

# FORUM

NUMÉRO 87

**DES  
ARTISANS**

BOULANGERS  
PÂTISSIERS  
CHOCOLATIERS  
ET MÉTIERS  
DE BOUCHE

16 **DUS2AP**

## CONCEPT FROID, un savoir-faire français dans l'agencement sur-mesure

4

La technique  
du tour  
en boulangerie  
et en pâtisserie

Entretien  
avec Xavier Bordet  
et Estelle Lévy

11

Comment  
bien, mieux  
vendre  
ses produits  
en boutique ?

Interview de  
Laurent Pailhès  
et Michaël Plédran

12-13

Quand  
l'artisanat  
prend tout  
son sens

Par Jean-Philippe  
Sage

MAGAZINE  
ÉDITÉ PAR EUROMAT

AVRIL MAI JUIN  
2024

# « S'adapter dès aujourd'hui au monde de demain »

Par Christophe Michoux

Président de la concession BONGARD 67

Dans tous les pans de l'économie mondiale, de profonds changements s'opèrent. Qu'elles soient liées à de véritables révolutions numériques, technologiques ou autres, ces évolutions entraînent une impérieuse nécessité de réorganisation dans de nombreuses industries afin de gagner en productivité et surtout en satisfaction client.

Dans ce contexte, la boulangerie n'échappe pas à la règle. Notre rôle est d'accepter et d'initier ce bond en avant afin de profiter et surtout de faire bénéficier à l'ensemble des protagonistes du secteur, des énormes avantages à long terme que lui confèrera l'avènement de la Boulangerie 2.0...

Pour parvenir à relever ce défi, comment ne pas aborder le versant humain, véritable clé de voûte du système sans lequel rien ne serait possible ?!

Nous devons impérativement nous imposer une obligation de qualité qui ne pourra « être » sans insister sur la diversité et aussi sur notre capacité à adapter l'ensemble de nos produits aux besoins de nos clients ! Pour exemple, un magasin dynamique évolue non seulement selon la demande des clients mais aussi selon le rythme de leur journée.

Cela passe par une flexibilité comportementale, une souplesse qui devra se traduire peu à peu dans la mutation des structures et de l'outil de travail sans que cela ne génère de panique lors d'imprévus ou si d'aventure nous devons nous remettre en question en apprenant à sortir de notre zone de confort.

Demain, vos boutiques pourront, grâce à une approche nouvelle s'appuyant sur la transformation numérique, révolutionner l'expérience client en créant un lien multicanal capable non seulement de répondre à leurs besoins mais aussi de les anticiper ! Cette agilité et ces capacités d'innovation pourront



à l'avenir également se décliner dans le domaine des services et de la sécurité. Il n'est pas rare de voir des sociétés perdre beaucoup de temps et d'argent à cause de pannes qui auraient pu être évitées si elles aussi avaient été anticipées !

Les solutions de connectivité des appareils sont, à cet égard, de véritables atouts pour surveiller vos laboratoires et prévenir tout incident de production.

Enfin, comment ne pas tenir compte depuis quelques années des grandes mutations au cœur des organisations : démocratisation du télétravail, digitalisation des outils, management de plus en plus participatif, mise en place de politique RSE, etc. L'entreprise de demain devra tenir compte de toutes ces mouvances. Nous devons être prêts à vivre ces changements au sein de nos entreprises en insistant sur l'humain qui sera toujours au centre de celle-ci. Il sera de plus en plus essentiel d'attacher une grande importance au bien-être global de tous, celui-ci dépendant des conditions de travail, de l'équilibre de vie des salariés et de leur formation ainsi que de l'organisation des plannings, afin que tout ceci soit aligné avec les valeurs que nous défendons pour que chacun puisse travailler dans la sérénité en bonne intelligence collective.

Pour conclure, ne perdons pas de vue que ces projets aussi excitants soient-ils, devront se baser sur une évolution raisonnée tenant compte de nos possibilités et de nos infrastructures.

Soyons optimistes mais réalistes, il faut aller de l'avant, progresser sans hâte en apprenant de nos erreurs passées et répondre à nos besoins tout en restant dans des fonctionnements simples et maîtrisés. ●



## ENTRETIEN AVEC

**4** Xavier Bordet et Estelle Lévy  
Technique du tour en boulangerie  
et en pâtisserie



## AU FÉMININ

**5** « Fabriquer de la qualité fait partie  
de notre quotidien », par Céline Plumat

## SOCIÉTÉ

**6** - Magasin  
Comment devenir vendeur(se) en boulangerie ?  
- Diplômes  
Des mentions pour les CAP  
et Mentions Complémentaires  
- Énergie  
Tout savoir sur les “aides énergie 2024”



## PARTENARIAT

**7** CFMB  
Une équipe de passionnés,  
pour que chaque projet soit unique

## PORTRAITS

**8-9** Dans l'Hérault, des artisans inventifs,  
aux créations dans l'air du temps

## ÉQUIPEMENTS

**10** - Alba Squared, les nouvelles vitrines à glaces  
- DOME, le four idéal pour cuire  
la pizza napolitaine  
- Miss Baker® Pro,  
le pétrin de table à double bras plongeants



## INTERVIEW

**11** Comment bien, mieux vendre  
ses produits en boutique ? Laurent Pailhès  
et Michaël Plédran donnent des clés



## INTERVIEW

**12** Quand l'artisanat prend tout son sens  
Échanges avec Jean-Philippe Sage

## ÉCOLES

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



## RECETTES

**14** Trois sandwiches gourmands  
de la “Maison Tepper”



## EXPERTISE

**16** CONCEPT FROID, un savoir-faire français  
dans l'agencement sur-mesure

## RENCONTRES

**18** Les événements marquants  
du trimestre écoulé ;  
janvier, février, mars 2024

## PROXIMITÉ

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



## AU PROGRAMME

**21** Les événements professionnels  
d'avril à juin 2024



## ACCOMPAGNEMENT

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



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



**FORUM DES ARTISANS BOULANGERS PÂTISSIERS CHOCOLATIERS ET MÉTIERS DE BOUCHE**  
Magazine d'information N°87 - 2<sup>ème</sup> trimestre 2024.

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, Frédéric Schadt, Adobe Stock, Shutterstock, IStock. Production-Impression : CIA Graphic. Ce numéro a été imprimé à 35500 exemplaires. Rédacteurs : Catherine Charmasson-Zagouri, Jean-Pierre Deloron, Lydia Harchaoui, Christophe Michoux. Intervenants : Aurélie et Hervé Astier, Xavier Bordet, Yann Culard, Kevin Dussap, Jean-Christophe Phelippot, Céline Plumat, Benjamin Laurent, Estelle Lévy, Laurent Pailhès, Michaël Plédran, Jean-Philippe Sage, Christelle Santacreu, Jonathan Suel, Wulfran Teppa, Julien Tepper. Magazine 24 pages imprimé en France sur papier PEFC, produit issu de forêts gérées durablement et de sources contrôlées.



# T Entretien avec Xavier Bordet, Vice-président de la CNBPF,<sup>(1)</sup> Président de la Commission qualité, formation, innovation et des concours de la CNBPF et avec Estelle Lévy, Directrice du déploiement territorial de la CNBPF

## Technique du tour en boulangerie et en pâtisserie

Parfois appelé « viennoisier », parfois « tourier », c'est le maître des pâtes. Bernard Ganachaud (MOF boulanger 1979) réclamait déjà en 1999 dans nos colonnes (FORUM n°3), la reconnaissance du métier de tourier. Il aurait été ravi de lire ce qui suit ! Un groupe de travail rassemblant l'Éducation Nationale, la Confédération de la boulangerie et la Confédération des pâtisseries, a planché ces derniers mois sur le sujet. Estelle Lévy et Xavier Bordet nous en parlent.



### Qu'est-ce qui a motivé la création de ce groupe de travail ?

« Tout d'abord, la demande des professionnels. Ensuite le peu de succès de la MC<sup>(2)</sup> boulangerie pâtisseries et le faible nombre d'établissements proposant le CQP<sup>(2)</sup> tourier. Et évidemment l'engouement des jeunes et des consommateurs pour la viennoiserie, suscité par les concours et les réseaux sociaux, ces dernières années. L'analyse a conduit à supprimer la MC boulangerie pâtisseries et à créer une spécialisation <sup>(2)</sup> "technique

du tour en boulangerie et en pâtisserie" accessible aux CAP boulanger et pâtisseries et au BAC Pro » déclarent Xavier Bordet et Estelle Lévy.

### Qu'est-ce qui caractérise cette spécialisation ?

« Un retour aux fondamentaux de l'artisanat : le "fait maison", des produits alimentaires intermédiaires limités et une dimension éco-responsable avec, par exemple, la valorisation des chutes de feuilletage, le recours à des filières courtes autant que possible, la mise en avant des ressources des terroirs, facteur de différenciation et de mise en valeur de nos savoir-faire » précise Xavier Bordet.

### Comment le relais va-t-il s'organiser sur le terrain ?

« Depuis la parution de l'arrêté, le 5 janvier dernier, l'Éducation Nationale en fait la promotion. De notre côté, nous communiquons (réseaux sociaux, salons professionnels) et nos 90 groupements en région sont sur le terrain auprès des parties prenantes. Reste la mise en place opérationnelle des sessions par les CFA et les écoles » explicite Estelle Lévy. « L'objectif est de 300 à 500 inscrits à la rentrée 2024 et un déploiement sur tout le territoire » complète Xavier Bordet.

### Quel apport pour vos métiers en tension ?

« C'est une métamorphose pour la profession ! La fonction de tourier permet des aménagements horaires en journée. Cela favorise les évolutions de carrière et la fidélisation de nos ouvriers. Et cela permet d'intégrer des jeunes qui pourront apporter leur créativité, sans devoir se soumettre à des horaires difficiles. Nous devons nous adapter aux évolutions sociétales » conclut Xavier Bordet. ●

C. CH-Z.

(1) CNBPF : Confédération Nationale de la Boulangerie-Pâtisserie Française

(2) MC : Mention complémentaire – CQP : Certificat de qualification professionnelle

À la rentrée 2024, les « mentions complémentaires » deviennent des « certificats de spécialisation ».

## « Fabriquer de la qualité fait partie de notre quotidien »

Céline Plumat a appris le métier auprès de son conjoint, Mickaël (40 ans) après sa formation en reconversion à l'école Banette de Briare dont il sort parmi les premiers. Assistante dans un cabinet d'expert-comptable, Céline renonce à son métier en 2012 et reprend, avec son mari, une affaire en liquidation judiciaire, "Aux délices de Rouvroy" à Rouvroy (commune de 8 600 habitants dans les Hauts-de-France).

Après l'avoir bien remontée, en 2017, ils fusionnent cette première affaire avec "Aux cœurs des pains" (rachat du concurrent direct, situé à 200 mètres de là, mieux placé avec un parking municipal). Enfin, en 2021, juste après le Covid-19, ils créent un point de vente avec cuisson de viennoiseries et baguettes sur place, à Bois-Bernard (Pas-de-Calais), près de Lens, non loin de Rouvroy. Le couple a prévu une 3<sup>e</sup> ouverture

à Méricourt (une reprise) en 2024. Toute leur fabrication en pain, viennoiserie et pâtisserie (sauf les beignets et les donuts) est "faite maison".

« Fabriquer de la qualité est notre quotidien ! La qualité a un prix et c'est ce que recherche de plus en plus notre clientèle dans la boutique de Rouvroy où tout est fait sur place ! Dans le magasin de Bois-Bernard (800 habitants), la population est différente et 10 fois moins nombreuse qu'à Rouvroy. C'est un village dortoir mais qui se développe beaucoup », rappelle la boulangère qui ajoute : « Il faut adapter la fabrication aux clients et prendre en compte leur pouvoir d'achat ! » ■



J-P. D.

## Pour un service efficace en boulangerie.

Céline Plumat et son mari travaillent avec la SOMABO (concessionnaire BONGARD sur le secteur des Hauts-de-France) depuis leur première reprise de fond. Ils se sont découverts au salon de la boulangerie-pâtisserie EUROPAIN à Paris : « On peut compter sur eux pour le conseil, la vente d'équipements et le dépannage. Jonathan Suel est devenu presque un ami. Il était présent pour nos 10 ans d'installation. Son équipe de techniciens est formidable. En cas de problème, ils se déplacent rapidement. » Entre ses deux magasins, Céline Plumat "manage" une dizaine de personnes dont 5 en vente et prochainement elle devra gérer une troisième boulangerie ! Celle de Rouvroy, la plus ancienne, concentre toute la fabrication. C'est donc la mieux équipée. « Notre four électrique à soles Oméga 2 de BONGARD est bien plus pratique, flexible et



fonctionnel que l'ancien qui tournait au fuel et qui polluait beaucoup ! Avec Jonathan Suel, on s'est tout de suite bien entendus. Sur tous nos projets, il nous épaulé et nous oriente bien tant en agencement de magasins qu'en équipements ». Une caisse-mondayeur automatique a été installée dans chacun des deux magasins pour un service plus efficace. ■

J-P. D.

## Les mots de Jonathan Suel, DG de la SOMABO, concessionnaire BONGARD



« Céline Plumat et son mari Mickaël sont de gros bosseurs qui travaillent matin et soir, en privilégiant la qualité. Que ce soit en magasin ou dans leur fournil ou encore dans leur laboratoire pâtisserie, tout est prévu et bien organisé ! En plus, ce sont des gens de parole à qui on peut faire confiance quand ils souhaitent quelque chose. Céline n'avait rien à voir avec la boulangerie mais elle s'est mise facilement au métier. Après avoir acheté une première fois à Rouvroy, ils ont repris leur principal concurrent, créé un point de vente et depuis ils "cartonnent". À Bois-Bernard, comme à Rouvroy, ils occupent des emplacements stratégiques avec parking, ce qui est capital dans le développement de leurs affaires. Tous les produits sont fabriqués à Rouvroy : pains, pâtisseries et viennoiseries. Le four ventilé BONGARD de Bois-Bernard permet de cuire sur place la viennoiserie et le pain, cela donne une âme au magasin. Céline est très active, elle n'hésite pas à mettre la main à la pâte en cuisant le pain et sait répondre à la clientèle sur tous les produits ! Elle a de nombreux projets en tête pour ses affaires ». ■

J-P. D.

## MAGASIN COMMENT DEVENIR VENDEUR (SE) EN BOULANGERIE ?



**L**e ou la vendeur (se) en boulangerie accueille, renseigne et conseille les clients en fonction de leurs besoins et de leurs préférences. Il ou elle incarne l'image de l'entreprise et a un rôle déterminant dans le processus de fidélisation des clients. Grâce à son sens du contact et à sa capacité d'argumentation, il ou elle informe les clients sur les produits, leur composition, leur conservation, leur traçabilité, la présence d'allergènes, etc... et apporte ses recommandations et conseils adaptés aux questions qui peuvent lui être posées. La connaissance de langues étrangères constitue un atout supplémentaire.

### Compétences commerciales bienvenues

Le ou la vendeur(se) est chargé(e) de conseiller, d'encaisser les clients, de prendre les commandes et de procéder au comptage à la fermeture de la caisse. Il/elle doit valoriser les produits lors de l'approvisionnement sur les étals et derrière les vitrines pour rendre le magasin attractif. La maîtrise de l'emballage, de l'étiquetage, de la mise

en rayon et des règles d'hygiène et de sécurité alimentaire est capitale. Les principales qualités requises :

- avoir le sens du contact et la fibre commerciale,
- savoir argumenter et convaincre,

- être dynamique et rigoureux,
- être curieux et s'intéresser aux produits vendus.

En ce qui concerne le parcours de la formation initiale, le niveau 3 est vivement conseillé aux débutants : CAP EVS (Employé de vente spécialisé) Option A : Produits alimentaires, CAP EPC (Équipier polyvalent du commerce), MC Vendeur spécialisé en alimentation, CTM (Certificat Technique des Métiers), vendeur ou vendeuse en boulangerie-pâtisserie. Il existe aussi des diplômes de niveau 3 (BAC Pro Commerce) et des parcours qualifiants (CQP\* responsable de magasin en boulangerie, viennoiserie, pâtisserie).

*\* Les certificats de qualification professionnelle (CQP) ne sont pas des diplômes. Ils attestent de la capacité d'un individu à exercer une activité professionnelle donnée, dans une situation de travail et avec un degré de responsabilité précis.*

### Évolution professionnelle dans le secteur

Le secteur de la boulangerie-pâtisserie recrute, que ce soit en fabrication ou en vente. Par ailleurs, la voie de l'apprentissage facilite l'insertion professionnelle des jeunes actifs. Un vendeur ou une

vendeuse expérimenté(e) et motivé(e) pourra se voir attribuer des missions de management et ainsi être amené(e) à gérer une équipe en boulangerie.

### Formation continue – ventes

Se reporter à l'article en page 11. ■

## DIPLÔMES DES MENTIONS POUR LES CAP ET MENTIONS COMPLÉMENTAIRES



**L**e Décret du 19 février (N° 2024-122) crée la mise en place de « mentions » (Assez Bien / moyenne entre 12 et 14, Bien / moyenne entre 14 et 16 et Très Bien / moyenne au-delà de 16) pour les diplômes professionnels de certificat d'aptitude professionnelle, de brevet professionnel et de mention complémentaire, et ajoute des félicitations du jury pour le baccalauréat professionnel.

Les dispositions du décret sont applicables à compter de la session 2024. La qualité de travail sera ainsi dorénavant récompensée pour tous les diplômes de niveau 3. ■

## ÉNERGIE

**P**our en savoir plus sur les aides énergies 2024.

SCANNEZ MOI



J-P. D.

Concession CFMB, par Christelle Santacreu,  
Assistante commerciale

# Une équipe de passionnés, pour que chaque projet soit unique...



Charles Agop



Gérald Pauzin

C'est en 1982 que l'aventure CFMB commence !

Créée par Florent Tricarico et Gilbert Jean, installée à Béziers, elle assure la fabrication et le dépannage de matériels de boulangerie-pâtisserie.

Très vite, elle se distingue sur le marché par le brevet de son groupe de pesage automatique.

Son soutien des artisans, la recrudescence des demandes clients, sa présence auprès des acteurs de la filière, la font remarquer par BONGARD qui lui confie, dès 1987, la distribution exclusive de sa marque sur les départements 11 et 34, puis 66.

En 1995, CFMB adhère à EUROMAT, la centrale d'achat des concessionnaires BONGARD, prenant ainsi toute sa dimension sur le marché.

Au départ de Florent Tricarico en mars 2009, CFMB est reprise par Charles Agop (groupe SELEC PRO) en partenariat avec 2 salariés. Un nouveau chapitre

s'ouvre dans une continuité de qualité de produits et de services.

Depuis novembre 2021, CFMB est dirigée par Charles Agop et Gérald Pauzin.

Notre équipe passionnée a à cœur de rendre chaque projet unique. Du conseil à la vente, de l'installation à la maintenance, nous travaillons ensemble pour vous fournir un service à la hauteur de vos attentes et une expérience où notre centre d'intérêt est votre satisfaction.

Aujourd'hui, la concession, renommée pour la fiabilité de ses produits et la réactivité de son SAV, développe ses services : contrats de maintenance sur-mesure, financements personnalisés, matériels d'occasion garantis, surveillance IoT des équipements du laboratoire, etc. ●

C. S.

## CHIFFRES CLÉS

Concessionnaire exclusif CFMB

Secteurs d'intervention : Aude (11),  
Hérault (34), Pyrénées-Orientales (66)

Effectif : 19 personnes, dont 11 techniciens

SAV : 24h/24 et 7j/7

CA 2022 : 5,2 M€

E-mail : cfmb@cfmb.fr

Montpellier Castelnau-le-Lez Teyran

## « Aurélie et Hervé » une enseigne à l'affût de l'air du temps

À 16 ans, Hervé Astier voulait être cuisinier. Un stage de découverte en boulangerie chez les Compagnons va tout changer. Séduit, Hervé intègre l'institution, passe CAP, BP et BM. Ouvrier puis responsable de boutique, il devient démonstrateur pour un groupement meunier. Lors d'une animation à Montpellier, chez un artisan proche de la retraite, il rencontre Aurélie, infirmière libérale. C'est dit, cette affaire « bonne étoile » deviendra la leur... Chose faite en 2016. Deux autres suivront en 2021.

### Des positionnements stratégiques

La boulangerie fétiche du centre-ville se niche dans un quartier familial et commerçant. Celle de Teyran, sur un axe passant avec parking et commerces, draine une forte clientèle, en particulier en snacking. Celle de Castelnau-le-Lez, dans un jeune éco quartier, fait dépôt de pain tout en étant le laboratoire central de pâtisserie.

### S'adapter au changement

« Nous devons gérer deux phénomènes de société : la volatilité du client et la diminution du budget alimentation. Pour le premier, il faut être créatifs, suivre les tendances et faire du "maison" de qualité. Pour le second, c'est plus compliqué ; il nous faut lutter contre tous les achats d'impulsion (pub géolocalisée

surtout) qui grèvent le porte-monnaie du consommateur, et savoir l'attirer au bon moment ! »

### La viennoiserie relookée

« Ni simple viennoiserie, ni pâtisserie, notre viennoiserie gourmande (fourrée, bicolore, New York rolls) se rapproche du gâteau de voyage par son côté pratique à déguster et son prix médian. Son bel aspect visuel, ses saveurs variées trouvent place dans les brunchs du week-end. Les réseaux sociaux participent grandement à cet engouement ! »

### Le snacking, encore et toujours

« Nous devenons des "coffee shop" et des lieux de restauration rapide à la française. Avoir des places assises pour consommer des plats chauds dans un minimum de confort est devenu un enjeu. Proposer un corner pour déguster son café, une prise pour brancher son téléphone, sont des astuces qui plaisent. »

### Professionalisme et service

« CFMB est un partenaire de qualité. D'ailleurs nous venons de leur confier la refonte de notre magasin de Teyran. Du commercial au technique, leurs équipes sont compétentes, à l'écoute et disponibles. Pas question de changer ! » conclut Hervé. ●

C. CH-Z.



## Béziers

# Des artisans fabricants investis et passionnés

En octobre 2010, Yann Culard crée le Dôme, une boulangerie-pâtisserie-chocolaterie artisanale, idéalement située à l'entrée du centre commercial tout neuf de l'Intermarché de Bonaval à Béziers. Il demande à Christophe Phelippot de venir l'aider à lancer l'aventure ; deux ans plus tard, ils s'associent pour en assurer, ensemble, le développement. Tous deux pâtisiers, ils font, dès le départ, du "fait maison" leur force de frappe.

### Des atouts indéniables

« Accès sur la rocade, 250 places de parking, une galerie marchande, cela attire du trafic. Nous avons tout de suite voulu casser l'image de la « boulangerie de GMS\* » : un film passe en boucle dans la boutique pour prouver que nous sommes des artisans fabricants. Le tout maison, au juste prix, dans toutes nos lignes de produits a rapidement fait notre renommée, ce qui a fidélisé notre clientèle » précise Christophe.

### Une opportunité

Après la pandémie Covid 19, fin 2020, le commerce voisin ayant fermé, ils en font l'acquisition pour doubler l'espace boutique, ils s'équipent d'un nouveau four boulanger (Orion de BONGARD), rendent le fournil visible depuis l'espace de vente tout en gardant le labo pâtissier à l'étage sur la même surface que le bas (125 m<sup>2</sup>).

### La nouvelle boutique

« Avec CONCEPT FROID, nous avons choisi de contourner un pan de mur

porteur qui nous gênait. Cela a donné l'effet d'une vague dessinant un grand linéaire avec une section boulangerie-snacking et une autre pâtisserie, chocolats, glaces, entremets et confiseries. Du coup, nous avons rajouté une caisse pour gérer les commandes aux deux autres (côté salé et côté sucré) afin de maîtriser les flux » indique Yann.

### Une équipe calibrée

7 ouvriers et 2 apprentis pâtisiers, 2 boulangers (un le matin et un l'après-midi) et 5 vendeuses constituent l'équipe. Christophe et Yann sont à la production et peuvent interagir à tous les postes. « Notre pâtissier tourier est en charge des pâtes et des feuilletages. Ce métier-clé dans le "tout maison", est en train de renaître, enfin ! » affirment-ils.

### CFMB, à nos côtés

« Nous avons connu CFMB par le bouche-à-oreille. Nous leur avons confié notre projet initial (labo, fournil et magasin) et toutes ses évolutions. Pour se développer, il est indispensable d'être bien équipé et accompagné » conclut Christophe. ●

C. CH-Z.

\* GMS : grandes et moyennes surfaces



## QUELQUES CHIFFRES HÉRAULT

1 232 800 HABITANTS  
Données 2023

2<sup>ÈME</sup> DÉPARTEMENT LE PLUS PEUPLÉ D'OCCITANIE  
Données 2023

741 BOULANGERIES PÂTISSERIES  
Données 2023

1<sup>ER</sup> DÉPARTEMENT TOURISTIQUE D'OCCITANIE  
Données 2023

## Alba Squared, les nouvelles vitrines à glaces



Plusieurs nouveautés sont arrivées dans le catalogue EUROMAT et avec elles, les vitrines à glaces “Alba Squared”. Disponibles en 4 longueurs et 2 hauteurs (1 200 mm et 1 370 mm), elles peuvent contenir jusqu’à 24 bacs de glaces pour la plus grande configuration. Vitrine en froid ventilé, dégivrage par inversion de cycle, éclairage à LED latéral et supérieur, structure tubulaire en aluminium anodisé et en acier inox 304. Température de fonctionnement  $-12^{\circ}\text{C}$  /  $-18^{\circ}\text{C}$ , classe climatique 4 (30 - 55% HR).

### LE PETIT PLUS

Les vitrines “Alba Squared” sont équipées de Frigoconnect®, le régulateur de température connecté. ■

Disponibles auprès des adhérents EUROMAT - voir en pages 22/23

## DOME, le four idéal pour cuire la pizza napolitaine



Parmi nos derniers ajouts au catalogue, nous vous présentons le four à pizza électrique DOME. Ce four “à coupole” assure des performances exceptionnelles grâce à ses hautes températures (max  $530^{\circ}\text{C}$ ) et la forme octogonale de sa chambre de cuisson. Le panneau de commande numérique permet de régler facilement tous les paramètres. Il est possible de faire, en moyenne, 84 pizzas  $\varnothing 35$  cm par heure.\* Grâce à sa ligne hémisphérique, il est facile de le placer dans un angle avec l’orientation de votre choix ou d’opter pour l’armoire neutre et son placard de rangement.

### LE PETIT PLUS

Vous pouvez personnaliser la couleur des pierres du dôme (selon disponibilités) et ajouter le nom de votre pizzeria sur la façade.

\* Données fournisseur

Plus d’informations auprès des adhérents EUROMAT - voir en pages 22/23

## Le pétrin de table à double bras plongeurs



La gamme de pétrins professionnels, à double bras plongeurs, “Miss Baker® Pro”, est idéale pour pétrir de petites quantités de pâtes (de 0,5 à 3 kg) et parfaite pour les petits laboratoires.

Leurs 5 vitesses différentes, permettent de pétrir tous les types de pâte (pizzas, pains, foccacias, brioches, pâtes brisées, feuilletées ou aux œufs). Ces pétrins sont aussi efficaces pour les pâtes à haute hydratation, même jusqu’à 100%. Les bras sont entièrement extractibles pour un nettoyage simplifié.

La version XL permet de pétrir jusqu’à 6 kg de pâte.

### LE PETIT PLUS

Ils sont tous disponibles en blanc, rouge ou inox.

Distribué par les adhérents EUROMAT - voir en pages 22/23

# Comment bien, mieux vendre ses produits en boutique ?

par Catherine Charmasson-Zagouri

*La formation continue des artisans boulangers, pâtisseries, chocolatiers, ... se concentre essentiellement sur les aspects métier c'est à dire l'amélioration des savoir-faire, la création de nouvelles recettes, etc. Peu de programmes portent sur l'aspect commercial et pourtant c'est un incontournable du métier. Faire de beaux produits, c'est bien, les vendre tout en assurant une belle rentabilité à l'entreprise, c'est mieux !*

## La politique de prix

« Pour vendre son produit au juste prix, l'outil indispensable, c'est la fiche technique qui recense la quantité et le prix d'achat des matières premières mais aussi le coût de l'emballage et des charges (énergie, etc.) » précise Laurent Pailhès expert-conseil en restauration (Neo-engineering).

Ensuite, il est incontournable de rationaliser ses gammes (écouter ses clients et son personnel pour ne conserver que ce qui se vend bien, même si renoncer est parfois difficile). Enfin, « à périmètre constant (même nombre de produits vendus), délinéariser ses prix permet de générer plus de chiffre d'affaires. Cette technique consiste à différencier les tarifs des produits d'une même gamme selon leur coût de revient mais aussi selon la valeur perçue par le client » déclare Michaël Plédran (dirigeant de l'organisme de formation, <https://mesformations-vente.fr>).

## La proposition commerciale en boutique

Nombreux sont les artisans qui se plaignent du peu de ventes additionnelles effectuées par leur personnel de

boutique. Vendre ne s'invente pas, c'est un acte professionnel qui s'apprend. « Il s'agit de se débarrasser des a priori négatifs (consommation forcée, acte "sale") et d'utiliser des justifications objectives qui feront mouche sur le client » affirme



Michaël Plédran. « En formant les équipes de vente et en mettant en place un planning de propositions en magasin argumentées avec pertinence, les vendeuses sont plus à l'aise et performant mieux dans les ventes ». C'est un paramètre d'augmentation du panier moyen.

## Générer un trafic "sortant"

La plupart du temps, l'artisan attend qu'une personne entre dans son magasin pour lui vendre un produit. C'est le commerce entrant. « Fidélisation, fréquence et recrutement de nouveaux clients sont 3 critères qui qualifient la relation client génératrice de commerce "sortant", source de business supplémentaire. Imaginer un moyen de fidélisation, créer un fichier clients et l'animer par un plan de communication via les réseaux sociaux (entre autres) sont des leviers pour capter l'attention du consommateur et le faire venir et revenir dans sa boutique » conclut Michaël Plédran qui propose aux artisans des métiers de bouche, un ensemble de formations-accompagnements dédié à la vente. ●

C. CH-Z.

# Quand l'artisanat prend tout son sens

Son diplôme de l'École Supérieure de Commerce de Toulouse en main, Jean-Philippe Sage embrasse une carrière professionnelle en Angleterre dans la sphère des études de marché, puis, de retour en France, il saisit l'opportunité de développer la marque de points chauds « Le Pétrin d'AnceL » créée par son beau-père. 10 ans plus tard, il ressent le besoin de donner un autre sens à sa vie ; il décide de changer de cap pour aller vers la fabrication artisanale. Il se forme et acquiert, en 2017, sa première affaire.

## Apprendre le métier

« Pendant 3 ans je me suis rodé sur toutes les familles de produits ; j'ai embauché des personnes qualifiées et j'ai continué à me former, avec détermination, afin d'acquérir toute ma légitimité. Avec mon équipe, nous nous sommes fixés une exigence de qualité. Au début, nous nous sommes concentrés sur le pain, la pâtisserie et le snacking. La viennoiserie est venue ensuite » déclare Jean-Philippe.



## Une motivation : performer

Dès 2020, il engage sa réputation et celle de ses équipes dans les concours et décroche plusieurs titres au niveau départemental (Pyrénées-Orientales) : meilleure baguette de Tradition 2022, meilleur éclair au chocolat 2022, meilleur croissant 2020 et 2023, meilleur pain au chocolat 2023, meilleure galette des rois et meilleur tourteau 2024. Sans oublier la finale régionale Occitanie de la meilleure

boulangerie de France en 2022. « C'est une source d'émulation dans les équipes, cela donne une belle énergie et c'est le meilleur vecteur qui soit en termes de notoriété et de commerce (attire de clientèle et prix plus soutenus en accord avec le niveau des produits proposés) ».

## Fidéliser son personnel

« En axant notre travail sur la qualité, en proposant régulièrement de la formation continue, en offrant des rémunérations justes, en sélectionnant des collaborateurs qui partagent nos valeurs, nous avons réussi à créer des équipes impliquées et motivées qui trouvent autant de plaisir dans leur travail au quotidien que dans les concours. »



## Reprise versus création

« Quand je me suis lancé dans l'artisanat, je suis parti du principe qu'il y avait assez de concurrence sur le marché donc je me suis fixé comme règle de conduite de ne pas en créer. J'ai donc toujours privilégié la reprise d'affaires existantes ou qui avaient fermé. »

## Une organisation multi-boutiques

Le premier « Castor et Pollux » a été ouvert à Toulouges en 2017 (vendu en début d'année 2024), le second, en 2019, à Saleilles. En 2020, il reprend, au centre-ville de Perpignan, « Le levain d'Hélios » et ouvre le 2<sup>ème</sup> établissement du même nom, en 2023, dans l'agglomération perpignanaise. « Aujourd'hui, nos 3 boutiques, situées dans un rayon de 4 km, emploient 25 personnes. Chaque magasin est indépendant

sauf pour la viennoiserie produite à Cabestany par nos deux touristes, un métier d'avenir, soit-dit en passant ». Les 3 sites (village de 3 000 habitants, petite ville de 10 000 habitants, ville moyenne de 120 000 habitants), drainent des cibles variées aux pouvoirs d'achats différents. « Dès qu'un magasin a atteint sa maturité en termes de segments de clientèle, nous concentrons nos efforts sur l'augmentation du panier moyen. »

### Un artisanat pérenne

« Avec le "fait maison", nous maîtrisons le processus de fabrication et la traçabilité. Ainsi, nous nous inscrivons dans un cercle vertueux s'appuyant sur des savoir-faire locaux



et transverses, des matières premières, à minima françaises, produites dans des conditions optimales de qualité. L'impact carbone est moindre, le coût social intéressant car la chaîne d'approvisionnement et le travail de transformation permettent de rémunérer de la main-d'œuvre qualifiée sur notre territoire, et, au niveau économie, nous créons de la richesse sur place. Ces 3 gisements représentent, pour l'artisanat, un modèle d'avenir ».

### Savoir investir et anticiper

« Un commerce, c'est un marathon pas un sprint. Il faut donc tailler l'outil de production et l'investissement à la mesure du Chiffre d'Affaires que l'on souhaite atteindre. En cela, j'ai trouvé auprès de Bruno Lapene (que je connais depuis longtemps), commercial chez CFMB\*, un partenaire dont les matériels sont, pour moi, le meilleur rapport qualité/prix du marché » conclut Jean-Philippe Sage. ●

C. CH-Z.

\* Voir article en page 7

## 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

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

### ÉCOLE DE BOULANGERIE ET DE PÂTISSERIE DE PARIS (EBP)

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  
E-mail : contact@efbpa.fr

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

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

E-mail : geraldine.dupuy@ensp-adf.com  
Tél. LD : 04 71 65 79 64  
École : Tél. : 04 71 65 72 50

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](mailto:jceccaldi@ferrandi-paris.fr)  
École : Tél. : 01 49 54 28 00

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

### STÉPHANE GLACIER Colombes

E-mail : [helene@stephaneglacier.com](mailto: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 - [servicerelationclient@inbp.com](mailto:servicerelationclient@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](mailto:itmp@orange.fr)

Site Internet : [www.itmp-gs.fr](http://www.itmp-gs.fr)

### ÉCOLE LENÔTRE Paris

E-mail : [ecole@lenotre.fr](mailto:ecole@lenotre.fr)  
Tél. : 01 30 81 40 81

Site Internet : [www.ecole-lenotre.com](http://www.ecole-lenotre.com)

### Atelier m'alice

Contact : Marie Clidière  
Tél. : 06 80 28 76 36 - [contact@atelier-malice.fr](mailto:contact@atelier-malice.fr)

Site Internet : [www.atelier-malice.com](http://www.atelier-malice.com)

# Trois sandwiches gourmands de la “Maison Tepper”



**Sandwich viennois sésame tomates et gambas**

## Matières premières

Baguette viennoise au sésame

• Gambas surgelées	40 p	• Tomatade	160 g
• Courgettes	320 g	• Sel fin	
• Échalotes confites	320 g	• Poivre du moulin	

## Progression du travail

- Éplucher et laver les légumes
- Faire confire les échalotes dans un peu d'huile d'olive, assaisonner
- Couper des lamelles de courgettes et faire confire
- Décortiquer les gambas, les mettre à mariner dans un pistou et les faire sauter dans une poêle très chaude pour une cuisson très rapide
- Ouvrir la baguette viennoise en deux et tartiner avec la tomatade
- Ajouter les échalotes confites et les lamelles de courgettes
- Escaloper les gambas en éventail et ciseler le basilic puis refermer la baguette
- Présenter dans une vitrine réfrigérée



**Tradition en triangle printanier**

## Matières premières

Pour 8 pièces

• Triangles de Tradition	8	• Haricots verts	160 g
• Fromage blanc	320 g	• Endives sanguines	7 g
• Pamplemousse	240 g	• Tomates en quartiers	120 g
• Chou-fleur	240 g		

## Progression du travail

- Cuire le chou-fleur, les haricots verts, les brocolis
- Ouvrir en deux le triangle de tradition, étaler le fromage blanc salé et poivré
- Disposer soigneusement les légumes, le pamplemousse, les quartiers de tomate
- Refermer et présenter dans une vitrine réfrigérée

Shutterstock



NOUVEAU



Les Tepper père et fils, c'est d'abord une entreprise familiale ! La "Maison Tepper" créée en 1921, à Pecquencourt (Hauts-de-France), témoigne de cet amour de la pâte porté par 5 générations d'artisans.

En outre, Pascal (MOF Boulanger 2000), entrepreneur, formateur, intervenant, conseiller, démonstrateur mène une carrière en France et à l'international. Il a d'ailleurs développé sa franchise "Pascal Tepper French Bakery" créée en 2010 et particulièrement implantée à Dubaï.

Sa renommée, son expertise, sa paire de moustache, sa bonhomie, son capital sympathie, sa gentillesse en font un personnage emblématique et apprécié du métier.

Julien s'inscrit dans le sillon paternel. Sa structure, "L'atelier de Julien", lui ouvre le chemin de la formation et du conseil auprès de professionnels mais aussi de particuliers. Démonstrateur et conseiller culinaire France pour les fours mixtes Hounö distribués par le réseau des adhérents EUROMAT, il participe à de nombreux salons et démonstrations à leurs côtés.

Pascal et Julien nous livrent ici quelques recettes...



### Sandwich au saucisson lyonnais

#### Matières premières

- |                            |                   |       |
|----------------------------|-------------------|-------|
| • Pain de tradition        | • Pommes de terre | 400 g |
| • Saucisson lyonnais 600 g | • Échalotes       | 150 g |

#### Progression du travail

- Éplucher et laver tous les légumes
- Cuire les pommes de terre en robe des champs
- Émincer l'échalote, éplucher les pommes de terre et les couper en rondelles
- Assaisonner avec de la vinaigrette à l'ancienne
- Couper le saucisson de Lyon en rondelles
- Sur une tranche de pain, disposer la salade de pomme de terre
- Ranger soigneusement des rondelles de saucisson
- Verser un filet de vinaigrette à l'ancienne
- Présenter dans une vitrine réfrigérée

## Conçus pour être encore plus efficaces et économes en énergie

BOUTIQUE



### Le four snacking ultra-rapide

Haute efficacité énergétique et faibles coûts d'exploitation avec l'Atollspeed 300HB +

LABORATOIRE



### Le four mixte multifonctions nouvelle génération

Consommation d'eau et d'électricité réduite avec la gamme Invoq Hounö 2023

CONTACT

01 60 86 42 72

  
**EUROMAT**  
Votre réseau en actions

# CONCEPT FROID, un savoir-faire français dans l'agencement sur-mesure

Au fil de l'histoire, Saint-Chamond et son bassin, situés entre Lyon et Saint-Étienne, ont toujours renouvelé leur vocation industrielle portée aujourd'hui principalement par des PME à forte capacité d'innovation.

Créée en 2002, CONCEPT FROID, spécialiste de l'agencement de magasins sur-mesure, s'inscrit dans ce tissu économique aux solides savoir-faire. Référencée EUROMAT dès 2003, CONCEPT FROID, maintenant intégrée dans le groupe, travaille dans la confiance du réseau des adhérents.

Par Catherine Charmasson-Zagouri



## Le process de réalisation

Au Bureau d'Études (BE) commercial, le projet devient une représentation pratique, esthétique, graphique (3D) et bien sûr chiffrée. S'en suivent des allers et retours d'ajustement. Lors du rendez-vous final avec le client, le plus souvent à l'usine, les dernières retouches sont faites en temps réel. Une fois la commande validée, le BE technique interprète les informations en données de fabrication, gère les approvisionnements et la programmation des commandes numériques. La production est ensuite enclenchée à l'atelier. Le magasin est entièrement monté et ajusté avec précision. Après vérifications, tout est désassemblé, emballé sur des palettes sur-mesure et stocké avant l'expédition.

## La maîtrise des températures

CONCEPT FROID a choisi le froid ventilé pour des raisons d'homogénéité de température et de bonne conservation des produits. Son dispositif de ventilation répartit le froid en douceur sur les aliments. La fonction double froid

permet de réfrigérer également les tablettes intermédiaires. Le judicieux système de désembuage permet au consommateur une bonne visibilité de l'exposition quelle que soit la température ambiante.

## Faciliter la vie des professionnels

En prenant en compte la configuration du commerce, CONCEPT FROID optimise l'agencement, tout en étant attentif aux spécificités des produits du client (conservation, manipulation, mise en valeur). Et les possibilités de finitions sont quasi infinies : cuir, bois, céramique, métaux oxydés, résine, décor structuré en 3D, naturel (céréales), etc.

## Un mix gagnant

En cas de budget trop serré, CONCEPT FROID peut proposer l'intégration de vitrines standard EUROMAT dans ses linéaires. C'est une solution pour s'adapter au marché et donner l'accès partiel au sur-mesure à des clients aux finances contraintes. ●

C. CH-Z.

## Des témoignages qui parlent d'eux-mêmes...



### Benjamin Laurent, “Le Bistrot by Bacchus” - Saint-Martin (97)

« Fin 2023, nous avons pu refaire notre boutique de l'aéroport international “Princess Juliana” dévasté en 2017 par l'ouragan Irma. “Le Bistrot by Bacchus” est destiné aux voyageurs qui veulent emporter un snack ou manger sur place. Naturellement, nous avons fait appel à JMG ÉQUIPEMENT et à son partenaire CONCEPT FROID. C'est le 4<sup>ème</sup> magasin que nous leur confions. Notre linéaire, en finition bois et granit, s'étend sur 8 mètres. Nous y avons intégré leur vitrine snacking réfrigérée 4 étages pour sa grande capacité d'exposition. Les frigos ont également été habillés, pour l'esthétique. Nous avons voulu un comptoir tout le long, en meuble arrière, pour préparer paninis et cafés. C'est un agencement classique dans un endroit qui brasse beaucoup de monde (500 transactions/jour en 2 heures et demie de temps). Notre configuration se doit donc d'être accueillante, fonctionnelle, efficace et pratique. Et c'est le cas. » ■



### Kevin Dussap, “Maison Dussap” - Saint-Etienne et Saint-Galmier (42)

« Pour notre nouveau magasin à Saint-Galmier, nous avons eu recours à un cabinet d'architectes (Numéro 111), inconnu dans notre secteur d'activité. Nous voulions un autre regard, une “patte” étrangère à notre univers. Leur créativité a dû s'adapter aux contraintes techniques des banques réfrigérées. Ils ont donc challengé CONCEPT FROID qui a su relever le défi : le résultat est magnifique et parfaitement optimisé ! La boutique s'organise en plusieurs îlots répartis par spécialité (pâtisserie, chocolaterie, glacerie, etc.). Les plans 3D des architectes étaient déjà superbes. Mais en réalité, c'est encore mieux : la noblesse des matériaux (pierre, marbre, bois, inox), les aspérités de la matière qui captent les reflets, la lumière qui met en valeur chaque produit, tout est sublime ! Nous n'avons négligé aucun détail et poussé très loin une mise en scène exceptionnelle ! CONCEPT FROID a fait du très beau travail et dans un timing serré ! » ■



### Wulfran et Hugo Teppa, “Les Générations” - Grenoble (38)

« Nous avons confié nos projets à SIMATEL et à leur partenaire agenceur CONCEPT FROID. Nous avons pu choisir la hauteur des banques, des vitres, la taille de l'exposition. J'aime donner de la profondeur à mes vitrines pour mettre en valeur mes produits quels qu'ils soient. Dans le show-room de CONCEPT FROID, nous avons pu essayer les hauteurs de présentation, examiner les reflets de la lumière dans les vitrines, étudier le meilleur positionnement pour que les produits soient bien visibles dès l'entrée dans le magasin. Enfin, nous tenions à assortir nos boutiques à leur environnement. Quartier Hoche, vitrines noires, parements en pierre, carrelage façon parquet afin d'être dans la tonalité des murs de brique rouge de l'école d'en face. Quartier Notre-Dame, marbre de Carrare blanc et présentation de nos créations, à plat, pour être en harmonie avec les couleurs et forme de la cathédrale. Seul le sur-mesure permet tout cela ! » ■

# Les événements marquants du trimestre écoulé

Démonstrations, Stages, Ateliers, Salons, Formation, Portes ouvertes... de janvier à mars 2024

## ERRATUM

Dans notre numéro 86, une "coquille" s'est glissée dans la brève sur le salon du chocolat de Bastia. En effet, l'atelier de la concession BREAD-LAND était placé sous la houlette de Sébastien Lagrue, champion du monde de pain au chocolat 2019 et de Yannick Maurie, champion du monde de sucre artistique 2017 (et non pas Gérard Minard).



## Salons

• **Sélection France du 10<sup>ème</sup> Mondial du Pain au salon Smahrt de Toulouse (27-29 janvier).** 4 équipes se sont affrontées dans les fournils spécialement installés par BONGARD et son concessionnaire toulousain AEB au cœur du Hall 2 du MEETT. Aurélien Pinault a été proclamé vainqueur de la sélection France. Accompagné de Thomas Pardon, il représentera la France au concours international qui aura lieu au salon SERBOTEL à Nantes en octobre 2025. ■



• Cette année, 32 000 professionnels se sont déplacés au **Salon Européen**. Avec un stand de 160 m<sup>2</sup>, PANIFOUR, BONGARD, MONO-France, B.Concept (l'agence d'architectes d'intérieur / Nantes-Paris) ont accueilli les professionnels des métiers de bouche et étudier avec eux leurs projets. EUROMAT et ses partenaires Atollspeed, Hounö et Biogalta, étaient non loin, sur leur pôle démonstration. Merci à toutes celles et ceux qui sont venus à notre rencontre. ■



## Démonstration

• **Le 6 février, à Allonzier-la-Caille, en présence des syndicats de Savoie, SIMATEL a accueilli un événement "snacking, viennoiserie et pain".** Animée par Jean-François Fayolle (MOF), cette journée a été l'occasion pour les visiteurs de découvrir techniques et astuces, grâce à l'utilisation d'équipements BONGARD. ■



## Salon

• **Le stand TOUT TECHNIQUE au salon Agecotel, en février, à Nice, s'articulait autour de matériels prêts à brancher en four, froid et machine avec des offres de locations spécifiques et des promotions qui ont rencontré le succès attendu auprès des artisans. ■**



## Salon

• Grande première pour PANIFOUR, qui, avec BONGARD, a été sollicitée pour installer un fournil sur le stand de l'Association Intercéréales au Salon de l'Agriculture 2024 - Porte de Versailles, du 24 février au 3 mars 2024. De nombreuses démonstrations du savoir-faire boulanger ont été menées par notre ami Tony Doré (tony\_dore@instagram) durant cette semaine riche en événements. L'objectif était de rappeler notre attachement à l'ensemble de la filière, de la céréale aux réalisations présentées en boutique. ■



## Atelier

Le 19 février SOMABO accueillait dans son showroom aménagé en laboratoire géant une Masterclass participative ! 12 candidats se sont activés toute la journée pour réaliser des thèmes imposés par Cédric Bernard, pâtissier-conseil MONO-France et pour l'occasion également ambassadeur Agrimontana. ■



## Salons

• Salons Rest'Hôtel en région, de belles réussites !  
- Rennes, avec EM ÉQUIPEMENT les 11 et 12 février  
- Dijon, avec CELSIUS ÉQUIPEMENT, les 17 et 18 mars  
- Clermont-Ferrand, avec SELEC PRO AUVERGNE, les 24 et 25 mars. ■

## Portes ouvertes

• Véritable succès pour les portes ouvertes de POLY-TECH en février ! 200 personnes représentant 80 sociétés des départements 68 et 90 ont fait le déplacement. Plus de 15 fournisseurs et Andréa Ferri, triple vice-champion du monde de la pizza, ont pris part à cet événement. Ce moment convivial d'échanges privilégiés a mis en avant l'expertise et la diversité des compétences de l'équipe POLY-TECH au service des métiers de bouche. Merci à tous, fournisseurs et visiteurs. Vous avez été les artisans de cette réussite. ■



## Démonstration

• Les 5 et 6 mars, CFMB avait planifié 2 jours sur la thématique du fournil, avec le concours de Marc Masera boulanger et démonstrateur BONGARD qui œuvrait à partir de Paneotrad®, de l'appareil à levain, Divain, et du pétrin Calypso. ■

## Atelier

• Le 13 mars, TOUT TECHNIQUE avait donné rendez-vous aux artisans, dans ses locaux de La Seyne-sur-Mer (83) pour un atelier Paneotrad® et levain, animé par Bruno Dinel, moniteur-ambassadeur BONGARD et Tanguy Mirambeau des Moulins Foricher. ■

## Économie

• Le 18 mars à Allonzier-la-Caille, SIMATEL accueillait la meunerie Vuillermet, sur la thématique du gaspillage. On ne gaspille rien ! ■

## Salon

• BONGARD 67, LE FOURNIL LORRAIN et SODIMA ÉQUIPEMENT étaient au salon Egast, du 17 au 20 mars à Strasbourg. Le stand concentré sur l'accueil clients, portait un focus particulier sur la connectivité native des matériels BONGARD et sur la solution EUROMATConnect pour les équipements sans IoT d'origine. ■

## Stage

• Le 22 mars, L'ÉQUIPEMENT MODERNE organisait un stage Snacking-Sandwich animé par Peyo Nobre au Moulin Maury. ■

## Animations

• Les 25 et 26 mars, SOMABO organisait 2 jours d'animation autour du levain, avec la participation des Moulins Dossche Mills. ■

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

## Souvenir

Il était un des pères fondateurs d'EUROMAT, la société coopérative d'achats des concessionnaires BONGARD. Il en avait en particulier tissé tout l'aspect juridique et avait organisé sa constitution célébrée en 1993. Patrick Lefort s'est éteint à l'âge de 75 ans en fin d'année 2023. Tous les concessionnaires du réseau saluent sa mémoire, avec émotion.



## Nouvelles recrues

- Chez **BOURMAUD ÉQUIPEMENT**
  - Philippe Dronneau, technicien au sein du "Service Confort",
  - Steven Leray, comme technicien SAV,
  - Mélanie Goimard, assistante, renforce l'équipe administrative et le service SAV.
- Chez **SIMATEL SUISSE**
  - Un technicien frigoriste (12 ans d'expérience) renforce l'équipe pour la zone du canton de Genève.
- Et chez **SIMATEL**
  - 7 nouveaux arrivés :
  - à Reyrieux, Mohamed et Frédéric, en tant que techniciens SAV, Erwan, comme magasinier-livreur, Bastien, commercial et Mickael qui prend le poste de directeur d'agence.
  - à Allonzier, Clément devient frigoriste et Nickolas, technicien atelier.

## Nouveau service

### "Service Confort" BOURMAUD ÉQUIPEMENT



Le "Service Confort", c'est une équipe composée de 4 techniciens qualifiés, d'un directeur technique expérimenté, d'une assistante technique attentive et d'un commercial à disposition. L'offre comprend à la fois des services techniques et la fourniture de produits d'entretien afin de répondre à l'ensemble des besoins du client.

## Outil pratique

### MONO-France innove !

Pour faciliter le travail de nos 110 commerciaux, MONO-France a mis en place un Web Code dans lequel vous retrouvez le nouveau catalogue, les réseaux sociaux, le site internet, des vidéos de chaque matériel, ... Grâce à ce nouvel outil, vous aurez toutes les informations au bout des doigts.

Pour en savoir plus



## Formation

### Pour toujours plus de performances techniques chez SIMATEL

Fin janvier, les techniciens SAV de SIMATEL ont bénéficié d'une formation certifiée en froid, favorisant leur montée en compétence. Jérémy, Mohamed, Younes et Olivier ont atteint une polyvalence technique indispensable pour offrir un service encore plus qualitatif aux clients de la concession.

## Mérite

### "Sima Awards" chez SIMATEL

Le 9 janvier, lors de la traditionnelle galette des rois, SIMATEL a honoré l'ancienneté. De l'arrivée la plus récente à la plus ancienne (38 ans), tout le monde a été récompensé. Un moment entre collaborateurs rempli de bonne humeur (et un peu d'émotion aussi).



## Identité visuelle

- Un logo pour le département agencements de **SOMABO**
- Un nouveau logo pour **BORSOTTI**



## Bonnes affaires

### Promotions de printemps EUROMAT

C'est avec la douceur du printemps qu'arrivent nos promotions. Du 1<sup>er</sup> avril au 30 juin, toutes nos exclusivités sont en réduction (auprès des adhérents participant à l'opération). C'est le moment de profiter de ces offres pour ajouter et/ou changer vos équipements que ce soit dans le laboratoire ou dans le magasin.

Pour en profiter



# Les événements professionnels des prochains mois, d'avril à juin 2024



Adobe Stock

## DRÔME – BOUCHERIE

Le 15 avril, **Salon Boucherie-Charcutier & Traiteur organisé dans les locaux SELEC PRO à Valence (26)**. En vedette, les réalisations “traiteurs” exécutées à partir du four Invoq par le chef culinaire Hounö. ■

## BRETAGNE

Les 14 et 15 avril, **Parc des expositions de Vannes (56), LE PÔLE ÉQUIPEMENT participe au salon Michard (membre de BackEurop - fournisseur de matières premières)**. Les matériels BONGARD, Paneotrad®, Orion EvO, Divain et Calypso seront exposés aux côtés de linéaires magasin Evema.

Des démonstrations pâtisseries, conduites par Philippe Renou, mettent en avant les matériels de mécanisation MONO-France : la tempéreuse à chocolat Diva 12, la machine multifonction MasterChef et la dresseuse Epsilon.

Du côté snacking, des animations à partir de la friteuse Quality Fry, de la machine à jus Zumex, entre autres, ponctuent également ces journées. ■

## SUD-OUEST

Le 22 avril, **L'ÉQUIPEMENT MODERNE organise en ses locaux de Salies-de-Béarn (64), un atelier « pâtisserie et glaces »** autour des équipements MONO-France et un atelier boulanger en process Paneotrad® et cuisson animé par Olivier Chauvin. ■

## ÎLE-DE-FRANCE

Les 29 et 30 avril, **déstockage massif organisé par PANIFOUR**. De nombreuses affaires à saisir ! Deux jours intenses à ne pas manquer. ■

## HAUTS-DE-FRANCE

Le 3 juin, **“atelier du lundi” de SOMABO, centré sur le snacking d'été**. Les fours mixtes Hounö, celui de boutique ultra-rapide Atollspeed, la friteuse Quality Fry, les machines à jus Zumex, les matières premières “Délices et Création” sont à l'origine de nombreuses démonstrations visant à aider les artisans à préparer les beaux jours. ■

## PAYS DE LA LOIRE

**“Journées École” chez BOURMAUD ÉQUIPEMENT (44) :**

- le 9 avril pour les 1<sup>ères</sup> BP boulanger,
- le 4 juin pour les 1<sup>ères</sup> Bac Pro Boulangerie de l'École MFR Saint-Michel-Mont-Mercure.

Cette collaboration offre à la concession une belle opportunité de présenter l'entreprise et ses activités aux étudiants.

Toute l'équipe de la concession a hâte de les accueillir. ■

Le 24 avril, **BOURMAUD ÉQUIPEMENT (44) ouvre son Bolabo au thème de la glace**, pour une journée animée par l'équipe MONO-France. ■

## RHÔNE-ALPES

Le 2 juillet, **juste avant les vacances d'été, SIMATEL organise la “Sima Party”**, un événement festif destiné à passer un moment convivial avec ses clients, ses collaborateurs et ses partenaires.

**Au programme :** faire la fête, échanger, bien manger et danser. Pour les plus sportifs, une partie de pétanque est prévue. Soyez les bienvenus ! ■

# 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 BEAUOUZÉ  
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 VENANSULT  
Tél. : 02 51 48 12 42 - Fax : 02 51 48 12 43 - E-mail : bourmaud85@orange.fr

## ■ BREAD LAND CORSE

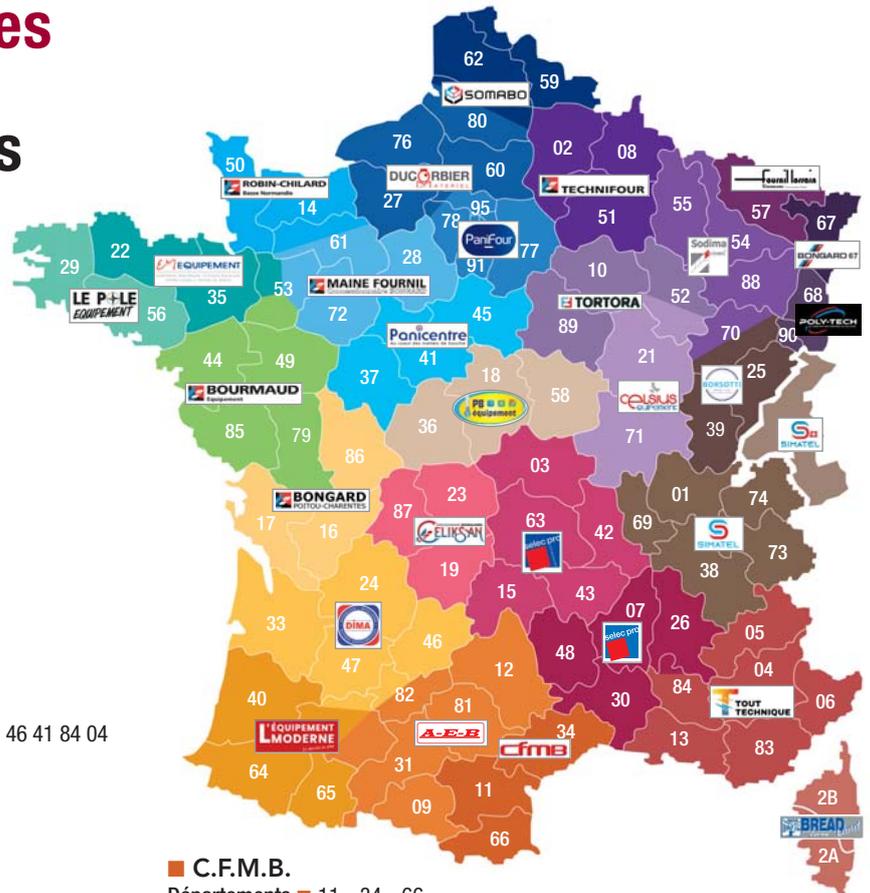
Départements ■ Corse-du-Sud 2A ■ Haute-Corse 2B  
296, Avenue des Poilus - 13012 MARSEILLE  
Tél. : +33 (0)4 91 90 54 08 - +33 (0)6 07 58 11 97  
E-mail : corse@breadland.fr - Site Internet : www.breadland.fr

## ■ 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  
Tél. SAV - N° vert : 0805 290 220  
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 - Tél. SAV - N° vert : 0805 290 220  
E-mail : direction@dima-fr.com - Site Internet : www.dima-bongard.fr

## ■ DUCORBIER MATERIEL

Départements ■ 76 - 27 - 60 ■ 78 Partiel ■ 95 Partiel ■ 80 Partiel  
Nouvelle adresse : 100 rue Dulcie September - 76410 CLÉON  
Tél. : 02 35 80 56 69  
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 - Tél. SAV - N° vert : 0805 290 220  
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@lefournilloirrain.fr

## ■ LE POLE EQUIPEMENT

Départements ■ 56 - 29

Tél. SAV commun aux 3 agences : N° Vert 0805 290 220  
- Agence Morbihan : Zone de Keriquellan - 56400 BREC'H-AURAY  
Tél. : 02 97 24 08 63 - Fax : 02 97 56 68 04  
- Agence Finistère Nord : ZA de Mescadiou - 130, rue Kerheol - 29850 GOUESNOU  
Tél. : 02 98 97 23 71  
- Agence Finistère Sud : 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 - Tél. SAV : N°Vert : 0805 290 220  
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  
Tél. SAV : N°Vert : 0805 290 220 - 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 - Tél. SAV : N°Vert : 0805 290 220  
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

170, rue Chatagnon - 38430 MOIRANS  
Tél. : 04 50 52 00 30 - Fax : 04 76 75 54 90  
E-mail : simatel@simatel.eu  
Site Internet : www.simatel-rhonealpes.com

## SIMATEL LYON

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  
E-mail : contact@simatel.eu - Site Internet : www.simatel.eu

## ■ + 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.fr

## ■ 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 (0)4 91 90 54 08 - +33 (0)6 07 58 11 97 - Fax : +33 (0)4 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 (0)6 43 72 61 30  
E-mail : jean-marc.gravier@jmg-equipement.com  
Site Internet : www.jmg-equipement.com

Présenté exclusivement  
chez EUROMAT :

# Invoq | Combi

La durabilité est  
notre responsabilité

- 70% d'économie\* d'énergie en mode vapeur
- 19% d'économie\* d'énergie en mode convection
- 27% d'économie\* d'eau par cycle de nettoyage
- 17% de capacité\* en plus

Nous avons tout prévu...



\*En comparaison avec les fours Visual Cooking Touch Hounö de précédente génération.

 HOUNÖ

Des fours de qualité depuis 1977