

DOSSIER

LES BOULANGERS DU BOUT DU MONDE

« La vocation, c'est avoir pour métier sa passion »... cette citation va à merveille à Hussein TAAN, installé à ABIDJAN. Lire en page 2



«Se réunir est un début, rester ensemble est un progrès, travailler ensemble est la réussite.» (Henri Ford)



et son réseau de concessionnaires
vous souhaitent, ensemble,
une Bonne et Heureuse Année

2010

Du 6 au 10 mars 2010
EUROPAIN
Paris-Nord Villepinte
Retrouvez BONGARD et ses concessionnaires - Hall 3

PANEOCLUB

3

Rodolphe ORTEGA n'a pas choisi Paneotrad® au hasard... le concept du « 3 équipements en un » lui a permis d'optimiser sa production, tout en respectant son choix pour la qualité.

L'AVIS DE MADAME

3

« Les clients aiment qu'on leur en dise plus sur nos produits »

Céline VERSAVEL, boulangère à Paris, dans le 12^{ème}

TECHNIQUE

4

Grâce à Paneotrad®, les rêves de 3 artisans sont devenus réalité.



Témoignages...

ILS EN PARLENT

6-7

LITTORAL EQUIPEMENT, concessionnaire BONGARD sur les départements Charente et Charente-Maritime.

Trois artisans en région s'expriment.

SERVICES ET PRODUITS

8

MONO-France : l'internet, pour communiquer avec nos clients !

Illustration, avec Nicolas Coffin...

EDITORIAL

Le monde évolue, la consommation change, nos métiers doivent s'adapter. L'année 2009 a été pour tout le monde très difficile, tant par le phénomène « crise » et ses conséquences, que par les multiples difficultés qui émergent de plus en plus, chaque jour.

Toutefois, le réseau des concessionnaires BONGARD a continué à œuvrer à sa structuration et à son organisation et ceci afin de pouvoir vous proposer toujours plus de qualité et plus de services.

Dans un même temps, BONGARD a développé une nouvelle gamme de matériels, toujours plus performants, économiques et ergonomiques.

Comme vous pourrez vous en apercevoir, l'année 2009 aura été pour BONGARD et pour le réseau, une année consacrée à l'amélioration.

Notre stratégie a été de profiter du ralentissement causé par la crise, pour utiliser notre énergie et nos moyens à la création, au développement et à la structuration. Ceci nous permet de démarrer l'année 2010 sur une dynamique exceptionnelle !

Vous pourrez apprécier le résultat de notre travail en venant découvrir sur les différentes manifestations auxquelles nous participons cette année, notre nouvelle gamme de fours à chariots « Série 4 », la gamme de fours à soles électriques « Oméga2 ».

A tout cela se rajoutent de nombreux autres produits ainsi qu'une gamme économique de produits basiques mais indispensables, les « Premio ».

Dans le même temps, le réseau a évolué : transmissions, créations, scissions. Ce sont maintenant 30 concessions qui couvrent le territoire national, avec le souci d'être toujours au plus près de leurs clients (parfois, selon l'étendue de leur couverture géographique elles ont créé des agences techniques déportées de leur siège).

Nous avons œuvré à leur intégration dans le système corporatif fort qu'est l'ACB.

2010 nous ouvre ses bras et nous partons confiants, avec de nouveaux atouts, pour construire l'avenir.

Chers Clients :

Nous serons à vos côtés cette année pour apporter de nouvelles solutions à vos problématiques, ainsi qu'un service structuré et de qualité.

Nous vous souhaitons de la réussite dans vos affaires, de la santé et du bonheur pour vous et vos proches.



Jean-Marc GRAVIER
Concessionnaire
TOUT TECHNIQUE
Président de l'ACB

FORUM MAG N°41 - JANVIER-FEVRIER-MARS 2010. 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 parcours tourné vers la qualité.

« La vocation, c'est avoir pour métier sa passion. » Si cette citation s'applique à de nombreux artisans, elle résume également à la perfection le parcours d'Hussein TAAN, installé à ABIDJAN*.

Pourtant, rien ne le prédisposait à cette profession. Issu d'une famille d'industriels de Côte d'Ivoire, diplômé d'un Master en finances obtenu à PARIS, il rentre chez lui à la fin de ses études pour perpétuer l'histoire familiale. Néanmoins, il ne retrouve pas à ABIDJAN, le pain qu'il a appris à aimer en France. Persuadé qu'il existe un marché pour une boulangerie et une pâtisserie « haut de gamme », il se lance dans l'aventure...

et aiguillé. J'ai enchaîné les stages, formations et les visites chez des professionnels : au fur et à mesure, ma vision s'est affinée. Quand je me suis senti prêt, je me suis lancé.

■ FM : vous avez ouvert il y a un an et demi, le bilan est donc positif ?

H.T. : tout à fait. Aujourd'hui, mon équipe se compose d'une quarantaine de personnes dont trente en production (dans un laboratoire de 700 m²). Mais pour l'Afrique, cela reste une implantation assez modeste. Je vends à peu près 2 000 baguettes de tradition par jour en semaine, là où mes concurrents en vendent 10 à 15 000 !



■ Forum'Mag : Hussein, pouvez-vous nous en dire plus sur les raisons qui ont motivé ce changement radical ?

Hussein TAAN : en fait c'est assez simple. Ce métier me plaisait déjà bien avant de décider de me consacrer à ce projet. J'aime le pain, j'ai toujours apprécié le contact avec les gens. Je ne me voyais pas assis derrière un bureau même si c'est ce vers quoi je me dirigeais. Je voulais être en mouvement, créer et imaginer sans cesse. Cette idée me trottait dans la tête depuis longtemps mais c'est après mon diplôme, quand je suis rentré à la maison, que le déclic s'est fait. Je ne trouvais pas de « bon pain », ou du moins, de pain qui me plaisait, alors je me suis dit « pourquoi pas » ?

■ FM : comment les choses se sont-elles déroulées ? A-t-il été facile de convaincre « malgré » votre jeune âge ?

H.T. : vous savez, monter une affaire n'est jamais simple, quel que soit l'âge ! Je n'irai pas jusqu'à dire qu'avoir une vingtaine d'années a facilité les choses, mais tout s'est finalement assez bien enchaîné. Avoir fait des études dans la finance m'a également bien aidé pour monter un dossier crédible. J'avais la vision d'un chef d'entreprise, il me manquait au préalable la connaissance pratique du métier.

■ FM : comment avez-vous fait ?

H.T. : je suis retourné en France et j'ai commencé à m'adresser à des artisans reconnus pour comprendre comment tout fonctionnait. J'ai été reçu avec gentillesse et beaucoup d'écoute. Les professionnels que j'ai rencontrés ont pris le temps de m'expliquer les choses, de m'indiquer les erreurs à ne pas commettre. Certains m'ont accompagné jusqu'à l'ouverture. Mon histoire avec BONGARD a d'ailleurs commencé comme ça : je voyais du matériel de la marque partout où j'allais, j'ai donc pris contact avec la société et l'on m'a conseillé

Ce qui me différencie, c'est cette offre qualitative et haut de gamme, donc forcément un peu plus chère que les autres artisans locaux. Mais plus contraignante aussi ! Nous avons, par exemple, un taux d'humidité de près de 80% en Côte d'Ivoire : pour proposer un produit extrêmement frais, nous cuisons en continu.

Chez moi, un four ne s'arrête jamais ! Notre boutique compte 100 m² et nous vendons, en plus du pain, de la viennoiserie, de la pâtisserie fine. Nous sommes également glacier et depuis récemment, traiteur. Nos clients sont très satisfaits et très exigeants aussi. Il est toujours gratifiant de recevoir un retour positif, mais plus encore quand il s'agit de la Présidence de la Côte d'Ivoire ou bien d'ambassadeurs qui ont fait le tour du globe et peuvent donc comparer avec ce qu'ils ont connu ailleurs !

■ FM : vous avez l'air de fourmiller d'idées ! Quels développements envisagez-vous dans un futur proche ?

H.T. : ABIDJAN est une ville immense. Pour toucher tous les clients potentiels, il faudra multiplier les points de vente dans le Nord de la ville. J'envisage également d'ouvrir un autre laboratoire de production dans le Sud, équipé lui aussi de Paneotrad®, afin de conserver une qualité de produit homogène.

■ FM : un dernier mot pour nos lecteurs français ?

H.T. : je suis toujours ravi et fier de recevoir des collègues et d'échanger autour de ce métier. N'hésitez pas à me contacter sur mon adresse e-mail, si vous le désirez. **

L.N.

* « Des Gâteaux et du Pain », Plateaux rue des jardins.
01 BP : 3729 - ABIDJAN - Côte d'Ivoire.

** hussein.taan@gmail.com

PANEOCLUB

LE CLUB DES POSSESSEURS DE PANEOTRAD®



Après un apprentissage rigoureux chez Aimé MENGUY à QUIMPER, Rodolphe ORTEGA est boulanger pendant 5 ans à PARIS, rue Jean Nicot, auprès de Jean-Luc POUJAURAN qui servait l'Élysée, le Jules Verne, le Fouquet's, et autres restaurateurs de la capitale. Il y apprend la rigueur, le respect des pâtes, le façonnage à la main. Un jour, fatigué de la vie parisienne, il démissionne, fait autre chose – une saison en centre UCPA en Corse –, puis par un jeu de rencontres, arrive dans les Hautes-Alpes il y a 13 ans. Leur première boulangerie Maryse et Rodolphe ORTEGA l'ouvriront à VENTAVON en 2003. Mais le local s'avère très vite trop petit. Ils se portent alors acquéreurs d'une grosse affaire en difficulté sur GAP, rue Jean Eymar, qu'ils remettent à flot en 2 ans et décident de vendre 2 ans plus tard. C'est en 2009. L'envie de changer les tarauds. Alors avec Maryse, Rodolphe crée « le Four à bois » le long de la RN85, sur un lieu de fort passage (11 500 véhicules/jour), en face de l'aérodrome de TALLARD, à 10 km de GAP. Accollée en îlot, au boucher, et au primeur, la nouvelle boulangerie de 150 m² s'ouvre sur un vaste espace sur fond de montagnes.

■ Forum'Mag : Rodolphe, pourquoi avez-vous choisi Paneotrad® ?

Rodolphe ORTEGA : j'avais vu Paneotrad® sur Internet et puis comme nous voulions faire une création, je me suis intéressé à ce nouveau concept. Marc FERT, l'agent technique et commercial de TOUT TECHNIQUE m'en a parlé, mais j'étais réticent ; ce qui me freinait le plus c'était son prix. Alors je suis monté voir Etienne LETINTURIER à BRIANCON qui a un Paneotrad® et il en était très content. Puis nous sommes allés à EUROPAIN en 2008, au SIRHA en janvier 2009 où nous avons rencontré Gérard MINARD qui a fini de me convaincre.

■ FM : quels sont, selon vous, les principaux atouts de Paneotrad® ?

R.O. : Paneotrad®, ça fait tout ! C'est trois équipements dans une machine ! Je gagne beaucoup de temps grâce à Paneotrad®, c'est ce qui me permet de travailler correctement avec mon four chauffé au bois. « Le temps qu'il perd au four, il le gagne avec Paneotrad® ! », commente son épouse. Ma production est optimisée : mes bacs sont prêts, je passe un bac de découpe dans Paneotrad® (un bac contient 6 flûtes ou 10 baguettes), j'enfourne, je passe l'autre bac dans la machine et j'enchaîne. Je cuis au fur et à mesure, comme cela je limite « la casse » au maximum. Et la qualité du pain est excellente : goût, alvéolage, conservation, tout y est ! La clientèle ne s'y trompe pas. Depuis que nous avons ouvert en juin, nous ne cessons de nous

développer : j'ai dû très rapidement agrandir ma banque à gâteaux et pour le pointage des bacs Paneotrad®, racheter une chambre froide en plus des 3 que j'avais mises à l'origine. Aujourd'hui la cinquième chambre est même en cours de livraison et chacune a une contenance de 300 baguettes !

■ FM : quels conseils donneriez-vous à un boulanger qui s'en sert pour la première fois ?

R.O. : il faut suivre les recettes, bien peser, respecter les dosages, le temps de pointage, maîtriser ses températures au pétrin comme au froid. Il faut se donner le temps nécessaire pour la prise en main. Après, cela va tout seul ! Au début, ce n'était pas ça et pourtant je suis boulanger de métier ! Heureusement, TOUT TECHNIQUE a envoyé son démonstrateur, Gérard MINARD qui m'a accompagné deux jours. Utiliser Paneotrad®, c'est forcément travailler différemment.

■ FM : et l'avenir avec Paneotrad® ?

R.O. : nous produisons une baguette de pain courant « La Bleuette » avec de la farine issue de la filière de Développement Durable, et bien sûr « La Rousine » notre baguette de tradition française Label Rouge, des brochettes de petits pains assortis, des pavés et pour le week-end des pains spéciaux (au jambon et roquefort, olives et fromage, aux anchois...), c'est déjà pas mal. Je fais des pizzas (j'ai évalué le rendement à 120 pizzas par demi-heure) pour compléter mon offre « sur le pouce » qui tourne autour de la sandwicherie, boissons chaudes et boissons froides. J'attends beaucoup du PANEOTRAD®. Je voudrais plus d'échanges, plus de recettes, plus d'astuces... C'est important quand on est isolé comme moi. Nous ne sommes que deux à avoir Paneotrad® dans le département !

■ FM : d'après votre expérience, dans quels cas recommanderiez-vous l'utilisation de Paneotrad® ?

R.O. : nous avons beaucoup de boulangers qui viennent voir Paneotrad®, nous interroger, regarder comment cela fonctionne. Je le recommande particulièrement dans le cas d'une création ; c'est plus facile car la clientèle n'est pas habituée à votre pain, alors qu'il ait les bouts carrés, que sa forme soit un peu différente de ce que l'on a l'habitude de voir ailleurs, cela n'a pas d'importance ! Evidemment, si le fournil est petit, c'est l'équipement idéal. Et puis si on recherche la qualité, Paneotrad® est un outil qui donne d'excellents résultats sur la pâte : la mie est aérée et pleine d'arômes et puis le pain se conserve très bien. Je le recommande aussi parce que c'est un produit BONGARD et que le réseau de concessionnaires assure un SAV de qualité. Je suis très content du service et de l'assistance technique et je n'hésite pas à dire aux boulangers qui me demandent conseil, que c'est un critère de choix très important.

C. CH-Z.

L'AVIS DE MADAME

PROPOS ET IMPRESSIONS D'UNE BOULANGÈRE

« Les clients aiment qu'on leur en dise plus sur nos produits »

Originaire de Basse-Normandie, Céline VERSAVEL a appris le métier de boulangère en débutant comme vendeuse avant de s'installer avec son mari Etienne, à CLAMART puis à PARIS.

Aujourd'hui, elle gère le personnel de 2 boutiques dans la capitale tout en élevant ses 3 enfants. Mode d'emploi.

« Être vendeuse s'apprend sur le tas ou dans une école mais dans les deux cas, il faut être motivée par la vente et le contact humain », explique d'entrée Céline VERSAVEL. Apprentie vendeuse, elle fait ses premières armes à BOULOGNE-BILLANCOURT et à Paris avant de rencontrer son futur mari, pâtissier chez M. ABOT, rue de Sèvres. En tant que jeune boulangère, elle a dû commander très rapidement du personnel plus âgé. « L'essentiel est de faire la démonstration qu'on sait en faire autant, que l'on maîtrise aussi bien la prise de commandes, le montage d'un paquet et la gestion de ses employés ». Tous les jours, elle met en pratique son expérience et en fait profiter ses vendeuses Geneviève, Lesly, Huguette, Nadia et Sylvie. Dire bonjour aux clients avec le sourire, être présentable et faire preuve d'amabilité sont les 3 commandements de base à la boulangerie VERSAVEL. « Les vendeuses ont la même tenue vestimentaire, fournie par la boulangerie, ce qui donne une harmonie au travail d'équipe ».

Partager avec les autres

Dans sa boulangerie de CLAMART, son magasin se prédisposait à la décoration et la vitrine était l'occasion de changements réguliers selon les fêtes du calendrier. « Aujourd'hui, les choses ont changé. En effet, l'agencement des magasins ne prévoit plus de place pour la décoration en

vitrine. Les boulangères et les vendeuses doivent donc réapprendre à bricoler et partager des idées de décoration entre elles », remarque Céline. Pour inverser le courant, la boulangère encourage son personnel à communiquer et à échanger pour mieux organiser les journées. Gérante de deux boutiques, rue de Lyon et rue Jules César, Céline met l'accent sur l'accueil et le service. Dans celle située à quelques mètres de la Gare de LYON, les touristes sont ses premiers clients : « Le pain français et la pâtisserie ont une très bonne image à l'étranger et naturellement, les touristes poussent la porte de notre boulangerie ». L'accueil commence avec le mot « push » sur la porte et le sourire doit suivre dès que la personne est entrée. Dans le quartier, sa boulangerie est réputée auprès des touristes qui prennent leur petit-déjeuner chez elle plutôt qu'à l'hôtel. « Le pain et les croissants sont meilleurs et moins chers ». Elle est fréquentée également par le personnel des bureaux qui apprécie la trentaine de places assises, l'offre de menus avec plat chaud, et la qualité dans les assiettes du lundi au vendredi de 7h à 20h.

Être attentifs aux clients

Que ce soit un enfant, un adulte ou une personne âgée, l'accueil doit être le même pour tout le monde. Céline réunit souvent ses vendeuses pour faire passer ce message ou parler des nouveaux produits pâtisseries ou boulangers. « Les clients aiment qu'on leur en dise plus sur le pain ou la pâtisserie. Ils apprécient d'être reconnus et quand on les connaît bien, on peut les appeler par leur nom. Cela fait partie de notre métier d'être attentifs à notre clientèle. La convivialité est un moyen incontournable pour fidéliser ». La boulangère rappelle également



Céline VERSAVEL, boulangère à Paris 12^{ème}

que le métier prend souvent le dessus sur le temps consacré à la vie privée.

Cela ne l'a pas empêchée d'avoir 3 enfants Julie 16 ans, Alexandre 14 ans et Hugo 9 ans. « En cas de problèmes personnels, il faut savoir garder le sourire et conserver le moral ». Céline admet qu'il faut se remettre en question et se perfectionner en suivant des stages. « Ce que l'on fait chez soi n'est pas forcément le mieux et c'est en échangeant que l'on apprend beaucoup des autres ». Dans leurs 2 affaires, M. et Mme VERSAVEL ont misé sur des apprentis aussi bien à la vente qu'en fabrication. « Niama a remporté le premier prix du concours de la meilleure galette aux amandes d'Ile-de-France ».

Madame Commerce de France 2009

Depuis des années, l'expérience acquise par Céline VERSAVEL a été récompensée par le titre de Madame Commerce de France 2009, organisé par la Chambre de commerce et d'industrie de Paris. Ce prix récompense les qualités professionnelles et le dynamisme de femmes chefs d'entreprise qui s'impliquent dans l'animation de leur magasin et la promotion du développement économique local. « J'ai rempli un dossier en français et en anglais où j'expliquais mon rôle de commerçante ». Ce prix lui a été remis par Jacques MABILLE, Président du syndicat de PARIS, en présence de Madame Simone VEIL. Parmi ses prochains projets, l'installation d'un écran vidéo dans son magasin. « Un film sur la fabrication de nos pains, pâtisseries, viennoiseries sera diffusé en continu pour montrer à nos clients que nous n'utilisons pas de surgelés et que tout est fait maison. Le tournage de ce film a permis de valoriser le travail des salariés et tout le monde s'est impliqué dans la bonne humeur ».

J-P. D.

TENDANCES

Mesure « zérocharges »

Annoncée en 2008 dans le cadre du plan de relance, la mesure « zérocharges » sera prolongée en 2010. Ce dispositif permet aux entreprises de moins de 10 salariés de créer ou maintenir leurs emplois malgré la crise. Il permet également d'exonérer totalement des charges patronales au niveau du smic toutes les embauches réalisées depuis la fin de l'année 2008. La mesure est ensuite dégressive jusqu'à 1,6 fois le smic. Concrètement, toutes les embauches réalisées en 2009 et jusqu'au 30 juin 2010 bénéficieront de l'aide pour une durée pouvant aller jusqu'à 12 mois. 500 000 embauches ont déjà été réalisées par le biais de cette mesure. Dirigée par Sylvie Fourmond et Thierry Racoillet, la boulangerie-pâtisserie « La Prairie du Coquelicot » 50 bis rue de Douai à Paris 9ème, a embauché 3 personnes débutantes dans le métier, à temps plein en CDI, grâce à ce dispositif.

Du nouveau dans l'apprentissage

Plusieurs mesures adoptées par le Parlement témoignent de l'intérêt porté à l'apprentissage : Relèvement du quota de la taxe d'apprentissage de 52% à 75%, salaire de l'apprenti compris entre 25% et 78% du Smic, possibilités pour les CFA d'accueillir les élèves de 15 ans pour une durée d'un an sous statut scolaire pour les familiariser avec un environnement professionnel. Un dispositif prévoit un congé supplémentaire de 5 jours afin que l'apprenti prépare son examen si son CFA n'organise pas de révision. Les apprentis pourront commencer leur cursus en CFA pendant 2 mois, même si le contrat d'apprentissage avec le boulanger-pâtissier n'est pas encore signé. Par ailleurs, la Commission européenne souhaite développer la mobilité des apprentis de l'artisanat dans toute l'Europe. Un groupe de travail a été mis en place afin de définir des actions qui seront développées dans le programme Leonardo dès 2010 avant le « Erasmus des apprentis » promis par la présidence de la République.

Médiation du crédit

Médiateur national du crédit, René Ricol a officiellement cédé sa place à Gérard Rameix, maître à la Cour des Comptes et ancien secrétaire général de l'Autorité des marchés financiers. Créé initialement pour une période de 1 an, ce dispositif a été prolongé jusqu'au 31 décembre 2010. Il permet une meilleure réglementation et permet d'obtenir un arbitrage entre les banques et les entreprises artisanales en cas de refus de crédit. Les chefs d'entreprises doivent s'adresser à la préfecture de leur département pour contacter le représentant local du médiateur.

Europain et Sirest à Villepinte (93) en 2010

Le Sirest Ideas, salon de la restauration rapide se tiendra au Parc des Expositions Paris Nord-Villepinte (Hall 5) du 6 au 10 mars 2010 en même temps que le salon Européen. Ce rapprochement profitera aux visiteurs qui pourront aller d'un salon à l'autre. 3 pôles représentatifs du marché RHF seront proposés au Sirest :
- Snack & Move pour la petite restauration (emballages, boissons, produits alimentaires).
- Coffee & Bar : pôle des alcools, boissons tendances, boissons chaudes et torréfacteurs.
- A tables : pôle de référence pour la restauration assise. Le distributeur Metro proposera des animations et des solutions pratiques. Le Sirest sera l'occasion de retrouver le concours national de cuisine artistique, et l'Open de France des desserts, pré-sélection de la Coupe du Monde de la pâtisserie.

TECHNIQUE

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

Paneotrad®, ou l'histoire d'une révolution

Plutôt que de développer les atouts de Paneotrad®, et en particulier celui de son rôle dans l'optimisation

■ Régis BARLIER : favoriser l'espace de vente !

Régis BARLIER, Président du syndicat de la boulangerie des Vosges, est un précurseur : il a installé un Paneotrad® dans sa première affaire sur EPINAL dès son lancement en octobre 2006. Quand en décembre 2008, en association avec son fils Guillaume, 22 ans, il inaugure sa seconde boulangerie-pâtisserie avec parking, rue d'Alsace toujours sur EPINAL, il s'oriente tout de suite sur un process Paneotrad®.

- L'optimisation de la main-d'œuvre : « Paneotrad® remplace plusieurs manipulations », et celle des tâches : « inutile de monopoliser un boulanger l'après-midi, une autre personne peut très bien faire la manutention ! ». ...

Tous ces arguments, Régis BARLIER a pu les développer grâce à son expérience Paneotrad®!

« À l'Atelier du pain, nous avons voulu laisser beaucoup d'espace dans le magasin pour la surface de vente avec un très beau linéaire de



Et ceci pour plusieurs raisons :

- la qualité des produits : « goût, aspect, conservation »,
- le rapport espace/rentabilité « inégalé »,
- le montant de l'investissement « Paneotrad® ne représentant pas un budget supérieur à un équipement traditionnel »,
- l'amortissement, encore amélioré par la matrice à petits pains qui permet de fabriquer des « produits variés avec une forte valeur ajoutée »,
- le gain de productivité en temps « minimum de 35% »,
- la capacité à avoir du pain frais en quantité suffisante disponible à tout moment, « le travail en flux tendu évitant les pertes ».

11 mètres où peuvent être exposés toutes sortes de produits et puis favoriser un beau dimensionnement pour le laboratoire pâtisserie, viennoiserie, traiteur, afin de pouvoir fabriquer au maximum de nos possibilités. On a aussi privilégié l'espace froid négatif pour l'activité pâtisserie pure et le traiteur, plutôt que pour la boulangerie, sachant qu'on avait largement assez avec 20 m² pour pouvoir produire avec Paneotrad® un minimum de 600 baguettes/jour », précise Régis BARLIER.

Régis et Guillaume disposent aussi d'une salle à l'étage bientôt prête à accueillir 35 places assises où ils vont pouvoir encore développer leurs offres!

■ Loïc AVY : un local si petit que seul Paneotrad® pouvait faire l'affaire !

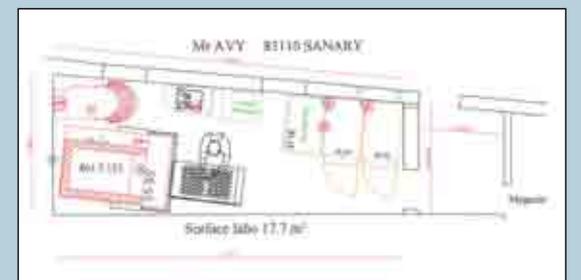
Auparavant le fournil du 13 avenue Gallieni, à SANARY-SUR-MER, était à l'étage, mais il était devenu totalement vétuste ce qui avait poussé Bernard AVY à transformer son établissement secondaire en un simple dépôt de pain et de pâtisserie.

« Quand nous avons décidé de réhabiliter l'activité fabrication, il y a deux ans, suite à une perte d'activité sensible, il nous a fallu trouver une solution pour remettre en fonction la boulangerie en lui donnant une deuxième jeunesse. Nous avons étudié l'implantation d'un laboratoire classique au rez-de-chaussée, avec diviseuse, façonneuse et peseuse, mais nous n'avions pas assez de place – à peine 18 m² ».

« Paneotrad®, c'est 3 équipements en un, alors c'était la seule solution possible ! », précise Alain DUFOSSE commercial chez TOUT TECHNIQUE.

Le fournil est maintenant installé en enfilade derrière la boutique, créant une véritable animation.

Quand on regarde l'installation, on comprend ce qu'est un espace optimisé. Pas un cm² de perdu. Le four électrique Oméga, 5 étages, et Paneotrad® sont « tête bêche » et dans les espaces laissés libres on a logé le reste des équipements du fournil (voir plan).



Cet été, au plus fort de la saison, Loïc, le fils de Bernard, en charge de la production de cette boulangerie, s'est même fait aider par un apprenti. « Il a fallu bien organiser le travail et distribuer l'espace ! »

« On arrive à sortir un pain à la mie alvéolée, au goût de froment, un goût lactique, doux, aromatique, un pain qui a de l'aspect et que la clientèle trouve excellent. Et puis on travaille une pâte bien hydratée (64%) ce qui lui donne un très bon rendement ! Nous utilisons aussi moins de matières premières (très peu de levure en particulier). On a aussi plus de souplesse dans le travail, un véritable gain de temps et surtout dans notre cas, un gain de place ! » résume Loïc.



tion qui peut se jouer dans 20 m² !

de l'espace, nous avons laissé trois utilisateurs en parler, à leur façon.

DU 6 AU 10 MARS À EUROPAIN
Retrouvez
les démonstrations
Paneotrad®
sur le stand BONGARD
Hall 3



■ Guy LAZARD : quand un pâtissier devient aussi boulanger...

Guy LAZARD est pâtissier à COMMERCY, dans la Meuse, depuis 1985. Il y faisait également dépôt de pain (30 baguettes/jour). En 2008, à l'occasion de la rénovation complète du magasin et du laboratoire pâtisserie, avec sa femme Cathy, ils s'interrogent sur l'opportunité de fabriquer eux-mêmes leur pain...

« Comme il était impossible de « pousser les murs » en centre ville, Claude BEAUSOLEIL, le commercial de SODIMA, nous a proposé de mettre un Paneotrad®, déclare Guy.

Alors Cathy et Guy LAZARD sont allés faire connaissance avec Paneotrad® : portes ouvertes, visites de références, etc.

« Ce qui nous a séduits : un pain avec un bel aspect, bon et qui se garde bien. Et puis, la baguette aux bouts carrés, les gens ici n'en avaient jamais vu ! Or justement on voulait se démarquer de nos concurrents, en ayant du pain « différent » ! », précise Guy.

La clientèle a accroché tout de suite !

La moyenne des ventes est aujourd'hui de 600 pièces/jour quand le prévisionnel portait sur 200 baguettes !

« Nous avons triplé nos ventes de viennoiseries, développé les entrées, la sandwicherie, les formules repas, tout ce qui est plats, même les petit gâteaux.

C'est incroyable la façon dont les ventes ont été emmenées : le pain c'est le moteur ! Nous avons doublé notre chiffre d'affaires sur la première année ! »

L'organisation a dû suivre ! Il a fallu embaucher du personnel de production et de vente.

L'après-midi c'est Madame LAZARD qui cuit le pain. Avec le four Oméga c'est sans problème. « Dans une petite surface il faut que chacun trouve sa place. C'est un peu comme dans un bateau. », commente-t-elle.

« Cela fait un an et demi que nous fonctionnons avec notre tout petit fournil de 20 m². Cela a été un investissement bénéfique. On aurait dû le faire avant... J'encourage mes collègues pâtissiers à franchir le pas, car c'est possible, même si on n'a qu'une toute petite surface à consacrer au fournil. », conclut Guy LAZARD.

C. CH-Z.



BNP PARIBAS
LEASE GROUP

Depuis plus de 20 ans, BNP Paribas Lease Group et BONGARD vous accompagnent dans le financement des équipements de votre boulangerie.

**BNP Paribas Lease Group,
des experts à votre écoute.**

PARLEZ-EN À VOTRE CONSEILLER BONGARD

partenaire impliqué et performant.

...ne, il a fallu renouveler les... le départ. « Nous avons choisi... er GESTIN, à la tête de l'Atelier... de Paris pour le développement... sa création, et nous avons pu... t vraiment un outil de grande... avons toujours voulu en installer... trancheuse, également installer... BONGARD, congélateur 6 portes... ion. Nous avons un partenariat... à travers Loïc HAUGMARD de... s nous entendons très bien avec... sommes connus, nous en train... tout juste installé concessionnaire... ela crée des liens ».

...et performant, l'artisan travaille... qualitativement. « Nous avons... ns notre matériel, comme dans... anger doit s'interdire de faire... es ». Il lui appartient de se... un produit qui ait du goût, des... servation. C'est ce qui fait que... ut Jean-Michel DUPORT.



Christelle BOURREAU

...de 2 500 habitants, à proximité... de l'église, une boulangerie... ue par Stéphane BOURREAU et

...mètres environ du fournil et de... contraintes d'éloignement et de... ent l'exploitation assez complexe.

...jet de ZAC avec création d'une... nous donnera l'opportunité de... on et lieu de vente (ouverture... précise Stéphane.

...travaillé depuis l'âge de 14 ans... avant de se lancer dans cette... e-Maritime. Christelle, après un... e dans la vente à divers degrés... ption du besoin du client, le... es, elle connaît !

...uer la boulangerie dans une... onseil. J'adore quand un client... je choisis son pain et qu'il me... e.

...boulangers sont en charge de la... à plein temps aide Madame... porteuse de pain fait les tournées

...REAU souhaite se caractériser... a proximité, leur sens aigu du... chable. « Il s'agit de nouer avec... légiée, presque affective ».

...une fois par semaine au moins... ntaires qui habitent MARSILLY... s, et les clients du week-end... et les villages alentours (NIEUL... NDRE...).

...Mitron » de tradition française... demandés : lin, oméga 3, bio à... tait marginal, maintenant c'est... amateurs évolue, de plus en plus

...de gens délaissent le pain blanc ordinaire pour de la tradi... voire du pain aux céréales, et changent régulièrement en... essayant toute la palette de nos 5 ou 6 offres baguette ».

La gamme des pains spéciaux est variée: aux algues, au miel, au raisin et aux noisettes...

« On aime bien étonner les clients, se faire plaisir et faire plaisir ! Pour la semaine du goût, on a fait du pain au chorizo, pour la sortie du Beaujolais nouveau on fait un pain au vin rouge, saucisson et pistaches. Ce sont des pains qui surprennent et remportent un franc succès mais que l'on ne peut pas mettre à la carte tout le temps car ce serait lassant ! » commente Madame.

La pâtisserie est plutôt recherchée. Partenaires « Valrhona », Stéphane et Christelle se déplacent sur les salons professionnels pour se tenir « à la page » et n'hésitent pas à se former. « Quand nous avons lancé la gamme traiteur, Stéphane a fait un stage chez LENÔTRE. Malheureusement le manque de place dans le magasin limite nos offres ! ».

Façonneuse, diviseuse et un four CERVAP au gaz équipent le fournil. « Dans la configuration actuelle de l'installation, nous cuisons deux fois par jour, le matin et l'après-midi. Cela devrait évoluer l'année prochaine, car nous serons équipés d'un four électrique, plus petit, un Oméga2 de BONGARD pour nous permettre de cuire toute la journée, car la clientèle apprécie particulièrement le pain chaud ! »

C'est LITTORAL EQUIPEMENT, concessionnaire BONGARD du secteur, qui entretient le matériel. « Si c'est urgent ils sont là dans la journée. Nous avons de bonnes relations avec leurs équipes. Quand nous sommes arrivés, n'étant pas de la région, il a fallu que l'on trouve les bons professionnels et LITTORAL EQUIPEMENT est l'un d'eux. Si on a décidé d'investir dans la qualité c'est jusqu'au bout, on se doit aussi de choisir des partenaires de qualité ».

■ L'espace restreint, le magasin déporté sont autant de freins...et pourtant...

« Nous avons des idées, des envies. A l'heure du « faire chez soi », une offre de matières premières de qualité professionnelle nous paraît essentielle pour garder un contact avec les personnes équipées de machines à pain. Nous voulons répondre à la demande des mamans des enfants scolarisés sur MARSILLY et qui recherchent un coin pour se rencontrer ». Nous souhaitons développer le rayon traiteur, la livraison à domicile, la vente via internet ... »

En attendant que la nouvelle boulangerie soit prête à accueillir ces projets, Stéphane et Christelle, pour ne pas perdre courage, préparent l'avenir, réfléchissent aux produits qu'ils veulent développer, font des tests. « Nous faisons des roulements pour montrer la palette de tout ce que nous savons faire, créer la demande et anticiper notre évolution ».



« La Tradéo »
Interview de Guillaume MERCIER

Ouverte depuis le 22 juin 2009, « La Tradéo » est la nouvelle boulangerie de Guillaume et Laurence MERCIER. Elle est située à l'extérieur de ROCHEFORT, à côté du pont transbordeur de MARTROU qui enjambe la CHARENTE, dans une zone d'activité, un endroit de passage, avec de l'espace pour se garer juste devant l'établissement.

Magasin, fournil et laboratoire complets aux normes, ainsi qu'une salle de restauration, avec TV, pour prendre un petit-déjeuner, un repas, déguster un thé ou un café, ont été aménagés en quelques mois sur les 160 m² disponibles.

Guillaume MERCIER travaille sur cette boutique avec un boulanger et deux vendeuses.

Le fournil est équipé d'un four à sole électrique Oméga, commandé par une platine électronique Intuitiv®.

« Aujourd'hui, on a tous des ordinateurs, on surfe sur internet avec nos enfants. On sait manier une souris, un clavier et des écrans tactiles. Alors la platine, cela fait partie de notre univers. On s'en sert très facilement. Les menus sont complets, précis. » commente Guillaume.

■ Le travail se fait 100% en process Paneotrad®

« Ma rencontre avec « Paneo » n'a pas été simple. J'en avais entendu parler en mal et au salon de Niort, la démo ne m'avait pas convaincu. Quand Loïc HAUGMARD est venu me voir, pour me la présenter, je me suis dit que finalement, cette machine pouvait s'avérer intéressante pour progresser. En fait, c'est un outil génial ! La preuve, beaucoup de fabricants de matériel essaient de la copier. Avec Paneotrad®, quand on est un bon boulanger qui sait s'occuper de sa pâte, on fait un excellent produit ! ».

Grâce à l'Oméga et à Paneotrad®, à « La Tradéo » le pain est produit et cuit en continue.

« J'ai démarré en faisant 50% de pain blanc courant et 50% de tradi et maintenant notre production est à 70% en panification traditionnelle, ce qui montre que les gens sont prêts à changer leurs habitudes pour la qualité ». Outre la baguette de tradition française baptisée « La Tradéo », Guillaume MERCIER produit une baguette aux graines et au sésame, une autre au levain naturel (obtenu à partir de la fermentation de moult de raisins) qui s'avère très prometteuse !

Guillaume MERCIER a le sens du service : récemment il a installé un distributeur de pain (mis au point par les frères « Maton » inventeurs du photomaton), à l'extérieur, devant le magasin. « Comme cela nous avons un service 24h/24, 7j/7. Nous sommes ouverts de 6h15 à 20h, 6 jours sur 7 (fermeture le dimanche). Avec ce système, nos clients peuvent venir chercher leur pain quand la boutique est fermée et même en pleine nuit ! » Créatif, il envisage même d'en mettre un dans une boîte de nuit, en réfrigéré, avec des sandwiches « faits maison ».

Rochelais d'origine, Guillaume MERCIER est « monté à PARIS » 10 ans pour y faire ses armes en tant que pâtissier, boulanger, en « extra », dans quelques 250 maisons différentes. « Cela a été une expérience très riche. ».

Par le passé, entre deux boulangeries il a tenu une pizzeria. « Cela m'a donné des idées pour ma boutique actuelle, et sous peu je ferai des pizzas à manger sur place et à emporter. ».

Pâtissier de métier, il privilégie la fabrication « à la part ». « C'est rentable, agréable à l'œil, comme c'est passé en cuisson, au niveau des normes c'est sans problème. Notre production pâtissière reste assez classique, notre marché ne se prêtant pas encore au haut de gamme. ».

Lors de ses années parisiennes, il a travaillé sur beaucoup de matériels et BONGARD est resté pour lui, la référence. « Donc j'ai choisi des équipements BONGARD pour leur robustesse dans le temps et leur qualité. Le concessionnaire local, LITTORAL EQUIPEMENT a une bonne équipe, avec un super chef technique responsable SAV, Bruno DOISY. J'aime bien le contact humain, la sincérité et la franchise. J'ai trouvé une équipe dynamique qui répond rapidement à nos attentes. ».

LITTORAL EQUIPEMENT est intervenu de bout en bout dans cette création, depuis les plans jusqu'à la mise en route. Le projet a été rapidement mené : les travaux ont commencé en mai pour une ouverture en juin.

Pendant deux jours, Guillaume MERCIER a été accompagné par Olivier CHAUVIN pour la prise en main de Paneotrad® et la mise au point des recettes.

« Jusqu'à l'ouverture, nous étions deux à avoir le doute sur notre projet : ma femme Laurence et moi ! Mais l'emplacement de notre boulangerie et la qualité de notre production ont fait l'unanimité. Quand on me dit « Ah, La Tradéo ?, c'est là où le pain est bon ! », j'en retire de la fierté ! ».

C. CH-Z.

SERVICES ET PRODUITS

L'ENTRETIEN AVEC UN PARTENAIRE « SERVICES/PRODUITS »

MONO-France utilise l'internet pour communiquer avec ses clients !

L'internet est indéniablement devenu un media à part entière et des outils de communication multiples y sont « postés » pour développer des argumentations commerciales.

Sur son site web, MONO-France avait déjà dévoilé tous les atouts de sa dresseuse OMEGA par le biais d'un film vidéo. Et bien, c'est maintenant chose faite pour le MASTERCHEF ! N'hésitez pas.

Allez le visionner sur www.mono-france.com
Vous pourrez y découvrir comment Nicolas COFFIN utilise MASTERCHEF !

■ Nicolas, l'ambassadeur du MASTERCHEF.

Pâtissier installé à Dijon, il a largement participé au développement du programme du MASTERCHEF spécialement destiné aux pâtissiers français.

Nicolas a trouvé avec MASTERCHEF un équipement à sa mesure qui lui libère du temps. Il peut ainsi se consacrer à des tâches où toute son attention et sa créativité de pâtissier professionnel sont requises. MASTERCHEF n'a aucun secret pour lui.

Il est d'ailleurs devenu Démonstrateur National pour la société MONO-France et pâtissier conseil auprès des artisans possédant MASTERCHEF.

■ MASTERCHEF a pour vocation d'assurer :

- Le cycle complet « cuisson et refroidissement » des crèmes (pâtissière, citron, anglaise, béchamel...),
- La cuisson des pâtes de fruits, des confitures, des fruits pochés,
- L'émulsion de la crème au beurre, crème mousseline, pâte à bombe, guimauve ...,
- La pasteurisation et le turbinage des glaces et des sorbets,
- La mise au point des couvertures de chocolat.

MASTERCHEF possède 18 programmes en mémoire, correspondant aux classiques de la pâtisserie française. Ces 18 programmes sont modulables pour s'adapter aux recettes de chacun. 9 programmes libres permettent également de réaliser ses propres spécialités !

■ Les avantages « côté production »

Un gain de temps et une sécurité alimentaire maximale. Tous les jours la crème est cuite de manière identique dans des conditions sanitaires irréprochables. MASTERCHEF pasteurise, ou cuit, puis refroidit dans une même cuve éliminant ainsi tout risque de développement bactérien.

Cela donne au pâtissier une tranquillité d'esprit quant à la constance de la fabrication, et à l'hygiène des produits. Et pendant que MASTERCHEF travaille, le pâtissier a tout loisir de faire autre chose !

« Mais plus que des mots, ce sont les vidéos qui parlent ! »

Vous y verrez Nicolas COFFIN œuvrer en « live », tours de main, conseils en direct, commentaires...



Portrait de Nicolas COFFIN

Nicolas Coffin, Maître artisan pâtissier, chocolatier et glacier est compagnon du Tour de France.

Lors de cette formation exigeante, de haut niveau – un parcours professionnel et humain de 8 ans – il apprend et se perfectionne dans son métier.

Avec sa femme Valérie, il ouvre sa pâtisserie en Bourgogne, dans le centre de Dijon : « Le VERONESE » en novembre 1989.

Reconnu pour la qualité de ses prestations, il intervient régulièrement dans la presse écrite, à la radio et participe à plusieurs émissions télévisées (notamment FR3 « Côté cuisine »).

Formateur, consultant, il transmet son savoir à des apprentis pâtissiers, participe à de nombreux jury, enseigne et propose des démonstrations auprès d'un public de professionnels européens et conseille des artisans pâtissiers et restaurateurs en France et au Japon.

Il choisit minutieusement les produits qu'il travaille et fait preuve d'exigence. « Le sucre c'est ... sa récréation, il aime l'assemblage des textures ».



Bûche EBENE



Crèmeux Chocolat Vénézuéla

- 450 grs de lait
- 450 grs de crème fraîche
- 90 grs de sucre
- 190 grs de jaune d'œuf
- 450 grs de chocolat « origine Vénézuéla »

Programme MASTERCHEF Anglaise

- Faire une anglaise
- Verser sur le chocolat

Mousse Chocolat

- 300 de grs de jaune d'œuf
- 200 grs d'eau
- 250 grs de sucre
- 1,5 kg de crème Fouettée
- 800 grs de chocolat (le même)

Programme MASTERCHEF pâte à bombe

- Faire une pâte à bombe avec les jaunes, l'eau et le sucre
- Faire fondre le chocolat
- Monter la crème

Biscuit Succès

- 500 grs de blanc d'œuf
- 250 grs de sucre
- Tant pour tant
- 375 grs de sucre
- 375 grs de poudre d'amandes

- Dressage épais sur plaque 60 x 40
- Cuisson 20 mm à 190°C - four ventilé

Emulsion Griottes

- 6 feuilles de gélatine
- 1 litre de pulpe de griotte
- 100 grs de sucre

A réaliser dans un syphon

Granité de Griottes

- 940 grs d'eau
- 1 litre de pulpe de griotte
- 170 grs de sucre

A réaliser dans le Programme MASTERCHEF Granité



Pour en savoir plus sur MONO-France, contactez la concession EUROMAT de votre secteur.

Voir coordonnées des membres du réseau en page 11

C. CH-Z.

RECETTE

D'UNE GOURMANDISE RAFFINEE

Un pain de réveillon : le pain aux écorces d'oranges pour déguster le fois gras.

Recette de base

• Farine de tradition	500 g
• Farine de seigle type 70	500 g
• Eau TB 65	650 à 680 g
• Levure	10 g
• Sel	20 g
• Pâte fermentée	500 g

Autres ingrédients

• Ecorces d'oranges confites	350 g
------------------------------	-------



La photo ci-contre figure à titre de simple illustration et n'est pas fidèle à celle de la recette. © Photo : Turpin-Griset, Nathanael / StockFood / Studio X

PROCÉDÉ : batteur et crochet

- Réaliser un frasage de tous les ingrédients en 1ère vitesse pendant 4 minutes.
- Pétrir en 2ème vitesse pendant 5 minutes.
- Incorporer les écorces d'oranges en 1ère vitesse pendant 1 minute (ne pas dépasser).
- Pointage : 45 minutes, détailler, boulage léger. Détente en boule 10 mn.
- Façonnage sans serrage et dépose en moule rectangulaire ou pain toast.
- Apprêt : 1h30 environ.
- Cuisson en moule fermé à 250°C.
- A la sortie du four mettre sur grille pour un bon ressuage.

AGENDA DES FORMATIONS

STAGES 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

PIECES DE PRESENTATION

- **Préparation pour concours de haut niveau**
 Du 11 au 12 janvier
 Du 13 au 14 janvier, animé par Jean-François CASTAGNE et Serge GRANGER, MOF Chocolatiers

- **Croquebouches inédits**
 Du 15 au 17 mars, animé par Daniel CHABOISSIER

DESSERTS

- **Desserts de restaurants**
 Du 18 au 20 janvier, animé par Eddie BENGHANEM, Chef Pâtissier - Le Trianon - Versailles

- **Desserts à l'assiette**
 Du 1er au 3 février, animé par Franck GEUFFROY, Pâtissier - Hôtel Plaza - Paris

- **Des desserts à l'assiette au moment**
 Du 15 au 17 février, animé par Marc RIVIERE, Champion du Monde de la Pâtisserie 2009

- **Carte de desserts assiette**
 Du 1er au 3 mars, animé par Lilian BONNEFOY, Chef Pâtissier - Hôtel du Cap Eden Roc

- **Desserts moléculaires**
 Du 22 au 24 mars, animé par Stéphane BOUR, Consultant International

- **Desserts à l'assiette**
 Du 12 au 14 avril, animé par Laurent JEANNIN, Chef Pâtissier - Hôtel le Bristol - Paris

- **Desserts de restaurants**
 Du 26 au 28 avril, animé par Sébastien SERVEAU, Chef Consultant - Alain Ducasse Entreprise

GLACE

- **Glaces**
 Du 22 au 24 février, animé par Stéphane AUGÉ, MOF Glacier

- **Verrines glacées**
 Du 12 au 14 avril, animé par Alain CHARTIER, MOF Glacier

SUCRE

- **Sucre et Isomalt**
 Du 18 au 20 janvier, animé par Jean-François ARNAUD, MOF Pâtissier

- **Sucre**
 Du 1er au 3 mars, animé par Angelo MUSA, MOF Pâtissier

- **Le sucre d'art**
 Du 26 au 28 avril, animé par Pascal MOLINES, MOF Pâtissier

Suite au dos >



DITO
Electrolux
Thinking of you

Diversifier votre activité en toute liberté
Ni fumée, ni mauvaises odeurs !

Valable du 1er janvier au 31 mars 2010

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



Suite STAGES ENSP

CHOCOLAT ET CONFISERIE

• Chocolats, confiserie de Pâques et petits montages

Du 25 au 27 janvier, animé par Michel VIOLLET, MOF Pâtissier

• Chocolats de Pâques

Du 1er au 3 février, animé par Jean-François CASTAGNE, MOF Pâtissier

• Pièces en chocolat agrémentées de sucre

Du 15 au 17 février, animé par Nicolas BERNARDE, MOF Pâtissier

• Sujets de Pâques

Du 15 au 17 février, animé par Gilles REFLOC'H, Exécutive Pastry Chef Heritage Golf & Spa Resort - Ile Maurice

• Sujets de Pâques

Du 22 au 24 février, animé par Serge GRANGER, MOF Chocolatier

• Chocolats de Pâques

Du 1er au 3 mars, animé par Christian CAMPRI, MOF Chocolatier

• Chocolat confiserie

Du 8 au 10 mars, animé par Sébastien SERVEAU, Consultant Alain Ducasse Entreprise

PATISSERIE

• Farandole de petits gâteaux

Du 25 au 27 janvier, animé par Sébastien SERVEAU, Consultant Alain Ducasse Entreprise

• Gâteaux de voyages et tartes

Du 1er au 3 février, animé par Patrick CASULA, Champion du Monde de la Pâtisserie

• Entremets et petits gâteaux

Du 8 au 10 février, animé par Jean-Claude VERGNE, Pâtisserie de l'Eglise - Paris

• Fours frais et fours secs

Du 8 au 10 février, animé par Jérôme LANGILLIER, Champion du Monde de la Pâtisserie

• Entremets et desserts de Pâques

Du 8 au 10 mars, animé par Serge GRANGER, MOF Chocolatier

• Petits gâteaux

Du 15 au 17 mars, animé par Jérôme CHAUCESE, Chef Pâtissier Hôtel Le Crillon - Paris

• Petits gâteaux et desserts

Du 22 au 24 mars, animé par Sébastien BAUER, Chef Pâtissier Salon de thé Angéline - Paris

• Tartes en folie

Du 12 au 14 avril, animé par Christophe FELDER, Consultant International

• Entremets, petits gâteaux

Du 19 au 21 avril, animé par Pascal MOLINES, MOF Pâtissier

• Entremets, tartes

Du 26 au 28 avril, animé par Bruno MONTCOUDIOL, MOF Pâtissier

PAINS ET VIENNOISERIES

• Petites viennoiseries et petits déjeuners

Du 25 au 27 janvier, animé par Frédéric DESPRE, Chef Pâtissier Adjoint Hôtel le Bristol

• Sandwichs, tartines bien manger en peu de temps !

Du 19 au 21 avril, animé par Dominique SAUGNAC, Chef de production BE Paris

MANAGEMENT

• Le conflit et après

Du 22 au 23 février, animé par Candie HENNEQUIN, Consultante Partenaire - Arkos

• Motivation des équipes commerciales

Du 8 au 9 mars, animé par Candie HENNEQUIN, Consultante Partenaire - Arkos

VITRINES

• Pâques et les fêtes de la vie

Du 15 au 16 février, animé par Roselyne TISSIER, Championne de France de Présentation

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>

JANVIER

Du lundi 4 au mardi 5 janvier

- NOUVEAU • Festival de macarons
- Sucre tiré

Du lundi 11 au mercredi 13 janvier

- Traiteur boutique
- Gâteaux de thé et gâteaux de voyage
- Tartes nouvelles, tartelettes et goûters

Du lundi 18 au mercredi 20 janvier

- Petits gâteaux individuels « Nouvelles Tendances »
- Petits-fours et macarons
- Confiserie artisanale de qualité

Du lundi 25 au mercredi 27 janvier

- Entremets « gourmands »
- Sucre soufflé
- NOUVEAU • Les pâtes de bases et leurs applications

FEVRIER

Du lundi 1er au mercredi 3 février

- NOUVEAU • Chocolat « Spécial Pâques 2010 »
- Gâteaux de thé et gâteaux de voyage
- Tartes nouvelles, tartelettes et goûters

Du lundi 8 au mercredi 10 février

- NOUVEAU • Pains spéciaux et spécialités de viennoiseries par Ludovic RICHARD, MOF Boulanger
- Petits-fours et macarons
- Sucre tiré

Du lundi 15 au mercredi 17 février

- Petits gâteaux individuels « Nouvelles Tendances »
- NOUVEAU • Entremets « Élégance et Création »
- Apprenez l'art du chocolat
- NOUVEAU • Créations chocolat
- « Petits gâteaux, entremets, et montages de Pâques »

Du lundi 22 au mercredi 24 février

- NOUVEAU • Chocolat « Spécial Pâques 2010 »
- Festival de sandwichs et tartines

Du lundi 22 au jeudi 25 février

- Sucre d'art, pièces artistiques

MARS

Du lundi 1er au mercredi 3 mars

- NOUVEAU • Les pâtes de bases et leurs applications
- Pièces montées et décor
- Gâteaux de thé et gâteaux de voyage

Du lundi 8 au mercredi 10 mars

- NOUVEAU • Chocolat « Spécial Pâques 2010 »
- Traiteur buffet et réception

Du lundi 15 au mercredi 17 mars

- Glaces, sorbets et entremets glacés
- Entremets « Evolution »
- Confiserie artisanale de qualité

Du lundi 22 au mercredi 24 mars

- Bonbons chocolat « enrobage machine »
- Tartes nouvelles, tartelettes et goûters
- Sucre soufflé

Du lundi 29 au mercredi 31 mars

- NOUVEAU • Spécialités en boulangerie par Ludovic RICHARD, MOF Boulanger
- Apprenez l'art du chocolat
- Petits gâteaux individuels « Nouvelles Tendances »

AVRIL

Du mardi 6 au jeudi 8 avril

- La pâtisserie de saison « printemps-été »
- Festival de sandwichs et tartines
- Entremets « gourmand »

Du lundi 12 au mercredi 14 avril

- Les créations de Christophe Michalak, Champion du Monde - Lyon 2005
- Petits-fours et macarons
- Gâteaux de thé et gâteaux de voyage

Du lundi 19 au mercredi 21 avril

- NOUVEAU • Entremets « Elegance et Création »
- Petits gâteaux individuels

Du lundi 19 au jeudi 22 avril

- Sucre d'art, pièces artistiques

Du lundi 26 au mercredi 28 avril

- NOUVEAU • Desserts de restaurant
- NOUVEAU • Les pâtes de bases et leurs applications

Du lundi 26 au jeudi 29 avril

- Pièces artistiques en chocolat

Du 6 au 10 mars 2010

EUROPAIN

Paris-Nord Villepinte

Retrouvez BONGARD et ses concessionnaires - Hall 3

MANIFESTATIONS DU RESEAU

SUD EST

Du 31 janvier au 3 février 2010,

AGECOTEL - Palais des expositions à Nice - 24^{ème} édition du salon professionnel méditerranéen.

Le rendez-vous des boulangers et pâtissiers du sud est !

TOUT TECHNIQUE expose les matériels des gammes BONGARD et EUROMAT ainsi que les produits dédiés à la pâtisserie de MONO-France. Avec ses deux partenaires, la sté ALMA FARINE distributeur BANETTE et la sté ROQUET distributeur DISGROUP pour les matières premières, de nombreuses fabrications et cuissons animeront le stand. AGEOTEL est l'occasion de présenter la nouvelle gamme de fours à soles BONGARD Oméga2 et fours à chariots Série 4. Les partenaires de TOUT TECHNIQUE y présenteront également leurs nouveaux produits.

Nous vous attendons nombreux autour du verre de l'amitié agrémenté de nombreuses dégustations de qualité. N'hésitez pas à récupérer votre invitation sur le site internet www.agecotel.nicexpo.org

SUD OUEST

Du 7 au 10 février 2010,

« SMAHRT », le premier salon Toulousain des métiers de l'alimentation et de l'hôtellerie-restauration au Parc des Expositions de Toulouse.

Enfin un évènement professionnel d'importance dans la région Toulousaine !

L'espace « Boulangerie-Pâtisserie » y sera un espace privilégié.

AEB participe à cet évènement aux côtés des concessionnaires BONGARD du Sud Ouest : CFMB et EQUIPEMENT MODERNE sur un stand de 65 m² placé dans le Hall N°1. Parmi les partenaires de la meunerie également équipés de matériels BONGARD et EUROMAT, le Moulin CALVET de Rignac, la Minoterie MERCIER-CAPLA de Saverdun, etc. MONO-France y réalisera des démonstrations pâtissières à partir de MASTERCHEF et de la dresseuse à biscuits OMEGA. Parmi les fournisseurs exclusifs d'EUROMAT, CONCEPT-FROID équipera le stand de vitrines et banques à gâteaux.

NORMANDIE

DUCORBIER MATERIEL organise ses portes ouvertes du 1er au 3 mars 2010, dans ses locaux du Mesnil-Esnard, près de Rouen.

Un fournil organisé autour d'une production à partir de Paneotrad® sera en fonctionnement pour la cuisson de pain, viennoiserie et pâtisserie. Des animations pâtissières réalisées sur le Masterchef et la dresseuse OMEGA de MONO-France montreront aux pâtissiers comment se libérer des tâches répétitives avec une garantie de qualité professionnelle. Les partenaires qui soutiendront ces journées sont, entre autres, Le Moulin d'Auguste aux Andelys (27) et DGF Normandie à Grand-Couronne (76).

EST

Du 14 au 17 mars 2010, Egast, Parc des Expositions du Wacken à Strasbourg.

Ce salon biennal est le rendez-vous incontournable des professionnels des métiers de bouche. BONGARD présentera à cette occasion ses nouveautés et animera ces journées par des démonstrations de concepts innovants. Par ailleurs, des équipements BONGARD seront également en fonctionnement sur différents stands de la meunerie. Les collaborateurs des concessions BONGARD de l'Est : BONGARD 67, CEE, FOURNIL LORRAIN et SODIMA, seront heureux de vous accueillir et se tiendront à votre disposition pour présenter leur gamme de matériels et vous conseiller au mieux dans l'élaboration de vos projets.

Stand BONGARD D-100 - Hall 20

EUROPAIN, à Paris-Nord Villepinte, du 6 au 10 mars 2010.

Salon mondial de la boulangerie, pâtisserie, glacerie, chocolaterie et confiserie, à Paris-Nord Villepinte. BONGARD et ses concessionnaires seront présents à ce rendez-vous incontournable de la profession dans le Hall 3.

Outre un espace totalement dédié aux démonstrations et cuisson de produits Paneotrad®, vous pourrez retrouver les derniers produits et nouveautés de BONGARD.

Plus d'informations sur www.bongard.fr et sur www.europain.com

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 : bourmaudequipement@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 : massias.servicestechniques@orange.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

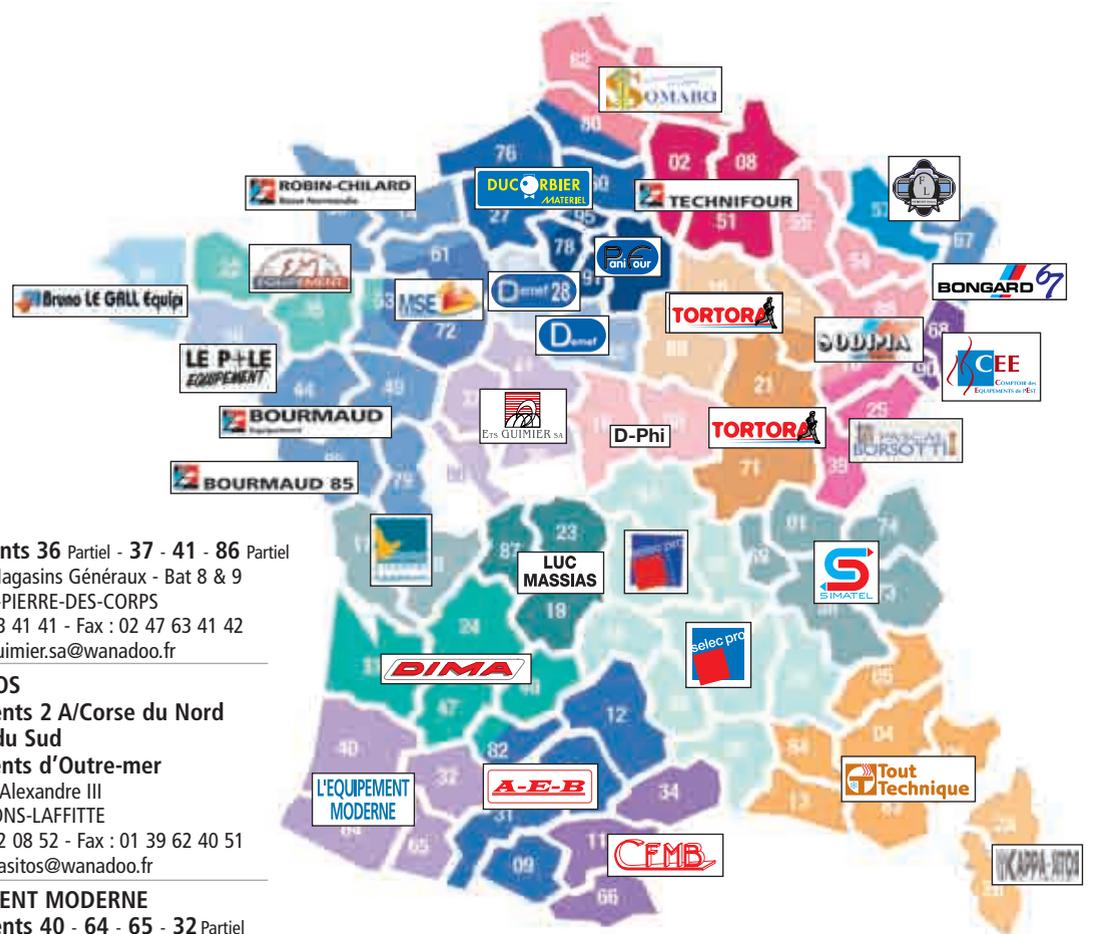
Départements 07 - 26 - 30 - 48 - 84 Partiel
RN 7 - ZA Marcerolles - 26500 BOURG-LÈS-VALENCE
Tél. : 04 75 83 87 88 - Fax : 04 75 83 00 29
E-mail : cagop@selecpro.fr - Site Internet : www.selecpro.fr

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

SOYEZ ACTEUR DE LA REPRISE !



Agecotel

24^e Salon Professionnel Méditerranéen
Cafés - Hôtels - Restaurants - Gastronomie - Collectivités

LE RENDEZ-VOUS
DE TOUTE LA PROFESSION
DES BOULANGERS ET DES PÂTISSIERS !

31 JANVIER AU 3 FÉVRIER 2010
PALAIS DES EXPOSITIONS - NICE

“Parmi les présents au Salon Agecotel...”



Joël ROBUCHON
Président d'honneur
du concours
“Le Neptune d'Or”



Andrée ROSIER
Présidente d'honneur
du 50^{ème} Grand Prix
International
“Auguste Escoffier”



Jacques LE DIVELLEC
Président d'honneur
du concours
“La Perle d'Or”



Léa LINSTER
Présidente d'honneur
du concours
“La Main d'Or
au Féminin”

PROFESSIONNELS,
VOTRE BADGE
D'ACCÈS GRATUIT SUR :

<http://agecotel.webstore.fr>

CODE INVITATION :
BON



Tél. 04 92 00 20 80
www.agecotel.com

