

OCTOBRE-NOVEMBRE-DÉCEMBRE 2010

DOSSIER LES BOULANGERS DU BOUT DU MONDE

Le Burkina Faso, pays d'Afrique aux rites, traditions et sites merveilleux, donne naissance à des boulangers ingénieux.

Lire en page 2



PANEOCLUB

3

Nicolas et Cécile BECAM, d'Angers, vous parlent du réel potentiel de Panetrad® et de la qualité du produit fini.

L'AVIS DE MADAME

3

« Valoriser le pain dans le magasin et les vitrines » Séverine BUNEL, boulangère à Paris 3^{ème} ...

TECHNIQUE

4

Les grandes étapes de fabrication du four Cervap GME de Bongard...



... pour tout savoir sur lui, de sa conception à son expédition depuis l'usine d'Holtzheim.

ILS EN PARLENT

6-7

CFMB, concessionnaire BONGARD pour l'Aude (11), l'Hérault (34) et les Pyrénées-Orientales (66).
3 artisans témoignent...

SERVICES ET PRODUITS

8

« Pour AMPLUS JEROS, il n'y a pas de « petit » ni de « gros » client, il y a « le » client. ».

Entretien avec Michel ALBRIEUX...

EDITORIAL

Construire avec vous !

Bongard produit et vend des matériels de boulangerie depuis près de 90 ans et reste le leader incontesté en France depuis plusieurs décennies. Il a, en outre, toujours rivalisé avec les plus grands en Europe pour finalement s'imposer en tant que leader européen.

Cette position n'est pas due au hasard ; elle est le résultat de nombreuses actions au centre desquelles les artisans boulangers sont toujours omniprésents.

C'est tout d'abord en nous attachant à vous connaître, en vous regardant évoluer, en comprenant vos problèmes, en recensant vos besoins que nous faisons de notre mieux pour y répondre de façon optimale.

C'est ensuite en créant les équipements qui vous sont le mieux adaptés, qui vous permettront d'exercer votre métier et d'exploiter votre talent afin que vous puissiez à votre tour proposer les meilleurs produits à votre clientèle.

Bongard a ainsi apporté depuis bien des années, les meilleures réponses avec le Cervap, le four électrique, l'enfourneur intégré et le Panotrad® pour ne citer que ceux là.

Nous y apportons ensuite tous nos soins pour les fabriquer dans les meilleures conditions et nous les distribuons par un réseau de concessionnaires exclusifs proches de vous, qui vous connaissent bien et qui sont l'assurance d'avoir les meilleurs professionnels capables de vous apporter le meilleur service.

Autant de recettes simples pour vous satisfaire au mieux, mais il faut bien l'avouer, pas toujours aussi faciles à mettre en œuvre... mais, leader nous sommes et leader nous comptons bien rester, alors comptez sur nous pour continuer à vous accompagner, à toujours faire en sorte de mieux vous connaître pour toujours vous proposer les meilleurs produits distribués par les meilleurs professionnels.



Didier Peronne
Directeur Général de Bongard

FORUM MAG N°44 - OCT. - NOV - DÉC. 2010. ÉDITÉ PAR BONGARD, 67810 HOLTZHEIM, FRANCE. RESPONSABLE DE L'ÉDITION : ERIC SOQUET. RÉDACTION : BONGARD, EUROMAT, ACB. PHOTOS : BONGARD, EUROMAT, ACB. CONCEPTION : APALOZA. IMPRESSION : BERGAME PRINT.



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

Les boulangeries « Wend Konta »... ou comment s'adapter aux réalités économiques...

Ancienne colonie française connue sous le nom de Haute Volta, le Burkina Faso, littéralement « Terre des Hommes Intègres », se visite comme dans un conte, une légende inépuisable baignée de rites, de traditions et de sites merveilleux.



Enclavé dans les terres de l'Afrique occidentale, le pays s'étend en bordure méridionale du Sahara, dans la partie centrale du Sahel. Il est limité par la Côte d'Ivoire, le Togo, le Ghana, le Bénin au sud, le Mali à l'ouest et au nord ouest, le Niger à l'est et au nord est.

20% de la population parle français et on dénombre plus d'une cinquantaine de langues. Néanmoins, trois ont aujourd'hui le statut de langues nationales : le Mooré (ou Mossi), le Dioula et le Foulfoudé (ou Fulbé, Poular ou Peul, selon les régions).



BONGARD est présent au Burkina Faso depuis de nombreuses années, notamment chez un client de longue date, le groupe HAJJAR qui produit de la farine et qui implante des boulangeries « Wend Konta » dans tout le pays. « Wend Konta » signifiant « Don de Dieu », on imagine aisément l'importance que le pain revêt pour la population qui en fait une grande consommation.



C'est à l'occasion d'une visite technique chez les différentes boulangeries Wend Konta, que Patrick Nguyen-Dinh responsable du service clients de BONGARD, a eu la surprise de constater que certains des fours Cervap, fonctionnant normalement au fuel, avaient été transformés... En fours à bois !

■ **Forum Mag : c'était une véritable surprise pour vous. Combien de fours sont ainsi modifiés ?**

Patrick Nguyen-Dinh : nous avons pu voir trois des dix fours transformés. Je ne vous cache pas qu'au départ, j'avais une certaine appréhension... C'est avec un petit pincement au cœur, suivi par une véritable fierté, que nous avons observé le fonctionnement de ces fours.



■ **Forum Mag : bien entendu, ceci relève de l'ingéniosité mais également d'une situation qu'on ne pourrait pas voir en France. Mais pratiquement comment ces fours fonctionnent-ils ?**

PND : oui, cela provient d'une véritable réalité économique qui veut que le bois soit plus répandu et bien moins cher que le fuel initialement choisi comme « carburant ». En fait le brûleur et la porte de foyer ont été enlevés puis remplacés par une « caisse » en tôle, jointive avec notre foyer en acier réfractaire, formant ainsi une ouverture béante dans laquelle sont introduites les bûches de bois sur une profondeur de 1 mètre à 1,5 mètre. Une tôle perforée de manière rudimentaire permet de limiter le rayonnement vers l'extérieur et surtout de baisser le tirage pour stabiliser le four. Cette limitation en apport d'air frais réduit également la consommation de bois. »

■ **Forum Mag : est-ce que ces fours cuisent ?**

PND : oui ! Les résultats de cuisson sont bons et conformes aux attentes du boulanger ainsi qu'à la clientèle qui déf file à longueur de journée et de la nuit devant le comptoir. En effet, la production dure 24h/24 ce qui fait que le matériel est très sollicité. Le personnel est nombreux et les techniciens du groupe HAJJAR qui ont élaboré les modifications sont satisfaits et pas peu fiers de leur œuvre. Il a fallu plusieurs mois pour mettre au point ces modifications même si l'adaptation paraît simple à première vue.



■ **Forum Mag : que retenir-vous de cette visite ?**

PND : au-delà de la richesse des échanges et au point de vue strictement technique, je dirais que c'est l'exemple on ne peut plus concret d'une évolution conjuguant modernité et empirisme, le tout motivé par le besoin permanent de s'adapter aux réalités économiques ; la réduction du coût du combustible en fait partie. Ce four est l'exemple concret de toute l'ingéniosité que l'on peut retrouver d'une manière générale en Afrique. »

L.N.

PANEOCLUB

LE CLUB DES POSSESSEURS DE PANEOTRAD®



Son bac de gestion en poche, Nicolas Becam obtient ses CAP Boulanger et Pâtissier et BEP boulanger chez ses parents à Saint-Barthélemy-d'Anjou dans le Maine-et-Loire, puis son BP Boulanger et BTM pâtissier et ses brevets de maîtrise, auprès de Monsieur Marsollier à Angers. En 2003, il devient responsable pâtissier chez Laurent Bourget, successeur de Mr Marsollier.

Cécile, sa femme, a suivi un tout autre cursus, lui aussi très lié aux saveurs ! Après un bac hôtelier, elle passe son diplôme de sommelier à Saumur, exerce son métier dans des restaurants gastronomiques dans le sud de la France, devient caviste et obtient en 2003 son BTS technico-commercial de vins et spiritueux.

Et puis arrive le 10 janvier 2005. Tous les deux se décident à franchir le pas. Il a alors 26 ans, elle tout juste 25 : ils ouvrent leur première affaire « Le Jardin des saveurs », au 21 rue Saint-Julien à Angers.

Le succès aidant, ils ouvrent un deuxième point de vente le 3 septembre 2007 au 4 place Louis Imbach, toujours à Angers. C'est à cette occasion que Nicolas rencontre Paneotrad®. Il est séduit par les démonstrations qu'il voit et surtout par la qualité du produit fini. « J'ai senti qu'il y avait quelque chose à faire, qu'il y avait un réel potentiel à exploiter. Alors en novembre 2007, je me suis équipé. » En février 2009 ils achètent une troisième boutique dans une galerie commerçante « L'Espace Anjou », rattachée à un hypermarché d'Angers. C'est à cette occasion qu'ils font l'acquisition d'un second Paneotrad®.

■ Qu'est-ce que vous a apporté Paneotrad® ?

« D'abord cela m'a permis de spécialiser mes laboratoires en séparant les fabrications : la pâtisserie rue St-Julien, les pâtes place Imbach, la viennoiserie et la cuisson des pains devant le client à L'Espace Anjou. Paneotrad® permet aussi d'avoir un laboratoire de production même dans une petite surface, ce qui est notre cas. Paneotrad®, c'est juste ce qu'il faut, juste à temps : je ne manque jamais de pain à la vente et je ne gaspille pas de pâte. Je suis équipé d'armoires de fermentation BFA Paneo, dans lesquelles je peux loger une trentaine de bacs soit 600 baguettes. Combinées à Paneotrad®, cela me permet de lancer de gros pétrins, de gérer mes pâtes sereinement et d'avoir du pain chaud toute la journée. Paneotrad®, c'est une organisation du travail qui allie productivité, rapidité d'exécution et qualité du produit. La qualité c'est primordial pour nous ; avec notre minotier nous avons mis en place la farine « Jardin des Saveurs » adaptée au concept Paneotrad® afin d'améliorer

la régularité et la qualité de nos pâtes que nous poussons jusqu'à 60 heures en fermentation, avec le même objectif de résultat qualitatif. Avec Paneotrad®, il n'y a pas d'inquiétude côté fabrication et production alors nous pouvons nous concentrer sur la qualité de ce que nous faisons et créer constamment de nouvelles recettes. Grâce à Paneotrad® et aux chambres BFA Paneo, on part en week-end sereinement jusqu'au lundi matin (nos trois affaires sont fermées le dimanche). Et puis, nous sommes tranquilles côté technique ; c'est un matériel sûr ».

■ Que fabriquez-vous à partir de Paneotrad® ?

« Toute ma production boulangère : les baguettes de tradition, les pains au levain, les pains spéciaux – et il y en a toute une gamme. Les sandwiches sont faits à partir des pains spéciaux confectionnés avec Paneotrad®. Je fabrique aussi du pain blanc que je divise et que je façonne aussitôt sans avoir besoin de temps de repos. C'est la très faible pression qu'exerce Paneotrad® sur la pâte qui permet cela. Je fais également mes brioches au Paneotrad® qui, au passage, m'évite aussi d'avoir une bouleuse ! Je travaille avec les trois matrices : 10 divisions (pour les baguettes), 6 divisions (pour les pains) et les carrés (60 petits pains) ».

■ Et s'il fallait faire « machine arrière » et retourner à une fabrication traditionnelle ?

« Nous sommes bien en phase aujourd'hui et tellement bien cadrés au niveau de l'optimisation de notre travail que cela me paraît impensable de pouvoir revenir en arrière. Je ne peux plus imaginer les choses autrement. Vous savez, sans Paneotrad®, je n'aurais pas ouvert un troisième magasin. Grâce à l'expérience acquise avec le premier Paneotrad®, je savais comment m'organiser côté production pour pallier la demande des trois sites. Sans Paneotrad®, ce serait une trop lourde charge de travail. Et pourtant nous employons 30 personnes sur l'ensemble de nos affaires (une quinzaine d'apprentis en formation et autant de vendeuses que d'employés de production) ».

■ Quel conseil donneriez-vous à un boulanger qui s'intéresse à Paneotrad® ?

« D'abord, je pense que Paneotrad® est un challenge et qu'il n'est pas à mettre dans n'importe quelles mains. C'est une remise en question et il faut être en capacité de l'accepter. En tout cas, je conseillerais d'aller voir comment il fonctionne, de l'essayer avant de se lancer, de rencontrer, en situation de production, des boulangers qui ont l'expérience de la machine, comme moi, pour se rendre compte. L'essayer pour l'adopter. Mais une fois adopté, c'est pour de bon ! »

C. CH-Z.

L'AVIS DE MADAME

PROPOS ET IMPRESSIONS D'UNE BOULANGÈRE

« Valoriser le pain dans le magasin et les vitrines »

Boulangère, 25 rue de Bretagne à Paris, Séverine mise sur la décoration de son magasin pour optimiser l'accueil du client. Baguettes et pâtisseries sont mises en scène pour donner au client l'envie d'acheter et l'accueil est particulièrement valorisé.

Les Beaux-Arts mènent à tout, même à la boulangerie ! Etudiante passionnée d'histoire de l'art, Séverine « embrasse » la profession en rencontrant son mari Sébastien. Après 10 ans comme spécialiste dans l'aménagement de vitrines, la jeune femme et son mari décident de reprendre une affaire située dans le quartier des musées et des galeries d'art de la capitale. « J'ai redessiné l'intérieur de la boutique et avec l'aide d'un agenceur, nous avons créé une longue vitrine stylisée toute en rondeur qui met en valeur à la fois les produits salés, la pâtisserie, les sandwiches, la viennoiserie et qui impose un sens de circulation », explique la boulangère qui ajoute : « A la Fougasse, le nom de la boulangerie, pains et baguettes sont présentés dans des niches à pains comme des natures mortes. Afin de faire ressortir la belle couleur dorée du pain, le fond est couleur chocolat et gris anthracite ». Pour les pâtisseries, c'est la même chose. Séverine joue avec les couleurs et les formes des gâteaux afin de créer des contrastes en vitrine qui attireront les clients. La présentation et le packaging sont les premiers signes visuels qui déclenchent l'acte d'achat.

■ Pain symbole de partage

Depuis l'Antiquité, le pain est le symbole du partage entre les hommes et, selon Séverine, acheter une baguette de tradition ou un gâteau le week-end est une occasion unique de partager avec les autres. « Dans cet esprit, la boulangère et le boulanger ont le devoir de bien accueillir chaque client et lui proposer leurs meilleurs produits ».

Son équipe est composée de 4 vendeuses. Yasmina, Sabrina, Jessica et Karima sont toutes aussi passionnées et accueillantes que la boulangère. Une bonne ambiance fait partie de la clé du succès et quand un problème se pose, l'une aide l'autre et vice-versa. Chef d'entreprise, Séverine n'aime pas le mot « manager » dans sa boulangerie-pâtisserie. Elle demande à ce que tout le monde fasse son travail dans la bonne humeur. Au fil des années, les clients deviennent comme une grande famille et en tant que professionnel, il faut avoir le sourire toute l'année « Il m'arrive parfois de venir en aide à une vendeuse mais l'inverse se produit également. Chacune se nourrit de l'expérience des autres. L'entraide est une réalité que l'on cultive toute la semaine ». Chaque vendeuse fait attention à sa présentation physique. Elles portent toutes une blouse et un petit badge avec leur prénom. « La clientèle apprécie ce détail qui permet de créer une relation intimiste. Cela met un prénom sur un visage et la personne s'en souviendra la prochaine fois. Les vendeuses sont mieux considérées dans la durée et reconnues dans leur rôle quotidien ». Avec un client, Séverine assume ses responsabilités. Elle donnera raison au client si c'est le cas et, en cas de litige, elle essaiera de trouver le bon argumentaire pour ne pas le décevoir. « Il faut savoir rester humain et un compromis est toujours envisageable face à un client ».

■ Surprendre les clients

Ouverte aux autres et habituée à la fantaisie, Séverine estime que l'on a toujours à apprendre quelque chose d'autrui. Les habitudes de consommation changent, les besoins évoluent et la boutique est souvent un moment de pause et de décontraction pour les clients. « Passer un bon



Séverine BUNEL,
boulangère à Paris 3^{ème}

moment dans une boulangerie, cela marque la clientèle. Pour cela, nous organisons régulièrement des opérations originales et modernes. Les vendeuses se déguisent en se faisant des couettes ou en mettant des perruques ». Ce type d'animation se prépare souvent à la dernière minute. Cela part d'une idée d'une vendeuse, d'un sujet dans l'actualité ou de discussions dans l'entreprise. Pour elle, il y a plus d'idées dans 10 têtes que dans une seule ! « Pour la journée contre le Sida, nous avons distribué 2 000 préservatifs. D'autres actions humanitaires ont été organisées comme le don de plaquettes ou de moelle osseuse. Nous avons mis toutes des blouses roses. Cela a permis de créer des liens et démontrer que la boulangerie s'intéresse aussi à d'autres sujets ». Séverine a suivi les nombreux stages de Maryse Portier, boulangère et formatrice à la chambre professionnelle des artisans boulangers de Paris. Adjointe à la commission féminine, Séverine conseille aux boulangères de suivre non seulement des formations classiques mais aussi des stages plus modernes (marketing, détection de fausse monnaie, langues, etc).

■ Mettre de la couleur

Pour la boulangère, soigner la décoration et la présentation des produits est très important. Il faut mettre de la couleur dans les boutiques. « Dans le mot artisan, il y a artiste. Cela concerne autant le boulanger que la boulangère. Selon l'environnement, il faut adapter le décor de votre boutique afin d'interpeller la clientèle. Il existe une multitude de possibilités pour personnaliser un magasin. Le choix des couleurs, la forme des vitrines, la tenue du personnel, l'étiquetage, l'emballage, etc. Se remettre en question, refaire son magasin en le mettant au goût du jour, apporter de la nouveauté est à la fois une source de bien-être pour le personnel et pour les clients. » conclut la boulangère. J-P. D.

TENDANCES

Nouvelle taxe sur la restauration

Depuis le 1er juillet 2009 et jusqu'au 30 juin 2012, les ventes de produits alimentaires à consommer sur place ou à emporter sont soumises à une contribution annuelle au taux de 0,12%. La contribution est calculée : sur les sommes encaissées au cours du dernier exercice clos par l'ensemble des établissements de l'entreprise, en appliquant le taux de 0,12% à la part des encaissements taxables, hors taxe sur la valeur ajoutée, qui excède 200 000 euros. La contribution n'est pas recouvrée lorsque le montant de la contribution est inférieur à 50 euros. Cette nouvelle contribution alimentera un fonds de modernisation de la restauration dont la gestion sera assurée par l'établissement public Oséo.

Exonération d'impôt sur les plus-values professionnelles

Afin de bénéficier de l'exonération d'impôt sur les plus-values professionnelles réalisées en cas de transmission d'une entreprise pour une valeur inférieure à 500 000 euros, le cédant doit avoir exercé son activité pendant au moins 5 ans et ne pas posséder le contrôle de l'entreprise cessionnaire. L'exonération bénéficie tant à une entreprise soumise à l'impôt sur les sociétés qu'à un entrepreneur individuel. Elle est totale lorsque la valeur des éléments transmis soumise aux droits d'enregistrement est inférieure ou égale à 300 000 euros et partielle lorsque cette valeur est comprise entre 300 000 et 500 000 euros. Le régime d'exonération n'est pas automatique. Elle doit être réalisée directement sur papier libre par le contribuable.

Frais bancaires

Richard Mallié, député des Bouches-du-Rhône, a déposé un projet de loi visant à encadrer les frais facturés aux artisans se faisant payer par carte bancaire. Les écarts des commissions des banques vont actuellement de 0,4% pour la grande distribution à 3% pour les artisans taxis, ce qui se traduit par une variation du simple au quadruple des frais supportés. L'adoption de cette loi permettrait aux artisans et commerçants une économie de 2 milliards d'euros/an. Face à l'opacité des commissions pratiquées, la soixantaine de parlementaires cosignataires préconise un système de rémunération bancaire réglementé et plus équitable. Le calcul pourrait notamment s'appuyer sur les risques de fraude constatés par la Banque de France.

Déclarer un accident du travail sur Internet

L'Assurance maladie & risques professionnels propose à toutes les entreprises d'effectuer leurs déclarations d'accident du travail (DAT) en ligne, à partir du site www.net-entreprises.fr. Déclarer en ligne permet aux entreprises de gagner du temps et de gérer les DAT de manière simplifiée. Cela contribue également à accélérer le traitement de la déclaration par la CPAM. En 2009, environ 215 000 déclarations dématérialisées ont été effectuées sur un total de 1,4 million.

Fluides frigorigènes interdits en 2015

Tous les acteurs comme les distributeurs-installateurs de matériel de boulangerie-pâtisserie qui utilisent des fluides frigorigènes devront s'adapter à une réglementation qui oblige notamment les entreprises à obtenir une attestation de capacité pour pouvoir acheter et manipuler ces fluides. A partir du 1er janvier 2015, il sera interdit d'utiliser les fluides frigorigènes HCFC : fluides R22, 123, 124, 141b, 142b et leurs mélanges (409a ou X56). Les personnes qui voudraient continuer à passer outre la réglementation et manipuler sans attestation de capacité des fluides frigorigènes encourrent des sanctions pénales (art R 543-123) : une amende de 5^{ème} classe (1 500 euros) pour une manipulation, un dégazage ou le chargement d'un circuit qui fuit. En cas de récidive, l'amende est doublée. En cas d'achat sans attestation, l'amende s'élève elle à 450 euros.

TECHNIQUE

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

Suite à notre dernier article paru dans le numéro Forum'Mag 43, vous avez été nombreux à nous demander plus d'informations sur la façon dont étaient conçus les fours à soles Bongard et plus particulièrement le Cervap GME.

C'est pour répondre aux boulangers désireux de retrouver dans leur four à gaz une cuisson digne des fours d'autrefois, tout en profitant de la grande flexibilité que pouvait apporter l'électricité, que le bureau d'étude de Bongard a conçu le Cervap GME.

Bien plus qu'un simple four à soles, le GME a été pensé pour faire coexister à la fois le gaz et l'électricité dans un seul et même ensemble. Composé de 3 étages gaz offrant une cuisson régulière à une température donnée, le GME

propose, en plus, un étage électrique indépendant judicieusement placé au dessus des étages gaz.

Pour augmenter la production ou répondre à un besoin ponctuel, il suffit de mettre l'étage électrique en chauffe pour atteindre la température souhaitée en quelques minutes.

Qualité de cuisson et souplesse d'utilisation, tels sont les maîtres mots qui définissent le mieux le Cervap GME de Bongard.

Les grandes étapes de fabrication du four Cervap GME.

■ 1 - Etude et conception



Tous nos fours sont pensés et créés dans nos locaux, au sein de notre bureau d'étude. L'ensemble de nos ingénieurs a suivi une formation de terrain afin de pouvoir cerner et répondre au mieux aux besoins du métier de boulanger.

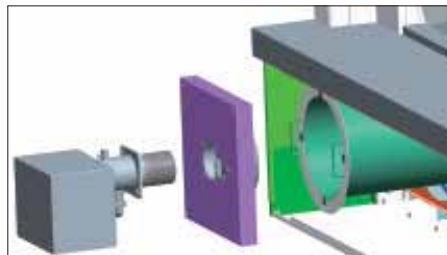
Ils bénéficient également de l'aide de logiciels de simulation de pointe afin de pouvoir développer plus rapidement les prototypes ou préséries qui seront testés dans notre laboratoire d'essai et chez nos clients référents.



Les phases qui suivent ont toutes lieu au même moment dans différents îlots de fabrication. En effet, un service de planification optimise toutes les opérations nécessaires à la création du four et les transmet aux différents postes de travail afin de fabriquer, en flux tendu, tous les ensembles nécessaires.

■ 3 - Fabrication des « paquets » de tubes vapeur

Les tubes en acier qui composent le cœur du four sont automatiquement coupés puis mis en forme (cintrés) selon un plan spécifique à chaque modèle.



■ 2 - Fabrication des pièces de tôlerie

La découpe des pièces de tôlerie est l'étape indispensable à la fabrication des fours. Chaque pièce est découpée, pliée et ensuite distribuée à travers les différents îlots de fabrication de l'usine pour y être soudée ou montée.





■ 4 - L'assemblage des armoires électriques

Chaque composant est testé et monté par nos électriciens dans une colonne amovible. Il ne reste plus qu'à connecter les câbles lors du montage.



■ 5 - Assemblage des bouches

Les bouches, vitres et poignées du four Cervap GME sont montées en un seul ensemble.



■ 6 - Fabrication de l'étage électrique

Fabriqué dans les mêmes conditions que celui d'un four Omega, l'étage électrique est entièrement indépendant du reste des étages gaz. Il possède son propre panneau de commande.



■ 7 - Fabrication de la façade

Un soin particulier est apporté au traitement des façades. Chaque partie est soudée bords à bords, sans aucun apport de matière.

Une fois soudé et rempli d'eau, chaque tube subit un premier test d'étanchéité et de tenue en pression.

Ce n'est qu'une fois les tubes soudés entre eux « en paquet » qu'un second test est effectué pour vérifier qu'aucune dégradation n'a endommagé l'ensemble lors de la soudure.



Les paquets ainsi vérifiés sont ensuite enduits d'une peinture spéciale garantissant une protection anti-rouille haute température.



C'est ce que l'on appelle la soudure TIG, technique utilisée pour parfaire l'esthétique du four.

■ 8 - Palettisation et mise sous film

Une fois toutes ces étapes réalisées, chaque élément est posé sur une palette, conditionné afin de le protéger au mieux et mis sous film, avant d'être expédié chez le client.

L.N.



ILS EN PARLENT...

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



Historique et faits marquants

1982
Création de CFMB (Construction Française de Matériel Boulanger) à Béziers par Florent Tricarico et Gilbert Jean.

1987
CFMB devient concessionnaire exclusif BONGARD dans l'Hérault et l'Aude.

2001
Agrandissement du secteur BONGARD avec les Pyrénées-Orientales.

2002
CFMB déménage sur la commune de Villeneuve-Les-Béziers, dans des locaux neufs de 1 000 m² de superficie avec un parking 1 250 m².



2009
Florent Tricarico transmet l'entreprise à 3 associés :
- Lysiane Brogi : directrice commerciale
- Gérard Lluch-Sala : directeur technique
- Charles Agop : gérant et aussi président de la concession Selec Pro à Valence et en Auvergne.



L'association des trois compétences et savoir-faire a porté ses fruits et se confirme par une progression du chiffre d'affaires. L'utilisation d'outils, déjà éprouvés et approuvés sur 2 autres concessions BONGARD, a permis d'optimiser l'organisation du travail dans l'entreprise.

Chiffres-clés

- Effectif : 14 employés
- 5 techniciens, 2 commerciaux, 1 responsable installation SAV,
- 1 administratif, 1 secrétaire commerciale,
- 1 secrétaire technique, une directrice commerciale,
- 1 directeur technique, 1 gérant
- CA global 2009 : 2 500 000 M€
- 70 % en vente de matériel - 30 % en SAV

CFMB

ZAC La Montagne - 34420 - Villeneuve-les-Béziers
Tél. : 04 67 32 62 62 - Fax : 04 67 39 27 93

E-mail : cfm@wanadoo.fr

Concessionnaire BONGARD pour l'Aude (11), l'Hérault (34) et les Pyrénées-Orientales (66).

3 artisans, témoins d'un partenariat



■ La maison Samazan, à Narbonne, c'est une institution.

Freddy Samazan est né « dans la pâte ». Il a appris puis exercé le métier pendant 26 ans, avec son père installé à Narbonne depuis 1972, et puis il prend la main en 2008, l'âge de la retraite ayant sonné pour Raymond. Sa femme Monica décide alors de quitter son travail pour le rejoindre et l'accompagner dans l'aventure. « Je suis devenue sa conjointe collaboratrice ».

Freddy et Monica Samazan disposent de deux sites (Narbonne et Gruissan) et d'un point de vente (les halles centrales du marché couvert à Narbonne). A la reprise, ils ont entrepris des travaux importants : « Nous avons acheté la maison d'à côté de mes parents, rue du Luxembourg, cela nous a permis d'agrandir. Nous avons alors contacté CFMB : nous avions déjà un four Cervap gaz - 4 étages 8 bouches - et je voulais compléter notre équipement par des matériels Bongard ; J'ai montré mes plans à Gérard Lluch-Sala. Comme je voulais rassembler toute la fabrication sur Narbonne (auparavant le labo pâtisserie était à Gruissan), il me fallait de la place. C'est là que la solution du Paneotrad® s'est imposée d'elle-même. Et puis Gérard m'a convaincu qu'avec toutes les idées que j'avais, je pourrai développer mon activité, inventer de nouvelles réalisations tout en ayant un travail plus facile. Alors, je suis allé au bout de la démarche et je lui ai dit qu'il pouvait garder la façonneuse mécanique et que je ne la remettrais pas ». Aujourd'hui, Freddy continue le pain de campagne façonné à la main que faisait son père et qui a assis la réputation de la maison ; il a arrêté le pain blanc et fabrique la « Paneo » à partir de farine traditionnelle. « Nous l'avons appelée d'après le nom de la machine. Les gens se sont habitués à cette dénomination comme aux bouts carrés... » précise Monica. « Dominique, démonstrateur Bongard nous a aidé à adapter la recette du pain que faisait mon père à la technique du Paneotrad® et aussi au niveau de la vente à mettre en place des façons de faire pour prouver la qualité de ce que nous produisons grâce au Paneotrad® : ouvrir un pain en deux pour montrer l'alvéolage, le couper/trancher en petits bouts pour le faire goûter... » commente Freddy.

« Paneotrad® permet d'adapter les techniques du futur à toutes les bases du métier tout en respectant la tradition. C'est bien le meilleur moyen qui nous a été proposé de lutter contre les points chauds. Et le point chaud c'est la peste du boulanger ! Nous avons notre stock de pâte, on sort, on divise, on enfourne, comme un point chaud au niveau du rythme de travail, par contre, nous on va beaucoup plus vite car nous n'avons pas à décongeler et puis au niveau qualité, notre production est incomparable. Et l'été, quand la clientèle grossit de façon très importante, on peut cuire directement sans passer par le stade fermentation. C'est un plus indéniable quand on a des pics saisonniers », renchérit Freddy. Freddy Samazan a développé toute une gamme de spéciaux et de pains au lait « Nous passons les deux matrices du Paneotrad® sur le bac de pâte à brioche, cela fait 60 divisions Nos pains au lait sont carrés, naturels, aux pépites de chocolat, à l'abricot, etc... ».

La maison Samazan emploie 4 à 5 personnes à la production (dont la moyenne d'âge est de 21 ans) et 4 à 5 personnes à la vente selon la période. « C'est une équipe jeune, dynamique

et volontaire ! Nous formons Samazan ! » s'exclame Freddy. « Je gère intelligemment les heures de travail, se faisant de jour, on limite le travail. La boutique refaite s'ouvre trois heures plus tôt, aperçoit derrière la caissière, à côté et, juste à l'angle, à gauche, ça trompe pas : ici, on pétrit et on cuit. Et Freddy de conclure « au final, ça s'installe et réussir doit d'abord être bien marié - avoir une conjointe présente sans quoi, ce n'est pas bon emplacement, c'est mal placé, forcément très grand mais s'il y a de bons partenaires qui garantissent des produits de qualité, produits avec des gens de proximité : j'ai choisi mon père (minoterie M. L'Ardeche), pour les matières premières à Narbonne que nous nous servons pour le matériel, entre CFMB et la fourniture de bons et loyaux services ! »



■ Stéphane et Géraldine Valette à Mauguio (34)

Pâtissier-chocolatier de formation, Stéphane Valette a fait son apprentissage aux établissements BONGARD. Il a préparé son Brevet de maîtrise de pâtisserie, travaillé le pain alors qu'il est à Lyon, puis intègre la maison BONGARD à Mauguio (34), où il développe ses produits et l'organisation du travail.

Fort de ces expériences, à Mauguio, Stéphane Valette a ouvert une boulangerie-pâtisserie, avec son épouse Géraldine, à 17 km de Montpellier, au cœur d'un bourg de 2 000 âmes. Et puis, le besoin de changer, le besoin de voir autre chose, « Alors nous avons vendu notre boulangerie de longues vacances et puis nous sommes allés faire une affaire sur une ville plutôt nouvelle. L'occasion s'est présentée avec un commerce existait depuis 1946, implanté dans un quartier de 18 000 habitants. « Nous avons ouvert le 6 juillet 2009, nous n'avons pas encore assez de clients, contents des premiers résultats. Tout a été refait, du sol au plafond, alors Stéphane et Géraldine n'ont pas fait les services de professionnels mais ont fait appel à une architecte spécialisée, Murielle Roche, installée à Montpellier. Elle a proposé des aménagements et des travaux. Elle a travaillé en étroite collaboration avec le concessionnaire Bongard du matériel, les vitrines du magasin réalisées par Bongard dans le fournil et le matériel. Entre Stéphane Valette et CFMB, « Je travaille avec Lysiane Brogi

efficace, de confiance et durable.

ns une famille, c'est la Maison y. « Paneotrad® nous permet de es de travail: toute la préparation s heures supplémentaires ».

ès largement sur la rue d'où l'on en fond, le four, Paneotrad® à uche, le pétrin. Le client ne s'y on cuit.

aujourd'hui, un jeune qui veut rd être bien vaillant et aussi être ointe collaboratrice assidue et as jouable -. Il lui faut trouver un sjeur, s'équiper d'un four pas urtout d'un Paneotrad®, choisir ntissent un service irréprochable éférer un circuit court (travailler mon minotier est celui qu'avait Mercier-Capla de Saverdun dans premières c'est chez Pedrero à ons depuis l'installation et pour a maison Samazan, c'est 25 ans



lette - boulangerie pâtisserie -

tion, Stéphane Valette, fait son ents Monnier à Rillieux-la-Pape, se en Pâtisserie et commence à st ouvrier à la Pâtisserie Lafay à Benethuillere à Saint-Didier-aus capacités à gérer les stocks, et

32 ans, il acquiert sa première ia sœur et associée Géraldine, à ur du village de Sussargues, un au bout de 15 ans, c'est l'envie autre chose.

tre boulangerie, nous avons pris nous avons cherché à reprendre st qu'un village ».

ec une vieille boulangerie qui e à Mauguio, une petite ville de

nt, après 4 mois de travaux, donc ez de recul, mais nous sommes ts » déclare Stéphane.

nfond. L'entreprise était de taille, ont pas hésité, ils se sont garantis de confiance. « Nous avons fait ée dans les magasins alimentaires, Saint-Etienne pour dessiner les iments et nous assister dans les troite collaboration avec CFMB, secteur, pour l'implantation des ar Concept Froid et des matériels laboratoire», précise Stéphane.

CFMB, c'est une longue histoire. ogi et Gérard LLuch-Sala depuis

ma première affaire à Sussargues. J'étais alors équipé d'un four Bongard, un Cervap. Ce sont de bons partenaires pour le travail. Le matériel qu'ils proposent est costaud, résistant et fiable et si un problème technique survient, la réactivité du service après-vente est très bonne ».

Le fournil est équipé à neuf. Stéphane n'a rien pu réutiliser, pas même le pétrin qu'il pensait pouvoir garder encore un peu. « Nous avons choisi un four Oméga2, électrique, avec 4 étages indépendants. Son tableau électronique de commande est simple, facile à utiliser et fiable. Nous avons acheté deux chambres de pousse contrôlée à 2 chariots, un pétrin SPIRAL (3,5 à 65 kgrs de farine), un refroidisseur d'eau, une diviseuse, une façonneuse et un repose-pâtons. Pour les spéciaux, j'ai un autre petit pétrin à spirale et pour la pâtisserie je cuis sur un four ventilé ».

Du côté boutique, on peut voir le four par la très large porte coulissante qui reste constamment ouverte. « Cela me permet, s'il y a beaucoup de monde, de venir donner un coup de main à la vente mais je me consacre autant que faire se peut à la production ». Le magasin, c'est le domaine de Géraldine. A la fois baroque par ses lustres à pampilles et moderne – l'éclairage c'est aussi des halogènes sur fil d'acier tendu – la décoration fait la part belle à la couleur : argent, fuschia, orange, gris,... Sur la devanture le store est mauve et noir.

« A Sussargues nous avons une boulangerie classique, nous avons ici, à Mauguio, quelque chose de plus osé dans le style et les couleurs, de plus citadin ».

Les produits sur les étagères comblent tous les goûts. « Nous proposons du pain de tradition française au levain naturel, du pain de campagne, des pains spéciaux, et la Talmière, à la mie de couleur brune, qui est le produit le plus vendu. C'est une baguette à la croûte épaisse qui se mange assez cuite ». Abrités derrière les vitres rectangulaires d'un linéaire au montant argentés, des produits pâtisseries classiques et des réalisations plus novatrices dont les harmonies de couleurs chatoient dans la lumière comme un reflet de la décoration alentour : macarons fourrés avec une crème de rose et des framboises, macarons chocolat avec une ganache au miel, verrines garnies de mousses fondantes chocolat/framboise/mangue, mais aussi noix de coco/fruits frais ou encore framboise/passion. Un délice des yeux et du palais !

L'amour du pain et de la pâtisserie, Stéphane l'a eu tout petit et à présent, il s'attache à travailler des matières premières nobles, en mettant tout son savoir-faire et son cœur à l'ouvrage. Et le résultat est de qualité.



■ A 35 ans, Frank Heyer, ingénieur en informatique, décide de devenir boulanger.

« L'envie de faire du pain était en moi depuis longtemps. Je voulais faire quelque chose de plus concret que dans l'informatique » précise Frank. Alors, il fait l'école Banette, et puis il se perfectionne chez des copains de promo en attendant de trouver une affaire.

C'est le 1er janvier 2006, qu'il s'installe à Prades-le-Lez, village de 4 500 habitants près de Montpellier. Son épouse Stéphanie, éducatrice spécialisée abandonne alors le secteur du travail social pour le suivre dans l'aventure. Avant de reprendre, ils accompagnent le vendeur pendant deux mois, en novembre et décembre, afin de bien sentir l'affaire avant la signature.

Une fois « chez eux » ils font installer des chambres de fermentation contrôlée afin de commencer plus tard et fractionnent les cuissons sur toute la journée. Ils réalisent 2/3 du chiffre le matin (6h00 à 13h00) et 1/3 de 16h00 à 20h00, « ce qui veut dire que les 4 heures de l'après-midi sont vraiment intenses. Ensuite on a travaillé des pâtes plus hydratées, diminué les doses de levures, allongé les temps de fermentation » rajoute Frank.

Et le succès est arrivé, sûrement.

En septembre 2009, ils font l'acquisition d'un second point de vente à Saint-Gély-du-Fesc village de 9 000 habitants environ, de la ceinture Nord de Montpellier.

Frank Heyer est chaque nuit avec ses équipes « je suis boulanger avant tout. Je fais le façonnage manuel, un peu de mise au four et je contrôle que tout se passe bien sur la production. Ma femme Stéphanie, quant à elle, travaille la nuit en pâtisserie, enchaîne avec le début de la vente à Saint-Gély où elle fait la mise en place du magasin, ensuite elle revient en matinée sur Prades où elle finit la vente. L'après-midi, c'est, soit elle, soit moi, qui assure la fabrication du pain sur Prades ».

Stéphanie s'est formée sur le terrain au moment de la reprise de l'affaire en 2006, quand leur unique ouvrier boulanger a eu une crise d'appendicite. « Il a fallu « assurer ». Je lui ai appris ce qui demandait le moins de force et elle a réussi à me seconder. Elle est parfaitement autonome pour le façonnage et la cuisson! C'est beau d'avoir une épouse qui sait faire autant de choses ... » commente Frank.

En août 2010, le magasin de Saint-Gély évolue « On y apporte les bacs de pâte pétrie à Prades, pour être conservés en froid dans des armoires, passés au Paneotrad® et cuits sur place, à la demande, par notre personnel de vente que nous avons formé. Le but étant de conserver la main d'œuvre très qualifiée sur Prades qui est, disons, le cœur du système » ajoute Frank. La maison Heyer emploie à Prades, 2 ouvriers boulangers et 2 ouvriers pâtisseries et 4 apprentis ainsi que 6 vendeuses sur les 2 magasins.

Du côté minoterie, Frank a choisi de travailler avec plusieurs moulins : les moulins Soufflet, Calvet, d'Antoine, les minoteries Maury et Marty. « J'ai choisi des farines un peu originales, intéressantes à travailler, à un prix correct chez l'un et chez l'autre. Je fais en sorte d'avoir des pains variés qui ne fassent pas doublon ».

Frank Heyer a été récompensé par l'« Hérault gourmand ». Sa « Tourte auvergnate », un pain pur seigle, a reçu la médaille d'argent des pains de seigle sur le département. Son « Saucisson du boulanger », entièrement pétri au vin rouge avec des morceaux de saucisson et de noix, possédant à une extrémité une ficelle « façon saucisson », a été couronné de la médaille d'or des pains aromatiques. Ses pains au fromage sont appréciés pour l'apéritif. Cuits en continue ses spécialités roquefort/noix, emmental/noix, chèvre/miel créent une animation tant visuelle qu'olfactive dans le magasin. Lorsqu'ils sont tranchés le fromage coule éveillant une envie irrésistible d'y goûter ! Il s'en vend jusqu'à 80 par jour.

En pâtisserie, la gamme est élaborée (macarons, entremets créatifs, mignardises individuelles, pâtisserie traditionnelle de haut niveau...) et varie selon les saisons.

Frank et Stéphanie ont choisi à Prades une fabrication traditionnelle (diviseuse, façonneuse mécanique) et un four Omega électrique – 3 étages 2 voies – équipé de la commande Opticom et à Saint-Gély, une fabrication à partir de Paneotrad®, une armoire de fermentation (32 bacs) et d'un four Oméga2 – 4 étages 1 voie – équipé de la commande digitale Intuitiv'. « CFMB fait partie des acteurs incontournables dans le monde de la boulangerie-pâtisserie dans l'Hérault. Ce ne sont pas les seuls. J'ai fait jouer la concurrence : j'ai choisi CFMB et BONGARD. Je ne le regrette pas ».

Quand on lui demande « et si c'était à refaire ? » Frank répond sans hésitation qu'il recommencerait, pour la reconnaissance des clients qui lui fait trouver l'énergie de se lever, de progresser et de se renouveler sans cesse.

C. CH-Z.

SERVICES ET PRODUITS

L'ENTRETIEN AVEC UN PARTENAIRE « SERVICES/PRODUITS »

« Pour AMPLUS-JEROS, il n'y a pas de « petit » ni de « gros » client, il y a « le » client. »

Entretien avec Michel Albrieux

Michel Albrieux, un professionnel des métiers de bouche.

Diplômé de l'école hôtelière de Strasbourg (comme sa fille Ludivine), il se lance d'abord dans la restauration classique, puis dans la restauration d'entreprise chez Eurest et Peugeot, avant de rejoindre le secteur du matériel de grande cuisine en 1987 puis le lavage en 1996.

En 2004, c'est la rencontre avec JEROS. Michel Albrieux monte alors sa propre société.



■ AMPLUS

AMPLUS (Albrieux Michel PLUS), importe et distribue des matériels et des produits finis, pour les métiers de bouche. Le partenariat conclu en 2004 avec JEROS, fabricant de matériels de lavage professionnels, est à l'origine de l'entreprise.

Aujourd'hui, le périmètre d'AMPLUS s'est élargi avec depuis 3 ans, une marque comme WODSCHOW dont l'offre est complémentaire à celle des batteurs-mélangeurs en France.

■ Les accords de distribution via EUROMAT portent exclusivement sur JEROS. Qui est JEROS ?

JEROS SA est une compagnie danoise forte de plus de 40 ans d'expérience et de savoir-faire. D'abord créateur de lave-plaques, JEROS, à la demande des pâtisseries danoises, a développé des lave-batteries, des lave-caisses et des lave-ustensiles définissant ainsi son offre « lavage professionnel » pour l'industrie agro-alimentaire et le secteur de la vente au détail.

■ Une belle antériorité sur le marché français

Le saviez-vous ? C'est JEROS qui a installé le 1er lave-batterie en boulangerie-pâtisserie en France, en 1969 !

■ AMPLUS, une structure familiale

« 3 personnes font tourner l'entreprise : Ludivine, ma fille, s'occupe en partie du commercial et mon associée et épouse, Martine, a en charge la gestion des pièces détachées et des appels téléphoniques. Je m'occupe du reste ».

■ Les plus d'AMPLUS

« Notre force c'est que l'on travaille pour nous, nous ne comptons ni notre peine ni nos heures et donc nous sommes plus disponibles pour les autres. L'essentiel pour nous, c'est le service, même si notre structure est petite et si nous sommes peu nombreux. Et puis nous avons une très bonne expérience aussi, une excellente connaissance du marché. La reconnaissance du client quel qu'il soit est notre credo. »

■ La distribution sur le territoire national

« 80% de la vente se font via les réseaux de distribution dont EUROMAT et d'autres indépendants dans d'autres métiers (boucherie, charcuterie, traiteur, grande cuisine), puisque nous sommes aussi référencés chez GASEL, 1er groupe de frigoristes en France.

Les 20% restant sont des industriels que nous abordons directement. »

■ La couverture commerciale

La France est partagée en deux : Ludivine couvre l'Est (de Reims à Valence) et Michel l'Ouest, l'Île-de-France et le Nord. Leur fonction première est d'être le support des réseaux de distribution pour leurs actions de vente (visite de référence, portes ouvertes, etc.).

AMPLUS est présent sur les salons nationaux « en direct » et sur les salons régionaux via les réseaux d'installateurs.

■ Les pièces détachées

« Nous disposons d'un stock relativement important, et nous garantissons un envoi/réception de pièces sous 24 heures avec France Express (groupe Geodis). Si la commande est passée avant 15h, le client la reçoit le lendemain, voire l'après-midi sur notre département (44) ».

■ AMPLUS - JEROS et EUROMAT

La collaboration avec EUROMAT date de 2005. Jusqu'à maintenant le relationnel a été privilégié, pour des raisons de proximité, avec les adhérents du « Grand Ouest ». « Nous nous attachons, avec l'arrivée de Ludivine, à resserrer les liens avec les entreprises du réseau EUROMAT de la moitié Est de la France et à développer ce que nous n'avons pu faire en 5 ans, par manque de temps et de ressources. »

■ Les Produits référencés EUROMAT

Les machines à gratter les plaques sont bien-sûr au cœur du référencement puisque JEROS est la seule entreprise à offrir ce type d'équipement.



Dans les lave-batteries, le produit qui se détache le plus dans les ventes EUROMAT est le modèle «8110», le plus petit poste de lavage du marché.

■ Les plus JEROS

Les équipements JEROS sont développés de telle sorte que différentes options sont possibles, proposant ainsi au client une offre adaptée à son besoin et toujours dans le souci d'un encombrement minimum.

A chaque modèle, sa puissance : 9 lave-batteries, avec des puissances différentes selon la taille. **Une double pompe de lavage à partir de 0,7m² de surface de lavage.**

Une robinetterie intégrée qui va dans le sens du service rendu au client. Le robinet, disposé directement dans la machine, la transforme en point d'eau et elle peut être utilisée comme un évier (avec un système d'écoulement distinct) lorsqu'elle n'est pas utilisée en tant que lave-ustensile automatique. Cette astuce permet de supprimer la plonge dans les laboratoires exigus ou pour optimiser l'espace !

Le tuyau d'arrosage : il permet de réutiliser l'eau de lavage pour, par exemple, nettoyer les sols. Le tuyau d'arrosage peut également être monté sur la robinetterie incorporée si nécessaire.

Le capot relevable : ce système permet d'avoir une surface d'encombrement au sol qui correspond à la

surface utile : pas de porte battante qui encombre le passage.

Une très belle ergonomie de travail et une manipulation optimale : les lave-ustensiles JEROS ont un design de couvercle particulier qui s'ouvre en entier pour permettre un fonctionnement et un chargement aisés qui ménagent le dos des opérateurs. Les caractéristiques des matériels JEROS permettent une installation facile des machines, même dans les plus petites surfaces de production.

Une hygiène irréprochable : le capot s'ouvre entièrement dégageant complètement la zone de lavage, ce qui fait qu'en termes d'hygiène, le contrôle est immédiat (on peut s'assurer facilement que l'on a une machine en parfait état de propreté).

Le distributeur de détergent totalement automatique assure un dosage de savon optimal. Les puissantes pompes et les bras de lavage rotatifs fournissent un très bon résultat de lavage.

Sur ses lave-vaisselles, JEROS garantit 85°C, de la première à la dernière goutte en rinçage (le lavage s'effectuant, quant à lui, à 60°C), d'où une parfaite désinfection de la vaisselle et un séchage

extrêmement rapide par évaporation (un «cul de poule» en 6 secondes).

Le résultat de lavage de qualité « sécurité bactériologique » est garanti par un certificat remis par un laboratoire d'analyses indépendant. Les mesures sont faites par ce laboratoire, une fois par trimestre à l'usine. Par ailleurs, un contrôle permanent est effectué quotidiennement à l'usine sur les machines. Le certificat est fourni avec les documents des matériels.

■ L'économie d'énergie en question

« Nous considérons que le débat sur l'économie d'énergie est un faux débat », précise Michel Albrieux. « En effet, plus la résistance est puissante, moins de temps il faut pour monter en température. Par contre, si on diminue la puissance de la résistance, il faudra plus de temps pour monter en température. Ce qu'on gagne d'un côté, on le perd de l'autre. Ce qui fait que l'économie n'est pas réelle mais bien virtuelle. Chez JEROS, ce qui est privilégié, c'est une montée en température rapide et efficace. »

Michel Albrieux de conclure :

« La société AMPLUS a su conclure les partenariats solides avec des fournisseurs de matériels sérieux et de qualité. Notre structure est maintenant bien sur ses rails et l'arrivée de Ludivine en juin 2010 va nous permettre de pérenniser notre essor et continuer à servir encore mieux notre clientèle et nos réseaux de distribution. »

C. CH-Z.



Pour en savoir plus sur AMPLUS - JEROS, contactez la concession EUROMAT de votre secteur.

Voir coordonnées des membres du réseau en page 11

RECETTE

D'UNE GOURMANDISE RAFFINEE

Délice chocolat caramel

par Stéphane Glacier

Extrait d'un ouvrage à paraître en novembre 2010, destiné aux artisans boulangers et pâtisseries, traitant de tartes, gâteaux de voyage, viennoiseries, petits gâteaux et entremets. Un livre « esprit boutique », rempli de gourmandises et de nouvelles idées...
distribué par SGP Saveurs et Créations - 40 Rte de la Croix Lestorey 50200 Monthuchon - Tél. : 06 62 85 43 59.

Pour 4 entremets de 18 cm de diamètre et 4,5 cm de hauteur

Composition :

biscuit chocolat, caramel fleur de sel, sirop vanille, crème brûlée caramel, mousse au chocolat. 700 g de glaçage chocolat.
QS de macarons et plaquettes chocolat.



BISCUIT CHOCOLAT

Jaunes d'œufs	170 g	- Monter les jaunes avec les 150 g de sucre.
Sucre	150 g	- Tamiser le cacao poudre avec la farine.
Cacao poudre	60 g	- Monter les blancs avec les 35 g de sucre.
Farine	85 g	- Faire fondre le beurre.
Blancs d'œufs	170 g	- Incorporer 1/3 des blancs dans les jaunes montés.
Sucre	35 g	- Incorporer la farine et le cacao en poudre puis le reste des blancs.
Beurre	60 g	- Prélever une petite partie du biscuit, y ajouter le beurre et remélanger l'ensemble.
		- Mouler dans 3 cercles Ø 16 cm aux 2/3 de la hauteur.
		- Cuire à 160°C pendant 35 à 40 mn.

CARAMEL FLEUR DE SEL

Sucre	400 g	- Dans une casserole, faire fondre le sucre à sec doucement jusqu'à l'obtention d'un caramel assez prononcé puis arrêter la cuisson en versant dessus la crème bouillante et la fleur de sel hors du feu.
Crème fraîche liquide	200 g	- Mélanger à l'aide d'une spatule en bois de manière à obtenir une préparation lisse.
Beurre	250 g	- Ajouter le beurre au fouet en trois fois et cuire à 103°C, vérifier la cuisson avec une cuillère.
Fleur de sel	2 g	- Verser sur plaque pour refroidir la préparation.

SIROP VANILLE

Sirop à 30°B	300 g	- Mélanger tous les ingrédients ensemble à froid.
Eau	100 g	
Extrait de vanille	5 g	

CRÈME BRÛLÉE CARAMEL

Sucre	80 g	- Cuire le sucre à sec à la teinte caramel, décuire avec le lait et la crème chaude, verser sur les jaunes, le sucre et la fleur de sel et réaliser une anglaise, ajouter la gélatine fondue.
Lait entier	210 g	- Couler en flexipan de taille inférieure aux cercles de montage.
Crème	210 g	- Congeler.
Jaunes d'œufs	120 g	
Sucre	50 g	
Fleur de sel	2 g	
Gélatine	4 g	

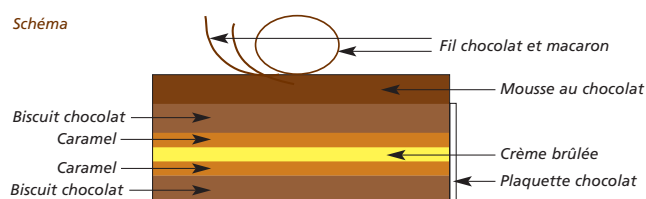
MOUSSE AU CHOCOLAT

Eau	35 g	- Cuire l'eau et le sucre à 118°C et verser sur les œufs déjà battus et monter jusqu'à complet refroidissement.
Sucre	180 g	- Fondre la couverture à 40°C.
Jaunes d'œufs	120 g	- Monter la crème (moelleuse).
Œufs	180 g	- Mélanger une grosse corne de crème dans la couverture.
Couverture noire à 65%	420 g	- Fouetter puis ajouter la pâte à bombe puis délicatement ajouter le reste de la crème fouettée.
Crème fleurette	600 g	

Montage

Sur un disque de biscuit chocolat imbibé, dresser à la poche le caramel à la fleur de sel, disposer le disque de crème brûlée puis un peu de caramel à la fleur de sel. Disposer un second disque de biscuit chocolat imbibé. Chemiser les cercles de mousse au chocolat, disposer l'insert. Garnir au ras des cercles de mousse chocolat. Congeler puis relisser de mousse chocolat. Glacer avec le glaçage chocolat. Décorer avec des plaquettes, des fils en chocolat et des macarons.

Schéma



ACB ASSOCIATION DES CONCESSIONNAIRES BONGARD

LA LISTE DES SIEGES ET AGENCES/POINTS DE VENTE



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 Tournele - 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 VENANSOULT
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 : 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 : vhdouin@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

DUCORBIEUR 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 : mase72@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

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

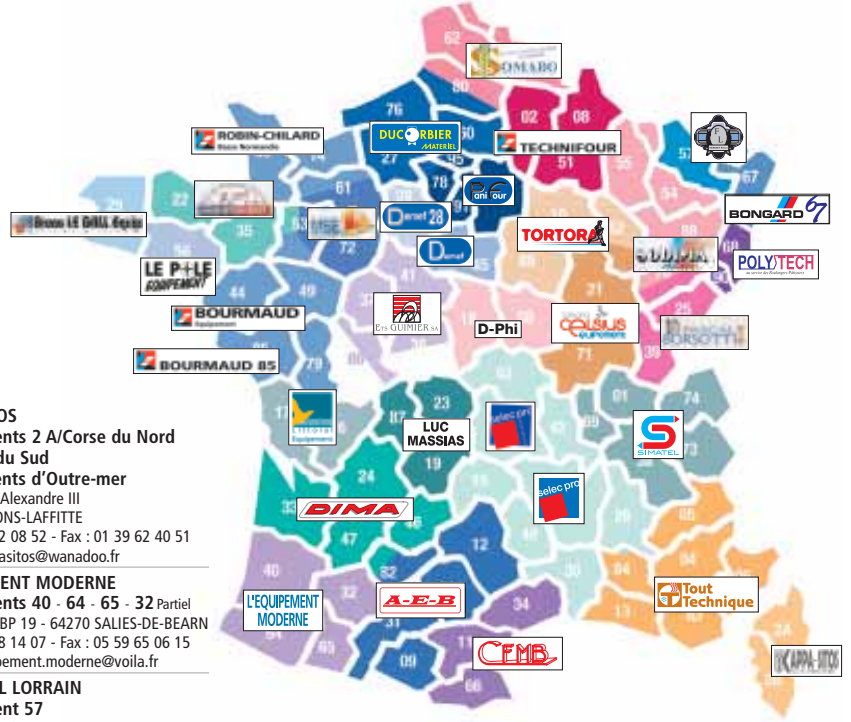
Départements 07 - 26 - 30 - 48 - 84 Partiel
RN 7 - ZA Marcerolles - 26500 BOURG-LÈS-VALENCE
Tél. : N° Indigo : 0820 825 301 - Fax : 04 75 83 00 29
E-mail : cagop@selecpro.fr - Site Internet : www.selecpro.fr

Départements 42 - 43

Impasse Malval - 42700 FIRMINY
Tél. : N° Indigo : 0820 825 301 - 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. : N° Indigo : 0820 825 301 - 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

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

BSCP

Surgélateur conservateur à plaques

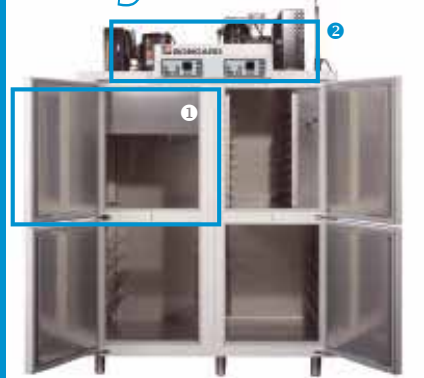
Voyez plus grand !

Ajoutez 40 plaques de conservation
à votre BSCP 31 ou 51*

* Valable également pour les conservateurs BCP



Polyvalence



Modularité



Une surgélation parfaite & une conservation irréprochable

Deux groupes frigorifiques distincts :

Les compartiments de conservation et surgélation (1) disposent d'un groupe frigorifique dédié (2) qui les rend parfaitement autonomes.

Le respect de l'intégrité de votre travail :

La cellule de surgélation surgèle environ 20 kg de produits de +13°C à -18°C en moins d'une heure. Une sonde à piquer permet de vérifier la rapidité de descente en température, au cœur des produits.

La commande électronique Opticom autorise de travailler en mode « chrono » ou en mode « sonde à piquer » aussi bien pour les cycles de refroidissement rapide que pour les cycles de surgélation

Une isolation parfaite :

L'enceinte isotherme est constituée de panneaux de 80 mm d'épaisseur injectés de mousse de polyuréthane expansée haute densité (40 kg/m³). Elle est revêtue, à l'extérieur, d'une tôle électrozinguée laquée cuite au four et à l'intérieur d'une tôle inox pour une parfaite intégrité alimentaire.

Un équipement qui suit l'évolution de votre production

Le BSCP peut être agrandi en fonction des besoins, module par module, de 3 à 7 portes de conservation.

La réversibilité des portes permet une ouverture à droite comme à gauche, en fonction de l'implantation.

- * Cellule de refroidissement rapide : 9 plaques 400 x 600 mm au pas de 74 mm
- * Cellules de conservation (3, 5, 7) : 20 plaques 400 x 600 mm ou 10 plaques 600 x 800 au pas de 74 mm.



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