux trois FAF nationaux chargés jusqu'alors d'assurer la gestion des fonds destinés à la formation continue des artisans : le FAFAB, le FAFMS et le FAFAD pour l'alimentation de détail. Le nouveau FAF dénommé FAFCEA (Fonds d'Assurance Formation des Chefs d'Entreprise Artisanale) est présidé par Pierre Martin de l'UPA. Afin de ne pas entraîner de rupture dans la prise en charge de la formation, le conseil d'administration du FAFCEA a confié, pendant une certaine durée, aux trois anciens FAF, le soin de prendre en charge la formation des artisans et commerçants. Les demandes de remboursements des formations des artisans, c'est-à-dire ne concernant ni la gestion, ni le développement d'entreprise, sont à adresser aux anciens FAF. La durée transitoire destinée à mener à bien l'exercice de fusion des 3 anciens FAF nationaux en un seul FAF devrait se terminer au plus tard le 1er juillet 2008.

Augmentation des blés panifiables

Selon l'ONIGC, les agriculteurs ont semé plus de blés panifiables pour la récolte 2008. Les variétés panifiables occupent désormais 94 % des surfaces semées en blé tendre contre 93 % en 2007. Les blés panifiables supérieurs sont à l'origine de cette nouvelle avancée, avec 82 % des surfaces. Les blés pour les fourrages sont en baisse. Ils ne représentent plus que 6 % des surfaces contre 32 % en 1998. Parallèlement, les agriculteurs continuent de diversifier leurs choix. Près de 50 % d'entre eux ont testé une nouvelle variété pour la récolte 2008. Les critères agronomiques, la qualité, la résistance aux maladies, les conseils et le rendement restent les principaux critères de choix. Par ailleurs, 14 % des producteurs de céréales contractualisent tout ou partie de leur production et près de 20 % pour les superficies supérieures à 50 hectares.

* Résultats issus d'un sondage réalisé en janvier et février 2008 auprès de 5 000 agriculteurs.

Urbanisme commercial

Pour lutter contre la disparition des petits commerces dans les zones rurales et les centres-villes, la loi Dutreil 2005 permet aux communes de se substituer à l'acquéreur et de préempter les fonds de commerce, les fonds artisanaux et baux commerciaux. Le conseil municipal d'une commune peut ainsi délimiter un périmètre de sauvegarde du commerce et de l'artisanat de proximité au sein duquel le cédant doit faire une déclaration préalable à la commune. Celle-ci peut alors se porter acquéreuse du fonds après consultation de l'avis de la Chambre de métiers et de l'artisanat qui dispose de 2 mois pour donner son opinion. Les Chambres de métiers pourront aider à la recherche de repreneurs et l'accompagnement des artisans.

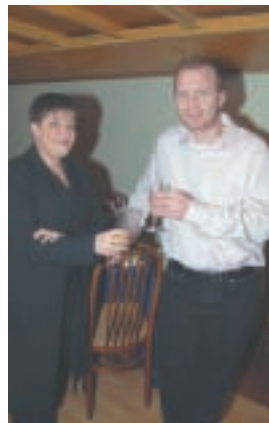
RENCONTRES

DES ECHANGES D'IDEES POUR L'AVENIR, AUTOUR DE PANEOTRAD®

Le succès d'un produit arrive rarement Il est directement lié à l'attention que des clients... Bongard s'y emploie, ch

« La dernière édition du salon Européen fut l'occasion de réunir une nouvelle fois les membres du PaneoClub. Jusqu'ici, les rencontres s'étaient réalisées en comités plus restreints mais cette fois, nous avons véritablement l'occasion d'organiser un événement plus important puisque la moitié des membres comptait se rendre sur le salon. En outre, les utilisateurs de Paneotrad® nous faisaient régulièrement part de leur envie de se rencontrer afin de comparer leurs impressions, leurs tours de main, échanger ou trouver des recettes intéressantes. »

Eric Soquet, Directeur commercial de Bongard



Mme et M. Lamet
(PaneoClub)



M. Agop (SELECPRO)
et M. Tupone (PaneoClub)

Expliquer, échanger, donner, recevoir, s'entraider en toute simplicité, furent bel et bien les mots clés de ce dîner « au fil de l'eau ».

De l'eau, il y en eu ! C'est en effet sous une pluie battante et sur une Seine en crue que la péniche « Rive Droite » accueillit les membres utilisateurs de Paneotrad®, accompagnés de leurs invités. Pourtant, malgré ces contraintes météorologiques, la glace fut rapidement brisée : dès l'apéritif, on pouvait en effet entendre parler de « recettes Paneo », d'évolution de matrices et autres idées pour l'avenir.

Ces informations ne furent pas perdues ! Nos responsables techniques, nos démonstrateurs, nos directeurs commerciaux ainsi que certains patrons de concessions étaient présents pour en prendre bonne note, mais également pour répondre aux questions qui pouvaient se poser quant aux évolutions de Paneotrad®.



Les conversations vont bon train lors de l'apéritif.

C'est ainsi que M. Denis RÉGNIER, co-inventeur de Paneotrad®(*), s'est employé à retracer les différentes étapes de maturation du projet, depuis l'idée initiale, conçue il y a 18 ans, jusqu'au dépôt de brevet et à la création du premier véritable prototype en 2004.

Ce fut ensuite au tour de M. André BEZET d'expliquer comment le bureau d'étude s'y était pris pour donner vie à cette idée et pour l'industrialiser. Il revint ensuite sur la première version commercialisée et l'influence primordiale des informations données par les premiers



M. Regnier



M. Bezet



M. Hardouin



M. Minard



M. Tupone,
membre PaneoClub

« Quand un boulanger rencontre un boulanger, de quoi voulez-vous qu'ils parlent ? De Paneo bien sûr ! » s'écriera l'un d'entre eux.

C'est donc dans un climat très décontracté, parfois même un peu « potache » que le dîner commença, émaillé d'interventions destinées à mieux faire connaître l'histoire de Paneotrad®.

utilisateurs-pionniers de Paneotrad®, dans le développement de la « nouvelle génération ». (**)
D'autres acteurs déterminants furent présentés et s'exprimèrent sur leur vision de Paneotrad®, notamment M. Jean-Marc HARDOUIN, patron de la concession PANIFOUR (Ile-de-France) et M. Gérard MINARD, professeur au CFA du Beausset, auteur d'un certain nombre de recettes Paneotrad®.

par hasard. l'on accorde aux exigences et aux besoins aque jour et depuis toujours.



M. Becam, M. Menard (Bourmaud Equipement),
M. Chauvin et M. Airaud (PaneoClub)



Mme et M. Barjot ainsi que M. Normand (PaneoClub)



M. Valentin (SODIMA),
M. Bezet, M. et Mme Aubriot (PaneoClub)

Les membres du PaneoClub furent, bien entendu, invités à prendre la parole afin de nous faire part de leur expérience, des points positifs et de ceux qui devaient encore être améliorés.

« Contrairement au magicien [qui employa ses talents à divertir les convives], notre équipe est en effet consciente que le succès n'arrive pas « par magie » : on ne change pas les habitudes d'un claquement de doigts ! C'est grâce aux remontées du terrain que nous sommes en mesure d'intervenir et de nous améliorer : l'histoire de Bongard montre que l'exigence de nos clients nous a toujours poussés à nous dépasser. Je pense d'ailleurs que c'est même l'un des facteurs-clés de notre longévité (le second étant la proximité et le professionnalisme de notre réseau de concessionnaires). » conclura Eric SOQUET, Directeur Commercial de Bongard, alors que le livre de recettes Paneotrad® était remis aux convives.

S'en suivirent, pendant le buffet de desserts, des séances de photographie destinées à fixer l'événement et c'est la « photo de groupe », sur le pont de la péniche qui mettra fin à la soirée... Du moins la soirée officielle. Nous nous sommes en effet laissés dire qu'elle fut encore longue pour certains !



(*) M. Denis RÉGNIER est co-inventeur de Paneotrad® avec M. Jean-Yves GUINARD

(**) Paneotrad® « seconde génération » était en démonstration sur le stand de Bongard lors d'Europain 2008.

Parmi les professionnels qui
déclarent souffrir d'asthme,
1 sur 4 est boulanger...

PROTEGEZ-VOUS !

Le pétrin à axe oblique FBL 230 est équipé en standard, d'un couvercle transparent anti-projection limitant les poussières de farine en suspension dans le fournil.

C'est la raison pour laquelle il est intégré à la campagne «Outils + sûrs» de la Caisse Nationale d'Assurance Maladie des Travailleurs salariés, vous permettant de bénéficier d'une subvention de 1000 €.

Pour toute information concernant cette opération, n'hésitez pas à contacter le concessionnaire BONGARD de votre région.



BONGARD

32 Route de Wolfshelm - F-67810 Holtzheim (France) - Tel. +33 3 88 78 00 23 - Fax. +33 3 88 76 19 18

Courriel : bongard@bongard.fr - www.bongard.fr

ILS EN PARLENT...

LE TEMOIGNAGE D'ARTISANS BOULANGERS-PÂTISSIERS SUR UN PRODUIT PHARE DE LEUR FOURNIL



Numéro Indigo 0 820 882 884



Historique et faits marquants

1974

Hubert LOUIS, artisan dépanneur-installateur pour les boulangers-pâtisseries s'installe à Sapois (Vosges).

1982

L'entreprise devient concessionnaire BONGARD

1986

Création de la SARL SODIMA

1988

Reprise de la société par Dominique VALENTIN et déménagement dans des locaux plus adaptés et mieux situés à Pouxieux (88).

1998

Signature d'accords de distribution des produits de la gamme BONGARD avec Pascal BORSOTTI, sur le Jura, le Haut-Doubs et le sud de la Haute-Saône.

2002

Prise de la concession commerciale BONGARD sur les départements 54 et 55.

2005

Création de l'agence de Nancy-Messein

2007

SODIMA est certifié ISO 9001 version 2000

CHIFFRES CLÉS

Effectif : 20 salariés

- 4 commerciaux
- 2 secrétaires administratives
- 1 directeur technique,
- responsable qualité
- 1 responsable d'agence
- 10 techniciens spécialisés
- 2 magasiniers

CA HT global 2007

- 4 330 000 euros
- 81 % en vente de matériels, 19 % en SAV

SODIMA EQUIPEMENT

Concessionnaire BONGARD pour 4 départements : la Meurthe-et-Moselle (54), la Meuse (55), la Haute-Saône (70) et les Vosges (88).

Siège social :

Z.I. Le Voyer - 88550 Pouxieux - Tél. : 03 29 36 96 96

Fax : 03 29 36 91 88 - E-mail : sodima.equipement@wanadoo.fr

Agence de Nancy :

Z.A. Le Breuil - 54850 Messein - Tél. : numéro indigo : 0 820 882 884

Fax : 03 83 25 61 89.

« Plus que de parler de la qualité des produits et services de SODIMA, conformes à la charte ACB et à la norme ISO 9001 version 2000, d'une équipe mobilisée au service de la boulangerie-pâtisserie, nous avons voulu laisser la parole à nos clients, car c'est bien eux qui en parlent le mieux.

Nous avons choisi trois installations récentes dans lesquelles vous trouverez, entre autres, Paneotrad® :

- une création en centre-ville,
- un concept associant différents métiers,
- une intégration en boulangerie rurale.

Nous vous laissons découvrir leurs témoignages, leurs enthousiasmes et leurs visions.

Bonne lecture à tous et au plaisir de vous accueillir, à votre tour, dans le « monde Paneotrad® ».

Un reportage auprès de 3 artisans, ut



Frédéric BIANCHI - Le fournil Renaissance à BAR-LE-DUC

Après avoir repris et géré une entreprise familiale venue de son père et de son grand-père, Frédéric BIANCHI a quitté la campagne pour ouvrir, le 26 janvier dernier, une boutique à Bar-le-Duc, une petite ville de 17 000 habitants dans la Meuse.

Président de la fédération de la boulangerie du département et Président de la Chambre de métiers, Frédéric BIANCHI est un homme averti et prudent. Au fait de la révolution Paneotrad®, il a souhaité vérifier, interroger, essayer, bref, enquêter sur le phénomène avant d'en devenir un « ambassadeur ».

« J'ai rendu visite à Régis BARLIER, Président du syndicat des boulangers des Vosges qui a totalement adhéré au process Paneotrad® dès sa sortie. J'ai été séduit tout de suite, mais ma femme était plus sceptique, en particulier sur la perception que les clients allaient avoir de la baguette quand, par exemple, dans notre campagne ils sont habitués à consommer des baguettes de 60 cm de long, à la mie blanche et serrée... ».

« Je suis allé voir d'autres collègues équipés de Paneotrad® en Meurthe-et-Moselle, j'ai pris contact avec Claude BEAUSOLEIL de la SODIMA, je me suis déplacé 6 ou 7 fois chez mon meunier qui avait un Paneotrad® en démonstration, pour faire des essais grandeurs nature... ». Frédéric BIANCHI a effectué un travail d'approche minutieux. Et puis, il a décidé de franchir le pas et ne le regrette pas, sa femme non plus ; elle est devenue une inconditionnelle de Paneotrad®. « Le soir c'est elle qui cuit ; elle utilise la machine, met les baguettes sur le tapis, un coup de lame et enfourne, c'est aussi simple que cela ».

■ Le ressenti de Frédéric BIANCHI

« Avec Paneotrad®, il faut accepter de se remettre en question ! C'est une mise à plat de tout ce que vous avez appris et pratiqué. Pour moi, c'était une création, c'était plus simple ; les clients de Bar-le-Duc ne savaient pas ce que je faisais avant ».

« Paneotrad® dans une création, ce n'est que du bénéfice » :

■ Gain de temps : « Il y a moins de manipulations de la baguette (plus de façonnage ni de mise sur couche) ».

■ Une souplesse de production très grande. « On n'est pas obligé de cuire 50 baguettes et d'en jeter 30 en fin de journée. Avec Paneotrad®, on peut mettre à cuire 10 baguettes si besoin, donc on limite les pertes ».

■ Gain de place : « Paneotrad® remplace au moins trois machines (diviseuse, repose-pâtons et façonneuse), et c'est appréciable en ville quand on dispose de peu de place ».

■ Gain de qualité : « on obtient du pain de très bonne conservation, à la mie alvéolée dont le goût et la saveur sont prononcés ».

■ Une meilleure hygiène dans le fournil : « Fini le travail sur couche, plus besoin de les faire sécher ! L'humidité a ainsi disparu du fournil... et le risque de champignons aussi. Par mon statut de Président de chambres syndicales, je me dois à une certaine exemplarité. Le service de la répression des fraudes est venu inspecter mes locaux et leurs services ont pu apprécier l'absence d'humidité dans l'air ».

■ Changer les habitudes

Le plus gros inconvénient de Paneotrad®, probablement, c'est l'impact qu'il a sur les habitudes de la clientèle. Les gens, au départ, ont été étonnés. Avec la vendeuse, nous avons développé des arguments, nous avons su faire goûter, séduire, convaincre... Gérard MINARD qui est venu nous aider à la prise en main de la machine, nous a accompagnées pendant deux jours ;

il venait régulièrement en boutique, nous avons travaillé sur le concept, leur faire goûter la machine, répondre à leurs questions.

■ Le positionnement produit idéal. Installé dans le quartier Renaissance de Monsieur et Madame BIANCHI, le fournil a l'allure « rustique » comme la baguette traditionnelle bien dans le cadre marketing de la boutique ouverte sur la boutique mettant en avant l'artisanat : « avec Paneotrad® nous avons des pains au lait, des pains spéciaux ».

■ Le savoir-faire du boulanger

« Le boulanger qui ne regarde pas son pain et de l'eau ne fait pas du bon pain. C'est une autodiscipline qu'il faut se donner à 25°C, on n'y arrive pas. Avec Paneotrad®, sur le pétrissage, la recette, la température au fond ».

■ En conclusion

« Tous les collègues que j'ai rencontrés en sont ravis et ne rebasculent pas vers la boulangerie classique. Ma femme



Denis LAMBERT, « Du pain ... au lard »

5 000 habitants à l'année, La Meuse, voit sa population grandir en période d'hiver et d'été, les deux marchés. Depuis le 3 mars, Bressauds et t... bien particulière a ouvert ses po

« Du pain ... au lard », une dénomination de deux marchés et des habitudes de leurs clientèles respectives. En tant que consommateur a plutôt tendance à acheter son pain. En moyenne, par semaine chez son boulanger. Pour Denis LAMBERT, la boulangerie-charcuterie traiteur est une greffe entre deux métiers. L'autre... Et la greffe a bien pris

« L'ouverture est assez récente, nous avons bien fait de mélanger les deux métiers complémentaires, à ne pas avoir séparé les deux espaces de ventes en avant ont été respectés. Du pain ... au lard », à une extrémité, à l'autre extrémité on trouve une gamme de terrines, de charcuteries toutes les charcuteries possibles. Tout cela avec un souci de qualité, de goût, aux antipodes (99 % des produits sont « fabriqués en France »). Denis LAMBERT et son épouse ont ce commerce atypique : 1 boulanger, 1 viennoisier-pâtisseries. « Nous avons embauché un jeune boulanger en formation de l'INBP. L'année dernière, nous avons rédigé, le défi, l'avenue de travailler avec nous ». Maxi et une licence de gestion con

Utilisateurs de Paneotrad®, qui partagent le même enthousiasme.

boutique expliquer aux clients le processus de production et répondre à leurs questions.

En France, la boulangerie-pâtisserie de la région devait d'offrir une baguette à la production Paneotrad® qui « rentre dans notre installation ». Le fournil est installé ainsi en avant le savoir-faire que nous produisons aussi de la brioche, des pains apéritifs, etc... ».

Il ne faut pas la température de la farine pour travailler avec Paneotrad®. C'est une question de maîtrise. Si on met une pâte au froid avec Paneotrad®, il faut se recentrer sur la farine, ... le travail du boulanger,

contrôlé et qui utilisent Paneotrad® seraient pas sur une fabrication traditionnelle et moi, non plus. »



« Lard » à LA BRESSE - Hautes-Vosges

La Bresse, haut lieu touristique des Alpes, compte jusqu'à 15 000 habitants pendant les deux saisons les plus marquées. Les touristes sont gâtés : une boutique de produits...

La démarche originale née de l'analyse des habitudes et comportements d'achats dans une boucherie - charcuterie - traiteur de la région a permis de se servir dans les grandes villes. Il faut rendre chez un artisan pour un chaland entre 1 fois et demie et chez un autre quand il va 5 fois chez son boulanger. Patrice DELL'ESSA, professionnel du secteur depuis 25 ans, il s'agissait d'opérer des changements pour dynamiser l'un et l'autre.

« Nous sommes satisfaits. Nous avons les deux activités ; ce sont deux métiers qui ne se doublent pas. Pour autant, nous avons des laboratoires, les postes et les équipements adaptés. »

À l'extrémité du magasin on trouve le lard et entre les deux, toute une gamme de saucisses, le fumé vosgien, et d'autres produits imaginables de la région, et le souci d'authenticité, de recherche de produits de la grande distribution ou produits maison.

« On emploie 8 personnes dans la boutique, 2 charcutiers, 1 traiteur, 1 vendeur, 1 aide de cuisine. On ne boulangère de 24 ans à sa sortie du lycée. On a annoncé le recrutement que nous avons fait et il a décidé de venir. Il a obtenu un BTS en boulangerie-pâtisserie. C'est au contact d'un

boulangier de Gérardmer qui lui a communiqué cet amour que l'on peut avoir d'un métier, qu'il a été pris par la passion du pain. « Dans son toucher de pâte et dans son produit fini, on sent que c'est quelqu'un qui aime ce qu'il fait, comme tous les autres membres de l'équipe » précise Denis LAMBERT.

■ **Un concours précieux de la profession boulangère**
« Nous avons été extrêmement bien épaulés par le monde de la boulangerie, l'accueil a été excellent... une belle preuve d'ouverture d'esprit ! Maxime a été reçu dans trois entreprises différentes pendant une dizaine de jours sur chaque site, dont deux qui utilisaient Paneotrad® et puis nous avons eu, deux jours avant l'ouverture, l'aide de Gérard MINARD qui a mis la touche finale et a apporté les conseils indispensables et nécessaires à la fabrication d'un pain avec Paneotrad®. »

■ **Nos pains**
« Nous travaillons avec deux types de farine, d'une part une « Label Rouge » pour le pain de tradition française et d'autre part une type 65 classique d'un meunier vosgien. Maxime développe petit à petit des pains riches en céréales et en fruits secs pour les randonneurs. Nous n'en sommes qu'au début mais nous avons plein d'idées... »

■ **Une mise en scène au service du client**
« Du pain ... au lard » : d'un côté le four à soles Omega de BONGARD et le Paneotrad®, de l'autre le fumoir. Tout est visible de l'intérieur et de l'extérieur du magasin. Le consommateur voit les viandes se fumer et le pain cuire en direct. « C'est important de montrer aux clients ; ils sont sensibles à cela. »

■ **Un concept d'avenir**
Le boulanger a souvent un « coin traiteur », de la sandwicherie, du snacking, dans son magasin et devient conscient qu'il doit changer. Pour Denis LAMBERT, à plus ou moins long terme, les métiers de bouche se retrouveront réunis en un seul endroit. « C'est une évolution d'avenir qui propose une alternative différente de la grande distribution. Créer des groupes d'artisans animés de l'amour du savoir-faire et de leurs métiers, c'est possible. »
« Du pain... au lard », ... des personnes passionnées par ce qu'elles font et qui travaillent pour une structure commune. « Le client doit comprendre qu'il y a un professionnel à chaque poste pour lui apporter le meilleur. Après, c'est à nous, mon épouse et moi-même, d'avoir une qualité d'accueil, ce sourire chaleureux et ce conseil indispensable pour apporter la touche finale. Je pense que cette approche a de l'avenir. »

■ **En conclusion**
« S'il n'y avait pas eu Paneotrad®, nous n'aurions pas imaginé le concept. Paneotrad® a été le déclencheur du mélange de deux activités. C'est un outil absolument extraordinaire qui permet de cuire toute la journée, d'être hyper-réactifs à la demande des clients, et de donner accès à la cuisson à quasi n'importe quelle personne de l'entreprise pour peu qu'elle soit formée, bien sûr. »

Boulangerie Patrice DELL'ESSA, boulangerie-pâtisserie-épicerie de village à BICQUELEY.

Dès l'âge de 13 ans et demi, Patrice DELL'ESSA évolue dans le monde de la pâtisserie, son métier d'origine. « J'ai appris la boulangerie sur le terrain grâce à un boulanger voisin de mon premier patron pâtissier ; il m'a initié au métier, je faisais des pétrins avec lui. Il m'a expliqué les courbes de température, le pétrissage... et l'inconscience de la jeunesse aidant, je me suis lancé dans la bataille. »

Depuis 10 ans il est à son compte en tant que boulanger-pâtissier en Meurthe-et-Moselle (54). Jusqu'en janvier de cette année, Patrice DELL'ESSA travaillait exclusivement en fermentation contrôlée et pain sur couche.

■ **Son ressenti face à Paneotrad®**

« Plusieurs fois j'ai eu l'occasion de lire des reportages sur Paneotrad® et je n'ai absolument pas accroché à l'approche. Je me demandais comment cela pouvait marcher. En abordant Paneotrad®, il faut vraiment « se mettre la tête à l'envers » pour un boulanger « traditionnel ». Puis un jour, invité par Bruno CORAZZI, il est allé assister à une « démo » chez SODIMA à Pousseux. « J'ai pu voir la production de l'après-midi, j'ai goûté le pain ; le résultat était superbe. Je me suis alors dit « Dans notre configuration, est-ce que cela peut marcher ? ». J'avais une clientèle habituée au pain blanc et il s'agissait de basculer vers de la tradition. »

Il s'est renseigné, est allé voir d'autres « démos » : « là aussi j'ai pu avoir confirmation de l'intérêt du produit en termes de qualité, de goût et de fiabilité. Alors je me suis décidé. »

■ **Des commerces de proximité**
Patrice DELL'ESSA exerce dans un milieu rural, à Bicqueley un village de 800 habitants ; « nous faisons des tournées également dans plusieurs bourgs aux alentours. »

Nous avons aussi une boutique à Pierre-la-Treiche qui fait dépôt de pain et pâtisserie. Dans les deux établissements il y a un rayon d'épicerie. »

■ **Le ressenti de la clientèle**

Au début, la production qui sortait de Paneotrad® était regardée d'un œil méfiant par les villageois : plus « petite » d'aspect, les bouts carrés, ils avaient l'impression qu'ils n'en avaient pas pour leur argent... « Alors j'en ai offert à certains clients récalcitrants, pour qu'ils goûtent et cela a fonctionné. »

■ **Les atouts Paneotrad®**

■ **Un gain de temps**

« Avant il me fallait 3h/3h et demie entre le pesage, la division, le façonnage et la mise sur couche et en plus je manipulais des bacs de 8 kg... Avec Paneotrad®, pour faire un pétrin de 50 kg de farine, il me faut 10 minutes pour le pesage et 15 minutes pour la mise en bacs. En une demi-heure, le tout est bouclé. »

■ **Une économie de fatigue**

« Je travaille tout seul avec Paneotrad® et j'arrive à produire plus facilement, avec une grande économie de fatigue. C'est très agréable de ne plus avoir le sentiment de lassitude de celui qui est harassé et qui va au fournil en traînant des pieds. »



■ **La flexibilité au niveau de la production**

« Quand nous avons une quarantaine de baguettes d'avance au magasin, nous arrêtons de produire et puis nous cuisons une heure après pour avoir toujours du pain chaud à proposer. Les clients apprécient cela. »

■ **Deux modes de fabrication en cohabitation**

Patrice DELL'ESSA ne voulait pas se séparer tout de suite de son matériel traditionnel, « au cas où cela ne marche pas, et au final les deux se complètent. Maintenant je concilie les deux fabrications » (blanche et tradi.). « Je n'utilise pas Paneotrad® à 100 % de ses potentialités, car je n'ai pas la vente pour toutes les déclinaisons possibles. »

■ **Une meilleure productivité**

« Sur les deux boutiques, mes ventes ont augmenté de 30 à 40 % la semaine et de 50 % le week-end ! »

■ **Le savoir-faire du boulanger**

« Paneotrad® ne fait pas tout ; il faut être assez pointu pour bosser sur ce matériel. Nous travaillons une matière vivante et nous devons être très rigoureux. Quand on entend une pâte claquer dans le pétrin on sait déjà si elle va être bonne ou pas. Notre métier est fait de sensualité : quand on a la pâte en main, on sent ce que cela va donner derrière, à sa texture. Avec Paneotrad®, on ne mesure pas au seau ou à la boîte, on se doit d'être précis dans les températures, les poids de sel et de levure. J'ai discuté avec plusieurs utilisateurs de Paneotrad® et je me suis rendu compte que chacun a sa propre manière de s'en servir. On n'a pas tous la même recette. L'un travaille comme ceci parce qu'il a tel four, ou une telle ambiance dans son fournil, telle habitude de travail, un autre travaille autrement. A chaque utilisateur de Paneotrad® sa méthode de panification. »

■ **En conclusion**

« Quand j'ai acheté Paneotrad®, j'ai fait un pari. Je disais à ma femme, si on se plante, et bien on revend et on va voir ailleurs. On n'était pas sûrs au début. La décision la plus dure fut celle de sauter le pas. »

Pari gagné !

C. CH-Z.

SERVICES ET PRODUITS

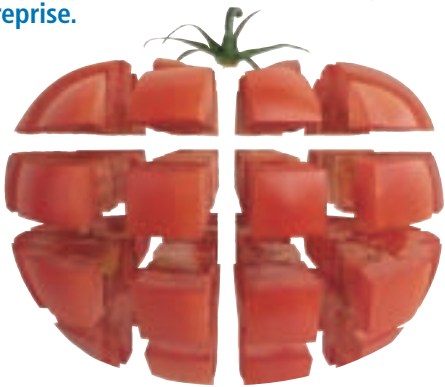
L'ENTRETIEN AVEC UN PARTENAIRE « SERVICES/PRODUITS »

« ROBOT COUPE ce sont non seulement des machines mais aussi, le sens du service. »

Interview de Richard DEMONCY, Directeur Commercial France de ROBOT COUPE.

Créée au début des années 60, ROBOT COUPE est une société Française dont le siège est à Vincennes et les usines à Montceau-en-Bourgogne. Son domaine d'activité se partage aujourd'hui entre la restauration commerciale, les collectivités d'une part et le secteur des métiers de bouche (boulangers, pâtisseries, traiteurs, chocolatiers, confiseurs, glaciers) d'autre part dans un rapport de 80 %/20 %.

La réputation de ROBOT COUPE n'est plus à faire et la société est assise sur une solide image de marque : sérieux, fiabilité, technicité et savoir-faire sont quelques unes des valeurs portées par l'entreprise.



■ Machine et valeur ajoutée

De tout temps la machine a eu pour objectifs de réaliser un gain de temps et de productivité.

Les « ROBOT COUPE » n'échappent pas à la règle. « La boulangerie, c'est bien connu, est une zone de passage. Nos produits constituent une opportunité pour les boulangers-pâtisseries de créer de la valeur ajoutée de plusieurs façons :

- Par le travail et la transformation de leurs matières premières

- Par le développement d'une offre variée, personnalisée, à la hauteur de leur production boulangère ou pâtisseries

- Par le déploiement d'une activité de restauration rapide dans leurs boutiques ».

Le boulanger-pâtisseries est bien au fait de l'impact du coût des matières premières sur ses prix de revient. Avec les augmentations tarifaires qu'ont subi par exemple, la farine, le beurre, le sucre, il sait qu'il ne peut pas tout répercuter sur les clients, il lui faut également optimiser sa production. Les machines ROBOT COUPE facilitent le travail des produits bruts et offrent l'opportunité de les transformer soi-même (plutôt que de les acheter tout prêts auprès d'un grossiste ou d'un industriel) et de les intégrer dans sa propre fabrication.

L'intérêt, c'est que cela donne lieu à un gain de marge significatif.

Les économies ainsi réalisées permettent d'acheter des fournitures de meilleure qualité, d'augmenter la variété des matières premières utilisées de façon à offrir des propositions plus variées. En effet les boulangeries artisanales de nos jours ne se cantonnent plus aux productions boulangères ou pâtisseries classiques. « Quand on a un pain de qualité, on a envie d'avoir les produits qui vont le compléter harmonieusement : des quiches aux légumes, des sandwiches variées, des desserts originaux... Cela permet de se démarquer ».

C'est un fait de société, de plus en plus de gens travaillent loin de leurs foyers et rentrent de moins en moins chez eux pour le déjeuner. Le boulanger-pâtisseries est le mieux placé pour développer une prestation de petite restauration : il a le passage et, entre le labo et le fournil, il a l'espace, il possède le savoir-faire et les outils pour fabriquer du salé comme du sucré. C'est un appoint de qualité qu'il peut offrir avec un ensemble de produits complémentaires chauds et froids.



Robot Coupe « CL 50 Gourmet »
Prix de l'innovation SIRHA 2007 et EUROPAIN 2008

« L'auto-transformation des produits de base, la diversification de l'offre, le développement de la vente à emporter et de la restauration sur le pouce, permettent de dégager de la valeur ajoutée et les machines se rentabilisent très facilement, avec au final, un produit qui vous ressemble » conclut Richard DEMONCY.

■ ROBOT COUPE, des machines pour les métiers de bouche.

Ce sont, pour la plupart, des machines de table à poser sur le plan de travail ; elles sont démontables et nettoyables.

Le combiné cutters/coupes légumes par exemple, remplit la fonction de deux appareils. On peut y fixer une cuve cutter pour la préparation de terrines de poisson, de beurres composés, de terrines et un coupe-légumes auquel on peut associer jusqu'à 48 disques différents !

Les réalisations possibles sont nombreuses (carpaccio de légumes, coupes de pommes ondulées, etc.) et en 1 minute, 1 minute et demie on a réalisé le travail là où la main de l'homme aurait pris beaucoup plus de temps !

Le coupe-fruit est une aide précieuse pour la confection des charlottes par exemple.



Combiné
Cutter Coupe-légumes



Cutters
verticaux



Mixers Plongeants

Les tamis automatiques réalisent tous vos jus et pulpes de fruit et de légumes, les fonds de sauce. Le jus et la pulpe permettent la confection de compotes, confitures, coulis, gelées, pâtes de fruits. Les cutters verticaux sont plus « orientés chocolatiers » et permettent de réaliser ses propres pâtes d'amande, pralinés, ganaches, ganaches sous vide, etc...

■ Les équipes commerciales de ROBOT COUPE

Sept professionnels en interne gèrent chacun environ 15 départements en France. Ils sont issus du secteur traiteur, de la pâtisserie et de la restauration. « Nous les avons formés à l'approche commerciale. Ce sont de véritables promoteurs de nos matériels. Par ceci j'entends que lorsqu'un distributeur a besoin qu'on l'accompagne pour faire un essai, ou une démonstration dans un fournil ou un laboratoire, nos commerciaux ont la capacité d'aller chez le client avec la machine



concernée et de lui montrer, dans son propre environnement de travail, comment faire tel ou tel type de préparation. Nos matériels sont pérennes ; il est important de ne pas se tromper. Nous prenons le temps de cerner le besoin pour être sûrs de choisir la bonne machine pour la bonne application ».

■ Recherche et développement : l'écoute du marché.

« Bien plus qu'un support à la vente, notre force commerciale est un formidable vecteur de remontée d'informations du terrain. C'est toujours très enrichissant de pouvoir côtoyer les professionnels utilisateurs, et le meilleur exemple que je peux vous en donner, c'est le prix de l'innovation que nous avons obtenu sur le SIRHA en 2007 et sur EUROPAIN en 2008, pour le coupe-légumes CL 50 Gourmet particulièrement adapté à la fabrication de brunoise et de gaufrettes de légumes. »

■ La distribution

ROBOT COUPE vend uniquement ses produits via des distributeurs structurés, avec des commerciaux, des techniciens qui ont une capacité à conseiller le client dans l'achat d'une machine.

■ La collaboration avec EUROMAT

« Cela se passe très bien. Le catalogue édité par EUROMAT avec tous ses fournisseurs référencés est réellement un bon support de vente pour les commerciaux du réseau. Nous nous appliquons à communiquer avec EUROMAT pour que les adhérents n'hésitent pas à faire appel à notre support même sur des « petites ventes ».

C'est un service auquel nous tenons. Quand un commercial EUROMAT dit au client « je vous déplace l'usine et on va venir vous voir pour vous expliquer et vous montrer », cela a un impact très positif. Le client est content que l'on s'occupe ainsi de lui ».

■ La logistique

Les expéditions sont organisées depuis l'usine de Bourgogne qui fait appel à 3 moyens différents : deux transporteurs nationaux et « Chronopost » pour les machines de petites dimensions et inférieures à 30 kg.



Tamis Auto



■ Les stocks

97 % de nos références sont disponibles à l'usine de façon à honorer les commandes dans un délai de J+1. Pour les pièces détachées, toute commande passée avant 11 heures part le jour même via « Chronopost ».

« ROBOT COUPE, vous le voyez, ce sont non seulement des machines mais aussi, le sens du service ».

C. CH-Z.



Pour en savoir plus sur ROBOT COUPE, contactez la concession EUROMAT de votre secteur.

Voir coordonnées des membres du réseau en page 11

RECETTE

D'UNE GOURMANDISE RAFFINEE

Le subtil pistache

une recette de l'Ecole Gastronomique BELLOUET Conseil

RECETTE
POUR 3 ENTREMETS
DE 16 CM
DE DIAMETRE
PAR 4,5 CM DE HAUT



COMPOSITION

BISCUITS MURES FRAMBOISES - CREME LEGERE PISTACHE - PALET DE MURES - GLAÇAGE CHOCOLAT PISTACHE

BISCUIT MURES FRAMBOISES

• Œufs	125 g
• Sucre glace	90 g
• Poudre d'amande	90 g
• Farine	25 g
• Beurre fondu	20 g
• Blancs d'œufs	165 g
• Sucre semoule	40 g
• Mûres surgelées	30 g
• Framboises surgelées	30 g

Poids masse totale : 615 g

PROCEDE

A la feuille au batteur, monter le sucre glace, la poudre d'amande et les œufs. Incorporer les blancs d'œufs montés avec le sucre semoule, puis en dernier le beurre fondu froid. Dresser à la poche douille n°9, 6 disques de 14 cm de diamètre. Parsemer de framboises et de mûres émietées congelées et cuire au four ventilé à 200°C, pendant environ 10 minutes. Réserver pour le montage.

PALET DE MURE

• Purée de mûre	500 g
• Sucre semoule	180 g
• Sucre inverti	40 g
• Crème de mûre (alcool)	40 g
• Gélatine poudre 200 blooms	8 g
• Eau	40 g

Poids masse totale : 808 g

PROCEDE

Hydrater la gélatine avec l'eau. Chauffer la purée de mûres à 40°C. Ajouter le sucre semoule, puis la gélatine fondue. Couler en cercle ou moules « flexipan » de 14 cm de diamètre ou une bande en cadre de 60 cm de long par 14 cm de large que l'on recoupera en deux sur la longueur pour le montage des bûches. Déposer une couche de biscuit mûres/framboises au dessus du palet de mûre et réserver au surgélateur.

CREME LEGERE PISTACHE

• Jaunes d'œufs	160 g
• Sucre semoule	150 g
• Glucose	30 g
• Eau	50 g
• Pâte de pistache Trablit	100 g
• Gélatine poudre 200 blooms	8 g
• Eau	40 g
• Crème fouettée	1 kg

Poids masse totale : 1 438 g

PROCEDE

Hydrater la gélatine avec l'eau. Verser le sucre, le glucose et l'eau cuits à 121°C sur les jaunes d'œufs et monter jusqu'au refroidissement complet, ajouter la pâte de pistache, la gélatine fondue chaude, et enfin la crème fouettée. Réserver pour le montage.

GLAÇAGE PISTACHE

• Crème fleurette	150 g
• Glucose	30 g
• Couverture ivoire	330 g
• Nappage neutre	300 g
• Pâte de pistache Trablit	30 g
• Gélatine feuille	4 g

Poids masse totale : 890 g

PROCEDE

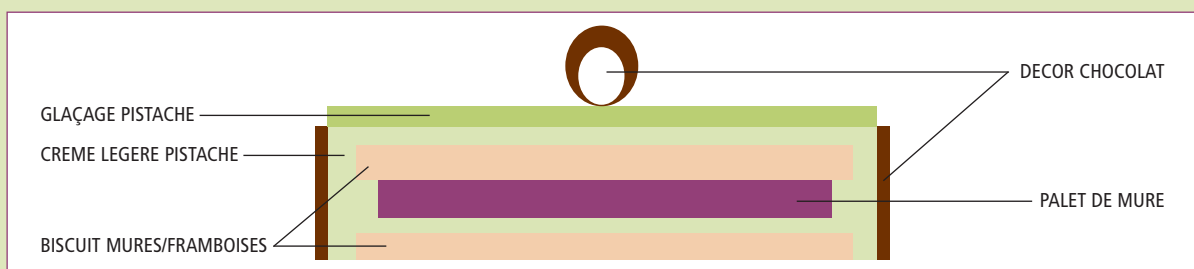
Faire bouillir la crème et le glucose et verser l'ensemble sur la couverture ivoire hachée en réalisant une émulsion parfaite. Incorporer ensuite le reste des ingrédients préalablement chauffés ensemble. Mixer.

MONTAGE

Effectuer un montage à l'envers dans 3 cercles de 16 cm de diamètre. Garnir de crème légère pistache, déposer le biscuit avec l'insert de mûres. Ajouter à nouveau de la crème légère pistache et terminer par le biscuit mûres/framboises. Surgeler. Vous réaliserez le même montage pour les bûches.

FINITIONS

Glacer les entremets avec le glaçage pistache, faire une surépaisseur au cornet avec du glaçage neutre mûre. Décorer avec des plaquettes de chocolat noir sur le pourtour et un cercle en chocolat noir.



AGENDA DES FORMATIONS

STAGES COURTS RESERVES 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

BOULANGERIE

- 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
- Initiation/recyclage en boulangerie et viennoiserie**
- Du 30 juin au 11 juillet, animé par Guénaël BOUDEAU
- Pains de tradition française**
- Du 8 au 10 septembre, animé par Joël DEFIVES
- Levain liquide**
- Du 15 au 17 septembre, animé par Patrick CASTAGNA
- Mieux comprendre les fabrications différées**
- Du 22 au 24 septembre, animé par Philippe HERMENIER
- Noël au magasin ; fabrications variées**
- Du 13 au 15 octobre, animé par Philippe HERMENIER
- Viennoiseries feuilletées et briochées**
- Du 27 au 29 octobre, animé par Philippe HERMENIER

PÂTISSERIE

- Sucre tiré**
- Du 23 au 25 juin, animé par Frédéric LIARD
- Initiation recyclage en pâtisserie**
- Du 30 juin au 11 juillet, animé par Frédéric LIARD
- Tartes, quiches et petits fours salés**
- Du 15 au 17 septembre, animé par Grégory SOULAVIE
- Fin d'année gourmande**
- Du 6 au 8 octobre, animé par Sébastien ODET
- Confiseries de Noël**
- Du 20 au 22 octobre, animé par Sébastien ODET

VITRINES/VENTE

- Déco originale à partir de vos produits**
- Du 9 au 11 juin, animé par Catherine DAVID
- Noël charmeur**
- Du 6 au 8 octobre, animé par Fabienne MOUILLET

REPRENEURS/CRÉATEURS

- Repreneurs en boulangerie-pâtisserie**
- Du 16 au 20 juin,
- Du 1er au 5 septembre,
- Du 27 au 31 octobre, animés 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 internet www.efba.fr

VIENNOISERIE

- Viennoiseries et Gâteaux de thé au coeur des saisons**
- Du 30 juin au 2 juillet, animé par Ludovic RICHARD,
Meilleur Ouvrier de France

DECOR

- Décor Artistique en pâte morte et pâte vivante**
- Du 7 au 9 juillet, animé par Alfred BLORTZ,
Meilleur Ouvrier de France

STAGES STEPHANE GLACIER

Meilleur Ouvrier de France pâtissier 2000

Info : A partir de septembre 2008, ouverture d'un site de formation complémentaire avec laboratoire de production pour « Pâtisseries et gourmandises par Stéphane Glacier » à Colombes en région parisienne.

Contact Glacier Formation et Conseil
15 rue d'Aywaille - 92700 colombes
stephane.glacier@wanadoo.fr
Tél. : 06 62 59 76 57 - Fax : +33 (0)1 47 84 72 30

www.stephaneglacier.com

- Stages à Montpellier et Colombes
- Stages à la demande à Sausheim

• 1 - STAGES EN REGION PARISIENNE

66 rue du progrès - 92700 Colombes
12 minutes en train de la gare St-Lazare

SUCRE

- Sucre d'art, sucre passion**
- Du 15 au 17 septembre 2008, animé par Stéphane GLACIER

MACARONS

- Macarons et petits-fours frais**
- Du 29 septembre au 1er octobre, animé par Stéphane GLACIER

Suite au dos >

STAGES STEPHANE GLACIER

MOF 2000

• 1 - STAGES EN REGION PARISIENNE

Suite
NOËL

Nouveauté 2008

Bonbons chocolat et montage de Noël

- Du 22 au 24 septembre 2008,
par Raphaël DEPERIERS, formateur-pâtissier
Bûches de Noël « Nouvelles recettes »
- Du 6 au 8 octobre, par Raphaël DEPERIERS,
formateur-pâtissier

VIENNOISERIE

Nouveauté 2008

Viennoiseries individuelles, grosses viennoiseries et spécialités régionales

- Du 13 au 15 octobre,
par Patrick DOUCET, maître artisan boulanger

SPECIAL FETES

Bûches glacées et présentations originales « spécial fêtes de fin d'année »

- Du 20 au 22 octobre,
par David WESMAËL, MOF Glacier 2004

EPIPHANIE

Nouveauté 2008

Galette et gâteaux des rois

- Du 3 au 5 novembre, par Raphaël DEPERIERS,
formateur-pâtissier

BUFFET

Buffets cocktail salé sucré

- Du 27 au 29 octobre, par Stéphane GLACIER

• 2 - STAGES EN PROVINCE

12 bd Rabelais - 34000 Montpellier

CROQUEBOUCHES

Spécial croquebouches et pièces montées

- Du 15 au 17 septembre 2008,
par Jean-Philippe WALSER, Vainqueur du Trophée international des Croquebouches 2002

VERRINES

Verrines et Petits gâteaux - Automne Hiver

- Du 22 au 24 septembre 2008, les recettes de Stéphane GLACIER par Johan MARTIN, formateur en pâtisserie

VOYAGE

Nouveauté 2008

Tartes et Gâteaux de voyage

- Du 6 au 8 octobre 2008, les recettes de Stéphane GLACIER par Johan MARTIN, formateur en pâtisserie

NOËL

Nouveauté 2008

Bûches de Noël, nouvelles recettes

- Du 21 au 23 octobre 2008, par Stéphane GLACIER

TRAITEUR

Nouveauté 2008

Traiteur magasin

- Du 4 au 6 novembre 2008, par Stéphane GLACIER, MOF pâtissier 2000 et Jean-Marc SIMONETTI, chef de cuisine

LES COURS PRATIQUES BELLOUET CONSEIL

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

JUIN 2008

- 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 vendredi 4 juillet,
Apprenez l'art du pain français,
animé par Gaëtan PARIS, MOF
- Du lundi 30 juin au mercredi 2 juillet,
Festival de sandwiches et tartines
Entremets « gourmands »

JUILLET 2008

- Du lundi 7 au mercredi 9 juillet,
Petits gâteaux individuels « nouvelles tendances »
Apprenez l'art du chocolat

Nouveau

Viennoiseries et goûters

- Du lundi 14 au jeudi 17 juillet,
« Grand show de desserts-assiette »
- Du lundi 14 au mardi 15 juillet,
Cours pratique de sucre tiré
- Du mercredi 16 au jeudi 17 juillet,
Sucre soufflé

AOÛT 2008

- Du lundi 18 au mercredi 20 août,
Tartes nouvelles - Tartelettes et goûters
Gâteaux de thé et gâteaux de voyage
Sucre tiré
- Du Jeudi 21 au vendredi 22 août,
Sucre soufflé
- Du lundi 25 au mercredi 27 août,
Petits gâteaux individuels
- Confiserie artisanale de qualité
- Entremets « évolution »

SEPTEMBRE 2008

- Du lundi 1er au mercredi 3 septembre,
Petits-fours et macarons
Sucre soufflé

Cours nouveau

Viennoiseries nouvelles tendances

- Du jeudi 4 au vendredi 5 septembre,
Sucre tiré
- Du lundi 8 au mercredi 10 septembre,
Bonbons chocolat « enrobage machine »
Spéciale organisation
Pièces montées et décor
- Du lundi 15 au mercredi 17 septembre,
Pains spéciaux et viennoiseries nouvelles,
par Gaëtan PARIS, MOF
Festival de sandwiches et tartines
- Du Lundi 15 au jeudi 18 septembre,
Sucre d'art pièces artistiques
- Du jeudi 18 au vendredi 19 septembre,
Feuilletés salés, tourtes et quiches
- Du lundi 22 au mercredi 24 septembre,
Glaces sorbets - entremets glaces application bûches
Petits gâteaux individuels « nouvelles tendances »
Apprenez l'art du chocolat
- Du lundi 29 septembre au mercredi 1er octobre,
Entremets « gourmand » application bûches
Confiserie artisanale de qualité

OCTOBRE 2008

- Du mercredi 1er au vendredi 3 octobre,
Traiteur buffet fusion - petits-fours salés
- Du lundi 6 au mercredi 8 octobre,
Glaces sorbets - entremets glaces application bûches
Tartes nouvelles - tartelettes et goûters
Sucre tiré
- Du jeudi 9 au vendredi 10 octobre,
Sucre soufflé
- Du lundi 13 au mercredi 15 octobre,
Traiteur terrines et verrines
Petits-fours et macarons

Cours nouveau

Spécialités boulangères, par Gaëtan PARIS - MOF

Du jeudi 16 au vendredi 17 octobre,
Feuilletés salés, tourtes et quiches
Du lundi 20 au mercredi 22 octobre,
Entremets « découverte » application bûches

Cours nouveau

La pâtisserie de saison « automne - hiver »

Du lundi 20 au jeudi 23 octobre,
Pièces artistiques en chocolat
- Du lundi 27 au mercredi 29 octobre,
Gâteaux de thé et gâteaux de voyage
Apprenez l'art du chocolat
Petits gâteaux individuels « nouvelles tendances »

ACTUALITES

LES DERNIERS EVENEMENTS EN DATE

Ouverture d'une nouvelle concession en basse-Normandie : BBN Sarl Robin-Chilard.

Située près de Saint-Lô dans le Cotentin, BBN se trouve sur un nœud autoroutier lui permettant de rejoindre rapidement les grandes zones de son secteur (50, 14 et nord 61) comme Cherbourg et Caen. BBN s'est installée dans des locaux modernes et adaptés comprenant 120 m² de bureaux, 300 m² de stockage pour le matériel, une plateforme de 100 m² pour les pièces de rechange et un atelier de 50 m².



BBN Robin-Chilard a été créée par Jean-Luc Robin (Ancien de chez Bongard) et Michel Chilard (originaire de Basse-Normandie et connu de tous les boulangers du cru). Associé à 50/50, tous deux cogèrent la société, Jean-Luc Robin animant une équipe de deux commerciaux et prenant en charge l'administratif, Michel Chilard pilotant une équipe de 6 techniciens (bientôt 7). Cette volonté de jouer sur la complémentarité technique et commerciale leur a permis un excellent démarrage ce qui devrait permettre d'asseoir les bases de leur nouvelle entreprise.

Tortora à Européain ...

Pour fêter leurs 30 ans d'existence et remercier leur clientèle, les Ets TORTORA ont créé leur propre stand au salon EUROPAIN afin d'y accueillir d'une façon conviviale les boulangers-pâtisseries des régions Champagne et Bourgogne.



Ce stand s'est voulu un lieu d'accueil privilégié, un espace déconnecté de la fébrilité du salon, un havre de tranquillité à l'écart des allées encombrées, où les équipes Tortora ont pu se consacrer exclusivement à leurs clients. Ambiance chaleureuse, réception personnalisée, décor

harmonieux, présentation filmée de la société et des témoignages clients signés « Julien Tortora », tous les ingrédients étaient réunis pour une opération de relations publiques réussie. Plus de 180 visites clients ont permis de finaliser des investissements, de découvrir des projets ou ont été tout simplement l'occasion de partager un moment amical avec l'équipe Tortora. Dans tous les cas, chacun est reparti avec ses cadeaux remis en main propre par le commercial de son secteur. Bravo à Eddie, Frédéric et Philippe TORTORA pour ce challenge relevé avec l'aide des partenaires : BONGARD, ISOTECH, EUROMAT, GFF, JAC, LA VARLOPE AUBOISE (agencement), Cabinet d'architecture THOMASSIN, matériel hifi BANG & OLUFSEN, RG son, OCF et SARL COFFIN PATISSIER.

Européain 2008

Le stand qu'occupaient BONGARD et son réseau au salon EUROPAIN n'était pas tout à fait comme les autres années ; plus petit, son aménagement optimisé permettait une bonne circulation des visiteurs et des équipes du réseau ACB. L'ambiance y était sympathique et l'accueil chaleureux. PANIFOUR, DUCORBIER MATERIEL et DEMEF étaient les trois concessions « locales de l'étape » avec des secteurs respectivement en Ile-de-France, en Normandie et dans le Loiret. A elles trois, elles totalisent environ 500 contacts sur la durée du salon. Pour autant toutes les concessions du réseau ACB ont été représentées par leurs forces commerciales qui ont pu accueillir clients et prospects venus de toute la France tout au long des 4 journées d'exposition. Les visiteurs étrangers ont été reçus par les équipes export et les concessionnaires des secteurs hors hexagone. Paneotrad® et Masterchef ont constitué les deux pôles d'attraction quasi incontournables de ce salon. Les démonstrations réalisées sur ces machines ont été nombreuses, variées et créatives. Elles ont attisé la curiosité des artisans boulangers et pâtisseries, et ont suscité un grand intérêt parmi les visiteurs. Démonstrateurs, commerciaux, patrons de concessions ont pu répondre aux questions très nombreuses et pertinentes des utilisateurs et futurs acquéreurs des ces deux innovations. Un salon à l'impact positif !

MANIFESTATIONS DU RESEAU

EST

Foire Européenne de Strasbourg - du 5 au 15 septembre 2008
Parc de Expositions du Wacken - Pavillon du Jardin des Délices

Dans le cadre de la promotion de la boulangerie-pâtisserie artisanale auprès du grand public, BONGARD 67 met à disposition de la Fédération de la Boulangerie Pâtisserie du Bas-Rhin, un fournil équipé des plus récentes gammes de matériels.

OUEST

Foire du Mans - du 11 au 15 septembre 2008 - Centre des Expositions du Mans

La Société Jacky BOIS fournit au Syndicat de la boulangerie de la Sarthe, les équipements nécessaires à la fabrication et la cuisson de pains, de viennoiseries et de pâtisseries.

Artisanales de Chartres - du 3 au 6 octobre 2008 - Parc des Expositions de Chartres

Rythmées par de nombreuses animations quotidiennes et notamment des démonstrations d'artisans, les Artisanales de Chartres accueilleront cette année encore, dans le quartier des métiers, le Syndicat de la boulangerie de l'Eure-et-Loir (28). C'est la société DEMEF qui assurera l'équipement du fournil et du laboratoire pâtissier. De quoi susciter bien des vocations...



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 41 48 22 73
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 - 79
ZA - 2, rue Denis Papin - 85190 VENANSALUT
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 RIEDISHEIM
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 - 80 Partiel
ZI 2, route de Paris - 76240 MESNIL-ESNARD
Tél. : 02 35 80 56 69 - Fax : 02 35 80 81 87
E-mail : ducorbier@ducorbier-materiel.fr

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 : fournil.lorrain@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

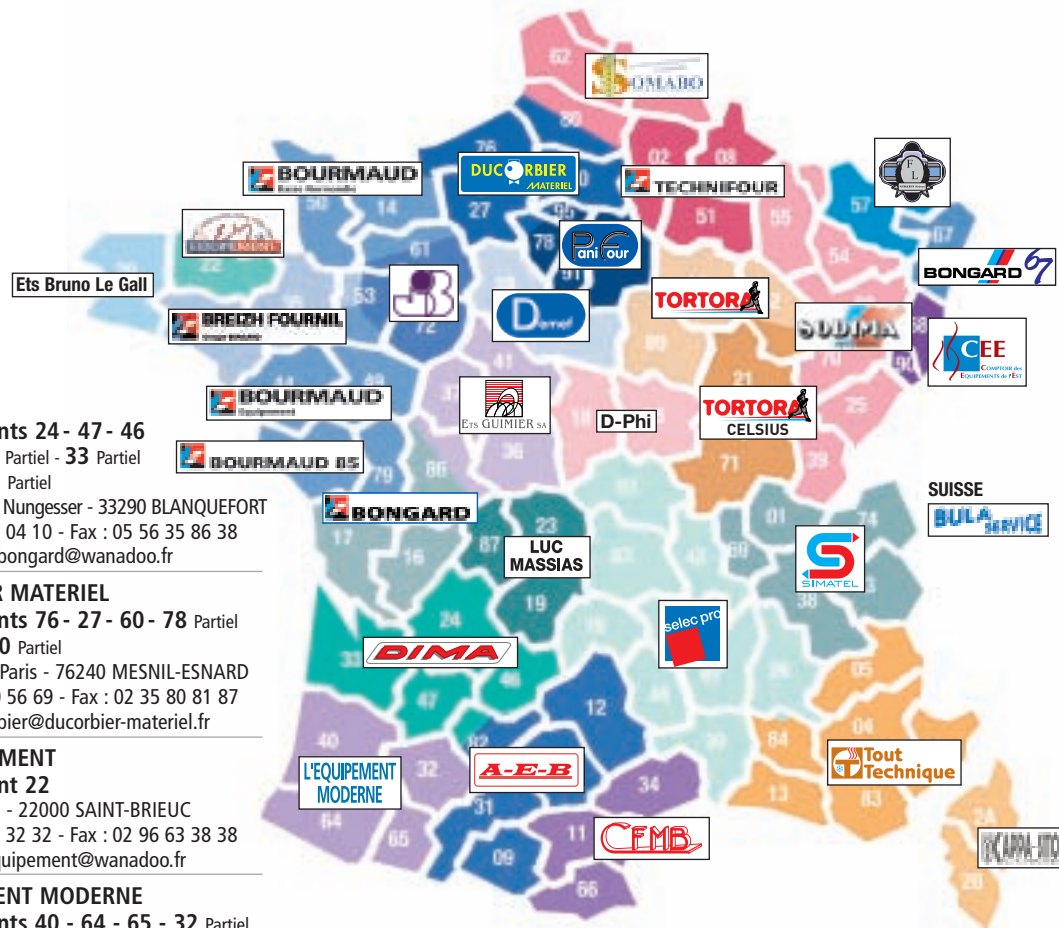
KAPPA SITOS
Départements 2 A/Corse du Nord - 2 B/Corse du Sud
Départements d'Outre Mer
11b, avenue Alexandre III - 78600 MAISONS-LAFFITTE
Tél. : 01 39 12 08 52 - Fax : 01 39 62 40 51
E-mail : kappasitos@wanadoo.fr

MASSIAS
Départements 19 - 23 - 87
Rue des Tramways - ZI du Ponteix - BP 20 - 87220 FEYTIAT
Tél. : 05 55 30 43 84 - Fax : 05 55 06 16 72
E-mail : patrice.massias@neuf.fr

BONGARD
Départements 16 - 17 - 86 Partiel
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-PRIEST
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'Île 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 - 80 Partiel
113, rue Kleber - 59155 FACHES-THUMESNIL
Tél. : 0825 325 327 - Fax : 03 20 97 00 56
E-mail : adelannoy@somabo-sa.fr

TECHNIFOUR
Départements 51 - 02 - 08
ZA La Neuville
14, rue du Chanoine Hess - 51100 REIMS
Tél. : 03 26 83 83 80 - Fax : 03 26 83 86 29

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-LES-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



La passion n'a pas d'âge !

Depuis 1922, BONGARD accompagne les boulangers-pâtisseries...

Choisir **BONGARD** c'est choisir :

- Une **marque reconnue**
- La réactivité d'**un réseau proche de vous**
- La maîtrise d'**un fabricant expert**
- Une **offre complète et adaptée** en matière de fours, de froid, de machines et de mélange.



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