

# FORUM

NUMERO 80

**DES  
ARTISANS**

BOULANGERS  
PÂTISSIERS  
CHOCOLATIERS  
ET MÉTIERS  
DE BOUCHE

12

Comment réussir  
une création depuis un  
bâtiment en état futur  
d'achèvement ?

4

La saga  
Girardeau,  
un développement  
familial pérenne  
et respectueux.

5

« C'est  
agréable  
de vendre  
du bonheur  
aux clients »

11

Multiplier  
ses modes  
de distribution,  
un gage  
de réussite ?

MAGAZINE  
ÉDITÉ PAR EUROMAT

JUILLET AOÛT SEPTEMBRE  
2022

# Depuis 3 ans, nous avons tenu le cap malgré les crises !

Par Jean-Marc Gravier  
Concession JMG EQUIPEMENT, Président de l'ACB\*

Les divers confinements dus au Covid ont provoqué des changements de modes de vie. Le travail à distance a diminué l'activité snacking des artisans installés dans les zones de bureaux mais a augmenté les ventes des boulangeries rurales. Ensuite, l'importance des conditions de vie a pris le pas sur le montant du salaire. Cela a créé une pénurie de main-d'œuvre plus très motivée à travailler plus pour gagner plus et ceci, dans tous les secteurs d'activités et encore plus dans vos métiers de l'artisanat qui exigent amplitude horaire et engagement.

Le ralentissement de l'activité économique pendant 2 ans puis sa reprise fulgurante ont généré une augmentation exponentielle des prix du fret et des matières premières : acier, aluminium, cuivre, carton, fer, inox, laiton, plastique, bois... mais aussi de l'énergie (électricité, pétrole, gaz naturel) et de certains produits agricoles. À cela s'ajoute les conséquences du conflit en Ukraine. Sur tous les marchés où s'échangent les produits céréaliers, les tarifs fluctuent à la hausse. L'indice des prix des produits alimentaires a fortement augmenté en raison de l'inflation sur les céréales et les huiles végétales\*\*.

Heureusement, la France n'est pas dépendante des blés importés, ce qui est rassurant en termes d'approvisionnement de la meunerie, même si nous subissons quand même l'impact des cours du blé et de certains produits agricoles.

Dans l'ensemble, la boulangerie-pâtisserie a su tirer son épingle du jeu lors des confinements, sans trop de conséquences négatives, et continue à évoluer et à progresser dans le contexte actuel.

Beaucoup d'entre vous ont également compris qu'en temps de crise, il est salutaire d'investir ! Notamment dans le linéaire de vente, point de contact avec la clientèle, sans oublier, bien sûr, le renouvellement d'équipements trop gourmands en énergie, l'automatisation de certaines tâches répétitives

pour compenser le manque de main-d'œuvre et, en même temps, améliorer et fiabiliser la qualité et la régularité des produits.

De notre côté, fabricants et distributeurs, nous avons continué et continuons d'innover et d'améliorer nos équipements et nos services.

Nous sommes donc prêts pour vous accompagner dans vos changements.



Développement et sourcing de matériels de qualité, remodeling de magasins, aides au financement, études des coûts énergétiques, analyses des process de travail, contrats de maintenance pour préserver vos équipements existants et pour une administration optimisée de votre parc machines, connexion de vos équipements du fournil et du laboratoire pour vous permettre de piloter vos installations dans le souci d'une meilleure gestion de l'énergie et/ou d'une surveillance de vos appareils froid afin d'éviter toute perte de produits semi-finis ou finis... sont quelques-unes des prestations que l'intégralité du réseau des concessionnaires est en capacité de vous proposer !

Nos forces vives, 32 concessions, 110 commerciaux et 250 techniciens, sont à votre service chaque jour pour vous accompagner dans vos réflexions, vos développements, vos remises en question.

Plus que jamais, nous sommes à vos côtés pour vous aider à trouver toutes les solutions qui peuvent améliorer votre quotidien, mais surtout votre rentabilité.

À très bientôt dans vos entreprises ! ●

\* ACB : Association des Concessionnaires Bongard

\*\* Situation alimentaire mondiale, bulletin du 8 avril 2022 ; [www.fao.org](http://www.fao.org)



## ENTRETIEN AVEC

**4** Bertrand Girardeau.  
La saga Girardeau, un développement familial pérenne et respectueux



## AU FÉMININ

**5** « C'est agréable de vendre du bonheur aux clients »  
par Justine Baslé



## EQUIPEMENT

**13** La nouvelle vitrine compacte de Concept Froid et, en exclusivité, le four Orion Ev0 Black Edition de Bongard

## EXPERTISE

**14** Comment réussir une création depuis un bâtiment en état futur d'achèvement ? Premier volet

## SOCIÉTÉ

**6 & 10** Personnel et Comptabilité  
2 sujets, pour une aide utile à destination des artisans

## RENCONTRES

**16** Les moments marquants d'avril à juin 2022



## PARTENARIAT

**7** Aux Antilles et en Guyane, JMG ÉQUIPEMENT est depuis 10 ans au service des artisans

## PROXIMITÉ

**18** La vie du réseau. Chaque jour 500 collaborateurs en action, à l'écoute de vos besoins



## PORTRAITS

**8-9** Yohann et Mélanie Nollin et Laurence Guitteaud  
3 artisans vous parlent de leur métier



## AU PROGRAMME

**20** Les événements professionnels du prochain trimestre

## TENDANCE

**11** Multiplier ses modes de distribution, un gage de réussite ?

## FORMATION

**21** Les stages et cours pratiques pour l'amélioration des connaissances



## RECETTE

**12** La Tarte aux fraises,  
par Fabien Emery  
Chef Pâtissier École Lenôtre



## ACCOMPAGNEMENT

**22** Les sièges, les agences et les points de vente au service des artisans



ASSOCIATION  
DES CONCESSIONNAIRES  
BONGARD

ZA Les Bordes - 5, rue Gustave Madiot  
91070 BONDOUFLE  
Tél. : 01 60 86 42 72 - Fax : 01 60 86 63 65  
www.euromat-reseau.com  
Email : infos@euromat-reseau.com



Votre réseau en actions

**FORUM DES ARTISANS BOULANGERS PÂTISSIERS CHOCOLATIERS ET MÉTIERS DE BOUCHE**  
Magazine d'information N°80 - 3<sup>ème</sup> trimestre 2022.

Édité par EUROMAT - ZA Les Bordes - 5, rue Gustave Madiot - 91070 BONDOUFLE - France. Responsable de l'édition : Charles AGOP. Rédaction : ACB, EUROMAT. Conception-Maquette : Apaloza. Photos : EUROMAT, ACB, PANIFOUR, BONGARD, MONO-France, Adobe Stock. Production-Impression : CIA Graphic. Ce numéro a été imprimé à 34 100 exemplaires. Rédacteurs : Catherine Charmasson-Zagouri, Jean-Pierre Deloron, Jean-Marc Gravier, Maeve Silvestro. Intervenants : Nadia André, Justine Baslé, Guillaume Delcourt, Fabien Emery, Bertrand Girardeau, Bruno Guibert, Laurence Guitteaud, Vincent Hardouin, Yohann et Mélanie Nollin. Magazine 24 pages imprimé en France sur papier PEFC, produit issu de forêts gérées durablement et de sources contrôlées.

**Bertrand Girardeau**

Dirigeant, « Les Moulins Associés » - Minoterie Girardeau

## La saga Girardeau, un développement familial pérenne et respectueux

Depuis son acquisition le 11 septembre 1895, ce sont, à ce jour, 4 générations Girardeau qui se sont succédées à la tête du moulin familial de Boussay (44), chacune lui apportant son empreinte. Après le décès de son père, Bertrand Girardeau reprend le flambeau en 1985 et forme avec sa mère, Alice, jusqu'en 2010, un tandem entrepreneurial audacieux pour développer l'affaire et agrandir son cercle d'influence dans la meunerie française.

**Comment** caractériseriez-vous votre entreprise ?

« Au fil des ans nous avons repris 3 moulins familiaux (Minoteries Suire, Corouge, et Fouché) et 2 moulins coopératifs (Minoteries du Château et du Bocage), tout en gardant l'identité de ces entités de territoire avec les hommes et les femmes qui les composent. Nous travaillons dans le respect des valeurs identifiées par mes collaborateurs : audace, bienveillance, engagement, humilité et plaisir. Nous sommes tout sauf le « Groupe Girardeau » ; je suis un entrepreneur surtout pas un financier ! Les sites sont autonomes ce qui préserve leur ADN et leur permet de relever des challenges différents. Les services proches du client sont logés dans chaque moulin, les fonctions supports sont communes. À mon arrivée en 1985, il y avait 20 personnes et nous écrasions 15 000 tonnes/an, aujourd'hui, nous sommes 240 et nos 6 moulins écrasent 320 000 tonnes. »

**Quelle est** votre vision du métier ?

« La meunerie fait le lien entre l'agriculteur et le boulanger. Nous sommes d'ardents défenseurs des mélanges meuniers mais certainement pas des mix tout prêts qui ôtent l'essence même du savoir-faire de l'artisan. Nos 3 ateliers "m'Alice" (un clin d'œil à ma mère), proposent un accompagnement terrain via la formation et conduisent une recherche appliquée pour



l'amélioration nutritionnelle et technologique de nos produits. Dès 1979, Louis Réthoré (fondateur de Bio Fournil) m'a emmené dans cette voie. À 10 ans, nous voulons devenir des leaders engagés dans la mise en place de filières céréalières et végétales vertueuses afin d'obtenir des produits qualitatifs plus nutritionnels, plus sains et plus gustatifs. C'est notre rôle et notre devoir. »

**À quand** la cinquième génération ?

« Ma fille Eugénie nous rejoint dans 2 ans et peut-être mon fils Arthur quand il en aura l'âge... et le souhait. C'est une fierté pour moi de pouvoir transmettre ! » conclut Bertrand Girardeau. ●

C. CH-Z

# La boulangerie “O’rustique” allie modernité et tradition

“O’rustique” est un magasin à l’image du jeune couple d’artisans boulangers ! Un point de vente chaleureux avec une fresque qui rappelle les pêcheries de Pornic. En fond : un mélange subtil de bois et de modernité (comptoir en chêne, 2 caisses de paiement). Originaires du pays de Retz, Justine et Laurent avaient le projet de s’installer dans le secteur. La grand-mère de Laurent habitait Pornic et tous les deux ont toujours beaucoup aimé cette côte. Pour reprendre cette boulangerie-pâtisserie, l’artisan a vendu celle de Nantes dans laquelle il était associé. Tous les pains sont fabriqués avec des farines de

blé CRC (Culture Raisonnée Contrôlée) issues de la “Minoterie 19” située près de Cholet, une minoterie familiale qui a plus de 200 ans. « *Nous proposons une vingtaine de pains spéciaux dont des farines écrasées à la meule de pierre et la Gustive, une farine qui valorise le savoir-faire du boulanger artisanal* ». Le coin pâtisserie et viennoiserie offre de beaux produits goûteux comme la tarte citron-verveine, la brioche au beurre fermier “Beillevaire”. La gamme en pâtisserie s’est bien développée grâce aux initiatives de Laurent et au stage organisé en interne avec la “Minoterie 19”. Bien entendu,

le snacking est omniprésent et ses ventes progressent toujours selon le rythme des saisons. En magasin, Justine travaille avec 3 vendeuses toute l’année. Deux salariés en pâtisserie, deux apprentis pâtisseries, un boulanger et un apprenti boulanger aident Laurent, pâtissier de formation, qui gère le fournil et le labo pâtisserie. ●

J-P. D.



« C’est agréable de vendre du bonheur aux clients »



Boulangère installée depuis 4 ans à Sainte-Marie-sur-Mer, une commune de Pornic, Justine Baslé était préparatrice en pharmacie avant de rentrer dans la profession !

« *C’est plus agréable de vendre des gâteaux que des médicaments. On vend du bonheur à nos clients* ». Justine a appris le métier “sur le tas” même si elle a travaillé avec son mari Laurent et les anciens propriétaires avant de reprendre l’affaire. La boulangère a toujours souhaité se mettre à son compte. Elle s’occupe du magasin, des commandes, de la gestion du personnel, de l’achat des produits, etc... « *Début 2022, nous avons refait complètement le magasin avec BOURMAUD EQUIPEMENT (Fabien Menard, concessionnaire Bongard du secteur 44, 49 et 85)* ». À travers le partenaire “B Concept” de la concession, spécialisé dans l’architecture de magasin, la boulangerie “O’rustique” de Justine et Laurent a été complètement refaite à neuf ! « *Le nombre de passages clients a augmenté quelle que soit la période été ou hiver !* » ■

J-P. D.

## Les mots de Bruno Guibert, Meunier

Dirigeant de la “Minoterie 19”, implantée à la Séguinière (Maine-et-Loire - 49), Bruno Guibert s’explique : « *Justine, c’est avant tout une personne humaine, une boulangère née avec le sourire et la bonne humeur. Dans son magasin, elle a le souci du détail. Par exemple, toutes les vendeuses ont la même tenue. À la recherche de la perfection dans son quotidien, elle est passionnée par le contact avec ses clients. Une jeune femme, maman de 2 enfants (Enzo 10 ans et Lucas 7 ans) toujours souriante et positive. Au téléphone, on perçoit même son sourire. Comme elle le dit, depuis qu’elle est boulangère, elle soigne les gens de façon différente. Son credo, l’accueil et la qualité des produits, deux critères qu’elle met en avant, même le dimanche, avec son mari, la boulangerie étant fermée le mardi !* » ■

J-P. D.



## PERSONNEL À COMBIEN DE JOURS DE CONGÉS PAYÉS LE SALARIÉ A-T-IL DROIT ?

Les congés annuels du salarié en boulangerie sont régis par la Convention collective nationale de la boulangerie-pâtisserie artisanale ainsi que par les dispositions du Code du travail.

Le salarié acquiert des congés payés sur une période dite de référence du 1<sup>er</sup> juin au 31 mai de l'année suivante et ce, dès le premier jour de travail dans l'entreprise.



Il acquiert 2,5 jours ouvrables de congés payés/mois travaillé conformément à son contrat de travail soit 30 jours ouvrables/an correspondant à 5 semaines de congés payés.

Le premier jour ouvrable pris en compte pour le calcul des congés est le

premier jour où le salarié aurait dû travailler.

Les jours ouvrables concernent tous les jours de la semaine à l'exception du jour de repos hebdomadaire et des jours fériés habituellement non travaillés dans l'entreprise comme le 1<sup>er</sup> mai. ■

J-P. D.

**VOTRE SOLUTION  
D'ENCAISSEMENT COMPLÈTE !**

**VISION**  
INFORMATIQUE  
entreprise

Aux Antilles-Guyane, Vision Informatique est le distributeur et l'intégrateur de Menlog. Spécialiste du point de vente nous vous proposons les meilleures solutions : encaissement, monétique, cash management (monnayeur), étiquettes électroniques, maintenance SAV.

www.visioninformatique.net  
+ 596 596 807 700

**Menlog**

MenComSI est un logiciel d'encaissement et de gestion commerciale conçu pour l'optimisation de vos ventes, la gestion de vos devis, factures, commandes, fournisseurs, stocks, import comptable... Et aussi Menboard pour analyser simplement votre activité.

www.menlog.fr  
02 98 87 32 70

Retrouvez-nous sur le salon de la Boulangerie & Pâtisserie Antilles Guyane du 18 au 20 octobre 2022. CWTC - Route du CWTC ZI de Jarry - Baie-Mahault - 97122 Guadeloupe

**A** Maeve SILVESTRO  
Community Manager - JMG EQUIPEMENT

## Aux Antilles et en Guyane, JMG EQUIPEMENT est à votre service depuis 10 ans.



Dès 1992, Jean-Marc Gravier développe l'entreprise familiale, devenue en 1994, concessionnaire Bongard de la région PACA. Il y travaille pendant 20 ans.

En 2012, il vend ses parts et se lance dans un nouveau challenge. Il rachète le secteur des Antilles-Guyane et crée la société JMG EQUIPEMENT avec Sébastien Duchenne, son principal collaborateur.

Grâce à la confiance instaurée avec ses fournisseurs, il reprend la carte Bongard, devenant ainsi le concessionnaire exclusif sur les Antilles, la Guyane et Saint-Pierre-et-Miquelon.

Depuis 10 ans, il n'a de cesse que de structurer et d'organiser son entreprise afin d'améliorer la qualité de son service.

Il crée trois agences techniques : en Martinique (Antilles Labo Services) avec Cédric Simon, en Guadeloupe (SOS Fournil) avec Mongi Ziadi et en Guyane (Guyane Labo Services) avec Brice Anoumantou. Chacun d'entre eux, technicien expérimenté et polyvalent four/froid/machine, gère les agences selon les critères exigeants de service et de qualité du réseau des concessionnaires Bongard. Intervention 24h/24, 7j/7 et 365j/an.

Pour compléter son équipe, il intègre deux commerciaux, présents en Guadeloupe, Sébastien Armonia, et en Martinique, Kévin Landeau, afin d'accompagner au mieux ses clients. JMG EQUIPEMENT est en mesure de proposer un panel complet de services. Création ou remodeling, nous vous aidons dans l'accompa-

gnement global de vos projets : évaluation des emplacements, analyse des coûts énergétiques, participation au montage du dossier financier, analyse des besoins, sélection des équipements, fourniture des plans et 3D, installation et SAV.

Pour JMG EQUIPEMENT, la raison d'exister, c'est d'accompagner les clients et leur apporter un service de qualité. ●

M. S.

SCANNEZ MOI



### CHIFFRES CLÉS

Secteurs d'intervention  
- Antilles, Guyane  
Saint-Pierre-et-Miquelon

Localisation  
- 3 agences : Martinique,  
Guadeloupe et Guyane  
- 1 prestataire : Saint-Martin  
Saint-Barthélemy

Effectif : 14 collaborateurs  
SAV : 24h/24, 7j/7, 365j/an  
CA 2021 : 5,5 M€



## Antilles

# Quand passion et esthétisme s'installent en Guadeloupe

Yohann et Mélanie Nollin

Boulangerie-pâtisserie-chocolaterie-traiteur à Vieux-Habitants

À Vieux-habitants, un bourg de 7 000 résidents en Guadeloupe, Yohann et Mélanie Nollin, tous deux pâtissiers, ont ouvert "Pâtiss'création kréyol", une boulangerie-pâtisserie-chocolaterie-traiteur pas comme les autres. Située sur la nationale qui relie Bouillante à Basse-Terre et qui fait le tour de la Côte-sous-le-vent, elle accueille habitants et touristes depuis septembre 2020.

### Se démarquer de la concurrence locale

« Nous nous attachons à effectuer un travail artisanal à la française, avec du pain au levain cuit au four à sole, de la pâtisserie fine, du snacking créatif, ce qui est rare aux Antilles. Pour ce faire, nous avons équipé labo et fournil avec le matériel adéquat et nous avons créé un magasin à notre image. C'est l'équipe JMG EQUIPEMENT, réceptive à nos envies et besoins, qui nous a accompagnés dans l'intégralité du projet » commente Mélanie Nollin.

### Méthode et organisation

« En pâtisserie, la MasterChef nous libère des tâches répétitives ; Yohann peut ainsi consacrer du temps à la création de nouveaux produits et au développement d'autres lignes

(glacerie, chocolaterie). Pour la partie boulangerie, nous avons choisi le process Paneotrad®. Cela permet de produire avec régularité des pains gustatifs et qualitatifs tout en faisant gagner du temps au boulanger. La machine elle-même est facile à utiliser et nos vendeuses peuvent enfourner l'après-midi si besoin, les bacs ayant été préparés et en attente au froid. Cela valorise le travail de tout le monde. »

### Visibilité et transparence

« Côté boutique, nous avons choisi des tons clairs inspirant une certaine zénitude. Nos vitrines droites comportent une seule étagère intermédiaire afin de donner de la lisibilité à l'offre. Nos réalisations pâtissières sont présentées à plat comme dans une vitrine à bijoux, afin de les mettre en valeur. Par une vitre, le client aperçoit l'espace production et voit ainsi que tout est fait sur place et dans quelles conditions (hygiène, propreté).»

### Votre plus grand désir ?

« Que "Pâtiss'création kréyol" devienne LA référence sur la Basse-Terre et même en Guadeloupe. Yohann le mérite bien ! » conclut Mélanie. ●

C. CH-Z.



# Tout est affaire d'envie, de créativité et de belles rencontres !

Par Laurence Guitteaud, entrepreneuse  
en Guyane et en Martinique

Ingénieure agro-alimentaire, entrepreneuse dans l'âme, Laurence Guitteaud s'intéresse à la boulangerie au hasard de la création d'un centre commercial en Guyane, en 2018, où l'évidence d'un tel commerce l'entraîne dans l'aventure qui se poursuit, en 2021, en Martinique.

## Une vraie valeur ajoutée

« L'alimentation, c'est une affaire d'alchimie et de créativité. La boulangerie-pâtisserie-snacking, c'est l'opportunité d'allier mes compétences techniques (bioalimentaire, santé), ma passion (développer des entreprises) et mon inventivité. »

## Les Fournils de Balata

« En Guyane, nous sommes situés en direction de l'aéroport, dans le quartier Balata, sur la commune de Matoury et en Martinique, sur la commune de Fort-de-France, sur la route du Jardin de Balata. Deux emplacements stratégiques passants (résidents et touristes). »

## Un partenaire impliqué

« J'ai rencontré Jean-Marc Gravier au moment où j'ai eu besoin, en Guyane, d'un four mieux adapté à nos besoins (2 000 baguettes/j le week-end et 1 200 baguettes/j en semaine). Très à l'écoute, il a analysé la situation vue de ma perspective ! C'est là que j'ai découvert le process Paneotrad® qui a changé la vie du personnel (pénibilité moindre), amélioré la productivité tout en proposant un pain qualitatif et diversifié. »

## Casser les codes

« En Martinique, j'ai osé une boutique toute noire (décor, linéaire). JMG EQUIPEMENT a réalisé l'entièreté du projet (équipement du labo-fournil, aménagement du magasin). Se démarquer de la concurrence traditionnelle, rompre la monotonie des offres, apporter des créations originales, gustatives et équilibrées, partager avec les clients des réalisations surprenantes : cela me passionne. Chez nous, c'est comme nulle part ailleurs ! »

## Une organisation hors-pair

« Sur chaque site, une manager gère les équipes (production et vente). Le métier évolue : en Guyane l'équipe est majoritairement féminine (7 sur 8), quand, en Martinique, la parité est conservée (6/6). Mon associé et moi, supervisons le tout et dressons nos axes d'amélioration : un système très bien huilé, propice à l'ouverture d'un 3<sup>ème</sup> établissement... Qui sait ?! » confie Laurence Guitteaud. ● C. CH-Z.



## QUELQUES CHIFFRES

MARTINIQUE GUADELOUPE GUYANE SAINT-MARTIN SAINT-BARTHELEMY SAINT-PIERRE-ET-MIQUELON

PLUS D'1 MILLION D'HABITANTS  
Données 2020

91 COMMUNES RÉPARTIES SUR 7 ILES

PRÈS DE 600 ARTISANS BOULANGERS-PÂTISSIERS

DANS LE TOP 10 DES DESTINATIONS TOURISTIQUES PRÉFÉRÉES DES FRANÇAIS  
Données 2021

## COMPTABILITE LES MENTIONS OBLIGATOIRES D'UNE FACTURE

Une facture est un document commercial, comptable et juridique qui prouve un achat ou une vente en détaillant la nature, la quantité et les conditions d'achat et de vente de marchandises ou de prestations de services. Elle est obligatoire pour toute vente de marchandises ou de prestations de services dans le cadre d'une activité professionnelle. Tout acheteur a le droit de réclamer une facture. Elle doit être rédigée en français, être établie en 2 exemplaires, dont l'original pour le client, et comporter des mentions obligatoires : date, numéro de la facture, date de la vente, l'identité du vendeur (dénomination sociale, adresse du siège social et de facturation), le numéro SIREN ou SIRET, le code NAF

pour les sociétés la forme juridique, le capital social, pour les commerçants le numéro RCS et la ville du greffe et pour les artisans, le numéro au répertoire des métiers et le département d'immatriculation.

### L'identité de l'acheteur

Elle doit également comporter :

- l'identité de l'acheteur (dénomination sociale si c'est un professionnel ou le nom si c'est un particulier), l'adresse du client (un particulier peut refuser de donner son adresse), l'adresse de facturation et éventuellement l'adresse de livraison.
- le numéro d'identification à la TVA du vendeur et du client professionnel (si ce dernier est redevable de la TVA). Toutefois, ces mentions ne sont pas obligatoires si le montant hors taxe est inférieur ou égal à 150 euros.
- la désignation et le décompte du produit ou du service rendu à savoir : la dénomination précise, la quantité,

le prix unitaire hors taxes, le taux de TVA ajouté et les éventuelles remises.

- le montant à payer hors taxe et toutes taxes comprises.

- les informations sur le paiement : la date à laquelle le paiement doit intervenir ou le délai de paiement, les conditions d'escompte en cas de paiement anticipé, les taux de pénalités en cas de non-paiement ou de retard de paiement.

• Dans le cas où le vendeur a un régime de franchise de TVA, il faut ajouter : TVA non applicable, art. 293 B du Code général des impôts.

### Facture électronique obligatoire

Depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2020, la facturation électronique est obligatoire pour les entreprises dans le cadre des marchés publics. Elle sera généralisée dans les échanges entre entreprises assujetties à la TVA progressivement entre 2024 et 2026. Les factures doivent être conservées pendant 10 ans sous format papier ou électronique. ■ J-P. D.

DU 18 AU 20 OCTOBRE 2022

# SALON BOULANGERIE & PÂTISSERIE Antilles / Guyane

3 jours  
d'anniversaire  
à fêter

- 10 ans de JMG EQUIPEMENT
- 20 ans de Concept Froid
- 100 ans de Bongard

Démonstrations,  
Dégustations  
et Tombola  
sont au rendez-vous !

Concours  
d'apprentis

Président du Jury, Xavier Honorin,  
Champion du monde de la boulangerie

ÉVÈNEMENT RÉSERVÉ AUX PROFESSIONNELS

CWTC - Route du CWTC  
ZI de Jarry - Baie-Mahault - 97122 Guadeloupe

# Multiplier ses modes de distribution, un gage de réussite ?

Par Catherine Charmasson-Zagouri

*La crise sanitaire a été un accélérateur des évolutions de consommation et a profondément transformé la commercialité. Dans ce contexte, les artisans boulangers-pâtisseries ont dû repenser leur mode de distribution. Marchés, tournées, dépôts dans d'autres commerces, click and collect, magasins automatiques, le multi-canal s'impose aujourd'hui, plus que jamais, comme une évidence !*

## Consommer mieux et responsable

Outre la demande de qualité, la période post-Covid a mis un coup de projecteur indéniable sur les circuits courts, synonymes de santé, de retour au territoire avec la mise en valeur d'une filière agricole raisonnée, durable voire bio.

## Plus de relation client

Dans le modèle économique actuel, le télétravail, lorsque l'activité le permet, reste en vigueur au moins 1 à 2 jours par semaine. De facto, cela limite les

vente sur les marchés qui, pour le consommateur, est l'exemple même de la convivialité et de l'approvisionnement en circuit court. Avant de s'y engager, il est important d'en évaluer la pertinence et l'intérêt économique (les ressources de la clientèle, la concurrence, les emplacements disponibles, la pénibilité, etc.)

## Une approche plurielle

« Attendre le client en boutique cela ne suffit plus » affirme Hugo Lallemand



déplacements quotidiens et la boulangerie de quartier remplit son rôle de commerce de proximité qu'elle soit située en ville ou à la campagne. En outre, sa dimension relationnelle est précieuse par les temps qui courent ! Les réseaux sociaux ont aussi, là, un beau rôle à jouer.

## Le marché, un enrichissement humain

Après des années de déclin, la crise sanitaire a donné un coup de boost à la

(Claire&Hugo-boulangerie-épicerie fine-restaurant à Sainte-Savines dans l'Aube) qui n'hésite pas à transformer leur boulangerie en restaurant gastronomique à l'heure des repas, à aller deux fois par semaine sur les marchés locaux ou régionaux, à faire des tournées de livraison chez les particuliers et à multiplier leurs points de ventes en déposant leurs produits dans les magasins et chez les maraîchers bio proches.



## Les distributeurs automatiques

Ces solutions de vente 24h/24 et 7j/7, peuvent s'implanter dans toutes zones de chalandise (ville, campagne). En milieu rural ce sont de véritables mini-supérettes approvisionnées par des artisans locaux (boulangers, fromagers, charcutiers, primeurs, ...). En ville, un pâtisseries pourra y proposer tartes et sandwiches, un boucher-charcutier, des plats préparés. Comme pour un commerce traditionnel, l'emplacement, la qualité et la fraîcheur des produits sont des facteurs majeurs de succès. Secs, réfrigérés et/ou équipés d'un système de réchauffage des produits, ils sont le plus souvent proposés en location "full service", ce qui permet au commerçant de mieux maîtriser ses charges. Un incontestable canal de distribution complémentaire ! ●

C. CH-Z.

# La tarte aux fraises

Par Fabien Emery  
Chef Pâtissier École Lenôtre

Recette pour 4 personnes

## CRÈME D'AMANDE

### Ingrédients

- 66 g de sucre glace
- 75 g de poudre d'amande brute torréfié
- 50 g de beurre
- 7 g d'amidon de maïs
- 43 g d'œufs
- 5 g de liqueur de fraise

### PRÉPARATION

Mélanger le beurre avec le sucre glace et ajouter la poudre d'amande, l'amidon de maïs, bien mélanger et ajouter les œufs et la liqueur de fraise.

## SIROP DE FRAISES

### Ingrédients

- 250 g de fraises
- 30 g de sucre
- 10 g d'eau

### PRÉPARATION

Dans un bain marie, couper les fraises en 4 et ajouter l'eau et le sucre, laisser décanter pendant 1h à feux doux. Filtrer.

## COMPOTÉE DE FRAISES RHUBARBES

### Ingrédients

- 140 g de purée de fraises
- 10,75 g de trimoline
- 16 g de sucre
- 106 g de fraises des bois surgelées
- 5,2 g de pectine 325 NH 95
- 0,81 g d'agar-agar

### PRÉPARATION

- Faire chauffer à 40°C la purée de fraises et la trimoline.
- Ajouter le sucre, l'agar-agar et la pectine.
- Verser en pluie sur le mélange précédent et donner un bouillon.
- Ajouter les fraises des bois.



## PÂTE SUCRÉE AUX AMANDES

### Ingrédients

- 62 g de beurre
- 1 g de sel fin
- 25 g de sucre glace
- 25 g de tant pour tant amandes
- 1 g de sucre vanillé maison
- 18 g d'œufs entiers
- 25 g de farine T55
- 63 g de farine T55

### PRÉPARATION

- Faire dissoudre le sel dans les œufs entiers.
  - Tempérer le beurre à 16°C-18°C.
  - Ajouter le sucre glace, le tant pour tant amandes et le sucre vanillé.
  - Malaxer l'ensemble. Incorporer les œufs entiers et le sel.
  - Crémier ce mélange sans excès.
  - Incorporer la petite quantité de farine.
  - Pétrir sans trop travailler la pâte et en évitant de donner du corps.
  - Incorporer la plus grande quantité de farine.
  - Pétrir à nouveau sans trop travailler la pâte.
  - Recouvrir d'un film alimentaire au contact.
  - Laisser reposer 2h à 3°C avant le fonçage.
- Il est préférable de faire cette pâte la veille de l'utilisation.

## MONTAGE

- Foncer dans un cercle de 13 cm de diamètre et 3 cm de haut, chemiser d'une bande de silpain, cuire à blanc avec des noyaux de cerises pendant 15 min à 150°C.
- Ajouter la crème d'amande et cuire 20 min à 160°C.
- Imbiber à la sortie du four avec le sirop de fraises.
- Faire refroidir et ajouter la compotée de fraises.

## FINITION

Découper les fraises en 8 (500 g) et disposer-les en rosace de manière à représenter une fleur, napper les fraises d'huile d'olive, pocher des points de compotée de fraises et ajouter les fleurs fraîches.



ÉCOLE DES ARTS CULINAIRES  
CULINARY ARTS SCHOOL

SCANNEZ MOI



## De l'espace pour votre offre snacking, avec une nouvelle vitrine de Concept Froid !

La vitrine Compact'Froid de Concept Froid est un module d'exposition ingénieux qui permet d'avoir une grande surface d'exposition (équivalence de 7 plaques) sur un encombrement au sol réduit à moins d'1m<sup>2</sup>.

Ses 4 étagères de verre, en mode tiroir, facilitent le service et l'entretien tout en offrant une contenance spacieuse.

Son éclairage harmonieux, avec une diffusion par l'avant, met un coup de projecteur séduisant sur les produits.

Sa vitre avant, anti-condensation et basculante, est aisée à nettoyer.

Compact'Froid peut être intégrée dans un linéaire complet ou être utilisée seule. Son décor est entièrement personnalisable. Cette vitrine positive, en froid ventilé (+4°C), existe en groupe logé ou à distance.

Pour mieux connaître Concept Froid, fabricant français de vitrines

Contact : Adhérents EUROMAT, en pages 22/23. ■



Crédit photo : Panifour - Européen 2022

## Le four Orion EvO en série limitée Black Edition

A l'occasion de ses 100 ans, Bongard met en production une série spéciale de son four électrique à soles fixes Orion EvO pour la cuisson de produits boulangers, pâtisseries et viennois.

Cette élégante édition, toute de noir vêtue (à l'exception des bouches qui subsistent en inox brut), est limitée à 100 exemplaires numérotés de 1 à 100 et comporte le macaron anniversaire « Depuis 1922 ».

Disponible depuis le mois de mai 2022, l'Orion EvO Black Edition est proposé uniquement en 1 voie de 800 et 4 étages.

**Il n'y en aura pas pour tout monde, profitez-en !**

Contact : Concessionnaires Bongard, en pages 22/23. ■



Crédit photo : Bongard

# Comment réussir une création depuis un bâtiment en état futur d'achèvement ?

## PREMIER VOLET

La création d'une affaire depuis un local brut de béton est une opération complexe tant les diverses informations à qualifier impliquent un traitement différencié et une véritable expertise.

Le réseau des concessionnaires Bongard adhérents EUROMAT, fort de son savoir-faire, constitue un appui majeur dans la conduite et la réussite d'un tel projet.

Ce premier volet couvre les étapes de la recherche du lieu adéquat jusqu'aux plans et devis, en passant par le bail et le prévisionnel. Le deuxième volet à paraître dans le n° 81 de FORUM DES ARTISANS s'intéressera au financement, au suivi des travaux et à l'accompagnement au lancement.

### Pourquoi une création

Elle permet à l'artisan de présenter, dans un local neuf, le nectar de ce qu'il sait faire dans des conditions de travail et de production optimales. En effet, c'est à la fois l'occasion de sélectionner avec soin les matériels (marques, performances) qui sont source de rentabilité, le moyen de fidéliser le personnel en place et de motiver les candidats au recrutement. Et, "cerise sur le gâteau", le fonds peut s'en trouver valorisé au moment de la revente, puisqu'outre le chiffre d'affaires, l'état des locaux et de l'équipement rentrent en ligne de compte dans l'estimation du fonds !

### Comment s'y prendre ?

Aborder une création, seul, est une prise de risque majeure qui peut mettre en péril projet et entreprise. Or, le réseau des concessionnaires est rompu à l'exercice ; certaines concessions ont des services dédiés, d'autres travaillent avec des partenaires privilégiés ou encore ont créé des filiales spécialisées.

### Recherche du lieu et des locaux

Il est primordial de qualifier la zone repérée (attrait commercial, visibilité, accès, contraintes techniques.) et l'offre produits rattachée à la typologie de clientèle. Le bon local c'est la bonne surface, la bonne configuration pour une implantation maximisée de l'outil de travail afin d'optimiser l'organisation de l'espace (100 m<sup>2</sup> peuvent être plus fonctionnels que 150 m<sup>2</sup> avec trop de contraintes).

### Le Prévisionnel

Étape clé à mener avec le meunier, le distributeur de matériels et bien-sûr le comptable qui a la charge de finaliser le budget. Ce prévisionnel évalue le chiffre d'affaires potentiel et mesure la capacité d'investissement : travaux (crédit) et matériels (crédit-bail). Il existe des ratios comptables en la matière, à respecter scrupuleusement.

### Négociation du bail

Menée conjointement avec l'artisan, le bailleur, l'avocat et l'installateur



Adobe Stock

du matériel, cette phase porte sur la prise de risque du bail (nature, loyer, indexation, franchise, condition d'éviction, calendrier...) sans oublier les aspects techniques du bâtiment (écoulements, accès aux divers conduits, etc.) et les points juridiques.

### Plans et devis

Les concessionnaires du réseau sont à même de conseiller en matière d'équipements, de produire les plans et de déterminer avec exactitude la valorisation de l'ensemble matériel et aménagement du local. ●

C. CH-Z.

À suivre dans le prochain numéro de FORUM DES ARTISANS. 2<sup>ème</sup> volet – Financement, suivi des travaux et accompagnement au lancement.



Crédit photo : Panifour

### Vincent Hardouin, PDG de la concession PANIFOUR et de Paniconcept

« Beaucoup d'artisans qui se sont engagés seuls dans des créations depuis un local brut de béton, buttent à l'étape de la négociation du bail qui ne se limite pas aux seuls aspects financiers (montant des loyers et franchise éventuelle).

Dans le cas de Guillaume Delcourt, qui est loin d'être un exemple isolé, quand nous avons pris connaissance du bail, les contraintes étaient telles qu'il fallait soit revenir en arrière, et pour l'artisan perdre son argent, soit confier à l'avocat-conseil une re-négociation des points les plus bloquants. Ainsi, le bailleur; non sans mal, a accepté de revoir les termes du contrat. Si nous n'avions pas agi, le client aurait eu un local non-conforme et son budget aurait été amputé de frais qu'on lui imputait. C'est une histoire qui finit bien !

**Savoir s'appuyer sur des professionnels de la création, c'est primordial. » ■**

Témoignages à suivre dans le 2<sup>ème</sup> volet  
Création dans le prochain numéro de  
FORUM DES ARTISANS.

### ILS EN PARLENT LE MIEUX

#### Guillaume Delcourt, boulanger-pâtissier à Rueil-Malmaison (78)

« En 2018, nous avons eu vent d'un important projet dans le nouvel écoquartier de Rueil-Malmaison. Nous avons été mis en contact avec la Foncière en charge du dossier, une entreprise bien organisée avec des process éprouvés. Novices dans le domaine de la création (mais pas dans celui de la reprise), nous avons signé, seuls, le bail en 2019.

C'est lorsque j'ai présenté le dossier à Paniconcept (filiale de PANIFOUR), 2 ans plus tard, au moment de finaliser les plans de la boutique et de prévoir les travaux, que plusieurs points dans le dossier ont attiré l'attention de Vincent Hardouin, son Président. Le bail n'était pas à notre avantage du point de vue juridique et technique. Il nous a immédiatement adressés à leur avocate-conseil, Maître Nadia André, qui a pris le dossier en main et a pu renégocier une partie des points bloquants.

**Pour une création, c'est vital de se faire accompagner ! » ■**

#### Maître Nadia André, Cabinet CMH AVOCATS

« Guillaume Delcourt a eu affaire à une foncière immobilière maîtrisant parfaitement les arcanes du bail commercial d'un bâtiment en état futur d'achèvement et forcément des points ont échappé à l'artisan.

La durée, portée à 10 ans, du bail commercial 3/6/9/10, si elle donnait plus de souplesse sur le déplaçonnement à la sortie, était assortie d'une renonciation de la première triennale, bloquant, dès le départ, le bail à 6 ans fermes. Par ailleurs, à échéance des 10 ans, le bail était renouvelable avec une indexation sur la valeur locative, ce qui est très risqué dans un secteur comme Rueil-Malmaison !

Sur le point crucial du calendrier, le bailleur pouvait informer Guillaume Delcourt de la livraison du local 15 jours au préalable (ce qui est très court en termes de mise en œuvre des travaux) sans que de son côté le bailleur n'encoure de pénalités en cas de retard de livraison du bâtiment... Avec le risque d'empiéter sur le calendrier et de grignoter la franchise de loyer obtenue par Guillaume.

**D'où l'intérêt de bien s'entourer dès le début du dossier. » ■**



Crédit photo : Panifour



Crédit photo : Panifour

# Les événements marquants du trimestre écoulé

Ateliers, Salons, Portes ouvertes, Démonstrations... d'avril à juin 2022

## Atelier

**Véritable engouement pour les ateliers du lundi SOMABO**

• Le 4 avril, l'atelier **Boulangers** a attiré 45 entreprises. Au regard du succès rencontré une deuxième cession a été organisée, sur le champ, le 5 avril. Pascal Tepper, MOF en boulangerie, et la société Lesaffre ont titillé les participants sur l'importance des levains. ■



• Le 2 mai, 18 Maisons ont participé à l'Atelier « Pâte à choux », animé par Cédric Bernard aux commandes de la dresseuse pocheuse de MONO-France. Outre la manipulation de la machine qui apporte précision, régularité et rapidité de production, les subtilités de la surgélation/conservation des produits finis ont passionné les participants. ■



## Moment festif

**DIMA a participé au dîner de gala du Centre Féminin de la Pâtisserie** qui se tenait à Arcachon le 25 avril en clôture de leur Assemblée Générale 2022. Nicolas Longein de l'Atelier des Pains à Lège-Cap-Ferret a été l'heureux gagnant du bon cadeau de 1 000 € offert par la concession. ■



## Salon

Du 30 avril au 9 mai, SIMATEL était à la Foire Internationale de Haute-Savoie au Parc des Expositions de La Roche-sur-Foron. Cette 95<sup>ème</sup> édition regroupait, cette année, pas moins de 550 exposants dans 15 secteurs d'activités avec plus de 100 000 visiteurs. Quelques jours de salons aux côtés des boulangers et des produits de la gamme Bongard. ■

## Journées thématiques

Le 4 mai SELEC PRO Auvergne à Clermont-Ferrand (42), le 18 mai SELEC PRO à Bourg-lès-Valence (26) accueillait les journées pain bio et snacking organisées en partenariat avec les grands Moulins de Paris. Pierre et Gabi, les démonstrateurs de la minoterie, ont ravi les participants avec recettes, dégustations et échanges de savoir-faire. ■

Le 4 mai c'était la journée bio et traiteur chez SIMATEL. Leur partenaire minotier local a réalisé des démonstrations toute la journée. Les participants ont pu échanger sur les différentes pratiques, astuces et mises en place pour améliorer leurs recettes. ■



### Journées thématiques

Le 11 mai, c'était le tour de la journée traiteur-snacking chez SELEC PRO Bourg-lès-Valence (26) avec le moulin de Vincelles (Coopérative Dijon Céréales). ■

### Atelier

Le 16 mai, un atelier anti-gaspillage était organisé dans le Bolabo de BOURMAUD EQUIPEMENT avec Franck Wallet et son Crumbler – dispositif pour récupérer les pains du soir et réaliser des recettes éco-responsables à partir de la chapelure ainsi obtenue. À cette occasion, Ludovic Allard, spécialiste du cookie sur Nantes, a présenté sa recette de cookie au chocolat spécialement conçue pour le Crumbler ! Un véritable délice. ■



### Animations

Beau succès des MasterGlaces organisées par PANIFOUR, le 18 mai et le 13 juin, et animées par Cédric Bernard, pâtissier-conseil de MONO-France, en partenariat avec les Ets Esnault, distributeur de matières premières. ■



### Portes ouvertes

Le 20 mai, SODIMA EQUIPEMENT a ouvert ses portes pour les “EvO days” dans son agence de Messein-Nancy (54). Nombreux ont été les participants à rejoindre l'équipe de la concession pour cette soirée de découverte des nouveautés de la gamme EvO de Bongard mais aussi de rires et de partages entre artisans. Un client boulanger, Monsieur Mason de Thaon-les-Vosges, a travaillé avec le concept Paneotrad®, le tout accompagné d'un sympathique duo Jazzy. ■



### Démonstrations

Le 23 mai, SIMATEL a sorti le grand jeu avec sa MasterClass spéciale glaces et granités animée par Kévin Dussap, pâtissier-démonstrateur MONO-France... Un événement dédié aux délices de l'été où les participants ont eu l'occasion de découvrir les techniques de travail appropriées. ■



### Journées thématiques

Du 30 mai au 1<sup>er</sup> juin, L'EQUIPEMENT MODERNE a célébré dignement les 100 ans de Bongard lors de ses Portes Ouvertes "EvO days" ! Au programme : animations, démonstrations, soirées festives et de nombreux cadeaux ! À cette occasion, Monsieur et Madame Katsamakidis de la boulangerie Txoko ont reçu un iPhone 13, cadeau des 100 ans de Bongard, pour leur achat d'un four Orion EvO Black Edition. ■



Les 13, 14 et 15 Juin SOMABO a ouvert les portes de la concession aux clients des Grands Moulins de Paris autour de la thématique du bio. Joel Defives, MOF en boulangerie, était aux commandes du process Paneotrad®. ■

Les 13 et 14 juin, LE POLE EQUIPEMENT recevait dans les nouveaux locaux de son agence de Gouesnou (29), les "EvO days" consacrés aux nouveautés Bongard et célébrait, à cette occasion, les 100 ans de la marque. Des démonstrations boulangères en processus Paneotrad® avec cuissons sur four Orion EvO ont ponctué ces journées. ■

Le 20 juin à Voreppe (38), le 27 juin à Allonzier-la-Caille (74), SIMATEL, organisait 2 événements « 100 ans de Bongard ». Démonstrations, conseils et astuces de préparation en compagnie de Jean-François Fayolle, Meilleur Ouvrier de France. Découverte des nouveautés matériels Bongard, et notamment du four Orion EvO en série limitée Black Edition « 100 ans ». De nombreuses animations et jeux ont rythmé ces journées. Des moments à la fois conviviaux et professionnels, plein de partage et de découverte ont célébré, comme il se doit, les 100 ans de la marque ! ■

Du 22 au 23 juin, SODIMA EQUIPEMENT partenaire des journées Portes Ouvertes Puratos à Charmes (88) animées par Jonathan Mougel, Meilleur Ouvrier de France Pâtissier-Confiseur 2019 et Nicolas Coffin, Consultant Pâtissier, Ambassadeur MONO-France aux manettes des MasterChef et One Shot pour des réalisations pâtisseries à partir des fruits secs et pralinés PatisFrance. ■

## La vie du réseau, chaque jour aux côtés et avec les artisans.

Plus de 500 collaborateurs en action, à l'écoute de vos attentes et de vos besoins. À retrouver pages 22/23.

### Les Hommes

#### BOURMAUD EQUIPEMENT

Le 24 avril dernier, BOURMAUD EQUIPEMENT a dit « au revoir » à Jean-Pierre Huteau, après 40 ans de collaboration. Associé de longue date à Fabien Ménard dans la direction de la concession, Jean-Pierre a longtemps collaboré à la Commission Technique de l'ACB (Association des Concessionnaires Bongard) dont il a été un membre très actif. Son départ en retraite a été l'occasion de partager avec le personnel de la concession, des collègues de l'ACB, la direction Bongard et le fondateur de la concession, Monsieur Bourmaud, un très bon moment de convivialité. ■



À cette occasion, Bongard lui a remis une plaque de départ ainsi qu'à Christophe Jovenez parti à la retraite l'année dernière, après 30 ans de service à la concession. ■



### Nouvelles recrues

- Le 20 avril dernier, Joffrey Ridoux, technicien SAV-Montage, a intégré l'équipe CELSIUS Equipement. ■
- Mathieu Macip a intégré l'équipe montage CMFB en début d'année et Ludovic Campas est en renfort de l'équipe SAV depuis l'année dernière. ■
- Changements dans l'équipe des ventes de CFMB :
  - Christelle Santacreu est la nouvelle assistante,
  - Lucas Pauzin, couvre commercialement le 34 et Bruno Lapene, le 66 et le sud du 11. ■

## Récompenses

**SIMATEL a obtenu le statut Platinum !**

SIMATEL fait partie des concessionnaires d'exception de Bongard, grâce à un service de qualité et un accompagnement constant. ■



## Sponsoring

En mars, l'équipe de **BOURMAUD EQUIPEMENT** a accueilli son club partenaire **Nantes Basket Hermine** autour d'un **Business Breakfast** !

Une occasion particulière qui a permis de présenter l'activité de la concession ainsi que le matériel qu'elle commercialise, installe et entretient. Un atelier de confection de viennoiseries a permis aux basketteurs de s'essayer aux joies du métier. ■



## Formation technique

Comme chaque année, **MONO-France** a fait son tour de France des formations techniques **MasterChef** !

En mai dernier, les techniciens des concessionnaires Bongard adhérents **EUROMAT** se sont ainsi retrouvés dans plusieurs concessions pour consolider leurs connaissances de la machine multifonction et accompagner au mieux ses propriétaires. ■



## Nouveauté

**Un catalogue pour la Boucherie**

Les concessionnaires adhérents **EUROMAT** s'ouvrent à la boucherie, un métier de proximité dont les équipements, mécaniques, frigorifiques et de cuisson, n'ont aucun secret pour leurs équipes tant commerciales que techniques. Catalogue sur demande auprès des adhérents (pages 22/23). ■

## Emploi

- **SELEC PRO** recherche un technicien SAV
  - **CFMB** recherche un technicien monteur pour le département 34
- Adresser CV et lettre de motivation à : [fsagnole@selecpro.fr](mailto:fsagnole@selecpro.fr) ■

# EUROMAT

---

## Les recettes de l'excellence

🍞🍞🍞 Four mixte ventilé. L'art de la cuisson sous toute forme



VISUAL COOKING TOUCH 1.06

🍞🍞🍞 Four de boutique. Réduit les temps de cuisson par 10 tout en préservant toutes les saveurs et le croustillant



AS300 H

SAV - 24/24 - 7/7  
Réseau national

---



EUROMAT  
Votre réseau en actions

# 01 60 86 42 72

# Les événements professionnels des prochains mois

De juillet à octobre

## NORD

### Les Ateliers du lundi de SOMABO

- **4 juillet, atelier boulangerie**  
La Minoterie Foricher et sa démarche Label Rouge.
- **Du 26 au 28 septembre, Événement surprise autour du houblon**  
En partenariat avec les moulins Dossche Mills et Bongard, SOMABO vous convie à un événement "top secret" où le houblon est roi. ■

## GRAND-EST

**Le 5 septembre, BONGARD 67 organise dans ses locaux de Furdenheim (67), une MasterClass spéciale « Bûches de Noël »** à partir du MasterChef de MONO-France en partenariat avec Agrimontana. ■

**Du 11 au 13 septembre, Portes Ouvertes de la concession TORTORA à Bouilly (10),** autour des thématiques "EvO days" Bongard, MasterClass MONO-France, la distribution automatique et l'antigaspillage avec le système Crumbler. Divers ateliers détente et démonstrations animent ces 3 journées. Accueil, convivialité et relationnel sont au rendez-vous ! ■

## RHÔNE-ALPES

**Le 12 septembre, atelier « Labo et test » dans les locaux de SIMATEL à Allonzier-la-Caille (74),** placé sous le thème des levains naturels et de la mise en avant de leurs qualités gustatives et olfactives. Camille Dupuy (Baking Center Lesaffre), Marc Maserà (boulangier-démonstrateur Bongard) et Pascal Tepper (MOF boulanger) partagent leur expertise et accompagnent les participants dans la mise en œuvre de pain signature à partir d'un process Paneotrad® et cuisson sur four modulable Soleo EvO.

**Inscription** auprès de votre interlocuteur **SIMATEL** habituel. ■



Adfoba Stock

**Les 18 et 19 octobre, Les Martres d'Artière (63), SELEC PRO Auvergne ouvre grand les portes de ses locaux nouvellement agrandis.** Dans le cadre des "EvO days" de Bongard, Jean-François Fayolle, MOF Boulanger, produit en process Paneotrad® et présente le laminoir à découpe Rhea. Les démonstrations pâtisseries sont réalisées par Kévin Dussap à partir du MasterChef de MONO-France. Mardi soir, animation musicale et buffet-repas. ■

## OCCITANIE

**Du 25 au 27 septembre, CFMB expose au salon des métiers de bouche. Salle Arena du parc des expositions de Montpellier, Hall B1 n°75.** Installation d'un fournil en production Paneotrad® et cuisson Orion EvO, snacking réalisé dans le four ultra rapide Atollspeed du catalogue EUROMAT, production pâtisserie à partir du MasterChef et de la tempéreuse à chocolat de MONO-France, mise en valeur des produits dans une vitrine magasin de Concept Froid. ■

## NOUVELLE-AQUITAINE

**Le 22 septembre, DIMA reçoit ses clients, ses partenaires et ses équipes et leurs conjoints à la soirée "Evo Days" 100 ans de Bongard** qui se tient à l'Espace Darwin Eco Système à Bordeaux. ■

## NORMANDIE

**Les 9 et 10 octobre à Rouen, Rest'hôtel et Métiers de Bouche. Sur un stand de 120 m², les concessions DUCORBIER MATÉRIEL et ROBIN-CHILARD** accueillent clients et prospects autour de la thématique des "EvO days" de Bongard, des nouveautés du catalogue EUROMAT, des solutions de mécanisation pâtisserie de MONO-France et des offres de services que les 2 concessions proposent. ■

DOM-TOM

Du 18 au 20 octobre 2022, au CWTC, ZI de Jarry, Baie-Mahault en Guadeloupe, JMG EQUIPEMENT organise la première édition du « Salon de la Boulangerie & Pâtisserie Antilles/Guyane » qui occupe 1 200 m<sup>2</sup> de surface d'exposition, répartis sur 2 halls. À cette occasion, plusieurs anniversaires sont célébrés : les 10 ans de JMG EQUIPEMENT, les 20 ans de Concept Froid et les 100 ans de Bongard. Fournisseurs de matériels professionnels, de matières premières mais également d'activités annexes (alarme, sécurité, hygiène, financement...) y exposent leurs nouveautés et proposent des promotions. Nombreuses animations autour des thématiques boulangères, pâtisseries et snacking-restauration : démonstrations, concours, tombola, dégustations et bien sûr une belle soirée de clôture avec une surprise. Les apprentis de Guadeloupe, Martinique et Guyane se mesurent lors des concours de la meilleure baguette et du meilleur croissant dont le jury est présidé par Xavier Honorin, Compagnon du Tour de France et Champion du monde de la boulangerie. Convivialité, échanges et découvertes seront les maîtres mots de ce salon. **Évènement réservé aux professionnels. Accès uniquement sur invitation. ■**

PACA

Le mercredi 19 octobre, TOUT TECHNIQUE organise à La Seyne-sur-Mer, une MasterClass spéciale « bûches de Noël » à partir du MasterChef MONO-France et des matières premières de qualité Agrimontana, en demi-journée : 14h-17h. **Inscriptions** auprès de TOUT TECHNIQUE dès le 10 septembre. ■

CENTRE - VAL-DE-LOIRE

Du 24 au 26 octobre, MAINE FOURNIL organise des portes ouvertes qui seront l'occasion d'inaugurer ses nouveaux locaux de Spay (72), ses 10 ans (déjà !) et les 100 ans de Bongard avec la présentation de l'ensemble des matériels de la gamme EvO autour des fabrications orchestrées par Olivier Chauvin. MONO-France et son pâtissier démonstrateur assurent des réalisations pâtisseries gourmandes. ■

FRANCE

Les "EvO days", un évènement à surveiller auprès de votre concessionnaire Bongard. En effet, pour célébrer ses 100 ans, Bongard organise conjointement avec ses concessionnaires, des évènements festifs autour de la nouvelle gamme EvO et bien plus ! Une soirée, de la musique, des invités d'honneur, des surprises, des échanges dans une ambiance conviviale. Les "EvO days" s'annoncent exceptionnels. **Renseignements** auprès de votre concessionnaire Bongard local. ■

## STAGES ET COURS PRATIQUES POUR L'AMÉLIORATION DES CONNAISSANCES

### BELLOUET CONSEIL Paris

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

Site Internet : [www.ecolebellouetconseil.com](http://www.ecolebellouetconseil.com)

### ÉCOLE DE BOULANGERIE ET DE PÂTISSERIE DE PARIS

Contact Tél. École : 01 53 02 93 70

Site Internet : [www.ebp-paris.com](http://www.ebp-paris.com)

### ÉCOLE CHRISTIAN VABRET, Boulangerie-Pâtisserie-Cuisine

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

Site Internet : [www.efbpa.fr](http://www.efbpa.fr)

### ENSP, ÉCOLE NATIONALE SUPÉRIEURE DE PÂTISSERIE d'Yssingaux

Contact : geraldine.dupuy@ensp-adf.com  
Tél. LD : 04 71 65 79 64

École : Tél. : 04 71 65 72 50 - Fax : 04 71 65 53 68

Site Internet : [www.ensp-adf.com](http://www.ensp-adf.com)

### ÉCOLE FERRANDI Paris

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

Site Internet : [www.ferrandi-paris.fr](http://www.ferrandi-paris.fr)

### STÉPHANE GLACIER Colombes

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

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

### INPB de Rouen

Tél. : 02 35 58 17 81 - servicereclient@inbp.com  
Site Internet : [www.inbp.com](http://www.inbp.com)

### INSTITUT TECHNIQUE DES MÉTIERS DU PAIN Estillac

Contact : Gilles Sicart  
Tél : 06 78 98 89 32 - itmp@orange.fr  
Site Internet : [www.itmp-gs.fr](http://www.itmp-gs.fr)

### ÉCOLE LENÔTRE Paris

Contact : ecole@lenotre.fr  
Tél. : 01 30 81 40 81  
Site Internet : [www.ecole-lenotre.com](http://www.ecole-lenotre.com)

# Les sièges, les agences et les points de vente au service des artisans

## ■ 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  
Pour les départements 81 - 12  
Tél. Commercial : 06 78 99 23 82 - Technique : 06 32 90 05 18

## ■ BONGARD 67

Département ■ 67  
ZA - 12 A, rue des cerisiers - 67117 FURDENHEIM  
Tél. : 03 88 96 00 11 - Fax : 03 88 96 18 19  
E-mail : contact@bongard67.fr

## ■ BONGARD POITOU-CHARENTES

Départements ■ 16 - 17  
Zac de Belle-Aire - 27, rue Le Corbusier - 17440 AYTRÉ  
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.bongardpoitoucharentes.com

## ■ 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

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.com  
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

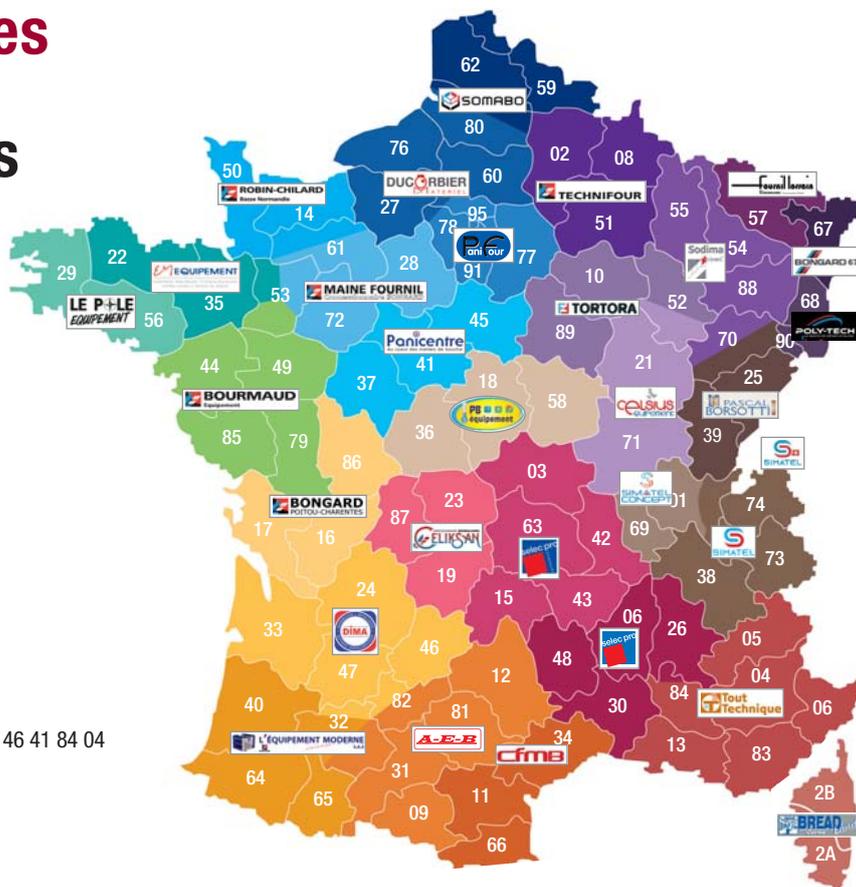
Départements ■ Corse-du-Sud 2A ■ Haute-Corse 2B  
296, Avenue des Poilus - 13012 MARSEILLE  
Tél. : +33 (04) 91 90 54 08 - +33 (06) 07 58 11 97  
E-mail : corse@breadland.fr - Site Internet : www.breadland.fr

## ■ CELIKSAN

Départements ■ 19 - 23 - 87  
5, rue des Tramways - ZI du Ponteix - BP 20 - 87220 FEYTIAT  
Tél. : 05 55 30 43 84 - Fax : 05 55 06 16 72  
E-mail : celiksanbongard@gmail.com

## ■ 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.celsius-equipement.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  
5, avenue Louise de Broglie - 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 LE 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  
- 1, rue du Verger - 22120 YFFINIAC  
Tél. : 02 96 63 32 32 - Fax : 02 96 63 38 38  
- Park Emeraude Activités - route de Melesse - 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 : contact@equipementmoderne.fr  
Site Internet : www.equipementmoderne.fr

## ■ LE FOURNIL LORRAIN

Départements ■ 57

10, Route du Puits - 57500 SAINT-AVOLD  
Tél. : 03 87 86 14 67 - Fax : 03 87 86 14 22  
E-mail : commerce@lefournillorrain.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

## ■ MAINE FOURNIL

Départements ■ 72 - 28 ■ 53 Partiel ■ 61 Partiel

ZA Les Noës - 7, rue de la Vaudelay - 72700 SPAY  
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 ■ 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.com

## ■ PANIFOUR

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

ZA les Bordes - 5, rue Gustave Madiot - 91070 BONDOUFLE  
Tél. : 01 60 86 41 00 - Fax : 01 60 86 42 25  
E-mail : contact@panifour.com - Site Internet : www.panifour.fr

## ■ PB EQUIPEMENT

Départements ■ 18 - 58 - 36

ZAC des Alouettes - 18520 AVORD  
Tél. : 02 48 69 20 57 - Portable : 06 11 47 92 65  
E-mail : pascal.pbe18@gmail.com - Site Internet : www.pb-equipement.com

## ■ 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'ARTIÈRE  
Tél. : N° Indigo : 0820 825 301 - Fax : 04 73 90 10 43  
E-mail : contactspa@selecpro.fr

## ■ SIMATEL

Départements ■ 73 - 74 ■ 01 Partiel

415, avenue des Marais - PAE la Caille - 74350 ALLONZIER-LA-CAILLE  
Tél. : 04 50 52 00 30 - Fax : 04 50 52 15 91  
E-mail : simatel@simatel.eu - Site Internet : www.simatel-rhonealpes.com

Département ■ 38

430, route de Palluel - 38340 VOREPPE  
Tél. : 04 50 52 00 30 - Fax : 04 76 75 54 90  
E-mail : simatel@simatel.eu - Site Internet : www.simatel-rhonealpes.com

## ■ SIMATEL CONCEPT

Départements ■ 69 ■ 01 Partiel

Bureaux et ateliers : Z.I. Reyrieux / 2 rue des Communaux - 01600 REYRIEUX  
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

## ■ SIMATEL CH

Suisse - 11, route de la Creuse - 1525 SEIGNEUX

Tél. : +41 22 342 36 95 - E-mail : contact@simatel.ch

## ■ 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 Voyen - 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

Rue René Panhard - ZI des Prés Loribes - 59128 FLERS-EN-ESCREBIEUX  
Tél. : 03 20 96 27 43 - Fax : 03 20 97 00 56  
E-mail : keeckman@somabo-sa.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 : https://www.touttechnique.fr

## DÉPARTEMENTS ET TERRITOIRES D'OUTRE-MER

### ■ DOM TOM - OCÉAN INDIEN - OCÉAN PACIFIQUE

  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 : export@breadland.fr

### ■ DOM TOM - OCÉAN ATLANTIQUE

 JMG EQUIPEMENT

Espace Gamma - Chemin des 2 Frères - 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

Retrouvez-nous au salon de  
la Boulangerie & Pâtisserie  
Antilles Guyane

Du mardi 18 au  
jeudi 20 octobre 2022

CWCT, Route du CWCT  
ZI de Jarry  
Baie Mahault  
97122 Guadeloupe

# Boulangier & pâtissier

Avec près de 800 entrepreneurs du  
secteur accompagnés, Inter Invest  
Outre-mer est votre partenaire pour :

- ✓ Bénéficier d'aides fiscales avec le dispositif Girardin
- ✓ Renforcer vos fonds propres grâce à notre FIP Outre-mer
- ✓ Financer vos projets avec notre solution SOFIDOM
- ✓ Profiter du conseil de nos experts pour tous vos financements



**Guadeloupe,  
Saint-Martin,  
Saint-Barthélemy**  
05 90 95 50 87  
contact-gua@antilles.inter-invest.fr

**Martinique,  
Saint-Pierre et Miquelon**  
05 96 76 62 00  
contact-mar@antilles.inter-invest.fr

**Guyane**  
05 94 28 41 45  
contact@guyane.inter-invest.fr

**La Réunion**  
02 62 45 74 57 (agence sud)  
02 62 44 54 45 (agence ouest)  
contact974@inter-invest.fr

**Mayotte**  
02 69 64 19 90  
contact-may@mascareignes.inter-invest.fr

**Nouvelle-Calédonie, Wallis  
et Futuna**  
00 687 44 22 53  
contact@nc-finances.fr

**Polynésie Française**  
00 689 40 43 97 00  
contact-tahiti@pacific.inter-invest.fr

 **inter invest**  
outre-mer



Inter Invest Outre-mer est une société du Groupe Inter Invest. Inter Invest SA au capital de 10 000 200 € - Immatriculation au RCS de Paris : B 383 848 660  
n° SIREN : 383 848 660 00 122 - Code APE : 6832B - Agréée par l'ACPR en qualité de Société de Financement & d'Entreprise d'investissement - Code interbancaire (CIB) 16758

communication à vocation promotionnelle