

JUILLET-AOUT-SEPTEMBRE 2010

## DOSSIER

## LES BOULANGERS DU BOUT DU MONDE

# Une rétrospective des portraits des boulangers du bout du monde. Expériences de passionnés, tous amoureux du pain « à la française ».

Lire en page 2



**Johnlu KOA**  
"Fisich Bakery"  
Manille - Philippines



**Jacquy Pfeiffer**  
**Sébastien Canonne**  
"Ecole Française de Pâtisserie" - Chicago



**Sébastien BOUDET**  
"La Petite France"  
Stockholm - Suède



**Charles REBOULET**  
"Citrill Bakery"  
Bruxelles - Belgique



**Hussein TAAM**  
"Des Gâteaux et du Pain"  
Abkjar - Côte d'Ivoire

## PANEOCLUB

3

Eric et Cathy Marché,  
« Pains Beurre et Chocolat »  
à Nantes, vous parlent  
de leur rencontre avec Paneotrad®...

## L'AVIS DE MADAME

3

« Boulangère, c'est être  
attentive aux autres... »  
Katarina NORRMAN,  
boulangère à Paris 19<sup>ème</sup>...

## TECHNIQUE

4

Le four GME par Bongard



Quand l'efficacité du CERVAP  
rencontre la souplesse  
de l'électrique...

## ILS EN PARLENT

6-7

**TORTORA CELSIUS  
EQUIPEMENT,**  
concessionnaire BONGARD  
pour la Côte-d'Or,  
la Saône-et-Loire et la  
Haute-Marne partiellement.

Focus sur 2 clients particuliers...

## SERVICES ET PRODUITS

8

Winterhalter vend un « résultat  
de lavage dans un contexte  
métier », pas un simple  
« lave-vaisselle ».

Entretien avec Edwin VERHULST...

## EDITORIAL

### La mutation de la boulangerie et de notre métier...

Le réseau des concessionnaires Bongard et de la centrale d'achat Euromat sont et seront toujours présents à vos côtés afin de vous donner entière satisfaction en matière d'étude et réalisation de vos différents projets.

Au-delà de notre devoir de préconisation et des « full services », les années passent et nous pouvons constater que le métier évolue vite.

Les contraintes économiques et sociales font que nous devons être meilleurs demain.

Posons-nous ensemble les bonnes questions, analysons les nouvelles exigences de notre clientèle et adaptons-nous à ces nouvelles données.

Pour répondre au mieux à notre marché, nous devons utiliser tous les outils de gestion et de contrôle mis à notre disposition, ainsi que le matériel innovant proposé en permanence par notre réseau.

Les phases de fabrication incluant les nouvelles technologies (Paneotrad®, Dresseuse...) et les nouvelles tendances magasin en sont la preuve.

Faisons avancer ensemble notre métier afin d'anticiper et sauvegarder nos valeurs et nos traditions.

La satisfaction de votre clientèle est et doit rester notre préoccupation première.

Ainsi, Bongard et le réseau Euromat travaillent chaque jour afin d'être au plus près de vos exigences.

Votre capacité d'adaptation n'étant plus à démontrer, nous devons simplement continuer à travailler ensemble, échanger nos idées, afin de perpétuer nos valeurs.

Le journal FORUM, que vous êtes de plus en plus nombreux à lire, nous permet d'avoir ce lien.

**Yannick BRELAT**  
Dirigeant de la concession  
SIMATEL



FORUM MAG N°43 - JUIL. - AOUT - SEPT. 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

## 2008-2010, rétrospective...



**L'été approchant un bon nombre d'entre vous prendra des vacances méritées, pour certains hors des frontières hexagonales. Nous avons saisi cette occasion pour faire une rétrospective des différents articles parus dans la rubrique « les boulangeries du bout du monde » depuis deux ans. Peut-être aurez-vous l'opportunité de saluer ces confrères tous amoureux du pain « à la française ».**

#### ■ 1 Sébastien BOUDET - « La Petite France » (Stockholm - Suède) - Forum n°38



« La Petite France » est un concept original au cœur de Stockholm. Une boulangerie française mais aussi un café-restaurant qui propose une carte de 14 plats ainsi qu'une trentaine de sortes de pâtisseries. Jouant sur la singularité, jusqu'à son emplacement « la Petite France »

occupe aujourd'hui les 400 m<sup>2</sup> de l'ancien restaurant d'un immeuble classé monument historique culturel. Réalisé par l'architecte Markelius dans les années 30, il était censé permettre aux personnes actives de travailler sereinement. C'est pourquoi il comptait une crèche ouverte 24h sur 24h, une laverie et un restaurant où l'on pouvait prendre son repas.

La spécialité de Sébastien BOUDET est un pain sans levure, réalisé à partir de « levain sauvage » obtenu en séchant des fruits au soleil dont on recueille les micro-organismes. La fermentation est lente, réalisée lors d'un repos de 40h pour une baguette et 70h pour une miche d'un kilo. Paneotrad® est donc l'outil qui servait au mieux ce processus puisqu'il permet de ne pas recourir aux matériels traditionnels qui auraient totalement annulé le travail de pousse en dégazant la pâte.

#### ■ 2 Charles REBOULET - « Charli Bakery » (Bruxelles - Belgique) - Forum n°40



« 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. Nous n'avons pas l'ambition d'éduquer nos clients, mais nous essayons de piquer leur curiosité au vif en

montrant exactement comment le produit est réalisé. Lorsqu'il est bon, le client le reconnaît et son niveau d'exigence augmente forcément : nous essayons donc de diversifier notre offre. 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, figues et noix, à l'épeautre... Il y a de la demande pour des pains plus gros, de 800 g à 1 kg. Dévoilant la production à mes clients, j'ai choisi Paneotrad® car j'avais besoin d'un matériel esthétique et fiable mais surtout, me permettant de réaliser des produits de qualité, aussi bien sur les spécificités du pain à la française que sur d'autres recettes, d'autres cuissons. »

#### ■ 3 Hussein TAAN - « Des Gâteaux et du Pain » (Abidjan - Côte d'Ivoire) - Forum n°41

En Côte d'Ivoire, avec un taux d'humidité de près de 80% il faut cuire en continu pour proposer un



produit extrêmement frais. Chez Hussein Taan, un four ne s'arrête jamais ! La boutique compte 100 m<sup>2</sup> et l'offre se compose bien entendu de pains, de viennoiseries et de pâtisseries fines mais également de glaces et de spécialités « traiteur ».

Visant le haut de gamme, Hussein Taan sert des clients connaisseurs et exigeants. Il faut garder une qualité exceptionnelle et une grande régularité pour satisfaire la Présidence de la Côte d'Ivoire ou bien des ambassadeurs qui ont fait le tour du globe et peuvent donc comparer avec ce qu'ils ont connu ailleurs !

#### ■ 4 Boulangerie DONQ - « French Baker » (Kobé - Japon) - Forum n°34

Née en 1905 à Kobé, la boulangerie DONQ est d'abord une boulangerie traditionnelle, mais en 1954, M. Yukio FUJII tombe amoureux du pain français et décide de consacrer ses efforts à le faire connaître au Japon.

Comptant aujourd'hui plus de 170 magasins dans l'archipel et 15 magasins à Hong Kong et à Taiwan, la Boulangerie DONQ reste une boulangerie artisanale misant sur la qualité pour entretenir sa notoriété. Souvent sélectionnée pour représenter le Japon lors de la coupe du monde de Boulangerie, elle a vu ses efforts consacrés en 2002 lorsque l'Empire du Soleil Levant a été couronné « champion du monde ».

Toujours avant-gardiste, à l'affût de nouvelles techniques, elle lance dans les années 90, la mode des « mini-croissants ». Vendue au poids dès sa sortie du four, cette friandise que l'on s'offre au goûter fait partie des produits les plus populaires et « branchés ».

#### ■ 5 L'Ecole Française de Pâtisserie (Chicago - USA) - Forum n°37



L'EFPP de Chicago comptait au départ 12 étudiants, contre près de 150 inscrits à l'année aujourd'hui. Viennent s'ajouter 650 stagiaires suivant des cours de thématiques de 3 jours. L'équipe pédagogique est très énergique. Chacun est en effet conscient d'avoir un rôle important

à jouer dans la transmission de la passion de ce métier à des étudiants qui n'ont pas toujours la culture de la gastronomie européenne.

Aujourd'hui, ces étudiants progressent, ouvrent des boulangeries, des pâtisseries et engagent d'autres anciens élèves. La boucle est bouclée.

#### ■ 6 Johnlu KOA - « The French Baker » (Manille - Philippines) - Forum n°31



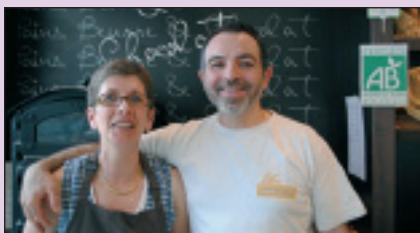
L'extraordinaire engouement des Philippines pour le pain français est le fait d'un homme, Monsieur Johnlu Koa, qui a réussi le tour de force de révolutionner l'activité boulangère de tout un pays et de transformer un Philippin, jusque-là satisfait de ses « pandesals »

faits maison, en amateur éclairé de pain « à la française ».

Si vous visitez les Philippines, n'hésitez donc pas à faire un arrêt dans un des 30 magasins « The French Baker » dont la réputation et la qualité ne sont plus à faire.

## PANEOCLUB

### LE CLUB DES POSSESSEURS DE PANEOTRAD®



Eric et Cathy Marché, ont eu deux vies, professionnellement parlant. Issus du monde de la presse et de l'entreprise, ils ont décidé, la quarantaine aidant, de devenir pâtissière pour elle et boulanger pour lui. Eric et Cathy ont toujours été des passionnés du goût. Sans cesse à la recherche des meilleurs

pains possibles ils se sont dits un jour que peut être, le mieux, serait de faire eux-mêmes ce qu'ils avaient envie de trouver ailleurs. Une sorte de recherche du pain perdu « à la manière de »... Alors il y a 6 ans, ils se lancent. A l'issue d'une formation intensive, lui à l'école Banette, et elle en CAP de pâtisserie, ils achètent une première affaire au Croisic. Ils suivront pendant 3 ans les caprices de la saisonnalité avant d'ouvrir en 2007 « leur » boutique « Pains Beurre et Chocolat » sur Nantes.

#### ■ Votre rencontre avec Paneotrad® ?

« Au Croisic, nous subissions des effets de pointe soit en week-end soit en saison et il était très difficile de réguler la production en maintenant un haut niveau de qualité. Cela n'était pas satisfaisant. Nous avons alors décidé de vendre notre affaire et de nous lancer dans un nouveau projet à notre image. Nous avons élaboré notre offre avec la minoterie Girardeau et bâti notre petite boutique, au centre de Nantes, Boulevard Amiral Courbet.

Nous sommes passés de 17 salariés en saison à 5 personnes (une apprentie boulangère, deux compagnons boulangers-pâtisseries, mon épouse à la vente et moi-même), d'un chiffre d'affaires important à une totale incertitude puisque c'était une création et d'une très grande surface à 106 m<sup>2</sup> dont seulement 60 m<sup>2</sup> pour la production, y compris réserves et stockage.

C'est là que l'on a vraiment été mis au pied du mur et qu'il nous a fallu trouver l'outil qui pouvait nous permettre de produire de la qualité dans un espace restreint avec très peu de monde.

Nous avons tout de suite pensé à Paneotrad®. Nous avons rencontré Olivier Chauvin sur Nantes qui en était tout à fait satisfait et nous nous sommes dits « c'est ça » !

#### ■ Les plus de Paneotrad® pour vous, quels sont-ils ?

« Pour moi, Paneotrad® n'est pas un miracle en soi. L'essentiel c'est de bien savoir l'utiliser pour en tirer le maximum.

L'avantage numéro 1 en ce qui me concerne, c'est que Paneotrad® demande

à se focaliser sur le travail de la pâte en amont et beaucoup moins sur le façonnage. Cela correspond tout à fait à ma vision du métier car je préfère que nos salariés s'enrichissent en réfléchissant à de nouvelles recettes plutôt que de passer des heures « la tête dans le guidon ». Ce temps passé à créer, nous permet d'avoir une offre qui varie tous les mois.

Le second c'est l'espace ; nous étions sur des surfaces tellement faibles qu'il fallait trouver un outil peu encombrant et Paneotrad® répondait complètement à notre cahier des charges.

Le troisième c'est le point de vue économique. Financièrement nous ne pouvions pas avoir quelqu'un à la vente en plus de mon épouse. Avec Paneotrad® nous avons pu faire face en termes de charge de travail. Aujourd'hui, nous servons près de 500 clients/jour sans que l'on ait eu besoin d'embaucher. A 5 personnes, nous faisons de la pâtisserie boulangère, notre propre viennoiserie, notre production de pains sur levain naturel et la vente. C'est un transfert d'activité : le temps gagné en production nous a permis, aux ouvriers comme à moi-même, de passer à la vente chacun notre tour. Dès qu'il y a un coup de feu on peut se dégager et aller en boutique vendre les produits que l'on fabrique. Ce n'est pas la même chose quand vous êtes au contact client dans l'échange « de visu » ... Là on se sent concerné directement.

Le quatrième : c'est le « juste à temps ». Nous vendons environ 400 à 500 baguettes/jour, avec une réactivité vraiment importante. Nous réalisons 40% de notre CA boulangerie entre 17h00 et 19h30 ! Les gens savent maintenant que l'on trouve du pain chaud jusqu'à la fermeture. On n'a jamais été aussi proches de la demande du client !

Le cinquième, et non le moindre, c'est le confort de vie : avec Paneotrad®, un jour chômé est un jour chômé et ceci sans altérer ou remettre en question la qualité. Toute l'équipe en est vraiment satisfaite. »

#### ■ Conseil à un confrère qui hésiterait à s'équiper d'un Paneotrad®

« Paneotrad® nous libère des contraintes (horaires, pénibilité du travail, etc.) et permet de retrouver l'aspect gratifiant et de reprendre goût au métier. Pour moi, cela n'a pas de prix. Le retour sur investissement n'est pas seulement économique, il se situe aussi au niveau de l'épanouissement personnel, et ça c'est un apport primordial de Paneotrad®.

Ne pas hésiter à franchir le pas et ne pas avoir peur des nouveautés. Paneotrad® nous conduit sur une voie d'excellence, ce n'est pas la seule voie, mais c'est un très bon itinéraire ! Paneotrad®, c'est vraiment quelque chose de nouveau dans le métier. Je conçois que cela soit compliqué pour un artisan de revoir tout son cycle de travail, mais cela vaut la peine de se remettre en question. »

C. CH-Z.

## L'AVIS DE MADAME

### PROPOS ET IMPRESSIONS D'UNE BOULANGERE

# « Boulangère, c'est être attentive aux autres... »



Katarina NORRMAN,  
boulangère à Paris 19<sup>ème</sup>

Etudiante suédoise à Paris, Katarina Norrman est « rentrée » dans la profession par amour avant de continuer seule son chemin dans la boulangerie-pâtisserie. Aujourd'hui, elle dirige « La Boul'Ange », 100 avenue Simon Bolivar à Paris 19<sup>ème</sup> avec professionnalisme et convivialité. Portrait de cette boulangère hors du commun !

Du jour au lendemain, Katarina Norrman s'est retrouvée aux commandes d'une boulangerie sans vraiment avoir mis la main à la pâte ! « Se retrouver seule, manager une équipe, apprendre à gérer une entreprise n'a pas été facile ! Dès le début, je me suis accrochée en me disant que j'en étais capable », raconte la boulangère. A ce moment là, elle trouve une aide précieuse dans la psychanalyse qui lui apporte beaucoup personnellement et dans son métier au quotidien. « Etre boulangère, c'est être attentive aux autres. En achetant leur baguette, les gens vous racontent leurs petits malheurs et leurs soucis. En les écoutant, j'ai trouvé la force de continuer et j'ai mieux compris le genre humain ». Depuis ce jour là, elle a décidé qu'elle exercerait 2 métiers : celui de boulangère et de psychanalyste. Après plusieurs années de formation, elle a obtenu son diplôme de praticien et 2 jours/semaine, elle donne des consultations à des personnes dans la souffrance.

#### ■ A comme Accueil...

Depuis 13 ans, Katarina mène sa boulangerie comme une vraie professionnelle ! Elle emploie 2 boulangers, 2 vendeuses, 1 pâtissier et 1 apprenti. Elle savait déjà que l'accueil et le sourire allaient de pair. « Quand on aime les gens cela n'est pas difficile de faire plaisir en disant bonjour, au revoir, bonne journée avec le sourire ». Elle multiplie les expériences et en premier lieu personnalise son magasin. « La Boul'Ange » ne dispose pas de

beaucoup de place à l'intérieur mais la disposition des vitrines en U permet de mettre en valeur les entremets, la pâtisserie salée, les viennoiseries, les pains spéciaux, etc. « Ce qui compte, c'est de présenter les produits de façon à séduire les clients. L'affichage doit être clair et visible de loin. En un coup d'œil, les clients savent combien ça coûte et aujourd'hui, ils font attention aux prix ! La propreté du magasin est également indispensable. Matin et soir, les vendeuses nettoient les vitrines et le sol de la boutique ».

#### ■ ...et comme Animation

Pour la boulangère, s'investir dans son entreprise, c'est la faire vivre au jour le jour. Katarina et son équipe s'impliquent en animant le magasin à l'occasion de la Fête du Pain, l'opération Pièces jaunes et la semaine du goût. « De temps en temps, nous fabriquons des spécialités régionales ou venues de pays étrangers. Les niflettes de Provins ont toujours beaucoup de succès. Ce sont des petites tartelettes en pâte feuilletée de 8 cm de diamètre remplies de crème pâtissière à la fleur d'oranger. Leur nom vient de l'expression latine « ne flete » (ne pleurez pas) parce qu'on les consommait au moyen-âge, le jour de la Toussaint ». Originnaire de Suède, Katarina n'oublie pas ses racines et organise une animation le 13 décembre (Sainte-Lucie) de chaque année. En Suède, c'est la journée la plus courte de l'année et la boulangère en profite pour fabriquer des « Lussekatt », des petits gâteaux traditionnels au safran et offrir du « glögg », vin chaud aux épices. « Dans mon pays, ce jour marque le début des fêtes de Noël. Le magasin est décoré et les vendeuses font goûter les gâteaux et le vin. Tout le quartier est au courant. La boulangerie participe à créer une ambiance et une intimité entre les clients et le personnel ».

#### ■ Se dépasser au quotidien

Une boulangerie dirigée par une femme seule n'est plus rare aujourd'hui mais cela demande beaucoup plus de volonté, selon la boulangère. Elle conseille à ses vendeuses de se former et de se perfectionner en suivant des stages de vente. Le CQP (Certificat de Qualification Professionnelle) vendeuse fait partie des diplômes que chaque professionnelle devrait suivre. En production, ses études de psychologie lui ont beaucoup servi à gérer le personnel. « Je connais suffisamment le métier au fournil pour savoir si le travail a été bien réalisé ou non. En cas de conflit, je préfère écouter plutôt que m'imposer tout de suite ». Adeptes de la qualité, Katarina travaille avec les moulins Dumée dans l'Yonne et la minoterie Viron en Eure-et-Loir. Elle fabrique la « Rétro dor » et la « blonde de pain », une baguette de Tradition Française dont la farine est issue de l'agriculture raisonnée. En 2004, sa boulangerie « La Boul'Ange » a été classée 10<sup>ème</sup> au concours du Grand Prix de la baguette de la ville de Paris.

#### ■ Confiance aux autres

Depuis le début de son parcours professionnel, la boulangère a fait confiance également aux autres. « Après une période d'apprentissage, j'ai appliqué les habitudes des suédois qui délèguent beaucoup les tâches en entreprise. L'important est le résultat obtenu et que le personnel s'épanouisse dans son travail ». Katarina a transmis sa philosophie à ses vendeuses qui gardent leur bonne humeur toute l'année. Entre magasin et fournil, le courant « passe » et la production est toujours à l'heure pour satisfaire les clients. Et quand, un grain de sable modifie le cours de la journée, la boulangère garde encore le sourire ou se détend en jouant du piano !

J-P. D.

## TENDANCES

### Prévenir les TMS

Mettre fin aux Troubles Musculo-Squelettiques (TMS) dans votre entreprise, c'est possible en engageant des démarches de prévention. Directement liés aux conditions de travail, les TMS se traduisent par des douleurs qui peuvent devenir invalidantes et conduire à des incapacités de travail. Selon la Caisse Nationale d'Assurance Maladie des travailleurs salariés, plus de 8 millions de journées de travail et 847 millions d'euros de frais sont perdus chaque année. Des témoignages vidéo de chefs d'entreprises et de salariés sur les bonnes pratiques de prévention sont consultables sur le site [www.travailler-mieux.gouv.fr](http://www.travailler-mieux.gouv.fr).

### La Contribution Economique Territoriale arrive

La loi de finance 2010 annonce officiellement la suppression de la taxe professionnelle et instaure une contribution économique territoriale (CET). En 2008, la taxe professionnelle avait représenté 28% des ressources des collectivités locales. La CET regroupe la contribution foncière économique (CFE) et la contribution sur la valeur ajoutée (CVAE). La première (CFE) doit être déclarée par toutes les entreprises. Un acompte est à déclarer le 15 juin de l'année en cours puis une déclaration annuelle de liquidation le 4 mai de l'année suivante. Une déclaration sera obligatoire lors de la reprise ou une création d'établissement. La seconde (CVAE) concerne les entreprises dont le chiffre d'affaires est supérieur à 152 500 euros. Cependant, elle ne sera due que pour les entreprises dont le chiffre d'affaires est supérieur à 500 000 euros. Dans ce cas, elle ne pourra pas être inférieure à 250 euros. 3 échéances sont prévues : 15 juin, 15 septembre puis la déclaration liquidative à déposer le 2<sup>ème</sup> jour ouvré après le 1er mai.

### Simplifications administratives

L'Assemblée Nationale a voté un amendement qui vise à éviter aux entreprises artisanales de recevoir plusieurs demandes identiques de l'administration sur un même sujet. Concrètement, les administrations devront s'orienter vers les centres de formalités des entreprises (CFE) pour tout échange d'informations et de données sur les entreprises.

### Enquête sur les délais de paiement entre professionnels

Après l'entrée en vigueur des nouvelles mesures visant à réduire les délais de paiement entre professionnels, la Fédération des Centres de Gestion Agréés (FCGA) a rendu publique une enquête sur les délais de paiement. Les nouvelles dispositions sont méconnues. 1/3 des dirigeants n'a jamais entendu parler de l'instauration des nouveaux plafonds légaux soit 60 jours à compter de la date d'émission de la facture ou 45 jours fin de mois. En théorie, la loi s'applique depuis le 1er janvier 2009 et les contrevenants encourrent des pénalités : doublement des intérêts moratoires minimaux dus et renforcement de la sanction civile en cas de dépassement du nouveau délai. Plus d'un dirigeant de TPE sur 2 exige un délai de règlement inférieur à 30 jours dans les conditions générales de vente qu'il impose à ses clients professionnels. Plus d'un sur 5 fixe ce seuil à 30 jours fin de mois. Dans leur grande majorité, soit 74% des chefs d'entreprises affirment bénéficier de conditions de règlement déjà nettement plus favorables que les plafonds imposés par la LME. D'où, probablement, le manque relatif d'intérêt suscité par le nouveau texte.

## TECHNIQUE

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

# Le Four CERVAP GME par Bongard. Quand la qualité de cuisson d'un four CERVAP rencontre la souplesse d'un étage électrique.

Gaz, mazout, électricité... Et si justement, il existait un moyen de cumuler plusieurs énergies ? Comme avec le four CERVAP GME de Bongard. Mais qu'est-ce que le GME ?

Le GME (Gaz, Mazout, Electricité), c'est un condensé du légendaire four CERVAP (CERcle-VAPeur) associé à un étage électrique indépendant qui bénéficie d'un réglage sole/voûte autonome. Un four à soles supplémentaire en quelque sorte.

Le Cervap, fort de plus de quarante années d'existence, a largement convaincu en matière de qualité de cuisson et d'économie d'énergie. Il est plus que jamais d'actualité à l'heure où celle-ci est de plus en plus coûteuse.

Un CERVAP est constitué de tubes annulaires réunis en paquets dans lesquels circule une quantité d'eau bien déterminée. Ils sont assemblés avec le savoir-faire historique de Bongard et chauffés par un brûleur alimenté par du gaz naturel, du Propane ou encore du mazout.

L'eau se met alors à circuler par thermosiphon dans l'ensemble des chambres de cuisson, aussi bien en sole qu'en voûte, produisant une chaleur douce comparable à celle des fours d'antan, afin de cuire parfaitement pains, baguettes et autres spéciaux.

Pour répondre à la demande des clients et avoir plus de souplesse d'utilisation du four sans « dériver » sur le coût énergétique, un étage électrique indépendant est positionné au-dessus des 3 étages de tubes annulaires.

Judicieusement placé en partie haute du four il récupère les calories des étages à tubes annulaires, ce qui le rend encore plus économique.

L'étage électrique et les étages à tubes annulaires peuvent avoir un différentiel de température de 40°C environ ce qui permet des productions spécifiques dans chaque « partie ».

Cet étage bénéficie d'une nappe de résistances électriques en voûte et une nappe pour la sole, « pilotées » indépendamment ce qui permet de régler les températures sole/voûte individuellement. Un appareil à buée dédié, avec son propre système de chauffe, complète cet étage, le rendant totalement autonome.

Le GME est l'un des fours les plus souples et les plus économiques de la gamme Bongard.

Il répond, dans bien des cas, à la problématique actuelle des boulangers : trouver le meilleur compromis entre qualité de cuisson, économie d'énergie et souplesse d'utilisation.

### ■ Alain, quels sont les avantages du GME ?

« Pour utiliser une image familière, je dirais que le GME, c'est ma maison chauffée avec nos vieux radiateurs en fonte et la salle de bain chauffée avec un radiateur électrique. Plutôt que développer les atouts du GME, je préfère laisser la parole à 3 artisans boulangers. »



Alain Martin  
Directeur national  
des ventes France - artisan



Eric et Nathalie GERYL, Gournay-en-Bray (76).

31 ans d'expérience dans la boulangerie, à son compte depuis 2002, Eric travaillait, dans sa première affaire à Jouy-en-Thelle (Oise), sur un four CERVAP au fioul qui lui donnait entière satisfaction. Quand il s'est installé en Seine-Maritime, le fournil avait été équipé, peu avant la vente, d'un four CERVAP GME. Et Eric, ne s'en plaint pas, bien au contraire !

### ■ Quels atouts trouvez-vous au four GME de BONGARD ?

« Avec l'étage électrique du haut, je peux régler la température de la sole et de la voûte de façon indépendante et lorsque je veux cuire des plaques je peux mettre plus de sole pour une meilleure cuisson du dessous. Pour la pâte à choux, les tartes et la pâtisserie c'est tout à fait adapté comme fonctionnement.

Pour le reste de ma production, j'ai les 3 soles qui sont chauffées au gaz de ville. Je me différencie avec des spéciaux fabriqués en alternance, un jour l'un, un jour l'autre, de façon à varier l'offre, et le week-end nous faisons du pain au levain. Avec le GME je n'ai aucun souci : il chauffe bien, il cuit de façon régulière et donne de très bons résultats.

L'avantage des 2 énergies, c'est que cela rend le four modulable : si je n'ai besoin de cuire que de la pâte à choux, je n'active que l'étage du haut et dans les périodes chargées, je peux cuire sur les 4 étages.

Je fais généralement 3 cuissons/jour : le matin à 6h00, une autre vers 11h00, et la dernière l'après-midi vers 16h00, mais je peux réguler si besoin. La consommation est très raisonnable : le four garde bien la chaleur. Et puis le gaz est un peu moins cher que le fioul même si son prix est indexé sur celui du pétrole.

Question pratique, j'ai un élévateur intégré qui fonctionne bien : on le relève et après il ne gêne plus ! Le tapis est pratique et léger ! »

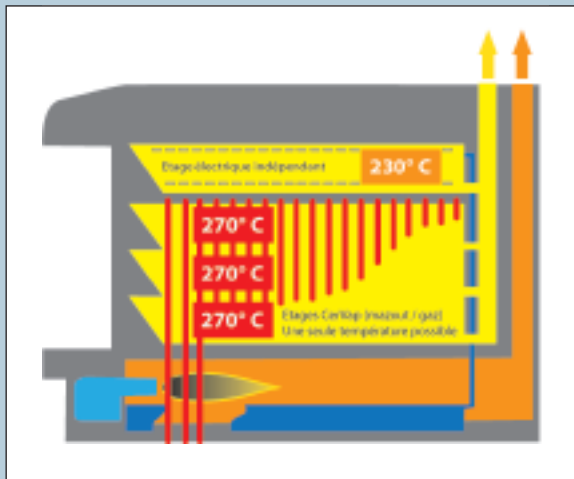
### ■ Et du côté entretien SAV ?

« Cela fait deux ans que je suis à Gournay et je m'occupe de l'entretien de mon matériel, avec la société Ducorbier Matériel.

Ils ne sont pas venus souvent, en tout cas, pas pour le four. Je n'ai eu aucune intervention dessus et il va avoir 4 ans quand même ! »



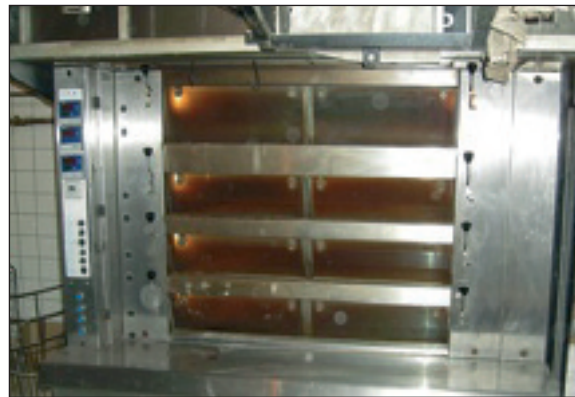
Le GME existe en voie de 600 mm et 750 mm, en 2 ou 3 voies avec des longueurs de dalles allant de 1,64 m à 2,59 m.



#### ■ Quelles sont les qualités que vous appréciez dans ce four ?

« Au niveau cuisson, c'était ce que je voulais, les tubes vapeur diffusent la chaleur comme je le souhaitais.

Au niveau pratique, il est modulable. J'ai pu choisir mes dimensions pour que cela corresponde à ma production, afin de gagner de la place dans le fournil et avoir une surface de cuisson optimisée. Il est souple : j'ai un GME 4 étages avec 3 étages gaz et 1 électrique. Je peux panacher ma production. Pendant que je cuis du pain dans les 3 étages gaz, j'ai de la viennoiserie et de la pâtisserie dans l'étage électrique. Ou alors, si je n'ai besoin que d'un étage, je peux allumer l'électrique uniquement. Si j'ai de quoi remplir 3 étages, cela m'évite d'avoir à allumer tout le four. Il est fiable : je l'ai depuis 3 ans et je n'ai pas de problème.



... à un four bi-énergie CERVAP GME

Il a du répondant : je produis des pains de 400 grammes, des baguettes et des petits pains. Je fournis des sandwicheries et j'arrive à gérer l'augmentation de production sans problème. C'est idéal.

Au niveau confort de travail, avant j'étais esclave de mon four, aujourd'hui, je revis ! Son tapis intégré est très pratique aussi ; pour moi, c'est un changement total.

En toute franchise, je suis tout à fait satisfait. Et si un boulanger venait pour me demander conseil parce qu'il veut changer son four, je lui conseillerais le GME à 100%. »

**François et Nathalie EMERY, « Aux Armes Divonnaises » à Divonne-les-Bains dans l'Ain.**

#### ■ Qu'est-ce que ce nouveau four « GME » vous a apporté ?

« De la souplesse, un gain de temps donc une meilleure qualité de vie et une production plus égale.

J'ai dû attendre 10 ans pour avoir les moyens de me payer un nouveau four et toutes ces années j'ai tourné avec un vieux 12 bouches, un monstre, qui me rendait la vie impossible.

Avant il fallait me lever très tôt pour allumer le four et lui donner ses 4 heures et demie pour monter en température. Aujourd'hui, en 1 heure et demie le CERVAP GME est chaud. Je n'ai plus à m'occuper de la mise en route. La commande gère automatiquement à quel moment le four doit se déclencher pour atteindre la température demandée à l'heure voulue.



Avant la cuisson était aléatoire. Aujourd'hui, avec le GME, nous avons une cuisson régulière, ce qui me permet d'avoir un produit plus typé et constant. Les gens sont garantis de trouver la même qualité tous les jours : ceux qui aiment le pain moins cuit comme ceux qui l'aiment très cuit. Nous pouvons faire de la cuisson à la demande. C'était impossible avant.

La qualité du pain est bien meilleure : il dessèche moins, il se conserve mieux.

Du coup on peut fidéliser la clientèle, diversifier notre offre vers le pain au levain, par exemple et augmenter le chiffre d'affaires !

#### ■ Votre modèle de four GME est un peu particulier...

« En effet c'est un 8 bouches sur 4 étages, mais avec un étage électrique traversant. C'est un plus que j'ai demandé car cela me permet, dans mon fournil tout en longueur, de gérer ma pâtisserie du côté pâtisserie et le pain du côté boulangerie. Je ne fais plus sans cesse le tour de mon four pour vérifier où en est la cuisson. C'est du confort de travail en plus... »



L'étage électrique traversant du CERVAP GME possède son propre tableau de commande

#### ■ Et du côté consommation ?

« L'économie réalisée sur l'énergie consommée finance une partie du four ! Avant, quand on cuisait la première fournée, le four était très chaud et après avoir défourné il retombait, il fallait le remonter en température. Tout cela engendrait des dépenses de fioul pharaoniques. Aujourd'hui, je réalise 30% d'économie de fioul sur l'année, cela me finance pratiquement 1/3 du prix du GME. »

**Monsieur ALMARY, « Au Pain d'Antan » à Vichy**

#### ■ Comment en êtes-vous venu à choisir un GME ?

« Lorsque j'ai repris l'affaire, en 1998, le fournil était équipé d'un four maçonné chauffé au bois. C'est la première fois que j'en voyais un dans ma vie... et comme je n'avais pas les moyens de le changer alors, j'ai manié la pelle ! Cela a duré 9 années pendant lesquelles j'ai travaillé dur. Il y a 3 ans j'ai franchi le pas mais j'ai mis 1 an avant de pouvoir réellement choisir mon four. Je cherchais un four qui garantisse le même type de cuisson que mon four bâti. Ma clientèle aime bien le pain bien cuit à la croûte épaisse. J'ai étudié l'offre de plusieurs fabricants, je suis allé voir des collègues qui avaient d'autres fours et puis j'ai fait la connaissance du GME, et il m'a plu. »



D'un four maçonné chauffé au bois...

CH-Z.

## ILS EN PARLENT...

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



### Historique et faits marquants

Reprise à l'automne 2009, la société dijonnaise Tortora Celsius Equipement poursuit son développement.

#### Départements couverts

Côte-d'Or, Saône-et-Loire et Haute-Marne partiellement.

#### CA

Prévisionnel : 3 M€

#### Effectif

13 personnes



#### Entretien avec Florent de Felcourt, nouveau dirigeant de l'entreprise.

**Forum Mag :** pouvez-vous nous parler des enjeux liés à cette entreprise ?

**Florent de Felcourt :** *lorsque je suis arrivé chez Tortora Celsius Equipement, au mois de septembre 2009, j'ai trouvé une entreprise en bonne santé, avec du personnel motivé et une clientèle fidèle. Une telle situation ne résulte pas du hasard et le 1er enjeu aujourd'hui est bien de consolider ces acquis. J'ai aussi trouvé une entreprise vivante à laquelle il importe d'apporter un nouveau souffle. C'est le deuxième enjeu. L'organisation est progressivement passée en revue pour gagner en efficacité. A titre d'exemple, nous maîtrisons aujourd'hui beaucoup mieux le processus de facturation. Nous avons également mis en place un numéro d'appel unique. Nous venons de créer un nouveau logo et de renouveler une grande partie du parc de véhicules. Autant d'actions qui nous permettent d'agir avec davantage de sérénité et d'efficacité au profit des artisans qui comptent sur nous.*

**FM :** quel message souhaitez-vous adresser aux lecteurs de Forum Mag à l'approche de l'été ?

**FdF :** *l'été est une saison bien spécifique. Dans les zones touristiques, un nombre important d'estivants va se rendre en boulangerie. Pour les fournils concernés, la production va battre à plein régime et le matériel sera fortement sollicité. Il est donc important de guetter tout signe de faiblesse en vue du rythme accéléré qui s'annonce. Pour les créatifs insatiables, l'été sera aussi une occasion de tester de nouveaux produits. Je pense aux pâtisseries visitées par une clientèle étrangère. Nous pouvons apporter de notre côté des équipements innovants comme la MasterChef par exemple. Enfin, pour d'autres, l'été est une rare opportunité de faire une pause. Dans leur cas, la pause est souvent mise à profit pour renouveler du matériel, voire ouvrir un chantier pour transformer tout ou partie du fournil, du laboratoire ou du magasin. Nous sommes là pour les conseiller.*

**FM :** vous avez acquis l'entreprise en pleine période de crise. Comment voyez-vous l'avenir de la profession de boulanger, de pâtissier ou de traiteur ?

**FdF :** *personne n'est épargné par la crise. Cependant, je vois chez la plupart de nos clients des qualités professionnelles et un acharnement au travail qui sont autant d'atouts pour la pérennité de la profession. Je vois aussi des jeunes extrêmement motivés pour les rejoindre. Pour ma part je m'applique à aider les établissements d'enseignement professionnel. Incontestablement, une formation de bon niveau passe par l'utilisation de matériels performants, modernes et fiables. J'y vois une manière de perpétuer l'avenir de cette belle profession qui fait tant la fierté du pays.*

## Focus sur des clients particuliers de



Focus sur Anne et Alain Bastien-Thiry, à Leuglay (Côte-d'Or), dont la créativité force l'admiration.

En 2009, Anne et Alain Bastien-Thiry, soutenus par le Groupe Banette et la BNP lancent « Le fournil des Templiers » à Leuglay-Vouaine-les-Templiers, Côte-d'Or.

En quelque mois, le fournil est devenu célèbre pour son pain à la Guinness. Voici quelques détails sur la genèse récente de ce pain, auquel on peut facilement prédire le plus grand avenir.

C'est au retour d'un voyage de prospection boulangère et pâtissière en Irlande qu'Alain Bastien-Thiry et Daniel Masson, respectivement viennoisier - pâtissier et boulanger à Leuglay en Bourgogne, au Fournil des Templiers, se sont souvenus d'ambiances de Pub, de musiques et danses traditionnelles, de bières blondes, rousses et brunes et de casse-croûtes au bord des zincs sur des tranches de pain ambrées.



Sur une base de Banette 1900, ils incorporèrent de la Guinness Stout (brune) et mirent ce pain à la bière en vente dès le premier dimanche d'octobre. En moins d'une demi-heure, quarante baguettes traditions à la bière appelées « La Templière » étaient vendues.

On en redemandait ! Depuis, chaque week-end, la « Templière à la Guinness » est devenue un rendez-vous et compte ses fidèles chaque fois plus nombreux !

Parmi ces clients, un enfant du pays de passage à Leuglay, Etienne Naudet, récemment promu, au sein du groupe Kronenbourg, au poste de directeur national de la distribution de la marque Guinness !

Alain Bastien-Thiry et Daniel Masson ont aussitôt qu'une rencontre avec des responsables régionaux et nationaux de leur partenaire, et Etienne Naudet.

Aujourd'hui, Guinness, le groupe Banette et Alain Bastien-Thiry travaillent la main dans le gant pour ce produit d'exception à l'échelle nationale.

Félicitations à nos boulangers et pâtisseries originales est déjà largement méritée. Bien naturellement, ce pain est devenu « La Templière » en hommage à nos clients.

Nos vœux les accompagnent pour continuer à figurer un jour « La Templière » dans les livres des records.



Thierry Mougeot, responsable commercial pour les départements 21 et 52 et Anne Bastien-Thiry.



Alain Bastien-Thiry et Florent de Felcourt, propriétaires de Tortora Celsius Equipement.



## Tortora Celsius Equipement.

Daniel Masson suggèrent  
soit organisée entre les  
nationaux du Groupe Banette,  
Baudet du groupe Guinness !

Groupe Banette et Alain Bastien-  
s la main pour commercialiser  
nelle nationale.

ers globe-trotters : leur idée  
nt reconnue dans la région.  
pain nouveau s'appelle  
e au fournil d'où il est issu.

en attendant de voir peut-être  
ère » dans... le livre Guinness



Commercial Tortora Celsius  
Bastien-Thiry



Felcourt



### Focus sur le CIFA Jean Lameloise de Mercrey

**Dirigé par Gérard Baudot depuis 2002, le CFA Interprofessionnel Jean Lameloise couvre plusieurs secteurs d'activité : les métiers de bouche, l'hôtellerie-restauration, la vente, l'assurance, la photographie et la coiffure et donne accès à 30 formations diplômantes qui vont du CAP au BTS.**

**Avec 120 salariés dont 70 formateurs, le CIFA accueille 1 420 jeunes dont 1 380 en contrat d'apprentissage, recrutés sur près de 30 départements, ainsi qu'une cinquantaine d'adultes en reconversion ou formation et entretient un relationnel avec près de 1 000 entreprises où sont placés stagiaires et apprentis.**



« Dans un contexte politique et économique aux multiples contraintes, nous sommes constamment à la recherche d'un équilibre financier. » commente Gérard Baudot.

« C'est pour cela qu'à la rentrée 2009, nous avons ouvert une formation d'adultes au métier de la boulangerie qui s'effectue en 6 mois avec une pratique professionnelle intensive. A l'issue du parcours les candidats passent également le CAP. L'objectif est de former des ouvriers qualifiés en capacité de travailler chez un artisan ou de gérer leur propre boutique.

Cette formation a été montée avec le soutien de l'Union Professionnelle de la Boulangerie de Saône-et-Loire et celui de la minoterie Nicot de Chagny.

Le CIFA de Mercrey est un des rares CIFA en Bourgogne à progresser en effectif, ce qui prouve son dynamisme. »

La filière Boul-Pât est très demandée et appréciée des garçons comme des filles.

Ceci est dû à l'action combinée de plusieurs facteurs : des unions professionnelles actives qui communiquent et sont présentes sur le terrain, une concurrence des grandes surfaces moins forte que sur d'autres activités, un métier qui reste « de proximité » donc qui offre des débouchés.

Grâce à la mécanisation qui a diminué la pénibilité et à l'amélioration des conditions sociales du travail, un nombre croissant de femmes s'inscrivent dans cette filière : 25% dans la formation d'adultes en boulangerie et 25 à 30% dans certaines sections en pâtisserie cette année.

Devant le succès de la section Boulangerie et Pâtisserie, un projet de rénovation ambitieux de ses laboratoires s'est imposé dès 2005.

Son budget global, réhabilitation des anciens locaux comprise, est de 2,4 millions d'euros. Madame Bouilloux,

responsable RH du CIFA a piloté ce programme.

C'est la Société Tortora Celsius qui a réalisé principalement l'installation des équipements fin 2009.

« Sur 500 m<sup>2</sup>, nous avons aménagé un laboratoire de boulangerie et un laboratoire regroupant la pâtisserie, la chocolaterie et la glacerie. Equipés au top de la technologie, ces laboratoires exemplaires donnent la possibilité aux apprentis comme aux adultes en formation, de travailler dans les meilleures conditions possibles. Les jurys professionnels peuvent aussi apprécier

à quel point nous sommes performants dans notre approche. » conclut Gérard Baudot. Ce projet a été financé à 50% par le Conseil Régional de Bourgogne.



Madame Bouilloux, responsable RH du CIFA, Monsieur Alix, professeur au CIFA et Norbert Bouillot - responsable commercial Tortora Celsius Equipement (département 71)

Florent De Felcourt, Gérard Baudot, Directeur du CIFA et Madame Bouilloux



## SERVICES ET PRODUITS

L'ENTRETIEN AVEC UN PARTENAIRE « SERVICES/PRODUITS »

# « Winterhalter vend un « résultat de lavage dans un contexte métier », pas un simple lave-vaisselle ».

Entretien avec Edwin VERHULST, PDG de Winterhalter France depuis 2007.

### Historique :

Winterhalter est une entreprise familiale basée dans le sud de l'Allemagne. Créée en 1947 par Karl Winterhalter, elle se spécialise en 1957, dans le lavage professionnel pour devenir « la » référence dans le domaine du lavage des verres, de la vaisselle et des ustensiles pour la gastronomie, l'hôtellerie, la restauration commerciale et collective et la BVP.

Karl Winterhalter, le père fondateur, 98 ans, Jurgen (62 ans) son fils, et actuel Président, Ralf (31 ans) son petit-fils, le Directeur Général sont farouchement attachés à leur indépendance, et veillent à ce que le capital de l'entreprise soit détenu exclusivement par la famille.



### ■ Une entreprise européenne, proche de ses marchés.

Le Groupe Winterhalter emploie plus de 1 000 personnes dans le monde, réalise un CA d'environ 170 millions d'euros et possède 38 filiales.

Les matériels Winterhalter sont produits exclusivement en Europe sur 3 sites : à Meckenbeuren, près du lac de Constance (siège), à Endingen (Forêt Noire) et à Rüthi en Suisse alémanique.

La stratégie de Winterhalter est de s'implanter dans le pays, si possible, en créant une structure « locale » afin de mieux répondre au marché national.

### ■ La filiale France : Winterhalter France SA

Créée il y a 22 ans, elle emploie 30 personnes. Elle est organisée autour des fonctions classiques d'un centre de distribution.

La France est découpée en 8 secteurs, gérés chacun par un directeur commercial régional.

Winterhalter France possède une cellule SAV en Ile-de-France relayée en province par des supports techniques qui accompagnent les revendeurs et les forment à l'entretien des produits.

La Hot Line à Paris, est disponible pour les clients finaux comme pour les revendeurs.

### ■ La distribution des produits Winterhalter en France

Quelques 450 distributeurs commercialisent, installent et entretiennent les matériels Winterhalter sur le territoire français.

Depuis sa création EUROMAT a référencé les lave-batterie Winterhalter, non seulement pour le sérieux de la marque allemande, réputée pour sa rigueur et ses exigences de qualité, mais également pour son offre spécifique aux métiers de la BVP.

Les 8 commerciaux Winterhalter interviennent en support des forces commerciales des concessions adhérentes. « Mise au point des argumentaires de vente, calcul des coûts d'exploitation des matériels, devis, plans, visites conjointes, mise en route d'ensembles particulièrement complexes, outils marketing sont autant de points de collaboration que nous souhaitons continuer à développer avec

EUROMAT. » Les délais de livraison sont de 3 jours à 3 semaines et pour les « avancements automatiques » jusqu'à 6 semaines, le délai étant lié aux options et accessoires commandés. Les produits sont expédiés soit depuis le siège en France, soit en départ direct depuis les usines. Pour les pièces détachées et les produits lessiviels, la livraison est garantie en 48 heures.

### ■ Les concepts métier

Dans les métiers de bouche, les lave-ustensiles Winterhalter répondent, avec des applications différentes, aux exigences de chaque corporation.

« Pour un chocolatier par exemple, le travail est très qualitatif. Il s'agit de rendre l'eau et son traitement si purs que le lavage ne laisse aucune trace sur les moules afin qu'à leur tour ils ne « marquent » pas le chocolat. Le pâtissier quant à lui recherche un appareil où il pourra loger non seulement des plaques 400 x 600 mais aussi la cuve de son batteur 40 litres avec un résultat de lavage optimal. Le boulanger, lui, a une autre demande, celle d'une machine qui prenne en considération ses contraintes de travail et qui lui permette de passer plus de temps sur des tâches à valeur ajoutée plutôt que sur des besognes de lavage qui, faites à la main, ne peuvent ni être rentables, ni répondre aux normes d'hygiène. Quand on rentre dans un fournil, on se rend tout de suite compte que la chaleur et le degré d'hygrométrie sont deux facteurs qu'il n'est pas souhaitable d'aggraver. Nous avons donc mis au point un concept breveté qui gère la buée de façon à ne pas amplifier les phénomènes température et humidité. Cela constitue le point fort de Winterhalter dans ce métier de la boulangerie. »



### ■ Deux offres dédiées « BVP »

Les modules « Energy » (extraction et récupération des buées) et « Energy + » (récupération des buées et des calories des eaux usées) sont proposés depuis 2007.

Le principe : avant d'autoriser l'ouverture de la porte, la machine capture les buées (dont la température est de 85°C), les aspire, les fait passer par un échangeur thermique et préchauffe l'eau de la pompe (gain d'une trentaine de degrés). L'énergie de l'eau d'évacuation est récupérée en la faisant passer par un échangeur thermique.



« Le module, monté en usine, coûte environ 2 500 euros et il est rapidement amorti. Ce système évite l'installation d'une hotte, optimisant ainsi la place dans le fournil et l'investissement du boulanger. 25% de notre parc sont déjà équipés de ce type de module, tous marchés confondus. »

En résumé, le concept « BVP » Winterhalter apporte au boulanger de très bons résultats de lavage grâce à :  
- un meilleur confort de travail

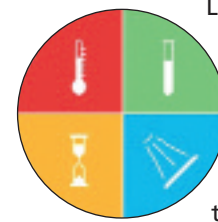


- un gain de temps
- une hygiène totale
- une très grande simplicité d'utilisation qui met la machine à la portée de tous
- une robustesse et une fiabilité

à toute épreuve

- une optimisation intelligente de l'énergie.

### ■ Winterhalter, prix Innovations 2010 pour la gamme UC à l'occasion du salon EUROPAIN.



Le cercle de « SINNER »\* est organisé autour de 4 éléments : température, temps, puissance de lavage et chimie.

\*ingénieur allemand

Alors qu'aujourd'hui, dans l'industrie tout se joue sur la température et sur le temps,

depuis 2009, Winterhalter maîtrise les

4 composantes. « Ainsi, peut-on changer le dosage de produit, nuancer la puissance de la pompe de lavage, gérer la température et faire évoluer la durée du cycle. Ces 4 paramètres peuvent donc varier et offrent une possibilité de combinaisons quasi infinie. Les facteurs qui caractérisent le processus de lavage sont configurés de manière optimale sachant qu'il est nécessaire de préserver l'équilibre dans le cercle afin de garantir un résultat de lavage optimal. »

Des programmes développés par Winterhalter permettent à l'utilisateur de changer la combinaison des paramètres via un écran tactile « applicatif ».

Ce sont le type de vaisselle et le degré de salissure qui déterminent le choix du programme.

3 niveaux d'accès selon le niveau de responsabilité :

- l'utilisateur (employé, apprenti) : accès aux touches de commande simplifiées du tableau tactile pour



le déroulement d'un menu prédéfini. Chaque icône déclenche un programme différencié (verres, verres fragiles, cuves, assiettes, casseroles, ustensiles, plaques, etc.).

- le chef de labo ou le boulanger : via un code PIN, accès aux applications de maintenance et statistiques (historique et données HACCP) extractibles sous Excel et utilisées pour le SAV de la machine, ou dans la gestion du personnel (erreur d'utilisation, etc.).

- le technicien du revendeur ou support Winterhalter : intervention technique autorisée sur la machine.

« Notre véritable maîtrise se situe dans la capacité d'offrir à nos clients une solution complète et optimale, un service de proximité, une écoute inconditionnelle et une bonne réactivité » conclut Edwin VERHULST.

C. CH-Z.



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

Voir coordonnées des membres du réseau en page 11



# RECETTE

D'UNE GOURMANDISE RAFFINEE

## La sucette d'été

Recette de l'Ecole Bellouet Conseil de Paris

Recette pour environ 15 sucettes

Composition : biscuit pistache, coulis de fraise gélifié, crème légère citron.



### BISCUIT PISTACHE

- Sucre glace	125 g
- Poudre d'amande	125 g
- Œufs entiers	170 g
- Jaunes d'œufs	20 g
- Beurre pommade	90 g
- Féculé de pomme de terre	25 g
- Pâte de pistache	40 g
- Blancs d'œufs	100 g
- Sucre semoule	25 g

Au batteur, à la feuille, faire monter le sucre glace tamisé, la poudre d'amande, les œufs, les jaunes d'œufs, le beurre pommade, la féculé et la pâte de pistache.

Incorporer les blancs d'œufs montés, serrés avec le sucre semoule.

Etaler le biscuit en cadre de 60 x 40 cm et 1 cm de haut, cuire au four ventilé à 180°C pendant 15 minutes.

### COULIS DE FRAISE GÉLIÉ

- Pulpe de fraise	500 g
- Masse gélatine	77 g
- Sucre semoule	100 g

Ajouter la masse gélatine, fondue au micro-ondes, dans la pulpe de fraise et le sucre semoule.

Dans un cadre 30 x 40 cm et 2 cm de haut, déposer une feuille de biscuit pistache, couler le coulis de fraise gélifié et placer une seconde feuille de biscuit pistache. Mettre l'ensemble au surgélateur, et réserver pour le montage.

### CRÈME CITRON DE BASE

- Jus de citron sucré à 10%	400 g
- Beurre	110 g
- Œufs	335 g
- Sucre semoule	375 g
- Citrons jaunes zestés	2
- Masse de gélatine	98 g

Dans une casserole, porter à ébullition le jus de citron et le beurre.

Verser sur le mélange sucre semoule-œufs préalablement blanchi.

Ajouter les zestes de citron. Porter le tout à l'ébullition, chinoiser, mixer et ajouter la masse gélatine fondue. Refroidir rapidement à 4°C.

### CRÈME LÉGÈRE CITRON

- Crème citron de base	675 g
- Crème fouettée	335 g

Mélanger au fouet la crème citron de base et incorporer la crème fouettée délicatement. Réserver pour le montage.

#### Montage

Dans un cadre de 30 x 40 cm et 3 cm de haut posé sur une plaque et une feuille de papier, étaler la moitié de la crème légère citron, descendre le biscuit pistache et coulis de fraise gélifié et étaler dessus le reste de crème légère citron. Disposer le tout au surgélateur.

#### Finition

Réaliser des plaquettes chocolat sur feuille de plastique sérigraphiée et les découper à 6,3 cm x 6,3 cm. Découper le cadre d'entremets en carrés de 6 cm de cotés. Placer deux plaquettes chocolat de chaque cotés et piquer un bâton de sucette sur chaque petits gâteaux.

### ANNEXE DE LA RECETTE

Nous avons utilisé de la gélatine en poudre de 200 Blooms, pour une raison de facilité d'emploi et une rationalité du travail. Au début de la journée ou de la semaine vous mélangerez la gélatine poudre avec l'eau froide et vous la laisserez gonfler au réfrigérateur à 5°C. Après il vous sera plus simple de peser en masse gélatine et de la faire fondre au micro-ondes. La masse gélatine pourra être conservée environ 5 jours au réfrigérateur.

#### Calcul de la masse gélatine

Vous mélangerez 100 g de gélatine poudre avec 6 fois son poids en eau soit 600 g d'eau, au total 700 g de masse gélatine.

## AGENDA DES FORMATIONS

### STAGES ENSP

Ecole Nationale Supérieure de la Pâtisserie  
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

#### SUCRE

- **Pièces en sucre**  
Du 6 au 8 septembre, animé par Patrick CASULA, Champion du Monde de la Pâtisserie
- **Sucre soufflé**  
Du 27 au 29 septembre, animé par Jean-François ARNAUD, MOF Pâtissier

#### MANAGEMENT

Du 4 au 6 octobre, animé par Candie HENNEQUIN, Arkos

#### TRAITEUR

- **Traiteur boutique**  
Du 4 au 6 octobre, animé par Bruno MONTCOUDIOL, MOF Pâtissier

#### DESSERTS

- **Desserts de restaurant**  
Du 13 au 15 septembre, animé par Jérôme CHAUCESSE, chef Pâtissier Hôtel Le Crillon, Paris
- Du 4 au 6 octobre, animé par Sébastien SERVEAU, Consultant Alain DUCASSE Entreprise
- Du 11 au 13 octobre, animé par Stéphane BOUR, Consultant International

#### GLACE

- **Spécial sculpture**  
Du 6 au 8 septembre, animé par Ludovic MERCIER, MOF Glacier
- **Gamme de Noël glacée**  
Du 18 au 20 octobre, animé par Alain CHARTIER, MOF Glacier

#### PIECES DE PRESENTATION

- **Nougatine**  
Du 18 au 20 octobre, animé par Ludovic MERCIER, MOF Glacier

#### CHOCOLAT ET CONFISERIE

- **Pièces chocolat**  
Du 13 au 15 septembre, animé par Stéphane LEROUX, MOF Pâtissier
- **Autour de Noël**  
Du 27 au 29 septembre, animé par Christian CAMPRINI, MOF Chocolatier
- **Vitrine de chocolat**  
Du 4 au 6 octobre, animé par Pierre MIRGALET, MOF Chocolatier
- **Bonbons de chocolat**  
Du 11 au 13 octobre, animé par Serge GRANGER, MOF Chocolatier
- **Chocolat**  
Du 18 au 20 octobre, animé par Vincent GUERLAIS, Membre de l'Association Internationale Relais Desserts
- **Pièces de présentation en chocolat et entremets**  
Du 25 au 27 octobre, animé par Philippe RIGOLLOT, MOF Pâtissier

#### PATISSERIE

- **Entremets Bûches**  
Du 13 au 15 septembre, animé par Christophe MENARD, Association Relais Desserts International
- **Gourmandises de Palace**  
Du 27 au 29 septembre, animé par Jérôme DE OLIVEIRA, Champion du Monde de la Pâtisserie 2009
- **Entremets, tartes, gâteaux de voyage**  
Du 27 au 29 septembre, animé par Nicolas BERNARDE, MOF
- **Petits gâteaux et tartes**  
Du 4 au 6 octobre, animé par Anthony TERRONE, Pâtissier Le Trianon
- **Entremets petits gâteaux**  
Du 11 au 13 octobre, animé par Pascal MOLINES, MOF Pâtissier
- **Bûches et entremets**  
Du 18 au 20 octobre, animé par Aurélien TROTTIER, Membre de l'Association Internationale Relais Desserts
- **Entremets bûches**  
Du 25 au 27 octobre, animé par Sébastien SERVEAU, Consultant Alain DUCASSE Entreprise

suite au dos >

**PAINS ET VIENNOISERIES**

Du 27 au 29 septembre, animé par Franck DEPERIERS, MOF Boulanger

Du 25 au 27 octobre, animé par Gaëtan PARIS, MOF Boulanger

**VITRINES**

## • Noël en liesse

Du 27 au 28 septembre, animé par Roselyne TISSIER, Championne de France de Présentation

## • Vitrine de Noël

Du 18 au 19 octobre, animé par Sylvie PINARD, Présidente CFEP

**STAGES EFBA**

Ecole Française de Boulangerie d'Aurillac  
ZAC de Baradel

3. Rue Lavoisier - 15000 AURILLAC

Tél. : 04 71 63 48 02

Fax : 04 71 64 69 40

E-mail : [contact@efba.fr](mailto:contact@efba.fr) [www.efba.fr](http://www.efba.fr)

Contact : Agnès RAOUX

**PREPARATION AUX CONCOURS**

• Préparation aux concours MOF - Coupe du Monde de la Boulangerie - Coupe Louis Lesaffre

Du 23 au 25 août, animé par Ludovic RICHARD, MOF Boulanger

**TRAITEUR**

• « Du traiteur comme vous le voulez ! »

Du 25 au 27 octobre, Christophe DEBERSEE, lauréat, avec son équipe, de la Coupe du Monde de la Boulangerie 2008.

**PATISSERIE**

• Des galettes pour tous les goûts

Du 25 au 27 octobre, animé par Pascal TEPPER, MOF Boulanger 2000

**STAGES INBP DE ROUEN**

Stages de courte durée réservés aux professionnels

Tél. : 02 35 58 17 77 [www.inbp.com](http://www.inbp.com)

Pauline GRESSANT +33(0)2 35 58 17 59

**BOULANGERIE**

• Spécial levain dur

Du 6 au 8 septembre, animé par Joël DEFIVES, MOF

• Spécial levain liquide

Du 13 au 15 septembre, animé par Guénaël BOUDEAU

• La boulangerie Bio : un vrai savoir-faire

Du 27 au 29 septembre, animé par Thierry DANY, MOF

• La boulangerie dans tous ses états

Du 4 au 6 octobre, animé par Thomas MARIE, MOF

**PATISSERIE**

• « Bousculez vos rayons ! »

Du 13 au 15 septembre, animé par Sébastien ODET

• « Gagnez du temps, organisez votre travail »

Du 27 au 29 septembre, animé par Grégory SOULAVIE

• Le travail du sucre d'art

Du 4 au 6 octobre, animé par Jean-François ARNAUD, MOF

• Bûches et petits décors de Noël

Du 11 au 13 octobre, animé par Frédéric LIARD

• Tartes salées et petit traiteur

Du 18 au 20 octobre, animé par Grégory SOULAVIE

**DECO VITRINE**

• « Présentez vos produits avec humour »

Du 20 au 22 septembre, animé par Catherine DAVID

• Noël éblouissant

Du 18 au 20 octobre, animé par Catherine DAVID

**REPRENEURS/CREATEURS EN BOULANGERIE-PATISSERIE**

• 5 jours pour faire un pas de géant dans votre projet

Du 5 au 29 octobre, animé par plusieurs intervenants

**NUTRITION**

• Innover grâce à la nutrition

Du 4 au 5 octobre, animé par Pierre-Tristan FLEURY

**STAGES STEPHANE GLACIER**

Perfectionnement et Conseil

Contact Glacier Formation et Conseil

15 rue d'Aywaille - 92700 Colombes

[stephane.glacier@wanadoo.fr](mailto:stephane.glacier@wanadoo.fr)

Tél. : +33 (0)1 47 82 70 08

ou 06 62 59 76 57 ou 06 61 80 95 91

Fax : +33 (0)1 47 84 72 30

[www.stephaneglacier.com](http://www.stephaneglacier.com)

**STAGES A COLOMBES**

66 rue du progrès - 92700 Colombes

• Viennoiserie

Du 20 au 21 septembre, animé par Gaëtan Paris, M.O.F. Boulanger 1997

• Gâteaux de voyage et cakes

Du 27 au 28 septembre, animé par Jérôme LE TEUFF, Formateur en pâtisserie

• Bûches de Noël

Du 4 au 5 octobre, animé par Stéphane GLACIER, MOF Pâtissier 2000

Du 11 au 12 octobre, animé par Jérôme LE TEUFF, Formateur en pâtisserie

**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](mailto:bellouet.conseil@wanadoo.fr)

Site web : <http://bellouet.web.com>

**JUILLET**

Du lundi 19 au mercredi 21 juillet

• Gâteaux de thé et gâteaux de voyage

• La pâtisserie de saison « Printemps-été »

**AOUT**

Du lundi 23 au mercredi 25 août

• Tartes nouvelles, tartelettes et goûters

• Entremets « gourmands »

• Sucre tiré

Du jeudi 26 au vendredi 27 août

• Sucre soufflé

Du lundi 30 au mercredi 1er septembre

• Bonbons chocolat « enrobage machine »

• Petits gâteaux individuels

• Confiserie artisanale de qualité

**SEPTEMBRE**

Du lundi 6 au mercredi 8 septembre

NOUVEAU • Entremets « élégance et création »

• Petits-fours et macarons

• Sucre tiré

Du lundi 13 au mercredi 15 septembre

NOUVEAU • Les pâtes de bases et leurs applications

• La pâtisserie de saison « Automne - hiver »

• Pièces montées et décor

Du lundi 20 au mercredi 22 septembre

• Glaces, sorbets et entremets glacés

• Traiteur boutique

Du lundi 20 au jeudi 23 septembre

• Sucre d'art, pièces artistiques

Du lundi 27 au mercredi 29 septembre

• Entremets « Evolution » Application bûches

• Gâteaux de thé et gâteaux de voyage

• Apprenez l'art du chocolat

**OCTOBRE**

Du lundi 4 au mercredi 6 octobre

• Le travail du chocolat par Franck KESTENER M.O.F. Chocolatier

• Petits-fours et macarons

• Sucre soufflé

Du lundi 11 au mercredi 13 octobre

• Petits gâteaux individuels « Nouvelles tendances »

• Confiserie artisanale de qualité

• La pâtisserie de saison « Automne - hiver »

NOUVEAU • Créations chocolat « bonbons et bûches de Noël »

**ACTUALITES****LES DERNIERS EVENEMENTS EN DATE****Foire Internationale de Nancy du 28 mai au 7 juin 2010, Parc des expositions Nancy Vandoeuvre.**

Le rendez-vous attractif et gourmand proposé par SODIMA en partenariat avec la fédération de la Meurthe-et-Moselle dans le cadre de la promotion de la boulangerie artisanale, a attiré les visiteurs de la Foire de Nancy en grand nombre. Le MasterChef de MONO FRANCE a été un franc succès et les démonstrations boulangères réalisées à partir de Paneotrad® et finalisées dans le nouveau four Oméga2 ont comblé la curiosité du public des professionnels que toute l'équipe SODIMA remercie vivement.

**Le 15<sup>ème</sup> anniversaire des établissements BORSOTTI célébré lors de Portes Ouvertes les 7, 8 et 9 juin à Mathenay (39) a été fêté dignement !**

Nombreux ont été les artisans du secteur qui se sont rendus sur place pour assister à diverses démonstrations boulangères, pâtisseries et traiteur. Paneotrad®, Cervap Compact Double Boucle, Soleo M4, produits des fournisseurs référencés par EUROMAT ont permis de mener à bien toutes les animations qui ont rythmé ces 3 journées dans une ambiance festive et conviviale.

**Succès pour les Portes Ouvertes SIMATEL qui ont attirés plus de 200 visiteurs entre les 6 et 9 juin.**

SIMATEL avait créé un espace boulangerie-pâtisserie ; la tendance magasin a été réalisée par Concept Froid, partenaire d'EUROMAT ; pour la partie fournil Gérard Minard était aux commandes de Paneotrad® et du four Oméga2 et l'espace laboratoire pâtisserie était organisé autour du MasterChef et de la dresseuse à biscuits Oméga de MONO FRANCE.

**MANIFESTATIONS DU RESEAU****OUEST**

Journée de démonstration de Bourmaud Equipement et Bourmaud 85, le lundi 20 Septembre.

Le lundi 20 Septembre, à Carquefou, 11 bld du Chêne Vert, Bourmaud Equipement et Bourmaud 85 organisent une journée de démonstration de MasterChef et de la dresseuse à biscuits OMEGA de MONO FRANCE. L'équipe MONO sera présente avec un pâtissier démonstrateur qui fera bénéficier les visiteurs de sa connaissance de ces machines qu'il utilise dans son propre laboratoire.

**EST**

TECHNIFOUR expose à la foire de CHÂLONS du 27 août au 06 septembre

Du 27 août au 06 septembre la concession TECHNIFOUR expose à la foire de CHÂLONS les produits BONGARD et EUROMAT. L'accent sera particulièrement porté sur Paneotrad® avec des animations assurées par Denis REBHOLTZ, démonstrateur BONGARD, le 30 août.

**EN PREPARATION POUR OCTOBRE**

Du 18 au 20 octobre, journées professionnelles à Morlaix (29) dans les locaux des Ets BONDU (matières premières) réunissant les concessionnaires des secteurs du Finistère (29), Bruno Le Gall Equip, des Côtes d'Armor (22) EM Equipement et du Morbihan (56) Le Pôle Equipement.

Du 25 au 27 octobre, portes ouvertes de CFMB à Béziers.

Plus de détails dans le prochain numéro de Forum Mag'

## 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 BEAUOUZE  
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.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 : cfm@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 : claude.streiff@nordnet.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 AYTRE  
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.servicetechniques@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

### POLY TECH

**Départements 68 - 90**  
1, rue du Cher - 68310 WITTELSHEIM  
Tél. : 03 89 33 00 24 - Fax : 03 89 33 01 03  
E-mail : poly-tech.direction@orange.fr

### ROBIN-CHILARD Basse-Normandie

**Départements 50 - 14 - 61 Partiel**  
85, rue Joseph Cugnot - 50000 SAINT-LÔ  
Tél. : 02 33 56 67 36 - Fax : 02 33 56 30 50  
E-mail : robin-chilard@robin-chilard.fr

### SELEC PRO

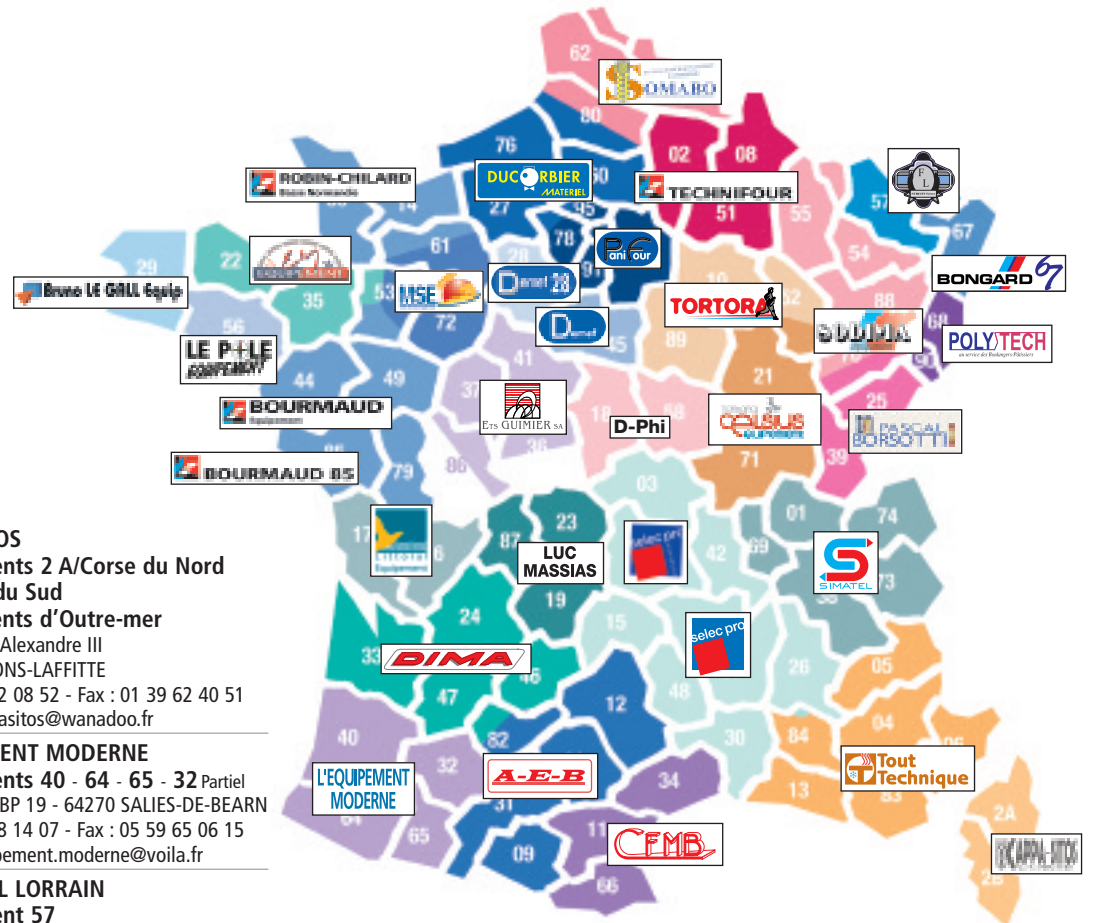
**Départements 07 - 26 - 30 - 48 - 84 Partiel**  
RN 7 - ZA Marcerolles - 26500 BOURG-LÈS-VALENCE  
Tél. : 04 75 83 87 88 - Fax : 04 75 83 00 29  
E-mail : cagop@selecpro.fr - Site Internet : www.selecpro.fr

### 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. : N° Indigo : 0820 88 28 84 - 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

# CERVAP GME

Qualité de cuisson  
Économie d'énergie  
Flexibilité et Polyvalence



Mais quand  
fera t-il le café  
de papa ?



## Qu'est-ce que la technologie CERVAP ?

Brevet  
exclusif  
BONGARD

Cette technologie, brevetée par BONGARD permet d'obtenir une cuisson parfaite, proche de celle des fours d'antan, en utilisant l'énergie dégagée par un brûleur alimenté au mazout ou au gaz.

Elle consiste à faire circuler de la vapeur d'eau dans un réseau de tubes annulaires parfaitement hermétiques réunis en "paquets".

Répartie homogènement en sole comme en voute, cette vapeur produit une chaleur uniforme permettant une cuisson parfaite par conduction et rayonnement comme le faisaient les anciens fours maçonnés.

## L'étage électrique

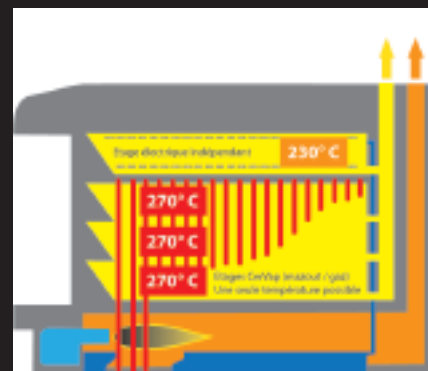
Parfaitement isolé et indépendant tant au niveau de la commande que de la production de buée, l'étage électrique permet une cuisson d'une température différente des étages CERVAP. Vous pourrez donc jouer sur un écart de 40°C.

L'étage électrique vous permettra :

- **Des cuissons panachées** (les pains sur les étages Cervap et la viennoiserie sur l'étage électrique par exemple).
- **Des cuissons plus flexibles** : travailler sur 3 étages, cuire sur 4 étages dans les périodes de forte charge... voire sur l'étage électrique seul au besoin !

La qualité de cuisson reste parfaite grâce à une expérience de plus de 35 ans en matière de fours à soles électriques

les avantages  
du CERVAP  
+  
la flexibilité  
de l'énergie  
électrique



**BONGARD**

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

bongard@bongard.fr - www.bongard.fr