

FORUM MAG'

MAGAZINE D'INFORMATION
DES CONCESSIONNAIRES



NUMÉRO 68

AOÛT-NOVEMBRE 2018

Les fruits d'automne, amis du bon pain.

Dans ce numéro

« Les nouveaux
**pétrins
auto-basculants**
de la gamme
Spiral EvO...

pages 4-5



Paneotrad®,
une découverte
et un **coup
de foudre.**

page 7



Marier **évolution**
et **pérennisation**
des savoir-faire
ancestraux.

page 3



TÉLÉCHARGEZ
L'APPLICATION
BONGARD



L'éditorial de Jean-Marc Gravier



Concession JMG EQUIPEMENT
Président de l'ACB

Chers clients,

Notre groupe, en permanence en éveil, est attentif aux comportements et aux besoins de nos clients. Nous sommes conscients que les exigences des consommateurs sont de plus en plus importantes. Qualité et présentation des produits, choix et diversité, hygiène et propreté, ambiance et design de vos boutiques, disponibilité et sens du service, sont autant d'éléments qui font la différence entre le commerce qui progresse celui qui végète et celui qui régresse. De plus, la concurrence dans votre métier est rude avec l'émergence des chaînes et des franchises qui redoublent d'imagination pour se mettre en valeur et capter le marché.

Nous nous sommes donc transformés, depuis plusieurs années déjà, en partenaires-conseillers afin de vous aider au mieux, à vous démarquer et surtout à répondre aux demandes de vos clients.

Notre groupe ACB, Association des Concessionnaires BONGARD, composé de 32 sociétés réparties sur la Métropole et les Dom-Tom, sous l'égide de notre partenaire-constructeur BONGARD, est fort de 3 entités commerciales, MONO-France, EUROMAT et 1000mat qui nous permettent de couvrir tout le panel de vos besoins en équipements (fournil, laboratoire et espace de vente). Ce maillage dynamique nous permet d'améliorer sans cesse l'efficacité de notre organisation et la pertinence de nos offres de produits et de services.

La mutualisation de nos expériences est à votre disposition pour mieux vous conseiller dans la rationalisation et l'optimisation de vos commerces.

En effet, nos prestations ne se limitent pas uniquement à la vente de matériels. Leader en France, notre réseau est le seul à proposer une prestation SAV, 7j/7, 365j/an sur l'ensemble du territoire.

En outre, EUROMAT et BONGARD ont développé depuis 2 ans, une prestation financière unifiée afin de vous apporter des solutions (location financière ou crédit-bail), lorsque nécessaire.

Enfin, nous sommes à vos côtés, en priorité, pour accompagner la vie de votre entreprise, petite ou grande, en vous aidant dans la conception et la réalisation de vos projets avec des solutions clés-en-main. Cette prestation, gratuite pour toute la phase avant-projet, vous permet également de bénéficier d'un accompagnement sur le suivi de votre réalisation dans le cadre d'un projet qui nous aura été confié. Créations ou remodelling, nous vous accompagnons dans toutes les étapes : évaluation du potentiel, analyse des bilans, plans, vues 3D, recherche des corps d'état, suivi de la réalisation des travaux, formation et ouverture.

Nous avons la capacité de générer de la valeur ajoutée pour vos entreprises. N'hésitez pas à nous solliciter et, je le rappelle, nos démarches d'accompagnement sont gratuites et font partie intégrante de nos services.

Votre réussite est notre raison d'exister, votre réussite est notre réussite.

Sommaire 68

SAVOIR-FAIRE

- 3 Le savoir-faire du Réseau
- 4 Le savoir-faire de BONGARD

PROPOS

- 6 La parole est aux dames

INTERVIEW

- 7 Un membre du Paneoclub s'exprime

SOCIÉTÉ

- 7 - Logiciels de caisse :
le dispositif de certification précisé.
- Enseignes lumineuses : ce qui change.

PORTRAITS EN RÉGION

- 8 L'Alsace à l'honneur

L'AVIS D'EXPERTS

- 10 Le nouveau pari digital et 1000mat.com :
je t'aime moi non plus.

SOCIÉTÉ

- 11 - Congés payés :
à combien de jours a droit un salarié ?
- Taxe locale sur la publicité extérieure

LES RENDEZ-VOUS

- 12 - Les événements en date
- Les rencontres à venir

L'ÉVOLUTION DU MÉTIER

- 15 Comment optimiser une offre snacking
en boulangerie-pâtisserie ?

STAGES - COURS PRATIQUES

- 15 Les écoles de formations

RECETTE

- 16 La « Ice Bakery » / Glace boulangère
L'ACB

- 18 Sièges - Agences - Points de vente



BONGARD
67810 Holtzheim - France.
Tél. : 03 88 78 00 23
Fax : 03 88 76 19 18
www.bongard.fr
E-mail : bongard@bongard.fr

FORUMMAG'

Magazine d'information
des concessionnaires BONGARD
N°68 - Août-Novembre 2018

Edité par BONGARD,
67810 Holtzheim, France.
Responsable de l'édition : Eric Soquet.
Rédaction : BONGARD, EUROMAT, ACB.
Photos : BONGARD, EUROMAT, ACB,
Fotolia, Clémentine Bejat,
Sabine Serrad, Marie Soehnlen.
Maquette : APALOZA.
Impression : SALINES Production.

Ont participé à ce numéro :
Rédacteurs : Catherine Charmasson-
Zagouri, Jean-Pierre Deloron,
Caroline Gumbinger,
Lionel Mandjeck, Laurent Pailhès.
Intervenants : Alain et Stéphanie Durand
Jean-Marc Gravier, Xavier Honorin,
Benoit Lanson, Deborah Ott,
Paul Petersen, Nicolas et Estelle Streiff.





Améliorer la rentabilité et la productivité tout en préservant l'essence même du métier.

Les professionnels du réseau pour qui les défis sont la première motivation

Marier **évolution** et **pérennisation** des savoir-faire ancestraux.

Fils et petit-fils d'artisans boulangers mosellans, Nicolas Streiff grandit dans les odeurs de pain, de viennoiserie et de pâtisserie. Nulle surprise s'il choisit d'embrasser la profession ! Il poursuit néanmoins une scolarité classique jusqu'au baccalauréat. Le décès de son père alors qu'il a 20 ans l'astreint à épauler rapidement sa maman dans l'affaire familiale. Il passe ses diplômes pâtissier et boulanger puis obtient son brevet de maîtrise en 2003. En 2005, il reprend, avec son épouse Estelle, l'entreprise fondée en 1935 à Lixing-lès-Saint-Avold par son grand-père puis reprise par ses parents en 1970.

• La découverte de l'excellence

« Lors d'un stage à l'INBP, j'ai rencontré des MOF boulangers pour la 1^{ère} fois. J'ai été fasciné par la recherche de perfection et la maîtrise des process (pétrissages, fermentations, travail des levains, précision des viennoiseries). J'ai été marqué par cette rigueur technique et j'ai eu l'envie de m'engager dans cette voie-là. J'ai donc préparé le concours MOF boulanger, finalement obtenu en 2011, après 7 ans de persévérance et 2 tentatives » déclare Nicolas.

• Un développement par étape

« En 2005, j'ai supprimé les tournées et j'ai acquis une boulangerie froide dans un

quartier populaire de Saint-Avold. Nous pouvions ainsi centraliser la production sur notre site historique, optimiser les coûts, améliorer la rentabilité par une zone de chalandise élargie et conserver la logistique livraison pour nos besoins internes. J'ai vite compris que mon développement se ferait autrement, après l'obtention du titre de MOF. Dès que j'en ai eu l'occasion, j'ai créé ma boulangerie. C'était en 2014, également à Saint-Avold, rue des Généraux Altmayer ! »

• Une enseigne commerciale « Les Fournées de Nicolas »

« Cette création est notre établissement vitrine. Etre installés dans une ville de 20 000 habitants permet de diversifier nos activités : restauration boulangère, salon de thé, petit-déjeuner et bien-sûr la vente de pain au comptoir, ce qui constitue la recette idéale du développement de la boulangerie artisanale moderne. »

• Une commercialité adaptée

Pour " Les Fournées de Nicolas ", visibilité est le maître-mot : emplacement hyper visible depuis la rue, devanture en baie vitrée et lieu de production séparé de l'espace de vente par une vitre. « Voir le professionnel au travail, notamment l'action de cuisson, est toujours stimulant en termes d'achat. Nous avons, bien sûr, un parking. Situées à quelques centaines de mètres du

centre-ville, on y vient à pied sans difficulté ou en voiture sans souci pour se garer. Ces éléments garantissent une bonne attractivité. »

• La modernité dans la tradition

« Je suis soucieux de préserver, de maintenir, de promouvoir et de transmettre les savoir-faire ancestraux et fondamentaux du métier (recettes, fermentations, façonnage manuel) mais je suis aussi très attentif aux avancées technologiques qui permettent de répondre aux exigences réglementaires et organisationnelles d'aujourd'hui (temps de travail, réactivité). BONGARD a toujours su apporter des solutions qui améliorent la rentabilité et la productivité tout en préservant l'essence même du travail de l'artisan et la qualité de ses produits. Paneotrad®, dont "Les Fournées de Nicolas" sont équipées, répond clairement à cette approche-là. »

• Un partenariat de tous les instants

« À toutes les étapes de la vie de l'entreprise, j'ai été accompagné par LE FOURNIL LORRAIN. Claude Streiff (pure homonymie) et son frère Philippe, ont repris l'affaire de leur père et de leur oncle qui avaient, eux aussi, travaillé avec mon père ! Nous avons poursuivi cette collaboration car leur savoir-faire, leur fiabilité et leur réactivité sont indéniables. En Moselle, nous avons beaucoup de chance d'avoir un tel concessionnaire » conclut Nicolas.

C. CH-Z.



Spiral EvO 110 TL



Détail de la commande du socle



Détail de l'intérieur de cuve

BONGARD : s'adapter à vos besoins est notre credo.

Une nouvelle gamme de rejoint la famille des pétrins

Avec la gamme EvO, BONGARD a marqué sa volonté de proposer à ses utilisateurs des de très petites et de très grandes pétrissées, tout en garantissant une qualité optimale. La nouvelle gamme de pétrins auto-basculants suit tout naturellement les mêmes impératifs de productivité et de confort de travail améliorés. Explications...

- **Le principe de fonctionnement du Spiral EvO TH / TL**

Il se compose d'un pétrin à cuve fixe Spiral EvO accroché à une colonne de levage hydraulique. Le fonctionnement du pétrin se fait grâce à sa commande électronique tandis que la commande manuelle de la colonne hydraulique contrôle le levage et le déversement de la pâte soit à droite, soit à gauche selon le modèle choisi.

- **Les principaux avantages d'un pétrin auto-basculant :**

L'ergonomie de travail

Vider les cuves de pétrins plusieurs fois par jour, semaine après semaine, peut engendrer des problèmes de dos liés aux mouvements pénibles et répétitifs. Avec le pétrin auto-basculant Spiral EvO TH/TL, il n'y a plus besoin de se pencher dans la cuve pour en retirer la pâte. Une seule pression sur la commande électromécanique du socle basculant actionne la levée du pétrin et le déversement de la totalité de la pâte vers une table de travail ou une diviseuse à trémie. Plus aucune intervention manuelle n'est nécessaire, les mouvements répétitifs d'aller-retour dans la cuve pour en vider le contenu sont éliminés et les risques de TMS (troubles musculo-squelettiques) largement réduits.

La productivité

Lorsque le pétrissage est terminé, il est impératif de vider le pétrin le plus rapidement possible afin de pouvoir l'utiliser à nouveau. Dans le cas d'un décuveage manuel, c'est la rapidité du boulanger qui donne la cadence de travail. Dans le cas d'une utilisation d'un pétrin auto-basculant, la totalité de la cuve est vidée en une seule fois vers une table d'affalage ou une trémie et le pétrin est tout de suite disponible pour

une autre pétrissée. Il n'est plus nécessaire d'attendre.

La sécurité

Pour garantir une sécurité optimale, le boulanger ne peut actionner le pétrin que lorsqu'il se tient debout devant la commande de contrôle du socle. L'élévation et le basculement de la cuve ne peuvent être effectués qu'en appuyant simultanément sur les 2 boutons de contrôle de la commande. Nul risque pour l'utilisateur de se trouver sous le pétrin lors du déversement.

Une qualité de pétrissage optimale

Toutes les évolutions techniques des Spiral EvO ont été déclinées dans la gamme des pétrins auto-basculants TH/TL. On retrouve ainsi la commande électronique très facile de prise en main qui gère les 2 vitesses de rotation de la cuve et différents modes de pétrissage : le mode manuel simple, le mode automatique et le mode manuel spécial « Paneotrad® » qui permet d'intégrer les temps de repos entre chaque phase de pétrissage. La cuve a été élargie pour augmenter la zone d'oxygénation de la pâte et limiter le contact avec l'outil diviseur. Ainsi, ils sont à même de garantir une température optimale tout au long de la recette, que cela soit sur une petite ou une grande pétrissée, là où d'autres équipements nécessitent un réajustement des programmes en cours pour limiter l'échauffement de la pâte.

L'option sonde infrarouge située à proximité de la tête du pétrin permet, quant à elle, de connaître à tout instant la température en surface de la pâte. Il est alors possible de programmer la sonde via la commande électronique pour que le pétrissage s'arrête automatiquement dès lors que la température souhaitée est atteinte. La qualité de pétrissage est toujours optimale.

C. G.

pétrins auto-basculants TH/TL dans **Spiral EvO** !

*équipements capables de travailler à la fois
et constante de la pâte.
de résultat, tout en ajoutant la notion*

LA GAMME
DE PÉTRINS AUTO-BASCULANTS
SPIRAL TH / TL



Spiral EvO en action



Spiral EvO 300 TL



Spiral EvO 300 TL
Déversement bas vers
une table ou un banc

Spiral TH	Spiral TL
Modèles disponibles	
200 / 300	110 / 150 / 200 / 300
Utilisations	
<ul style="list-style-type: none"> • Déversement haut dans une trémie de diviseuse • Déversement à gauche ou à droite selon le modèle • Avec ou sans goulotte • Préconisé pour une production intensive 	<ul style="list-style-type: none"> • Déversement bas sur une table d'affalage • Déversement à gauche ou à droite selon le modèle • Sans goulotte

LES PRÉCONISATIONS DE BONGARD

Quantité de pâte mini-maxi	Modèle conseillé
• 3,5 - 80 kg	• Spiral EvO 110
• 4 - 100 kg	• Spiral EvO 150
• 4 - 130 kg	• Spiral EvO 200
• 4,5 - 200 kg	• Spiral EvO 300

**EN SEPTEMBRE, DES NOUVEAUTÉS ET DES GUEST-STARS SUR LE STAND BONGARD
AU SALON INTERNATIONAL IBA DE MUNICH !**



Pour cette édition IBA 2018 qui se déroulera à Munich, BONGARD veut clairement se démarquer de ses gros concurrents en accueillant ses clients sur un stand conçu comme une petite boulangerie avec son fournil et son espace détente, en mettant ouvertement l'accent sur la « French touch ».

L'ensemble des équipements de la gamme EvO sera ainsi mis à l'honneur dans un fournil largement orienté sur les notions d'ergonomie, de gestion de la puissance et de productivité. Notre démonstrateur proposera, tout au long de la journée, différentes productions Paneotrad® EvO cuites dans le nouveau four à soles électrique Orion EvO.

Déborah OTT, que BONGARD a accompagnée tout au long de sa préparation au concours « World Master Bakers 2018 », et son coach Xavier HONORIN Champion du monde en Equipe de France 1996, seront également présents sur le stand et partagerons avec nous leurs trucs et astuces pour confectionner des viennoiseries légères et croustillantes ainsi que quelques-unes des recettes qui ont permis la victoire de Déborah au « World Master Bakers 2018 ».

Venez nous rencontrer sur IBA du 15 au 20 septembre 2018, Hall 5, Allée A, Stand 480 et retrouvez toute notre actualité sur les réseaux sociaux Facebook et Instagram.

La parole est aux dames

Déborah Ott, « la gagne » fait partie de son ADN.

Derrière son visage délicat et son sourire angélique, la jeune boulangère Déborah Ott cache une rage de vaincre et une volonté de fer à toute épreuve !

Originaire d'Alsace, elle découvre la viennoiserie et le pain en préparant des spécialités régionales avec sa maman Cathie.

À 26 ans, son palmarès est impressionnant. 1^{ère} à la Coupe d'Europe 1995, Meilleur Jeune Boulanger 2008, 1^{ère} à l'IBA cup 2009, 3^{ème} à la Coupe du monde de la boulangerie 2016, 1^{ère} au « World

Master Bakers » en panification gourmande (viennoiserie) à Européen 2018. Tous les 4 ans, ce concours réunit les 18 meilleurs boulangers du monde dans 3 catégories. Première femme à accéder à un tel palmarès, Déborah vit sa passion en faisant preuve d'un savoir-faire unique, à travers les concours.

Employée à l'Amandine (chez Jean-Pierre et Cornélia Lameger) à Schweighouse-sur-Moder, elle surprend tous les professionnels avec ses créations pleines de délicatesse et d'élégance.

Cette reconnaissance méritée n'assouvit



Déborah Ott, boulangère à Schweighouse-sur-Moder (67)

toujours pas son envie d'entreprendre. En 2019, elle souhaite voyager, pour continuer à apprendre, découvrir et partager, avant de s'installer un jour peut-être en France ou ailleurs...

J-P. D.



La compétition dans le sang

Au « World Master Bakers 2018 », ses créations haute-couture et son travail d'orfèvre ont fait sensation ! Personne n'avait jamais vu un buste de femme en brioche réalisé dans un moule en silicone vertical créé par Déborah elle-même. A l'intérieur, un roulé crème passion et une dentelle alimentaire en sucre aromatisée cuite au four. En dégustation, le goût et la texture de la brioche ont fait l'unanimité du jury. « Les concours permettent d'apprendre beaucoup et de partager des connaissances et tours de main avec les meilleurs de la profession. C'est à la fois enrichissant sur le plan technique et humain », explique-t-elle.

J-P. D.

Le point de vue de Xavier Honorin, Champion du monde de la boulangerie en 1996

Coach de Déborah au « World Master Bakers 2018 », Xavier Honorin ne tarit pas d'éloges sur elle : « C'est un exemple pour tous. Elle ne renonce jamais et possède une puissance de travail phénoménale. De l'avis de boulangers reconnus, elle dégage quelque chose apportant une touche de finesse et une vraie signature féminine dans ses réalisations, ce qui manque en boulangerie. Pour préparer le concours, elle m'appelait tous les jours pour échanger sur son travail et l'on a travaillé ensemble sur de nouvelles recettes chez elle et au siège de BONGARD à Holtzheim. Elle s'est préparée comme un athlète de haut niveau ne laissant rien au hasard. Tout était planifié. C'est une battante. Elle fait partie d'une jeune génération de boulangers qui seront la relève de demain. Bien que Champion du monde, participer à des concours de ce niveau oblige à ne rien laisser au hasard, aucune place pour l'improvisation. Le simple fait de participer oblige à l'excellence. La base de ces concours est l'échange et la transmission. J'ai vraiment l'impression d'avoir autant appris que donner au contact de Déborah. »



J-P. D.

Paneoclub, le club des possesseurs de Paneotrad®

« Paneotrad®, une découverte et un coup de foudre ».



Benoit Lanson est accompagné dans la préparation de son CAP de pâtissier et de la mention complémentaire, par Daniel Baudot, un maître de stage réputé pour ses compétences professionnelles et pédagogiques, implanté à Fossat en Ariège. Il y restera 11 ans en tant que salarié. Après ce parcours, Benoit décide de s'installer avec son épouse, Laetitia, alors employée chez McDonald's, un poste qui lui a appris toute la dimension de la relation client. Il démissionne en 2014 pour monter son projet et le 1^{er} janvier 2015, il ouvre sa création.

• Une boulangerie-pâtisserie de village

« Nous avons trouvé le local à Saint-Sulpice, à 40 km au sud de Toulouse, en Haute-Garonne à la limite de l'Ariège. C'est un village touristique et campagnard de 2 500 habitants qui a la particularité de "respirer" le rugby. C'est le plus petit village de France en "Fédérale 1" », dit fièrement Benoit. Saint-Sulpice est une ancienne bastide du XIII^{ème} siècle. « Les commerces de proximité, boucherie, bureau de tabac et notre boulangerie sont situés sous de magnifiques arcades anciennes qui permettent aux clients de faire la queue en extérieur de notre minuscule espace de vente de 17 m², dans une ambiance conviviale. Notre boulangerie-pâtisserie a une offre pâtissière prononcée, assez évoluée, ce qui nous démarque de l'autre boulangerie du village » précise Benoit.

• Qu'est-ce qui vous a décidé à travailler avec Paneotrad® ?

« Le Commercial d'AEB, Jean-Louis Torillon, au vu de la surface du local, l'espace fourni fait 35 m², m'a conseillé cet équipement. Evidemment j'ai voulu voir la machine fonctionner et je suis allé en visite de référence chez Frédéric Lebrun artisan à Ramonville-Saint-Agne. Là, j'ai immédiatement vu ce que Paneotrad® allait m'apporter. »

• Quels sont les atouts que vous avez repérés ?

« Cela a été à la fois une découverte et un coup de foudre : j'ai tout de suite vu la possibilité de cuire en continu, ce qui était nouveau pour moi, car même à la campagne les gens aiment avoir du pain frais et chaud à tout moment de la journée, l'encombrement restreint puisque la production se fait à partir d'une seule machine, le confort de travail grâce à une manutention réduite et plus facile, la gestion du pain optimisée. »

• Comment la clientèle a-t-elle perçu ce pain ?

« Les clients ne connaissaient ni la forme ni le goût, cela les changeait ! Les premiers mois cela a été compliqué mais ils se sont habitués et nous avons bien développé notre chiffre d'affaires en boulangerie. D'autant que nous pratiquons maintenant le 3+1. Paneotrad® nous permettant d'ajuster notre production au plus près de la consommation du client ; il n'y a pas de perte, je produis au plus juste de mes besoins. Ainsi le client est satisfait et moi aussi ! »

• Qui, dans l'équipe, se sert de Paneotrad® ?

« Notre boulanger est un ami qui avait arrêté le métier pendant 10 ans, dont je connaissais la compétence et le sérieux. A son embauche, il n'avait jamais entendu parler de Paneotrad®. Cela a été une totale découverte. Au départ, la prise en main a, certes, été un peu difficile mais maintenant il la maîtrise sur le bout des doigts. Il prend beaucoup de plaisir à travailler selon ce procédé et il ne changerait de méthode de travail pour rien au monde ! Pour ma part, je suis en charge du pain tous les dimanches, c'est moi qui cuis ce jour-là et je pétris pour le mardi, vu que nous sommes fermés le lundi. »

• Avez-vous eu des conseils pour mieux utiliser Paneotrad® ?

« Pour nous assister et nous former, nous avons fait appel à un boulanger-démonstrateur qui connaît très bien la machine et les blés de Gers Farine que j'utilise. Il nous a aidés à faire la mise en place, à mettre au point toutes les recettes, nous a donné ses astuces afin de faire en sorte que nous sortions un pain à la fois joli et bon. »

• Votre conclusion ?

« Paneotrad® a révolutionné la boulangerie. Pour moi, c'est la machine du futur ! »

C. CH-Z.

SOCIÉTÉ

Logiciels de caisse : le dispositif de certification précisé.

En concertation avec les différents partenaires et les professionnels, la Direction générale des finances publiques a éclairci la définition de « logiciel ou système de caisse » et précisé les contours de l'obligation d'utiliser un logiciel certifié, dans un bulletin officiel en date du 4 juillet. Depuis le 1^{er} janvier 2018, tous les professionnels assujettis à la TVA, enregistrant les paiements de leurs clients au moyen d'une caisse enregistreuse, d'un logiciel ou d'un système de caisse sont tenus d'utiliser un matériel sécurisé et certifié. Le texte définit un logiciel ou système de caisse comme étant « un système informatique doté d'une fonctionnalité permettant de mémoriser et d'enregistrer extra-comptablement des paiements reçus en contrepartie de vente de marchandises ou de prestations de services ». Il apporte des précisions sur les instruments de mesures réglementés, en particulier les balances avec une fonctionnalité de caisse intégrée. À noter que l'administration poursuit ses réflexions sur la sécurisation des logiciels libres.

Enseignes lumineuses : ce qui change.

Depuis le 1^{er} juillet 2018, les commerces ont l'obligation d'éteindre leurs enseignes entre 1h et 6h du matin. Cette mesure permettrait d'économiser environ 800 GWh d'électricité/an pour les enseignes et plus de 200 GWh pour les publicités, soit l'équivalent de la consommation électrique annuelle (hors chauffage et eau chaude) de plus de 370 000 ménages. L'extinction ne concerne pas les éclairages d'urgence, tels que ceux des pharmacies ou les éclairages publics.

Les artisans vous parlent de leur région, de leur métier et des professionnels qui les accompagnent dans la création ou le développement de leur activité...

La Maison Hirose en Alsace, un **souffle nouveau** à l'offre bio !

Naoto Hirose débarque du Japon à Paris en 2006, sac au dos, ne parlant pas le français mais avec la soif d'apprendre la pâtisserie fine de France. Il rejoint la renommée Maison Ferber à Niedermorschwihr où Paul Petersen est alors employé. Très vite, l'idée d'une future collaboration germe. Puis Naoto part 3 ans affiner ses techniques et son savoir-faire dans de grandes enseignes parisiennes et Paul intègre un réseau de vente de produits bio. En 2015, la Maison Hirose prend forme.

• Un positionnement bio, haut de gamme

« L'idée, c'était de créer une offre innovante et professionnelle dans le domaine du bio qui n'est pas toujours responsable ou synonyme de bon. Le bio est une conséquence de notre cahier des charges extrêmement strict. Nous sélectionnons, si possible, des matières premières locales, privilégions le français, la qualité et l'agri-éthique. Nous sommes très vigilants sur ces points » souligne Paul.

• Élégance japonaise et tradition française

« L'apport de Naoto est à l'image du Japon, à la fois traditionnel et moderne. S'il peut y avoir des touches japonisantes dans quelques spécialités (brioche au thé matcha ou fourrée adzuki, melon pan, du yuzu dans certaines pâtisseries, du pain au soja) nous restons une boulangerie-pâtisserie traditionnelle française » précise Paul.

• Le talent, le réseau et un concept réfléchi

« Nous produisons depuis un local central à Andolsheim idéalement situé près de l'autoroute. Nous avons déployé notre image et notre marque en livrant aux professionnels (restaurants, hôtels, collectivités, détaillants de produits bio). Maintenant que notre base est solide, nous développons notre propre réseau de vente aux particuliers. Le tout premier magasin Hirose a ouvert en novembre 2017, à Colmar. De plus, nous évoluons sans cesse ; en septembre nous agrandissons nos locaux et nous nous équipons de matériels adaptés à nos volumes et au confort de travail de nos équipes : pétrin

auto-basculant, MasterChef. Ainsi, nous avons un outil de production performant et optimisé, et nous garantissons une qualité maximale à nos clients. Notre envie, c'est rester artisanal, jouer la transparence avec nos producteurs et développer nos boutiques en direct » résume Paul.

• Un partenariat précieux

« Les équipes de POLY-TECH travaillent avec rigueur, expertise et professionnalisme. Elles nous ont accompagnés depuis la recherche du local de production jusqu'à la réalisation de notre boutique, en passant par la fourniture et l'implantation des équipements. Avec POLY-TECH, nous nous sommes toujours sentis importants et écoutés. Leur intérêt financier n'est pas leur priorité, c'est notre réussite qui compte. C'est rare ! » conclut-il.

C. CH-Z.



L'alliance réussie de la tradition et de la modernité, à l'image du Japon.



Deux savoir-faire réunis pour le meilleur des saveurs.



Chef de cuisine à l'étranger pendant 25 ans, Alain Durand a 40 ans lorsqu'il revient en France. Il se tourne alors naturellement vers la boulangerie, une passion d'adolescence découverte dans le fournil de sa marraine. Après un Brevet Professionnel, il reprend une affaire à Lutterbach, en mai 2011, dans l'agglomération de Mulhouse et crée, en 2015, une deuxième boulangerie, à 10 kilomètres de là, à Brunstatt.

- Une organisation optimisée

« À la maison mère, nous fabriquons les pains spéciaux, la pâtisserie, le traiteur. À Brunstatt, le pain « farine de tradition » en process Paneotrad® nous apporte une souplesse de travail, une facilité de mise en œuvre, un résultat qualitatif et, de surcroît, un encombrement réduit (notre local mesure tout juste 80 m²). Et nous livrons d'un site sur l'autre. Nous employons au total 30 personnes dont 8 boulangers » précise Alain.

- Une bannière commerciale

« Nous avons créé "L'ADN des saveurs" à laquelle, par la suite, nous avons associé mon nom "par Alain Durand" car, avec mon épouse Stéphanie, nous nous sommes rendus compte que les gens ont besoin d'identifier l'artisan derrière l'enseigne de façon à être rassurés que ce ne soit ni une chaîne ni une franchise. »

- L'approche des saveurs

« Nous travaillons toujours dans l'actualité de la saison et nous veillons à créer sans cesse toute une variété de produits de qualité. Le fer de lance

de nos glaces, la multi-fruits, rassemble divers sorbets en forme de bûche, dans nos confitures, nous travaillons les associations de parfums (cassis/framboise), les herbes aromatiques (framboise/verveine), avec succès. Tous nos produits sont 100% maison. »

- Le traiteur à livrer ou à emporter

L'offre snacking boulanger (pizzas, friands, pâtés lorrains, quiches, tartes aux légumes, ...) varie avec les jours de la semaine afin d'éviter que le client ne se lasse. « Pour les sandwiches, nous proposons un assortiment de garnitures et de pains. Comme nous avons peu de place, le traiteur (à livrer ou à emporter) est proposé à la carte, selon ce que je trouve au marché et qui m'inspire. »

- Une relation de confiance, un partenariat fort

« Dès 2011, Fabrice Hertel a su nous présenter les équipements pour accompagner notre développement. Paneotrad® à Brunstatt, MasterChef pour la pâtisserie à Lutterbach, sans parler des autres matériels de production ou de stockage. Masterchef a apporté rapidité, souplesse, qualité et productivité. De la glace au chocolat en passant par les crèmes, les guimauves, les confitures, avec Masterchef, nous avons des journées mieux remplies et plus efficaces. Merci POLY-TECH ! » s'exclame Alain Durand en conclusion.

C. CH-Z.

POLY-TECH



- **Activité** : études, conception, installation, entretien et dépannage de matériels pour les métiers de bouche
- **Particularité** : création en 2007, concessionnaire exclusif BONGARD pour les départements 68 et 90. Adhérent EUROMAT
- **Localisation** : 5 rue du Chevalement - 68310 Wittelsheim

- **Effectif 14 personnes** : 7 techniciens, 1 responsable technique, 1 magasinier-livreur, 1 commercial, 3 administratifs, 1 gérant-commercial
- **SAV 24h/24h - 7 j/7 j - 365 j**
- **Tél. : 03 89 33 00 24 - Eurl : www.poly-tech-equipements.fr**
- **E-mail : contact@poly-tech-equipements.fr**

POLY-TECH, partenaire des boulangers-pâtisseries et des métiers de bouche. De l'étude, à la réalisation de la création clé en main, en passant par la maintenance préventive et les dépannages du quotidien.

POLY-TECH met à disposition tous ses moyens humains pour la satisfaction de ses clients. Notre devise : réactivité, compétitivité, professionnalisme.

Les bons conseils font les bons produits

Le nouveau pari digital et 1000mat.com : je t'aime moi non plus.

En boulangerie-pâtisserie aussi, les temps ont changé : nouveaux modes de consommation, nouveaux acteurs, nouvelle approche métier. Ne pas en tenir compte, ce serait mettre en péril la rentabilité de nos activités. Dans ce contexte, un des enjeux des fournisseurs de matériels est d'apporter des solutions simples sans ajouter de complexité.

Dès lors, 1000mat.com, en sa qualité de pionnier dans la vente de petits matériels aux professionnels via internet, se doit d'une part d'adapter son offre digitale en donnant la bonne place à chaque profil client et d'autre part de réussir le pari digital de la distribution en s'adaptant aux nouvelles exigences d'exploitation demandées par le marché.

1 Une offre digitale adaptée à tous les profils

Comprendre et être à la hauteur des besoins transgénérationnels de son marché, c'est la clé de voûte. En d'autres termes, créer une dynamique vertueuse de notre offre digitale en combinant à la fois la « logique » technologique et la « magie » de la création et du savoir-faire artisanal de nos clients.

C'est pour répondre à ces exigences contextuelles que 1000mat.com a lancé, depuis le 2^{ème} trimestre de cette année, son NEW DEAL. Son fondement, c'est la prise en compte des intérêts de ses clients-partenaires dans l'atteinte de leurs objectifs indépendamment de la nature de leurs sollicitations ou de leur appétence à la technologie.

Que trouvons nous dans ce nouveau « contrat de confiance » ?

■ Notre nouvelle mission

Aider nos clients-partenaires à construire et à accroître leur business à travers la fourniture de toutes les ressources possibles de leurs métiers.

■ Notre ambition

Aller au-delà de la relation commerciale en nous adaptant aux différents profils et en fournissant à nos clients-partenaires une plateforme qui répond à leurs préoccupations quotidiennes.

■ Entre distribution traditionnelle ou moderne, nous avons tranché !

Nos circuits de distribution se conforment aux différents modes de fonctionnement de nos clients. Nous leur donnons le choix des supports sur lesquels ils aimeraient voir nos offres (papier, digital).

■ Notre nouveau thème et notre nouvelle charte graphique

Nouveau logo : quels enseignements ?

Les 3 « 000 » du chiffre 1 000 représentent le signe mathématique infini (∞) qui est le symbole des possibilités multiples que nous devons apporter dans la relation qui nous lie avec nos clients-partenaires. Ainsi, nous attendons d'eux qu'ils nous en demandent toujours plus afin que cette co-construction de l'expérience puisse bénéficier à tous.

1000MAT.com
Boulangerie - Pâtisserie - Métiers de bouche



■ Plus qu'un site internet, un outil d'exploitation pour nos clients

Nouveau site : une expérience adaptée à tous, pour tous

Une plateforme simple et facile à utiliser ; avec une volonté d'aller à l'essentiel sur des fonctionnalités de base. L'outil est plus clair avec une hiérarchisation de contenu pour naviguer facilement. Dans l'optique d'une amélioration continue, le site est en perpétuelle évolution pour tenir compte de tous les besoins des utilisateurs.

Qu'en est-il des canaux traditionnels ?

Nous veillons à l'activation de tous les points de contact avec nos clients afin de leur donner la possibilité de consulter nos offres et de répondre avec efficacité à leurs différents desiderata : téléphone, courrier, diffusion de documents promotionnels, services différenciés ou personnalisés...

Et après...

D'autres canaux seront mis en place, en accord avec les différents points de convergence entre l'activité des clients-partenaires et celle de 1000mat.com ; ceci pour une plus large diffusion de nos offres et pour donner, de facto, le choix de pouvoir les consulter aisément.



Des services adaptés pour une satisfaction totale

La prise en compte des sources de satisfaction-client chez 1000mat.com est vécue comme un défi permanent :

- la qualité d'accueil,
- le conseil et l'accompagnement,
- la réduction des temps d'attente,
- la bonne compréhension de leurs besoins et désirs.

Si les outils technologiques sont des atouts qui permettent de monter en compétence dans la qualité de service, nous ne perdons pas de vue que ce marché est devenu ce qu'il est aujourd'hui grâce à ses forces vives traditionnelles qu'il nous faut préserver.

2 Comprendre les contraintes de nos clients-partenaires et leur apporter ce dont ils ont besoin pour s'ajuster aux transformations du marché

Les boulangers et les pâtisseries font face à plusieurs événements :

1. l'intensification de la concurrence : terminaux de cuisson, GMS, chaînes, franchises, etc.
2. les convergences intersectorielles qui créent des frontières de plus en plus floues : boulangerie + pâtisserie + snacking + consommation sur place, etc.
3. le pouvoir d'information des consommateurs
4. la préoccupation de l'impact social, sociétal et environnemental des entreprises : bio, sans gluten, respect des normes, circuits courts, etc.

Pour accompagner au mieux la gestion de ces transitions, notre NEW DEAL s'appuie sur quelques piliers majeurs :

- le pilier financier : nous accompagnons du mieux possible nos clients-partenaires dans l'acquisition du matériel nécessaire par l'efficacité et la simplification des process d'achat (3 fois sans frais, allègement du franco de port, etc.). Plusieurs autres pistes sont en cours d'évaluation ;
- le pilier santé & sécurité : nous misons simplement sur des produits sans danger pour les utilisateurs et qui leur apportent de la valeur dans leur activité. Notre stratégie de référencement met un accent prépondérant sur les normes en la matière.

D'autres piliers (productivité, praticité, etc.) sont autant de pistes que nous explorons.

« En définitive, que ce soit pour les adaptations intergénérationnelles ou pour la santé et la sécurité de nos clients, nous devons comprendre leurs désirs et surtout être force de proposition sur nos retours d'expériences. Et ce n'est pas sortir de notre rôle de distributeur, mais plutôt une évolution naturelle et légitime face aux nouvelles règles du marché dans lesquelles nous devons faire plus que ce que les clients ou les fournisseurs attendent de nous.

C'est l'âme de notre profession qui est en jeu ! »

Lionnel Mandjeck

Responsable Business Unit 1000mat.com

SOCIÉTÉ

Congés payés : à combien de jours a droit un salarié ?

Le salarié à temps plein a droit à un congé de 2,5 jours ouvrables/mois de travail effectif chez le même employeur. Un mois de travail effectif correspond à une période équivalente à 4 semaines ou à 24 jours de travail. La durée totale du congé exigible par le salarié ne peut excéder 30 jours ouvrables soit 5 semaines pour une année complète de travail (du 1^{er} juin au 31 mai de l'année suivante). Le congé principal ne peut être inférieur à 12 jours ouvrables. Il doit être pris sauf avis inverse dans la convention collective entre le 1^{er} mai et le 31 octobre. Sauf exception, un congé ne peut dépasser 24 jours ouvrables. Si votre salarié a des enfants, comptez 2 jours de congés supplémentaires par enfant à charge (dans la limite de 30 jours ouvrables de congés) pour les salariés de plus de 21 ans au 30 avril de l'année précédente. 1 jour, pour les salariés de moins de 21 ans, si le congé légal n'excède pas 6 jours.

Taxe locale sur la publicité extérieure

La TLPE créée en 2008 concerne toutes les entreprises qui exploitent des supports publicitaires fixes, visibles et implantés sur une voie ouverte à la circulation. On considère par publicité des supports faisant apparaître des éléments textuels ou graphiques ayant pour vocation d'informer le public ou d'attirer son attention. 3 types de supports : la publicité, les enseignes et les pré-enseignes (inscription, forme ou image indiquant la proximité du lieu de votre activité). Il existe également 2 autres taxes concernant la publicité : la taxe sur les affiches, réclames, enseignes lumineuses (TSA) et la taxe communale sur les emplacements publicitaires fixes (TSE). La déclaration principale de TLPE est à effectuer avant le 1^{er} mars de chaque année. Vous devez également faire une déclaration complémentaire si vous avez créé des dispositifs publicitaires ou des enseignes en cours d'année. Cette déclaration doit être effectuée dans les 2 mois qui suivent la création ou la suppression du support concerné.

LES RENDEZ-VOUS

Les événements en date



CALENDRIER

LE 26 AVRIL DERNIER S'OUVRAIT LE TOUR EvO, AVEC SA PREMIÈRE ÉTAPE À MESSEIN (54) ORGANISÉE PAR LES CONCESSIONS SODIMA EQUIPEMENT ET LE FOURNIL LORRAIN.

Dominique Valentin et Claude Streiff, accompagnés de leurs équipes commerciales ont reçu plus d'une centaine de convives : clients, prospects, institutionnels (syndicat de la boulangerie, confédération des boulangers, chambre de commerce). Dans une ambiance conviviale et musicale, ils ont pu découvrir les produits de la gamme EvO.



LES 25 ET 26 MARS, SELEC PRO AUVERGNE A PARTICIPÉ À LA 3^{ÈME} ÉDITION DU SALON AUVERGN'EXPO PRO DE CLERMONT-FERRAND.

Un bon choix pour SELEC PRO AUVERGNE qui a reçu sur son stand les clients et prospects du Puy-de-Dôme (60% des visiteurs) et des départements limitrophes. Au total, 2 584 entreprises ont fait le déplacement dont 20% de boulangeries, pâtisseries et chocolatiers. À souligner, une meilleure qualification des entrées réservées aux professionnels uniquement ! Rendez-vous en 2020.

LE 23 AVRIL DERNIER, TOUT TECHNIQUE ET SES ATELIERS DE PRINTEMPS.

TOUT TECHNIQUE a eu le plaisir d'accueillir, le 23 avril dernier, de nombreux artisans lors de ses 4 ateliers de printemps (snacking, boulangerie, pâtisserie, viennoiserie) organisé au Centre d'expertise Puratos de Gardanne (13).



LE 29 MAI, ÉTAPE DU TOUR EvO ORGANISÉE PAR LES CONCESSIONS CELSIUS EQUIPEMENT ET BORSOTTI À MATHENAY (39).

Une véritable réussite avec plus de 130 personnes qui se sont déplacées pour découvrir les nouveautés EvO de BONGARD.

LE 31 MAI, LE CENTRE PURATOS DE GARDANNE (13), EN COLLABORATION AVEC TOUT TECHNIQUE ORGANISAIT UNE JOURNÉE DE FORMATION SUR LE THÈME « LA PÂTISSERIE AUTOUR DE LA MASTERCHEF » DE MONO-FRANCE.

Pour cette première, réalisation et mise en œuvre, sous la houlette de Mathias Gaudron, démonstrateur pâtissier-chocolatier du centre, de pâtes à bombe, guimauves, confitures, pâtes de fruits, granités, béchamel, glace vanille, crème citron et crème pâtissière.



LES 10 ANS DE TECHNIFOUR !

TECHNIFOUR a dignement fêté ses 10 ans du 14 au 17 mai derniers. Toute l'équipe remercie ses fidèles clients de s'être déplacés et d'avoir répondu par leur présence à cet événement qui s'est superbement déroulé... Avec et sans supplément, un barbecue géant était organisé avec clients, fournisseurs et participants, le mardi soir ! Très bonne ambiance et convivialité au menu.



PLUS DE 160 PROFESSIONNELS DE LA BOULANGERIE, PÂTISSERIE ET SNACKING ONT EMBARQUÉ SUR L'HERMÈS LE 11 JUIN DERNIER POUR UNE CROISIÈRE SUR LA SAÔNE.

L'évènement organisé par SIMATEL CONCEPT en partenariat avec les minoteries Forest et Délice et Création s'est déroulé dans une bonne ambiance. C'était une première collaboration... À la vue de cette réussite, d'autres évènements seront à venir !



CONFÉRENCES, FORMATIONS ET DÉGUSTATIONS EN AVRIL ET JUIN, DANS LE BOLABO DE BOURMAUD EQUIPEMENT À HAUTE-GOULAINNE (44).

- Conférence BOLABO magasins et agencements le 5 avril : lors de cet atelier, les clients ont pu profiter d'un moment privilégié pour découvrir toutes les solutions magasins aux côtés d'architectes d'intérieur, mais aussi experts-comptable, experts financiers...

- Formation BOLABO Facebook le 6 juin : pendant un après-midi les boulangers ont pu appréhender les notions de bases d'une page professionnelle Facebook, créer et animer une page professionnelle, apprendre à démarrer avec le marketing sur Facebook, etc.

- « Pizza party time » ! le 27 juin : au côté d'Eberhardt et du triple Vice-champion du monde de la pizza Andréa Ferri, les clients ont été invités à découvrir le nouveau four à pizza « Neapolis » et déguster les succulentes pizzas napolitaines du chef !



LE 29 AOÛT, À KOUROU, UNE DÉMONSTRATION RÉUSSIE POUR PANEOTRAD® EN GUYANE !

JMG EQUIPEMENT, suite à l'installation du 3^{ème} Paneotrad® de Guyane, dans la renommée boulangerie Félix à Kourou, a réalisé une démonstration le 29 août, en présence de plusieurs professionnels Guyanais. De nombreux produits de boulangerie, viennoiserie et snacking ont été fabriqués pour le plus grand plaisir des clients !



VIE DU RÉSEAU

DE NOUVEAUX FRIGORISTES CHEZ SOMABO

Alexandre, Thierry et Laurent ont renforcé l'équipe des frigoristes de la SOMABO depuis mai/juin. La concession compte désormais 30 professionnels pour assurer l'intégralité des services proposés aux clients !

LITTORAL EQUIPEMENT CHANGE DE MAINS

En préparation de son départ à la retraite, Loïc Haugmard cède son entreprise, LITTORAL EQUIPEMENT, à Fabien Ménard.

Loïc accompagnera la reprise afin de présenter son successeur à sa clientèle. Loïc et Fabien se connaissent de longue date puisqu'ils ont été collaborateurs chez BOURMAUD EQUIPEMENT, avant la création de LITTORAL EQUIPEMENT en 2008 et qu'ils se côtoient depuis lors, au sein du réseau BONGARD.



Nous souhaitons à Loïc de trouver le « bon vent » nécessaire à une navigation facile et agréable dans ses années de retraite.

SIMATEL CONCEPT DÉMÉNAGE

Des changements essentiels pour un meilleur service.

Un emplacement privilégié au centre de l'activité géographique et une possibilité d'accueillir la clientèle sur 1 000 m². Nouvelle adresse à partir d'octobre : ZI de Reyrieux - 6077 rue des Communaux - 01600 Reyrieux.



Les rencontres à venir



CALENDRIER

Grand-Est

- **Du 12 au 14 octobre**, Reims, 3^{ème} édition du Salon du chocolat, parc des expositions. TECHNIFOUR est le fournisseur officiel du Lycée des métiers « Gustave Eiffel » de la ville, dont les élèves de la section boulangerie et pâtisserie assurent plusieurs démonstrations.
- **Du 9 au 12 novembre**, 22^{ème} édition du Salon de la Gastronomie 2018, Parc des expositions Troyes-le Cube. TORTORA en partenariat avec la fédération de la boulangerie de l'Aube et le collectif « Terres et Vignes de l'Aube » présente, en exclusivité, ses nouveautés de la fabrication à la vente.

Rhône-Alpes

- **Du 14 au 16 octobre**, Salon Dauphinois de l'hôtellerie et des métiers de bouche, Alpexpo Grenoble, SIMATEL expose un fournil complet en fonctionnement, les équipements MONO-France et fournit les matériels de production des stands partenaires Backeurop et Minoterie du Trièves Corréard.

Hauts-de-France

- **Du 23 au 25 septembre**, SOMABO expose au Grand Palais de Lille, au 1^{er} Salon Horesta, hôtellerie, restauration, alimentation. Au rendez-vous snacking (four Atollspeed), agencement magasin, productions pâtisseries à partir des dresseuses, Masterchef et doseuse à chocolat One Shot MONO-France. BONGARD et SOMABO équipent le Moulin Dossche Mills d'un fournil dont Patrick Castagna, MOF boulanger, et Gérard Minard, formateur, sont les 2 maestro. SOMABO soutient les fédérations en équipant en partie les zones de concours. Soirée VIP EvO le 24.

Nouvelle Aquitaine

- **Du 14 au 16 octobre**, salon CHR EXPO au parc des expositions de La Teste-de-Buch, DIMA expose les matériels des gammes BONGARD et EUROMAT. Production boulangère (Paneotrad® EvO / four Orion EvO) et démonstrations pâtisseries MasterChef.
- **Le 18 septembre, de 11 à 17 heures**, anniversaire du Centre d'expertise Puratos de Gradignan près de Bordeaux, aux côtés des partenaires DIMA, Festival-des-Pains, MONO-France et Amb&lys. Intervenants : Yann Adingra, Champion du monde de pâtisserie abilympics 2016 et Jeremy Fages, Chocolatier sculpture sur masse de chocolat.

Occitanie

- **Le 3 octobre**, Toulouse, Stade Ernest Wallon, rencontre snacking organisée par Délice et Création en partenariat avec AEB, le Moulin Maury et MONO-France. Visite du stade, haut lieu du rugby (inscription sur place).

Pays de Loire

- **Le 17 octobre**, journée Chocolat Barry à Haute-Goulaine chez BOURMAUD EQUIPEMENT. Lucas Peltier y assure des démonstrations d'enrobage chocolat et de fabrication de bûches.

Normandie

- **Du 8 au 10 octobre**, Les Essarts (76), Portes ouvertes DGF Normandie et DUCORBIER MATERIEL sur le thème « une production maison pour d'excellentes raisons ». Atelier sandwichs de Pascal Tanguy, MOF traiteur et atelier « pâtisserie de fin d'année ». Démonstrations boulangères (Paneotrad® / four Orion EvO), fabrications pâtisseries (Masterchef / dresseuse MONO-France). Participation des apprentis des CFA de Haute-Normandie.

Bretagne

- **Du 16 au 17 septembre**, salon Michard, Lorient,
- **Du 14 au 15 octobre**, salon Breizh Expo Brest, LE POLE EQUIPEMENT présente les Orion EvO et Paneotrad® EvO de BONGARD, le four snacking Atollspeed, les équipements pâtisseries MONO-France, les nouveautés EUROMAT et des linéaires de vente magasin.

PACA

- **Le 29 octobre**, centre Puratos de Gardanne (13), TOUT TECHNIQUE organise 4 ateliers : snacking tendances (four Atollspeed), boulangerie (Paneotrad® et pétrin spi EvO BONGARD), pâtisserie (MasterChef, dresseuses MONO-France) et viennoiserie maison (laminoir Rhea BONGARD).

Le fournil EvO poursuit son show avec le Tour EvO

- **Le 11 septembre**, Saint-Egrève (38), 12h/24h, « Le local », 5 Rue Fernand Forest, face à l'agence « SIMATEL Grenoble »
- **Le 18 septembre**, à La Mézière (35), 18h/22h, agence EM EQUIPEMENT
- **Le 24 septembre**, lors du salon Horesta à Lille, 18h/22h30, stand SOMABO
- **Le 1^{er} octobre**, au Mans (72) chez MAINE FOURNIL
- **Le 9 octobre**, à Sauvian (34) chez CFMB
- **Les 14, 15 et 16 octobre**, CHR EXPO, Parc Expos de La Teste-de-Buch (33), stand DIMA
- **Le 22 octobre**, à Saint-Lô (50), 17h30/22h, chez ROBIN-CHILARD
- **Le 23 octobre**, à Aytré (17), à partir de 17h, chez LITTORAL EQUIPEMENT
- **Le 13 novembre**, à Bourg-les-Valence chez SELEC PRO Valence

Toutes les dates du « Tour EvO » sur :

<http://www.bongard.fr/index.php?/categoryevents/2.html>

LES ATELIERS MASTER-CHEF

Outre les salons où des démonstrations pâtisseries qui se déroulent chaque jour sur les stands des concessionnaires, des ateliers MONO-France sont également organisés :

- **Le 8 octobre**, à Bourg-les-Valence, chez SELEC PRO Valence.
- **Le 10 octobre**, à Firminy, chez SELEC PRO Auvergne.

CONCOURS NATIONAL DU MEILLEUR SANDWICH

Organisé par les Concessionnaires BONGARD, la finale se tiendra au Sirha 2019. Les pré-sélections ont lieu tout au long de l'année 2018. Pour plus de renseignements, se rapprocher de la concession de votre secteur.

Les bons choix, pour s'adapter aux nouvelles attentes de la clientèle.

Comment optimiser une offre snacking en boulangerie-pâtisserie ?

L'essor de la restauration rapide entraîne dans son sillage le développement d'une offre de plus en plus innovante, qualitative et décomplexée. Lequel développement est partagé, depuis plusieurs années, outre les restaurateurs, par les boulangers et les pâtisseries.

Ceux-ci sont idéalement placés pour répondre à cette évolution. Ils disposent de quatre avantages premium : celui de faire du bon pain, celui de savoir agencer une vitrine réfrigérée, celui d'avoir une amplitude horaire étendue et celui de savoir gérer une file de clients.

Leur offre en restauration sur le pouce pourrait néanmoins être parfois améliorée. L'axe de perfectionnement principal se situe dans la qualité et la quantité des ingrédients entrant dans la composition des produits. En un mot : les fiches techniques.

En restauration, le coût-matière comprend un pallier minimum (pour un sandwich ou une salade environ 25%) en dessous duquel se pose un problème de qualité. Or, plus de qualité génère plus de chiffre d'affaires !

5 conseils pour optimiser votre offre snacking :

1. Réalisez systématiquement des fiches techniques de production incluant le coût de revient (achats y compris l'emballage et charges) et la marge souhaitée
2. Soyez à l'écoute du retour client et de celui de votre personnel pour élarguer la gamme et ne conserver que les produits qui se vendent bien.
3. Evitez d'acheter des ingrédients premiers prix, privilégiez les fruits et légumes du maraîcher et soyez suffisamment généreux (40 g de jambon et 30 g d'emmental dans un sandwich jambon-fromage),
4. Soyez créatifs ! Pour vos pizzas, optez pour des sauces italiennes de marque et ajoutez des dés de tomate fraîche.

5. Faites la part belle aux fruits en incluant une salade de fruits frais, même si l'article en lui-même peut être concurrentiel avec la pâtisserie.

Laurent Pailhès
Conseil en restauration
www.neoeng.com



Les formations pour l'amélioration des connaissances

Bellouet Conseil Paris

Contact : **Jean-Michel Perruchon**
e-mail : bellouet.conseil@wanadoo.fr
Ecole : Tél. : 01 40 60 16 20 - Fax : 01 40 60 16 21

Site Internet : www.ecolebellouetconseil.com

Ecole de Boulangerie et de Pâtisserie de Paris

Contact « formation continue » : **Isabelle Helsens**
ihelsens@ebp-paris.com - Tél. LD : 01 53 02 93 73
Contact « reconversion » : **Fatima Francisco**
ffrancisco@ebp-paris.com - Tél. LD : 01 53 02 93 77
Ecole : Tél. 01 53 02 93 70 - Fax : 01 53 02 93 71

Site Internet : www.ebp-paris.com

EFBPA, Ecole Française de Boulangerie et de Pâtisserie d'Aurillac

Tél. : 04 71 63 48 02 - Fax : 04 71 64 69 40
E-mail : contact@efbpa.fr

Site Internet : www.efbpa.fr

ENSP, Ecole Nationale Supérieure de Pâtisserie d'Yssingaux

Contact : **geraldine.dupuy@ensp-adf.com**
Tél. LD : 04 71 65 79 64
Ecole : Tél. : 04 71 65 72 50 - Fax : 04 71 65 53 68

Internet : www.ensp-adf.com

Ecole FERRANDI Paris

Contact : **Jean-François Ceccaldi**
Tél. LD : 01 49 54 29 71 - jceccaldi@ferrandi-paris.fr
Ecole : Tél. : 01 49 54 28 00 - Fax : 01 49 54 28 40

Site Internet : www.ferrandi-paris.fr

Stéphane Glacier Colombes

Contact : helene@stephaneglacier.com
Ecole : Tél. / Fax : 01 57 67 67 33

Site Internet : www.stephaneglacier.com

INPB de Rouen

servicerelationclient@inbp.com Tél. : 02 35 58 17 81

Site Internet : www.inbp.com

Institut Technique des Métiers du Pain Estillac

Contact : **Gilles Sicart - 06 78 98 89 32 - itmp@orange.fr**

Site Internet : www.itmp-gs.fr

L'expression même d'un savoir-faire

La « Ice Bakery » glace boulangère

Une recette très féminine de **Deborah Ott**, réalisée lors du « World Master Bakers 2018 ».

Explication : la « Ice Bakery » est une brioche qui ressemble à une glace composée d'une rose et d'un cône croustillant. Le cône est délicatement placé sur un piédestal fait de feuilles de roses sur un sablé à la pomme verte. La rose est faite à partir de tranches de pomme. Sa couleur, synonyme de passion et d'amour, vient de la pulpe de framboise et le cornet est garni de compote de rhubarbe fraîche.

Pâte levée feuilletée

Ingrédients

▶ Farine de gruau	500 g	▶ Levure	40 g
▶ Farine de tradition	500 g	▶ Beurre	100 g
▶ Sucre	130 g	▶ Eau	450 g
▶ Sel	18 g	▶ Beurre de tourage	500 g

Compote de rhubarbe

Ingrédients

▶ Rhubarbe	300 g	▶ Gélatine	2 (1 feuille)
▶ Sucre	100 g		

Procédé

- Ramollir la gélatine dans l'eau froide.
- Cuire la rhubarbe à feu doux avec le sucre.
- Ajouter la gélatine.
- Placer dans le réfrigérateur jusqu'à la manipulation.

Sirop pomme

Ingrédients

▶ Eau	475 g	▶ Sucre	70 g
▶ Pulpe framboise	475 g	▶ Pommes	4 pièces
▶ Jus de citron	30 g		

Procédé

- Faire bouillir l'eau, le sucre, le jus de citron et la pulpe de framboise puis ajouter les pommes finement hachées.
- Cuire 10 minutes à feu doux.

Sablé pomme verte

Ingrédients

▶ Pulpe pomme verte	45 g	▶ Beurre	45 g
▶ Sucre	33 g	▶ Farine	120 g

Procédé

- Mélangez le sucre et le beurre avec un mélangeur de table.
- Ajouter la pulpe de pomme verte, puis la farine jusqu'à obtenir une pâte.
- Placer dans le réfrigérateur jusqu'à la manipulation.



Méthode

- Pétrissage la veille : 5 minutes en 1^{ère} vitesse et 5 minutes en 2^{ème} vitesse au batteur. Température en fin de pétrissage : 24° C.
 - Placer la pâte au frais à 2° C.
 - Le lendemain, donner au pâton un double et un simple tour.
 - Laisser reposer au frais à 2° C pendant 45 minutes.
 - Laminer le pâton, détailler 8 bandes de 1 cm de large sur 35 cm de long, dorer et parsemer de sucre cassonade puis les enrouler autour d'un cornet inoxydable.
 - Détailler également 8 pièces de 2 cm de large sur 25 cm de long, dorer et parsemer de sucre cassonade. Retourner le morceau de pâte et placer les pommes cuites l'une derrière l'autre. Enrouler le morceau.
 - Laisser lever pendant 30 minutes.
 - Enfourner au four à soles à 200° C : les cônes pendant 20 minutes, les roses pendant 40 minutes et les feuilles pendant 10 minutes.
 - Garnir les cônes de compote de rhubarbe et coller le tout à l'isomalt.
- Bonne dégustation !**





Déborah Ott exprime toute sa féminité dans son travail. Avec elle, on découvre avec étonnement, comment une viennoiserie peut être ciselée telle un bijou, tout en étant gourmande.

Déborah est une des rares femmes boulangères à participer à des concours. Lors du « World Master Bakers 2018 », avec Anne Gribanova, de Sibérie, elles ont été les deux seules femmes parmi les 18 candidats. C'est dire si dans le monde de la boulangerie, les femmes ne sont pas légion !

« Pour être crédible dans ce métier ou en concours, quand on est une femme, et jeune de surcroît, il faut toujours montrer que l'on est techniquement et professionnellement à la hauteur, voire en faire plus que les hommes et là, le respect s'impose. Et cet état de fait me motive ! Parce que j'aime les challenges et les défis. Ceci dit, cela n'a jamais été un problème pour moi d'être une femme en boulangerie ; les hommes m'ont toujours respectée et aidée. »

1000MAT.com
Boulangerie - Pâtisserie - Métiers de bouche

Du 5 Septembre au
30 novembre 2018

Les
1000MAT
Mania

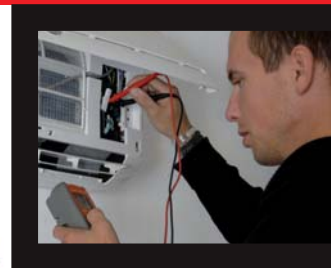


- NOUVEAUTÉS
- SPÉCIAL FÊTES
- INCONTOURNABLES
- PRIX CONFORT
- SPÉCIAL INOX
- BON PLAN
- 3X SANS FRAIS

Tous vos produits sur
www.1000MAT.com
Un conseil? Appelez Steffy ou Alexa ou July au
0825 89 1000 Service 0,15 € / appel + prix appel
Du lundi au jeudi : 8h30-13h / 14h-17h30 -
Vendredi : 8h30-13h / 14h-17h - 0,15€ ttc/min

La force d'un réseau au services des artisans

Chaque jour, **à votre écoute et à votre service**, 130 commerciaux, 250 techniciens, 31 concessions, 45 agences et points techniques, 310 véhicules.



A.E.B.

Départements ● 09 - 31 - 81 - 12

● 32 Partiel ● 82 Partiel

1, 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
Site Internet : www.austruy-equipement.com

Départements ● 12 - 81

Tél. Commercial : 06 78 99 23 82 - Technique : 06 32 90 05 18

BONGARD67

Département ● 67

ZA - 12A, rue des cerisiers - 67117 FURDENHEIM

Tél. : 03 88 96 00 11 - Fax : 03 88 96 18 19

E-mail : contact@bongard67.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 - Site Internet : www.borsotti.fr

BOURMAUD EQUIPEMENT - SAS Huteau-Menard

Département ● 44

Impasse Alfred Kastler - 44115 HAUTE-GOULAINÉ

Tél. : 02 40 30 23 53 - Fax : 02 40 25 11 13

E-mail : contact@f-d-o.com

Départements ● 49 ● 53 Partiel

12 square de la Ceriseraie - 49070 BEAUCOUZÉ

Tél. : 02 41 72 06 99 - Fax : 02 41 48 22 73

E-mail : bourmaud49@f-d-o.com - Site Internet : www.bourmaud.fr

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

BREAD LAND CORSE

Départements ● 2A Corse-du-Sud ● 2B Haute-Corse

296, Avenue des Poilus - 13012 MARSEILLE

Tél. : +33 (04) 91 90 54 08 - +33 (06) 07 58 11 97 - Fax : +33 (04) 91 87 46 48

E-mail : breadlandcorse@orange.fr

CELISKAN

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

CELSIUS EQUIPEMENT

Départements ● 21 - 71 ● 52 Partiel

6, rue Aristide Bergès - 21800 SENNECEY-LES-DIJON.

Tél. : 03 80 51 99 76 - Fax : 03 80 51 99 79

E-mail : contact@celsius-equipement.fr

Site Internet : www.materiel-de-boulangerie.fr

C.F.M.B.

Départements ● 11 - 34 - 66

ZAC Les Portes de Sauvian - allée Moréno - 34410 SAUVIAN

Tél. : 04 67 32 62 62 - Fax : 04 67 39 27 93

E-mail : cfmb@cfmb.fr - Site Internet : www.cfmb.fr

DIMA

Départements ● 24 - 47 - 46 - 33 ● 32 Partiel ● 82 Partiel

1 Ter rue Gaspard Monge - 33600 PESSAC

Tél. : 05 56 35 04 10 - Fax : 05 56 35 86 38

E-mail : direction@dima-fr.com - Site Internet : www.dima-bongard.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

Site Internet : www.ducorbier-materiel.fr

E.M. EQUIPEMENT

Départements ● 22 - 35 ● 53 Partiel

- 11, rue Buffon - 22000 SAINT-BRIEUC

Tél. : 02 96 63 32 32 - Fax : 02 96 63 38 38

- ZA Beauséjour - rue de l'aiguillage - 35520 LA MÉZIÈRE

Tél. : 02 99 67 18 34

E-mail : em.equipement@wanadoo.fr - Site Internet : www.em-equipement.com

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@orange.fr - Site Internet : www.equipementmoderne.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

Départements ● 56 - 29

Agence Morbihan
2, rue de la Petite Vitesse - 56400 BRECH-AURAY
Tél. : 02 97 24 08 63 - Fax : 02 97 56 68 04
Agence Finistère
ZI de Quillihuc - 8 rue Eugène Freyssinet - 29500 ERGUÉ-GABÉRIC
Tél. : 02 98 97 23 71 - Fax : 02 98 97 27 89
E-mail : contact@lepoleequipement.com
Site Internet : www.lepoleequipement.com

● LITTORAL EQUIPEMENT

Départements ● 16 - 17

ZAC de Belle-Aire - 27, rue Le Corbusier - 17440 AYTRY
Tél. : 05 46 41 84 04 - Fax : 05 46 41 59 74

Département ● 86

Zone artisanale - 3, rue de Maupet - 86370 VIVONNE
Tél. : 05 49 44 11 13
N° SAV pour la région Poitou-Charentes : 05 46 41 84 04
E-mail : littoralequipement@littoralequipement.fr
Site Internet : www.littoralequipement.fr

● MAINE FOURNIL

Départements ● 72 ● 53 Partiel ● 61 Partiel

22, rue Pierre Martin - 72100 LE MANS
Tél. : 02 43 72 79 35 - Fax : 02 43 41 45 34
Contact : Sébastien François : 06 83 81 27 33
E-mail : sfrancois@mainefournil.fr

● PANICENTRE

Départements ● 18 - 28 - 36 - 37 - 41 - 45

Tél. commercial et technique : 02 47 63 41 41
Fax 02 47 63 41 42
Tél. SAV - 24h/24 - 7j/7 : N° indigo 0820 22 31 00
20, rue des Magasins Généraux - 37700 SAINT-PIERRE-DES-CORPS
E-mail : contact@panicentre.com
Site Internet : www.panicentre.net

● PANIFOUR

Départements ● 75 - 77 - 91 - 92 - 93 - 94 ● 78 Partiel ● 95 Partiel

ZA les Bordes - 5, rue Gustave Madiot - 91921 BONDOUFLE CEDEX
Tél. : 01 60 86 41 00 - Fax : 01 60 86 42 25
E-mail : panifour@panifour.com
Site Internet : www.panifour.net

● POLY-TECH

Départements ● 68 - 90

ZA Carreau Amélie
5, rue du Chevalement - 68310 WITTELSHEIM
Tél. : 03 89 33 00 24 - Fax : 03 89 33 01 03
E-mail : contact@poly-tech-equipements.fr
Site Internet : www.poly-tech-equipements.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 : robinchilard@robin-chilard.fr

● SELEC PRO

Départements ● 07 - 26 - 30 - 48 ● 84 Partiel

RN 7 - ZA de Marcerolles
637, rue Alfred Nobel - 26500 BOURG-LÈS-VALENCE
Tél. : N° Indigo : 0820 825 301 - Fax : 04 75 83 00 29
E-mail : contact@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 : contactspa@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 : contactspa@selecpro.fr

● SIMATEL

Départements ● 73 - 74 ● 01 Partiel

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 - Site Internet : www.simatel-rhonealpes.com

Département ● 38

22, avenue de l'Ille brune - 38120 SAINT-EGREVE
N° Indigo : 0820 22 00 30 (n° unique SIMATEL) - Fax : 04 76 75 54 90
E-mail : simatel@simatel.eu - Site Internet : www.simatel-rhonealpes.com

● SIMATEL CONCEPT

Départements ● 69 ● 01 Partiel

Siège social Nancy : ZAC du Breuil, 840 rue Schuman - 54850 MESSEIN
Bureaux et atelier : Chemin de Fouillusant - 69140 RILLIEUX-LA-PAPE
Tél. : 04 28 29 03 89 - Fax : 04 37 25 35 26
Site Internet : www.simatel-concept.fr
E-mail : simatel-concept@simatel-concept.fr

● SODIMA EQUIPEMENT

Départements ● 54 - 55 - 88 ● 70 Partiel

Siège social Nancy : ZAC du Breuil, 840 rue Schuman - 54850 MESSEIN
Tél. : 03 83 61 45 25 - Fax 03 83 25 61 89
Agence : ZI le Voyer - 88550 POUXEUX - Tél. : 03 29 36 96 96 - Fax : 03 29 36 91 88
E-mail : sodimaequipement@sodima.eu - Site Internet : www.sodima.eu

● SOMABO

Départements ● 59 - 62 ● 80 Partiel

Zone industrielle B - 10, rue du Rouge Bouton - 59113 SECLIN
Tél. : 03 20 96 27 43 - Fax : 03 20 97 00 56
E-mail : keeckman@somabo.fr - Site Internet : www.somabo-sa.com

● TECHNIFOUR

Départements ● 02 - 08 - 51

ZA La Neuville - 53, rue Louis Pasteur - 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 Internet : www.tortora.fr

● TOUT TECHNIQUE

Départements ● 04 - 05 - 06 - 13 - 83 ● 84 Partiel

Siège social : ZI Camp Laurent - Chemin Robert Brun
53 Montée Batterie de la Montagne - 83500 LA SEYNE-SUR-MER
Tél. : 0825 003 009 - Fax : 04 94 06 46 65
E-mail : contact@touttechnique.fr - Site Internet : www.touttechnique.fr

DEPARTEMENTS ET TERRITOIRES D'OUTRE-MER

● DOM TOM - OCEAN INDIEN BREAD LAND

296, Avenue des Poilus - 13012 MARSEILLE
Tél. : +33 (04) 91 90 54 08 - +33 (06) 07 58 11 97 - Fax : +33 (04) 91 87 46 48
E-mail : breadlandreunion@orange.fr

● DOM TOM - OCEAN PACIFIQUE KAPPA SITOS

11 b, avenue Alexandre III - 78600 MAISONS-LAFFITTE
Tél. : +33 (01) 01 39 12 08 52 - Fax : +33 (01) 39 62 40 51
E-mail : kappasitos@wanadoo.fr

● DOM TOM - OCEAN ATLANTIQUE JMG EQUIPEMENT

40, chemin de la Baume
Résidence les Moulins A2 - 83190 OLLIOULES
Tél. : +33 (06) 43 72 61 30 - Fax : +33 (04) 94 71 60 09
E-mail : jean-marc.gravier@jmg-equipement.com
Site Internet : www.jmg-equipement.com

VOUS Y CROYEZ, VOUS, QUE CES BAGUETTES
ONT ÉTÉ FAITES AVEC PANEOTRAD® ?

NOUVELLE MATRICE BOUTS RONDS PANEOTRAD®

À TESTER
CHEZ VOTRE
CONCESSIONNAIRE(*)
EXCLUSIF BONGARD
**À PARTIR DU
15 SEPTEMBRE
2018**

 **BONGARD**

(*) uniquement chez les concessionnaires participant à l'opération