



tation sont devenues de plus en plus fortes, comme on le souligne du côté de chez Unilever Glaces (Miko, Cornetto, Solero, Magnum, Carte d'Or). Il y a en effet une prise de conscience des conséquences à long terme de notre alimentation sur la santé, et, une préoccupation croissante face à la montée de l'obésité : 12,4 % des Français seraient concernés selon l'enquête Obépi 2006. La glace n'échappe donc pas à cette tendance de fond. L'idée de l'industrie est de réhabiliter l'image de la glace et changer la perception qu'en ont les consommateurs. La glace ne doit plus apparaître comme un « plaisir sucré » mais comme un « plaisir équilibré ». Cette nouvelle stratégie, dont on aurait tort de ne pas s'inspirer, s'articule ainsi autour de 2 initiatives.

Un, revenir à l'authenticité des ingrédients qui composent les glaces : lait, fruits, chocolat avec des recettes simples, sans arôme ni colorants artificiels, avec une sélection de l'origine des ingrédients et une mise en avant de la saveur des fruits.

Et, deux, apporter des alternatives innovantes aux consommateurs en quête de vitalité. On pourrait ajouter également l'aspect gourmand qui voit par exemple Carte d'Or lancer une crème glacée Marron aux morceaux de marrons confits, ou encore un sorbet Plein Fruit Quetsche avec une teneur en fruits de 47 %.

Aucun doute, les recettes innovantes (pâtisseries, inclusions plus généreuses, textures inédites, fruits intenses, etc.) et les parfums saisonniers participent au renouvellement des gammes et suscitent les actes d'achat. Et à chacun de constater que la croissance passe également par une mise en scène valorisante sur les points de vente. D'ailleurs, on constate que les artisans qui mettent en valeur leurs entremets glacés dans des vitrines dédiées, ont de beaux résultats. Reste à ceux de la restauration à penser à proposer de la glace en dessert, entre crèmes glacées, sorbets plein fruit et recettes originales. Ce, d'autant que la glace peut rapporter 10 000 € par an... en vendant 6 coupes par service. Carte d'Or Professionnels dont la large gamme s'adresse aux restaurateurs et glaciers, a fait le calcul : pour une coupe classique vendue 5,80 € TTC, sachant que le coût de revient est de 1,28 €, la marge par coupe est de 3,52 €. Il suffit dès lors de multiplier par le nombre de services et de jours... intéressant, non ? ■

La glace,

du « plaisir sucré » au « plaisir équilibré »

Si le vrac et les produits enfants sont à la baisse, les spécialités à partager et celles de fin d'année sont à la hausse. Aucun doute, les Français aiment la glace. Mais 2007 devrait voir une tendance plus que jamais accentuée sur le bien-être et la santé... montée de l'obésité oblige. Désormais, la glace n'est plus un plaisir sucré, mais un plaisir équilibré.

On le sait, les Français sont particulièrement gourmands des desserts. Près d'un Français sur deux (46 %) termine toujours son repas par une note sucrée, et plus d'un sur trois le fait de temps en temps. Et, sur le podium des desserts préférés, la glace trône d'autant plus que les industriels multiplient les nouveautés et parfums. Une innovation et un renouvellement des gammes qui agissent comme de véritables stimulants. Ainsi, plus de 8 millions de pièces de Cornetto ont été vendues en Restauration Hors Foyer (RHF) pendant la saison 2006, soit + 8,5 % en volume (source Unilever). Résultat, pour mieux séduire les 15/25 ans, un nouveau Cornetto va sortir avec un « couvercle » en chocolat craquant et noix de cajou, glace parfum vanille et sauce caramel. Dans le registre enfant, ce sont les personnages qui marchent. Plus d'1,3 million du héros des cours de récré Titeuf vanille sauce citron ont été vendus l'année dernière, et Miko le décline cette année en parfum vanille sauce fraise. Toutefois, la grande ambition des industriels en 2007 va être de changer l'image de la glace. En effet, la tendance est plus que jamais au bien-être et à la santé. Jamais les préoccupations liées à la santé n'ont été aussi importantes. Dans un contexte de baisse de pouvoir d'achat, les dépenses de santé font partie des sept postes de dépenses qui augmentent plus vite que la moyenne. Par ailleurs, les exigences des consommateurs en matière d'alimen-

Osez les dessous en couleur !



THIBAUT BERGERON
créateur d'emballages

Le Parc - 56190 MUZILLAC - Tél. 02 97 26 29 26
Fax : 02 97 26 29 00 - www.thibault-bergeron.com

apporte du moelleux et fixe les arômes des crèmes glacées (en bloc 1 kg). Ajoutez également, pour la glace en restauration ou salon de thé, la Crème sucrée vanillée Président Professionnel déjà sucrée et vanillée, elle est prête à être lioisonnée (Bouteille UHT 1 L ou 5 L), et, la Crème fouettée vanillée Président Professionnel en aérosol 500 g.

Tel : 02 99 26 66 66
Fax : 02 99 26 64 70

Marrons Imbert

Cette maison d'Aubenas propose des marrons glacés, marrons confits au sirop, crème de marrons, pâte et purée de marrons; au total, 12 références.

Pour la glace en boutique, la maison Imbert propose la Crème de marrons 4/4 1 kg net et 5/1 5 kg net, la Pâte de marrons 4/4 de 1 kg net et 3/1 de 3 kg net, les Brisures de marrons au sirop 3/1 de 3,5 kg dont 2 kg net égoutés, les Seaux de brisures de marrons glacés de 7,5 kg net. Pour la glace en restauration, la Crème de marrons et brisures de marrons au sirop. Enfin, côté nouveautés, la Crème de marrons 5/1 et Pâte de marrons 3/1.

Tel : 04 75 35 13 39
Fax : 04 75 35 57 49
Email : contact@marrons-imbart.com

Nikaia Ice Cream

Nikaia Ice Cream propose fournitures et matériel pour les glaciers artisans.

Ainsi, dans ses gammes : Machines, Vitrines, Pots en carton et en plastique, Accessoires en plastique, Plexiglas et inox, Vaisselle jetable, Boîtes isothermes, Cornets gaufrette, Bases pour crèmes et sorbets, Pâtes, Arômes, Extraits naturels, Fruits secs, Sucres...

Au total, plus de 300 références, sans oublier les vitrines Orion que l'entreprise commercialise.

Pour la glace en boutique, Nikaia vous propose de contribuer à la préservation de l'environnement avec la Tour de Refroidissement qui permet d'économiser 95 % de l'eau consommée par les turbines, les pasteurisateurs, les vitrines. Elle peut s'installer à l'intérieur ou à l'extérieur.

Ajoutez la base pour crème EBASCR10, 100 g de base par litre de lait, conditionné en sachet de 2,5 Kg. Notre base pour sorbet EBASSO 100, 100 g/Kg, conditionné en sachet de 2,5 Kg. Les

bases sont très faciles d'utilisation et donnent d'excellents résultats. Les marbrages, pour décorer et parfumer votre glace qui existent en nombreux parfums : Fraise, Amarena, Fruits des bois, Pomme cannelle, Orange/pêche... conditionnés en bocaux de 2 Kg, ainsi que Chocolat blanc coco, Chocolat blanc riz soufflé, Choco-noisette, Choco-biscuit... conditionnés en seaux de 4 à 6 Kg, selon les références.

Nikaia propose également des cornets gaufrette haut de gamme à la gaufrette fine, peu sucrée, roulée à la main comme autrefois. Les cornets sont très soigneusement emballés pour éviter la casse et permettent une meilleure conservation.

Pour la restauration, Nikaia propose la nouvelle machine 2 en 1 pasteurisateur/turbine EASY FREEZE. La glace est prête en une 1/2 heure. Idéale pour les établissements dont la glace n'est pas l'activité principale.

Enfin, parmi les nouveautés 2007, la nouvelle vitrine 365 d'ORION, avec la possibilité de régler la température entre -20°C jusqu'à +6°C, afin de pouvoir présenter aussi bien de la crème glacée que de la pâtisserie, tout au long de l'année, 365 jours par an.

Ajoutez la nouvelle machine 2 en 1 pasteurisateur/turbine EASY FREEZE qui permet de préparer une glace en 30 minutes. Ce, sans oublier le nouveau marbrage pêche/fruit de la passion en



Idéale pour les établissements dont la glace n'est pas l'activité principale, la nouvelle machine 2 en 1 pasteurisateur/turbine EASY FREEZE de chez Nikaia La glace est prête en une 1/2-heure.

bocal de 2 Kg, et, le nouveau marbrage chocolat blanc/café en pot de 5 Kg.

Enfin, Nikaia Ice Cream propose dès maintenant une solution qui fera du bien à votre consommation d'énergie, à vos machines et à votre portefeuille. La tour de refroidissement de MITA vous permet en effet d'économiser jusqu'à 95 % de l'eau consommée par les pasteurisateurs, turbines et à toute machine à refroidissement à eau. Peu encombrante, elle peut d'ailleurs être installée à l'intérieur ou à l'extérieur. Elle existe en 2 modèles avec des capacités différentes : 25000 et 45000 Kcal/h.

Tel : 04 93 07 10 40
Fax : 04 93 07 92 41
Email : nk@nikaia-icecream.com

Noël Cruzilles

Maître confiseur depuis 1880, Noël Cruzilles propose toute une gamme de fruits confits pâtisseries, pâtes de fruits et cubes de fruits confits. Plus de 350 références parmi lesquelles cédrat, melon 3 couleurs, orange, citron, angélique, clémentine de Corse, pêche, poire, et même un mélange pâtisseries extra : melon vert, melon rouge, abricot, poire, clémentine, pêche, bigarreaux morceaux. Parmi les autres produits pour l'activité glaces, Noël Cruzilles propose des cerisettes semi-confites, des marrons brisures, et des fruits confits assortis morceaux : melon rouge, jaune, vert, poires dorées et rouges, figues dorées et rouges, clémentines ananas, kiwi, pêche, angélique.

Contact : Tel. 04.73.91.24.46.

Orion

Une autre nouveauté présentée au SIGEP 2007 par Orion était la vitrine verticale « START ».

Avec Start, Orion entre impérieusement dans le monde des vitrines verticales avec un produit qui est caractérisé par un design qui est très innovateur, une totale transparence qui permet de montrer au mieux les gâteaux, et une structure de la partie réfrigérée totalement en vitre.

Disponible dans la version Standard (H 1 900 mm ; largeur 700 mm) et Maxi (H 1 900 mm ; largeur 900 mm).

Les étagères peuvent être en vitre ou en inox (à choisir), le groupe est logé à la base.

Au niveau de la technologie disponible : température négative (-18/

20°) avec froid statique ou bien ventilé ; basse température (+6/8°) avec froid statique ou ventilé.

Start peut être canalisé pour garantir la conservation des tous les gâteaux(en glace ou pâtisserie simple).

Tel : + 39 07 31 61 531
Fax : + 39 07 31 61 53 413

PatisFrance-Puratos

PatisFrance-Puratos propose, entre autre, pour les glaciers : Des topping Puratos : caramel, chocolat, fruits rouges. Flacons de 1,1 kg.

Des gammes d'arômes qui sont adaptés à toutes les envies et qui donneront aux réalisations des saveurs riches et raffinées :

Gamme des CLASSIC Puratos (concentrés sans morceaux). Les parfums disponibles sont : abricot, ananas, banane, cerise, citron, coco, fraise, framboise, manque, moka, orange, maracuja. Pots de 1 kg. Gamme des SUMMUM Puratos (concentrés avec morceaux). Les parfums disponibles sont : fruits des bois, noix, pistache. Pots de 1 kg.

Des cornets à glace de diverses tailles.

Des mini gouttes blanches Belcolade (sac de 20 kg) et des mini gouttes chocolat 44 % PatisFrance (paquet de 6 kg ou sac de 25 kg), idéales pour décorer toutes les glaces.

Des pâtes à glacer PatisFrance qui donneront une belle brillance aux cornets à glaces. Références : Brune ou Ivoire. Seau de 4 kg ou carton de 5 kg en palets.

Toute une gamme de décors en chocolat qui agrémenteront les



Orion lance la vitrine verticale Start au design novateur et à la totale transparence.

« 365 » jours par an avec ORION !

La nouvelle la plus intéressante du Sigep 2007 (Salon international de la Glace et Pâtisserie à Rimini) nous arrive d'Orion. En effet, le leader mondial des vitrines a présenté le modèle « 365 », créé pour les pâtisseries, glaciers, chocolateries et magasins polyvalents, ce produit révolutionnera le concept de la vitrine.

La « 365 » est totalement innovatrice, écolocite et réalisée pour être utilisée tous les jours de l'année. Deux grandes nouveautés. La première est le système exclusif de mobilité des étagères et la deuxième la technologie de réfrigération. Le résultat réside dans une superbe structure d'exposition qui vous permet de présenter avec des conditions idéales vos pâtisseries; vos chocolats; ainsi que votre glace.... En fait c'est l'opérateur qui décide de la configuration d'exposition de sa vitrine, surtout quand et dans la partie de la vitrine qu'il préfère. Par exemple vous pouvez utiliser la vitrine « 365 » l'été pour la glace (température -18/-20°) puis la trans-

former facilement en vitrine pâtisserie (température +6/+8°) l'hiver. Vous devrez seulement enlever les bacs à glace, ajouter les plateaux, déplacer les étagères et changer la température d'exercice. Pas plus de 15 min. sont nécessaires. Le reste demeure dans la plus pure tradition d'Orion dont les points forts sont : technologie, fiabilité et style. Orion, à la fiabilité et au style légendaire, a commencé la quatrième révolution industrielle. ■

Pour découvrir la gamme d'Orion et la vitrine « 365 » contactez Orion France :
Tel : (+33) 06 82 95 04 89 ;
Fax : + (33) 06 26 31 00 90
Email : france@clabgroup.it ;
Site : www.orionstyle.com



Informations techniques de la « 365 » :

- Système d'inclinaison Electrique des étagères
- Nouvelle technologie de réfrigération
- Température d'exercice : de -20° à +8° (à votre choix)
- Etagères en verre
- Tableau de commande - tactile - ou bien satellites disponibles
- Mouvement des étagères Electrique avec possibilité de les démonter
- Illumination standard avec fibres optiques pour toutes les étagères
- Revêtement frontal en vitre rétro verni et latéral en bois laqué
- Disponible : immédiatement
- Modèle exclusif et breveté par Orion.

