

AVRIL-MAI-JUIN 2011

DOSSIER

LES BOULANGERS DU BOUT DU MONDE

Ezio Marinato, où le besoin d'en connaître toujours plus, pour aller toujours plus loin.

Lire en page 2



PANEOCLUB

3

Denis Peloutier se convertit au Paneotrad® et fait le pari d'ouvrir une boulangerie en ZI. Un coup de maître qu'il ne regrette pas...

L'AVIS DE MADAME

3

« Faire goûter les produits du boulanger aide à la vente »
Marie-Claude Philippot,
boulangère à Brunoy (91)...

TECHNIQUE

4

Le refroidisseur d'eau à coulée continue FONTO...



...parce que l'eau est primordiale, non seulement dans le processus d'hydratation pour obtenir une pâte d'une certaine consistance, mais également pour maîtriser son développement.

ILS EN PARLENT

6-7

PaniCentre,
concessionnaire BONGARD
pour l'Eure-et-Loir (28),
l'Indre (36), l'Indre-et-Loire (37)
le Loir-et-Cher (41), le Loiret (45)
et la Vienne (86).

2 artisans témoignent...

SERVICES ET PRODUITS

8

BNP Paribas Leasing Solutions,
un partenaire pour financer
les équipements des artisans
boulangers.

Publi-reportage

EDITORIAL

Voici très exactement quatre ans que j'ai l'honneur et le privilège de diriger la branche équipements de boulangerie et de pâtisserie Europe du groupe italien ALI. Leader mondial de la fabrication et de la distribution des équipements pour la restauration professionnelle et les collectivités, le groupe ALI possède aujourd'hui plus de 66 marques.

La société BONGARD est un de ses fleurons.

Inutile de vous présenter BONGARD bien évidemment, mais il me paraît important de saluer les équipes d'hommes et de femmes qui vivent ensemble cette extraordinaire aventure depuis près de quatre-vingt dix ans.

Lorsque je parle de BONGARD, je pense à l'usine alsacienne d'Holtzheim mais également à nos partenaires, réunis au sein de l'Association des concessionnaires BONGARD (ACB) : une grande famille qui œuvre quotidiennement à votre service en vous offrant une gamme complète d'équipements robustes et innovants, assortie d'un service dont la qualité et la proximité ne sont plus à démontrer.

J'ai découvert le monde attachant de la « Boul'Pat » il y a quatre ans et je suis toujours fasciné d'entendre ces discussions où l'on ne parle pas seulement de recettes mais également d'art et de traditions. Un monde où l'on goûte, touche, sent : de véritables Alchimistes ! Mais même si les artisans boulangers-pâtisseries ont des étoiles dans les yeux quand ils parlent de leur métier, ils gardent le sens des réalités, les pieds sur terre dans le monde d'aujourd'hui.

C'est la raison pour laquelle je crois utile de vous parler des valeurs de BONGARD, de ce en quoi nous croyons profondément et qui nous motive au quotidien car je suis certain que vous les partagez. En effet la mission dont se sentent investis les hommes et femmes qui « portent » notre marque est à la fois simple et ambitieuse : être le partenaire sans frontière des faiseurs de bon pain, d'aujourd'hui et de demain !

Comme vous, nous nous attachons à conserver et préserver un savoir-faire qui a fait ses preuves. En l'enrichissant, en le conjuguant avec les nouvelles technologies qui permettront d'être plus respectueux de l'environnement en économisant l'énergie, plus respectueux de votre santé en favorisant l'ergonomie, plus respectueux de votre travail en créant de nouveaux process tels que Paneotrad®.

Existe-t-il un plus beau métier que celui de perpétuer une tradition française, la faire connaître dans un monde qui perd ses repères ? Existe-t-il une vocation plus noble que de magnifier les gestes ancestraux en créant des équipements qui respectent notre environnement aussi bien que l'Homme qui l'habite ?

Merci de nous donner l'occasion de faire ce métier. Merci de partager avec nous, cette grande aventure !



Alain Péru
Président d'AFE Bakery
(division Boulangerie-Pâtisserie
Europe du groupe ALI)
PDG de la société BONGARD

FORUM MAG N°46 - AVRIL-MAI-JUIN 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

DOSSIER

LES BOULANGERS DU BOUT DU MONDE

Un parcours semé de concours et de récompenses, pour le meilleur du pain.



■ **Forum Mag** : bonjour Ezio, pourriez-vous nous expliquer le parcours qui vous a amené à réaliser des démonstrations pour ESMACH, le distributeur des produits BONGARD en Italie ?

Ezio Marinato : j'avais à peu près 13 ans lorsque mon parcours dans la boulangerie a débuté, dans le magasin de mes parents, où j'ai commencé à mettre la main à la pâte durant les grandes vacances. A la fin de mes études, je me suis inscrit dans une école professionnelle de boulangerie à Cividale del Friuli (Udine), pour y obtenir, après une période de deux ans, mon diplôme de boulanger pâtisier. Tout en continuant à travailler dans la boulangerie de mes parents, j'ai ressenti le besoin d'évoluer et de connaître de manière plus approfondie le monde de la boulangerie et de la pâtisserie. Pour ce faire, je me suis inscrit à un grand nombre de cours de formations proposés par les professionnels du secteur.

■ **FM** : c'est donc une véritable vocation transmise de père en fils ?

E.M. : tout à fait ! Mais même si j'appréciais beaucoup le contact avec les clients et le travail quotidien en boulangerie pâtisserie, je me sentais encore un peu insatisfait. J'avais besoin d'en connaître toujours plus. Je me suis donc inscrit au « Richemont Club Italia », où en plus d'une formation constante, j'ai eu l'opportunité de me confronter à la réalité des concours. Après plusieurs épreuves et sélections j'ai pu, en 2002, participer au championnat d'Europe en Suisse (Bulle) que j'ai remporté avec les deux autres boulangers qui formaient l'équipe.

En 2005, toujours en équipe, j'ai participé à la Coupe du Monde de la boulangerie à Paris où je me suis retrouvé quatrième, alors qu'en 2007, à Lyon, j'ai obtenu ce que je considère comme « la récompense suprême » en remportant mon premier Mondial du Pain avec un commis (Simone Rodolfi).

■ **FM** : vous avez donc eu l'opportunité de vous confronter aux produits français comme, bien entendu, aux produits italiens. Quel constat en tirez-vous ?

E.M. : les concours m'ont permis de rencontrer de nombreux confrères internationaux et notamment français. A mon avis la panification italienne et française ont en commun notre culture du pain et une volonté très forte de toujours employer d'excellentes matières premières.

Par contre, j'estime que les collègues français ont, de manière générale, une préparation supérieure à la nôtre notamment pour l'aspect organisationnel et dans la connaissance des processus de panification. Ceci est probablement dû à la manière dont les Français envisagent la formation en général, le sérieux de l'apprentissage ainsi que l'attention apportée aux métiers de bouche et à la boulangerie en particulier.

■ **FM** : on vous a vu récemment « faire le Show » sur le salon AB-Tech* sur l'espace de démonstration Paneotrad®. Qu'est-ce qui vous a séduit dans le process Paneo ?

E.M. : Paneotrad® est, comme je l'évoquais plus haut, la preuve de la maîtrise des Français en matière d'organisation. C'est une nouvelle manière très efficace de considérer la planification du travail qui permet de conjuguer gain de temps et qualité du produit. J'apprécie tout particulièrement d'avoir la possibilité de préparer les pétrissées bien à l'avance et de les enfourner à tout instant de la journée, variant les formes et la typologie du pain, que ce soit des produits salés ou sucrés. Il n'est plus nécessaire de disposer d'une « avance » de production que l'on risque de jeter en fin de journée et ça aussi, c'est une réelle économie qui répond parfaitement aux exigences de la panification « moderne » telle que nous la vivons en Italie et à ce que j'ai pu en comprendre, en France.



■ **FM** : c'est donc l'organisation du travail qui est révolutionnée à vos yeux...

E.M. : oui mais pas seulement. Production et travail sont en effet optimisés mais la qualité du pain nous donne la satisfaction la plus gratifiante que peut recevoir un artisan : celle de voir le client fréquenter régulièrement la boutique pour y trouver les produits qu'il préfère. A titre personnel, j'y trouve un grand confort car du coup, je ne suis plus contraint d'être en permanence au laboratoire, ce qui me permet de trouver du temps pour travailler la pâtisserie, me consacrer aux cours de panification, à l'activité de consultant et à la mise au point de techniques de production pour l'élaboration de nouveaux produits artisanaux italiens.

■ **FM** : Paneotrad® n'est donc pas seulement dédié aux produits français ?

E.M. : non bien sûr. Tout comme c'est le cas en France, il y a d'innombrables sortes de pain en Italie : chaque région la sienne, avec des caractéristiques très précises que je suis encore en train de tester... Mais avec Paneotrad®, il me semble que rien n'est impossible ! Il suffit de beaucoup de passion, de technique et d'un peu de patience.

* Le salon AB-Tech s'est tenu 23 au 27 octobre 2010 à Milan

L.N.

PANEOCLUB

LE CLUB DES POSSESSEURS DE PANEOTRAD®



A 55 ans, Denis Peloutier a pris un double virage : il s'est converti au Paneotrad® et a fait le pari d'ouvrir une boulangerie en zone industrielle sur l'axe Vesoul Besançon. Un coup de maître qu'il ne regrette pas. Sa première affaire, achetée en 1977 avec sa femme Claude à Breurey-lès-Faverney, est une boulangerie multi-services (tournées de campagne, épicerie, bureau de tabac, française des jeux, etc.). La seconde, acquise en 1999, 3 km plus loin, à Faverney, leur permet d'avoir une réelle activité boutique même s'ils conservent une « tournée camion ». Leur dernière réalisation, mûrie après un temps de césure de deux ans, est exclusivement « orientée boutique ».

C'est leur rencontre avec Paneotrad® au salon Européen en février 2008, qui a permis au projet de Noidans-lès-Vesoul de voir le jour le 13 novembre de la même année.

« Au pétrin d'Elodie » (Ronde des pains) – Elodie est leur fille et associée – est une boulangerie, tarterie et traiteur située juste en face du centre mondial de pièces détachées de Peugeot. Ouverte de 3h30 (première sortie des équipes de chez Peugeot) à 19h00 non stop (ce qui justifie 5 personnes à la vente), fermée le dimanche et les jours fériés. La fabrication y est assurée par Denis et son ouvrier boulanger.

■ Qu'est ce qui vous a séduit dans Paneotrad® ?

C'est une autre approche du métier qui réduit le nombre de manutentions, ce qui permet une optimisation du temps et un très grand confort de travail. Si on considère les contraintes de la mise en place d'une pâte, on s'aperçoit que le gain de temps que donne Paneotrad® sur une pâte, multiplié par toutes les pâtes que l'on fait dans la journée, est phénoménal. Avec Paneotrad®, pour une pâte de 40 litres, la mise en place est d'une heure et demie ; C'est un sacré gain de temps ! De plus Paneotrad® (qui intègre les fonctions de 3 machines) n'est pas très encombrante et si on a une surface de laboratoire réduite cela permet de tout recentrer même au niveau du froid. Et la gestion des pâtes est tellement plus simple ! Même s'il reste des pâtes en bac, on peut les cuire le lendemain voire le surlendemain, avec un résultat impeccable au niveau qualitatif. Quant à l'hygiène, tout se faisant à partir de bacs (bacs de stockage et bacs de découpe), on peut sans problème

passer la pâte d'un bac à l'autre et remettre au froid, ce qui serait impossible avec une production sur couche à cause des salissures. Avec Paneotrad®, on cuit au plus près de la demande, en continu, sans gaspillage. C'est une machine complète et en matière d'investissement très compétitive comparée à un équipement traditionnel (chambres plus grandes, chariots, couches, façonneuse, diviseuse, balancelle ou repose pâtons).

■ Vous avez 40 ans de métier, d'habitude de travail « classique » ? Comment s'est passée la prise en main de Paneotrad® ?

Déjà il y a le stress de la nouveauté et puis une fois que la machine est là, il ne suffit pas de la brancher ! J'étais allé chez trois collègues dans les Vosges pour voir comment ils s'en servaient, mais chacun avait sa manière de faire. Et moi, à mon tour, je travaille encore différemment... Je me suis inspiré des idées des autres mais je les ai arrangées à ma façon. J'ai mes astuces. Au départ il faut prendre le tour de main pour la répartition des pâtes dans les bacs et pour la mise en place de la découpe. Certains disent que pour faire du Paneo il suffit d'avoir la recette. C'est plus que cela : il faut être méticuleux, rigoureux au niveau des temps de pétrissage, pointu sur toutes les phases de travail (températures précises, hygrométries spécifiques) et suivre scrupuleusement la recette et son mode opératoire. C'est comme cela que l'on obtient un produit régulier ; cela ne s'improvise pas. J'ai réellement mis un an pour être tout à fait au point et maîtriser le process.

■ Qu'est-ce qui vous séduit dans le pain produit à partir de Paneotrad® ?

Sa fermentation indéniablement ; un démarrage plus lent et un développement plus long. Avec le process Paneo, le pâton passe de 2°C (au lieu de 20°C en chambre de pousse) à 60/65°C, température où son développement cesse au four pour passer au stade réel de la cuisson jusqu'à 270°C. Ce temps de maturation lui donne une mie très alvéolée et pleine de saveurs ! Mes clients sortent du magasin en ayant déjà mangé la moitié de leurs baguettes. Le pain Paneotrad®, c'est un régal !

■ Le mot de la fin ?

On s'est moqué de nous quand nous nous sommes installés là, or grâce au Paneotrad®, nous avons parfaitement réussi notre coup ! (...et le potentiel de développement est loin d'être atteint !).

C. CH-Z.

L'AVIS DE MADAME

PROPOS ET IMPRESSIONS D'UNE BOULANGÈRE

« Faire goûter les produits du boulanger aide à la vente »

Originnaire de Lorraine, Marie-Claude Philippot a commencé comme vendeuse en pâtisserie avant de venir travailler en région parisienne puis s'installer à Colombes, Brunoy et Paris. Pour elle, l'accueil et le respect de la clientèle sont les deux qualités primordiales d'une bonne vendeuse !

Responsable de deux magasins, l'un à Brunoy et l'autre à Paris, la boulangère donne toujours des conseils à ses vendeuses comme si c'était leur premier jour. « Il est important que l'aspect physique soit impeccable. Un peu de maquillage peut être nécessaire pour donner bonne mine et un petit bijou pour le côté féminin. Le sourire est indispensable quel que soit le moment de la journée. Les cheveux doivent être attachés et les piercings sont interdits », répète Marie-Claude.

A chaque fête du calendrier, la boutique est décorée et des animations sont organisées en collaboration avec le meunier ou directement par la boulangère et ses vendeuses. « A Noël, le personnel fait déguster nos spécialités comme les Bretzels ou le Stollen, un gâteau traditionnel de fin d'année. C'est un pain aux fruits et aux épices, farci au massepain, à déguster à température ambiante ». Selon la boulangère, faire goûter les produits du boulanger aide à la vente. C'est une façon de faire plaisir simplement à la clientèle et la remercier de venir dans le magasin, selon la boulangère. « Les clients ne

sont pas un numéro. Pour fidéliser les clients, il faut nouer des relations quotidiennes, s'intéresser à leur vie s'ils le souhaitent et les appeler par leur nom. Aujourd'hui, les clients ont beaucoup de choix et d'offres concurrentes. Ils ne viennent pas chez nous par hasard. Ils savent qu'ils trouveront une baguette artisanale de qualité ou de la pâtisserie maison ».

■ Développer les plaisirs

Marie-Claude a appris le métier au fil des années et une fois installée avec son mari Dominique, elle a décidé de suivre des stages pour se perfectionner à l'école Banette de Briare et une formation de vendeuse à l'Institut National de la Boulangerie Pâtisserie de Rouen. Aujourd'hui, elle travaille avec Maryse Portier, déléguée des boulangères à Paris. « En boutique, il faut développer les plaisirs et la gourmandise. Les vendeuses doivent faire attention à la présentation des gâteaux et autres entremets. Elle doit être soignée, c'est ce qui donne envie d'acheter. Il ne faut jamais laisser d'espace vide en pâtisserie et toujours recharger les vitrines ».

■ Le marché du sandwich est à privilégier

Toutes les études démontrent que la restauration sur le pouce progresse si on propose de la qualité et du service. Offrez des petits pains spéciaux avec vos salades ou des tranches de pains. Pensez à la vinaigrette, à une serviette papier, des



Marie-Claude PHILIPPOT, boulangère à Brunoy (91)

couverts et des emballages écologiques pour sensibiliser les clients. « A midi, les formules sandwich seront valorisées avec les desserts à emporter. Le client doit trouver des panneaux avec un descriptif alléchant de leurs compositions, des variétés et des prix. N'hésitez pas à proposer du sur-mesure pour les sandwiches. Pensez également à la carte de fidélité ».

Pour Marie-Claude, il faut connaître parfaitement la composition des produits que ce soit un sandwich ou un gâteau. « Les clients hésitent souvent dans leur choix. La vendeuse est là pour l'aider ou le conseiller ».

■ Veiller à l'hygiène

Autre règle à respecter ! Les clients sont sensibles à une boutique bien décorée, des vitrines lumineuses et un sol propre. « Dans nos 2 magasins, les vitrines intérieures et extérieures sont nettoyées tous les jours. Un thermomètre surveille la température et une alerte se déclenche en cas de problème », explique la boulangère.

Le week-end, les vendeuses doivent être encore plus performantes car les clients sont pressés. Recevoir les clients est différent de la semaine. « Il faut aimer son métier et les gens autour de soi ». Pour augmenter le trafic en boutique, Marie-Claude et son mari ont investi dans une deuxième caisse pour rendre plus facilement la monnaie et éviter l'attente de la clientèle.

J-P. D.

TENDANCES

Prix du blé et prix du pain

A l'heure de la flambée des matières premières et particulièrement du prix du blé, la Confédération Nationale de la Boulangerie Française rappelle que le prix du pain ne doit pas être corrélé avec la courbe du prix du blé et celle du prix de la farine. Le prix du pain comme celui de la farine est libre et s'inscrit dans le marché concurrentiel. Il appartient à chaque artisan boulanger de fixer individuellement le prix de son pain et de veiller à l'équilibre de son compte de résultat. Il doit prendre en compte, non seulement l'évolution du coût des matières premières, mais également celle de l'ensemble de ses charges (salaires, dépenses d'énergie, contrats de maintenance, loyers, assurances...) alors que l'on constate un tassement en moyenne nationale et, depuis plusieurs années, des résultats d'exploitation.

Camionnettes : feux de jour obligatoires.

Une nouvelle mesure est entrée en application pour les véhicules particuliers neufs et les petites camionnettes de livraison achetées neuves. L'allumage des feux de jour devra fonctionner automatiquement dès le démarrage de la voiture. Avec l'allumage des feux de jour, la conduite est davantage sécurisée grâce à une plus grande visibilité du véhicule. Les risques d'accident devraient diminuer, surtout lors de virages à gauche et du franchissement de carrefours. Les feux de jour ne sont pas aussi lumineux que les feux de croisement. Les constructeurs utiliseront des ampoules LED, peu consommatrices d'énergie et donc de carburant.

Apprentissage : les mesures 2011.

La secrétaire d'Etat chargée de l'apprentissage et de la formation, Nadine Morano, a engagé de nouvelles mesures pour atteindre 800 000 apprentis d'ici à 2015 en France contre 600 000 en 2010. Les recettes (1 000 euros pour un nouvel apprenti ou un contrat de professionnalisation supplémentaire, dispositif « zéro charge » pour le recrutement d'un apprenti) de ces dernières années sont arrivées à leur terme. 500 millions d'euros issus du programme des investissements d'avenir ont été débloqués pour moderniser les centres de formation d'apprentis (CFA) et créer 15 000 places d'hébergement supplémentaires. Parmi les mesures annoncées, l'augmentation du quota des jeunes en alternance dans les entreprises devrait atteindre 4%.

EKIP : nouvelle organisation.

Suite au départ en retraite de son secrétaire général Jean-Paul Broutin, une nouvelle organisation a été mise en place au sein d'EKIP « Les Equipementiers du goût », organisation qui rassemble les équipementiers français de la boulangerie-pâtisserie. Présente depuis 18 ans, Corinne Goumand devient responsable administrative pour EKIP et Européen Développement. Elle sera en relation directe avec les présidents des différentes commissions (export, communication, technique, base de données, formation, etc) de l'organisation professionnelle. Concernant Européen, le salon mondial de la boulangerie-pâtisserie, Corinne Goumand secondera Patrice Mora au sein du comité de pilotage en relation avec GL Events, nouvel opérateur du salon. Jean-Paul Broutin continuera d'intervenir en tant que consultant pour des animations liées au salon Européen.

TECHNIQUE

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

Zoom sur les refroidisseurs d'eau

Pour le profane, « faire du pain » se résume à mélanger de la farine, du sel, de la levure et de l'eau. Pourtant de cette « simple » recette réalisée à partir d'ingrédients communs, l'on obtient une multitude de pains différents tant au niveau de la flaveur que des textures.

Cette alchimie subtile est due au savoir-faire de nos artisans, à leur profonde connaissance du travail de la pâte, du choix et de l'utilisation des matières premières.

Au nombre de ces dernières, figure l'eau dont l'importance est primordiale non seulement dans le processus d'hydratation pour obtenir une pâte d'une certaine consistance, mais également pour maîtriser son développement.

C'est ce sujet que nous explorerons ci-dessous en vous présentant le refroidisseur d'eau à coulée continue FONTO.

■ Un peu de théorie

Il est communément admis que la température favorable à l'évolution des levures au sein de la pâte à pain se situe aux environs de 23 à 25 °C. Il est donc vital, pour obtenir un rythme de fermentation normal, de confectionner des pâtes dont la température, en fin de pétrissage, soit voisine de 25°C. La température ambiante, celle de la farine ainsi que les conditions dans lesquelles le pétrissage est réalisé, peuvent faire varier la température de la pâte et rendre difficile la maîtrise de la fermentation.

La température du fournil peut bien évidemment varier selon les saisons, la localisation géographique, voire même l'implantation du laboratoire. Celle de la farine est également variable puisqu'elle dépend de la température du lieu dans lequel elle est stockée. Il est assez difficile et aléatoire de tenter de la réchauffer ou de la refroidir. Si l'on peut également jouer sur l'élévation de la température de la pâte lors de son pétrissage, selon le type de pétrin utilisé, la vitesse même du pétrissage ou sa durée, il est tout de même assez ardu de maîtriser totalement le phénomène d'échauffement produit par le frottement du mélange contre les parois de la cuve et celui induit par la spirale ou le bras du pétrin.

Dès lors, il ne reste plus qu'un ingrédient sur lequel il est – heureusement – assez facile de jouer : la température de l'eau qui pourra être refroidie ou réchauffée à volonté.

■ Un zest d'histoire

Par le passé, il n'était pas rare de voir les boulangers ajouter de lourds seaux d'eau glacée ou tiédie à leurs pâtes. Au vu des quantités de liquide à incorporer, cette opération pouvait difficilement être réalisée en une seule fois. Extrêmement pénible en cas de grosses pétrissées, son résultat était également relativement aléatoire quant à la température réelle du liquide incorporé.



Doseur-mélangeur Domix 45 : la température de l'eau est mesurée et visualisée directement sur l'écran de contrôle. Une sélection de programme permet de déterminer automatiquement les température et quantité d'eau nécessaires à la recette

Depuis plusieurs années, le refroidisseur d'eau à accumulation a fait son apparition, souvent couplé à un doseur mélangeur permettant de doser précisément la quantité et la température d'eau chaude et froide destinée à la pétrissée.

Dans le cadre d'un refroidisseur à accumulation, l'eau, stockée dans une cuve, est refroidie par un serpentin de cuivre parcouru par un gaz frigorigène.

L'eau à 1°C est ensuite évacuée soit par gravité, soit par le biais d'une pompe de tirage.

Cet équipement, s'il est correctement dimensionné selon vos besoins, permet d'obtenir une eau immédiatement disponible, à température constante.

Pratique à installer, disposant en général d'un faible encombrement, le refroidisseur d'eau à accumulation est extrêmement simple d'utilisation.

La principale critique qui peut lui être faite étant l'impérieuse nécessité de tenir la cuve dans un parfait état de propreté grâce à un entretien méticuleux, et de réaliser régulièrement des contrôles sur ce point.

■ Une pincée d'obligations légales

Malgré la croyance répandue en le fait que la cuisson « stériliserait » le pain, le consommateur exige tout de même un strict respect des conditions d'hygiène dans la fabrication de cet aliment de base.

Cette considération est donc indispensable pour un artisan consciencieux et respectueux de ses clients, mais elle ne s'inscrit pas clairement dans une seule et unique obligation réglementaire dédiée à notre secteur d'activité.

En ce qui concerne l'eau destinée au pétrissage, l'on peut néanmoins se référer aux textes de loi relatifs aux normes de potabilité (*) ainsi qu'à la directive européenne de 1995 relative à l'hygiène alimentaire (**) qui imposent à tout professionnel du secteur d'identifier les risques pour la sécurité alimentaire et de mettre en place des procédures de vérification pour éviter les dérives. Cette directive impose notamment que les divers ingrédients soient stockés dans des conditions assurant leur intégrité et évitant les risques de contamination.

(*) Directive européenne n°98/83/CE du 3 novembre 1998 transposée en droit français dans un arrêté du 20/12/2001, lui-même actualisé par un arrêté du 11/01/2007.

(**) Directive européenne n°93/43/CEE transposée en droit français par un arrêté du 16/05/1995.



Un thermostat contrôle la température du refroidisseur d'eau à coulée continue L au 10^{ème} de degré près



La gamme FONTO utilise la pression du réseau : aucune pompe de tirage n'est donc nécessaire.

Fonto Un avantage indéniable : l'hygiène.

Contrairement aux refroidisseurs d'eau à accumulation, le refroidisseur d'eau à coulée continue FONTO a été développé dans le but d'éviter que l'eau refroidie entre en contact avec l'air ambiant.

L'eau tirée directement du réseau, passe par un circuit dédié, lui-même situé dans une cuve refroidie grâce à la création et à l'accumulation de glace.

La variation du banc de glace est contrôlée par une sonde qui garantit la constance du refroidissement en pilotant un groupe frigorifique de forte puissance.

L'échange frigorifique est accéléré par 2 ou 3 agitateurs (selon le modèle choisi).

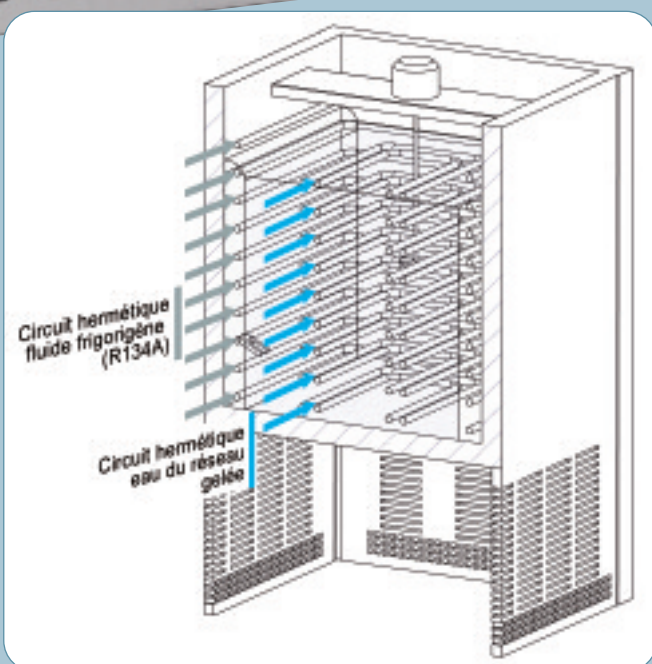
Malgré l'hermétisme du circuit par lequel l'eau circule, nous avons choisi une cuve en polyester de qualité alimentaire et un habillage en inox, également alimentaire.

La gamme FONTO dispose de 5 modèles permettant un débit de 45 litres à 180 litres par heure.

Pour les productions importantes, les modèles Fonto 120 et 180 possèdent deux cuves indépendantes et deux circuits frigorifiques différents afin de garantir un débit optimal.

Garantissant ainsi une hygiène irréprochable et une eau glacée toujours disponible à température constante, le refroidisseur d'eau à coulée continue FONTO vous permettra de vous libérer d'un entretien de cuve fastidieux et de la crainte de toute contamination par des bactéries, poussières de farine ou toute autre substance étrangère.

L.N.



Shéma de fonctionnement

PARLEZ-EN AVEC VOTRE CONSEILLER BONGARD

Depuis 20 ans, BNP Paribas Leasing Solutions et BONGARD vous accompagnent dans le financement des équipements de votre boulangerie.

**BNP PARIBAS
LEASING SOLUTIONS**

ILS EN PARLENT...

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



Historique et faits marquants

HIER

DEMEF 45 (concessionnaire BONGARD)

- Créé en 1987
- CA 2010 : 1 150 000 €
- Effectif : 5 personnes
- Implantation géographique : Montargis
- Secteur commercial : Loiret

DEMEF 28 (concessionnaire BONGARD)

- Créé en 2009
- CA 2010 : 1 100 000 €
- Effectif : 3 personnes
- Implantation géographique : Chartres
- Secteur commercial : Eure-et-Loir

ETS GUIMIER (concessionnaire BONGARD)

- Créé en 1986
- CA 2010 : 1 380 000 €
- Effectif : 5 personnes
- Implantation géographique : Tours
- Secteur commercial : départements 37 - 41 - 86 - 36

STE FLAM

- Créé en 1995
- CA 2010 : 1 900 000 €
- Effectif : 9 personnes
- Implantation géographique : près d'Orléans
- Secteur commercial : départements 28 - 41 - 45

DEMAIN

Création : Janvier 2011

- Effectif : 23 personnes
- Implantation géographique : 2 sites, un à proximité d'Orléans, un à Tours
- Secteur d'activité : départements 28 - 36 - 37 - 41 - 45 - 86

Objectif immédiat :

- Mise en place d'une structure technique et commerciale sur les départements 36 et 86.
- Mise en place de « contrats d'entretien » techniques, afin de proposer à chaque client le confort d'utilisation et le suivi qualité de ses outils de travail.

Objectif à court terme :

- Maintenir sur son secteur, à la hauteur qui est la sienne, le sérieux et le professionnalisme d'une équipe de spécialistes.
- Continuer à hisser haut et fort la bannière « BONGARD » sur l'ensemble de la région afin que la marque devienne un acteur incontournable du tissu économique lié à la boulangerie-pâtisserie locale.



Patrick

L'équipe commerciale



Johnny



David



Lionel



Hervé

Coordonnées :

- Tél. commercial : 02 38 75 70 69 - Fax : 02 38 75 87 59
- Tél. SAV - 24h/24 - 7j/7 : N° Indigo 0820 22 31 00
- Tél. pièces détachées : 02 38 75 87 50
- 20, rue des Magasins Généraux - 37700 Saint-Pierre-des-Corps
- 59, rue de la Gare - 45310 Patay
- E-mail commercial : contact@panicentre.com
- E-mail technique : contact@paniservices.com

2 artisans, témoins d'un accompagnement



■ « L'Atelier Marquet » à SALBRIS - Loir-et-Cher (41)

« L'Atelier Marquet » c'est le troisième bébé de Sylvie et José Marquet. Le rêve abouti d'un parcours professionnel réussi. José a sept ans de métier quand il rencontre Sylvie en 1990 en Suisse, alors qu'ils travaillent tous les deux dans le même établissement. En 1992, ils achètent à Salbris (Loir-et-Cher) le fonds de leur première pâtisserie qu'ils font prospérer pendant 18 ans. La limite de développement atteinte pour leur pâtisserie, adjointe à l'envie de posséder leur propre Maison, murs et fonds, leur fait élaborer un projet qui mettra deux ans à voir le jour.

« Cela a été compliqué et difficile en particulier avec les banques, la période n'étant pas propice. Nous avons eu des moments de grande solitude, mais à force de persévérance, nous avons réussi ».

Sylvie et José ont choisi de s'installer à la périphérie de Salbris, sur la Nationale 20 pour deux raisons : le stationnement et le passage (5 000 à 6 000 voitures/jour en période normale, jusqu'à 18 000 l'été). « L'Atelier Marquet », boulangerie-pâtisserie-chocolaterie, a ouvert le 23 novembre dernier.

« Nous avons intégré l'outil boulangerie pour des perspectives de développement et rendre notre affaire attrayante en cas de transmission. Toutefois, nous voulions respecter notre historique d'origine, alors nous avons organisé le magasin en espaces différenciés. Notre activité chocolaterie étant conséquente, nous avons tenu à lui consacrer une surface bien séparée, un endroit où les gens peuvent prendre leur temps pour choisir et se décider. On n'achète pas un ballotin de bonbons de chocolat comme on achète une baguette. »



C'est Sylvie qui a donné les impulsions sur la décoration ; elle a collaboré avec les architectes pour le choix des tons, des matériaux, des agencements ; José s'est surtout occupé du laboratoire. Pour l'équipement, José a pris deux entreprises : les Ets GUIMIER et la société FLAM qui se trouvent aujourd'hui intégrées dans la même structure PaniCentre. « Cela fait 15 ans que je travaille avec Dominique Guimier et son commercial Hervé Tartoué avec lequel j'ai de bonnes relations. Patrick Cochon, a fait plus que son travail de vente de matériels, il a été d'un très grand support dans ce projet ».

José a choisi de travailler avec BONGARD pour continuer à fonctionner au Serbotel 2009.

« J'ai été convaincu par ce que BONGARD propose en matière de souplesse dans la production. La flexibilité dans la production avec Paneotrad®, peut être manœuvré quand le client ne suis pas disponible. Paneotrad® permet de répondre aux besoins et d'avoir du stock. C'est une capacité, aujourd'hui, cette capacité, c'est une capacité, ce sont les vendeuses qui déclenchent le besoin de pain en boutique : la baie vitrée coulissante qui permet de pousser l'appui sur le programme 'Intuitif', et nous donnent l'occasion de vendre. A leur demande, à toute heure, nous sommes capable de cuire en 20 minutes, ce qui est de la priorité. Cela nous donne la possibilité de J'ai deux cuissons permanentes, midi, où il y a un pic et à 16h, nous avons les mouvements de soirée. C'est une fournée allégée, par exemple, nous sommes heures de nuit et permet de travailler dans cela l'avenir de la boulangerie. Etant en création totale en boulangerie, nous avons choisi de nous positionner sur le marché de la tradition française. C'était à nous de proposer le pain blanc des personnes d'ici et une opportunité de nous positionner sur 6 autres lieux de vente de pain. C'est de positionner mon entrée sur le marché de la baguette classique. Et je ne veux pas Pour la pâtisserie et chocolaterie, nous avons une grande partie de notre chiffre d'affaires. Les sandwiches, le salé, le traiteur, nous sommes très bien à cause du passage de la clientèle, de l'accessibilité ».



« L'Atelier Marquet », c'est une boulangerie et 5 en fabrication dont un est en cours au besoin, se consacrer à la vente. « Je peux occuper tous les postes de boulanger et chocolaterie. Mais je suis engagé dans la mise en place au niveau boulangerie, la pâte car c'est là que tout se passe avec Paneotrad®. La boutique est gérée par la comptabilité). C'est elle qui gère le magasin, c'est une excellente gestionnaire, clients, gérer ses équipes avec elle. C'est primordial d'avoir à son service autant que vous, qui a la même passion, d'esprit et la même passion pour le métier que l'on travaille ensemble. Nous avons de nos structures et je la conserve dans l'entreprise. Vous pouvez faire du monde, si vous n'avez pas la valeur et les vendre, cela ne se fait pas ».

ement solide et pérenne.

avec Paneotrad® qu'il a vu

que la machine pouvait offrir
s l'organisation du travail et de
on du pain. Simple à utiliser
uvré par quelqu'un d'autre si je
trad® permet de produire selon
pain frais continuellement.
C'est stratégique ! Chez nous, ce
lenchent le four quand il y a
elles accèdent au fournil par la
donne sur le magasin, elles
« baguette » de la commande
rdre ensuite de mettre au four.
ure de la journée, on doit être
es ! C'est notre gestion interne
onne une excellente réactivité.
es : un peu avant 11h et jusqu'à
h30 pour la sortie des écoles et
Cela nous permet de faire des
ple le matin, ce qui évite les
e travailler de jour. C'est aussi
ie !

boulangerie nous avons fait le
exclusivement sur le segment
la fois un pari (préférence pour
un certain âge assez nombreuses
us différencier par rapport aux
pain de Salbris. J'ai aussi choisi
de gamme Tradi au prix de
e le regrette pas !

olaterie nous avons conservé
tre clientèle du centre ville.
aiteur magasin se développent
age sur la N20 et de notre



8 personnes : 3 à la boutique
un poste à l'arrière qui peut,
vente.

ostes en boulangerie, pâtisserie
en charge, en priorité, de toute
boulangerie. Je me consacre à la
joue, et c'est d'autant plus vrai
c'est l'univers de Sylvie (outre
i donne le tempo de l'ambiance
vendeuse. Elle sait écouter les
gentillesse, humilité et honnêteté.
s côtés quelqu'un qui travaille
même philosophie, le même état
pour ce métier. Cela fait 20 ans
la femme a toujours été salariée
idère comme le pilier central de
aire les meilleurs produits du
a personne pour les mettre en
sert à rien ».



■ « Aux délices de Binas » à BINAS - Loiret (45).

Depuis son apprentissage en 1987, Mickael André a travaillé, de jour et de nuit, en ville comme à la campagne. En 1995, il épouse Sonia et ils achètent leur première boulangerie à Saint-Agil, un petit village du Perche, de 274 habitants. En 2000, désireux de se développer, ils acquièrent une affaire plus importante à Saint-Denis-en-Val dans le Loiret. « Lorsque j'allais boire mon café, le lundi au « bar de l'amitié » de Binas (non loin de ma maison de campagne), il était toujours plein. Vu le monde, je me suis dit qu'il y avait la place pour une boulangerie, et puis j'avais repéré le bâtiment des anciens silos à grains fermés. » C'était en janvier 2005. L'idée a germé.

« Je ne pouvais pas à la fois financer les travaux de rénovation et l'investissement dans le matériel de production. Sur les conseils de Patrick Cochon, de la société FLAM (devenue PaniCentre aujourd'hui), nous nous sommes rapprochés du Maire de Binas, Michel Dutray pour lui présenter notre projet et le convaincre de devenir partenaire. Il a été séduit. Mais la commune, trop petite, ne pouvait pas supporter l'intégralité des travaux, alors il a fait appel à la Communauté de communes de la Beauce Oratorienne. Nous avons rencontré Michel Beaumont, son Président, et il a cru à notre projet ».

La Communauté de communes avec l'aide de l'Europe, de l'Etat via le Conseil Général du Loir-et-Cher dont Maurice Leroy (Ministre de la Ville) est Président, a financé le bâtiment qui a coûté 735 000 € (subventionnés à plus de 50%). C'est l'architecte Boitte de Blois qui a été le maître d'œuvre.



Inauguration « Aux délices de Binas »

Michel DUTRAY, Maire de Binas – Maurice LEROY, Président du Conseil Général de Loir-et-Cher, Député de la 3^{ème} circonscription du Loir-et-Cher et Ministre de la Ville – Bernard DUTRAY, Conseiller général délégué, chargé d'une délégation spéciale du président pour le développement agricole Michel BEAUMONT, Président de la Communauté de communes de la Beauce Oratorienne – Maires des communes voisines

« Les travaux commencés en mars 2010 ont duré 9 mois, ensuite il a fallu installer le matériel et faire la mise en route, et nous avons pu ouvrir le 11 janvier 2011. J'ai chargé Patrick Cochon d'équiper mon fournil et mon laboratoire. Je rêvais d'un four BONGARD, et je l'ai eu ! C'est un Oméga2 avec sa platine Intuitiv'. Il répond super bien. Je travaille en pousse lente.

Mes pâtes sont donc froides et quand j'enfourne mon pain, le four réagit tout de suite et je sors du très bon produit. « Aux Délices de Binas », c'est notre troisième affaire, c'est un aboutissement : c'est très plaisant de travailler dans ces conditions : locaux neufs, aux normes et matériel nickel ! Cela fait 5 semaines que l'on a ouvert, l'activité démarre très bien. Nous sommes dans un milieu rural, certes, mais situés sur l'axe passager Orléans/Le Mans (environ 20 000 véhicules/jour). Dans la partie magasin, nous avons des mange-debouts et tous les jours nous avons du monde qui s'arrête pour déjeuner. Les gens de la route prennent le temps de discuter avec nous, c'est très convivial. Les routiers deviennent fidèles. C'est pour eux que je développe actuellement toute une gamme de sandwiches à partir de baguette traditionnelle et de pâte à Ciabatta. Nous préparons aussi une offre de salades composées en barquette à consommer sur place ou à emporter, des petits pains variés. Nous proposons aussi la Tartinette : une tartine de tradition garnie de crème fraîche, lardons, pommes de terre et mozzarella qui peut être réchauffée sur place. Aux beaux jours, nous allons mettre des tables dehors, en terrasse : ce sera vraiment très agréable. »



Sur les étagères on trouve du pain de tradition française et aussi du pain blanc pour les personnes âgées qui en sont friandes. Mickaël le travaille avec des réductions de levure (entre 6 à 10 g de levure au kg de farine) et le met à fermenter en pousse lente entre 8 et 10°C, ce qui permet d'avoir un pain qui a du goût et de la conservation. Deux qualités que le consommateur recherche aujourd'hui. Pour l'offre pâtisserie, elle est toute traditionnelle : pâte à choux, tartelettes.

« Pour l'instant nous sommes deux sur l'affaire de Binas. Dès septembre, je voudrais prendre des apprentis en vente et en production. J'ai toujours formé des jeunes, car je pense que cela fait partie de mon métier de transmettre mon savoir-faire. En 2007, j'ai sorti le meilleur apprenti en boulangerie du Loiret, qui a terminé troisième au concours régional. Mon premier apprenti, que j'ai eu à Saint-Agil, est aujourd'hui artisan à Souday : cela me fait très plaisir de savoir qu'il est à son compte. J'ai aussi poussé un de mes salariés de Denis-en-Val à s'installer dans le 28 et cela marche très bien pour lui ! Je suis très fier de cela. J'aimerais simplement que les banques redynamisent plus le métier auprès des jeunes ! ». Et Mickaël de conclure : « Aux délices de Binas » c'est le résultat de toutes les rencontres qui ont émaillé mon parcours professionnel, ces gens qui m'ont encouragé et suivi. La minoterie Viron, moulin familial de Beauce* géré par Alexandre Viron qui m'a beaucoup soutenu, aidé financièrement quand j'en ai eu besoin. Leur commercial, Philippe Sarrazin qui est devenu depuis 16 ans que je le côtoie un ami aux critiques constructives. Mes salariés de Denis-en-Val qui ont su s'impliquer à mes côtés. Patrick et Martine Cochon qui m'ont toujours épaulé, conseillé, avec constance et patience... Et puis ces Députés, Conseillers généraux et Maires qui ont cru en ce projet. Binas, c'est vraiment un très beau travail d'équipe ! ».

*pour mémoire c'est Philippe Viron qui a relancé le pain de tradition française en 1992 avec la Rétrodor.

C. CH-Z.

SERVICES ET PRODUITS

A LA RENCONTRE D'UN PARTENAIRE « SERVICES/PRODUITS »

BNP Paribas Leasing Solutions, un partenaire pour financer les équipements des artisans boulangers.



Financer l'acquisition d'un four, d'un pétrin, d'une armoire de fermentation, ou de vitrines réfrigérées, c'est le métier de BNP Paribas Leasing Solutions. Ce partenaire de référence des professionnels, et en particulier des artisans boulangers, travaille main dans la main, depuis 20 ans, avec les équipes commerciales du réseau de concessionnaires Bongard.

Il propose aux boulangers, clients de la marque, des solutions de financement adaptées, ainsi qu'une gamme de services complémentaires.

■ Un acteur de référence

BNP Paribas Leasing Solutions est la marque du métier de BNP Paribas spécialisée dans les solutions locatives d'équipements et d'immobilier destinées aux professionnels et aux entreprises.

Leader européen sur ce marché, l'entreprise propose une offre complète de solutions, allant du financement locatif simple à des solutions avec services.

■ Des spécialistes proches du terrain

Organisé par typologie d'actifs suivis par des experts de chacun de ces marchés, BNP Paribas Leasing Solutions est présent sur le marché des équipements de boulangerie depuis plusieurs dizaines d'années, ce qui lui confère une légitimité forte, sur ce secteur en particulier. En contact direct avec le terrain, ses équipes connaissent parfaitement les besoins et les attentes des artisans boulangers en matière de financement.

■ Un métier : le financement d'actifs.

Le cœur de métier de BNP Paribas Leasing Solutions est d'offrir aux professionnels et aux entreprises des solutions de financement à valeur ajoutée, leur permettant d'investir dans des matériels modernes et performants, donc plus productifs. Dans le domaine de la boulangerie, tout ce qui touche à l'outil de production et à l'équipement du point de vente a vocation à être financé en leasing : fours, pétrins, diviseuses, refroidisseurs, vitrines réfrigérées, armoires de fermentation, caisses enregistreuse, mobilier d'exposition, etc.

■ Des solutions étudiées

La formule du leasing permet à chaque client de choisir la solution de financement qui lui convient le mieux. On peut ainsi opter pour le crédit-bail, qui permet de devenir propriétaire des équipements à la fin du contrat. Ou la location financière, qui offre la possibilité de profiter de matériels de dernière génération, régulièrement renouvelés. Chaque année, plusieurs centaines d'artisans boulangers, clients du réseau Bongard, font appel à BNP Paribas Leasing Solutions pour financer l'achat et le renouvellement de leurs équipements.

■ Une formule avantageuse

Opter pour un financement en leasing auprès de BNP Paribas Leasing Solutions offre de nombreux avantages. D'abord, cela permet de réaliser des investissements productifs, sans devoir attendre d'avoir la trésorerie nécessaire pour les réaliser. Ce qui libère une marge de manœuvre appréciable.

Ensuite, cette formule dispense l'entreprise qui dispose du matériel de faire l'avance de la TVA. Cela constitue un avantage non négligeable par rapport à un prêt bancaire, où il faut immédiatement déboursier cette somme.

Autre atout : les échéances de remboursement sont considérées comme des loyers. À ce titre, elles sont comptabilisées dans les charges déductibles. Ce qui permet de réduire l'assiette d'imposition.

Enfin, la formule garantit une grande souplesse. À la différence d'un prêt bancaire, où les échéances sont identiques d'un mois sur l'autre, elle permet d'ajuster le montant des loyers dans le temps.

Il est ainsi possible de minorer les versements, à une période donnée et de les majorer à une autre, pour coller aux variations de l'activité et donc aux rentrées d'argent escomptées.

■ Un éventail de services complémentaires

En plus de proposer des solutions de financement adaptées aux besoins des professionnels, BNP Paribas Leasing Solutions a développé à leur intention une gamme de services complémentaires, notamment des garanties performantes.

Celles qui portent sur le matériel permettent de se prémunir en cas de sinistre ou de dommages survenant aux équipements pris en leasing.

Elles offrent la garantie de ne pas avoir à supporter de charges, au titre d'un équipement devenu improductif, suite par exemple à un incendie, un vol, ou un bris de machine.

L'assurance matériel complète les traditionnelles garanties obligatoires telle que la responsabilité civile.

Il est aussi possible de souscrire des assurances couvrant les risques à la personne : en cas d'accident, d'invalidité ou de décès, elles prennent le relais, libérant ainsi le client de ses engagements financiers.

Il est également possible, en partenariat avec les concessionnaires Bongard d'associer au financement de l'actif, un contrat d'assistance et de maintenance.

■ 20 ans de partenariat avec Bongard

Fort de son expertise du financement d'actifs et de sa parfaite connaissance du marché, BNP Paribas Leasing Solutions entretient une relation de partenariat étroit avec le groupe Bongard.

Sur le terrain, les équipes de ces deux entreprises, leaders sur leurs marchés respectifs, ainsi que celles des distributeurs Bongard, travaillent main dans la main, pour proposer des matériels et solutions de financement adaptées aux besoins des boulangers.

Cette année marque le vingtième anniversaire de cette fructueuse collaboration.

À cette occasion, BNP Paribas Leasing Solutions met en place différentes opérations spéciales réservées aux clients Bongard. **Notamment « l'Opération Promo » qui permet aux boulangers de renouveler le petit matériel pour un loyer attractif ou encore Paneoloc « une offre tout compris » pour bénéficier d'un outil performant avec un budget maîtrisé.**

LD-CS

TEMOIGNAGE

« J'ai financé mon laboratoire de production en leasing »

Madame Chariot est propriétaire d'une boulangerie salon de thé, à Ivry-sur-Seine, en région parisienne.

Lorsqu'elle a lancé cette affaire, il y a 2 ans, elle a investi dans un nouveau laboratoire de production, moderne et performant.

Pour financer cet investissement de 160 000 euros, elle a choisi de faire appel à BNP Paribas Leasing Solutions.

■ Une professionnelle reconnue

Madeleine Chariot est bien connue des boulangers du Val-de-Marne. Et pour cause ! Elle est dans le métier depuis 40 ans. Quant à son mari, Michel, il préside la chambre artisanale de la boulangerie sur le département. Une figure locale bien connue de la profession.

■ Un besoin de financement conséquent

Il y a 2 ans, cette fidèle cliente Bongard a ouvert une nouvelle boulangerie, en plein cœur d'Ivry-sur-Seine, à quelques encablures du périphérique parisien.

« Le matériel de l'ancien propriétaire était en bout de course, il fallait tout changer, j'avais besoin d'un four, un Paneotrad®, une chambre de congélation, un pétrin, un batteur, un tour réfrigéré, une chambre de fermentation, des vitrines... »

Coût total : 160 000 euros. Une opération indispensable pour démarrer sur de bonnes bases. Mais, contre toute attente, sa banque refuse le dossier. « La date de l'ouverture approchait, il fallait aller vite. Dans la foulée, j'ai consulté BNP Paribas Leasing Solutions, qui m'a accordé un crédit-bail pour financer l'ensemble des matériels, sur une durée de 7 ans. »

■ Des avantages à la clé

Depuis, Madame Chariot a fait ses comptes. Et se réjouit d'avoir opté pour la solution du leasing. « Je n'ai pas eu besoin de faire d'apport au départ, comme dans un crédit classique, ce qui m'a permis de préserver la trésorerie de mon entreprise au démarrage. En plus, je récupère chaque mois de la TVA, puisque celle-ci est lissée sur toute la durée du crédit-bail. Enfin, mes échéances sont comptabilisées dans les charges d'exploitation, ce qui diminue le bénéfice imposable. »

Tout cela, avec la garantie de devenir propriétaire des matériels, une fois la dernière échéance réglée.

■ Deux autres dossiers conclus

Cette chef d'entreprise a d'ailleurs renouvelé l'opération depuis. « J'ai souscrit deux autres contrats, d'environ 10 000 euros chacun, sur une durée de 5 ans, pour un frigo, puis un congélateur. »

De quoi stocker la production, qui a sensiblement augmenté depuis l'ouverture de son point de vente.



BNP PARIBAS
LEASING SOLUTIONS

RECETTE

D'UNE GOURMANDISE RAFFINEE

Le cake abricots et dragées

Recette extraite
de « Plaisirs Gourmands »
Editions Bellouet Conseil.



« Plaisirs Gourmands » - Chocolats et cakes - Editions « Bellouet Conseil » est un ouvrage destiné aux professionnels avertis. Les multiples recettes présentées sont précises, détaillées et illustrées. La gamme des montages « chocolat », des centres de table et pièces artistiques est accompagnée de schémas de montage.

Recette pour 3 cakes lingots de 26 cm de long, 6 cm de large et 6 cm de haut

• Beurre	180 g	• Noisettes mondées	200 g
• Cassonade	140 g	• Œufs	300 g
• Praliné noisette	180 g	• Farine	290 g
• Dragées concassées	350 g	• Levure chimique	12 g

Poids total : 1 652 g

PREPARATION

Au batteur à la feuille, crémier le beurre et la cassonade ensemble, ajouter le praliné puis les œufs graduellement. Verser ensuite le mélange tamisé, farine et levure chimique, et enfin les dragées et noisettes mondées concassées.

SIROP D'ABRICOT

• Sirop à 30°B	600 g	• Pulpe d'abricot	200 g
• Eau	200 g	• Gousse de vanille fendue et grattée	1

Mélanger tous les ingrédients ensemble et réserver pour l'imbibage.

MONTAGE ET FINITION

- Garnir aux 3/4 des moules à cake lingots, beurrés et chemisés de papier (environ 550 g par moule).
- Cuire au four ventilé à 150°C, pendant environ 45 minutes, clé ouverte.
- A la sortie du four, imbiber entièrement les cakes avec le sirop d'abricot.
- Napper le dessus des cakes au nappage abricot chaud
- Coller sur le dessus des fruits secs, noisettes, amandes, abricots secs et saupoudrer de neige décor.

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

- **Tartes et gâteaux de voyage**
Du 4 au 6 avril, animé par Nicolas Bernarde, MOF Pâtissier
- **Tartes et entremets desserts**
Du 2 au 4 mai, animé par Jean-Claude Vergne, Chef pâtissier - Pâtisserie de l'Eglise - Paris
- **Petits gâteaux et mini douceurs tendances**
Du 9 au 11 mai, animé par Franck Geuffroy, Chef consultant - Alain Ducasse Formation
- **Entremets et petits gâteaux**
Du 16 au 18 mai, animé par Vincent Guerlais, Membre de l'Association Relais Desserts International
- **Petits-fours frais cocktail de soirée**
Du 23 au 25 mai, animé par Jérôme Langillier, Champion du monde de la Pâtisserie
- **Gourmandise de palace**
Du 23 au 25 mai, animé par Jérôme De Oliveira, Champion du Monde de la Pâtisserie - Hôtel Plaza
- **Gâteaux de voyage et petits-fours**
Du 30 au 31 mai, animé par Jean-Marc Guillot, MOF Glacier Champion du Monde de la Pâtisserie
- **Entremets**
Du 30 au 31 mai, animé par Sébastien Serveau, Chef pâtissier - Hôtel Le Ritz - Paris
- **Petits gâteaux**
Du 6 au 7 juin, animé par Laurent Le Daniel, MOF pâtissier
- **Tartes et petits gâteaux,**
Du 14 au 15 juin, animé par Aurélien Trottier, membre de l'Association Desserts international
- **Tartes et petits gâteaux,**
Du 20 au 22 juin, animé par Sébastien Serveau, Chef pâtissier - Hôtel Le Ritz - Paris
- **Pâtisserie française**
Du 27 juin au 1er juillet, animé par Jean-François Arnaud, MOF Pâtissier

DESSERTS

- **Desserts de restaurant**
Du 2 au 4 avril, animé par Laurent Jeannin, Chef pâtissier - Le Bristol - Paris
- **Chariot de desserts**
Du 2 au 4 mai, animé par Franck Geuffroy, Chef consultant - Alain Ducasse formation
- **Desserts de restaurant - Design et élégance au service du goût**
Du 9 au 11 mai, animé par Jérôme Chaucesse, Chef pâtissier - Hôtel le Crillon - Paris
- **Chariot de desserts**
Du 14 au 15 juin, animé par Franck Geuffroy, Chef Consultant - Alain Ducasse Formation
- **Macarons**
Du 20 au 22 juin, animé par Christophe Felder, Consultant pâtisserie
- **Desserts de restaurant**
Du 27 au 28 juin, animé par Jérôme Chaucesse, Chef pâtissier - Hôtel Le Crillon - Paris

MANAGEMENT

- **Formation des formateurs**
Du 4 au 8 avril, animé par Franck Théveneau, marketing et développement commercial

PAINS ET VIENNOISERIE

- **Pains viennoiseries**
Du 20 au 22 juin, animé par Gaëtan Paris, MOF Boulanger

CHOCOLAT ET CONFISERIE

- **Confiserie en folie**
Du 2 au 4 mai, animé par Pierre Mirgalet, MOF chocolatier
- **Confiserie**
Du 6 au 7 juin, animé par Serge Granger, MOF Chocolatier
- **Confitures**
Du 27 au 28 juin, animé par Jean-Paul Gaucher, maître confiturier.

GLACE

- **Nouvelles tendances glacées pour un été branché**
Du 11 au 13 avril, animé par Stéphane Auge, MOF Glacier
- **Verrines glacées**
Du 16 au 18 mai, animé par Alain Chartier, MOF Glacier

suite au dos >

Suite STAGES ENSP

TRAITEUR

- **Snacking**
Du 11 au 13 avril, animé par Dominique Saugnac, Chef de production « Bio Paris » (concept Boulangerie Epicerie)
- **Traiteur cocktail dinatoire**
Du 14 au 15 juin, animé par Thierry Guillou, « Le Grenier à pain » - Angers

STAGES EFBA

Ecole Française de Boulangerie d'Aurillac
ZAC de Baradel II
3, rue Lavoisier - 15000 AURILLAC
Tél. : 04 71 63 48 02
Fax : 04 71 64 69 40
E-mail : contact@efba.fr www.efba.fr
Contact : Agnès RAOUX

BOULANGERIE VIENNOISERIE

- « Le Bio continue à faire recette ! »
Du 27 au 29 juin, animé par Ludovic Richard, MOF 2000
- « De l'entrée au dessert... le repas du boulanger »
Du 29 juin au 1er juillet, animé par Pascal Tepper, MOF Boulanger 2000
- **Pains de tradition française, pains spéciaux et aromatisés**
Du 4 au 6 juillet, animé par Alexandre Lopez, Lauréat avec son équipe, de la Coupe du Monde 2008
- **Les tendances 2011 de la viennoiserie**
Du 6 au 8 juillet, animé par Eric Chevallereau, MOF 2007

STAGES INBP DE ROUEN

Stages de courte durée réservés aux professionnels
Tél. : 02 35 58 17 77 www.inbp.com
Pauline GRESSENT +33(0)2 35 58 17 59

BOULANGERIE

- **Pains et viennoiseries en tradition française**
Du 4 au 6 avril, animé par Olivier Magne
- **Tartes boulangères sucrées**
Du 2 au 4 mai, animé par Franck Deperiers, MOF
- **Initiation au décor**
Du 9 au 11 mai, animé par Oliver Hofmann
- **Du levain dur dans vos fournées**
Du 16 au 18 mai, animé par Olivier Magne
- **Qualité, originalité, rationalisation du travail**
Du 30 mai au 1er juin, animé par Patrick Castagna
- **Autour de la boulangerie française**
Du 6 au 8 juin, animé par Philippe Hemenier
- **Pain 100% maison**
Du 14 au 16 juin, animé par Thomas Marie, MOF
- **Pain de tradition française**
Du 20 au 22 juin, animé par Joël Defives, MOF
- **Pains spéciaux et viennoiseries**
Du 11 au 13 juillet, animé par Yann Tabourel, MOF

PATISSERIE

- « Gagnez du temps, organisez votre travail. »
Du 11 au 13 avril, animé par Grégory Soulavie
- **La tarte : une valeur sûre.**
Du 30 mai au 1er juin, animé par Frédéric Liard
- **Pièce en chocolat de prestige**
Du 6 au 8 juin, animé par Stéphane Leroux, MOF

VENTE

- « Vos clients font la fête : soyez prête ! »
Du 2 au 4 mai, animé par Evelyne Dubus

REPRENEURS/CREATEURS EN BOULANGERIE-PATISSERIE

- Du 6 au 10 juin, animé par plusieurs intervenants

INITIATION/RECYCLAGE

- **Pâtisserie**
Du 27 juin au 8 juillet, animé par Frédéric Liard
- **Boulangerie**
Du 27 juin au 8 juillet, animé par Guénaél Boudeau

STAGES STEPHANE GLACIER

Perfectionnement en pâtisserie
Contact Glacier Formation et Conseil
15, rue d'Ayvalle - 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
STAGES A COLOMBES
66 rue du progrès - 92700 Colombes

- **Entremets et Petits Gâteaux « Printemps Été »** Du 9 au 10 mai
- **Tendance « Macarons »** Du 23 au 24 mai
- **Gâteaux de voyage, cakes et moelleux** Du 6 au 7 juin

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>

AVRIL

- Du lundi 18 au mercredi 20 avril
- **La pâtisserie traditionnelle**
- **Tartes nouvelles, tartelettes et goûters**
Du lundi 18 au jeudi 21 avril
- **Sucre d'art, pièces artistiques**
Du mardi 26 au mercredi 27 avril
- **NOUVEAU • Techniques de vente magasin**
Du mardi 26 au jeudi 28 avril
- **La pâtisserie de saison « Printemps-Été »**
- **Traiteur boutique**

MAI

- Du lundi 2 au mercredi 4 mai
- **NOUVEAU • Sucre commercial**
- **Confiserie artisanale de qualité**
Du lundi 2 au jeudi 5 mai
- **Pièces artistiques en chocolat**
Du lundi 9 au mercredi 11 mai
- **Entremets « Élégance et création »**
- **Petits-fours et macarons**
Du lundi 16 au mercredi 18 mai
- **Les créations d'Arnaud Larher, MOF Pâtissier**
NOUVEAU • **Ambiance petits gâteaux individuels**
Du lundi 16 au jeudi 19 mai
- **Sucre d'art, pièces artistiques**
Du lundi 23 au mercredi 25 mai
- **Bonbons chocolat « enrobage machine »**
NOUVEAU • **Cakes et gâteaux de voyage**
- **Pièces montées et décor**
Du lundi 30 mai au mercredi 1er juin
- **Traiteur buffet et réception**
- **Les pâtes de base et leurs applications**
- **Sucre tiré**

JUN

- Du lundi 6 au mercredi 8 juin
- **Les spécialités de l'été de Franck Michel, MOF Pâtissier, Champion du Monde Compétition USA (Phoenix, Arizona) - 2006**
- **Entremets « Élégance et création »**
Du lundi 6 au jeudi 9 juin
- **NOUVEAU • Les centres de table en sucre**
Du mardi 14 au jeudi 16 juin
- **Pièces montées et décor**
- **Petits gâteaux individuels « nouvelles tendances »**
- **Petits-fours et macarons**
Du lundi 20 au mercredi 22 juin
- **Sucre tiré**
- **La pâtisserie de saison « printemps-été »**
Du lundi 20 au jeudi 23 juin
- **Pièces artistiques en chocolat**
Du jeudi 23 au vendredi 24 juin
- **NOUVEAU • Sucre commercial**
Du lundi 27 au mercredi 29 juin
- **La pâtisserie traditionnelle**
- **Tartes nouvelles, tartelettes et goûters**
- **Entremets « Evolution »**

JUILLET

- Du lundi 4 au mercredi 6 juillet
- **NOUVEAU • Ambiance petits gâteaux individuels**
- **Desserts de restaurant**
Du lundi 4 au vendredi 8 juillet
- **Le pain traditionnel français par Ludovic Richard, MOF Boulanger**

ACTUALITES

LES DERNIERS EVENEMENTS EN DATE

Une nouvelle agence pour BOURMAUD EQUIPEMENT.

Pour être toujours plus proche de ses clients, BOURMAUD EQUIPEMENT a inauguré son agence de Montoir-de-Bretagne (dans le département de Loire-Atlantique - 44) le vendredi 28 janvier, en compagnie d'une quarantaine de clients.

Les concessions DEMEF 28 et 45, GUIMIER et la société FLAM ont donné naissance à une seule entité : la concession PaniCentre (voir pages 6/7).

Les concessions DEMEF 28, DEMEF 45, GUIMIER et la société FLAM fusionnent en une même concession PANICENTRE avec deux sites : un à Saint-Pierre-des-Corps, près de Tours et un à Patay, près d'Orléans.

- Tél. commercial : 02 38 75 70 69 - Fax : 02 38 75 87 59
- Tél. SAV - 24h/24 - 7j/7 : N° Indigo 0820 22 31 00 - Tél. pièces détachées : 02 38 75 87 50
- 20, rue des Magasins Généraux - 37700 Saint-Pierre-des-Corps
- 59, rue de le Gare - 45310 Patay
- E-mail commercial : contact@panicentre.com
- E-mail technique : contact@paniservices.com

Librairie / Ouvrages professionnels

« Tartes, goûters et entremets »

Sortie du livre « Tartes, goûters et entremets » signé par Gaëtan Paris, MOF Boulanger et Stéphane Glacier, MOF Pâtissier, dans la collection « Tentations Gourmandes » de l'éditeur SGP Saveurs et Créations. L'ouvrage préfacé par Christophe Michalak apporte des idées de diversification avec originalité et simplicité de mise en œuvre.

« Arts Gourmands »

Pour les amateurs de sucre, Stéphane Glacier vient d'éditer dans la Collection « Arts Gourmands » un ouvrage intitulé « Sucre, l'art et la matière » dans lequel il présente, entre autres, 16 pièces artistiques.

La Coupe Louis Lesaffre au CFA du Beausset

« Tartes, goûters et entremets »

La troisième sélection régionale de la Coupe Louis Lesaffre France s'est tenue au CFA du Beausset le 7 et 8 février 2011. Exceptionnellement et au vu de la haute qualité des prestations des candidats, non pas trois mais quatre lauréats ont été sélectionnés pour la finale nationale à Paris. Les inscriptions sont toujours ouvertes.

Renseignements - Tél. : 04 71 63 81 61 ou sur www.coupe-louislesaffre.com

MANIFESTATIONS DU RESEAU

NORD

Du 8 au 10 avril - 1^{ère} édition du Salon du Chocolat et Gourmandises en Picardie au Centre des expositions MEGACITE d'Amiens (80)

Sur le stand DUCORBIER MATERIEL, en démonstrations pâtisseries, les MasterChef et dresseuses à biscuits de MONO France, et du côté boulangerie, des fabrications seront effectuées à partir de Paneotrad® par les Minoteries Paulic, Moulin du Gouret de Saint-Gérand.

EST

Du 13 au 23 mai, Foire Internationale de Nancy au Parc des expositions Nancy Vandoeuvre.

En association et sur le site de la fédération de la Meurthe-et-Moselle, SODIMA EQUIPEMENT sera présent et proposera en continu dans un fournil complet, des démonstrations de panification avec Paneotrad®, cuisons sur le dernier-né de la gamme four BONGARD Oméga2, ainsi que la fabrication de crèmes glacées, guimauves et autres douceurs avec le MasterChef de MONO France.

Comme chaque année, les Ets BORSOTTI organisent les 6, 7 et 8 juin des journées portes ouvertes dans ses locaux de Mathenay avec de nombreuses démonstrations : productions boulangères à partir de Paneotrad® suivies de cuisson sur four BONGARD ; fabrications pâtisseries à partir de dresseuse à biscuits Omega de MONO France, démonstration traiteur avec ROBOT COUPE - et de nombreux autres fournisseurs partenaires.

Les Ateliers MONO France

Inscription directement sur le site : www.mono-france.com

Le mardi 5 avril 2011 de 14h00 à 17h00, démonstrations SIMATEL à Genay (69)

SIMATEL organise une démonstration de MasterChef présentée par Nicolas Coffin et de Dresseuses à biscuits dans la salle de démonstration de : DISPRODAL - fournisseur de matières premières - Z.I. Lyon Nord. - 224, impasse Jacquard - 69730 GENAY.

D'autres ateliers MONO France sont programmés dans le réseau ACB :

- **SELEC PRO Valence, le 3 mai**
- **SODIMA, dans le cadre de la Foire de Nancy du 13 au 23 mai**
- **L'EQUIPEMENT MODERNE, le 19 mai à Salies-de-Béarn**
- **CFMB, le 30 mai à Villeneuve-Les-Béziers**
- **SODIMA, aux Portes Ouvertes des Moulins Foricher-Dormoy à Fougerolles, du 5 au 8 juin**
- **BORSOTTI, les 6, 7 et 8 juin dans le cadre de ses Portes Ouvertes à Mathenay**



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

130 commerciaux,
250 techniciens,
30 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 Toumelle - 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 VENANSULT
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 : cfmb@cfmb.fr - site internet : www.cfmb.fr

D-PHI
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

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

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'ÉQUIPEMENT 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.servicestechniques@orange.fr

PANICENTRE
Départements 28 - 36 - 37 - 41 - 45 - 86
Tél. commercial : 02 38 75 70 69 - Fax : 02 38 75 87 59
Tél. SAV - 24h/24 - 7j/7 : N° indigo 0820 22 31 00
Tél. pièces détachées : 02 38 75 87 50
- 20, rue des Magasins Généraux
37700 SAINT-PIERRE-DES-CORPS
- 59, rue de la Gare
45310 PATAY
E-mail commercial : contact@panicentre.com
E-mail technique : contact@paniservices.com

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

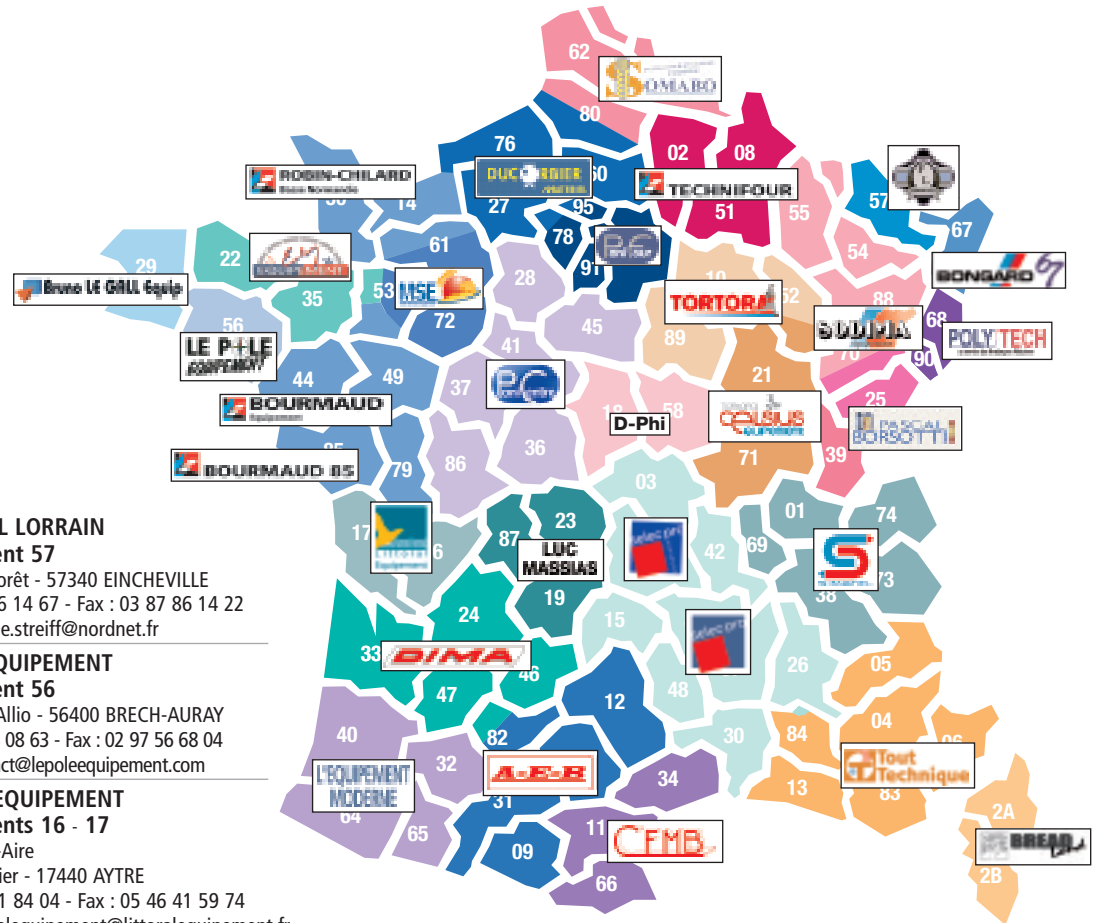
POLY TECH
Départements 68 - 90
1, rue du Cher - 68310 WITTELSHEIM
Tél. : 03 89 33 00 24 - Fax : 03 89 33 01 03
E-mail : poly-tech.direction@orange.fr

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
Site : www.sodima.eu
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 20 au 23
mars 2011**
au Parc de
la Beaujoire
(Nantes)



**Vite, pas
de temps à
perdre !
Rendez-vous
au**



sur le stand du réseau Bongard Grand-Ouest
Hall 3 stand n° 422

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)



Vous pourrez y découvrir l'implantation d'un **fournil Paneotrad®** complet.

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 24 modèles de matrices** dont les différentes combinaisons permettent d'imaginer **de très nombreuses découpes**.

Avec **Paneotrad®**, il suffit seulement de quelques secondes pour former un plateau de bouchées apéritives, de brioches, baguettes, pains, ficelles, sans oublier les petits pains ou divers types de pains à sandwiches.

