

JANVIER-FÉVRIER-MARS 2011



DOSSIER

LES BOULANGERS DU BOUT DU MONDE



PANEOCLUB

3

Emmanuel et Emily Poitrineau, le « Pétrin des saveurs » en Savoie, « Paneotrad[®], ou comment faire avancer le métier avec des matériels novateurs... »

L'AVIS DE MADAME

3

« La polyvalence, une clé pour réussir. » Valérie Michot, boulangère à Saint-Hilaire-des-Loges (85) témoigne...

SPECIAL SALON

2

SIRHA 2011 :
BONGARD et son réseau,
partenaires de l'innovation !



Une collaboration et un partenariat étroits qui trouvent leur aboutissement lors des salons, comme le SIRHA...

ILS EN PARLENT

6-7

POLY-TECH,
concessionnaire BONGARD
pour le Haut-Rhin,
et le Territoire de Belfort.

2 artisans témoignent...

SERVICES ET PRODUITS

8

« Le privilège de pouvoir travailler avec le premier réseau de distribution en France. »

Entretien avec Vincent Roure, co-dirigeant de **Distrib'Inox...**

EDITORIAL

C'est avec un profond sentiment de reconnaissance que je prends mon stylo pour écrire cet édito.

Je suis le nouveau président de l'Association des Concessionnaires BONGARD (ACB) pour 3 ans.

Cette association regroupe les concessions BONGARD. Elle a pour mission de faire progresser les sociétés membres, d'être une plateforme d'échange entre le constructeur BONGARD et nous les distributeurs, de nous unir (via notre centrale de distribution EUROMAT) pour acquérir les meilleurs produits dans le but d'être le plus efficace possible pour vous satisfaire, vous, nos clients.

C'est une association déjà ancienne, elle a plus de 20 ans, et elle est le distributeur d'une société encore plus vénérable, BONGARD, qui va bientôt fêter ses 90 ans.

Et lors de sa dernière Assemblée Générale elle a élu le plus jeune de ses membres pour présider son action !

Cette décision est intelligente. Et c'est là que j'exprime ma reconnaissance aux membres les plus expérimentés qui transmettent, par ce geste, leur savoir à la génération suivante, sans état d'âme, et qui donnent, sans compter, à la génération nouvelle qui, se sachant guidée, exprime l'ambition de la jeunesse dans un profond respect du travail déjà accompli.

Ce genre d'attitude résume ce que nous sommes : des gens d'écoute et de partage, des curieux, des entrepreneurs solidement liés par le même idéal.

Cet état d'esprit met l'ACB au plus près de ses clients.

La population des boulangers change et actuellement le travail réalisé par les nouvelles générations boulangères est remarquable. Là encore, merci aux générations précédentes d'avoir préparé le terrain.

J'en veux pour preuve la formidable remise en cause que nous vivons autour des Paneotrad®, MasterChef et dresseuses Mono.

Quel bonheur pour nous, sur la route, lorsque nous vous rencontrons dans vos boulangeries, d'être sûrs de partager les mêmes préoccupations !

Quelle chance pour nous, la nouvelle génération, de relever les défis à venir !

Encore, merci à tous.

Et maintenant au travail... Une année nouvelle nous attend !



Fabien MENARD
Président de l'ACB
Concession
Bourmaud Equipement
(SAS Huteau Ménard)

FORUM MAG N°45 - JANV. - FEV. - MARS. 2011. 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

SPECIAL SALON

UN LIEU DE RENCONTRES SOUS LE SIGNE DU PROFESSIONNALISME

SIRHA 2011 : BONGARD et son réseau, partenaires de l'innovation !



Ce slogan qui sera clairement affiché au SIRHA est le refrain qui rythme les relations entre BONGARD et ses concessionnaires depuis de longues années déjà. Un partenariat et une collaboration étroite qui trouvent notamment un aboutissement visible dans l'organisation des salons régionaux ou nationaux. L'innovation est le fil conducteur de nos études, débouchant parfois sur de véritables « révolutions » comme l'est Paneotrad®.

« Nous mettons toujours un point d'honneur à bien vous accueillir. Les salons sont l'occasion de vous recevoir, vous informer et vous apporter des solutions pratiques à la lumière des nouveautés ou matériels que nous présentons. En tous cas, que ce soit pour saluer votre vendeur habituel ou bien, pour vous renseigner sur un équipement particulier ou sur les nouveautés, c'est toujours une rencontre, un moment d'échange que nous essayons de rendre le plus professionnel et convivial possible. » Nous confie Alain MARTIN, Directeur des ventes France de BONGARD pour l'artisanat.

« Avec une multiplicité des salons et un coût au m² de plus en plus élevé, il nous est difficile d'augmenter la surface de notre stand, souvent trop petit pour contenir l'affluence des artisans qui nous font l'amitié de nous rendre visite. Surtout le lundi ! Néanmoins, les démonstrations Paneotrad® restent un des centres d'intérêts majeurs de notre stand. Il attire les utilisateurs en quête de nouveauté, les porteurs de projets pour lesquels Paneotrad® ouvre des opportunités, les sceptiques qui veulent en savoir plus et même les réfractaires malgré tout désireux de se tenir bien informés... Paneotrad® sera une nouvelle fois le centre névralgique du stand, avec des cuissons en continu et des démonstrations régulières (toutes les heures). »

Le SIRHA se veut en effet le salon des tendances de la gastronomie, faisant la part belle à la boulangerie-pâtisserie avec 30% de surface en plus dédiée à notre secteur d'activité. Cette connexion étroite avec la gastronomie au sens large, vient souligner leurs réussites face aux défis qui ont été et sont toujours les leurs.



Visuel non définitif. Peut être soumis à modifications/évolutions.

« Le professionnalisme, le savoir-faire et l'inventivité sont les « armes » des artisans boulangers-pâtisseries et elles leur sont tout particulièrement utiles pour faire face aux challenges posés par l'exigence d'une clientèle de plus en plus informée et exigeante. Il ne faut pas non plus rater le virage de la restauration hors domicile qui est un véritable facteur de croissance. Or, chez BONGARD, nous croyons très fermement que Paneotrad® est un des outils du succès : nos clients utilisateurs en témoignent ! » Ajoute Alain MARTIN.

Dans ce nouveau secteur en plein développement, la qualité nutritionnelle et gustative est un véritable enjeu pour séduire des clients désireux de trouver une offre diversifiée mêlant le beau et le bon, tout en restant financièrement accessible... La bataille fait rage entre diverses solutions mais le pain est un aliment universel, il fait partie intégrante du menu et cela quel que soit le type de restauration.

« Paneotrad® est, lui aussi, un outil universel, totalement au service de l'artisan. Nous comptons aujourd'hui 24 matrices qui peuvent être associées entre elles pour créer une multitude de formes allant des bouchées apéritives au petit pain de restaurant, à la baguette, ou aux différents types de pains à sandwiches... Et ce en respectant toujours parfaitement la pâte et le travail au pétrin du boulanger. Le process de travail en juste à temps ; permet de fournir le magasin en moins de 30 minutes (cuisson comprise) et de « jongler » avec des différentes variétés de pains selon la demande, tout en évitant les surplus du soir... »

L.N.

Retrouvez Paneotrad®, BONGARD et ses concessionnaires sur le stand G 90 - Hall 6

à Eurexpo - Lyon, du 22 au 26 janvier 2010.

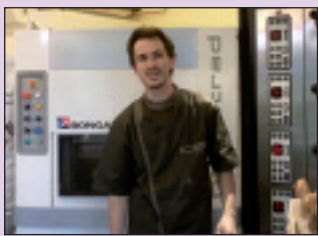
Démonstrations : Paneotrad®, MasterChef & Dresseuses Oméga (MONO France)
Partenaires : Euromat, Distrib'Inox, Concept Froid, MONO France

Concessionnaires organisateurs



PANEOCLUB

LE CLUB DES POSSESSEURS DE PANEOTRAD®



Emmanuel Poitrineau et sa femme Emily vivent en Haute-Savoie.

Emmanuel est un passionné de la boulangerie, il connaît bien le métier et le secteur.

Son père a été boulanger, installé sur Ferney-Voltaire dans l'Ain, près de Genève. Une fois formé, Emmanuel décide de s'installer et cela lui réussit plutôt bien :

« Je me suis mis à mon compte j'avais

22 ans, j'en ai 28 maintenant, nous avons 3 enfants, et nous avons monté 3 affaires, sous notre enseigne « le Pétrin des Saveurs ». Nous sommes 22 personnes alors qu'il y a 5 ans quand nous avons commencé j'étais tout seul avec 2 vendeuses ». En 2005, ils achètent la boulangerie de Reignier-Esery, puis en 2006, un dépôt de pain à Vétraz-Monthoux qu'ils transforment en lieu de cuisson, en 2007, en intégrant un Paneotrad® et un four. Ils viennent d'acquiescer une troisième boutique depuis le 1er octobre dernier à Annemasse, qui intégrera four et Paneotrad® également, et dont la réouverture est prévue pour le 1^{er} décembre. Les trois établissements sont situés dans un rayon de 10 km environ, sur le secteur de Simatel concessionnaire BONGARD en Savoie. « Je connaissais très bien Armand Brelat et puis maintenant son fils Yannick. Mon père travaillait déjà avec la Simatel. Et moi, je n'ai eu aucune raison de changer cela ! »

■ Pourquoi avoir choisi de travailler à partir de Paneotrad® ?

Nous voulions nous démarquer de la concurrence qui est assez dure par ici. Certes notre notoriété nous donne un bel avantage, mais cela ne suffit pas. Paneotrad® nous a permis de mettre au point une recette dédiée, un modèle de pain « exclusif », spécifiquement rattaché à un magasin. Ainsi pour Vétraz nous avons créé une baguette qu'on ne retrouve nulle part ailleurs. Tant et si bien que nous avons des clients qui vont de Reignier – où nous avons pourtant une boulangerie – à Vétraz pour acheter ce pain là. Cette approche permet d'apporter une identité forte à la boutique. Nous sommes en train de faire de même à Annemasse avec une création qui lui sera réservée. De plus, avec Paneotrad®, nous avons un four visible depuis le magasin de façon à ce que les clients voient ce que nous faisons. Nous sommes une boulangerie artisanale et nous le montrons !

Et puis avec Paneotrad®, le client part avec un pain frais et chaud à tout moment de la journée. On peut être extrêmement réactif avec ce process. Nous cuissons au plus près de la demande et en fonction des besoins, ce qui évite perte et manquement. Ce n'est pas négligeable côté gestion !

■ Justement, qu'est-ce que Paneotrad® vous a apporté dans la gestion de vos 3 affaires ?

Cela nous a permis d'avoir une plus grande souplesse de fabrication. Aujourd'hui nous gérons tous les jours un stock de pâtes que l'on transfère dans les magasins et non plus un stock de pains cuits. C'est complètement différent et tellement plus facile !

Mais surtout, cela a permis d'optimiser notre organisation avec un laboratoire central de fabrication de pâtes où l'accent est mis sur un pétrissage minutieux, des temps de fermentation rigoureux, de même que des points Paneotrad® et cuisson déportés. Cela permet d'avoir les professionnels du métier concentrés sur un même endroit et du personnel de boutique formé à la mise au four sur les deux autres sites.

■ Comment travaillez-vous vos produits Paneotrad® ?

Je me fournis auprès de la minoterie Jeandin à Perrignier qui m'a aidé à mettre au point mon « concept Paneo ». Je travaille à partir d'une farine ordinaire classique avec une méthode bien à moi. Cela donne une baguette un peu typée, ni blanche, ni tradition française qui se démarque du pain courant. Pour l'instant nous nous servons de Paneotrad® uniquement pour nos produits spécifiques magasins. A terme nous intégrerons nos autres produits à ce process, mais pour l'heure nous nous adaptons à nos contraintes d'organisation et de main d'œuvre. Un 3^{ème} Paneotrad® sur notre site de production serait certainement la réponse à ce type de diversification de notre fabrication.

■ Qu'est-ce que Paneotrad® a changé ?

Cela nous a apporté une puissance et une organisation de travail qui permettent de rivaliser avec des semi-industriels voire certains industriels, avec un procédé qui met en avant notre savoir-faire artisanal et une qualité de produit fini irréprochable. Nous avons un magasin complètement libéré sans avoir de laboratoire de production sur le même lieu. Un four et un Paneotrad® arrivent à générer une grosse activité autour d'un produit phare. Je suis content d'avoir réussi ces implantations : cela montre qu'il y a encore de la place pour les artisans qui veulent faire avancer le métier avec des matériels novateurs, même si les procédés que cela implique les poussent aussi à se remettre en question.

C. CH-Z.

L'AVIS DE MADAME

PROPOS ET IMPRESSIONS D'UNE BOULANGÈRE

« La polyvalence, une clé pour réussir. »

Boulangère depuis 13 ans à Saint-Hilaire-des-Loges en Vendée, Valérie Michot a découvert le métier en s'installant avec son mari Patrice.

Ses expériences professionnelles antérieures ont facilité son adaptation mais cela ne l'a pas empêchée de suivre des stages de formation.

« Assumer le rôle de boulangère demande beaucoup de polyvalence ! Après une première affaire dans le Maine-et-Loire, nous avons recréé une boulangerie qui avait fermé dans un petit village vendéen. Il a fallu ramener la clientèle qui avait pris l'habitude d'acheter son pain ailleurs », explique Valérie. Aujourd'hui, la boutique a retrouvé ses clients grâce à la qualité des produits fabriqués et à l'accueil. Pour la boulangère, « Une bonne vendeuse doit être disponible, aimable et souriante, efficace, rapide et soignée. Elle doit être attentive à la demande du client et lui apporter du conseil. En plus de ces qualités, elle doit tenir son magasin impeccablement. »

■ Aimer les gens

Pour Valérie, être boulangère demande des qualités humaines indispensables. « Nous sommes loin des 35 heures par semaine ! Il faut travailler sans relâche et en période de Fêtes, on ne compte plus les heures... La polyvalence est la clé pour réussir. Accueil, disponibilité, patience,

conseil, organisation et gestion sont les mots les plus importants de notre métier ». En cas de mécontentement d'un client, Valérie donne toujours ce conseil à ses vendeuses : « Il faut savoir entendre une réclamation et rassurer le client. Il faut être à l'écoute de nos clients, certains n'hésitent pas à se confier alors la discrétion s'impose. Il faut aimer les gens tout simplement. »

■ Formation bénéfique

Après plusieurs années dans la même boulangerie, Valérie Michot a désiré suivre une formation professionnelle spécifique à la Boulangerie.

En 2007, elle suit la formation du CQP (Certificat de Qualification Professionnelle) vendeuse en boulangerie. « Cette formation à domicile d'un an, avec des journées de pratique, m'a permis d'enrichir et d'approfondir mes connaissances. Je me suis remise en question en ayant de nouvelles idées sur mes façons de faire. Le contact avec d'autres boulangères a été très enrichissant, chacune faisant part de son expérience. Avoir obtenu le diplôme représente toujours une satisfaction personnelle ». Valérie a suivi également diverses formations en décoration de vitrines, techniques de vente et d'emballage. Elle envisage de suivre une formation sur la gestion du personnel. « L'expérience du terrain ne suffit pas toujours !



Valérie MICHOT
boulangère à Saint-Hilaire-des-Loges (85)

Des conseils avisés de professionnels sont bons à entendre ». Dans son entreprise, le personnel actuel de vente n'a pas suivi de formation mais sa vendeuse est titulaire d'un CAP vente. « Elle avait déjà une expérience professionnelle en boulangerie ce qui a été très appréciable lors de son embauche ».

■ Connaître les produits

Selon Valérie, la notion de plaisir est devenue très importante dans les habitudes de consommation actuelles. « La boulangerie-pâtisserie doit en profiter en proposant des produits gourmands et attrayants. Déguster une bonne baguette ou un bon gâteau reste un moment convivial et chaleureux. La boulangère a un rôle à jouer en conseillant ses clients. Elle doit connaître parfaitement ses produits et ingrédients afin de mieux les vendre. Pour cela, elle doit aussi observer le travail dans le labo et se renseigner sur les techniques de fabrication ». Parmi ses projets, Valérie envisage de refaire son magasin : « Cela redynamiserait la boutique en général. Une nouvelle organisation de la vente et de la présentation des produits donnerait un nouveau souffle au magasin ».

J-P. D.

TENDANCES

Progression du commerce de proximité

Pour la première fois depuis fin 2008, les entreprises de l'artisanat et du commerce de proximité enregistrent une croissance positive de leur activité.

Leur chiffre d'affaires global a progressé de 0,5% au 3^{ème} trimestre entre 2009 et 2010, selon la dernière enquête UPA*. Entrées plus tardivement dans la crise que le secteur industriel, les entreprises artisanales ont amorcé un mouvement de reprise. Une nouvelle fois, les PME de plus de 10 salariés se montrent mieux armées (+1 à +1,5%) que les plus petites entreprises (-2 à -0,5%). Par ailleurs, la trésorerie des artisans et commerçants de proximité reste un vrai sujet de préoccupation. 22% d'entre eux font état d'une détérioration de leur situation financière (34% à la fin 2009) et 12% constatent au contraire une amélioration (4% début 2009).

*Enquête réalisée à la demande de l'UPA par l'institut I+C auprès d'un échantillon représentatif de 3 150 entreprises de l'artisanat.

Carie dentaire : faites-vous soigner !

Le groupe AG2R la Mondiale a envoyé un courrier aux 90 000 salariés de la profession afin de les sensibiliser aux risques de carie dentaire. Avec un taux de participation de 10%, cette campagne de prévention a révélé que 20% des caries détectées chez les artisans boulangers-pâtisseries étaient d'origine professionnelle et 25% touchaient les 20-35 ans. Sur l'ensemble de la population, 56% doivent effectuer des soins conservateurs (extractions, obturations coronaires, soins de la pulpe et des canaux). Les jeunes entre 20 et 25 ans sont les premiers concernés. 33% nécessitent des soins prothétiques (prothèses fixes, amovibles). 30% doivent réaliser un traitement parodontal ou de détartrage. Dans 70% des cas, la visite de prévention a donné lieu à un autre rendez-vous pour un soin. Cette opération sera reconduite de septembre 2010 à avril 2011. De nouveaux comités experts seront composés sur les thèmes du dentaire, de l'optique et de l'asthme.

La contamination croisée : qu'est-ce que c'est ?

Une contamination croisée se définit comme le transfert direct ou indirect de microbes d'aliments contaminés, généralement crus, vers d'autres aliments cuits et prêts à être consommés. Evitez le stockage dans la chambre froide de produits semi-finis ou finis avec des cartons de matières premières. N'utilisez pas la même poche pour la crème pâtissière avant et après cuisson. Pour la fabrication de sandwiches, ne prenez pas la même planche à découper pour la viande crue et la garniture des sandwiches. Evitez l'épluchage des légumes sur le même plan de travail que le garnissage de la pâtisserie. En revanche : décartonnez les matières premières avant de les ranger en chambre froide et filmez les produits finis.

Différenciez le matériel pour la préparation de produits crus et cuits (couteaux et planches de couleurs différentes). Nettoyez-vous les mains et désinfectez les plans de travail entre chaque opération.

DOSSIER

LES BOULANGERS DU BOUT DU MONDE

La fin d'année approche à grands pas...

Cette période est synonyme d'une activité effrénée afin de placer sur les tables de fêtes, les spécialités boulangères et pâtisseries qui raviront les palais des enfants et des grands tout aussi connaisseurs. BONGARD exporte dans plus de 90 pays, par le biais d'agents mais aussi de ses filiales allemande, belge, espagnole, italienne et néerlandaise.

Nous avons décidé de parcourir l'Europe avec elles et de vous faire découvrir, à travers leurs témoignages, les recettes de gâteaux et biscuits qui pourront peut-être s'ajouter aux mille idées originales que vous mettez en œuvre pour satisfaire les gourmets et gourmands !

■ BECKER (Belgique-Pays Bas) Johan DEMEYERE - DG



« Dans la province de Liège, on dit que lorsqu'on mange les cougnous au soleil, on mange les cocognes (les œufs de pâques) derrière le poêle. C'est une version plus gourmande de « Noël au balcon, Pâques aux tisons ! »

En Belgique, comme dans le Nord de la France, on déguste le « pain de Jésus » appelé aussi « cougnou ».

Ce pain brioché rappelle la forme celle de l'enfant Jésus emmaillotté. Parfois, on dépose en son sein, un petit Jésus en plâtre. Il est habituellement donné aux enfants au matin de Noël accompagné d'un bol ou d'une tasse de chocolat chaud.



Les néerlandais célèbrent aussi Noël le 25 décembre. Pourtant, c'est le Saint Nicolas (Sint Niklaas), fête le 6 décembre, qui viendra déposer des petits cadeaux et des oranges dans les souliers des enfants, secondé par Zwart Piet (« Pierre le noir »), entièrement couvert de suie à force de descendre dans les cheminées. Tous deux distribuent également des petits biscuits secs appelés « Pepernoten » au Nord du pays ou « Speculoos » sur le reste du territoire.

Pain de Jésus - Ingrédients pour 8 personnes

- 500 g de farine tamisée
- 75 g de beurre
- 25 g de levure de boulanger
- 1/4 de l. de lait
- 2 œufs + 1 pour dorer
- 2 cuillères à soupe de sucre

Préparation

- Délayer la levure dans du lait tiède.
- Casser et verser les œufs entiers dans un bol.
- Ajouter 2 bonnes cuillères à soupe de sucre, bien mélanger le tout en battant un peu les œufs. Incorporer la levure, ajouter peu à peu la farine et le beurre ramolli.
- Bien travailler la pâte, la laisser lever 3 heures dans une pièce tiède (recouverte d'un linge).
- Façonner la pâte sur une plaque beurrée en formant un corps allongé, terminé par une boule plus petite de chaque côté.
- Dorer le tout à l'œuf battu et laisser à nouveau lever la pâte.
- Faire cuire la brioche de l'enfant Jésus 30 mn à 180°C.
- On peut ajouter à la pâte, du sucre perlé et raisins secs ou des pépites de chocolat.

■ ESMACH (Italie) Luciano DEL POZZO - DG



« La Befana est une tradition vivace en Italie : elle passe dans chaque maison durant la nuit du 5 au 6 janvier. Les enfants accrochent alors une chaussette non loin de la cheminée ou de la fenêtre.

La Befana leur laissera des douceurs ou du charbon selon qu'ils ont été sages ou non mais en réalité il s'agit aujourd'hui de sucre « noir » qui ressemble au charbon ! »

Le nom de « Befana » proviendrait de la déformation du mot « Epiphanie » en italien.

C'est une sorcière pourvue d'un chapeau pointu et chevauchant un balai. Pourtant à la différence de ses consœurs, elle est souriante et transporte avec elle une bourse pleine de gâteaux, de présents... Et parfois de charbon pour les enfants oubliant d'être sages ! L'histoire veut que cette vieille femme ait croisé le chemin de la caravane des Rois Mages, en route de Bethléem pour offrir des cadeaux à l'enfant Jésus. Elle leur aurait montré la direction sans vouloir d'abord les suivre. Se ravisant par la suite, elle aurait rempli un panier de petits gâteaux et de fruits secs avant de suivre la même direction. Mais, ne retrouvant pas la caravane, la Befana se serait résolue à offrir ses cadeaux et petits gâteaux (befanini) aux enfants qu'elle rencontrait.



Befanini - Ingrédients

- 500 g de farine
- 200 g de sucre
- 200 g de beurre
- 1/2 verre de lait
- 1 zeste de citron
- 1 sachet de levure

En option : chocolat, raisins et autres fruits secs pour la décoration

Préparation

- Battre les œufs avec le sucre jusqu'à ce que le mélange devienne mousseux. Ajouter le beurre, la farine, le sel et le lait. Continuer à mélanger pour obtenir une pâte homogène.
- Ajouter l'écorce du citron râpé et la levure. Pétrir pendant quelques minutes.
- Faire reposer le mélange dans le frigo pendant 30 mn.
- Étendre la pâte et la découper de la forme des petits moules à gâteaux dans lesquels vous les enfournerez.
- Faire cuire à four chaud (180°C) pendant 15 mn.

■ **IBERIA (Espagne)**
José LORENTE - Gérant



« En Espagne, les enfants reçoivent aussi des présents mais ils doivent attendre un peu plus longtemps qu'en France.

Chez nous, les cadeaux sont découverts le matin du 6 janvier : ils ont été apportés par « Les Reyes Magos » (les Rois Mages). »

En Espagne, « Noël » se traduit par ce sont « las Navidades » et c'est avant tout une fête religieuse. La crèche (le « belen ») est donc restée extrêmement populaire.

Même si le « papa Noël » et le sapin se trouvent aujourd'hui dans tous les salons, ce sont des « traditions récentes » importées du Nord.

Le 24 et le 25 décembre sont surtout des fêtes de famille où tout le monde se retrouve autour de tables bien garnies.

Il n'y a pas de menu typique espagnol pour cette occasion mais chaque région d'Espagne a sa propre spécialité culinaire. On y retrouve traditionnellement les « polvorones » ou les « mantecados », deux douceurs que l'on mange spécialement pendant ces fêtes, et qui se conservent longtemps dans des boîtes en fer.

Mantecados - Ingrédients

- 500 g de farine
- 200 g de sucre en poudre
- 1 zeste de citron (ou d'orange) non traité
- 25 cl d'huile d'arachide ou de tournesol
- quelques pincées de cannelle

Vous pouvez, pour changer, remplacer 100 g de farine par 100 g de poudre d'amandes.

Vous pouvez aussi ne pas ajouter de zestes d'agrumes et parfumer la pâte avec d'autres arômes alimentaires naturels de votre choix.

Préparation

- Mélanger et tamiser la farine et le sucre en poudre.
- Râper le zeste de citron et l'incorporer.
- Ajouter l'huile et travailler l'appareil à la main (la texture de la pâte obtenue doit être sablonneuse).
- Former entre les paumes des mains de petites boulettes de pâte de 2-3 cm de diamètre maximum.
- Les disposer sur une plaque recouverte de papier sulfurisé ou juste farinée.
- Appuyer légèrement sur la base pour leur donner un socle stable.
- Enfourner à froid puis laisser cuire 10 à 15 mn selon la taille des mantecados à 180°C (thermostat 5).
- Les sortir du four et saupoudrer chaque biscuit d'une pincée de cannelle.



■ **BONGARD GmbH**
Eric FISCHER,
Chef de Marché export
chez BONGARD



« En Allemagne, de nombreuses familles confectionnent leur « Hexenhaus », une maison de pain d'épice qui reste sur la table jusqu'à Noël. A portée de main des gourmands, elle disparaît peu à peu au fil des visites de la famille et des amis. »

En Allemagne, les fêtes de fin d'année sont célébrées de manière gourmande, joyeuse et féérique.

A partir de la fin novembre, chaque famille se retrouve pour confectionner et déguster avec un café ou une tasse de thé, des petits gâteaux traditionnels de Noël à la cannelle (Plätzchen).

On fabrique également une couronne avec des branches d'épicéa dont chacune des 4 bougies sera allumée chaque dimanche de l'Avent.

C'est aussi le moment de confectionner « l'Hexenhaus », maison en pain d'épice, qui tentera les enfants comme les plus grands sans plus redouter aujourd'hui la sorcière d'Hansel et Gretel !

Mais le met le plus représentatif des fêtes est sans conteste la « Christstolle » : baptisée ainsi parce qu'elle rappelle le lange blanc de l'enfant Jésus, on la déguste à tout moment accompagnée d'un chocolat, café, thé... Ou vin chaud !

Elle vient également clore le repas de Noël en remplaçant la bûche que nous connaissons en France.

Christstolle - Ingrédients

- 500 g de farine
- 1 sachet de levure chimique
- 200 g de sucre
- 1 sachet de sucre vanillé
- 4 gouttes d'essence d'amandes amères



- 1/2 cuillère à café de sel
- 30 g de rhum
- le zeste râpé d'1 citron
- 1 pincée de cardamome
- 1 pincée de muscade râpée
- 2 oeufs
- 175 g de beurre tempéré
- 250 g de fromage blanc en faisselle, très bien égoutté
- 70 g de raisins de Corinthe
- 70 g de sultanines
- 50 g d'écorce de citron confite, coupée en tous petits dés
- 50 g d'écorce d'orange confite, coupée en tous petits dés
- 80 g d'amandes grossièrement hachées
- 50 g de beurre fondu et 50 g de sucre glace pour la finition

Préparation

- Tamiser la farine avec la levure, puis ajouter les sucres, les aromates et les épices.
- Incorporer les oeufs à une partie de la farine pour obtenir une bouillie épaisse.
- Ajouter le beurre mou, le fromage blanc, les raisins secs, les amandes (ou les noisettes) et l'écorce de citron confite.
- Recouvrir les fruits du reste de farine et mélanger rapidement tous ces ingrédients pour obtenir une pâte homogène.
- Après avoir fariné ses mains, donner à la pâte une forme de lange replié qui sera disposée sur une plaque de cuisson.
- Mettre la Christstolle dans un four préchauffé à 250°C, puis baisser la température à 170°C et laisser cuire 50 à 60 min.
- Sortir la Stolle de Noël du four et l'enduire de beurre fondu, puis la saupoudrer généreusement de sucre glace.



Historique et faits marquants

Novembre 1999

Fabrice Hertel est recruté par la société CEE (concessionnaire Bongard sur le 68 et 90) au poste de technicien

Janvier 2002

Fabrice Hertel devient technico-commercial

Mai 2007

Afin d'améliorer le service aux clients, en accord avec CEE, Fabrice Hertel crée Poly-Tech, une structure dédiée au technique. Cette nouvelle société recrute de nouveaux techniciens. La mission de Poly-Tech est double :
- installer le matériel neuf vendu par CEE qui devient exclusivement une société commerciale
- intervenir directement chez les clients pour le SAV.

Janvier 2010

Poly-Tech devient le nouveau concessionnaire Bongard sur le 68 et 90.

CA (incluant 1 an d'activité technique et seulement 6 mois d'activité commerciale)
Du 01/10/2009 au 30/06/2010 : 1 031 000 ?

Effectif

5 techniciens, 1 responsable technique,
1 aide monteur occasionnel,
1 secrétaire comptable, 1 secrétaire assistante,
1 gérant-commercial.

Installation

Local de 250 m² sur Wittelsheim

Flotte

5 véhicules « atelier », 1 camion de livraison



Lettre ouverte de Fabrice Hertel aux artisans boulangers-pâtisseries du Haut-Rhin et du territoire de Belfort :

« Intégrer le groupement des concessionnaires BONGARD et EUROMAT, c'est faire partie d'un réseau composé de personnes partageant la même philosophie, celle qui permet d'avancer dans le bon sens et dont le but permanent est d'améliorer la qualité des matériels et des services. Cette philosophie, nous l'appliquons sur le terrain. Mon équipe, constituée de personnes motivées et partageant les mêmes valeurs, ainsi que moi-même, sommes à votre écoute au quotidien pour répondre efficacement à vos attentes. D'importants moyens matériels et humains sont mis à votre disposition. Notre compétitivité, notre réactivité et notre professionnalisme nous permettent d'être plus qu'un fournisseur, mais un réel partenaire, soucieux de votre réussite. Un grand merci à tous ceux qui nous ont accordé leur confiance et à tous ceux qui nous l'accorderont demain ».

Focus sur 2 artisans, pour qui le partenariat avec POLY-TECH est un réel plus.



■ Hervé Fleith boulanger à Pfaffenheim dans le Haut-Rhin

Hervé Fleith est un amoureux du métier. Depuis tout petit, il voulait être boulanger. L'envie lui serait venue en observant ses grands-parents « faire la popote, les kougheloffs, et des petits desserts alsaciens »... Alors à 16 ans, en 1992, il fait son apprentissage en boulangerie et pâtisserie.

Il part ensuite travailler en saison, d'été et d'hiver, à la station de Saint-Moritz en Suisse. Il y fait des rencontres d'ici et d'ailleurs et travaille essentiellement les pains spéciaux.

En 2002, avec son épouse pâtissière, ils ouvrent une « maison » en Alsace, à Turckheim qu'ils conserveront jusqu'en 2008. Puis leurs routes se séparent. Deux ans plus tard, en 2010, Hervé trouve une affaire à reprendre à Pfaffenheim, entre Colmar et Rouffach, sur la route des vins.

La boulangerie est alors sur le point de faire faillite pour la deuxième fois en quatre ans. Hervé évalue le potentiel de l'affaire : outre les 1 300 habitants, il y a les vendanges, le tourisme lié au vin ; c'est aussi un des seuls commerces du bourg et le Maire de la commune tient à ce qu'il y ait un boulanger à Pfaffenheim.

« La boulangerie a fermé le 1er avril et je l'ai ré-ouverte le 18 août de la même année. C'est un challenge, c'est la première affaire que je mène tout seul. » Après deux mois d'activité, le premier « bilan » est très positif. « C'est inespéré ! J'ai très largement atteint mes objectifs. J'étais vraiment très attendu. Les gens sont très contents, moi aussi, ils reviennent, et les résultats sont là... ».

Hervé a tout fait pour que cela fonctionne : Le magasin a été rénové. « Nous avons donné un coup de jeune à la boutique, à la fois pour montrer qu'il y a du changement et puis pour le rendre plus agréable et donner envie d'y venir ».

Le fournil a été mis dans l'arrière-boutique de façon à être visible du magasin et à resserrer le lien pratique et la convivialité entre la fabrication et la vente. « On voit que ça travaille derrière, et moi j'adore le contact avec la clientèle, de voir les gens qui viennent dans la boutique heureux et qui repartent encore plus heureux parce qu'ils ont un bon produit... ». Et tout cela flotte dans la bonne odeur du pain en train de cuire !

Et puis il y a l'offre qu'Hervé a particulièrement soignée. Outre les classiques, pains ordinaires en farine blanche, comme la baguette, la miche (grande, petite), la chenille - pain

prédécoupé en boules quand l'épis, lui, est pointu, il y a bien sûr des produits d'Alsace comme le « suweck » fabriqué à partir de pâte au levain et formé de deux parties séparées par une couche de matière grasse, et qui s'ouvre doucement pendant la cuisson, ce qui lui donne à la fois de la croûte croquante et une belle mie.

Mais l'originalité de Hervé Fleith, c'est sa proposition en spéciaux : trois pains classiques (complet, céréales, campagne) qui constituent l'invariant de l'offre et que l'on retrouve chaque jour, et un qui change quotidiennement. « Cela a beaucoup de succès ; il ne me reste rien le soir ». Et le samedi il fait toutes les offres de la semaine ! Hervé travaille avec le moulin local bien connu, Peterschmitt, tout proche, « ce qui est bien pratique quand il manque un sac de farine ».

Du côté pâtisserie, éclairs, mille-feuilles, diverses tartes, et spécialités alsaciennes bien sûr, comme les torches au marron, garnissent la vitrine du magasin.

Quand Hervé Fleith a repris l'affaire, il s'est équipé d'un four Oméga2 électrique 4 étages. « J'avais déjà acheté un four électrique BONGARD à Turckheim pour remplacer celui au gaz. Et j'en étais très content. En particulier au niveau de la facilité du travail. On peut jongler avec les étages, allumer ce dont on a besoin à un moment donné, et ensuite s'il faut un autre étage pour cuire autre chose, et bien c'est possible. On peut moduler, c'est très confortable ! Et en plus avec l'électrique, fini le bruit du brûleur qui ronronne tout le temps ! ».



Hervé s'est tout naturellement adressé à Fabrice Hertel qu'il connaît depuis 2002 (Fabrice travaillait alors chez CEE le concessionnaire BONGARD du Haut-Rhin). « Tout s'est toujours très bien passé avec Fabrice, humainement et professionnellement parlant, alors je l'ai contacté. Il avait repris entre temps le panonceau BONGARD sur le Haut-Rhin sous le nom de POLY-TECH. Il a mené le chantier de réaménagement en juillet ».

La maison Fleith est ouverte de 6h00 à 12h30 et de 15h00 à 18h30 le lundi, mardi, jeudi et vendredi. Le mercredi et samedi de 6h00 à 13h00 en continue. Hervé travaille seul au fournil et sa vendeuse « Marie-Claude » tient la boutique. La maison Fleith, c'est aussi le lien social du village « on y voit régulièrement les mêmes personnes, alors on échange, on parle du métier, d'autre chose ».

Son petit Paul, qui vient d'avoir 7 ans, peut être fier de son papa. Il aime son métier, il l'a dans le sang, il le fait avec passion et cela lui réussit.



■ Paul et Anne Catherine Loewert, installés à Bantzenheim (68)

Paul Loewert est tombé dans la pâte quand il était petit... . Enfant, lorsqu'il le gardait au fournil, son grand-père le couchait dans les paniers en osier disposés à côté du four, pour qu'il soit bien au chaud.

« Finalement, j'ai toujours voulu faire ça. C'est de famille ; oncle, cousin, sont également de la partie ». En l'espace de 4 ans, Paul fait son apprentissage auprès de Monsieur Kempf, à Colmar, passe le Brevet de compagnon et le CAP boulanger, puis le Brevet Professionnel.

En 2002, à 30 ans, il décide de s'installer à son compte avec Anne Catherine son épouse. Il choisit une boulangerie de Bantzenheim, petit village de 1 700 habitants, dans le département du Haut-Rhin, non loin du pays de Bade en Allemagne et du canton de Bâle en Suisse.

« Nous ne voulions pas nous installer dans un milieu touristique afin de protéger notre vie privée. Nous sommes à 2,5 km de la frontière avec l'Allemagne, le long du Rhin, à proximité des usines Peugeot et des sites industriels de Rodhia, Pec Rhin, Butachimie, etc. L'activité est calée sur les horaires des entreprises voisines dont les employés constituent l'essentiel de notre clientèle, outre les Bantzenheimois et quelques frontaliers. Quand les usines sont à l'arrêt, nous ne travaillons pas. Cela nous permet de fermer au mois d'août, les week-ends et jours fériés. Donc cela préserve quand même une belle vie de famille ».

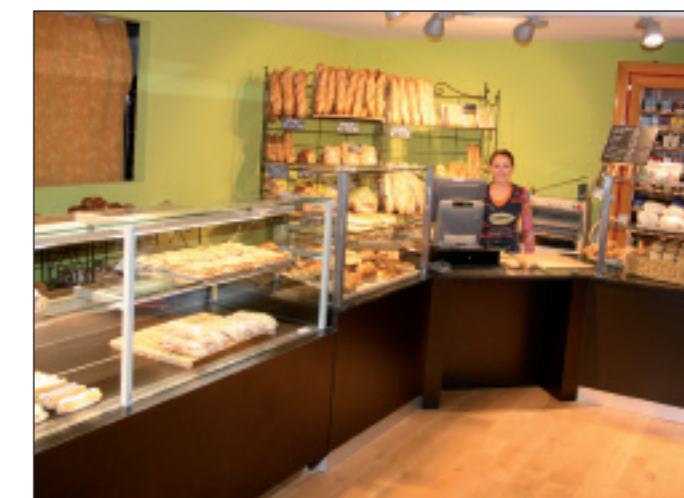
Le magasin est ouvert de 5h30 à 12h15 et de 14h00 à 18h30 et le samedi matin jusqu'à 13h00. Paul est secondé par un boulanger, et Anne Catherine est assistée de deux vendeuses.

« La farine traditionnelle représente 50% de mon activité. Je me fournis auprès d'un moulin local, l'entreprise familiale Peterschmitt, connue pour la stabilité de ses produits et son bon rapport qualité prix. Je produis depuis un an sur Paneotrad®. Comme j'ai toujours travaillé des pâtes hydratées en tradition, mes recettes étaient donc particulièrement adaptées. Cet outil m'a fait gagner du temps, a fait baisser ma charge de travail et permis d'augmenter ma productivité tout en m'apportant de la souplesse, ce qui me donne une très bonne capacité à répondre à la demande. Avec Paneotrad®, je peux relancer l'après-midi. Avant, il fallait préparer, être sûr de son coup et anticiper pour

pouvoir faire face alors que maintenant j'ai une bien meilleure réactivité ».

Actuellement Paul cuit son pain dans un four 8 bouches CERVAP GME au fioul, avec un étage électrique, qui équipe le fournil au moment du rachat en 2002.

« Nous sommes en train de faire un nouveau labo et un nouveau magasin et nous allons en profiter pour changer d'énergie et passer à l'électricité. D'une part, le tarif du fioul est devenu moins intéressant et d'autre part, le four électrique est plus souple et sa chaleur plus vive. J'ai donc décidé d'investir dans un Oméga2. Ses étages étant indépendants, pas besoin de chauffer l'ensemble du four et puis je pourrai travailler de façon différenciée : 1 étage viennoiserie à 180°C, 1 étage tradi à 260°C, 1 étage pâtisserie boulangère, 1 étage pain courant en chambre pour mes livraisons. J'ai gardé ma façonneuse, ma balancelle et ma diviseuse et mes 3 chambres pour la production de pain blanc » précise Paul.



Paul et Anne Catherine travaillent sur deux lieux distincts : d'un côté le magasin et de l'autre le fournil-laboratoire.

« Nous avons décidé de tout concentrer dans un seul des deux bâtiments. Nous avons vraiment dû optimiser l'espace ! Et les clients pourront voir le fournil depuis le magasin, qui lui, est déjà achevé mais l'ouverture définitive dépend du contrat EDF-tarif jaune (entre 2 et 6 mois d'attente). Nous vivons une période de transition, mais notre organisation actuelle nous permet de produire et vendre dans un lieu et de continuer de mener les travaux de transformation dans l'autre ».

C'est POLY-TECH, le concessionnaire BONGARD du Haut-Rhin, situé près de Mulhouse, qui s'occupe de l'aménagement du fournil.

« J'ai fait la connaissance de Fabrice Hertel sur EUROPAIN l'année dernière, autour de Paneotrad®. Notre collaboration est donc récente. Leur SAV est de très bonne qualité et puis ils sont à 15 km, donc ils sont tout de suite là en cas de problème. C'est important de pouvoir compter sur un service après-vente réactif ».

Et puis, avec BONGARD, c'est une histoire de famille, « Mon grand-père et mon oncle ont travaillé sur CERVAP, et moi sur un GME. Naturellement j'ai continué avec la marque ».

C. CH-Z.

« Merci tout d'abord à Euromat de nous avoir fait confiance, c'est pour nous la reconnaissance de notre travail, mais c'est aussi un privilège que de pouvoir travailler avec le premier réseau de distribution en France ». Entretien avec Vincent Roure

Distrib'Inox est née de l'association des expériences de Claude Chanavat et de Vincent Roure.

Vincent 37 ans, Claude 39 ans, ont deux parcours étroitement liés puisqu'ils sont frères de lait de l'entreprise Roure SA où ils ont tous deux travaillé, fait leurs armes, appris leur métier.

Frigoriste de formation et spécialiste en gestion de production, Vincent travaille 5 ans dans la société de son père, Roure SA, avant de lancer en 2002, à la revente de la société Roure, sa propre société Concept Froid, spécialisée dans la fabrication de vitrines de magasin en base bois.

A sa sortie de l'école, BTS de tôlerie en poche, Claude intègre Roure SA et devient responsable de l'atelier de fabrication, puis du BE pour la création, le lancement et l'organisation des lignes de produits. A la vente de Roure SA, en 2002, il monte sa structure, Créa Concept Tôlerie (CCT). Il lance son activité grâce, entre autres, à Concept Froid pour laquelle CCT fabrique l'intérieur inox des vitrines magasins.

CCT travaille les métaux et plus particulièrement l'acier, l'inox et l'aluminium. Devant le coût des matières premières, en augmentation incessante, Claude met au point une ligne de meubles en aluminium à petits prix pour la Boul Pât, mais des réticences culturelles ne lui permettent pas d'atteindre l'objectif escompté avec ce métal en France.

Du coup, courant 2009, Claude se repositionne sur l'inox, crée Distrib'Inox, une société de distribution, et demande à Vincent d'intégrer la structure, ce que ce dernier fait début 2010. La société s'est organisée autour de leurs points forts, de leurs savoir-faire et de leur expertise respective en technique et commercial.

Distrib'Inox est une société jeune et pleine de dynamisme. 4 personnes épaulent Claude et Vincent : 2 commerciaux sédentaires, 1 technicien qui a la charge du spécifique (dessin des plans, etc.), et 1 personne dédiée à l'emballage et aux vérifications avant expédition au niveau des quais.

■ L'implantation

Claude et Vincent ont décidé d'installer Distrib'Inox dans les locaux de CCT à Saint-Paul-en-Jarret (42270) à 3 km de Saint-Chamond où se trouve Concept Froid, ce qui permet à Vincent et Claude d'être sur leur entreprise commune et sur leurs propres entreprises sans trop de difficulté et sans perte de temps.

■ Les produits

Distrib'Inox distribue soit des matériels inox standard pour la Boul Pât (échelles, tables, meubles, tours réfrigérés), soit des produits spécifiques réalisés à la demande avec des délais courts. Sa particularité, c'est de pouvoir s'appuyer sur CCT installée dans les mêmes locaux pour la réalisation du sur-mesure. L'outil de production de CCT est moderne : poinçonneuse, plieuse, cisaille, tronçonneuse à commandes numériques, soudure TIG, logiciels de CAO sophistiqués.



■ Le mode de commercialisation des produits Distrib'Inox

« Nous travaillons exclusivement via des réseaux de distribution. Nous ne démarchons jamais le client final en direct ».

En Grande Distribution, Distrib'Inox est déjà référencé par CASINO pour ses étals à poissons avec froid intégré et se trouve en cours de référencement pour le reste de son offre inox (tables, etc.) sur cette même enseigne.

■ Le partenariat EUROMAT

« Notre objectif est d'assurer la majorité des besoins en inox d'EUROMAT qui est un partenaire privilégié et que nous considérons comme être le meilleur groupement du marché de la boulangerie-pâtisserie dans l'hexagone.

Les adhérents EUROMAT échangent beaucoup avec leurs fournisseurs, ce qui rend la collaboration aisée. Lorsqu'ils nous remontent des informations, qu'elles soient bonnes ou mauvaises, les concessionnaires attendent de nous d'être réactifs, de trouver des solutions, de modifier des paramètres, de nous adapter. Quand on répond à leurs attentes, une confiance durable s'établit. C'est ce que nos diverses expériences, via CCT et Concept froid, nous ont montré. »

■ La philosophie de Claude et Vincent

« Nous voulons avoir un développement modéré pour toujours rester maîtres de nos productions. Nous voulons travailler au plus proche de nos clients, coller à leur demande, livrer de la qualité, et assumer s'il y a un problème. Etre présents avec nos revendeurs dans l'esprit du partenariat ».

■ Le positionnement prix

Le plus de Distrib'Inox, ce sont justement des prix très intéressants dans le standard comme dans le spécifique.

« Nous avons établi notre offre standard catalogue en réalisant une étude précise et complète de toute la concurrence sur le marché, et nous nous sommes positionnés sur des produits de très bonne qualité à des prix très compétitifs. Comme nous maîtrisons la fabrication via CCT, nous pouvons réaliser le spécifique à des prix très raisonnables ».

■ L'offre sur-mesure

Très souvent les inoxiers achètent et revendent mais ne font pas de sur-mesure.

« C'est un atout important pour nous, cette possibilité de fabriquer des éléments à la demande, car dans un laboratoire il y a toujours une pièce spécifique à réaliser, un endroit où il faut rajouter quelque chose et cela nous l'intégrons complètement dans notre production ».

■ Les délais de livraison

15 jours à 3 semaines de délais sur du spécifique. 48 à 72 heures sur tout le matériel standard tenu régulièrement en stock.

■ La logistique

« Un transporteur n'est pas un fournisseur comme les autres. Dans l'esprit du revendeur, si son matériel arrive abîmé, nous en supportons les conséquences.

Nous avons donc intégré cette problématique et nous sommes en train de centraliser toute la partie logistique, pour avoir un nombre limité de transporteurs avec lesquels nous travaillerons de façon régulière voire soutenue. Pour les secteurs très éloignés ou difficiles d'accès, nous avons décidé de diminuer les ruptures de charge, donc les manutentions et en conséquence les risques de casse. Au lieu d'appliquer une solution centrale, nous avons préféré interroger nos clients-revendeurs pour qu'ils nous indiquent des sociétés de logistique sérieuses sur leur territoire. Par cette démarche, le revendeur est rassuré et le transporteur est fidélisé, car encouragé à rendre un service de qualité afin d'obtenir un volume d'affaire substantiel.

Lorsque la commande est importante, correspondant à plusieurs mètres de plancher, nous choisissons un transport en direct sans rupture de charge. Cela nous coûte plus cher, mais il y a moins de risques. Pour les petits colis, nous faisons appel à des transporteurs de messagerie.

Nous voulons éviter tout problème, c'est tout notre intérêt : pas besoin de reprendre la commande, refaire partir le matériel, activer l'assurance pour se faire payer ! On économise, temps, énergie et argent. En plus notre image ne souffre pas. Tout le monde y gagne ! ».

Vincent de conclure

« EUROMAT connaît notre sérieux au travers de nos deux structures CCT et Concept Froid. Distrib'Inox c'est la résultante de nos compétences et nous mettons tout en oeuvre pour que le partenariat avec ce groupement soit réussi pour la plus grande satisfaction de ses clients finaux : les boulangers-pâtisseries. ».

C. CH-Z.



Pour en savoir plus sur Distrib'Inox, contactez la concession EUROMAT de votre secteur.

Voir coordonnées des membres du réseau en page 11

RECETTE

D'UNE GOURMANDISE RAFFINEE

Le coco des îles

Recette de l'Ecole
Bellouet Conseil de Paris



Recette pour environ
12 petits gâteaux individuels

Composition :
Dacquoise coco, crème de coco, coulis gélifié
mangue-passion.

DACQUOISE COCO

- Blancs d'œufs	150 g
- Sucre semoule	50 g
- Poudre d'amande	25 g
- Poudre de coco	75 g
- Sucre glace	125 g
- Farine	25 g

Tamiser la poudre d'amande, la poudre de coco, le sucre glace et la farine puis, verser en pluie sur les blancs montés, meringués avec le sucre semoule. Dresser dans un cadre de 30 cm x 40 cm à une épaisseur de 1 cm de haut. Cuire au four ventilé à 180°C pendant environ 15 minutes. A froid, découper des fonds ovales légèrement plus petits que les cercles de montage.

CRÈME COCO AU RHUM SAINT JAMES

- Lait	125 g
- Pulpe coco	125 g
- Coco râpé	30 g
- Jaunes d'œufs	80 g
- Sucre semoule	45 g
- Masse gélatine	56 g
- Rhum Saint James 54% V	20 g
- Crème fouettée	225 g

Faire bouillir le lait, la pulpe coco, ajouter le coco râpé, laisser infuser puis cuire à l'anglaise à 85°C avec les jaunes d'œufs et le sucre semoule. Ajouter la masse gélatine fondue au micro-ondes. Chinoiser, si vous voulez éliminer le coco râpé. Refroidir à 30°C, puis ajouter le Rhum Saint James et délicatement la crème fouettée.

PALETS DE COULIS DE MANGUE PASSION

- Pulpe mangue	300 g
- Pulpe passion	75 g
- Sucre semoule	75 g
- Masse de gélatine	60 g

Mélanger la masse gélatine fondue au micro-ondes dans la pulpe mangue, pulpe passion et le sucre semoule. Couler la moitié dans des moules « flexipan mini oval », garder le reste pour couler dans les cavités au décor et placer le tout au surgélateur pour le montage.

PULVÉRISATION CHOCOLAT IVOIRE

- Beurre de cacao	250 g
- Chocolat ivoire	250 g

Q.S d'oxyde de titane
Fondre à 35 - 38°C. Pulvériser à l'aide d'un pistolet à chocolat sur les petits gâteaux congelés..

Montage

Positionner des cercles ovales sur un « flexipan mini sphère de 2 cm de diamètre » posé à l'envers sur une plaque. A la poche douille unie, dresser la crème de coco au Rhum Saint James, descendre un disque de dacquoise coco, un peu de crème coco, le palet surgelé de coulis de mangue passion, de nouveau de la crème coco et terminer par le deuxième disque de dacquoise coco.

Finition

Démouler les petits gâteaux, pulvériser au pistolet à chocolat avec la pulvérisation chocolat ivoire, coller à la base un peu de poudre de coco râpé, couler le reste de coulis mangue-passion dans les cavités et décorer d'une tranche de mangue et un peu de sucre bullé.

ANNEXE DE LA RECETTE

Utilisation 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

PÂTISSERIE

• Petits gâteaux et entremets

Du 31 janvier au 2 février, animé par Nicolas BERNARDE, MOF Pâtissier

• Variation autour des gourmandises

Du 31 janvier au 2 février, animé par Eddie BENGHANEM, Chef Pâtissier, Le Trianon, Versailles

• Entremets

Du 7 au 9 février, animé par Jean-Claude VERGNE, Chef Pâtissier - Pâtisserie de l'Eglise - Paris

• NOUVEAU - Tartes et gâteaux de voyage

Du 28 février au 2 mars, animé par Angelo MUSA, MOF Pâtissier

• Desserts autour du chocolat

Du 14 au 16 mars, animé par Sébastien SERVEAU, Chef Pâtissier - Hôtel Le Ritz - Paris

• Entremets et petits gâteaux

Du 14 au 16 mars, animé par Vincent LEFÈVRE Pâtissier au côté de Christophe MICHALAK - Hôtel Plaza Athénée - Paris

• Macarons

Du 21 au 23 mars, animé par Christophe FELDER, Consultant Pâtissier

• Petits gâteaux et mini douceurs tendances

Du 21 au 23 mars, animé par Franck GEUFFROY, Chef Consultant - Alain Ducasse Formation

• Entremets petits gâteaux collection printemps

Du 21 au 23 mars, animé par Bruno MONTCOUDIOL, MOF Pâtissier - Champion du Monde de la Pâtisserie

• Tartes et gâteaux de voyage

Du 4 au 6 avril, animé par Nicolas BERNARDE, MOF Pâtissier

PIECES DE PRÉSENTATION

• Croquebouches fruités et inédits (Exclusivité ENSP)

Du 7 au 9 février, animé par Daniel CHABOISSIER

DESSERTS

• NOUVEAU - Gourmandises de palace

Du 14 au 16 février, animé par Jérôme De OLIVEIRA, Champion du Monde de la Pâtisserie - Pâtissier Hôtel Plaza Athénée - Paris

• NOUVEAU - Entremets petits gâteaux

Du 14 au 16 février, animé par Jérôme LANGILLIER, Champion du Monde de la Pâtisserie

• NOUVEAU - Création de pièces de cocktails

Du 14 au 16 février, animé par Marc RIVIÈRE, Champion du Monde de la Pâtisserie

• Desserts à l'assiette

Du 7 au 9 mars, animé par Lilian BONNEFOY, Chef Pâtissier - Eden Roc - Antibes

• Desserts de restaurant

Du 4 au 6 avril, animé par Laurent JEANNIN, Chef Pâtissier, Le Bristol - Paris

MANAGEMENT

• Image de soi

Du 21 au 22 février, animé par Candie HENNEQUIN, Consultante Arkos International

• NOUVEAU - Formation des formateurs

Du 4 au 8 avril, animé par Franck THEVENEAU, Marketing et développement commercial

suite au dos >

STAGES ENSP - SUITE

VITRINE

• Vitrine

Du 14 au 15 mars, animé par Patricia DHEZ, démonstratrice internationale

PAINS ET VIENNOISERIE

• Pains et viennoiserie

Du 21 au 23 février, animé par Gaëtan PARIS, MOF Boulanger

CHOCOLAT ET CONFISERIE

• Fêter le chocolat à Pâques

Du 7 au 9 février, animé par Christian CAMPRINI, MOF Chocolatier

• Chocolat et confiserie

Du 21 au 23 février, animé par Pascal MOLINES, MOF Pâtissier

• Sujets de Pâques

Du 28 février au 2 mars, animé par Serge GRANGER, MOF Chocolatier

• Charmante nougatine

Du 28 février au 2 mars, animé par Ludovic MERCIER, MOF Glacier

• Sujets et bonbons

Du 7 au 9 mars, animé par Pascal BRUNSTEIN, MOF Chocolatier

SUCRE

• Sucre et isomalt

Du 7 au 9 mars, animé par Jean-François ARNAUD, MOF Pâtissier

GLACE

• Coupes glacées et desserts glacés

Du 28 au 30 mars, animé par Jean-Marc GUILLOT, MOF Glacier, Champion du Monde de la Pâtisserie

• Nouvelles tendances glacées pour un été branché

Du 11 au 13 avril, animé par Stéphane AUGÉ, MOF Glacier

TRAITEUR

• Snacking

Du 11 au 13 avril, animé par Dominique SAUGNAC, Chef de la production « Be Paris » (concept Boulangerie Epicerie)

STAGES STEPHANE GLACIER

Perfectionnement et Conseil

Contact Glacier Formation et Conseil

15 rue d'Aywaille - 92700 Colombes

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.stephane-glacier.com

LIEU DES STAGES EN REGION
PARISIENNE

66 rue du Progrès - 92700 Colombes

• Viennoiseries et tartes rustiques

Du 31 janvier au 1er février

• L'art du sucre, les essentiels

Du 7 au 8 février

• Montage chocolats « Spécial Pâques »

Du 14 au 15 mars

• Pièces montées,

décors et croquebouches

Du 21 au 22 mars

LES COURS PRATIQUES
BELLOUET CONSEIL

304/306, rue Lecourbe - 75015 PARIS

Tél. : 01 40 60 16 20

Fax : 01 40 60 16 21

E-mail : bellouet.conseil@wanadoo.fr

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

JANVIER

Du lundi 3 au mardi 4 janvier

• Festival de macarons

Du lundi 3 au mercredi 5 janvier

• Sucre tiré
• Confiserie artisanale de qualité

Du jeudi 6 au vendredi 7 janvier

• Sucre soufflé

Du lundi 10 au mercredi 12 janvier

• Traiteur boutique
NOUVEAU • Cakes et gâteaux de voyage
• Apprenez l'art du chocolat

Du lundi 17 au mercredi 19 janvier

• Petits gâteaux individuels

« Nouvelles Tendances »

• Petits-fours et macarons

• Les pâtes de base

et leurs applications

Du lundi 24 au mercredi 26 janvier

• Entremets « gourmands »

Du mercredi 26 au vendredi 28 janvier

NOUVEAU • Les centres de table en sucre

Du lundi 31 janvier au mercredi 2 février

• La pâtisserie traditionnelle

NOUVEAU • Cakes et gâteaux de voyage

• Tartes nouvelles, tartelettes et goûters

FÉVRIER

Du lundi 7 au mercredi 9 février

NOUVEAU • Chocolat « Spécial Pâques 2011 »

• Petits-fours et macarons

Du lundi 7 au jeudi 10 février

• Sucre d'art, pièces artistiques

Du lundi 14 au mercredi 16 février

NOUVEAU • Créations chocolat « petits gâteaux entremets et montages de Pâques »

• Entremets « élégance et création »

• Sucre tiré

• Pains spéciaux et spécialités

de viennoiseries, animé par Ludovic

RICHARD, MOF Boulanger

Du lundi 21 au mercredi 23 février

NOUVEAU • Ambiance petits gâteaux individuels

• Festival de sandwiches et tartines

• Confiserie artisanale de qualité

Du lundi 28 février au mercredi 2 mars

NOUVEAU • Chocolat « Spécial Pâques 2011 »

• Pièces montées et décor

• Traiteur buffet et réception

MARS

Du lundi 7 au mercredi 9 mars

• Glaces, sorbets et entremets glacés

• Entremets « Evolution »

• Apprenez l'art du chocolat

Du lundi 14 au mercredi 16 mars

• Tartes nouvelles, tartelettes et goûters

• Bonbons chocolat « Enrobage machine »

Du lundi 14 au jeudi 17 mars

NOUVEAU • Les centres de table en sucre

Du lundi 21 au mercredi 23 mars

• Petits gâteaux individuels « Nouvelles tendances »

NOUVEAU • Chocolat « Spécial Pâques 2011 »

• Confiserie artisanale de qualité

Du lundi 28 au mercredi 30 mars

• La pâtisserie de saison « Printemps-été »

• Sucre tiré

• Spécialités en boulangerie, animé par Ludovic RICHARD, MOF Boulanger

AVRIL

Du lundi 4 au mercredi 6 avril

• Entremets « Gourmand »

• Festival de sandwiches et tartines

• Les pâtes de base et leurs applications

Du lundi 11 au mercredi 13 avril

NOUVEAU • Cakes et gâteaux de voyage

• Desserts de restaurant

• Glaces, sorbets et entremets glacés

ACTUALITES

LES DERNIERS EVENEMENTS EN DATE

OUEST - Fort belles journées « découvertes des produits Mono France » les lundis 20 septembre et 11 octobre respectivement à Nantes dans les locaux de BOURMAUD EQUIPEMENT et à Aytre chez LITTORAL EQUIPEMENT,

dans une ambiance conviviale mais studieuse, pour le plus grand plaisir des pâtissiers des départements 16, 17, 44, 49 et 85. Ils étaient venus nombreux assister aux sessions animées par Philippe Renou, chef Pâtissier à la maison Gosselin à Paris, utilisateur de la MasterChef dans son propre laboratoire, qui a expliqué et montré comment tirer le meilleur de cet équipement. Laurent Josso, responsable commercial Ouest pour Mono France assurait l'animation commerciale ainsi que les démonstrations de la dresseuse Oméga. Les participants ont pu se détendre autour d'un buffet, composé, en ce qui concerne les desserts, de produits directement réalisés avec la MasterChef.

41^{èmes} OLYMPIADES DES METIERS 2010

Sponsor du PÔLE DES METIERS DE BOUCHE pour les métiers de la Boulangerie et de la Pâtisserie des 41^{èmes} OLYMPIADES DES METIERS 2010 dont les sélections régionales ont eu lieu du 14 au 16 octobre 2010 à Brest au parc de Penfeld, l'entreprise Bruno LE GALL Equip a fourni le matériel nécessaire au bon déroulement des épreuves : 12 000 visiteurs en 3 jours - des jeunes passionnés, déjà doués d'un savoir-faire... voir la vidéo sur www.olympiades-bretagne.fr (rubrique "toutes les vidéos" sous rubrique PÔLE DES METIERS DE BOUCHE, catégorie « Boulangerie » et également « Pâtisserie-confiserie »).

3 journées portes ouvertes à Morlaix dans les locaux des Ets BONDU



Du 18 au 20 octobre, ont eu lieu 3 journées portes ouvertes à Morlaix dans les locaux des Ets BONDU, revendeur de Matières Premières dans l'ouest de la Bretagne : au programme, démonstration d'un fournil Paneotrad®, de la dresseuse Oméga et du MasterChef de MONO France, de la Gyrocrcpe et dégustation des produits. Evènement organisé par Bruno LE GALL Equip Concessionnaire BONGARD du Finistère, associé aux Concessionnaires BONGARD voisins, EM EQUIPEMENT sur les Côtes-d'Armor et l'île-et-Vilaine et LE PÔLE EQUIPEMENT sur le Morbihan. Des affaires pour les clients des trois départements bretons 22 - 29 - 56 qui se sont déplacés malgré la crainte de pénurie de carburant.

RHONES ALPES - Les démonstrations de la MasterChef et de la dresseuse Omega de Mono France ont eu aussi un grand succès sur le secteur de SIMATEL.

Lors de ces journées, c'est Nicolas Coffin, Chef Pâtissier à Dijon, qui officiait en tant que professionnel expert et utilisateur de ces matériels dans son propre établissement « L'Atelier du Véronèse ». Le 13 septembre, au siège de SIMATEL à Seynod, de nombreux échanges ont eu lieu autour des équipements et des contraintes et problématiques « matériel » des saisons en station. Le 5 octobre, les professionnels invités étaient accueillis dans les locaux du Syndicat de la pâtisserie du Rhône. Preuve s'il en fallait, que les pâtissiers s'intéressent à la rationalisation de la pâtisserie et l'investissent !



Foire de Grenoble (30 octobre - 11 novembre) : le partenariat de « la maison FLORAN », maison dont l'héritage du moulin familial est l'âme de l'entreprise, et de la société SIMATEL, a rencontré un franc succès sur cette foire.



Le fournil version « Paneo » était à l'honneur. La collaboration entre la maison FLORAN et le démonstrateur Paneotrad® a très bien fonctionné. Les visiteurs ont pu voir le fournil en fonctionnement et déguster les produits directement issus de la fabrication. La fréquentation du stand a été très importante et 1 400 baguettes ont été fabriquées chaque jour ! Bilan très positif.

Le Pôle Equipement était présent au salon du chocolat à Vannes, du 11 au 14 novembre.

De nombreux professionnels ont fait le déplacement, ce qui leur a permis de voir, en fonctionnement, le four électrique Oméga2 ainsi que Paneotrad® de BONGARD, la MasterChef et la dresseuse à biscuits de MONO France.



MANIFESTATIONS DU RESEAU

SERBOTEL

Le salon des métiers de bouche et de l'hôtellerie se tiendra au Parc des expositions de la Beaujoire, à Nantes du 20 au 23 mars 2011.

7 concessionnaires de l'Ouest exposeront dans le secteur réservé à la boulangerie pâtisserie : Littoral Equipement, Le Pôle Equipement, Bruno Le Gall Equip, EME Equipement, MSE, Bourmaud Equipement et Bourmaud 85. Un stand de 144 m² sera consacré aux matériels BONGARD et une surface de 40 m² sera réservée aux équipements du catalogue EUROMAT et aux produits Mono France : MasterChef et dresseuses à biscuits. Un partenaire agencier magasin et un partenaire laboratoire seront plus particulièrement associés à cette manifestation. BONGARD et ses concessionnaires de l'Ouest seront également sponsors de la 13^{ème} Coupe d'Europe de la Boulangerie, ouverte à 9 sélections nationales de pays européens par le biais de l'équipement et l'installation de 3 fournils de démonstration.

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@orange.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@cfeb.fr - site internet : www.cfeb.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 : vhardouin@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

BREAD LAND CORSE

**Départements 2 A/Corse du Nord
2 B/Corse du Sud**
11 b, avenue Alexandre III
78600 MAISONS-LAFFITTE
Tél. : 01 39 12 08 52 - 06 07 58 11 97
Fax : 01 39 62 40 51
E-mail : breadlandcorse@orange.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

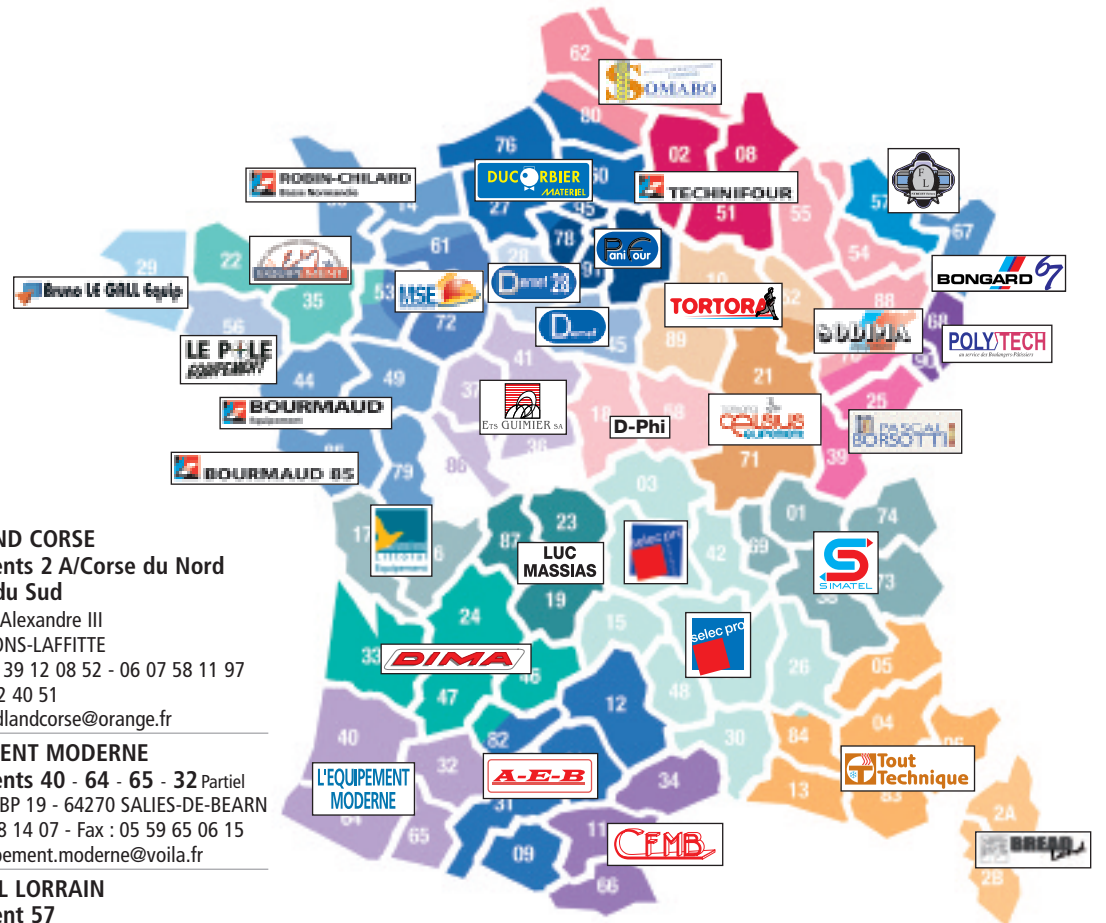
Départements 07 - 26 - 30 - 48 - 84 Partiel
RN 7 - ZA Marcerolles - 26500 BOURG-LÈS-VALENCE
Tél. : N° Indigo : 0820 825 301 - Fax : 04 75 83 00 29
E-mail : cagop@selecpro.fr - Site Internet : www.selecpro.fr

SELEC PRO Auvergne

Départements 15 - 42 - 43
Impasse Malval - 42700 FIRMINY
Tél. : N° Indigo : 0820 825 301 - Fax : 04 77 40 56 33
E-mail : cagop@selecpro.fr

Départements 03 - 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 - 20, rue de la Paix - 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

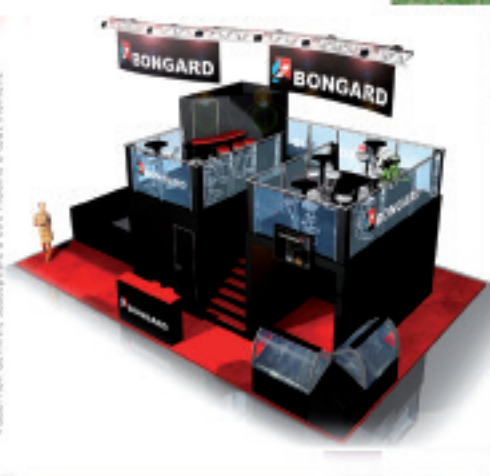
**du 22 au
26 Janvier
2011**

au Parc
Eurexpo
de Lyon

Vite, pas de temps à perdre...
Rendez-vous au



sur le stand de Bongard
Hall 6 stand n° 6-G90



Vous pourrez y découvrir l'implantation d'un **fournil Paneotrad®** complet dans seulement 20m² d'espace au sol !

Nos démonstrateurs vous feront déguster de délicieuses **fabrications "minute" salées ou sucrées**, formées dans Paneotrad® et cuites dans le nouveau four à soles électrique Oméga2.

Découvrez **plus de 20 modèles de matrices** dont les différentes combinaisons permettent d'imaginer **de très nombreuses découpes**. Il faut seulement quelques secondes pour former un plateau de bouchées apéritives, brioches, baguettes, pains, ficelles sans oublier petits pains ou divers types de sandwiches.



paneotrad

+ Une qualité de pain exceptionnelle et un goût authentique dus à un parfait respect de la pâte.

+ Une cuisson à la demande évitant les excédents de produits en fin de journée

+ Une grande diversité de produits (baguettes 400 ou 600, petits pains, pavés, ciabatta etc.)

+ 40% de manipulations en moins par rapport à un process classique

+ Un réel gain de place

+ Une grande simplicité d'utilisation

+ Moins de poussières de farine (travail en sas fermé)

 **BONGARD**

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