

OCTOBRE-NOVEMBRE-DECEMBRE 2009

DOSSIER LES BOULANGERS DU BOUT DU MONDE

Le parcours d'un homme aventureux et curieux, Charles REBOULET...

Lire en page 2



PANEOCLUB

3

La 3ème marche du podium pour Steve ROUSSEL, utilisateur de Panotrad®, lors du premier concours de baguette de tradition française organisé par la Fédération de la boulangerie des Vosges...

L'AVIS DE MADAME

3

« Apprendre à deviner ce que va acheter son client »

Margot KANDEL, déléguée régionale des boulangères en Alsace.

TECHNIQUE

4

OMÉGA2 : quand l'exception devient la règle !



Entretien avec Eric SOQUET, Directeur commercial de BONGARD et Thierry DEPIESSE, responsable Recherche et Développement de BONGARD.

ILS EN PARLENT

6-7

TECHNIFOUR, concessionnaire BONGARD sur les départements de l'AISNE, des ARDENNES et de la MARNE.

Trois artisans en région s'expriment.

SERVICES ET PRODUITS

8

MONDIAL GROUP France.
« La proximité avec les clients et la réactivité avant tout... »

Interview de Vincent BROCHET, Délégué commercial Sud Est.

EDITORIAL

L'ascenseur social était réparé, alors je l'ai emprunté...

Dans une période de désordre mondial, c'est un message qui se veut des plus optimistes que je désire partager avec vous, patrons de concessions, patrons boulangers mais aussi à tous ceux qui comme moi, salariés, ont rêvé et décidé un jour de progresser dans l'échelle sociale.

Dans la bataille pour l'emploi, la transmission et la reprise de l'entreprise par un de ses salariés devient une réelle opportunité.

Nul doute que l'on puisse qualifier le réseau ACB de « pépinière d'entreprises » au regard de ce qui s'est passé durant les 3 dernières années dans les différentes concessions de l'Ouest, dans des régions comme la Vendée, la Bretagne, la région nantaise, et bien d'autres encore... Lorsqu'en 2003, la reprise de l'EQUIPEMENT MODERNE m'a été proposée, c'est tout d'abord surpris, inquiet, mais flatté et très motivé, que j'ai accepté de relever le challenge. Rapidement, il a fallu penser et mettre au point une stratégie qui allait me permettre de rentrer au capital de la société.

La création d'une holding s'avéra la meilleure solution. Pendant 5 ans, fort de mes connaissances acquises dans la société depuis 1996, de la double casquette de gérant de SARL et de délégué commercial, j'ai pu honorer mon premier engagement financier. Une seconde acquisition de parts, en 2008, a permis de confirmer mon intérêt dans cette transmission et de finaliser mon intégration en tant que dirigeant.

Les concours conjugués du partenaire financier de la société et de nos avocats respectifs, ont permis de valider une méthode d'évaluation comptable, fiable et non contestable, ainsi que la signature d'un protocole d'accord.

Je profite de cet éditorial pour remercier Philippe ROUY d'avoir vu en moi un candidat potentiel à la reprise de l'EQUIPEMENT MODERNE et de m'avoir fait confiance durant ces 14 années passées à ses côtés.

Souhaitons une bonne retraite à celui qui a tant œuvré pour son entreprise et le réseau ACB et EUROMAT, où il a exercé ses qualités managériales et entrepreneuriales qui ne sont plus à démontrer.

Nul doute que d'autres activités l'attendent ! Alors, à bientôt et bon courage...



Christophe BARIT
L'EQUIPEMENT MODERNE
64170 Salies-de-Bearn

FORUM MAG N°40 - OCT.-NOV.-DECEMBRE 2009. ÉDITÉ PAR BONGARD, 67810 HOLTZHEIM, FRANCE. RESPONSABLE DE L'ÉDITION : ERIC SOQUET. RÉDACTION : BONGARD, EUROMAT, ACB. PHOTOS : BONGARD, EUROMAT, ACB. MAQUETTE/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 passionné qui a choisi Bruxelles.

Comme bon nombre de passionnés, Charles REBOULET est tout d'abord un homme aventureux et curieux par nature ayant multiplié les expériences et les inspirations. Après avoir passé un baccalauréat scientifique, Charles entre à 18 ans à l'Institut Paul BOCUSE à Lyon afin de se former à la cuisine et à la pâtisserie. S'en suit une succession de stages dans des restaurants gastronomiques de Paris et Montpellier.

« Dans ces établissements, le pain n'est pas simplement considéré comme un accompagnement mais véritablement comme la touche finale à un menu d'exception » nous confie Charles. « Quand on a demandé qui voulait faire le pain, je me suis tout de suite désigné volontaire. Bien entendu, on ne s'improvise pas boulanger ! J'avais déjà des bases car je m'y étais intéressé pendant mes cours. Ensuite, j'ai cherché conseil, testé et affiné mes techniques. » Et du pain, il va en cuire beaucoup, notamment à Londres où il passera 3 ans dans un restaurant gastronomique, le « Caviar House », en tant que sous-chef de cuisine.

Après ces multiples expériences, viendra tout naturellement l'envie de monter sa propre affaire : « J'avais pas mal d'idées, de concepts. J'avais vu des choses dont je voulais m'inspirer, d'autres à éviter absolument. Pourtant, je gardais quelque part l'envie de continuer à faire du pain et elle a fini par prendre le pas sur le reste. Par contre, je ne voulais pas ouvrir une boulangerie-pâtisserie traditionnelle, il a donc fallu réfléchir et affiner l'idée : lorsque les choses m'ont paru suffisamment abouties, je me suis lancé. Je suis retourné à Paris pour passer un CAP boulangerie et j'ai cherché un emplacement à Bruxelles me permettant de réaliser ce que j'avais en tête. J'ai ouvert il y a 3 mois et il semble que tout soit en bonne voie ! »

■ FM : pourquoi Bruxelles et en quoi consiste le concept « Charli » ?

Charles Reboulet : contrairement à mes confrères français, une partie de plus en plus importante des boulangers belges ne fait plus son pain elle-même et recourt à des solutions « uniformisées ». L'idée de base est simplement venue du fait que mon père adore la baguette et qu'il se plaignait de ne plus en trouver de bonne. Je me suis donc dit que monter une boulangerie faisant du pain français de tradition mais également du pain belge « à l'ancienne » ne pourrait que marcher ! Nous avons une surface de 180 m² sur deux étages : cela nous a permis de placer le fournil au cœur de l'espace de vente et du salon de dégustation. Tout est vitré et le moindre geste que nous faisons est visible par le client. Cette mise en valeur est très importante car les Belges n'ont pas la même tradition boulangère que les Français : ils ignorent totalement comment le pain est fabriqué. En voyant les gens travailler, ils s'intéressent à ce qu'ils achètent et en s'intéressant, leur attention est attirée par la variété et la qualité de l'offre. Ils découvrent qu'il existe plusieurs goûts, plusieurs textures.

Il faut bien comprendre que les Belges ne vont pas tous les jours chez leur boulanger. En général ils profitent de leurs courses pour acheter de gros pains de 600 g à 800 g qui se conservent longtemps. Chez nous, ils s'installent dans la partie salon pour déguster une pâtisserie, ils voient le boulanger s'affairer au fournil, ils posent des questions et repartent avec du pain.

■ FM : c'est toute une éducation alors ?

CR : nous n'avons pas l'ambition d'éduquer non plus mais nous essayons de piquer la curiosité au vif. Lorsque le produit est bon, le client le reconnaît et son niveau d'exigence augmente forcément : il devient plus critique par rapport à ce qu'il va acheter.

■ FM : et est-ce que cela marche ?

CR : pour l'instant, la « mayonnaise » a l'air de prendre. Les gens du quartier ont immédiatement adhéré au concept et nous rendent visite plusieurs



fois par semaine. Ensuite, la nouvelle s'est peu à peu répandue et nous voyons de plus en plus de gens venir de loin, voire de très loin, le week-end pour acheter leur pain ou leur pâtisserie. Nous passons aujourd'hui en moyenne 100 kg de farine par jour et cela va très probablement augmenter. Nous essayons de diversifier notre offre donc nous faisons du pain de type français comme du pain au levain, de la baguette mais aussi des ciabattas. Nous réalisons également pas mal de pains bio, de gros pains de 500 g nature, aux céréales, figes et noix, à l'épeautre... Il y a de la demande pour des pains plus gros, de 800 g à 1 kg mais cela attendra un peu.

■ FM : de combien de personnes se compose votre équipe de production ?

CR : pour ma part, j'espère pouvoir embaucher quelqu'un de plus à la rentrée parce que je vais arriver au maximum de ma capacité de production avec Paneotrad®. A deux, nous pourrions travailler différemment autour de la machine. Pour l'instant je suis le seul en boulangerie et j'ai un chef pâtissier qui sera secondé dès la semaine prochaine par un nouvel arrivant.

■ FM : justement : qu'est-ce qui vous a amené à choisir Paneotrad® ?

CR : j'étais à la recherche de solutions, d'idées : je voulais un matériel esthétique, car j'allais le montrer à mes clients, fiable bien entendu, me permettant de réaliser des produits de qualité. Je voulais aussi un fournisseur qui connaisse les spécificités du pain à la française mais qui puisse aussi s'adapter à d'autres recettes, d'autres cuissons. Pour finir, je préférerais limiter au maximum les interlocuteurs : je ne voulais pas un commercial pour les pétrins, un autre pour les machines, pour le four etc. BECKER * s'est imposé très vite comme la réponse à ces différentes demandes car les fours BONGARD sont tout de même une référence ! Quant à Paneotrad®, je l'ai vue sur un salon et pour tout vous avouer, je n'étais pas très « chaud ». Puis j'ai eu l'occasion de travailler avec Pierre MARCOLINI** et j'ai pu me familiariser un peu plus avec la machine. Ce qui a fini de me convaincre, c'est de voir le pain que l'on pouvait sortir au quotidien. Parce que sur un salon, cela semble toujours très bien et très facile avec des démonstrateurs qui s'y connaissent, mais dans des conditions réelles, c'est une autre histoire ! Ensuite, je vous avouerais que je suis un lève tard : avec le travail en différé je commence ma journée vers 5 h du matin, ce qui est un vrai luxe dans ce métier !

■ FM : cela fait seulement 3 mois que vous avez ouvert et votre affaire semble être sur les bons rails. Il est peut-être un peu tôt pour vous demander si vous avez d'autres projets ?

CR : oui et non. En fait, je crois que lorsqu'on est passionné, on a toujours une nouvelle idée en tête. Ce que j'aimerais, c'est, bien entendu, pérenniser « Charli », mais aussi ouvrir une ou deux autres affaires avec des idées, pourquoi pas, différentes ou plus adaptées. Je tiens à ce que le concept évolue avec le temps, les lieux et les différents modes de consommation, pas forcément un « copier-coller » de ce qui deviendra peut-être le « premier Charli ».

L.N.

* BECKER est la filiale de distribution de BONGARD au BENELUX
** Pierre MARCOLINI a été champion du monde de pâtisserie en 1996.

PANEOCLUB

LE CLUB DES POSSESSEURS DE PANEOTRAD®



Lorsque la Fédération de la boulangerie des Vosges organise son premier concours de baguette de tradition française en 2009, Steve Roussel, boulanger à Remiremont (88), décide d'y participer. Passionné et consciencieux, cet artisan entend porter très haut les couleurs de Paneotrad®. Pari gagné puisqu'il occupait, le 16 mai dernier, la 3ème marche du podium !

Forum Mag : Steve, vous ne réalisez pas toute votre production avec Paneotrad®. Pourquoi l'avoir utilisé pour ce concours ?

Steve Roussel : Vous savez, j'ai toujours cru en Paneotrad® et je l'utilise tout de même pour plus de 60 % de ma production. Vu les résultats que j'obtiens et le retour de mes clients, je ne voyais pas pourquoi m'en priver. Par contre Paneotrad® reste une machine et la majeure partie de la qualité finale du pain provient de la pâte elle-même. Si on la loupe, impossible de la rattraper par la suite. Il faut être bon au pétrissage, bien respecter les temps et les températures. En ce qui me concerne, je fais 5 pâtes par jour et je crois pouvoir dire qu'elles sont toutes régulières. La compétition a été rude car j'étais face à des artisans de qualité mais je pense très sincèrement que c'est au pétrin que se fait la différence.

FM : Quel a été l'impact de ce concours sur votre clientèle ?

SR : Nous avons deux types de clientèle en fait : l'une de proximité, l'autre de passage. Les gens « du coin » en ont entendu parler dans notre quotidien « Vosges Matin » et à la télévision locale. J'ai également affiché le diplôme et les photos de la remise des prix dans le magasin. Les jours qui ont suivi, les questions ont fusé. Les gens nous disaient déjà que le pain était bon, la preuve en est que depuis l'ouverture, notre production va en augmentant. Mais grâce à ce concours, ils sont maintenant confortés dans l'idée que leur boulanger est un artisan qui s'efforce de faire du travail de qualité.

FM : Paneotrad® a-t-il joué un rôle dans cette croissance de votre production ?

SR : Oui. En fait, nous avons commencé avec Paneo dès la création de l'affaire et cela nous a permis, dès le départ, d'habituer notre clientèle aux « petits plus » : des produits de qualité, du pain chaud et croustillant à toute heure, les petits pains spéciaux et sucrés pour les repas de fête, etc.

FM : Qu'appréciez-vous le plus dans Paneotrad® ?

SR : Tout d'abord la qualité du pain et son goût ! Ensuite, Paneotrad® est très facile d'utilisation, ce qui apporte une flexibilité importante. Ma boulangerie compte actuellement 11 salariés et tous sont capables de s'en servir. Ma femme et ma fille de 16 ans le font d'ailleurs très régulièrement, sans avoir eu besoin d'une formation particulière.

La régularité aussi est très appréciable, aussi bien dans le poids des baguettes que dans la mise en forme elle-même. Quand on réalise un plateau de 60 petits pains, on sait qu'ils seront exactement identiques. On sait que notre « baguette point du jour » sera toujours au bon poids : la seule chose qui variera sera la cuisson pour plaire à ceux qui l'aiment plutôt blanche ou bien cuite. C'est rassurant et c'est un plus pour la présentation en magasin.

FM : Si tout le monde peut se servir de Paneotrad®, vous travaillez donc moins ?

SR : J'aimerais bien vous dire oui mais ce n'est pas le cas. Mes journées comptent bien souvent 15 à 18 heures et d'ailleurs, cela ne m'a jamais rebuté. Depuis tout gamin, je voulais être boulanger, être au contact de la pâte, même si l'on m'a toujours dit que ce n'était pas de tout repos. C'est vrai qu'aujourd'hui nous avons des outils nous permettant de produire autrement, de gagner du temps, mais dans le même temps, je dois sans cesse accroître ma production. Hier par exemple, nous avons été en rupture de pain vers 19h, ce qui ne nous était jamais arrivé auparavant.

Mais il faudrait être fou de se plaindre d'avoir un peu de succès et surtout du travail.

C'est un luxe que tout le monde n'a pas aujourd'hui !

L.N.

L'AVIS DE MADAME

PROPOS ET IMPRESSIONS D'UNE BOULANGERE

« Apprendre à deviner ce que va acheter son client »

Après 40 ans d'activité et de bonheur quotidien dans leur boulangerie à Neudorf en Alsace, Margot et Bernard Kandel ont pris une retraite bien méritée sans pour autant s'arrêter complètement ! La boulangère continue de présider le comité féminin du Bas-Rhin et de représenter la profession lors de nombreuses manifestations organisées par le Parlement Européen, la Chambre de commerce et d'industrie de Strasbourg et des associations humanitaires.

« Devenir boulangère n'est pas un choix, on le devient en épousant un boulanger. Mais pour apprendre le métier, rien ne vaut l'expérience et participer à des stages », explique avec conviction Margot Kandel qui ajoute : « La première fois que j'ai travaillé dans la boutique, je me suis aperçue que je ne savais pas la différence entre les crèmes pâtisseries, chiboutz, panacota... et qu'il fallait réagir très vite n'étant pas du tout du métier. Du coup, je suis allée m'instruire dans notre fournil pour y apprendre les bases et connaître la composition des produits ». Pour Margot, être une simple vendeuse ne suffit plus en boulangerie-pâtisserie. De nos jours, savoir vendre, connaître la composition des produits afin de les valoriser est indispensable, le client étant de plus en plus en quête de réponses concrètes. « Avoir le sourire est une des règles de base très importante pour être une bonne vendeuse, comme être bien habillée et coiffée proprement, sans percing, avoir les ongles et les mains propres, servir avec des pinces ou des gants. Connaître et respecter les règles d'hygiène est indispensable. Apporter du service afin de fidéliser le client ». La communication est primordiale à tous les niveaux de l'entreprise. Pour limiter les invendus en magasin, Margot tenait un cahier de bord journalier des ventes (pain, pâtisserie, viennoiserie) et en informait le chef boulanger et le responsable pâtissier. Résultat : beaucoup moins d'invendus. « Je conseille sincèrement

à toutes les boulangères de communiquer le plus possible entre magasin et labo ».

Se perfectionner en stage

Avec l'appui de 12 boulangères déléguées installées en Alsace, Margot Kandel organise des journées de travail et de formation à l'attention des boulangères. Parmi les nombreux thèmes abordés, la valorisation des produits (agencement, décors, animations), l'accueil en magasin (tenues, comportement, argumentaires de vente), les règles d'hygiène et la formation du personnel de vente. « Aller en stage à l'INBP de Rouen ou participer à une journée de démonstration est toujours bénéfique. On apprend des astuces (pour les apprenties), comment indiquer la composition des gâteaux au dos de l'étiquette du prix afin d'informer correctement le client. Aujourd'hui, le métier de femme de boulanger est enfin reconnu avec le statut de conjoint en entreprise artisanale. Au niveau de la vente, je constate aussi que les épouses de boulangers qui s'installent préfèrent souvent garder leur emploi. C'est pourquoi le CQP « Certificat de Qualification Professionnelle vendeur ou vendeuse conseil en boulangerie-pâtisserie » a beaucoup de succès et son titulaire peut gérer une boulangerie. En magasin, la boulangère doit reconnaître ses clients dès l'entrée, être capable de se souvenir de leur dernier achat coup de cœur et d'en parler eux. « Il faut être perspicace, identifier leurs envies et répondre à leurs demandes tout en leur proposant des nouveautés. Aider une personne âgée, donner une chouquette à un enfant, mettre un petit panier près de la caisse pour faire goûter du pain, autant d'attentions à faire quotidiennement », précise la boulangère.

Créer des animations

Au cours de sa carrière, Margot n'a jamais compté son temps, ni son énergie. Pour elle, toutes les fêtes du calendrier sont des occasions pour faire la fête au magasin. « Chaque mois, nos



Margot Kandel, déléguée régionale des boulangères en Alsace

boulangeries devraient servir de décor à un thème afin de surprendre la clientèle. Pour attirer les passants, un stand sur le trottoir avec une décoration en pain ou des dégustations permettent de créer une animation ». Toute l'année, sa boutique était décorée avec beaucoup d'imagination et de créativité. Pendant la durée de la Fête du Pain, Margot proposait aux automobilistes arrêtés au feu rouge devant sa boutique des petites tartines sucrées le matin et salées à midi. « L'opération a rencontré un tel succès qu'ils passaient plusieurs fois et effectuaient le détour pour revenir devant notre boutique ». A l'occasion de la Semaine du Goût, les enfants des écoles maternelles étaient conviés à une visite du fournil. Ils fabriquaient des baguettes et des petits pains au chocolat que l'on livrait le lendemain matin cuits et chauds pour le petit-déjeuner à l'école.

Avoir l'esprit commerçant

« La convivialité doit régner à l'intérieur de votre boutique. Pour une fête ou un événement local ou national, décidez votre magasin de fanions, d'affiches et de ballons ; habillez le personnel de vente d'un tee-shirt de même couleur que l'événement ». Avec l'aide de gros pains de 2 ou 3 kilos, Margot créait des personnages de bandes dessinées ou des animaux en pâte morte. La convivialité doit exister également dans l'équipe. Il faut aussi savoir être à l'écoute de ses employés. En fin de journée, Margot remerciait toujours le personnel pour le travail accompli, mettait en avant le travail des vendeuses pour les prises de commandes, la mise en place de la marchandise, la propreté des vitrines et du magasin en général. « Au niveau organisation, il faut toujours anticiper la préparation des animations. Réunissez vos vendeuses, vos boulangers, pâtisseries et impliquez les dans cette démarche commerciale ». Pour lancer un nouvel entremets, Margot n'hésitait pas à faire une remise de 10 % pendant 1 semaine sur le produit.

J-P. D.

TENDANCES

Farine : les artisans en consomment plus

Selon Joseph Nicot, président de l'Association Nationale de la Meunerie Française (ANMF), la panification reste le débouché principal de la farine sur le marché intérieur avec 65 % de la production. La part consommée par la boulangerie artisanale est en légère hausse (+ 0,5 %) soit 1,5 million de tonnes, ce qui représente près de 60 % des farines utilisées en France. Cette consommation comprend des farines françaises et celles issues de blés de force importés d'Allemagne et des Etats-Unis. Cette tendance prouve que l'activité des artisans boulangers résiste mieux que celle des laboratoires de grandes surfaces qui enregistrent un recul pour la 3ème année consécutive. La boulangerie-pâtisserie industrielle (frais et surgelés) progresse de 2 % et représente 31 % des farines utilisées (810 000 tonnes).

Du nouveau à EKIP

Après 5 ans à la présidence d'EKIP, « Les Equipementiers du Goût », Jean-Louis Perret laisse sa place à Patrice Mora, P-dg du groupe Matfer-Bourgeat qui conserve la responsabilité opérationnelle des salons. Pour l'accompagner dans sa mission, le conseil d'administration a nommé Serge Valadou, chargé de l'organisation interne d'EKIP et Patrice Jacquelin, chargé des relations externes. Ces changements annoncent de nouveaux projets qui seront dévoilés avant la fin de l'année.

Mobilisation de la filière froid

Depuis le 4 juillet 2009, la totalité du décret N°737-2007 relatif à l'utilisation et la manipulation des fluides frigorigènes est applicable. Une attestation de capacité est obligatoire pour manipuler les fluides frigorigènes, quelle que soit la quantité contenue dans l'équipement de froid ou de climatisation concerné. Les détenteurs d'équipements frigorifiques doivent faire procéder à un contrôle d'étanchéité périodique (tous les 12 mois pour toute installation contenant entre 2 et 30 kg de fluide frigorigène) et posséder un registre consignat par date les fiches d'intervention indiquant la nature et la quantité de fluide mise en œuvre (fiches à conserver durant 5 ans). De leur côté les « opérateurs » remettent en fin d'année, un état des actes effectués (récupération, destruction, vente, achat) aux distributeurs de fluides frigorigènes. Face au faible nombre de demandes d'attestations, le Meeddat a établi un courrier à l'ensemble des Dreal et Drire, organismes chargés du contrôle de la réglementation et de la répression des contrevenants. Il invite les inspecteurs à une tolérance maximum de 4 mois vis à vis des professionnels qui ne seraient pas encore attestés. Il est à noter que les concessionnaires BONGARD membres de l'ACB, considérés par le Décret comme étant des « opérateurs », ont obtenu leur attestation de capacité dans le délai initialement imparti (4 juillet 2009).

La meunerie française se concentre

Sur les 376 entreprises de meunerie qui représentent 451 moulins en France, les 4 premières nationales sont NutriXo, Soufflet Meunerie, Ariane Meunerie et les Grands Moulins de Strasbourg. Avec 49 moulins, elles représentent 55,2 % du blé écrasé en France. En 2009, la meunerie française continue sa concentration. 9 entreprises de dimension pluri régionales (31 moulins) écrasent 17,3 % du blé. 69 régionales (76 moulins) écrasent 21,2 % du blé. 294 départementales (295 moulins) assurent 6,2 % de l'écrasement. En 2008, beaucoup de moulins ont supporté une augmentation importante du prix du blé, supérieure à leurs fonds propres. Depuis 18 mois, 25 des 100 premières entreprises meunières françaises ont changé de main ce qui représente 10 % de la production et la fermeture de 31 moulins.

TECHNIQUE

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

OMÉGA2 : quand l'exception devient



« Lorsque nous l'avons lancé en 2001, le four Omega était véritablement en avance sur son temps... Ce qui en fait un four totalement d'actualité en 2009 !

Néanmoins, BONGARD se doit d'innover et de proposer à ses clients le meilleur de la technologie, pas simplement

d'attendre de voir ce que fait la concurrence et réagir en conséquence [...]

« En l'occurrence, nous avons l'opportunité d'intégrer à la gamme Omega un bon nombre d'améliorations sur lesquelles travaillait notre bureau d'étude, notamment pour la génération de buée et l'optimisation de la gestion d'énergie par le biais du développement de la nouvelle commande Intuitiv'. [...]

Ces innovations allaient tout à fait dans le sens des préoccupations de nos clients : économies d'énergie, recherche de qualité, flexibilité de production... Nous en avons profité pour revoir également le design et quelques points d'ergonomie afin d'harmoniser nos fours à soles fixes électriques avec notre nouvelle gamme de fours à chariots rotatifs Série 4.»

Eric SOQUET, Directeur commercial de BONGARD

■ La gamme la plus complète du marché

Avec 7 profondeurs disponibles sur 3 à 6 étages en voies de 600 ou 800 mm, la gamme des fours à soles électriques Oméga2 est aujourd'hui une des plus étendues du marché.

Alliant les qualités d'une cuisson sur sole traditionnelle à la flexibilité de la cuisson électrique, Oméga2 se veut le digne héritier de son prédécesseur en matière de régularité et de qualité de cuisson, tout en apportant de véritables innovations au niveau de la génération de buée, du rendement et de l'ergonomie.

■ Un four au service de la flexibilité de production et de l'optimisation de l'énergie

Le nouveau générateur de buée HEXA dispense une buée généreuse et immédiatement disponible afin de satisfaire les productions les plus intensives. Chaque étage étant régulé indépendamment et parfaitement isolé des autres, la cuisson en « panachage » est tout à fait possible.

De plus, des clapets de décompression, disponibles en option, permettent de gérer très finement la quantité de buée présente à chaque niveau.

La gestion de la température par étage permet de cibler les besoins en énergie.

En effet, grâce à la commande électronique, le four peut être configuré pour gérer la puissance de chauffe en fonction des besoins de l'artisan.

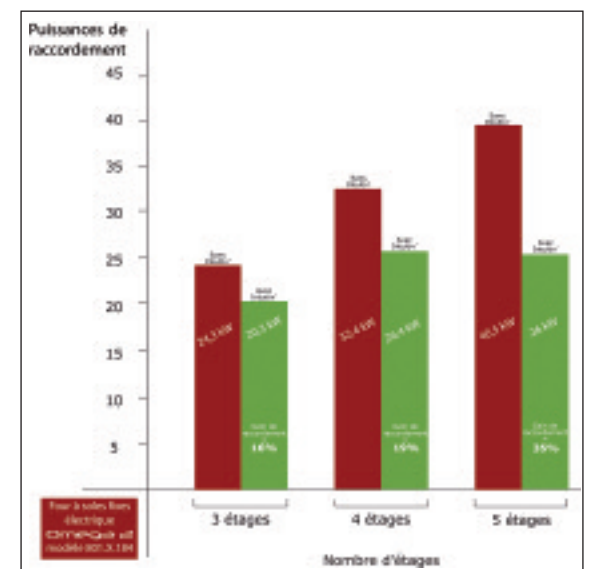
Ainsi, Oméga2 peut chauffer à 70 % de sa pleine puissance pour une cuisson standard ou bien monter à 100 % lorsque la production se fait intensive.

Elle permet également la gestion de la température résiduelle d'un jour sur l'autre afin de restreindre le temps de mise en route.



Cette grande flexibilité est encore amplifiée grâce à Intuitiv', la nouvelle commande électronique à écran tactile développée en partenariat avec SIEMENS.

Couplée à deux sondes situées dans chaque chambre de cuisson, elle pilote très précisément la régulation sole-voute, optimise la quantité d'énergie à apporter étage par étage ainsi que celle consommée lors de la première chauffe.



Permettant une prise en main extrêmement rapide des fonctions les plus avancées du four, la commande Intuitiv' vient renforcer le soin tout particulier apporté au design et à l'ergonomie d'Oméga2. Une large surface de verre noir, véritable signature des nouveaux fours BONGARD, vient souligner les lignes épurées des bouches dont le dessin anguleux facilite le nettoyage et l'entretien.

la règle !



BONGARD est présent sur le salon iba
du 3 au 10 octobre
Stand 9B33-C34 Hall 9



Hexa[®] : le nouveau générateur à buée vu par Thierry DEPIESSE, responsable R&D de BONGARD.



« Nous avons choisi un système de buée pulsée. C'est-à-dire que l'on projette de petites quantités d'eau sur des masses de fonte chaudes. Il en résulte une vaporisation immédiate. Cela confère plusieurs avantages par rapport au fait d'injecter des litres d'eau en une fois. Premièrement, la fonte est beaucoup moins refroidie ce qui entraîne une excellente réactivité de l'appareil à buée et permet une véritable cuisson en continu. Ensuite il y a beaucoup moins d'écoulement et de déperdition d'eau : la quasi totalité de ce qu'on injecte se transforme en buée [...] »

Nous avons beaucoup travaillé autour des résistances du générateur de buée ce qui nous permet de les garantir 3 ans en toute sérénité.

Elles sont indépendantes les unes des autres et chemisées par une enveloppe métallique afin de prolonger leur durée de vie et d'augmenter les échanges thermiques. [...]

Nous avons utilisé nos outils de simulation numérique pour déterminer le meilleur schéma d'implantation, puis nous avons testé cela grandeur nature sur le terrain. Nous pensons avoir trouvé aujourd'hui l'architecture la plus efficace pour chauffer uniformément les masses de fonte et permettre ainsi une parfaite transformation de l'eau en buée. »



Thierry DEPIESSE

DITO
Electrolux
Thinking of you

Diversifier votre activité en toute liberté

Ni fumée, ni mauvaises odeurs !

Valable du 1er septembre au 31 décembre 2009

Pour tout achat d'un meuble Libéro 3 points et 2 de ses fonctions, la Plaque à Snacker vous est OFFERTE.

+

+

➔

Plaque OFFERTE

Nouveauté 2009

Valeur
1 238 € H.T.

Air filtré

www.electrolux.fr/foodservice

Partageons plus que nos idées sur www.electrolux.com

ILS EN PARLENT...

LE TEMOIGNAGE D'ARTISANS BOULANGERS-PÂTISSIERS SUR DES PRODUITS PHARES DE LEUR FOURNIL



Historique et faits marquants

REPRISE DE L'AGENCE DEPUIS LE 1er JUILLET 2008

Activité

Concessionnaire BONGARD sur les départements AISNE (02), ARDENNES (08) et MARNE (51)

- Actionnaires
 - Philippe MONTEZ (gérant)
 - François-Xavier VITEL
 - SA HOLDING TORTORA

C.A. prévisionnel pour 2008/2009

- 150 K€

Effectif : 8 salariés

- 3 techniciens
- 1 responsable technique
- 1 magasinier (accueil client, facturation, gestion du stock pièces détachées)
- 1 comptable
- 2 commerciaux

Installation

- Bâtiment : local de 300 m² + 50 m² en étage
- 4 véhicules techniques équipés (outillage et pièces détachées)
- 2 véhicules commerciaux
- Postes informatiques
- Stock moyen : 100 K€ HT

Secteur de développement

• La situation géographique de REIMS : élément très important pour la bonne exploitation du secteur ; 87 kms de CHARLEVILLE-MÉZIÈRES (1h), 90 kms de VERVINS (1h), 100 kms de SAINT-QUENTIN (1h)

• Potentiel clients :

- AISNE : 320 boulangers-pâtisseries
 - ARDENNES : 200 boulangers-pâtisseries
 - MARNE : 330 boulangers-pâtisseries
- Soit un total de 850 clients



Motivation

En 2008, Philippe MONTEZ et Xavier VITEL saisissent l'opportunité de reprendre une partie du secteur de la Société TORTORA avec le département de la Marne où les frères TORTORA possèdent une agence commerciale et technique à Reims dont Mr. MONTEZ, et Mr VITEL sont respectivement responsable commercial et responsable technique. La reprise de la société SOMABO, concessionnaire BONGARD sur le Nord, par Jean BEAUCOURT décidé à se recentrer sur le cœur de son secteur, leur permet d'acquérir la carte BONGARD sur deux départements complémentaires, l'AISNE (02) et les ARDENNES (08). C'est le début de l'aventure !

Cette création offre plusieurs atouts

Pour les frères TORTORA :

Cette cession du secteur de la Marne est une première étape à la transmission de l'entreprise d'une façon progressive et pérenne, avec des valeurs sûres.

Pour Messieurs MONTEZ et VITEL (entrés respectivement en 1992 et 1990 dans la société TORTORA) :

L'achat de ce secteur représente une continuité de carrière, une légitimité et un nouveau challenge. De plus, la perspective de développement est réelle avec les deux départements supplémentaires 02 et 08.

Pour BONGARD :

Une couverture efficace du secteur avec une structure déjà en place, bien située géographiquement, expérimentée, connaissant toute la gamme BONGARD tant au niveau commercial que technique.

La confiance dans un partenaire, pa



Interview d'Eric et Véronique DANIS OVA - Marne

Après avoir eu une affaire pendant 6 ans à Saint-Cyr-en-Val, dans la banlieue d'Orléans, Monsieur et Madame DANIS OVA ont eu envie de changer de région et reprennent une boulangerie dans la Marne dans le centre d'Épernay, en septembre 1999.

Beaucoup de gens issus de la couronne de petits villages du vignoble Champenois viennent en ville faire leurs courses et vont au marché qui se tient deux fois par semaine.

Cette fréquentation permet à la boulangerie de se développer, passant de 5 à 12 employés.

Le quartier aussi évolue ; des bâtiments sont construits et de nouvelles cellules commerciales apparaissent.

■ 9 ans après leur arrivée, c'est l'heure du bilan.

« Nous avons voulu faire plus que changer « la carte postale ». Nous avons pris des risques en modifiant l'ensemble de notre système de production car nous avons été séduits par Paneotrad® qui révolutionne depuis quelques temps le monde de la boulangerie. Nous avons mûri et préparé le projet pendant un an. Décidés à franchir le pas vers la modernité, nous ne voulions laisser aucune place au hasard et nous avons approché TECHNIFOUR, le concessionnaire BONGARD du secteur. Philippe MONTEZ nous a alors proposé de rencontrer des clients utilisateurs de Paneotrad®, afin de mieux connaître la machine, et les implications côté panification. Et en octobre 2008, nous avons franchi le pas ».

Artisan du pain, Eric DANIS OVA travaillait auparavant en fabrication classique avec façonnage et mise sur couche. « Maintenant on utilise le froid positif pour conserver nos bacs de pâte, et on cuit quand on a besoin, cela n'a plus rien à voir... et cela change la vie ! Pour rien au monde je ne reviendrais en arrière ! Les artisans doivent prendre le virage Paneotrad®. Nous l'avons fait et nous ne le regrettons pas. Notre chiffre d'affaires a progressé de 15 à 20 % et sans avoir à embaucher quelqu'un en plus ». Souplesse de travail, gain de temps (en moyenne 30 % sur une fournée), organisation du travail optimisée, coûts de fabrication revus à la baisse, meilleure productivité, variétés de production sont quelques uns des avantages de Paneotrad®.

« Le pari a été de dire on arrête la baguette blanche et on passe tout en intégration de levain dans la tradition française... Nos clients au départ étaient réticents de ne plus avoir de pain blanc et puis aussi d'avoir un produit différent. La baguette produite avec Paneotrad® est plus courte, elle a des bouts carrés, un peu plus de croûte, une mie alvéolée. Cela a été mon travail de les amener à accepter notre baguette. Cela a marché. Deux mois difficiles au cours desquels il a fallu expliquer comment on faisait, et maintenant cela marche tout seul. Cela a déstabilisé une partie de notre clientèle - les personnes âgées en particulier - mais cela a permis également de la renouveler sur une tranche d'âge plus jeune » précise Véronique DANIS OVA.

Côté marketing, Eric et Véronique ont fait passer un message pour que les gens comprennent qu'ils faisaient une nouvelle baguette, qui n'était pas celle du voisin, avec un procédé de fabrication bien spécifique.

« Nous avons choisi d'utiliser une partie de notre nom « La Danis », ce qui nous a permis de lier notre renommée sur la ville d'Épernay à notre produit maison. Toute notre campagne d'ouverture a été axée sur « La Danis »... 99 % des gens aujourd'hui, demandent « La Danis » et on n'entend presque plus le mot « baguette » ou « tradition » ».

Un autre atout de Paneotrad®, c'est la possibilité de pouvoir faire de nombreux produits dérivés. « Nous avons développé

des pains individuels contenant abricots, chorizo, figues, framboises, etc... et nous les d'assortiments. Avec Paneotrad® sortir 80 pains à la coupe. Un le faire mais il va y passer un

Une chose à ne pas oublier, étape d'une importance capitale avec Paneotrad®. « Tout se Il faut que le boulanger ap pâte, sans cela il ne sortira rien on ne devient pas des inc nous permet de produire de qualité artisans. TECHN démonstrateur qui est venu mise en route de la fabrica au point de la recette par mon mari pendant le p tout va bien ».

Depuis que fournil et bouti apparent, et visible depuis une question, le boulanger et cela constitue un atout de notre fabrication ». Et Véron est un outil de travail ex doivent surtout pas néglig manque jamais de pain ! La les bacs à pâte sont prêts er à tout moment ».



Interview de Nathalie et Eric

Installés à Soissons, en centre Nathalie et Eric MAGAIN en so eu leur première boulangerie dans l'Aisne où ils sont restés Nord à Wignehies pendant 6 fait connaissance avec les m restent fidèles depuis.

« A notre arrivée, pour nous avons dû investir fermentation contrôlée e Dans notre précédente affa équipé de chambres BONC le résultat obtenu grâce à c répond tout à fait à mes choix s'est orienté vers un d'utilisation en fait un par de 1,5 litres à 30 litres de co En consultant la Sté TECHNIF parler dans la région (ca concessionnaire BONGARD notre milieu), j'avoue ne entreprise tant au niveau J'ai eu un bon contact avec a su nous diriger grâce à so en tant qu'ancien bou département. Le travail est j'attends d'un fournisseur : après-vente réactif et dispo et de la nuit ». Outre le pétr la rue Saint-Quentin, est équ à sole, une balancelle, d'ur et de trois tours réfrigé aux besoins d'une clientèle d

Partagée unanimement par trois artisans.

...nant des ingrédients : lardons, chocolat blanc, chocolat et... commercialisons sous forme Paneotrad® on peut se permettre de... artisan classique peut toujours... temps fou ! »

...c'est que le pétrissage est une... vitale pour faire un bon travail... passe au niveau du pétrin... porte toute son attention à la... en de bien. A travers Paneotrad®... industriels du pain ! Paneotrad®... des variétés et des quantités... FOUFUR a mis à disposition un... pendant 48 heures aider à la... tion. Il a fallu faire des mises... rapport à la façon de faire de... premier mois, et maintenant

...que ont été refaits, le four est... le magasin. « Si un client pose... peut lui répondre directement... important. On ne cache rien de... ne que de conclure « Paneotrad®,... exceptionnel que les artisans ne... ger. Avec Paneotrad® on ne... fabrication se fait en roulement... n attente, et on peut enfourner



MAGAIN - Aisne

...e-ville, depuis le 1er mars 2009, ont à leur troisième affaire. Ils ont... à Assy-sur-Serre près de Crécy... 6 ans puis sont montés dans le... également. C'est là qu'ils ont... matériels BONGARD auxquels ils

...des raisons de performance, dans deux chambres de... t aussi un pétrin à spirale... re dans le Nord, je m'étais déjà... GARD et je connais très bien... telles-ci. La qualité du matériel... attentes. Pour le pétrin mon... spirale à capot. Sa souplesse... tenaire idéal ; je peux pétrir... ulage.

...FOUR dont nous avons entendu... r l'installation d'un nouveau... ne reste pas sans effet dans... pas avoir été déçu par cette... du SAV que des installations... le commercial, Jacki ROJDA, qui... n expérience de la boulangerie... langer artisan dans notre... soigné et correspond à ce que... estime, respect et un service... onible à toutes heures du jour... in et les chambres, le fournil de... uipé d'un four rotatif, d'un four... ne façonneuse, d'un surgélateur... rés et permet de répondre... le centre-ville, assez hétérogène,

par une offre variée : pains blancs, pains spéciaux, présentés aussi bien en baguettes qu'en boulots de toutes tailles, baguettes de tradition française, viennoiseries, pâtisseries et produits traiteurs (bouchées à la reine, croque-monsieurs, quiches, pizzas). Depuis 13 ans fidèles aux moulins SOUFFLET, Nathalie et Eric MAGAIN travaillent sous enseigne BAGUEPI. « La semaine dernière, nous avons fait notre première animation, en extérieur du magasin. C'était une dégustation de pain pour que les gens du quartier apprennent à connaître notre production. Cela nous a permis aussi de recueillir leurs envies afin d'élargir notre gamme et de mieux répondre à leurs attentes. Nous avons organisé une tombola avec un vélo comme gros lot. Cela a bien fonctionné et dorénavant nous envisageons de faire une animation de ce type une fois par mois » précise Nathalie MAGAIN.

Deux vendeuses, une apprentie vendeuse secondent Madame MAGAIN en boutique, un viennoisier et un apprenti boulanger travaillent avec Monsieur MAGAIN titulaire d'un CAP et d'un Brevet professionnel de boulangerie et d'une UV de brevet de maîtrise de boulangerie.

« Notre vendeuse principale est dans la boulangerie depuis 35 ans. Nous avons dû en embaucher une autre que j'ai formée et une apprentie. Elles connaissent bien leur travail et renseignent les clients. Les consommateurs aujourd'hui posent plus de questions, ils sont moins patients, alors, on s'adapte. On reste toujours agréable, on va dans leur sens » ajoute Nathalie MAGAIN.

■ Leur conseil à un boulanger qui s'installe :

« Osez le faire car c'est nettement mieux d'être à son compte. Une fois que l'on est motivé, lorsqu'un problème arrive, on peut le surmonter. Et puis surtout ne pas partir tête baissée. Quand une affaire se présente, l'étudier vraiment dans tous les sens. Il est indispensable de bien tout inspecter tant au niveau matériel que production. C'est notre 3ème expérience, donc nous commençons à avoir les reins solides, mais il faut vraiment être vigilants. Il y a de bons professionnels qui peuvent vous accompagner : ne pas hésiter à prendre conseil auprès des gens avisés pour regarder si tout est correct et éviter les mauvaises surprises. Ensuite, quand on a une belle installation et qu'on est courageux, on peut travailler et y arriver ! »



Interview de Jacques et Claudine SENE - Ardennes

D'abord établis à Rethel (08), Jacques SENE et Claudine s'installent en 2000, au centre-ville de Charleville-Mézières, rue Bourbon. Suite à un incendie provoqué par l'installation électrique qui a détruit l'ensemble du magasin et de l'habitation, épargnant au passage le four OMEGA acheté 18 mois auparavant, ils reprennent une ancienne boulangerie fermée depuis 8 ans, à 200 mètres de là, rue Mantoue, tout proche de la Place Ducale. Le fournil est refait, la boutique agrandie et depuis la réouverture, il y a 9 mois, c'est un succès !

■ A cela plusieurs explications :

« En contrepartie de l'ouverture d'un passage piéton entraînant la perte de la clientèle extérieure au quartier qui ne peut plus se garer, nous travaillons beaucoup avec la municipalité et les associations. La dimension touristique de la ville se développant, nombre de manifestations culturelles et animations attirent du monde dans l'hyper centre ». Charleville-Mézières organise en particulier le festival mondial des théâtres de marionnette en septembre qui draine plus de 150 000 personnes sur la ville.

Jacques SENE est né dans le pétrin ! « Grand-père, père, frère, oncle, ...ont tous été installés » ! Artisan boulanger-

pâtissier, il travaille à partir de pâtes fermentées ne contenant aucun améliorant et a développé toute une gamme de produits répondant à la demande du consommateur. « La clientèle varie à presque 200 mètres près : avant, rue Bourbon, dans notre petite boulangerie de quartier, située dans un endroit très passager, nous avons une clientèle de jeunes, et de ce fait nous vendions beaucoup de mini : mini-viennoiserie, mini-traiteur. Là nous sommes dans un coin un peu plus huppé, et, nous vendons des produits plus importants et plus traditionnels ainsi que des entremets. Nous sommes également dans un secteur de bureaux (banques, compagnies d'assurance) et nous proposons une petite restauration qui se compose de pizzas, de tourtes, de croissants au jambon, de sandwiches variés qui permettent de se restaurer sur place. Nous disposons d'un petit four dans le magasin pour réchauffer les plats (pas de micro-ondes !). Nous servons aussi nombre de restaurants alentours. »

Jacques SENE fabrique une baguette maison « la Bourbonne » mise au point avec les clients. Travaillée non seulement avec de la farine mais aussi avec de la fécule de blé (ce qui lui donne un petit croustillant très apprécié), il lui faut 48 heures de fermentation. « Sa forme n'est pas très jolie car elle n'est pratiquement pas façonnée et elle se développe à son gré au four, mais les gens nous la réclament de plus en plus et c'est devenu notre produit vedette. »

En pâtisserie la maison SENE a plusieurs spécialités : le Carolo, une meringue aux amandes avec une crème garniture praliné, le gâteau emblème de Charleville-Mézières, « le Massarien » et le gâteau Mollet, produit phare des Ardennes, confectionné à partir d'une pâte fluide et cuit dans un moule en terre.

« Je fais aussi du chocolat avec la marionnette en lien avec le festival, des bouillons et des écrous en mémoire de l'activité de la vallée, et le schiste des Ardennes - une nougatine bleue - qui est une marque déposée de notre établissement. »

En viennoiserie, le produit vedette est la Galette à sucre dont la confrérie du même nom compte Jacques SENE parmi ses membres.

« Aujourd'hui, on ne peut travailler qu'avec des gens compétents que ce soit au niveau du matériel ou de la production. Nous n'avons pas d'alternative ; les consommateurs sont intransigeants ; si ce n'est pas bon, ils ne pardonnent pas. Plus les gens sont difficiles, plus je suis content. S'ils sont difficiles, ils vont là où le pain est bon. Quand les gens font un détour pour venir chez nous, c'est un signe. Je suis un boulanger heureux. »

Au niveau équipement, Jacques SENE a fait le choix des produits BONGARD installés par le concessionnaire du secteur TECHNIFOUR « Je connais Philippe MONTEZ depuis l'époque TORTORA. Lorsque j'ai appris qu'il s'était mis à son compte, j'ai voulu retravailler avec lui et son équipe car ce sont des gens droits, corrects. Certes, ce ne sont pas les moins chers, mais au moins quand ils partent de chez nous, le travail est fait et bien fait. On n'y revient pas. Dans notre métier on n'a pas de temps à perdre avec du matériel qui ne fonctionne pas ».

Outre pétrin et façonneuse, le fournil est équipé d'un four à soles BONGARD, OMEGA, électrique, avec 4 étages indépendants, qui permet de cuire au plus près de la consommation, « c'est un énorme plus » et d'un four M4FE 3 étages pour la pâtisserie.

Deux pousses contrôlées acquises dernièrement ont permis de pallier à l'augmentation de la panification. « En effet, depuis le mois de septembre 2008 que nous sommes là, notre clientèle ne cesse de croître. Nous avons démarré ici avec 3 employés et 6 mois plus tard nous sommes 9 ! »

La recette de cette réussite ?

« Courage et persévérance ! Deux qualités indispensables pour réussir dans le métier. Et puis, une boulangerie cela se tient à deux. Le rôle de la femme dans le succès d'une boulangerie est très important. 70 % des ventes en boutique se font via l'épouse. Il lui faut savoir expliquer un produit et ne pas le vendre banalement. Serveuse et vendeuse, ce n'est pas le même métier ! Chez nous, nos vendeuses sont systématiquement formées ! » conclut Jacques SENE.

C. CH-Z.

SERVICES ET PRODUITS

L'ENTRETIEN AVEC UN PARTENAIRE « SERVICES/PRODUITS »

« Devenir, dans le marché de la réfrigération commerciale, l'entreprise de référence du « style italien », conjuguer au mieux technologie et design, être proche de ses clients... »

Interview de Vincent Brochet, Délégué commercial Sud Est MONDIAL GROUP FRANCE.

Un fabricant Italien

MONDIAL ÉLITE est créée en 1996, forte des historiques d'entreprises leader de la réfrigération commerciale comme Mondial Frigor et Franger Frigor, et continue une histoire commencée dans les années 1950.

En 2007, MONDIAL ÉLITE devient MONDIAL GROUP, rachète les équipements et la marque FRAMEC, (2ème producteur italien) contrainte à déposer son bilan, unissant ainsi les 2 marques MONDIAL ELITE et FRAMEC, auxquelles s'ajoute BACCHUS GENIUS (gamme innovante et écologique de caves climatisées) regroupant ainsi une solide expérience de plus de 60 ans dans le domaine de la réfrigération commerciale. Aujourd'hui MONDIAL GROUP est présent sur 4 des 5 continents, N°2 avec ses propres usines ou ses filiales commerciales en Italie en ce qui concerne la fabrication et la commercialisation d'appareils frigorifiques à groupe logé.

Le groupe dispose de 4 sites de production en Italie : dans le Nord 3 usines à Casale Monferrato, et dans le Sud, une autre à Montemiletto.

Casale Monferrato est le point névralgique où sont concentrés les bureaux techniques et les laboratoires de recherche du groupe. Celui-ci peut se vanter de détenir plus de 50 brevets, il est le seul à pouvoir produire et commercialiser des appareils frigorifiques qui consomment 45 % par an d'énergie électrique en moins et répandent 35 % de gaz à effet de serre en moins dans l'atmosphère.

MONDIAL GROUP se fixe la mission de devenir, dans le marché de la réfrigération commerciale, l'entreprise de référence du « style italien », de conjuguer au mieux technologie et design, et d'être proche de ses clients.

■ Une antenne en France

MONDIAL GROUP FRANCE est la filiale commerciale du groupe italien. Elle est en charge du marché national français et des DOM TOM. Elle est installée à Chabons près de Grenoble, dispose d'un entrepôt de 3 000 m² où sont stockés appareils et pièces détachées et où sont assurés tous les services demandés par la clientèle.

« Comme nous avons un stock assez important, la chaîne entre la fabrication du matériel et la livraison client est réduite et nous arrivons à avoir des délais de livraison faibles (48 h à 72 h pour les produits disponibles sur le site, et pour le reste sous 15 jours). Nous faisons appel à des transporteurs nationaux et internationaux pour la livraison des matériels et aux moyens d'expédition appropriés pour les pièces détachées. » précise Vincent Brochet.

■ Une distribution par réseaux

« Notre distribution est exclusivement indirecte. Nos forces commerciales intégrées sont destinées à venir en support de nos distributeurs. Nous disposons de deux commerciaux en France et d'un pôle support au niveau du site de Chabons. Deux personnes y gèrent les commandes clients et une personne est spécifiquement en charge de l'aspect transport et expédition. Nous avons également un technicien à Chabons qui répond à toutes les questions que peuvent avoir nos clients. Nous tenons à offrir un service rapide et irréprochable à notre réseau. Notre crédo est la proximité client. » déclare Vincent Brochet.

Les forces vives de MONDIAL GROUP France comptent 7 personnes.

■ EUROMAT et MONDIAL GROUP France

La collaboration avec EUROMAT date du début de l'année 2009. « Les relations avec les membres du réseau sont très bonnes. Nous apprenons petit à petit à travailler ensemble et nous avons à cœur de rencontrer tous les adhérents les uns après les autres. A ce jour, une majorité de concessions a été visitée par les commerciaux de l'entreprise. » affirme Monsieur Brochet.

■ Les produits MONDIAL ELITE référencés EUROMAT

« EUROMAT a choisi de référencer une dizaine de produits des gammes MONDIAL ELITE, pour commencer, sachant que nous oeuvrons à l'élargissement de cette offre. C'est une première sélection pour apprendre à travailler ensemble et qui ne demande qu'à se développer encore. »



Le groupe fabrique toute une gamme de produits en froid avec des vitrages adaptés aux différents besoins de la clientèle finale. Les façades vitrées des appareils permettent de répondre à un maximum de demandes. Un pan de l'activité repose aussi sur les distributeurs de boisson type armoires (petites et grandes) ou à poser sur comptoir, qui intéressent les métiers de la Boul/Pât ouverts de plus en plus à la petite restauration.

« Nous avons toute une gamme « norme gastro » et pour la Boul/Pât nous avons développé spécifiquement des armoires pâtisseries en 600 x 400 (Vender NS) qui existent en froid positif, froid négatif, en froid ventilé et froid statique. Un produit phare pour la boulangerie est le COM 99, un congélateur bahut de 863 litres. Sa hauteur entre le fond de cuve et les portes permet de stocker des baguettes debout par exemple. »

■ Les cibles

« Nous avons plusieurs cibles : la restauration (qui constitue la majorité de notre activité : environ 50 %), le secteur de la Boul/Pât, le para médical (laboratoires pharmaceutiques) et la distribution de boissons. »



■ MONDIAL GROUP et la R&D

L'entreprise collabore avec les principales institutions académiques italiennes et internationales afin de participer aux avancées des solutions dans l'économie d'énergie pour une réfrigération commerciale à bas impact ambiant, avec une qualité de fabrication supérieure « made in Italy » et une garantie de fiabilité constante dans le temps.

Actuellement l'accent est mis sur des matériels à haute économie d'énergie qui permettent de réduire le niveau de pollution des appareils de froid. Ceci passe par la réduction de la quantité de gaz utilisée grâce à des compresseurs de dimensions telles qu'ils permettent de produire autant de froid mais avec moins de gaz.

Pour toute la gamme des armoires à portes vitrées, les équipes de R&D sont en train de travailler sur le remplacement des ampoules à incandescence par des leds pour éviter de chauffer inutilement l'intérieur de l'habitacle et de devoir compenser la chaleur émise par le système d'éclairage en produisant plus de froid.

« Notre service R&D travaille à réduire la consommation d'énergie. Au Sirha 2009 nous avons présenté des appareils qui permettent de réaliser 500 euros d'économie par vitrine et par an. Certes l'investissement de départ est un peu plus important puisque ce sont des matériels à haute valeur ajoutée, mais grâce aux économies réalisées, vous amortissez votre matériel plus rapidement. »

■ La devise MONDIAL GROUP France

« Pour nous, le plus important, c'est la proximité avec les clients et les utilisateurs, tant dans la réactivité de livraison que dans les réponses apportées au niveau commercial comme au niveau technique. Nous souhaitons être proches de nos clients et leur apporter un service rapide. » conclut Vincent Brochet.

C. CH-Z.



Pour en savoir plus sur MONDIAL GROUP France, contactez la concession EUROMAT de votre secteur.

Voir coordonnées des membres du réseau en page 11

RECETTE

D'UNE GOURMANDISE RAFFINEE

Jouets en colimaçon

Extrait de **Tendance Croquembouche**

un livre de la collection « Tentations gourmandes »

par **Stéphane Glacier** Meilleur Ouvrier de France
et **Jean-Philippe Walser** Formateur en Pâtisserie

Cet ouvrage est disponible auprès de : SGP SAVEURS ET CREATIONS
40, Route de La Croix Lestorey - 50200 Monthuchon - France



Ingrédients pour 10 personnes

- 120 petits choux
- 1 200 g de crème pâtissière
- 2 300 g de nougatine
- 600 g de pastillage
- 750 g de sucre caramel
- QS de sucre coulé
- QS de sucre tiré
- QS de sucre soufflé
- QS de glace royale

Préparation

Détaillage du pastillage

> Abaisser le pastillage puis détailler :

- 1 cheval à bascule
- 1 nounours
- 1 locomotive
- des formes arrondies
- 2 triangles de support

Sucre coulé > Couler :

- 1 disque de Ø 14 cm

Détaillage de la nougatine

> Etaler la nougatine puis détailler :

1 forme de goutte d'eau à détailler 6 fois,
1 bande permettant de réaliser 2 colonnes de 12 cm de Ø
sur 6 cm de hauteur.

Laissez refroidir, stockez dans un endroit sec.



Réalisation

Percer les petits choux, les garnir de crème pâtissière puis les glacer dans le sucre caramel. Commencer par monter 1 rang de choux tout autour d'une première goutte d'eau en nougatine puis un second rang, en prenant soin de les coller en quinconce. Coller la goutte d'eau en nougatine. Renouveler ce montage 2 fois.

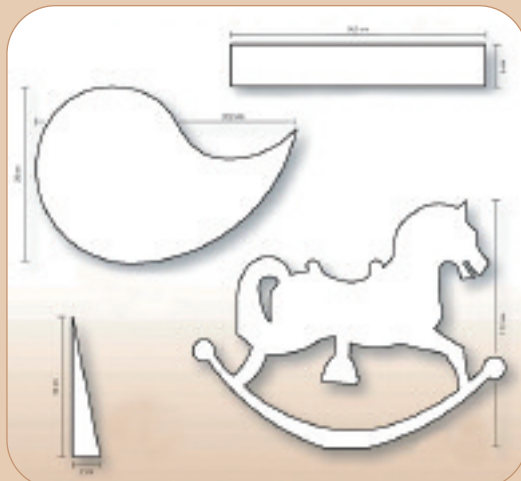
Assembler et coller les gouttes d'eau en colimaçon sans oublier de centrer et coller les colonnes en nougatine en prenant soin de les disposer de niveau. Coller le disque de sucre coulé en haut de la pièce.

Poser délicatement ce croquembouche sur un socle en polystyrène recouvert d'un tissu ou décoré de glace royale.

Coller les éléments en pastillage préalablement peints à l'aérographe, sur les différents étages du croquembouche. Décorer harmonieusement de sucre tiré, soufflé et de glace royale.



- 1 disque Ø 14 cm en sucre coulé
- 1 nounours de 15 cm de ht
- 1 locomotive de 13 cm de ht
- 1 bande pour la colonne de Ø 12 cm de 6 cm de ht et de 36,5 cm de largeur à détailler 2 x
- 1 forme de goutte d'eau d'une largeur de 37,2 cm à détailler 6 x
- 1 triangle de support de 10 cm de hauteur et de 2 cm de largeur à détailler 2 x
- 1 cheval à bascule de 17,7 cm de ht



AGENDA

DES FORMATIONS

STAGES COURTS RESERVÉS 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

PÂTISSERIE

Réinventez vos classiques

- Du 5 au 7 octobre, animé par Sébastien ODET

Bûches et décors de Noël

- Du 19 au 21 octobre, animé par Frédéric LIARD

BOULANGERIE

Snacking et grignotages sucrés et salés

- Du 12 au 14 octobre, animé par Guénaël BOURDEAU

Comprendre les fabrications différées

- Du 26 au 28 octobre, animé par Philippe HERMENIER

Le levain sans souci

- Du 2 au 4 novembre, animé par Philippe HERMENIER

Qualité, originalité, rationalisme du travail

- Du 23 au 25 novembre, animé par Patrick CASTAGNA

VITRINES/VENTE

Noël de lumière

- Du 12 au 14 octobre, animé par Fabienne MOUILLET

REPRENEURS/CREATEURS

Repreneurs en boulangerie-pâtisserie

- Du 19 au 23 octobre, animé par plusieurs intervenants

INITIATION/RECYCLAGE

Initiation/recyclage Boulangerie

- Du 30 novembre au 11 décembre, par Guénaël BOURDEAU

Initiation/recyclage Pâtisserie

- Du 30 novembre au 11 décembre, par Sébastien ODET

ENSP

(ECOLE NATIONALE SUPERIEURE DE LA PATISSERIE)

Château de Montbarnier - 43200 YSSINGEAUX

Tél. : 04 71 65 72 54 - Fax 04 71 65 53 68

e-mail : contact@ensp-adf.com www.ensp-adf.com

VITRINE

Féerie de Noël

- Du 5 au 6 octobre, animé par Roselyne TISSIER

L'automne et Noël

- Du 19 au 20 octobre, animé par Patricia DHEZ

DESSERTS

Desserts sur assiette

- Du 5 au 7 octobre, animé par Eddie BENGHANEM, Chef Pâtissier - Le Trianon- Versailles

La Pâtisserie en toute simplicité pour votre carte de desserts

- Du 12 au 14 octobre, animé par Jean-François ARNAUD, MOF Pâtissier

Desserts à l'assiette

- Du 26 au 28 octobre, animé par Franck GEUFFROY, Chef Pâtissier au restaurant Alain Ducasse - Plaza Athénée

Les Desserts de boutique autour « des additifs » et techniques de pâtisserie moléculaire

- Du 16 au 18 novembre, animé par Stéphane BOUR - Conseils, Créations, Pâtisserie

La pâtisserie sous vide en collaboration avec Georges PRALUS

- Du 16 au 18 novembre, par Georges PRALUS, Conseiller en nouvelles technologies culinaires - Groupe Alain Ducasse

3 jours, 3 cartes,

- Du 23 au 25 novembre, animé par Jean-Marc GUILLOT, MOF Glacier

PAINS ET VIENNOISERIE

Pains et viennoiseries

- Du 5 au 7 octobre, animé par Gaëtan PARIS, MOF Boulanger

PÂTISSERIE

Entremets, bûches, tartes d'Automne et Hiver

- Du 5 au 7 octobre, animé par Bruno MONTCOUDIOL, MOF Pâtissier

Spécial Macarons

- Du 12 au 14 octobre, animé par Christophe FELDER, Consultant International Pâtissier

Autour de Noël

- Du 12 au 14 octobre, animé par Franck MICHEL, MOF Pâtissier, Champion du Monde 2006

Bûches et entremets de fêtes

- Du 19 au 21 octobre, animé par Michel VIOLLET, MOF Pâtissier

Entremets, petits gâteaux de saison

- Du 19 au 21 octobre, animé par Jérôme ALLAMIGEON - Relais Desserts International

Suite au dos >

Les forces du réseau ACB à votre écoute et à votre service :

**130 commerciaux,
250 techniciens,
32 concessions,
45 agences et points techniques,
310 véhicules.**

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

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

BORSOTTI
Départements 25 - 39 - 70 Partiel
rue de la Tournelle - 39600 MATHENAY
Tél. : 03 84 73 90 27 - Fax : 03 84 73 90 28
E-mail : pascal.borsotti@wanadoo.fr

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 85
Départements 85 - 79
ZA - 2, rue Denis Papin - 85190 VENANSAULT
Tél. : 02 51 48 12 42 - Fax : 02 51 48 12 43
E-mail : bourmaud85@orange.fr

BRUNO LE GALL EQUIP.
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

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 28
Département 28
ZA les Bordes - 5, rue Gustave Madiot - 91921 EVRY CEDEX
Tél. : 01 60 86 41 00 - Fax : 01 60 86 42 25
E-mail : evernier@panifour.com

DEMEF
Département 45
La Violette - 45320 CHANTECOQ
Tél. : 02 38 87 29 26 - Fax : 02 38 87 25 86
E-mail : DEMEF-Regis@wanadoo.fr

DIMA
Départements 24 - 47 - 46 - 33 - 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
Départements 22 - 35 - 53 Partiel
11, rue Buffon - 22000 SAINT-BRIEUC
Tél. Pour le 22 : 02 96 63 32 32 - Fax : 02 96 63 38 38
Tél. Pour le 35 : 02 99 09 22 82
E-mail : em.equipement@wanadoo.fr

GUIMIER
Départements 36 Partiel - 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
11 b, avenue Alexandre III
78600 MAISONS-LAFFITTE
Tél. : 01 39 12 08 52 - Fax : 01 39 62 40 51
E-mail : kappasitos@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 : fournill.lorrain@wanadoo.fr

LE POLE EQUIPEMENT
Département 56
1, rue Pierre Allio - 56400 BRECH-AURAY
Tél. : 02 97 24 08 63 - Fax : 02 97 56 68 04
E-mail : contact@lepoleequipement.com

LITTORAL EQUIPEMENT
Départements 16 - 17
ZAC de Belle-Aire - 6, rue Le Verrier - 17440 AYTRÉ
Tél. : 05 46 41 84 04 - Fax : 05 46 41 59 74
E-mail : littoralequipement@littoralequipement.fr

MAINE SERVICES EQUIPEMENTS
Départements 72 - 53 Partiel - 61 Partiel
ZAC de la Grouas - 72190 NEUVILLE-sur-SARTHE
Tél. : 02 43 25 37 04 - Fax : 02 43 25 33 21
E-mail : mse72@orange.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

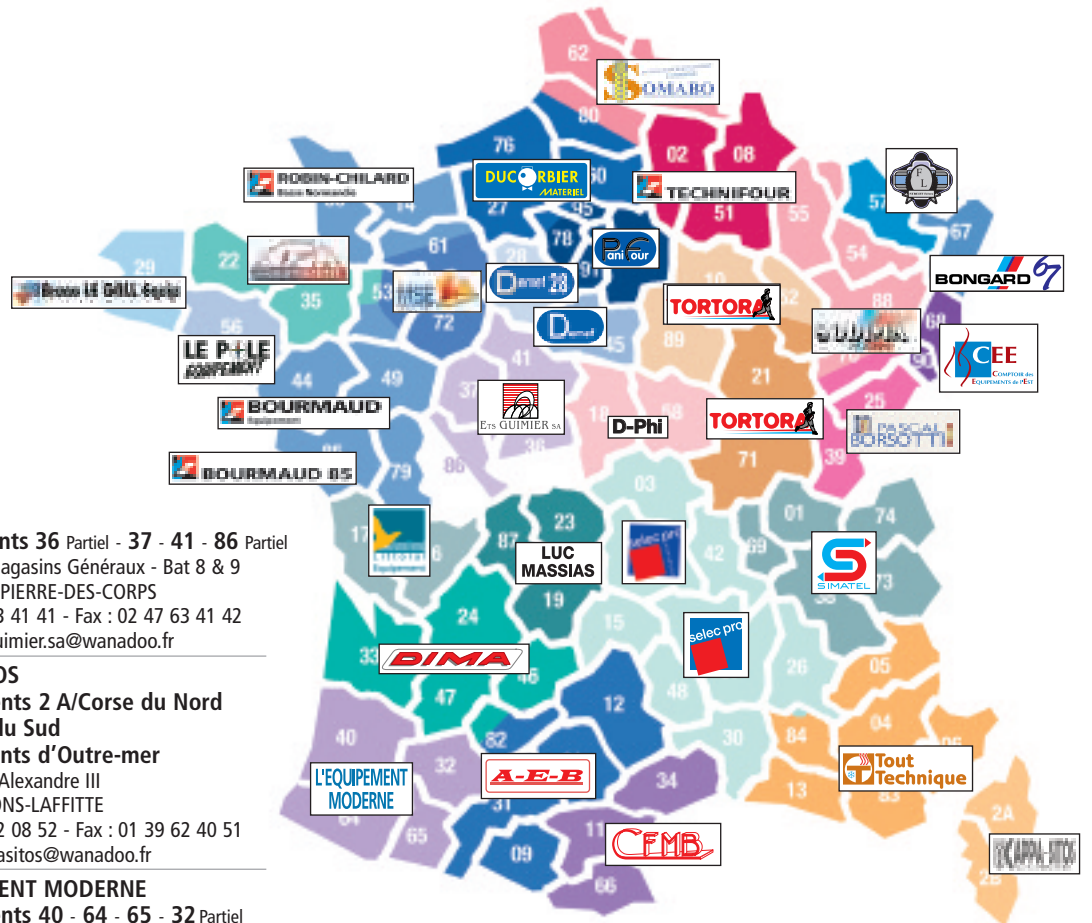
PANIFOUR
Ile-de-France
ZA les Bordes - 5, rue Gustave Madiot
91921 EVRY CEDEX
Tél. : 01 60 86 41 00 - Fax : 01 60 86 42 25
E-mail : panifour@panifour.fr

ROBIN-CHILARD 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 : robin-chilard@robin-chilard.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 42 - 43
Impasse Malval - 42700 FIRMINY
Tél. : 04 77 40 56 29 - Fax : 04 77 40 56 33
E-mail : cagop@selecpro.fr

SELEC PRO Auvergne
Départements 03 - 15 - 63
9, rue Pierre Boulanger - 63430 LES MARTRES D'ARTIERE
Tél. : 04 73 91 02 06 - Fax : 04 73 90 10 43
E-mail : cagop@selecpro.fr



SIMATEL
Départements 01 Partiel - 73 - 74
9, rue Gustave Eiffel - 74600 SEYNOD ANNECY
N° Indigo : 0820 22 00 30 (n° unique SIMATEL)
Fax : 04 50 52 15 91
E-mail : simatel@simatel.eu

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

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 54 - 55 - 70 Partiel - 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

SOMABO
Départements 59 - 62 - 80 Partiel
Zone industrielle B - 10, rue du Rouge Bouton
59113 SECLIN
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
E-mail : philippe.montez@technifour.fr

TORTORA
Départements 10 - 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 Partiel
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

Omégà

Quand l'exception devient la règle



Le four électrique à soles fixes, intelligent - économique - ergonomique - élégant

Nouveau générateur de buée **HEXA** - Nouvelle commande électronique **INTUITIV'** - Nouveau design

La gamme la plus large du marché : 3 à 6 étages - 1 à 3 voies de 600 à 800 mm - 5 profondeurs



BONGARD

32, route de Wolfisheim | 67810 Holtzheim | Tel : +33 (0)3 88 78 00 23 | Fax : +33 (0)3 88 76 19 18 www.bongard.fr