

ALI WORLD

FRANCE

LA REVUE DU GROUPE ALI

NUMÉRO 7 | JANVIER 2019

**POUR LA PASSION
DU SPORT**
**MOFFAT & OPTUS STADIUM
FONT ÉQUIPE À PERTH**

OPTUS STADIUM *Yes*

UNE AFFAIRE QUI ROULE
LES CHARIOTS RTS TRANS-RACK DE BURLODGE
ENTHOUSIASMENT DRACY SANTÉ

L'EXCELLENCE EN CUISINE
DAVID GUITTON, LE CHEF ÉTOILÉ
DE LA TABLE DE LA BERGERIE, A CHOISI
UN PIANO SUR MESURE ROSINOX

ali
GROUP

BIENVENUE !



Chers lecteurs, c'est avec grand plaisir que je vous présente la nouvelle édition d'Aliworld

En parcourant les pages de ce numéro, il m'est apparu que même si chacun d'entre nous a ses propres préoccupations, vous êtes nombreux à faire face à des problématiques communes. Je pense aux difficultés liées à la main-d'œuvre, notamment pour recruter du personnel qualifié. Au coût de l'énergie, en constante augmentation, qui impacte les entreprises. Ou encore, à la taille des cuisines sans cesse réduite pour laisser davantage de place aux salles de restauration.

Depuis sa fondation, la priorité d'Ali Group est de concevoir et de produire des équipements permettant de relever tous ces défis. Nous sommes aussi très attentifs aux dynamiques se profilant à l'horizon.

La grande tendance mondiale, qui concerne tous les opérateurs, ce sont les progrès dans la technologie et l'ergonomie. Nous vous présentons ici des technologies de pointe et de nouveaux systèmes, essentiels pour améliorer l'organisation du travail.

Vous allez découvrir comment une de nos entreprises a mis tout savoir-faire au service du nouveau Centre hospitalier de Melun.

Vous découvrirez aussi de quelle manière

le nouveau stade de Perth, en Australie, a misé sur un large éventail d'offres gastronomiques pour satisfaire tous les goûts. Vous changerez certainement d'avis sur ce qu'on appelle « la cuisine de stade ! »

Vous verrez également comment un restaurant étoilé au Michelin, La Table de la Bergerie, met à profit la soif de plats authentiques, cuits à la perfection grâce à un piano Rosinox sur mesure.

Et si les opérations de grande ampleur vous intéressent, plongez-vous dans l'univers de FICO Eatly World.

Cette édition est riche de récits qui illustrent la façon dont Ali Group est à l'écoute de ses clients pour leur proposer des solutions toujours mieux adaptées à leurs exigences et à leurs ambitions.

Sur le plan personnel, j'étais ravi de rencontrer une bonne partie d'entre vous lors du dernier Salon Host, à Milan. Nous préparons déjà la prochaine édition et nous espérons vous y retrouver nombreux pour partager nos visions du futur.

Toute l'équipe d'Ali Group vous adresse ses meilleurs vœux pour une nouvelle année aussi belle que prospère.

Filippo Berti

Président et administrateur délégué d'Ali Group

Le magnifique stade de Perth a été inauguré en janvier 2018

SOMMAIRE



10

ÉDITORIAL

06 LA CHANCE ÇA SE TRAVAILLE !

Tim Garbett est le président d'ACP, l'entreprise américaine spécialisée dans la production de fours à micro-ondes, commercialisés sous les marques Amana et Menumaster. Il nous parle de leur positionnement spécifique sur le marché et nous fait part de sa vision de l'avenir, notamment des différents types de challenges que devra affronter le secteur industriel, au niveau mondial



EN COUVERTURE

10 POUR LA PASSION DU SPORT

La réalisation en Australie d'une splendide enceinte sportive donne l'opportunité au fabricant Moffat de démontrer ses talents de créateur d'équipements de cuisines, pour offrir un large éventail de plats et d'encas

PEOPLE

16 PLUS FORTS ENSEMBLE

Les personnes font la force d'une entreprise. Marco Ferroni et son équipe de Lainox expliquent la voie à suivre pour relever ce défi



HISTOIRES DE SUCCÈS

22 ÇA ROULE !

Dracy Santé utilise les chariots RTS Trans-Rack de Burlodge pour améliorer le service de distribution des repas

28 L'ÉTOILÉ DAVID GUITTON CHOISIT ROSINOX

À Champ-sur-Layon, le chef étoilé David Guitton, créateur du restaurant La Table de la Bergerie, a confié la réalisation de son fourneau à Rosinox.

34 DES MENUS COMME À LA MAISON

Au nouveau Centre Hospitalier de l'Ouest Guyanais, la fiabilité des équipements de cuisine Friginox et Rosinox s'est imposée pour satisfaire aux exigences d'un territoire très enclavé

La Rancilio Speciality permet aux barmans de bien contrôler la température de l'eau



74



80



28



40 LE ROYAUME DE LA GASTRONOMIE ITALIENNE

FICO Eataly World est bien plus qu'une attraction pour fins gourmets. On le découvre avec les équipes de Carpigiani et d'Esmach qui ont participé à la création du plus grand parc agroalimentaire au monde

46 LA SANTÉ DANS L'ASSIETTE

Pour offrir des repas équilibrés et de qualité à ses patients, le nouvel hôpital AZ Zeno situé à Knokke-Heist, en Belgique, a choisi Metos, leader dans les équipements de cuisine

52 L'HÔPITAL DE MELUN CONFIE SA LAVERIE À METOS

Metos a déployé toute la panoplie de son savoir-faire pour équiper en matériel de cuisson et de lavage le service de restauration du nouveau Centre hospitalier de Melun. Résultats : une efficacité accrue, plus de confort pour le personnel et des économies d'énergie notables, grâce aux systèmes innovants

INNOVATION

58 UNE MACHINE SPÉCIALE POUR UN CAFÉ SPÉCIAL

L'arrivée de Rancilio sur le marché du café de spécialité répond à une nouvelle demande stimulée par l'éclosion des coffee-shops

64 LES GLACES À PORTÉE DE TOUS

Avec près d'un siècle d'expérience, l'entreprise fondée par Otello Cattabriga est toujours à l'avant-garde !

66 LA DIVA DE COMENDA ENTRE EN SCÈNE

La dernière-née de Comenda, une nouvelle laveuse multi-usages, allie productivité, performance et efficacité

70 LE PAIN SOLIDAIRE

L'association Pain et Partage travaille avec Pavailler pour développer un parcours durable et solidaire

74 LES MAÎTRES SUPRÊMES

Avec la nouvelle série Queen, Baron vise à devenir la marque fétiche des chefs qui travaillent dans tous les secteurs de la restauration

80 LES DONUTS SE DONNENT EN SPECTACLE

Difficile de résister aux donuts bien faits. Avec son système indépendant et polyvalent, Belshaw Adamatic permet de les fabriquer partout dans les règles de l'art

L'UNIVERS ALI GROUP

82 DERNIÈRES NOUVEAUTÉS

Curiosités et brèves internationales

88 NOS MARQUES

Les secteurs d'Ali Group

90 CONTACTS

Nos adresses dans le monde



LA CHANCE ÇA SE TRAVAILLE !

Tim Garbett est président d'ACP dont le siège est basé aux États-Unis. Il illustre le positionnement spécifique des marques Amana et Menumaster sur le marché et nous parle de sa vision de l'avenir du secteur

Au début de ma carrière, mon mentor Jim Thayer, chargé des ventes dans l'entreprise d'électroménager pour laquelle je travaillais, m'a transmis cette pensée de Sénèque : « La chance n'est que la conjonction de la volonté et de circonstances favorables ».

Je l'ai toujours gardée en tête. Les opportunités vont et viennent. Mais c'est votre degré de préparation pour en tirer parti qui fait votre succès. La réussite commerciale ne dépend pas de ce que vous vendez mais de la façon dont vous vendez. S'entourer d'une équipe fiable, bien comprendre les besoins des clients et y répondre, voilà la recette du succès.

Chez ACP, nous sommes spécialisés dans l'utilisation des radiofréquences pour réchauffer les aliments. Notre offre est simple. Des fours fiables, ultra-rapides et de grande qualité, avec le meilleur service après-vente. Les opérateurs veulent un fournisseur à leur écoute et capable de réparer les équipements rapidement.

ACP dispose d'une équipe de vente et d'assistance mondiale, dans la restauration traditionnelle, de luxe, rapide, d'entreprise, collective ou militaire. Nous avons aussi les meilleurs intervenants et les meilleurs

distributeurs de pièces à l'international.

ACP commercialise ses équipements sous deux marques, Amana et Menumaster. Les produits Amana sont vendus aux États-Unis via un réseau de revendeurs. Tandis que ceux de Menumaster sont distribués dans le monde entier : aux États-Unis par notre plus grand partenaire commercial et en Europe, au Moyen-Orient, en Afrique et en Asie-Pacifique par des distributeurs.

UN MARCHÉ EN PLEIN ESSOR

La cuisson rapide a été inventée aux États-Unis où le secteur de la restauration est dominé par des opérateurs à implantation multiple. Pendant des décennies, nous dépendions du marché américain et nous exportions peu. Les chaînes de restauration américaines utilisent toutes des fours ultra-rapides et ACP est leur premier fournisseur pour ce type d'équipement.

Nous avons une équipe de vente dédiée aux chaînes de restauration, aux États-Unis et à l'étranger. La société ACP a été élue meilleure entreprise par les revendeurs américains d'équipements pour la restauration. C'est une récompense pour notre réseau exceptionnel de représentants, revendeurs, consultants, agents et distributeurs de pièces détachées.

« L'offre d'ACP est simple. Des fours fiables, ultra-rapides et de grande qualité, avec le meilleur service après-vente »

Notre service après-vente a deux centres d'appels qui défient toute concurrence. L'un aide les utilisateurs finaux à se servir des fours et à trouver les bonnes solutions. L'autre fournit une assistance technique en direct. Nous avons aussi des chefs qui participent à l'élaboration des menus pour les opérateurs qui utilisent nos fours. ACP gère 12 magasins aux États-Unis et 3 au Canada.

Notre croissance à l'extérieur des États-Unis prend de l'essor. L'Europe a d'excellentes infrastructures de fournisseurs. Les opérateurs à implantation multiple augmentent leur part de marché dans la restauration. Mais il y a encore de nombreux opérateurs exclusifs qui réussissent. Au Moyen-Orient et en Afrique, là où les infrastructures sont fiables, les opérateurs à implantation multiple se développent en même temps que les indépendants.



Selon Tim Garbett, attirer du personnel talentueux est l'un des grands défis de la restauration

ACP s'occupe de la gestion des stocks de produits et des pièces détachées en Belgique pour les revendeurs de la zone EMEA (Europe, Moyen-Orient, Afrique). Une équipe de représentants régionaux s'occupe du marché et nos clients sont assistés par un centre d'appels multilingue. Nous employons des chefs locaux pour conseiller les utilisateurs et promouvoir les ventes. Nos notices d'instructions sont disponibles dans différentes langues. Notre service manager, basé en Europe, forme et assiste les agents de toute la zone. Un distributeur de pièces détachées indépendant s'occupe des pièces, en lien avec notre propre assistance. C'est idéal pour nos clients et cela booste les ventes.

Dans certains pays de la zone APAC (Asie-Pacifique), les infrastructures sont fort bien développées. Plus les infrastructures sont bonnes, plus nous avons d'opportunités. Lorsque le revenu disponible augmente, le marché de la restauration en profite. Nous commençons à introduire notre modèle commercial européen dans la zone APAC. Nous avons déjà un centre logistique à Hong Kong et d'autres doivent s'implanter.



Les ventes et l'assistance sont gérées à Singapour par nos associés qui sont multilingues et développent notre réseau de revendeurs et de fournisseurs de pièces détachées. Nos sites web sont en anglais et en chinois. Nos notices d'instructions sont disponibles dans les langues locales. Nos chefs cuisiniers assistent également les clients dans leur langue.

LES DÉFIS POUR L'AVENIR

Nous devons faire face à quatre difficultés majeures. La première, c'est l'instabilité politique et économique. La fréquence des sorties au restaurant et le montant moyen d'une addition diminuent quand les conditions économiques s'aggravent. Il faudrait que les acteurs politiques, financiers et économiques travaillent main dans la main pour soutenir la croissance.

Ensuite, il faut relever le défi des technologies en constante évolution. Les nouveaux équipements permettent d'augmenter la productivité et l'efficacité. Mais compte tenu de l'augmentation du coût des matériaux, les producteurs doivent trouver des compensations dans l'amélioration de la conception et dans



la fabrication et l'assemblage des produits.

Enfin, il y a la question de la formation. Les équipements de réchauffage très rapides se caractérisent par leur grande simplicité de fonctionnement, la qualité du processus et l'efficacité énergétique. Mais pour garantir les meilleurs résultats, il faut former le personnel à l'utilisation et l'entretien des équipements.

Cela est indispensable pour que tous les aliments conservent leur aspect, leurs poids et une température homogène. Attirer et fidéliser les talents, c'est encore un autre challenge. Les programmes de formation pour les concepteurs de cuisines professionnelles sont pratiquement inexistantes. Il y a, certes, beaucoup de gens talentueux dans le secteur des équipements, mais il faut bien savoir les repérer.

J'ai quitté le secteur de l'électroménager pour celui des équipements de restauration en 1997. Le défi est toujours le même aujourd'hui : attirer, fidéliser et fournir des produits. Ce secteur est composé de familles, d'amis, qui se sont retrouvés là par hasard. L'univers de la restauration est très amusant. Mais il faut faire en sorte qu'il fonctionne bien, en concevant et fournissant aux chefs tous les équipements dont ils ont besoin.



Du point de vue de la production, beaucoup de choses ont changé. De nos jours, on dispose de lasers qui découpent et perforent, d'imprimantes robotisées, d'appareils de soudure automatisés. Le suivi de la qualité se fait grâce à des lasers contrôlés par ordinateur et des codes-barres sur les pièces et les emballages. C'est une évolution particulièrement intéressante pour le secteur.

Je suis optimiste quant aux débouchés à long terme. Les consommateurs vont continuer de s'alimenter hors domicile. Que ce soit pour des questions de temps, de convivialité, de plaisir ou pour des occasions particulières. Le choix du lieu peut varier en fonction de leur âge, de leur revenu et de leurs valeurs. Mais l'avenir de la restauration est assuré. ■



PORTRAIT DE TIM GARBETT

J'ai étudié l'histoire et la psychologie, avant de me lancer dans la vente d'électroménager. Quand j'ai commencé à travailler, il existait une douzaine de grands fabricants américains qui vendaient à des milliers de petits distributeurs indépendants. Lorsque j'ai quitté le secteur, en 1997, il n'y avait plus que trois grands producteurs américains. Tandis que tous les revendeurs d'électroménager à implantation multiple dominaient le secteur de la vente au détail. À l'inverse, le marché de la restauration est restée un secteur plus intimiste, ou des entreprises familiales s'adressent à d'autres familles. Ce sont les gens qui me font apprécier cet univers. Mes collaborateurs, représentants, distributeurs et consultants sont fantastiques. J'aime travailler avec eux pour satisfaire nos opérateurs et leurs clients. Et j'adore partager la bonne cuisine avec mes amis !



POUR LA PASSION DU SPORT

L'Optus Stadium offre aussi bien une cuisine raffinée dans d'élégants restaurants que de délicieux plats à emporter



La réalisation en Australie d'une splendide enceinte sportive donne l'opportunité au fabricant Moffat de montrer ses talents de créateur d'équipements de cuisines, pour offrir un large éventail de plats et d'encas.
Par Jim Bank

La passion des Australiens pour le sport est bien connue. Elle marque d'ailleurs l'histoire de Burswood depuis plus d'un siècle. Cette banlieue verdoyante de Perth a vu naître le premier terrain de golf d'Australie-Occidentale en 1895. À l'époque, son pavillon était une simple hutte en terre. Aujourd'hui, Burswood peut s'enorgueillir d'une enceinte sportive et événementielle d'envergure internationale, l'Optus Stadium. La progression, en trois ans, du chantier de construction du stade, troisième du pays par sa taille, est visible depuis le trépidant quartier d'affaires, situé de l'autre côté de la rivière Swan.

Auréolée d'un toit aux lignes saisissantes et d'une façade métallique de couleur bronze, cette magnifique structure a ouvert ses portes en janvier 2018, au cœur de l'été australien. « C'est un projet exceptionnel », se félicite Michael Lilloco, directeur général des ventes et du marketing chez Moffat, l'entreprise qui a fourni tous les équipements pour les restaurants installés dans ce lieu magique.

« La silhouette qui se dessine à l'horizon est tout à fait sensationnelle pour Perth. L'Optus Stadium va attirer de nouveaux événements sportifs dans la région. Ce projet est l'un des plus grandioses de toute ma carrière », affirme-t-il.

« Performance et durabilité sont les maîtres mots pour décrire les équipements Turbofan »

Un éloge de taille, d'autant que Moffat a travaillé sur les sites des Jeux olympiques de Sydney et de Londres. Mais l'Optus Stadium n'a rien absolument à leur envier. D'une capacité de plus de 60 000 places, il accueillera principalement des matchs de football et de cricket australiens. Il deviendra aussi le stade de deux équipes de la Ligue australienne de football (AFL), le Fremantle Football Club et les West Coast Eagles, et sera le théâtre de bien d'autres événements. Notamment des matchs de football américain ou de rugby ainsi que des concerts.

SUPPORTERS ET FANS COMBLÉS

L'enceinte sportive pouvant accueillir jusqu'à 60 000 supporters lors des matchs et 70 000 fans pour des concerts, les services de restauration faisaient partie des grandes priorités du cahier des charges. Le lieu compte plus de cinquante comptoirs proposant boissons et nourriture pour tous les goûts. Des plus simples aux plus raffinés. Du vestiaire, où les supporters peuvent assister à l'échauffement des joueurs, en passant par les salles panoramiques, avec vue imprenable sur la rivière Swan, jusqu'aux restaurants luxueux et enseignes de restauration rapide, le plaisir des papilles n'est jamais loin ! Même l'ancien pavillon de golf de Burswood et les locaux techniques sont réaménagés pour offrir de nouvelles options de restauration.

Quelle que soit l'enseigne, les produits proviennent en majorité de la région et d'entreprises locales. On peut d'ailleurs savourer des spécialités exclusives, comme le Dardanup Evertender Steak Pie de Mrs Mac. « L'offre de nourriture à emporter est particulièrement ample. Les locaux devaient donc être agencés de manière à pouvoir préparer et maintenir en température les plats, pour qu'ils soient



FOURS
MOFFAT
TURBOFANLAVE-VAISSELLE
WEXIÖDISKMARMITES
MULTIFONCTION
METOSCUISINES WALDORF
800 DE MOFFATMACHINES À LAYER
WASHTECH

« Moffat se distingue par sa passion pour l'innovation. Les clients savent que ses produits sont d'avant-garde et fiables »

servis dans les meilleures conditions au moment du coup de feu », explique Michael Lillico.

« Le stade est immense mais il ne faut pas parcourir plus de 40 mètres pour assouvir une petite faim ou une grande fringale. Notre mission consiste à œuvrer de concert avec des consultants en restauration pour fournir des solutions ad-hoc, grâce à des équipements de haute qualité adaptés à toutes les exigences.

L'entreprise Moffat a fourni tout le matériel indispensable aux cuisines du stade, y compris les fours, armoires chauffantes et systèmes de lavage spécialisés. « En termes de lavage, l'efficacité énergétique est essentielle, mais c'est le nombre de sièges qui prime dans un stade, donc l'espace est cher. De fait, nous avons opté pour des éléments modulaires. Nous devons combiner performance et faible empreinte écologique et nous y avons été très attentifs ». Évidemment, il fallait respecter des paramètres, du placement du matériel au positionnement des panneaux de contrôle. Par exemple, un espace pour déposer les plats a été installé juste en-dessous de nos fours à convection Turcoman, ce qui facilite les manipulations.

INNOVATION, EFFICACITÉ, SÉCURITÉ

Performance et durabilité sont les maîtres mots pour décrire les équipements Turbofan. Le tout dernier modèle de la gamme propose de nouvelles options qui offrent la possibilité de superposer les fours et de placer les plats cuits à l'intérieur d'une armoire chauffante.

Les fours sont conçus pour réduire l'empreinte écologique et sont encastrables. Cela permet de libérer de l'espace en

cuisine et de charger des plateaux de plus grande capacité. En outre, ces fours sont dotés d'une porte qui garantit une sécurité renforcée.

La gamme de produits Washtech, utilisée dans différents bars du stade, notamment le Chairman's Club Bar et le Skylounge, est aussi innovante. Robustes et faciles d'utilisation, les machines possèdent un panneau de contrôle intuitif et des cuves de rinçage uniques en cuivre, conçues pour résister aux conditions d'humidité élevée. Les consultants Mike Driscoll & Associates (MDA) ont élaboré la stratégie globale de restauration pour le stade, ainsi que les conceptions spécifiques pour répondre aux défis du projet de restauration. Le cabinet MDA a une connaissance pointue des projets novateurs et de grande envergure. Il a travaillé pour le Wembley Stadium de Londres, le Royal Ascot dans le Berkshire, toujours en Angleterre, et le Carrara Sports Stadium, sur la Côte d'Or australienne, pour les Jeux du Commonwealth.

UN PARTENAIRE D'EXCEPTION

Pour le matériel de restauration, MDA s'est naturellement tourné vers Moffat. « C'est un partenaire d'exception à de nombreux égards. Moffat se distingue par sa passion pour l'innovation. Les clients savent que ses produits sont d'avant-garde et fiables », souligne Mike Driscoll, expert en services de restauration et directeur chez MDA. « Le Turbofan est un appareil fantastique. La qualité passe bien avant le prix si l'on veut renforcer la flexibilité pour enrichir une carte. Chez Moffat, la R&D est irréprochable et le client peut être certain de l'excellence du service », précise-t-il.

Moffat a travaillé en étroite collaboration avec MDA et Caterlink, l'entreprise chargée d'équiper l'ensemble de la structure et responsable de la coordination de l'installation des équipements. Caterlink possède de nombreuses années d'expérience en termes de gestion de projets de premier ordre.

L'ensemble des intervenants a réalisé un projet sur mesure, et complexe, en seulement six mois. Ce délai a nécessité inventivité et travail acharné pour être à la hauteur des exploits qui pourront être admirés sur le terrain. ■

ÉQUIPEMENTS CLÉS FOURNIS
PAR MOFFAT

- La ligne de cuisson haute performance **Waldorf** série 800 offre de multiples options et combinaisons, un design épuré, une conception modulaire qui permet de créer un espace de cuisine sur mesure
- Les fours à convection **Turbofan** ont été créés pour s'adapter à toutes les formes d'utilisation, avec la puissance et la polyvalence nécessaires. La fonction empreinte écologique intelligente et la possibilité d'intégrer un support ou une armoire chauffante offrent plus d'espace dans la cuisine et améliorent la productivité.
- **FastFri** est une friteuse très économique à gaz d'une capacité de 18 litres. Elle a été facilement intégrée aux équipements de restauration et elle est devenue incontournable pour sa fiabilité et sa durabilité
- La gamme d'équipements de lavage **Washtech** se caractérise par ses hautes performances et sa grande efficacité énergétique. La facilité de paramétrage et d'utilisation est un élément qui fait la différence dans les cuisines commerciales où le rythme de travail est très intense
- Les marmites multifonction **Metos** sont dotées de doubles parois hautes performance pour garantir une productivité à toute épreuve. Que ce soit pour une cuisine de restaurant ou d'avion. Un établissement de santé ou une cantine d'entreprise.
- Les lave-vaisselle **Wexiödisk** ciblent leurs performances sur la fiabilité, leur faible coût de fonctionnement, la simplicité d'utilisation et des résultats optimaux en termes d'hygiène.
- Les cellules de refroidissement autonomes **Friginox** proposent des solutions de pointe et de haute qualité en termes d'hygiène, de sécurité, d'innovation et de fiabilité. Elles répondent parfaitement aux exigences d'un secteur en croissance constante.



PLUS FORTS ENSEMBLE



Changer la culture d'une entreprise pour la rendre plus dynamique n'est pas une mince affaire. **Marco Ferroni** et son équipe de Lainox illustrent le chemin à suivre pour relever ce défi.

Par Andrea Tolu

Des mots tels que valeurs, travail d'équipe et changement sont monnaie courante dans le monde de l'entreprise. Ils sont souvent si galvaudés qu'ils en viennent à être vidés de leur sens. Mais quand ils sont utilisés à bon escient, les concepts qu'ils représentent peuvent faire la différence entre les leaders du marché et les autres.

Marco Ferroni en était déjà bien conscient lorsqu'il est devenu directeur général de Lainox en 2012. Il a entrepris un changement concret de la culture d'entreprise en appliquant ces concepts et Lainox en est sortie revigorée dès 2013. L'entreprise a lancé Naboo, le premier four combiné connecté au Cloud et programmable à distance. Avec Naboo, Lainox est passé du statut de fabricant de fours multifonctions à une entreprise d'application 2.0.

Ce que nous racontent Marco Ferroni et trois membres de son équipe pourrait



« Les employés sont à la fois le moteur et le carburant »

Marco Ferroni



être le parfait manuel pour apprendre à faire évoluer une marque en s'adaptant aux évolutions continues du marché.

Pour Marco Ferroni, dire que tout repose sur les individus est un euphémisme. D'après lui, c'est ce qui donne force à une entreprise. « Les employés sont à la fois le moteur et le carburant. Une entreprise qui vend un produit médiocre avec les bonnes personnes a plus de chances de réussir qu'une entreprise qui vend un super produit mais avec du personnel ni motivé ni passionné. »

Le développement harmonieux d'une entreprise passe avant tout par le choix des « bonnes personnes », c'est-à-dire celles qui partagent ses valeurs. Les managers doivent donc bien cerner le profil des personnes pour savoir qui recruter ou non.

Définir la philosophie de l'entreprise, c'est un processus que Marco Ferroni a initié en impliquant tout le monde. L'objectif était de sélectionner les dix



Pour Marco Ferroni et son équipe, les employés sont au centre, c'est ce qui donne force à une entreprise



« Vous ne répétez pas à une plante qu'elle doit pousser mais vous pouvez créer les meilleures conditions pour qu'elle pousse. C'est la même chose avec une équipe »

Giancarlo Roig

valeurs représentant au mieux la marque, telles que la confiance, l'esprit d'équipe, la culture du résultat, la loyauté. Et comme la transparence fait aussi partie de ces valeurs, la liste complète est consultable sur le site web de Lainox.

Parfois, certains employés réalisent qu'ils ne sont pas, ou plus, sur la même longueur d'onde. « Ils ont alors tendance à quitter l'entreprise », reconnaît le DG de Lainox.

JOUER COLLECTIF

« Une fois que vous avez les bonnes personnes, il faut les faire travailler ensemble sur de mêmes objectifs.

La première étape consiste à définir des objectifs clairs. La force de Lainox, c'est qu'on incite chacun à jouer collectif. On aime moins les champions individuels », explique Marco Ferroni.

Pour sa part, Guido Gritti, responsable R&D de Lainox, illustre une autre règle



d'or. « Chacun est différent. Certains se dépassent sous la pression, d'autres perdent leurs moyens. Pour tirer le meilleur d'une équipe, il faut bien connaître les gens et communiquer en toute transparence. »

La transparence est essentielle, à tous les niveaux. « Depuis mon arrivée chez Lainox, je sens que j'ai beaucoup mûri professionnellement », affirme Alberto Marzocchi, directeur des ventes pour Lainox Asia. « Partager mon expérience avec les collègues m'a incotestablement permis de progresser. »

Mais l'entreprise ne demande pas aux managers de motiver constamment leur équipe. « Ramener de la motivation en permanence, ce n'est pas notre philosophie. Nous fixons des objectifs puis nous aidons les gens à se responsabiliser pour les atteindre », précise Marco Ferroni. Directeur des exportations chez Lainox

pour l'Amérique latine, Giancarlo Roig renchérit par une métaphore : « Vous ne répétez pas à une plante qu'elle doit pousser mais vous pouvez créer les meilleures conditions pour qu'elle pousse. C'est la même chose avec une équipe. »

Giancarlo Roig insiste aussi beaucoup sur l'importance de la clarté des objectifs, du dialogue et du partage des idées avec les employés. « Il faut les écouter, leur faire confiance et les laisser autonomes. Ainsi, ils gagnent en assurance et en expérience. Bien sûr, il leur arrive de se tromper, mais c'est très formateur. Si on décide à leur place, ils perdent leur motivation. »

Considérer que les employés sont à la fois « le moteur et le carburant » peut avoir un impact vraiment positif. « Se sentir en confiance et pleinement intégré dans une entreprise qui affronte les défis du marché global, c'est ce qui motive le plus », observe Alberto Marzocchi.



« Partager mon expérience avec les collègues m'a permis de progresser »

Alberto Marzocchi



CHANGER DANS LA CONFIANCE

L'harmonie entre Marco Ferroni et ses collaborateurs est forte et se sent à fleur de peau. Ce qui démontre qu'il a trouvé la juste voie pour transmettre et faire vivre les valeurs de Lainox.

« À mon arrivée, j'ai trouvé des employés loyaux, fiers de la marque, mais frileux face au changement. Ils n'avaient pas conscience de la nécessité d'évoluer avec le marché », se souvient-il.

« Une marque, même prestigieuse, n'a pas de pouvoirs magiques et le marché n'attend personne. Le changement est incontournable, mais il faut avant tout que les employés l'acceptent. »

Et cela ne se fait pas du jour au lendemain. C'est un processus d'évolution continu et il faut être attentif aux moindres détails. « Changer la culture d'entreprise passe par mille et une petites choses. Garder tout le monde sur le même bateau,



Lainox sait que le changement est incontournable mais il faut que les employés en soient convaincus



« Pour tirer le meilleur d'une équipe, il faut bien connaître les gens et communiquer en toute transparence »

Guido Gritti

c'est mon plus grand challenge chez Lainox », résume Marco Ferroni.

Pour permettre aux employés d'améliorer leur connaissance de l'entreprise et celle de leur propre potentiel, Marco Ferroni a fait appel à des méthodes peu conventionnelles, telles que la méditation ou l'approche holistique. À première vue, ce choix pouvait paraître douteux mais au fil du temps il s'est révélé extrêmement positif.

Selon Guido Gritti, chaque jour peut apporter son lot de satisfactions quand on sait les voir. « Parfois, rien que la façon dont un collègue rédige un mail peut être une source de bien-être. Pour Giancarlo Roig, la bonne qualité des relations est toujours une belle récompense.

« Ce qui me satisfait encore plus que mon catalogue de produits, c'est la confiance que j'ai dans les gens qui travaillent tous les jours à mes côtés ». ■

Le Centre Orthopédique de Dracy-le-Fort a choisi les chariots RTS Trans-Rack de Burlodge pour la distribution des repas à ses patients



BURLODGE ET DRACY SANTÉ : UNE AFFAIRE QUI ROULE !

Le Centre Orthopédique de Dracy-le-Fort est le premier établissement de santé français à avoir déployé les chariots de transport de plateaux repas RTS Trans-Rack de Burlodge. Ce concept novateur a même été intégré au cœur de la conception de la cuisine centrale. Par Marc Ozias

Pierre-André Villard, directeur régional de Burlodge pour le sud-est de la France et les DOM-TOM (à gauche) et Mathieu Mercier, gérant de la Société Unirest Restauration (à droite)



Le RTS Trans-Rack, c'est l'outil par excellence de la restauration hospitalière. Le concept a fait ses preuves », résume Pierre-André Villard, directeur régional de Burlodge pour le Sud-Est de la France et les DOM-TOM. Lorsqu'il est lancé en 2011, par rapport au concept précédent, il apporte une meilleure réponse ergonomique pour réduire les troubles musculo-squelettiques (TMS) des personnes utilisant le matériel. Il permet aussi de

résoudre les problématiques d'allotissement, comme celles de logistique, de distribution, de qualité gustative et de nettoyage. « Autant d'atouts qui, aujourd'hui, restent déterminants », souligne Pierre-André Villard. « Mais il a fallu se battre pour que le concept novateur de navette amovible soit accepté par les autorités sanitaires, les acheteurs, les syndicats, les logisticiens, les hygiénistes et les utilisateurs. Le choix d'un chariot pour un établissement

hospitalier repose en effet sur l'accord de toute une chaîne d'interlocuteurs », explique-t-il. À l'époque, c'est lui, fraîchement entré chez Burlodge après un parcours dans la restauration collective et la commercialisation de machines à café pour les CHR (Café-Hôtel-Restaurant), qui signe le premier déploiement des chariots RTS Trans-Rack en France, pour le groupe industriel international, spécialiste des chariots de

distribution de repas. Cette fois, c'est une commande de trois unités pour la prestigieuse clinique orthopédique de Dracy-le-Fort, commune de 1500 habitants située entre Lyon et Dijon. Pour l'établissement, spécialiste des ligaments du genou, des prothèses de la hanche et des chirurgies de la cheville, la question des TMS est loin d'être anodine.

LÉGER ET FIABLE
Grâce à une conception en carbone, Burlodge a réussi à

réduire de 15 % le poids de ses chariots, pensés pour répondre aux exigences de services en liaison chaude, froide ou surgelée. « Lorsqu'une réflexion a été engagée sur la mutualisation des charges des services de restauration du Centre Orthopédique et du groupe Dracy Santé, sur la possibilité de servir des repas dans des établissements hospitaliers voisins et sur la réalisation d'une cuisine centrale, nous nous sommes rapprochés de Burlodge »,

détaille Mathieu Mercier, gérant de la société Unirest Restauration, filiale de Dracy Santé, qui pilote l'ensemble des services de restauration du groupe. « Burlodge nous intéressait car il proposait un matériel fiable, assurant un nettoyage facile, efficace et conforme à la norme européenne de protection IP65. Le poids des chariots était nettement plus léger que le matériel de la concurrence, et le système de navettes amovibles garantissait

« Grâce à une conception en carbone, Burlodge a réussi à réduire de 15 % le poids de ses chariots, pensés pour répondre aux exigences de services en liaison chaude, froide ou surgelée »

de véritables économies logistiques, un simple véhicule de 3,5 tonnes étant suffisant pour effectuer nos tournées, au lieu d'un poids lourd », affirme-t-il. D'un point de vue ergonomique il fait clairement la différence : c'est un équipement de 80 kilos (en charge) au lieu de 200 kilos à transporter. Plus léger et plus rapide, le RTS Trans-Rack est aussi plus maniable. Il offre une maîtrise plus aisée dans les couloirs. Ce qui évite d'abîmer les murs et garantit

RTS Trans-Rack : légers et faciles à manœuvrer que ce soit pour 24 ou 30 plateaux

Lavage des chariots Trans-Rack : de grandes économies d'eau et de détergent



plus de sécurité aux opérateurs. « Tous ces paramètres nous ont incités à poursuivre notre collaboration avec Burlodge », explique Mathieu Mercier.

L'aventure a démarré en 2010, au moment de construire une nouvelle aile de soixante lits. L'Agence régionale de santé (ARS) recommande alors au Centre Orthopédique de faire en sorte à ce que les patients puissent prendre leur repas en chambre ou en salle à manger. Burlodge fournit ses trois premiers chariots

de 24 niveaux pour assurer le service des plateaux repas en chambre, ou sur table en salle de restauration. « On est monté en puissance de manière progressive », relève Mathieu Mercier qui a effectué une grande partie de sa carrière dans la restauration collective. Ses expériences ont été une source d'inspiration pour transformer le service de restauration hospitalier. De fait, lorsqu'il a été question de réaliser une nouvelle cuisine centrale, le responsable

d'Unirest a souhaité en faire une structure permettant aussi de pouvoir livrer les services hospitaliers voisins. La conception a prévu d'emblée l'utilisation des chariots RTS Trans-Rack.

DES GAINS DE PRODUCTIVITÉ IMPORTANTS

Construite à deux pas du centre orthopédique, en 2014, la cuisine s'étend sur 1071 m² et comprend un self de cent-vingt couverts pour le personnel et la clientèle de passage. Dès sa

conception, y ont été intégrés un sas de retour des chariots souillés, un espace de stockage des machines propres, un sas de départ pour le chargement dans les véhicules et une zone de lavage, dédiés à la flotte de quinze chariots RTS Trans-Rack. Ceux-ci fonctionnent avec trente navettes interchangeables pour répondre aux nécessités de rotation.

« C'est un luxe, mais il nous a permis d'optimiser l'organisation dans le travail et la gestion du personnel.

Contrairement aux conclusions du bureau d'études qui prévoyait un fonctionnement avec six agents, l'utilisation des chariots nous a fait économiser trois postes, sans nuire à la qualité des services », indique Mathieu Mercier. « Avec un simple rack à laver, le RTS Trans-Rack affiche de réelles qualités écologiques. La diminution du temps de lavage réduit la consommation d'eau et de lessiviels. »

Le matériel de production permet de servir jusqu'à

2500 plateaux-repas par jour dont 300 pour le Centre Orthopédique. En outre, la cuisine livre des plateaux-repas à la clinique du Parc, à Autin, et au Centre de Médecine Physique et de Réadaptation de la Croix Rouge, à Couches, deux communes situées dans un rayon de 20 km. Le principe est d'apporter une solution globale de restauration et de fournir des repas à des établissements dépourvus d'office alimentaire dans un périmètre de 40 km. Compte tenu de la date limite

« Le matériel de production permet de servir jusqu'à 2500 plateaux-repas par jour dont 300 pour le Centre Orthopédique »

de consommation fixée à cinq jours, selon la réglementation en vigueur, des repas sont parfois livrés jusqu'à Paris. Mais la pertinence des chariots s'avère surtout sur des distances inférieures à 25 km. Au-delà d'une certaine distance, l'avantage économique du concept s'amenuise, en raison des allers-retours du matin, du midi et du soir, nécessaires pour le nettoyage des chariots, la plonge et le réapprovisionnement.

Si le type de préparation ne

Après avoir chargé les plateaux-repas, le chariot est allumé pour un départ automatique



Grâce aux dimensions et au poids réduits des Trans-Rack, une camionnette est suffisante pour leur transport



convient pas aux établissements scolaires ou aux entreprises, les repas peuvent en revanche trouver de nouveaux débouchés, comme les services traiteurs où les demandes sont de plus en plus nombreuses. « Notre objectif est d'uniformiser toute la production », confie Mathieu Mercier. « Les chariots Burlodge nous aident à adapter nos prestations pour des événements comme des soirées chouchoute, où 180 à 200 repas doivent être servis. Pour cela, on dresse l'assiette en cuisine, on

utilise la programmation pour le maintien au froid et la remise en température. Nous sommes vraiment compétitifs sur ce genre de prestation. » L'autre gros avantage du matériel, c'est l'air pulsé qui garantit la qualité du produit lors de la montée en température. « On peut même faire des frites bien croustillantes », assure le professionnel de la restauration.

EXPÉRIENCE ET ÉVOLUTION
Utilisateur inconditionnel des chariots Burlodge, Mathieu

Mercier est une perle pour le département R&D de Burlodge. « J'ai été le premier à utiliser les RTS et j'ai participé à de nombreux essais avec le fabricant. Je connais désormais très bien ces appareils ». Fort de son expertise, il a fait installer une sonde radio à l'intérieur des chariots pour garantir une traçabilité à distance et le fonctionnement parfait des remises en température.

Transmises par wifi, les informations sont collectées par un logiciel maison, au

même titre que les données des frigos, des fours ou des cellules de refroidissement de la cuisine. Le service de restauration vient même d'intégrer une cellule infrarouge à l'intérieur des chariots pour détecter la présence de navettes. « Dès lors, le programme froid démarre et cela évite les oublis », assure Mathieu Mercier.

Menées en accord avec le directeur régional de Burlodge, ces modifications n'ont pas impacté le niveau de

garantie, ce qui est un signe de confiance réciproque. Certaines innovations ont été testées directement sur le site de Dracy-le-Fort. Et des transformations, concernant les réflecteurs ou le passage des roues, ont été prises en compte par le fabricant pour améliorer ses appareils. « Les experts de Burlodge sont très ouverts sur l'évolution des matériels et mènent une réflexion stratégique sur le design des chariots », observe le fondateur d'Unirest Restauration. Pour lui,

« la réussite de ce partenariat, c'est d'abord une question d'hommes. C'est ensuite la garantie apportée par un contrat de maintenance de haut niveau ce qui permet d'assurer un fonctionnement, des repas et un service de grande qualité. « Si je passe un coup de fil, ils sont là sous vingt-quatre heures ! » Burlodge a même stocké quelques pièces vitales sur place pour parer au plus pressé. « Avoir les moyens d'intervenir rapidement, cela permet d'assurer un suivi et

« Les experts de Burlodge sont très ouverts sur l'évolution des matériels et mènent une réflexion stratégique sur le design des chariots »

de changer les pièces avant qu'elles ne lâchent. Au final, les coûts de maintenance sont réduits », se félicite Pierre-André Villard. « Dans la chaîne de préparation des repas, le dernier intervenant, c'est le chariot. Il doit donc être choisi avec beaucoup d'attention », insiste Mathieu Mercier. « Sur un marché peu évolutif, nous avons opté pour des chariots avant-gardistes ». Burlodge ne le démentira pas, c'est une affaire qui roule ! ■

L'ÉTOILÉ DAVID GUITTON CHOISIT ROSINOX

À Champ-sur-Layon, entre Angers et Cholet, au cœur du domaine viticole de la Bergerie, le chef étoilé David Guillon, créateur du restaurant La Table de la Bergerie, a confié la réalisation de son fourneau à Rosinox. Par Marc Ozias

À l'origine, la Table de la Bergerie n'était qu'une modeste bâtisse perdue au milieu des coteaux du Layon. « À peine de quoi créer un restaurant d'une vingtaine de couverts, avec une petite cuisine sommairement équipée », se souvient David Guillon qui a transformé le lieu en table gastronomique, décorée d'une étoile Michelin depuis 2017.

Ancien élève du lycée hôtelier Sainte-Anne, à Saint-Nazaire, il a fait ses armes chez de grands chefs, dont Alain Ducasse, Joël Robuchon et Pascal Favre d'Anne, et a travaillé dans différents pays. Des États-Unis à la Suisse en passant par Londres et

Monaco. Pourquoi les gastros plutôt que la brasserie ? « Pour leur façon de travailler le produit, l'ambiance particulière en cuisine et les relations humaines. »

Son rêve, c'était le Louis XV d'Alain Ducasse à Monaco. Le chef parisien l'embauche d'abord dans son restaurant Spoon de Londres où il découvre l'univers de la cuisine internationale, de nouveaux produits et des modes de cuisson très différents. Il apprend et observe pendant deux ans et demi. Puis il rejoint la Riviera et le fameux Louis XV. Commis de cuisine, il intègre une brigade d'une trentaine de personnes. « J'y ai appris la discipline,



LA TABLE DE LA BERGERIE

- Deux salles de 20 et de 12 couverts
- Deux menus à 40 et 70 €
- Effectif : 6 personnes
- Lieu dit La Bergerie, 49380 Champ-sur-Layon (Maine et Loire)



Le chef étoilé, David Guillon, éveille tous les sens avec sa cuisine délicatement raffinée



« J'ai préféré l'induction au gaz car cette technologie est plus précise dans les cuissons et elle ne génère pas de dégagement de chaleur »

la précision dans le taillage des légumes, la régularité des préparations, le dressage des assiettes. C'était très dynamisant », confie-t-il, avec un soupçon de nostalgie.

UNE CUISINE AU MILIEU DES VIGNES

La montée d'adrénaline va se poursuivre, à deux pas du Louis XV, avec l'ouverture du restaurant de l'Hôtel Métropole, aux côtés de Joël Robuchon. Cette fois, comme chef de partie en charge du poisson. « Ce fut une année passionnante et une très belle expérience. Tout était à mettre en place. » De ce passage auprès du pionnier de la nouvelle cuisine, il garde en mémoire « une rigueur extrême de travail et des relations très humaines. »

Après une nouvelle étape en Suisse, David Guitton s'installe en Anjou avec sa femme sommelière. Elle reprend le domaine viticole familial de la Bergerie, à Champs-sur-Layon, une bourgade d'un millier d'habitants. De son côté, il accompagne le lancement du restaurant du chef Pascal Favre d'Anne, à Angers, qui obtient sa première étoile en 2008.

Tout en arpentant les vignes familiales, il peaufine son projet. « En 2009, j'avais tous les ingrédients en main pour me lancer. L'envie, le bâtiment et l'environnement », énumère-t-il. La Table de la Bergerie ouvre en 2010 avec un second de cuisine, une apprentie en salle et un équipement basique. « On bricolait », raconte-t-il en évoquant des plats simples, authentiques, à base de produits du terroir, transformés au minimum, avec une touche de créativité inspirée d'un parcours cosmopolite. Entre tradition et innovation, fruits de mélanges inhabituels et d'improvisations, naissent

d'autres plats, à l'image de ce surprenant thon mi-cuit, avec des noix de coquilles Saint-Jacques poêlées, accompagné de légumes croquants et d'une infusion iodée.

Les menus (40 € et 70 €) sont renouvelés tous les mois. Au fil du temps, les effluves angevins parviennent aux narines des inspecteurs du Guide Michelin et le restaurant décroche une étoile en février 2017. « Comme toujours, c'est la récompense d'un travail d'équipe », souligne David Guitton. Mais suite à cette reconnaissance, la brigade ne parvient plus à fournir en cuisine. De fait, l'étoile lui amène deux fois plus de clients.

Le restaurant ferme donc pendant trois semaines pour tout remettre à plat. L'installateur angevin, Hervé Guelou, de la société SDJ Froid, prend le dossier en main. L'objectif est de mettre en œuvre un puissant système d'extraction d'air, une hotte et un fourneau, pièce maîtresse de la nouvelle cuisine ouverte sur la salle. « Je voulais un projet fonctionnel et bien réalisé », explique David Guitton. Trois fournisseurs répondent à cette demande. Le sur-mesure s'impose. « La contrainte du projet, c'était l'étroitesse de la cuisine », indique Marc Le Doujet, directeur régional Centre-Ouest de Rosinox-Frigo, le leader français du secteur de la grande



Le piano Rosinox a été conçu pour optimiser le travail du chef dans un espace exigu

« Au Louis XV d'Alain Ducasse j'ai appris la discipline, la précision dans le taillage des légumes, la régularité des préparations et le dressage des assiettes »

cuisine, retenu pour la réalisation du piano issu de la gamme Royal Chef Exclusif.

UN PIANO ASSEMBLÉ SUR PLACE

Habitué à concevoir chaque année une cinquantaine de fourneaux sur-mesure, les équipes de Rosinox prennent en main le projet. « L'installateur et le chef ont fait le choix d'un piano central, dont la largeur ne devait pas dépasser 700 mm, contre 800 à 900 mm habituellement, pour trois mètres de large », précise Marc Le Doujet.

L'espace est tellement exigü que le fourneau a dû être livré en deux parties et assemblé sur place. La faible largeur du piano a imposé de positionner les deux plaques de cuisson (2x2 feux) à induction (2x5 kW) à l'horizontal dans la partie centrale. Sur les côtés, le chef dispose d'une plaque à snacker chrome lisse et d'un dessus chauffant, pour le dressage des assiettes avant l'envoi. « J'ai préféré l'induction au gaz car cette technologie est plus précise dans les cuissons et elle ne génère pas de dégagement de chaleur. Ce qui est nettement plus confortable pour la brigade. En outre, l'entretien est plus facile », détaille David Guitton.

Le piano est réhaussé d'une étagère d'une longueur d'un mètre quatre-vingt permettant de poser assiettes et casseroles. Positionné sur un socle inox, il comprend, au-dessous, un espace de rangement, un placard technique et un chauffant ainsi que des étagères ouvertes. « L'ensemble est fabriqué en inox 30/10 et 20/10 pour les structures », indique Marc le Doujet.

Entre la conception et l'installation, un mois de temps a suffi. « Il n'y a pas eu de surprises, les chefs étoilés savent vraiment

ce qu'ils veulent », observe le directeur régional de Rosinox, très fier de cette nouvelle réalisation. Cerise sur le gâteau, les portes du fourneau sont en émail de couleur noire, tel un bijou dans son écrin.

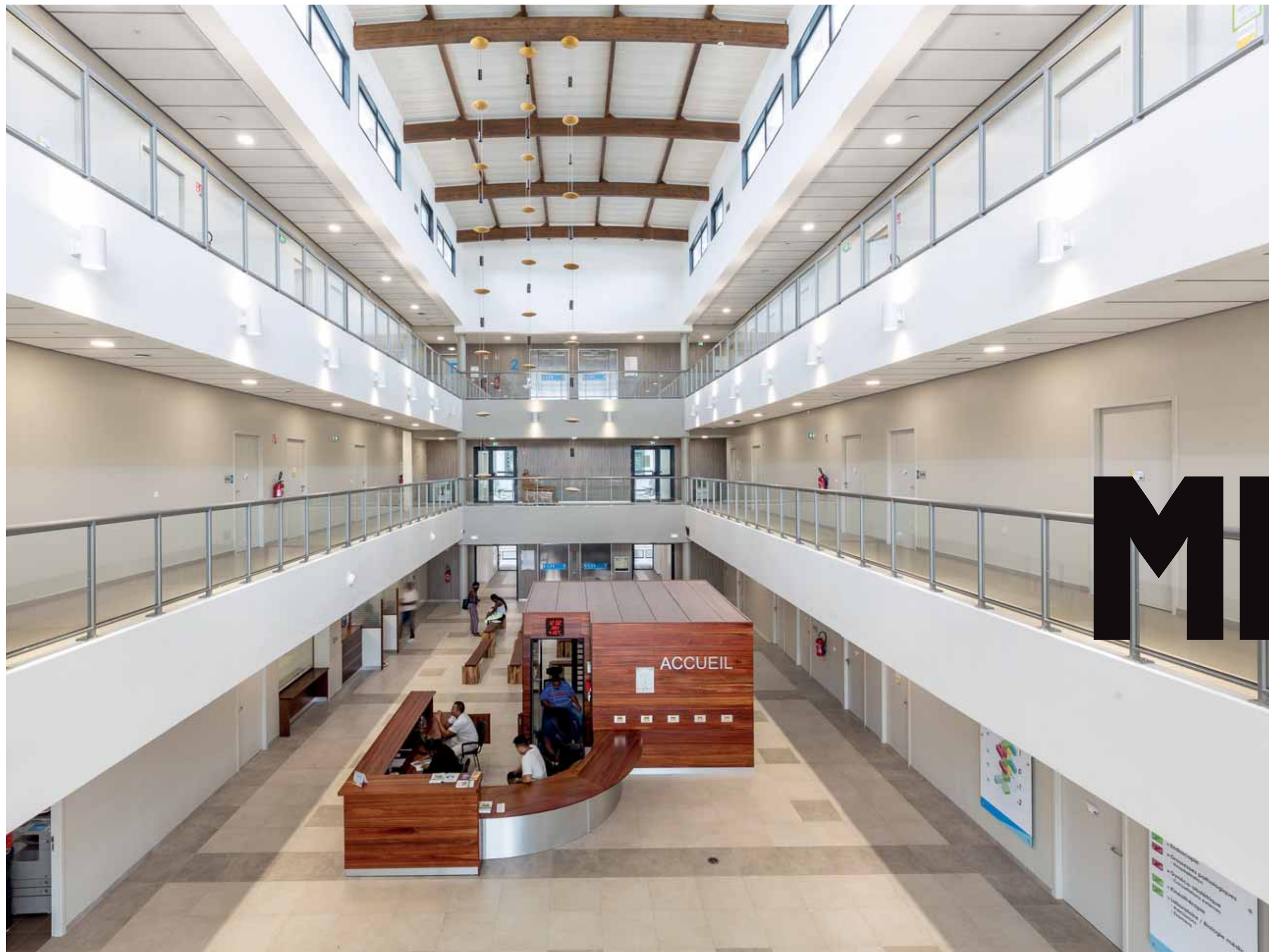
Après six mois d'utilisation, le chef savoure. « Tout correspond exactement à ce que souhaitais », se réjouit David Guitton qui a choisi Rosinox aussi pour son rapport qualité-prix. « Je n'avais ni la folie des grandeurs ni les moyens d'investir dans un piano de luxe à 70.000 € », relève le chef qui, en maître du détail, a apprécié la rigueur et la grande réactivité des équipes de Rosinox et de SDJ Froid.

Depuis que la Table de la Bergerie a été récompensée par le Guide Michelin, la pression a évidemment monté d'un cran. « Quand on voit l'augmentation de la clientèle, on se dit que rien ne sera plus comme avant. Le Guide sort tous les ans, il ne faut pas décevoir !

Avoir un bon équipement est donc d'autant plus important. Ce fourneau nous aide à optimiser la production. Aujourd'hui, nous servons jusqu'à trente couverts par service ». Le chef au milieu des vignes assure qu'il n'ira pas au-delà. Il entend garantir le plaisir des papilles et des papilles. ■

L'agencement du piano permet une mise en place efficace grâce à une desserte chauffante





Le nouveau Centre Hospitalier de l'Ouest Guyanais, situé à Saint-Laurent-du-Maroni, s'est doté d'un espace de restauration capable de préparer 3000 repas par jour. La fiabilité des équipements de cuisine Friginox et Rosinox s'est imposée pour satisfaire aux exigences d'un territoire enclavé.
Par Marc Ozias

DES MENUS COMME À LA MAISON

Nous sommes passés d'une cuisine de 140 m², aménagée dans des bungalows vétustes, à un espace de restauration moderne, spacieux, où l'on respecte la marche en avant. C'est un changement radical pour le personnel. Mais nous avons tous été formidablement accompagnés par les intervenants sur le projet », explique Christève Jean-Gilles, diététicienne de formation et responsable de la mise en service de la nouvelle cuisine de 1460 m². Un véritable défi pour cette femme de 38 ans, entourée d'une équipe de quinze hommes. « Ici, tout est différent de la métropole. Les liaisons logistiques sont complexes. Il faut être très organisé et agile psychologiquement », dit-elle du haut de son mètre soixante-trois.

ACCOMPAGNER LA CROISSANCE

« Vue du ciel, la Guyane c'est le plus vaste territoire d'outre-mer français, avec 95 % de forêt tropicale », raconte Giuseppe Politi, directeur export de Friginox et Rosinox. Un manager habitué à survoler la planète pour le compte de ces fabricants d'équipements de cuisine. « Ici, il n'y a ni train, ni autoroute », ajoute-t-il. Plus grand département français par sa superficie, la Guyane est le moins peuplé (259 865 habitants). Mais elle affiche le taux annuel de croissance le plus élevé (2,2 %). Et l'indicateur conjoncturel de fécondité de 3,5 enfants par femme, laisse supposer qu'elle verra sa population quasiment doubler à l'horizon 2030.

Situé sur la côte nord-est de l'Amérique du Sud, le territoire s'articule autour de Cayenne, qui compte 55 817 habitants, de Kourou, célèbre pour son centre spatial, et de Saint-Laurent-du-Maroni. Une commune de 49 485 âmes, bordée par le fleuve Maroni, à la frontière du Suriname. « Nous sommes à 2 h 30 de trajet de Cayenne où sont basés les fournisseurs. Or, tous les produits secs et surgelés proviennent de métropole. Ils sont acheminés par conteneurs et débarqués dans le port de Cayenne. En cas de retard de bateaux, nous sommes en bout de chaîne d'approvisionnement et pouvons facilement perdre une semaine. La prise en compte des flux logistiques est donc



« Avec Giuseppe Politi, nous avons réussi à bien répondre aux critères du bureau d'études. Il faut dire que Friginox et Rosinox sont des marques fiables dont on connaît l'orientation et la capacité à être réactives sur le SAV. Quand on est à 8000 km des sites de fabrication, cette question est cruciale »

primordiale dans la gestion de la cuisine », détaille Christève Jean-Gilles.

UNE ORGANISATION RATIONNELLE

Les problèmes de transport ne touchent pas que la logistique alimentaire. Après dix années d'études pour sa réalisation, le Centre Hospitalier de l'Ouest Guyanais (CHOG), ouvert en septembre 2018, va sans conteste améliorer la vie des habitants de Saint-Laurent-du-Maroni. Avant, il fallait en effet parcourir 200 km pour rejoindre le centre médico-chirurgical de Kourou et 260 km pour atteindre le Centre Hospitalier de Cayenne. Conçu autour de six pôles (Femme-mère-enfant, médecine, chirurgie, psychiatrie, médico-technique et santé publique) le CHOG disposera de 361 lits. « Cela signifie 361 patients à nourrir auxquels s'ajoutent 880 agents qui prennent leur repas au self », calcule Christève Jean-Gilles.

C'est le particularisme géographique qui a motivé la nouvelle organisation de la cuisine qui, par le passé, fonctionnait en liaison chaude. « Initialement, la demande portait sur une liaison chaude et froide. À la réflexion, il est apparu préférable de se concentrer sur un type de liaison froide que l'on va bien maîtriser, avec la possibilité de travailler sur trois jours », explique Francis Lacroix, chargé de mission au sein de la société SPI Ingénierie. Le dimensionnement de la cuisine a été étudié avec les services hospitaliers, de manière à pouvoir servir 2000 repas sur 5 jours par semaine pour satisfaire les besoins du Centre Hospitalier de l'Ouest Guyanais et ceux des proches EHPAD, les établissements d'hébergement pour les personnes âgées et dépendantes.

Outre la mise en œuvre des principes de la marche en avant, l'aménagement comporte certaines spécificités comme une zone de stockage, qui est très importante pour faire face aux conditions d'approvisionnement compliquées. En outre, une légumerie a été créée pour traiter les légumes-racines. « En France métropolitaine on en consomme plus qu'avant, mais ici c'est vraiment un impératif », observe Francis Lacroix. Dans le même temps, les

conditions de travail ont été nettement améliorées. Ce qui change vraiment, c'est la température ambiante. Avant, les hottes tombaient régulièrement en panne. En cuisine, les agents devaient supporter une température de 35 à 40 degrés. Aujourd'hui, la température de l'hôpital est régulée par un système de récupération d'énergie.

PERFORMANCE ET FIABILITÉ

Compte-tenu des aléas locaux, la fiabilité, la facilité d'entretien et de maintenance ont été déterminantes dans le choix des équipements de cuisine. « Dans un hôpital on sollicite le matériel entre 250 et 365 jours par an, selon le processus adopté, alors qu'il est utilisé 144 jours dans un établissement scolaire », rappelle Francis Lacroix. « À Saint-Laurent-du-Maroni, les dépannages peuvent être compliqués. C'est pourquoi, dans l'élaboration du cahier des charges de notre appel d'offres, nous avons privilégié le mécanique », précise le représentant du bureau d'études qui a retenu l'offre de l'installateur FAIC, implanté en Guyane depuis vingt-cinq ans.

« C'était un gros challenge », reconnaît Patrick Poliphème, directeur régional de FAIC qui prévoit l'ouverture d'une agence à Saint-Laurent-du-Maroni. Une proximité primordiale pour la maintenance et le service après-vente. « Compte tenu de l'investissement pour l'hôpital, soit 140 millions d'euros, c'est le type de dossier qu'il ne faut pas rater. J'avais deux marques en tête susceptibles de satisfaire aux attentes de l'appel d'offres, Rosinox et Friginox. » Ce qui a fait basculer le choix en faveur de ces équipementiers ? « L'adéquation de la solution technique et l'excellence des relations commerciales », résume l'installateur.

UNE GRANDE VIGILANCE

« Avec Giuseppe Politi, nous avons réussi à bien répondre aux critères du bureau d'études. Il faut dire que Friginox et Rosinox sont des marques fiables dont on connaît l'orientation et la capacité à être réactives sur le SAV. Quand on est à 8 000 km des sites de fabrication, cette question est cruciale », relève Patrick Poliphème.



Fours, marmites et sauteuses Rosinox, cellules Friginox

Le directeur régional de FAIC a décidé d'installer deux fours de grande capacité (GN2/1) 20 niveaux, un four (GN1/1) 20 niveaux, un four (GN1/1) 10 niveaux, deux marmites, trois sauteuses électriques multifonctions, de 150 à 200 litres, une petite marmite et une sauteuse mobiles pour les préparations diététiques, deux plaques de cuisson, quatre cellules de refroidissement et des armoires de maintien en température. « Le résultat, c'est une cuisine entièrement électrique, fonctionnelle, opérationnelle et très simple à utiliser. »

À Saint-Laurent-du-Maroni, où 40 % de la population a moins de 25 ans, le personnel change souvent. « Il n'est pas toujours bien formé et doit être très polyvalent. D'où le choix de fonctionnalités manuelles plutôt que des modules électroniques, difficiles à maîtriser pour un personnel non spécialisé », précise Patrick Poliphème. Pour le directeur export de Friginox et Rosinox, c'est le deuxième chantier mené en Guyane, cinq ans après avoir équipé le mess des officiers de l'Armée française. « Ce sont des chantiers de longue haleine qui nécessitent une grande vigilance, notamment sur le budget initial. Il faut aussi savoir cultiver sa renommée, son savoir-faire et son réseau. Ici, les discussions se sont étalées sur plusieurs mois. Mais nous avons eu la chance de pouvoir nous appuyer sur l'expertise de notre partenaire FAIC qui a bien analysé les besoins du CHOG et connaissait parfaitement nos gammes », observe Giuseppe Politi. Un véritable routard de la grande cuisine qui a déjà signé une dizaine de réalisations dans les DOM-TOM, pour des hôpitaux, des établissements pénitentiaires et des centres militaires.

DES MENUS RESPECTUEUX DES TRADITIONS

Mise en service en octobre 2018, la cuisine du CHOG tient ses promesses. « Le personnel s'est bien adapté à la mise en route, même pour l'utilisation des cellules de refroidissement. Il est vrai que notre cuisine est facile d'utilisation et très fonctionnelle. Dès la première semaine, l'objectif de 250 repas a été atteint », se félicite Christève Jean-Gilles. « L'agencement de la cuisine a été bien



« Le personnel s'est bien adapté à la mise en route, même pour l'utilisation des cellules de refroidissement. Il est vrai que notre cuisine est facile d'utilisation et très fonctionnelle. Dès la première semaine, l'objectif de 250 repas a été atteint »

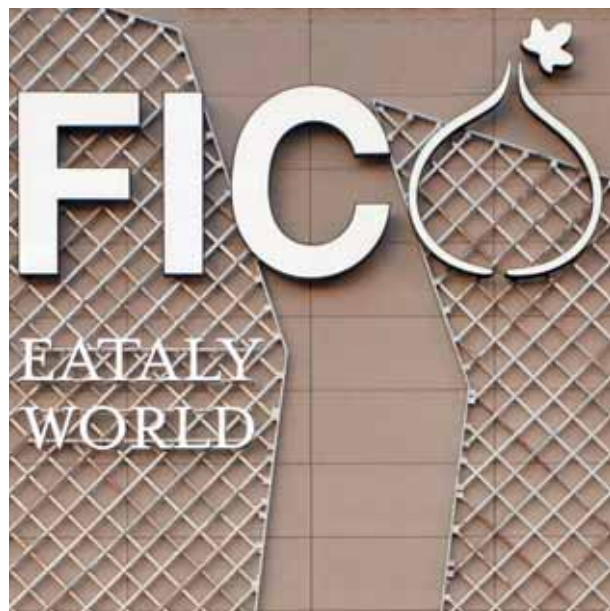
pensé par l'ingénieur des travaux, Alain Corona, le chef de production de la cuisine, Régis Georges et Patrick Poliphème qui ont travaillé ensemble sur le projet. Pour ma part, j'ai été particulièrement bien conseillée. »

De fait, le CHOG a signé une convention avec deux établissements réunis au sein des Hôpitaux de Paris. « J'y ai suivi une formation avec des cadres de l'équipe. » À cette occasion, Christève Jean-Gilles a rencontré Jocelyne Jouchter, responsable de la qualité hôtelière et du développement durable à la Pitié-Salpêtrière, et Céline Chevalier, en charge de la formation et de la qualité, près l'hôpital Henri Mondor de Créteil. Ces expertes se sont rendues en Guyane pour lui transmettre les bonnes pratiques du métier. « Jocelyne et Céline ont bien compris qu'il ne s'agissait pas de faire un copier-coller des pratiques métropolitaines et nous avons développé notre cuisine comme nous le voulions. »

Conçus un jour et demi à l'avance, les menus sont refroidis, conservés et réchauffés pour les patients. « On est resté sur une conception locale. Les

menus diététiques sont très guyanais, avec les poissons amérindiens, les viandes des Bushinenge, les légumes créoles ou encore des plats complets comme le bami, à base de riz, et le nassi, préparé avec des spaghettis », explique la diététicienne. Le principe de base est de concevoir un repas qui pourra être reproduit chez soi. « Nombre de nos patients vivent dans des conditions difficiles, il est donc inutile d'élaborer des plats impossibles à refaire à la maison », relève-t-elle. Autre avantage, les cuisiniers ne perdent pas le goût de cuisiner. « Moi, je contrôle simplement le rythme de l'exécution du travail et m'assure de la présence d'un légume vert dans chaque repas. Ici, la cuisine, c'est la cuisine ! ».

Amorcée le premier mois avec les patients de l'hôpital, l'activité de la cuisine s'est renforcée au fil des semaines, avec le self-service ouvert aux 880 agents de l'établissement. À terme, et grâce à la performance des équipements Friginox et Rosinox, l'objectif est aussi de pouvoir servir près de 1500 repas aux élèves des six écoles et lycées voisins. Une montée en puissance qui permettra, sans aucun doute, de participer au développement de Saint-Laurent-du-Maroni. ■



FICO Eataly World, inauguré en novembre 2017, est bien plus qu'une attraction pour fins gourmets. Andrea Tolu a rencontré les équipes de Carpigiani et d'Esmach qui ont participé à la création du plus grand parc agroalimentaire au monde

LE ROYAUME DE LA GASTRONOMIE ITALIENNE

Un parc d'attraction pour fins gourmets », c'est le plus souvent qu'on définit ainsi FICO Eataly World. Mais s'il ne s'agissait que de cela, personne n'aurait investi 120 millions d'euros pour un projet qui s'étend sur 10 hectares. Le plus grand parc agroalimentaire au monde offre bien plus : un panorama de la biodiversité du terroir italien, des marchés de produits d'excellence, un pôle pédagogique et un laboratoire R&D. « C'est un lieu où l'on peut réfléchir à la nourriture », résume Tiziana Primori, directrice générale de FICO et fondatrice du projet en collaboration avec le créateur d'Eataly, Oscar Farinetti, et la Ville de Bologne.

FICO signifie Fabbrica Italiana Contadina (manufacture paysanne italienne). Mais aussi « cool » dans le langage courant italien





LES MERVEILLES DU MADE IN ITALY

« Acheter de la nourriture est un geste aussi simple que quotidien. Mais nous nous sommes donné pour mission de raconter aux visiteurs ce qu'il y a derrière ce geste », explique Tiziana Primori.

L'équipe s'est entourée de partenaires issus des institutions publiques, des universités et du monde de l'entreprise. « Le véritable challenge était de réussir à faire coexister différentes réalités. De la Sicile au Piémont, des petites start-up aux grosses entreprises. »

Chaque mois, FICO met en avant un métier de l'artisanat, fromager, boulanger, pizzaiolo, glacier ou apiculteur. Une cinquantaine de conférences, ainsi qu'une trentaine d'ateliers, sont organisés pour illustrer l'importance de la culture dans la nourriture et le fonctionnement de la chaîne agroalimentaire. La plupart des ateliers permettent d'apprendre à confectionner les grands classiques de la cuisine italienne, comme les pizzas, les lasagnes ou les tortellinis.

« C'est vraiment super de voir des Chinois, des Canadiens ou des Russes, mettre la main à la pâte », s'enthousiasme Tiziana Primori. « Ce qui nous rend heureux, c'est la curiosité des enfants et l'intérêt des étrangers pour notre nourriture, mais aussi pour notre culture et notre style de vie. »

Les conférences et ateliers s'adressent à tout le monde, des plus petits aux plus grands, et pas seulement aux fins gourmets et aux spécialistes. Leur objectif est d'amener chacun à réfléchir sur les questions qui concernent

notre Terre. D'où viennent les aliments que nous consommons ? Comment produire une nourriture saine, abordable et écologiquement durable ?

« Notre mission est d'expliquer aux visiteurs ce qu'il y a derrière l'achat de nourriture »

Les résultats sont plus qu'encourageants. Depuis l'ouverture de FICO Eataly World, les partenariats noués avec des opérateurs du monde entier se multiplient. Et près de 3 millions de visiteurs, dont de nombreux étudiants, ont franchi les portes de ce temple de la gastronomie italienne. Pour Tiziana Primori, « la priorité est d'améliorer constamment la diversité et la qualité des activités ».

Sauvegarder le savoir-faire artisanal d'autrefois requiert des technologies qui respectent les procédés traditionnels, tout en les rendant plus efficaces. C'est dans cet esprit qu'Ali Group apporte son aide avec Carpigiani, pour la glace à l'italienne, et Esmach pour le pain fabriqué comme autrefois.

CARPIGIANI UN EMBLÈME DE QUALITÉ

Leader mondial dans la fabrication de machines à glaces et gâteaux glacés, Carpigiani a ouvert une boutique où l'on peut voir

Pour FICO, la sauvegarde du savoir-faire artisanal requiert des technologies respectant les procédés traditionnels, tout en les rendant plus efficaces





FICO EN CHIFFRES :

120 MILLIONS D'EUROS DE CAPITAL INITIAL

PRÈS DE 3 MILLIONS DE VISITEURS DEPUIS L'INAUGURATION EN NOVEMBRE 2017

PLUS DE 50 CONFÉRENCES ET ATELIERS QUOTIDIENS

PLUS DE 30 ÉVÉNEMENTS PAR JOUR

2 VISITES GUIDÉES PAR JOUR

Carpigiani a ouvert une boutique à FICO Eataly World. Esmach a fourni le four de la boulangerie de Matteo Calzolari. Ces deux marques appartiennent à Ali Group

l'équipe du maître-glacier Santi Palazzolo préparer de la glace et des desserts semi-froids. La boutique est conçue de façon à pouvoir aussi organiser des ateliers quotidiens. Ils sont animés par des professeurs de la Gelato University Carpigiani qui initient le public à l'art de l'authentique glace italienne.

Grâce à l'expertise de ces enseignants, on apprend très facilement à faire de la glace avec les équipements d'avant-garde de Carpigiani. « Notre participation est une façon de promouvoir la culture italienne de la glace », souligne Achille Sassoli, le directeur marketing & développement de Carpigiani. « Si notre entreprise est leader sur le marché, c'est surtout grâce à notre obsession pour la qualité du produit », précise-t-il.

La stratégie de croissance de Carpigiani est de conquérir de nouveaux marchés en misant sur la communication et l'événementiel. En ce sens, FICO Eataly World se révèle un lieu idéal pour peaufiner cette stratégie.

En bon connaisseur, Achille Sassoli sait exactement comment conjuguer tradition et technologie. « Pour moi, la glace italienne traditionnelle exige le respect rigoureux de certaines étapes de fabrication, comme la pasteurisation et le temps de repos et congélation. Chaque glacier peut ensuite adapter sa production aux goûts des clients et en fonction des particularités des pays ».

ESMACH GARANT DES TRADITIONS

Quand Matteo Calzolari a repris la boulangerie fondée par son père, il y a près d'un demi-siècle, la situation était très critique. « Le boulanger

ne savait pas d'où venait sa farine et l'agriculteur ignorait les destinations de ses céréales. Ils ne connaissaient que des intermédiaires. L'autre chaînon manquant, c'était la pierre à meuler. » Il s'est vite rendu compte que revenir aux fondamentaux, pour la fabrication du pain, pouvait sauver l'activité.

« La notre présence a Fico est une façon de promouvoir la culture de la glace italienne »

Matteo Calzolari garde un souvenir ému de son premier pain fait à partir de farine meulée à la pierre. « Mon père y a vu ce qu'il connaissait autrefois mais qui avait été perdu, moi j'y ai vu l'avenir. » Il a alors travaillé avec des agriculteurs locaux et des meuniers pour redonner vie aux anciennes méthodes de fabrication. « Tout a commencé par un acte d'amour envers mon père ». La suite, c'est la boulangerie installée au sein de FICO. Une belle opportunité pour faire valoir sa démarche. Des ateliers quotidiens sont organisés pour expliquer la culture des céréales anciennes, la spécificité du meulage à la pierre et comment rafraîchir un levain-chef.

Matteo Calzolari a opté pour du matériel Esmach dont la technologie se met au service de la tradition. Il s'est équipé d'un four électrique, générant le même type de chaleur qu'un four à bois, et d'un fermenteur conçu pour les levains naturels.

Des équipements en harmonie avec le concept FICO, comme le sont ceux de Carpigiani. ■



DANS LA SANTÉ L'ASSIETTE



Pour offrir des repas équilibrés et de qualité à ses patients, le nouvel hôpital AZ Zeno situé à Knokke-Heist, en Belgique, a choisi Metos, leader dans les équipements de cuisine.

Par Sandra Haurant

La cuisine de l'hôpital AZ Zeno est en harmonie totale avec l'esprit novateur de l'établissement ultramoderne. Tous les repas sont préparés selon une approche holistique et font ainsi partie intégrante du concept des soins.

« Nous tenons à offrir une nourriture saine non seulement pour les patients mais aussi pour les médecins, les infirmiers et tout le reste du personnel », explique Pieter De Smet, responsable de la cuisine. Outre les mets servis aux patients, et aux visiteurs dans le bistrot de l'hôpital, les cuisiniers préparent aussi des repas pour les maisons de repos et les crèches locales.

DES PRODUITS KM ZÉRO

Les plats sont frais et réalisés sur place avec des produits du terroir. Le poisson vient de la côte toute proche. Les légumes, salades et herbes aromatiques sont cultivés sur les trois hectares de terrain agricole que possède l'hôpital. En outre, les plats sont préparés selon les souhaits des patients. « Nous avons d'excellents diététiciens



En haut (de gauche à droite) : Nicolas de Jaegher, chef et conseiller technique pour Metos. Ivan Houthaave, ingénieur de projet Metos Belgique et Pieter De Smet, chef de cuisine à l'Hôpital AZ Zeno, Knokke-Heist



qui viennent les voir pour discuter des repas. Et nous faisons de notre mieux pour satisfaire les demandes des patients. Je n'aime pas l'idée d'un menu prédéfini », explique Pieter De Smet.

« Chaque jour, notre équipe propose entre quatre et cinq types de viande ou de poisson, ainsi qu'une option végétarienne. Nous avons différentes variétés de pommes de terre, beaucoup de légumes verts et de fruits. Nous pouvons aussi concocter une belle salade fraîche. Tout est fait sur place, des stocks aux sauces. »

Avec autant de critères aussi élevés et une si grande diversité de plats au quotidien, le design de la cuisine se doit d'être irréprochable. Cela pour permettre aux chefs de préparer, avec soin, des repas de qualité faits maison, mais à une

« Nous faisons de notre mieux pour satisfaire les demandes des patients, je n'aime pas l'idée d'un menu prédéfini »

échelle semi-industrielle. Metos a remporté l'appel d'offres en proposant les solutions les plus adaptées, en termes d'équipements et de design.

« J'ai une solide expérience dans la restauration et je connais Metos de longue date. C'est un acteur majeur du marché belge », relève Pieter De Smet. « L'entreprise a vraiment réussi à répondre à nos exigences pour offrir un service de qualité. »

DES TECHNIQUES DE POINTE

En collaboration directe avec le directeur d'infrastructure, Philip Detavernier, l'entreprise Metos s'est impliquée dans le projet dès le début. La conception du nouveau bâtiment était encore en cours, tout restait à imaginer. La phase de planification a donc été essentielle, selon Pieter De Smet. « Nous disposons d'un carré vide avec des possibilités d'aménagement infinies. Le défi majeur était de projeter toutes les techniques de pointe que nous souhaitions utiliser dans l'espace. »

Ivan Houthaave, ingénieur de projet chez Metos Belgique précise certains détails. « En travaillant sur l'ensemble du projet, nous avons pu adapter les pièces à l'équipement. » Par exemple, la taille du bâtiment cuisine, relié à l'hôpital par un passage souterrain, a été définie en fonction de la conception de la cuisine. « Après divers

LA CUISINE DE L'HÔPITAL EN CHIFFRES

1600m²
Surface de la cuisine

1250
Nombre de repas préparés chaque jour

400
Nombre de lits

51 (dont 25 infirmières)
Personnel chargé de la distribution des repas

550
Résidents en maison de soins

500 - 600
Clients servis chaque jour en restauration commerciale ou bistro





Les principaux équipements ont été fournis par Metos. Burlodge, Friulinox et Rendisk qui sont des marques d'Ali Group



échanges entre la direction de l'hôpital, les responsables du secteur cuisine, les architectes et les ingénieurs, nous sommes arrivés à une cuisine, avec un sol en béton, d'une surface de 1600 m². Le volume du bâtiment découle donc de la cuisine conçue par Metos. »

Au sein de cette structure, Metos a proposé un équipement d'avant-garde pour que le personnel de cuisine puisse atteindre, chaque jour, le niveau de qualité souhaité. Fiabilité opérationnelle, efficacité et ergonomie maximales, facilité et faible coût d'entretien, sont

autant de facteurs qui ont été décisifs dans ce projet.

« En puisant dans la très large gamme des produits des marques d'Ali Group, nous avons pu répondre à tous les critères d'efficacité et de fiabilité, établis par le client », assure Ivan Houthaeve.

DES SOLUTIONS ÉTONNANTES

Trouver un moyen de refroidir très rapidement les aliments cuits afin de préserver leur qualité n'a pas été chose facile. « Une ligne de refroidissement est nécessaire, pour cuire de manière traditionnelle et stopper la cuisson au bon moment. Il faut refroidir les aliments le plus vite possible, ce qui peut créer un engorgement dans les cellules de refroidissement », note Pieter De Smet.

Au départ, il a été demandé à Metos de trouver un refroidisseur à tambour : les aliments sont stockés dans des sacs spéciaux et « agités » dans une machine, ce qui fait chuter leur température. « Ivan Houthaeve et ses collègues ont trouvé une solution plus performante. Il s'agit d'une machine particulière qui refroidit la nourriture sans devoir l'agiter, comme un Jacuzzi® froid, de sorte à pouvoir en conserver la forme et la texture. »

Mais il a fallu beaucoup de pédagogie pour faire comprendre à la brigade de cuisine que ce nouvel équipement offrait la meilleure méthode de travail. « Certains ont travaillé durant 30 ans dans des cuisines classiques surchauffées. Nous devons donc les convaincre qu'il s'agissait d'une avancée incontestable, en termes de qualité, de goût, de couleurs et de durée de conservation. »

Metos a supervisé les différentes étapes pour assurer le bon déroulement du projet. Le chef et conseiller technique, Nicolas de Jaegher, a assisté les membres du personnel. Il leur a expliqué comment monter, démonter et nettoyer l'équipement et comment former leurs collègues.

« L'atmosphère était très pro ! Avec une écoute respectueuse des besoins mutuels », affirme Ivan Houthaeve qui salue avec autant d'enthousiasme la collaboration de Metos.

« Nous pouvons être fiers de la manière dont sont préparés les repas. Ils sont en harmonie avec la philosophie de l'hôpital ». Le directeur d'infrastructure reconnaît que l'appui du conseil d'administration s'est révélé fondamental pour pouvoir se concentrer sur la qualité, au nom du bien-être des patients. ■



ÉQUIPEMENTS ESSENTIELS FOURNIS PAR METOS

Metos a fourni différentes marmites et des lignes de cuisson à haute performance qui garantissent une productivité élevée dans un temps limité : friteuses haute puissance Rosinox, autocuiseurs-combi et marmites multifonctionnelles Metos.

Les chariots de régénération **RTS Burlodge** sont faciles à déplacer et ils garantissent une température optimale. La marque arrive en tête des tests organoleptiques pour la température, la structure et le goût des aliments. Elle se distingue également par son design et ses chariots personnalisables.

Systèmes de réfrigération **Friulinox**. Des cellules de refroidissement ont été encastrées dans le mur de la chambre froide et fournies avec 5 sondes PT1000. Pour la stabilité des températures, elles ont été connectées à des compresseurs hydro réfrigérés, puis reliées à un système central de registres HACCP. Ce sont les plus puissantes et fiables du marché.

Le système de manutention personnalisé de la marque **Rendisk** est l'un des plus ergonomiques et efficaces pour la gestion des déchets organiques. Les tables de tri automatisées sont connectées à deux lave-vaisselle Wexiödisk à convoyeur extra-large et à un chargeur de casiers automatique.

LE NOUVEL HÔPITAL DE MELUN CONFIE SA LAVERIE À METOS

Metos déploie une panoplie complète de son savoir-faire pour équiper le service de restauration du nouveau Centre hospitalier de Melun, en Seine-et-Marne. Par Marc Ozias



Ce n'est pas tous les jours qu'un établissement hospitalier est reconstruit et que l'on crée une cuisine de A à Z », se réjouit Bénédicte Compère, directrice générale de Metos France, fabricant de matériel de cuisson et de laverie, qui équipe aussi bien d'importantes cuisines centrales que de petites maisons de retraite, dans toutes les régions de l'Hexagone.

Il s'agissait, cette fois, non pas d'une rénovation ou d'une extension mais de la création d'un espace de restauration, inscrit dans le cadre d'un projet sanitaire de grande ampleur, pour améliorer l'offre de soins en Seine-et-Marne. Dans ce département, le plus grand de la région Île-de-France, la croissance démographique évolue deux fois plus vite que dans les territoires voisins. Un nouveau centre hospitalier était donc nécessaire pour permettre à la population de se faire soigner sur place, éviter le déplacement des patients vers Paris et attirer des professionnels de santé.

Il aura fallu dix ans pour que ce projet immobilier et médical, réalisé dans le nord de la ville sur 88.000 m², (56.000 m² pour l'hôpital et 32.000 m² pour la clinique) aboutisse. L'investissement atteint près de 256 millions d'euros.

UN PÔLE DE SANTÉ TOTALEMENT INÉDIT

Validé en 2013 par l'ancienne ministre de la Santé, Marisol Touraine, ce projet, baptisé Santépôle, a la particularité de réunir sur un même lieu un acteur public, le GHSIF (Groupement Hospitalier Sud Île-de-France comprenant les centres hospitaliers de Melun et de Brire-Comte-Robert) et un privé, la Clinique Saint-Jean l'Ermitage. Cet ensemble inédit concentre aujourd'hui 2300 praticiens et soignants.

Devenue la plus grande plateforme publique-privée de France, Santépôle compte 734 lits (530 pour l'hôpital et 224 pour la clinique), avec un service de restauration désormais mutualisé.

« Le premier concours remonte à 2009 », se souvient le cabinet nantais BEGC (Bureau d'Études Grande Cuisine),

« Chaque jour, entre les plateaux, les assiettes et les cloches, ce sont 3270 éléments à nettoyer »

concepteur de la cuisine dimensionnée pour servir jusqu'à 3000 repas par jour. « L'ancienne cuisine avait été rénovée en 1998. En 2014, on y servait près de 510 000 repas par an. Mais, cette fois, on entre dans un autre monde », confie Didier Leréverend, responsable adjoint du service de restauration, en charge de la gestion informatique de la production et du respect des normes HACCP.

Implantée sur 1000 m², la cuisine prépare 1605 repas/jour dont 245 pour le self-service du restaurant du personnel. « Chaque jour, entre les plateaux, les assiettes et les cloches, ce sont 3270 éléments à nettoyer. À cela s'ajoutent 400 bacs gastronomiques pour les multi-portions et les ustensiles. Mais le self-service dispose de sa propre laverie », détaille Carole Estrade, chef de production responsable par intérim du service restauration. Le nouveau projet a été piloté par l'installateur de cuisines



professionnelles Froid 77 qui, en accord avec le GHSIF, a sélectionné la gamme de produits de lavage et les marmites Metos. « À l'intérieur d'un bâtiment totalement neuf, on a la possibilité d'optimiser l'espace et d'argumenter en faveur de nos solutions d'aménagement, comme l'adossement à un mur, par exemple », souligne Bénédicte Compère.

« Dans ce type de projet, le point clé, c'est l'accompagnement du personnel. Une fois le matériel installé et mis en service, les agents doivent prendre en main la nouvelle cuisine. » Pour l'équipe qui, jusque-là, devait laver à la main certains ustensiles tels que les marmites ou les fouets, le changement est radical. Plus que l'arrivée d'un nouveau matériel, c'est le déménagement que craignait le personnel. « Ça, c'était le plus grand défi ! », reconnaît Didier Leréverend.



CONFORT ET PRODUCTIVITÉ ACCRUS

Que ce soit pour les assiettes, les plateaux, les ronds ou les chariots, Metos a déployé tout son savoir-faire.

Avec une nouvelle machine à avancement automatique WD 241 E d'une capacité de 140 casiers par heure, un lave-vaisselle à convoyeur WD 600, doté d'un tapis à doigts, avec des barres de renfort pour faciliter le chargement des casiers, et capable de nettoyer jusqu'à près de 5000 assiettes par heure. Sans parler aussi d'un lave-batterie à granules WD 100 GR et d'un lave-chariots traversant, pouvant nettoyer des piles de cagettes.

« C'est le gros plus ! Il nous fait gagner du temps et monter en qualité », assure Didier Leréverend. « Avant, le nettoyage se faisait avec un simple jet d'eau froide et une lavette, avec lesquels il est difficile d'atteindre les coins. Là, la machine intervient dans les moindres recoins avec de l'eau chaude. C'est vraiment un plus du point de vue de la sécurité sanitaire et les analyses bactériologiques le confirment. »

Une trentaine de chariots et navettes isothermes, utilisés pour le transport des repas, sont nettoyés et désinfectés, midi et soir. Situé dans la partie centrale de la laverie, le lave-chariots dispose d'une



« Passer du lavage manuel au lavage automatique nous apporte un grand confort de travail »

enceinte traversante de deux mètres sur deux. Il est équipé de bras de lavage et de rinçage qui interviennent par cycle de 90 secondes. Positionnés sur un socle rotatif, les chariots sont séchés par centrifugation pour éviter les eaux stagnantes.

Le personnel s'est très rapidement adapté à ce nouveau matériel. « Nous avons bénéficié d'une formation d'une demi-journée pour la mise en route et cela nous a bien aidés », souligne Didier Leréverend. « Passer du lavage manuel au lavage automatique nous apporte un très grand confort de travail », observe pour sa part Dominique Lebas, le chef de

Espace d'accueil et de restauration pour les visiteurs



Le duo de marmites Culino Combi, avec brasseur, est ergonomique et garantit une grande capacité de production



Le panneau de commande permet de visualiser et de modifier la température et la durée de cuisson, la vitesse de brassage et le basculement



fabrication du service de restauration.

L'ensemble des appareils de laverie fournis par Metos facilite nettement la tâche des opérateurs. « La logique des fonctionnalités électroniques repose sur les mêmes principes. D'où la simplicité d'utilisation », décrypte Bénédicte Compère. Chaque appareil est équipé d'un condenseur récupérateur de chaleur. « Les buées sont aspirées et réinjectées dans l'appareil pour réchauffer l'eau de rinçage. On monte ainsi la température de l'eau de 15° à 45°. Cet échange thermique anéantit les buées, ce qui limite l'extraction dans la laverie. On diminue, de fait, les puissances de raccordement, ce qui permet de réaliser des économies d'énergie. »

L'autre nouveauté phare, c'est le lave-batterie à granules. Il permet de supprimer les phases de pré-trempage des bacs gastronomiques et grilles GN1/1 et GN2/1, qui sont nettoyés grâce à l'effet sablant des granules. Toutes les machines fournissent les données de traçabilité HACCP pouvant être recueillies sur tablette, PC ou mobile pour vérifier le nombre de cycles ou détecter des pannes. « Ce sont des projets de longue haleine, qui imposent un réel investissement de l'entreprise, mais qui au final, constituent une formidable vitrine », relève la directrice générale de Metos. Outre l'ensemble du système de laverie, l'équipementier a fourni deux marmites à double enveloppe basculantes qui vont contribuer à l'amélioration de la productivité, dans le confort. ■



Le lave-batterie à convoyeur à doigts négatifs permet de laver, à la fois, les plateaux, les cagettes ou la vaisselle directement posée sur le tapis

Le choix d'un lave-batterie à granules traversant allie facilité d'utilisation et efficacité

La configuration du lave-chariot traversant offre une polyvalence de lavage (chariot, échelle, matériel de cuisine)



LES CHIFFRES CLÉS

- 1605 repas par jour, self-service compris
- Clinique 125 repas par jour
- Hôpital 1360 repas (midi et soir)
- Restaurant personnel (self-service) 245 repas par jour



L'arrivée de Rancilio sur le marché du café de spécialité répond à une nouvelle demande stimulée par l'éclosion des coffee-shops.

Par Thomas Lawrence

Lorsqu'un homme est fatigué de Londres, il est fatigué de la vie car il y a à Londres tout ce que la vie peut apporter », disait le célèbre écrivain et poète anglais du dix-huitième siècle, Samuel Johnson. Mais, même sous son ciel si souvent gris, comment se lasser de la Cité ? D'autant que Londres est un tremplin parfait pour lancer des produits qui incarnent l'excellence du Made in Italy, comme ceux de Rancilio. Avec la Rancilio Specialty, c'est d'ailleurs une nouvelle fenêtre qui s'ouvre sur la Méditerranée.

Quand Roberto Rancilio a créé La Regina, première machine à café de son entreprise fondée à Parabiago, près de Milan, en 1927, son ambition était de populariser mondialement l'expresso italien. Aujourd'hui, le lancement de la Rancilio Specialty représente un tournant historique, avec la volonté de conjuguer sagesse du passé et audace du futur. Elle lance, dans toute sa splendeur, le début officiel de la marque d'Ali Group sur le marché du café de spécialité, connu également sous le nom de café gourmet.



La Rancilio Specialty permet aux barmans de bien régler la température de l'eau grâce à l'écran tactile intuitif

L'interface permet de contrôler la puissance de la vapeur, d'enregistrer des recettes et les caractéristiques des 30 dernières tasses de café servies



DES ANNÉES D'EXPÉRIENCE

La Specialty fait déjà beaucoup parler d'elle, dans le secteur, car elle correspond pleinement aux nouvelles tendances des consommateurs de café. « Ce n'est plus uniquement pour boire un café que les gens vont au café », confirme Andrea Mascetti, directeur commercial du groupe Rancilio. « Ils sont plus attentifs à la qualité, ils veulent essayer de nouveaux mélanges, des cafés issus de plantations clairement identifiées, des saveurs originales. Tout cela dans un climat convivial. »

Les barmans jouent, de fait, un rôle essentiel. La nouvelle machine a d'ailleurs été conçue en pensant à eux. Elle s'installe sur le comptoir pour permettre un contact visuel. « Comme les sommeliers, ils expliquent aux clients l'expérience qu'ils souhaitent leur faire partager. »

Cette culture du café haute gamme est à la base de la conception de la Rancilio Specialty. Elle a été lancée d'abord au Royaume-Uni, aux États-Unis et en Australie, où la demande est très forte. « Mais le marché du café spécial s'étend partout », précise Andrea Mascetti. Le lancement mondial se fera dans les prochains mois, à l'occasion de festivals de café.

Dans un secteur connaissant une telle croissance, les opérateurs ont besoin de machines plus intuitives que jamais. Selon Stefano Raimondi, responsable R&D chez Rancilio, c'est l'un des principaux atouts de la Specialty. Les barmans apprécient particulièrement « le bel espace de travail disponible et le design minimaliste qui simplifient son utilisation. »

UN STYLE TRÈS PERSONNALISÉ

Pour Andrea Mascetti, l'interaction est fondamentale sur le marché du café spécial. « Les serveurs sont

les directeurs artistiques du bar. » Leur mission est d'améliorer et de renouveler l'expérience client. C'est sur eux que repose le développement de la Specialty. « Cela nous a beaucoup aidés d'avoir de vrais barmans dans notre équipe », ajoute Stefano Raimondi. « Nous avons transmis leurs observations et leurs exigences au designer pour qu'il crée un espace de travail bien défini et un panneau de contrôle intuitif, facilitant le flux de travail. »

Lors de la conception, poursuit-il, « nous nous sommes concentrés sur le logiciel et l'ergonomie. » Le positionnement des lance-vapeurs, la zone de travail spacieuse, la taille du porte-filtre en métal et celle de la machine simplifient son utilisation.

L'écran tactile intuitif permet aux barmans de bien régler la température de l'eau. Et grâce au système breveté multi-boilers, la stabilité thermique est assurée. L'interface permet de contrôler la puissance de la vapeur, d'enregistrer des recettes et les caractéristiques des 30 dernières tasses de café qui ont été servies.

Chaque unité de distribution a son propre écran et le design inox a été soigneusement pensé. « Rancilio voulait arriver sur le marché du café de spécialité avec un design personnalisé, qui reflète l'image de l'entreprise, moderne et fonctionnel », souligne Paolo Cattaneo, le DG de MOMODESIGN à qui l'on doit l'élégance minimaliste de la Rancilio Specialty.

Comme le futur puise toujours ses racines dans le passé, Paolo Cattaneo et son équipe sont allés visiter le musée Rancilio. « Nous nous sommes imprégnés de la philosophie de la maison, à travers ses machines fabriquées au fil des ans. » Finalement, MOMODESIGN

« Les barmans sont les directeurs artistiques du bar, leur mission est d'améliorer et de renouveler l'expérience client »





« Ce n'est plus uniquement pour boire un café que les gens vont au bar. Ils sont plus attentifs à la qualité, ils veulent essayer de nouveaux mélanges, de nouvelles saveurs »



LES DÉFIS RELEVÉS

La Rancilio Specialty est le résultat d'un long processus au cours duquel il a fallu concilier différents points de vue. Stefano Raimondi a su canaliser cette tension créative. « J'ai réuni les membres de l'équipe les plus expérimentés et quelques jeunes pour avoir un point de vue plus dynamique », explique-t-il. « Ça a été un super défi à relever et les résultats sont bien visibles ! » MOMODESIGN s'est particulièrement intéressé à l'univers des barmans pour créer une machine qui s'adapte à chacun des lieux où elle est installée. « Nous avons longuement dialogué avec l'équipe Rancilio et un barman nous a détaillé tout le processus de préparation du café », précise Paolo Cattaneo. « Nous avons ainsi créé un design ergonomique et très fonctionnel ».

s'est inspiré d'une machine des années 50 conçue par Roberto Rancilio. « Partir de caractéristiques historiques nous a permis d'aboutir à un style qui préserve l'identité de la marque », se félicite-t-il.

UN ENTHOUSIASME PARTAGÉ

Le fait d'avoir étudié l'histoire de l'entreprise, analysé attentivement le marché et travaillé plus de 10 000 heures, a rendu MOMODESIGN et Rancilio pleinement confiants en l'avenir de la Specialty.

Comme le rappelle Stefano Raimondi, c'est le fruit d'un travail réalisé en commun. « La machine est le résultat final mais le projet comprend toute l'équipe. » Paolo Cattaneo se réjouit également d'une collaboration fructueuse.

« Nous avons une super équipe. Elle nous a permis de résoudre toutes les questions techniques et de répondre aux attentes du marché, en offrant un produit qui a tous les atouts pour être bien accueilli ».

Une démarche qui s'inscrit dans l'écoute des clients, fait valoir Andrea Mascetti. « Nous obtenons en retour un grand enthousiasme de la part de nos partenaires mais aussi des opérateurs ». Le succès est mérité. La Rancilio Specialty lance un beau défi à tout le secteur ! ■



Ci-dessus : Stefano Raimondi (à gauche), responsable R&D de Rancilio, aux côtés d'Andrea Mascetti, directeur commercial de Rancilio, au London Coffee Festival. À droite : les visiteurs goûtent le café du stand Rancilio.



LES GLACES À PORTÉE DE TOUS

C'est au brillant ingénieur bolognais Otello Cattabriga que l'on doit l'invention, en 1927, d'un système mécanique pour la fabrication de glaces, sur le modèle du « stir and stick », utilisé par les maîtres glaciers italiens. Aujourd'hui, l'entreprise éponyme, intégrée à Iceteam 1927 d'Ali Group, est au top de la modernité.

Par Elly Earls

La dernière-née des machines à glace, la centrifugeuse horizontale Stargel 4, fait partie de la nouvelle gamme de produits de la marque Iceteam 1927. Tous sont conçus pour rendre les équipements professionnels accessibles aux restaurants, hôtels, bars et traiteurs, non spécialisés dans les glaces.

Ils condensent dans de petites machines les meilleures innovations technologiques de l'entreprise Cattabriga.

La Stargel 4 est en fait la version légère de la Compacta 4, une solution tout-en-un conçue pour préparer et pour stériliser les ingrédients, avant de les transformer. « La version centrifugeuse simple de la Compact 4 est à la fois plus économique et plus facile à utiliser », explique le directeur général d'Iceteam 1927, Federico Tassi.

Le cylindre horizontal a une capacité maximale de 4 kilos de liquide et de 5 litres de glace de haute qualité. Le processus prend environ huit minutes de temps.

« C'est idéal pour les clients qui ne veulent pas ou n'ont pas besoin de cuire, ou de pasteuriser, les ingrédients sur place.

En une heure, on peut remplir environ cinq bacs et en deux heures et demie, une vitrine entière avec 12 parfums différents. »

La Stargel 4 est conçue spécialement pour la fabrication de glaces. Mais elle peut aussi servir à réaliser, en un tour de main, de délicieux gâteaux glacés, sorbets et granités.

UNE TECHNOLOGIE BREVETÉE

Federico Tassi insiste sur les deux spécificités qui distinguent la Stargel 4 de ses concurrentes. Ses performances d'une part, grâce à sa capacité à cristalliser l'eau contenue dans les mélanges liquides. Son très faible encombrement, d'autre part. Deux atouts essentiels pour les restaurateurs dont la production de glaces n'est pas l'activité principale.

Grâce à la technologie brevetée d'Iceteam, les opérateurs peuvent fabriquer une glace de qualité, même en petites quantités. Quant au faible encombrement, c'est la juste dose d'innovation et de bon sens qui a permis ce résultat.

« La machine est disponible avec une prise monophasée, elle peut donc être

branchée n'importe où. Qui plus est, l'air nécessaire au refroidissement entre par le bas et sort par le haut, ce qui donne la possibilité de l'installer près d'autres équipements, sans devoir compromettre le design de la cuisine. »

Enfin, la Stargel 4 est fournie avec une tablette rétractable, non encombrante une fois repliée et sur laquelle l'opérateur peut poser les bacs.

UNE SIMPLICITÉ QUI ÉPATE

Depuis le lancement de la Stargel 4 en janvier 2018, les clients, principalement d'Europe de l'Est, du Moyen-Orient, du Sud-Est asiatique et d'Australie, ont été épatés par sa simplicité, sa fiabilité et son excellent rapport taille/productivité. Mais Federico Tassi veut aller plus loin. « Ce projet nous a obligés à nous mettre à la place d'un opérateur non formé et c'est une belle expérience », souligne-t-il. « Nous avons pris la bonne direction et nous avons envie de relever de nouveaux défis, pour créer d'autres petites machines peu chères et très performantes ». ■



Performance et faible encombrement, deux atouts essentiels de la Stargel 4



LA DIVA DE COMENDA ENTRE EN SCÈNE

La gamme Elea s'enrichit d'une laveuse multi-usages, appelée la Diva en raison de ses talents exceptionnels. La dernière-née de Comenda allie productivité, performance et efficacité pour conquérir le cœur des professionnels de la restauration. Par Marc Ozias



Dévoilée en avant-première lors du dernier Salon Equiphôtel, en novembre 2018, la laveuse ELEA 854 XLF d'Ali Comenda, alias la Diva, a tout pour séduire.

« C'est le produit que tout le monde attendait », se réjouit Livio Brugnoli, directeur technico-commercial d'Ali Comenda. De la simple vaisselle (verres, assiettes, ustensiles) aux plateaux-repas et bacs gastronomes, elle peut tout faire. « Elle est conçue, à la fois, pour s'adapter aux contraintes d'espaces et pour répondre aux débits grandissants dans la restauration. Que ce soit dans une brasserie traditionnelle, une pizzeria, un fast-food ou l'office d'un hôpital. » Beaucoup moins encombrante qu'une machine à capot, avec ses tables d'entrée et de sortie, et moins coûteuse qu'un système à avancement, elle occupe sensiblement le même emplacement au sol qu'une machine frontale.

UNE MACHINE ERGONOMIQUE

Ce qui la caractérise vraiment, c'est sa capacité de lavage grâce à ses deux casiers superposés, de 50x60, qui permettent de ranger toute une variété de vaisselle. Chacun est équipé d'un système de lavage indépendant complet, supérieur et inférieur, pour diffuser l'eau et garantir un lavage et un rinçage impeccables. « C'est comme si l'on avait deux machines en une », relève Livio Brugnoli.

D'une hauteur d'un mètre quatre-vingts, elle dispose d'un premier panier qui est situé à 80 cm de hauteur, et d'un second à 125 cm.

Contrairement à une machine encastrable, elle évite

au personnel de se tordre le dos et limite considérablement les risques de troubles musculosquelettiques. « C'est un confort de travail de plus en plus recherché dans les restaurants.

C'est un moyen, aussi, de lutter contre le turnover car les opérateurs ne s'esquintent pas la santé », souligne le spécialiste des systèmes de laverie.

Chaque casier peut, selon le type de vaisselle utilisé, recevoir jusqu'à 24 assiettes. Soit une cadence de plus de 1900 assiettes à l'heure. « La hauteur entre les casiers permet aussi de laver de grandes assiettes ou des plateaux. Mais ce n'est pas seulement une machine à laver les assiettes. Elle est multi-usages », spécifie Livio Brugnoli. « L'idée de ce concept vient du secteur grand public où l'on superpose une machine à laver et un sèche-linge. Ici, on a une seule pompe et une seule cuve de lavage, d'où de réelles économies d'énergie et d'espace ».

UNE SOLUTION QUI VIENT DU TERRAIN

Il a fallu plus d'un an à l'équipe de Recherche et Développement de Comenda pour mettre au point cette solution innovante. « Comme toujours, l'idée vient du terrain. On s'appuie sur les retours du service commercial et des utilisateurs », indique Alessandro Rigo, responsable du département R&D. « Mais toutes les idées ne sont pas bonnes à prendre. Il faut savoir déterminer quelle solution peut s'inscrire dans la stratégie future. Et nous devons trouver le dénominateur commun qui répondra à la fois aux attentes du terrain et aux contraintes de fabrication du site de production », explique-t-il.

« Le défi, cette fois, était de combiner les facteurs de productivité attendus avec

« Comme toujours, l'idée vient du terrain. On s'appuie sur les retours du service commercial et des utilisateurs »

un espace réduit, tout en respectant les exigences d'ergonomie.

De nombreux détails s'affinent au cours du processus. Tout ne se résout pas sur ordinateur. Il faut choisir

les bons composants, les tester, puis construire un prototype et procéder à de nouveaux tests. »

L'une des difficultés concernait la conception des systèmes de glissière devant accueillir le casier supérieur et le choix d'un matériel adéquat. « Garantir une bonne productivité ne suffit pas, il faut aussi assurer une flexibilité d'utilisation pour les opérateurs », ajoute-t-il. Testée dans le restaurant d'entreprise de l'usine Comenda, et dans des établissements voisins, la Diva bénéficiera encore de divers feed-back et ajustements, avant son lancement officiel sur le marché, prévu au cours deuxième trimestre 2019.

UNE VAISSELLE PARFAITEMENT RINCÉE

À l'écoute des restaurants, où le rythme des services impose d'abandonner le temps consacré à la douchette pour pré-nettoyer plats et assiettes, Comenda a doté sa nouvelle laveuse du système de récupération extérieure des déchets (RED). « Nous avons une telle confiance en ce système que nous l'avons intégré de série sur les pré-lavages des machines à avancement », indique Livio Brugnoli. « Il empêche la macération des déchets dans l'eau de lavage et évite de devoir nettoyer constamment les filtres. »

À l'issue des cycles de lavage, les matières organiques sont dirigées, via une pompe, dans un filtre collecteur spécifique, situé à l'extérieur de l'appareil. Selon le degré

de salissure, le bac peut être vidé après quatre à dix cycles de lavage.

Côté économies, Comenda ne se lance pas dans la bataille de l'eau. « Bien évidemment, nous travaillons sur la réduction des consommations, mais nous avons une certaine prudence dans notre approche », relève Livio Brugnoli. « Je préfère garantir un résultat de lavage parfait plutôt que prétendre que l'on peut laver correctement la vaisselle avec un demi-litre d'eau. Une certaine quantité d'eau est nécessaire pour obtenir des verres totalement propres, hygiéniques et sans traces de détergent. »

Côté énergie, en revanche, la conception deux en un permet de réduire les consommations jusqu'à 35 %. « Avec un système de pompage dimensionné de façon optimale et une seule cuve de lavage on réalise vraiment de substantielles économies. Le plus important, c'est la phase de rinçage. Pour cela, le surpresseur RCD nous permet de garantir les volumes nécessaires et le débit d'eau à une température constante de 85° », précise-t-il.

UN FONCTIONNEMENT SÉCURISÉ

Comme toutes les laveuses de la gamme Elea, lancée en avril 2017, la Diva est équipée d'une clé manuelle permettant de by-passer l'électronique et de faire fonctionner la machine en cas de panne exceptionnelle. C'est un véritable pied de nez aux nouvelles technologies débarquées en masse dans le secteur de la restauration. Les ingénieurs de Comenda ont mis au point un dispositif simple et efficace.

« Le défi, cette fois, était de combiner les facteurs de productivité attendus avec un espace réduit »

La clé EOR, permet de débrayer les automatismes pour continuer d'assurer le service de lavage.

Une sécurité qui rassure les professionnels. « Notre philosophie a toujours été de ne pas mettre de la technologie pour la technologie », rappelle Alessandro Rigo. Les machines très design qui vous font le café, le thé ou le chocolat, c'est bien beau ! Mais en cas d'intempéries, ça ne fonctionne plus.

Chez nous, on tourne la clé et ça démarre. Les techniciens qui n'ont pas à courir un samedi soir pour une réparation d'urgence nous remercient ». Qui plus est, les dépanneurs sont ravis de mettre la main à des machines aussi facilement accessibles que compréhensibles.

L'affichage digital des températures, des alarmes, des durées des cycles, et de la sécurité d'ouverture des portes, est disponible. « Mais nous offrons la possibilité d'un fonctionnement plus classique. Le lavage et le rinçage peuvent tout à fait être effectués manuellement », assure Livio Brugnoli.

Sur un marché à forte concurrence, Comenda prend une longueur d'avance avec la Diva multi-usages à deux casiers garantissant une excellente productivité, face aux machines à simple et double capot. « La possibilité de remplir les casiers à l'intérieur de la laverie, ou directement dans le lieu de restauration, répond aux exigences du service à table de plus en plus proposé dans les fast-foods. Là encore, le faible encombrement est un atout ».

La Diva, qui sera présentée lors du prochain Salon Sirha, est vraiment à la hauteur de son nom. ■

« La possibilité de remplir les casiers dans la laverie ou dans le lieu de restauration, répond aux exigences des opérateurs »

Le casier supérieur est positionné sur une glissière pour faciliter les opérations de chargement et déchargement de la vaisselle

Triple tourniquet de lavage et rinçage : supérieur et inférieur pour chaque casier

La grande hauteur de passage des deux niveaux permet le lavage de tout type de vaisselle : verres, assiettes, plateaux ou bacs GN 1/1.

CINQ RAISONS POUR LESQUELLES LES CLIENTS SERONT SÉDUITS PAR LA DIVA

- Gain de place
- Productivité accrue
- Matériel unique pour de multiples usages
- Sécurité d'utilisation grâce au fonctionnement en mode dégradé EOR
- Ergonomie pensée pour les opérateurs

COMENDA

- Date de création : 1963
- Activité : fabricant de laveuses et de systèmes de traitement des déchets
- Nombre d'équipements produits : 20 000 par an
- Quantité de vaisselle lavée chaque jour en France : plus de 10 millions d'assiettes, plateaux ou verres

Le panneau de commande d'utilisation facile est complètement extractible

Le système RED permet la récupération des déchets vers l'extérieur de la machine



LE PAIN SOLIDAIRE

L'association Pain et Partage travaille en collaboration avec Pavailler pour développer un parcours enrichissant et durable dans le cadre de sa mission solidaire.

Par Sandra Haurant

Parfois, client et fournisseur travaillent si bien ensemble que leur relation professionnelle se transforme en un véritable partenariat. C'est le cas de l'association Pain et Partage et de l'entreprise Pavailler, spécialiste des équipements de boulangerie. Fondée à Marseille en 2013, l'association Pain et Partage a pour principal objectif de développer un réseau de boulangeries biologiques et solidaires, afin de créer des emplois pérennes.

Son pain biologique est destiné aux ONG caritatives et à la restauration collective dans les écoles, les entreprises, ou encore, les hôpitaux. L'association à but non lucratif privilégie l'embauche de personnes ayant des difficultés à s'insérer dans le monde du travail. « Nous voulions créer une entreprise centrée sur la nourriture bio, la solidarité envers les plus démunis et l'aide aux communautés locales », explique Benjamin Borel, l'un des fondateurs de Pain et Partage. « Pratiquement toutes nos matières premières sont locales. Par exemple, toutes nos farines proviennent du Gard et d'Occitanie. Le but est d'amener sur les tables un produit du territoire et de rendre le pain biologique accessible à tous. »

UNE CROISSANCE DYNAMIQUE

Le pain fait partie intégrante de la gastronomie française. Dans la restauration, tout le monde, des écoliers aux membres du conseil municipal, se verra servir du pain avec son repas. « C'est un véritable mode de vie », souligne Tristan Ragain, responsable des ventes chez Pavailler. « Il n'y a pas de repas sans pain ! » Ce produit est si lié à la culture culinaire française que la création d'un réseau de boulangeries

solidaires peut vite faire la différence auprès de la population locale. « Nous sommes fiers de pouvoir combiner la production locale et la production biologique qui vont dans le sens éthique et du social, tout en respectant la technicité du travail de boulanger », affirme, tout sourire, Benjamin Borel.

De fait, le projet rencontre un succès grandissant. En France, outre le site originel à Marseille, d'autres boutiques ont été ouvertes, à Montpellier, Lyon et Calais, ou verront bientôt le jour à Paris, Toulouse et Bordeaux. Cette croissance en flèche est d'autant plus impressionnante que les fondateurs étaient novices dans le secteur de la boulangerie. Benjamin Borel a d'abord travaillé dans la finance solidaire, tandis que le co-fondateur de Pain et Partage, Samuel Mougin, a une formation scientifique. Ni l'un ni l'autre ne savaient faire du pain à un niveau professionnel.

Mais une croissance rapide oblige à relever un certain nombre de défis. L'équipe de Pain et Partage a donc fait appel à des spécialistes en équipements de boulangerie pour être sûre de suivre le bon chemin. Leur partenaire idéal ne pouvait être que Pavailler, compte tenu de sa grande expertise.

DES VALEURS COMMUNES

Tristan Ragain est entré chez Pavailler il y a plus de dix ans. Mais sa connaissance du secteur remonte à bien plus loin car ses parents étaient eux-mêmes distributeurs de matériels de boulangerie. Fort de son expérience, il a permis à Pain et Partage de faire les bons choix. « C'est très intéressant de travailler avec Pain et Partage. Notamment parce qu'ils ne viennent pas du monde de la boulangerie », remarque-t-il. « Notre





« Pain et Partage est un client inhabituel pour Pavailler. Nous sommes très heureux de travailler avec ses fondateurs et de jouer un rôle positif dans cette belle initiative »



Ci-dessus : Benjamin Borel de Pain et Partage.
À gauche : l'entreprise est fière de combiner production locale et biologique, sens de l'éthique et du social

collaboration s'apparente bien plus à un partenariat qu'à une relation client-fournisseur. Nous avons soutenu leur projet depuis le début et sommes satisfaits de voir que nos conseils ont porté leurs fruits. »

Un avis partagé par Benjamin Borel. « Nous œuvrons vraiment main dans la main. Notre décision de travailler avec Pavailler était aussi liée aux valeurs de l'entreprise qui correspondent à la philosophie de Pain et Partage. Au départ, nous visions un fournisseur local mais Pavailler nous a totalement séduits. L'entreprise propose un excellent rapport qualité-prix. Ses conseillers techniques nous ont beaucoup aidés, notamment en nous faisant découvrir et apprécier le Fermentolevain. »

Le Fermentolevain est un appareil qui unit savoir-faire traditionnel et haute technologie. Il permet aux boulangers d'élaborer, et de conserver, un levain liquide dans les meilleures conditions. « Nous ne savions pas qu'il était possible de créer notre propre levain et nous ne l'aurions pas su sans Pavailler », reconnaît Benjamin Borel.

UN PARTENARIAT CONSOLIDÉ

Pavailler était en train de repenser le Fermentolevain, pour le rendre encore plus performant, au moment où Pain et Partage a opté pour cet équipement. Ils ont donc réfléchi ensemble sur la nouvelle version de la machine. « Ils ont été notre client test », confirme Tristan Ragain. « Ils produisent maintenant sans aucun problème leur propre levain et celui-ci ne contient pas d'agent chimique. Du coup, leur pain est vraiment 100 % biologique. » En plus du Fermentolevain, Pavailler a fourni des fours, une chambre de fermentation et des pétrins mécaniques à l'association Pain et Partage.

Aujourd'hui, ses techniciens continuent de conseiller attentivement les boulangers solidaires. Tristan Ragain et son équipe ont ainsi consolidé avec Pain et Partage une forme de collaboration aussi originale que fructueuse. « Pain et Partage est un client totalement inhabituel pour Pavailler. Ce qui nous plaît, c'est leur profil « hors norme », en tant que client, et leurs valeurs qui incitent au respect et à l'altruisme », relève-t-il. Nous sommes très heureux de travailler avec ses fondateurs et de jouer un rôle positif dans cette belle initiative à laquelle nous souhaitons longue vie ». ■



La gamme complète du nouveau Fermentolevain de Pavailler

www.pavailler.com

FERMENTOLEVAIN, TRADITION ET HIGH TECH

Le Fermentolevain permet de préparer et de conserver du levain liquide à ajouter à la pâte finale. En 1994, Bertrand-Puma lance sa première machine Fermentolevain, qui reproduit le processus naturel de la fabrication du pain. Elle va permettre de développer de nouvelles saveurs et remportera le Trophée de l'Innovation au Salon Européen. Les boulangers professionnels sont toujours plus nombreux à s'intéresser à cette invention, conscients de ses avantages en tant qu'alternative aux pains industriels. Le nom Fermentolevain, ou « Fermento », est devenu courant dans le secteur. Aujourd'hui, le Fermentolevain permet d'adapter la quantité de levain naturel à la production. Tous les modèles garantissent la conservation d'un levain-chef plusieurs jours et la production du levain frais dans le respect des règles d'hygiène. Son nouveau design raffiné, tout en acier inoxydable, sa nouvelle interface tactile V-Touch et son système de pesée rendent son utilisation intuitive et confortable.

Les atouts du Fermentolevain

- Qualité et goût améliorés
- Développement rapide du levain
- Hygiène parfaite et maîtrisée
- Simplicité d'utilisation
- Processus 100 % biologique
- Produit économique et rentable

LES MAÎTRES SUPRÊMES DE LA CUISINE

Baron a fait bien du chemin depuis 1995. Après avoir renouvelé son image, l'entreprise réunit tous les atouts pour devenir la marque de confiance des chefs cuisiniers, explique son directeur général, **Marco D'Ambrogio**.

Par Andrea Tolu



Ci-dessus :
Marco D'Ambrogio

À gauche : le nouveau
style de la ligne
Queen série 700

Marco D'Ambrogio est entré chez Baron comme directeur général fin 2014. À l'époque, cela faisait 20 ans que l'entreprise était sur le marché des cuisines commerciales, où elle s'était fait une renommée très traditionnelle. « Quand je suis arrivé, Baron était perçue comme une marque trop statique par rapport aux évolutions des demandes », relève le manager.

Trois ans plus tard, l'entreprise a clairement amélioré sa stratégie marketing, son organisation interne et son réseau de vente. Les produits ont aussi été améliorés, tant en termes de technologie

que de matériaux et de design. La nouvelle gamme de cuisines Queen en est un parfait exemple. Le design des séries 700 et 900 a été complètement renoué, en utilisant davantage d'acier inoxydable AISI 304 et en insérant, tout au long des équipements, une barre qui offre un appui aux chefs tout en embellissant la cuisine.

Un nouveau modèle, dénommé Talent, est apparu dans la série 900. Il s'agit d'une machine tout-en-un qui fait office de plaque grillade, sauteuse, cuit-vapeur, bain-marie, cuiseur de pâtes et mijoteuse. « Talent, c'est l'avenir de la cuisine », affirme Marco D'Ambrogio.

« Notre ambition est de servir au mieux les secteurs de la restauration, des bistrot chics aux hôpitaux en passant par les fast-foods »

« Nous commençons tout juste à explorer le potentiel de cette nouvelle approche et voulons la développer ultérieurement. L'objectif est de satisfaire nos clients tout en restant fidèle à l'histoire de la marque. »

EXPERTS ET SPÉCIALISTES

Respecter l'histoire de Baron ne veut pas dire conserver uniquement son style classique et intemporel. « Être une marque généraliste fait aussi partie de son identité. Sur le marché de la restauration, il y a les généralistes et les spécialistes. Les premiers fournissent la cuisine dans sa totalité tandis que les

seconds se concentrent sur des éléments précis comme les fours, les cuisinières à gaz ou les réfrigérateurs », explique Marco D'Ambrogio.

Malgré son expérience du côté des spécialistes comme directeur des ventes pour un fabricant de fours, il n'a pas souhaité orienter Baron dans cette direction, mais il a apporté sa passion pour la technique et le service client. Il en résulte une réorganisation complète du service pré et après-vente. L'entreprise propose désormais des projets clés en main mais aussi des formations, des démonstrations, ainsi qu'une boutique en

ligne pour les pièces détachées.

Aujourd'hui, Baron peut encore se définir comme une entreprise généraliste, riche de professionnels spécialisés.

« Notre ambition est de servir au mieux les secteurs de la restauration, des bistrot chics aux hôpitaux en passant par les fast-foods », détaille-t-il. Le catalogue de Baron comprend quatre-mille références et une gamme complète de plans de cuisson, fours, cellules de refroidissement, plans de travail, vitrines et lave-vaisselle. Grâce à des solutions sur mesure, chaque client pourra trouver son bonheur chez Baron.

ROBUSTE, FIABLE, FLEXIBLE

Trois succès qui illustrent la capacité de Baron à satisfaire au mieux les besoins de tous les secteurs de la restauration



PERPETUAL ROME

Perpetual Rome est un beau restaurant gastronomique de Rome comprenant une école de cuisine qui est un véritable laboratoire de recherche et développement.

Baron a proposé une solution sur trois niveaux : le design, l'agencement et les

équipements. Le restaurant dispose d'une salle de 30 couverts et d'une cuisine de 350 m², pensée pour pouvoir accueillir davantage de chefs dans le futur.

« Baron a conçu une cuisine qui permet d'expérimenter les différentes techniques de

cuisson », raconte le chef Cezar Pradescu. « La cuisine ouverte reflète notre idée de l'hospitalité : ouvrir nos portes aux clients et leur offrir d'excellents plats. C'est un vrai plaisir de travailler dans cette cuisine et la qualité des équipements est rassurante ».



La qualité des équipements Baron permet aux chefs du Perpetual Rome de travailler en toute sécurité





LE CEDRARE

Le Cedrare est à la fois un restaurant familial et un élégant lieu de réception qui a pour cadre une splendide villa du XVIIe siècle, située près de Vérone. Sa cuisine conjugue produits locaux et créativité. « Notre carte va du risotto avec du tastasal, un plat typique de la région véronaise, aux sushis »,

explique le chef Marcantonio Sagramoso, également propriétaire des lieux. « C'est toujours une joie d'arriver dans ma cuisine le matin, je ne sais jamais ce qu'il va s'y passer. La cuisine, c'est un peu comme la peinture, les matières premières ne changent pas mais le résultat

est toujours différent. » Client de Baron depuis 20 ans, Marcantonio Sagramoso apprécie la fiabilité de la marque et la large gamme de solutions proposées. « Je pense que c'est comme dans un orchestre. Plus il y a d'instruments en cuisine, plus il est facile de créer ! ».



THE PROFESSIONAL NURSERY KITCHEN

The Professional Nursery Kitchen est un centre de production situé à Londres qui prépare les repas pour des crèches collectives. Menus variés, rapidité et haut niveau d'hygiène sont les maîtres mots. « Ce que j'aime le plus dans notre cuisine, c'est sa fiabilité. Elle nous donne les mêmes résultats, jour après jour, quel que soit le repas préparé », affirme Jonathan Player, directeur général de l'entreprise. « Notre travail nécessite une production élevée et la cuisine nous le permet. Nous n'avons aucun problème. Les fours fonctionnent à la perfection et disposent d'un programme de nettoyage automatique. Ce qui est fondamental pour nous ».

Après un important travail de redéfinition de l'image de la marque, Baron se lance dans une nouvelle phase. « Il n'y a aucun doute sur la qualité des équipements. Nous devons donc rendre la marque encore plus prestigieuse », insiste Marco D'Ambrogio. Comme toujours, il mise avant tout sur son équipe. « Dans notre secteur, il est difficile de trouver les bonnes compétences. Il faut investir sur les ressources internes en les aidant à progresser. Les gens n'en finissent pas de me surprendre. Face aux difficultés, je constate qu'ils donnent le meilleur d'eux-mêmes. Je pense que chaque manager devrait chercher à valoriser le potentiel de ses collaborateurs ».

LE POINT DE VUE DU DISTRIBUTEUR



Roger Flanagan, directeur général d'Universal Foodservice Equipment, nous raconte sa collaboration avec Baron pour concevoir la cuisine de The Professional Nursery Kitchen

Quel a été le rôle d'Universal Foodservice Equipment ?
Nous avons fourni et installé les produits Baron, selon le projet de notre revendeur et consultant, PHCC Ltd.

Quand avez-vous débuté ce projet ?
L'installation s'est faite au printemps 2017, mais nous avons commencé à travailler sur le projet un an plus tôt. Le directeur général de PHCC, Steve Hammond, est l'un de mes grands amis. Jonathan Player lui a confié ce projet puis Steve m'a demandé de faire une offre. J'ai invité Steve, Jonathan et son père à visiter le showroom de Baron en Italie. Ils ont été immédiatement conquis par la qualité des produits !

Quels ont été les principaux défis à relever ?
Dès le départ, nous avons eu des difficultés avec l'alimentation électrique et les circuits d'eau, qui nous ont obligés à modifier le projet plusieurs fois. Jonathan et Steve ont résolu les problèmes en développant un système très efficace. La clé du succès a été la collaboration entre les différents acteurs du projet.

Quelle est l'innovation majeure dans ce projet ?
Nous avons installé une énorme chambre froide divisée en différentes sections, avec la cuisine au centre. Mais la plus grande innovation, c'est le système d'alimentation automatique qui achemine l'énergie vers les différents équipements, en fonction des besoins.

Comment décririez-vous la relation entre votre entreprise et Baron ?
Universal travaille avec Baron depuis 19 ans. J'ai été le premier à implanter la marque au Royaume-Uni. J'ai découvert la famille Baron lors de salons internationaux et j'ai toujours aimé leurs produits, très élégants. Nous sommes les seuls à importer et vendre leurs équipements au Royaume-Uni. Nous avons maintes fois travaillé ensemble, avec succès.

En quoi Baron est-il un bon partenaire ?
Avec le temps, nous avons appris à bien nous connaître et nous avons instauré une relation de confiance réciproque. Le département conception et développement de Baron est très efficace. Il nous aide avec des schémas et des informations techniques. Nous sommes fiers de faire partie de la « famille Baron ».

LES DONUTS SE DONNENT EN SPECTACLE !

Difficile de résister aux donuts bien faits. Avec son système indépendant et polyvalent, Belshaw Adamatic permet de les fabriquer dans les règles de l'art n'importe où. Rencontre avec Irene Kimmerly, vice-présidente des ventes. Par Jim Banks



Le donut, par sa simplicité, a quelque chose d'universel et son parfum est carrément irrésistible ! Pas étonnant que les centres commerciaux tiennent tous à avoir leur stand à donuts, pour le plaisir des clients. Avec le nouveau Donut Robot de Belshaw Adamatic, leur confection devient un véritable jeu d'enfant.

L'intérêt du Donut Robot, c'est qu'il est mobile et ne nécessite pas de conduit d'évacuation. Il peut être installé dans n'importe quel lieu commercial très fréquenté et permet de servir les clients en quelques minutes. L'objectif des concepteurs du robot était de créer une hotte sans évacuation externe pour une utilisation en intérieur, avec un processus de friture aussi simple que possible. Un objectif pleinement rempli. L'opérateur doit seulement remplir l'entonnoir pour qu'en deux minutes, le donut apparaisse. La machine peut être customisée à l'effigie d'une marque.

« L'unité de cuisson, indépendante et sans évacuation, est complète », détaille Irene Kimmerly, vice-présidente des ventes chez Belshaw Adamatic Bakery Group. « Plus besoin d'une hotte standard avec évacuation. Le système s'adapte à tout type de branchement, il est équipé d'un dispositif anti-incendie et peut être facilement personnalisé.

Cerise sur le gâteau : on peut l'utiliser aussi bien en intérieur qu'en extérieur. Et l'ensemble du processus de fabrication est bien visible. »

LA SIMPLICITÉ AVANT TOUT

Pour l'opérateur, le Donut Robot c'est la simplicité même. Il est équipé d'un plateau tournant – le Roto-Cooler – qui récupère les donuts automatiquement après la friture. Le système de filtration EZMelt permet de garder l'huile de friture propre. L'opérateur peut en ajouter à tout moment sans devoir interrompre la friture.

Entre deux utilisations, le Donut Robot peut facilement être déplacé grâce à son évacuation dépourvue de conduit et d'évacuation externe. On peut le repositionner de manière à ce que les clients aient une bonne visibilité du produit et de la marque. « Cette machine, qui capte vraiment l'attention et s'adapte à tous types de lieux, est très polyvalente de par sa mobilité et sa facilité d'utilisation », souligne Irene Kimmerly. « Nos clients l'utilisent aux quatre coins du monde et la personnalisent selon leurs goûts. Ça va vraiment au-delà de ce que proposent nos concurrents sur ce marché. »

« Avec notre système, vous pouvez utiliser la recette que vous voulez. Fiable et résistant, il ne requiert aucune formation spécifique. Il suffit de remplir l'entonnoir et d'allumer la machine. Les utilisateurs apprécient ses fonctionnalités, sa polyvalence, sa simplicité et son côté ludique. Nous voulions en faire un petit théâtre du processus de fabrication des beignets et c'est réussi : il y a toujours des enfants, le nez collé à la vitre, en train de regarder les donuts se faire. »

Belshaw a déjà vendu le Donut Robot à Whole Foods et Wegmans, aux États-Unis ; aux enseignes de distribution internationales, Costco et Sam's Club, à de nombreux casinos, universités et commerces, partout dans le monde. Attendez-vous à en croiser un tout près de chez vous dans peu de temps ! ■

BELSHAW EN CHIFFRES

- Belshaw a été fondée en **1923**
- Adamatic a été fondée en **1962**
- Adamatic Belshaw est née de la fusion des deux marques en **2007**
- Capacité de production du système Insider Ventless Donut-Mark II : **400** donuts standard et **109** douzaines de mini-donuts à l'heure
- Capacité de production du système Insider Ventless Donut-Mark V : **600** donuts standard et **163** douzaines de mini-donuts à l'heure
- Service après-vente : toutes les pièces sont garanties **1 an**

AUTOUR DU MONDE



TROPICAL SMOOTHIE CAFE CHOISIT MENUMASTER® POUR SES CUISINES

Avec 600 magasins ouverts aux États-Unis depuis 1997, la chaîne Tropical Smoothie Cafe, basée en Floride, a trouvé la solution idéale avec les fours Menumaster pour obtenir des produits dorés à souhait, tout en préservant la fraîcheur des légumes à l'intérieur de ses wraps et paninis. Les magasins sont équipés d'au moins un four Menumaster et tous les nouveaux en ont deux. Grâce à une cuisson 15 fois plus rapide qu'avec un four traditionnel, et à la possibilité de combiner fonctions micro-onde, convection ou infrarouge, les fours Menumaster sont totalement multifonction. De faible encombrement, ils ne nécessitent pas de hotte et garantissent des économies d'énergie. www.acpsolutions.com



Un four Menumaster a une vitesse de cuisson 15 fois plus rapide qu'un four traditionnel



PARTENARIAT TRÈS COOL ENTRE ELECTRO FREEZE ET THE KRystal COMPANY

Quand la chaîne de restaurants The Krystal Company a décidé d'élargir son offre de desserts, elle a misé sur les glaces pour proposer d'un côté du « sucré et froid », de l'autre du « chaud à la vapeur ». Pour cette nouvelle ligne de produits, il était essentiel de trouver la machine soft-service idéale. Après avoir étudié plusieurs options, le choix s'est arrêté sur Electro Freeze. Will Costello, vice-président du département de production de Krystal, avait déjà travaillé avec Electro Freeze.

Il connaissait parfaitement la qualité et la fiabilité des machines. Dans 20 % des magasins Krystal, c'est le modèle 15RMT à grande productivité qui a été installé, tandis que les autres points de vente utilisent le CS600. Grâce aux produits Electro Freeze, Krystal a enrichi son menu de coupes, cônes et smoothies, avec la possibilité de réaliser plus de 100 types de frappés onctueux, aux fruits aux légumes.

www.electrofreeze.com



EGRO ZERO VIENT EN AIDE AUX HÉROS LOCAUX

Grâce à leur esprit entrepreneurial, mais aussi leur envie de faire quelque chose de très atypique, Amy et Ben Wright, les fondateurs de Bitty & Beau's Coffee, à Wilmington, en Caroline du Nord, ont remporté le prix « Héros de l'année 2017 ». Une récompense décernée par la chaîne CNN. La grande boutique, qui porte le nom des deux enfants du couple, nés avec le syndrome de Down, emploie quarante personnes. Toutes sont porteuses de handicap. En effet, Amy et Ben Wright souhaitent donner une chance aux personnes atteintes de troubles mentaux, ou moteurs, et dont le taux de chômage atteint plus de 80 % aux États-Unis. Leurs employés n'ont aucune qualification spécifique mais les Wright ont trouvé l'équipement parfait : la machine à expresso Zero de Egro. Son écran tactile leur permet de préparer très facilement une tasse de café de grande qualité. « De cette manière, notre équipe peut beaucoup mieux se concentrer sur le service. Or, le service est, sans conteste, le facteur clé de notre succès », assure Amy Wright. www.ranciliogroup.com



LA TRANCHEUSE ARC !™ D'EDLUND : UN ALLIÉ INCONTOURNABLE EN CUISINE

Même si son succès s'est construit, au fil des ans, sur ses délicieuses croquettes et ailes de poulet, la chaîne de restaurants Zaxby a introduit dans ses menus une sélection de salades (Zalads™) pour ceux qui préfèrent manger léger. Mais composer des salades est complexe et la manipulation des ingrédients est contraignante. Pour simplifier leur préparation, après avoir testé sans succès d'autres appareils, Zaxby a choisi ARC ! d'Edlund. Cette trancheuse manuelle pour fruits et légumes permet de couper aussi bien les produits tendres, comme les tomates, que les légumes durs comme les pommes de terre. Facile à utiliser et sécurisée, ARC ! réduit notablement les temps de préparation. Zaxby a aussi adopté la nouvelle série, Premier d'Edlund, de balances à portion digitales pour améliorer l'efficacité dans le travail.

www.edlundco.com

FREEZE&GO DE CARPIGIANI : LA CENTRIFUGEUSE COMPACTE PENSÉE POUR LES CHEFS

Freeze&Go de Carpigiani est une centrifugeuse compacte de comptoir. Elle permet de produire une véritable glace artisanale en 5 minutes seulement. Grâce à Freeze&Go, les restaurants peuvent ainsi enrichir leurs menus de façon créative, pour le plaisir des clients. La machine occupe peu de place. Elle ne fait que 55 cm de profondeur. Mais elle garantit les mêmes prestations qu'une centrifugeuse haut de gamme, en termes de qualité et de consistance. Il suffit de verser le mélange réfrigéré dans le bol de la Freeze&Go et d'appuyer sur le bouton de démarrage. Résultat : en 5 minutes, un signal sonore vous annonce que la glace est prête. Lorsque le cycle est terminé, quelques secondes suffisent pour recommencer. Qui plus est, le nettoyage et l'entretien sont tout aussi simples et rapides. www.carpigiani.com



ICE-O-MATIC PRÉSENTE LA SÉRIE ELEVATION

Soixante-dix invités d'honneur, venant de toute la Chine, ont assisté à la présentation de la nouvelle série Elevation de Ice-O-Matic qui s'est déroulée au Four Points By Sheraton de Shanghai, Pudong. Installée dans ce pays depuis plus de 20 ans, Ice-O-Matic a construit des relations solides avec différents partenaires commerciaux. « Nous sommes heureux d'avoir partagé ce moment très chaleureux avec nos partenaires et amis », se félicite Kitty Cheng de Ice-O-Matic. Née d'un travail de conception qui a duré 5 ans, la série Elevation est un concentré du savoir-faire d'Ice-O-Matic qui mise sur la simplicité raffinée, pour le plaisir de ses clients aux quatre coins de la planète. www.iceomatic.com



CRÉATIVITÉ SANS LIMITES AVEC CHAMELEON DE WILLIAMS

Vous n'avez jamais rêvé d'un réfrigérateur léopard ou effet marbré ? Avec Chameleon de Williams, ce rêve devient une réalité ! Grâce à un revêtement en vinyle, respectueux des normes de sécurité alimentaire, l'entreprise propose des produits au design personnalisé, en fonction des goûts des clients. Le revêtement peut s'adapter à tous les modèles Williams, des réfrigérateurs de comptoir aux armoires réfrigérées.

« Chameleon, est une solution parfaite pour se distinguer et surprendre. C'est un vrai spectacle ! », assure Malcolm Harling, le directeur des ventes & marketing chez Williams Refrigeration. Les clients disposent d'un large choix de textures et Chameleon peut être réalisé avec des couleurs RAL ou Pantone. « Les réfrigérateurs feront ainsi partie intégrante du décor d'une cuisine et ajouteront une touche originale à tout type d'ambiance », explique Malcolm Harling. www.williams-refrigeration.co.uk

CREAM ET MOFFAT : UNE ALLIANCE À VOTRE SERVICE

En 2010, la société familiale CREAM, basée en Californie, avait un objectif très simple et clair : servir d'excellents desserts à la glace. Après avoir créé 35 points de vente, en huit ans, Jimmy et Gus Shamieh ont ouvert des boutiques en Californie, au Nevada,

en Floride et au Colorado. Ils prévoient de s'étendre sur tout le territoire américain. Brownie, tacos et gaufres sont préparés à la demande et cuits à l'instant, grâce aux fours à convection E3ID4 de Moffat. Une référence en termes de multifonctionnalité et pour les préparations rapides. Moffat a débuté sa collaboration

avec CREAM dès sa création et continue de l'accompagner. La société américaine va installer, dans chaque boutique, deux fours Moffat choisis pour leur design compact et la possibilité de programmer les fonctions. www.moffat.com



AVEC BACKMASTER GENIUS MT D'ELOMA, LA CUISSON EST UN JEU D'ENFANT

Qu'il s'agisse de viennoiseries ou de snacks, avec la version Backmaster de GENIUS MT d'Eloma, la cuisson devient ultra-simple et sécurisée. Le four peut être utilisé dans des boutiques, des stations-service, ou encore à l'occasion d'événements commerciaux. Il donne des résultats fiables et de haute qualité. La version pour fournils de GENIUS MT est équipée de tout ce dont a besoin un boulanger. L'ouverture électrique de la porte garantit l'arrêt de la cuisson en fin de programme. L'interface graphique, avec les modalités de cuisson spécifiques à la fabrication du pain, est tout à fait personnalisable pour chaque application et chaque opérateur. Les programmes pour le pain, les snacks et le déjeuner garantissent la couverture des demandes journalières. Le panier Vario (optionnel) permet de ranger les plateaux gastronomes ou traditionnels. Tandis que la hotte Multi-Eco condense la vapeur, ce qui contribue à l'assainissement de l'air dans la cuisine. www.eloma.com





CHEZ SPIROU, C'EST COMENDA QUI FAIT LA VAISSELLE !

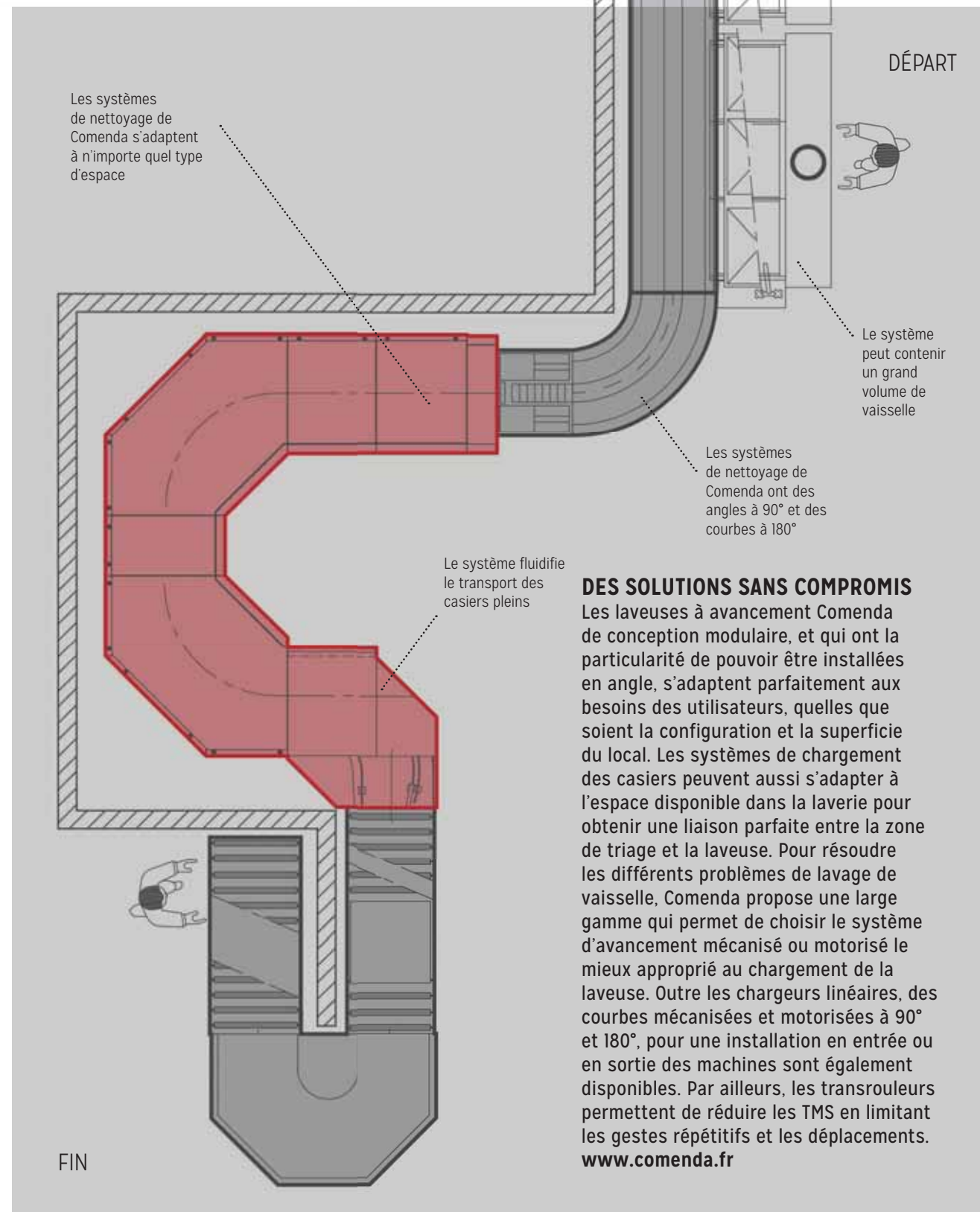
Inauguré en juin 2018 à Montoux, dans le Vaucluse, le parc Spirou Provence fait confiance aux équipements de laverie Comenda. Présidé par Daniel Buillard, qui a dirigé pendant 14 ans le Futuroscope de Poitiers, où opère Comenda depuis 20 ans, ce parc comprend trois restaurants. Le Moustic (170 places), Le Vroup (250 places), La Terrasse de Spirou (250 places) et une cuisine centrale de 300 m². « Nous avons équipé Le Moustic et Le Vroup de deux machines à capot, d'une capacité de 1000 et 1800 assiettes/heure, et d'une laveuse frontale de la ligne Elea. La cuisine centrale est dotée d'un lave-batterie avec convoyeur à doigts et d'une pompe à chaleur garantissant 30 % d'économies d'énergie », explique Pascal Malrieu, directeur régional de Comenda. Les fondateurs du parc thématique comptent profiter de l'engouement pour ces lieux dont la fréquentation évolue d'au moins 5 % par an. Les équipements de laverie ont été dimensionnés pour bien accompagner la croissance. Le parc Spirou table sur un million de visiteurs, d'ici 5 à 7 ans. www.comenda.fr



Le nouveau design Silko permet d'optimiser l'espace en cuisine et donc la préparation des plats

ESSENCE DYNAMIC DE SILKO : ESSENTIEL ET PRATIQUE

Silko sait concevoir un environnement de travail fonctionnel et pratique, même dans les cuisines les plus petites. Sa ligne Essence Dynamic est équipée de tiroirs intégrés de différentes tailles, à la place des portes dans les parties inférieures et pouvant être dotées d'accessoires spécifiques. Le design a été pensé pour réduire au minimum les déplacements en cuisine et pour optimiser les espaces. Ce qui permet de travailler dans un environnement ordonné et confortable. La version complète de la ligne Essence Dynamic permet aux opérateurs d'avoir tout à portée de main, jusqu'à l'angle le plus reculé de la cuisine. Pour gagner encore plus d'espace, diverses options de rangement sont disponibles. www.silko.it



ALADDIN TEMP-RITE® ET HCA® HEALTHCARE AMÉLIORENT L'ASSISTANCE AUX SOINS

Deux entreprises basées à Nashville poursuivent leur collaboration depuis un demi-siècle. Le Park View Hospital de HCA Healthcare a d'ailleurs inauguré le premier produit réalisé par Aladdin. Il s'agit d'un plateau isolé qui a totalement révolutionné le service de distribution des repas au sein des hôpitaux et des cliniques. Aladdin a ensuite fabriqué des systèmes de réchauffage

à convection, à conduction et à induction. Les deux entités ont ainsi travaillé de pair pour offrir aux patients des repas préparés dans de bonnes conditions. Aux États-Unis, désormais tous les hôpitaux HCA Healthcare utilisent les systèmes de distribution Aladdin, ce qui leur permet de servir de délicieux plats, riches en nutriments. Durant ces 50 années de collaboration, les entreprises ont visé un même objectif : améliorer la qualité de vie des patients hospitalisés. www.aladdintemprite.com



NOS MARQUES DANS LE MONDE



CUISSON

ALPHATECH

Amana
Commercial
MENUMASTER
Commercial

ambach



baron

eloma



Falcon

LAINOX
DEVICE FOR COOKING

MARENO
ENJOY YOUR KITCHEN

metos

MOFFAT

jem

OLIS

weinnovate cooking

ROSINOX
Grandes Cuisines

SILKO
IDEAS. WELL DONE



BOULANGERIE
ET PÂTISSERIE

Belshaw
Adamatic

BERTRAND
PUMA
La grille boulangère

BONGARD

XCFI

ESMACH

MONO

Povailier



STOCKAGE, PRÉPARATION
ET DISTRIBUTION
DE REPAS

Aladdin Temp-Rite
Dental by Degussa

AUREA
advanced food preparation equipment

burlodge
TOGETHER, WE WORK

Eclunel
"Innovation Reborn"

METRO

Stierlen

temp-rite



RÉFRIGÉRATION

BEVERAGE-AIR

FRIGINOX
LE FROID PROFESSIONNEL

friulinox
refrigeration excellence

hiber
THE FUTURE OF CHILLING

Polaris
PROFESSIONAL REFRIGERATION

Tecnomac

VICTORY

williams



LAVAGE

Champion

GMA

COMENDA

DIHR

grandimpianti
intelligent laundry equipment

HONVED

KROMO
EXCELLENCE IN DISHWASHING

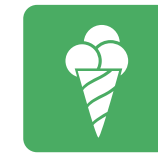
MOYER
DIEBEL

NORDIEN-SYSTEM

RENDISK

WASHTECH
STARLINE
PROFESSIONAL WASH SYSTEMS

Wexiödisk



DISTRIBUTEURS
DE CRÈMES GLACÉES
ET DE BOISSONS

CARPIGIANI

Electro Freeze

GBG

ICETEAM
927
BiB

ICETEAM
927
cattabriga

ICETEAM
927
COLDEUTE

ICETEAM
927

ICETEAM
927
PROMAG

Sencotel



FABRICATION DE GLACE
ET DE GLAÇONS

BAR LINE
ICE MACHINES

Icematic

Ice-O-Matic
Ice. Pure and Simple

Scotsman

SIMAG



MACHINES À CAFÉ

EGRO
SWISS COFFEE TECHNOLOGY

PROMAC
Italian espresso machines

RANCILIO
Coffeeing the World



ÉTUDES, DISTRIBUTION
ET SERVICES

ALI
GROUP
意亚立餐饮设备(上海)有限公司
CHINA

ALICOMENDA

ALICONTRACT

GRANDIMPIANTI
ENGINEERING & CONTRACTING

Kreffit

metos
marine

metos
kitchen intelligence

MILLER S
VANGUARD

SERVICELINE

VOS PARTENAIRES DANS LE MONDE

AFRIQUE | AMÉRIQUES | ASIE | AUSTRALIE ET NOUVELLE-ZÉLANDE | EUROPE

Ali Group Quartier Général

Via Gobetti, 2a | Villa Fiorita
20063 Cernusco sul Naviglio
Milan | Italie
Téléphone +39 02 921991
italy@aligroup.com

Ali Group Afrique du Sud

P.O. Box 30072 Jetpark 1467
Unit 4 Lakeview Business Park
8-10 Yaldwyn Road | Jetpark | Boksburg, RSA
Téléphone + 27 11 826 6742/1
southafrica@aligroup.com

Ali Group Afrique et Moyen-Orient

Unit 603 & 604, Building 1B
Dubai Design District
Dubai, UAE
Téléphone +971 4510 8200
middleeast@aligroup.com

Ali Group Allemagne

Lochfeldstraße 28
76437 Rastatt
Allemagne
Téléphone +49 7222 1597740
germany@aligroup.com

Ali Group Amérique latine

Balcarce 355 – PB
Ciudad Autónoma de Buenos Aires
Argentine
Téléphone +54 11 4331 0550
latinamerica@aligroup.com

Ali Group Australie

740 Springvale Road | Mulgrave
Melbourne Vic. 3170
Australie
Téléphone +61 3 95183888
australia@aligroup.com

Ali Group Brésil

Av. Dom Pedro I, 513
Vila Monumento
São Paulo-SP | CEP. | 01552-001
Téléphone +55 11 20618207
brazil@aligroup.com

Ali Group Canada

2674 North Service Rd.
Jordan Station | Ontario
LOR 1S0 Canada
Téléphone +1 905-562-4195
canada@aligroup.com

Ali Group Chine

MTR Cloud Center, 3rd Floor, Suite A
619 Caoyang Road Putuo District
Shanghai 200063 | Chine
Téléphone +86 21 6285 5858
china@aligroup.com

Ali Group États-Unis

101 Corporate Woods Parkway
Vernon Hills, IL 60061
États-Unis
Téléphone +1 847-215-6565
usa@aligroup.com

Ali Group France

17-19 Avenue Gaston Monmousseau
93240 Stains
France
Téléphone +33 1 48216325
france@aligroup.com

Ali Group Hong Kong

Unit C, 12/F. | Roxy Industrial Centre
58-66 Tai Lin Pai Road
Kwai Chung, N.T. | Hong Kong
Téléphone +86 852 2407 5422
hongkong@aligroup.com

Ali Group Japon

Toei Mishuku Building
5F 1-13-1 Mishuku | Setagaya-ku
1540005 Tokyo, Japon
Téléphone +81 3 5779 8850
japan@aligroup.com

Ali Group Nouvelle-Zélande

45 Illinois Drive
Izone Business Hub | Rolleston, 7675
Nouvelle-Zélande
Téléphone +64 3 9836600
newzealand@aligroup.com

Ali Group Royaume-Uni

Bryggen Road | North Lynn Industrial Estate
Kings Lynn, Norfolk
PE30 2HZ | Royaume-Uni
Téléphone +44 1553 817 000
uk@aligroup.com

Ali Group Russie

Skladochnaja Str. 1 St. 18 | Off. 205
127018 Moscou
Russie
Téléphone +74 955 803360
russia@aligroup.com

Ali Group Singapour

140 Paya Lebar Road
#08-09 AZ @ Paya Lebar
Singapour 409015
Téléphone +65 6738 5393
singapore@aligroup.com



Le nouveau stade de Perth peut accueillir 60 000 fans pour des matchs et 70 000 spectateurs pour des concerts. Il offre plus de 50 lieux de restauration pour tous les goûts



RÉDACTRICE EN CHEF
Elena Faccio

RÉDACTRICES EN CHEF ADJOINTES
Anna Lisa Scarano,
Erika Testoni

CONSULTANT ÉDITORIAL ET CONCEPTION GRAPHIQUE
Progressive Content
Londres, Royaume-Uni
progressivecontent.com

JOURNALISTES-RÉDACTEURS
Jim Banks, Anne Belli,
Elly Earls, Sandra Haurant,
Michael Jones, Thomas
Lawrence, Marz Ozias,
Juliette Rivens, Andrea Tolu

PHOTOGRAPHIES
Marco Santi Amantini,
Luca Bellus, Peter Bennetts,
Denis Dalmasso, Sander
De Wilde, Andrew Haslam,
Kathryn Gamble, Marco
Recalchi, Claudio Sforza,
Optus Stadium, Susan
Wright

IMPRIMEUR
Buxton Press, Royaume-Uni

SIÈGE DE LA RÉDACTION
Ali Group
Via Gobetti, 2 - Villa Fiorita
20063 Cernusco sul Naviglio
Milan - Italie
Téléphone : + 39 02 921991
www.aligroup.com

UN LEADER MONDIAL

Ali Group est le plus grand et le plus diversifié des groupes internationaux dans l'univers de l'hôtellerie et de la restauration. Fondé en Italie en 1963, il réunit des entreprises dont le savoir-faire et les traditions remontent à plus d'un siècle ainsi que de prestigieux noms de l'industrie.

Ali Group conçoit, produit et commercialise une large gamme d'équipements pour la restauration rapide, collective ou de luxe. Avec 76 marques, 57 sites de production et plus de 10 000 employés dans 30 pays, il est présent dans tous les secteurs du marché, y compris ceux des machines à café et de la fabrication de glace et de glaçons.

www.aligroup.com

