



Llopis: n'est pas bon four à bois qui veut !

Forte de quarante années d'existence, lors desquelles sa réputation de solidité et d'efficacité n'a jamais été démentie, la marque de fours à bois Llopis poursuit son développement. FMF Services, son distributeur exclusif, basé à Toulouse, fait le point sur sa ligne de fours qui s'appuie sur des caractéristiques jugées exceptionnelles... par ses utilisateurs.



L'artisan qui a travaillé avec un four Llopis en sait long sur ses qualités de chauffe et de cuisson... assurées par une masse réfractaire très épaisse et une véritable maçonnerie.

Une notoriété jamais démentie en quarante ans d'existence, ce ne peut être le fruit du hasard. Si, pour de très nombreux boulangers - jeunes ou très expérimentés - partisans de la tradition, les fours Llopis demeurent "la Rolls des fours à bois", c'est qu'ils ont leurs raisons! La technique pourrait, à elle seule, expliquer cet engouement. Mais il s'y ajoute ce précieux argument marketing, qui fait du four à bois placé dans le magasin un atout prisé par la clientèle... Christian Lasserre, qui a pris les commandes de FMF Services à l'automne dernier (voir *La Toque Magazine* N° 113, page 30), a conscience des avantages réels de ses fours. Il base sa communication sur des constats très simples mais objectifs, afin de donner aux artisans les repères utiles au choix d'un équipement adapté, dans une offre parfois anarchoïque.

"Qu'est-ce qui fait un bon four à bois à sole tournante? La qualité des matériaux utilisés, l'isolation thermique, l'optimisation de la répartition de la chaleur, le mode de fixation et d'entraîne-

ment de la sole, la faible consommation de bois, l'absence de panne, la durée de vie, rappelle Christian Lasserre. Sur tous ces points, le four Llopis a été conçu pour apporter le maximum de satisfaction et de praticité à ses utilisateurs pour produire du bon pain. Son installation fait d'ailleurs l'objet d'une grande attention pour assurer une mise en route immédiate et sans déception".

"Un bon four est un four sans problème"

Dans ce résumé, chaque mot est à prendre en considération. Pour un investissement tel que l'achat d'un four à bois, l'artisan doit savoir ce qui correspond exactement à l'utilisation qu'il en fera. Et ce qui sera le mieux - même un peu plus cher à l'achat - en termes de cuisson, de facilité d'emploi, d'entretien, de longévité. "Car un bon four à bois est un four "sans problème" complète Christian Lasserre. L'expression mérite un développement...

Au départ, donc, un four n'est autre qu'une quantité de masse

réfractaire qui optimise la qualité de la cuisson. Il faut une sole très épaisse, des matériaux de très bonne qualité, et un monta-

ge assurant une solidité à toute épreuve. C'est pourquoi un four de ce type est très lourd. "Chez Llopis, on ne cherche pas à gagner des clients en leur avançant un gain de temps sur l'installation du four, indique-t-il. Nous estimons qu'un matériel monté en trois jours, maçonnerie comprise, et qui de plus est "démontable" ou "déplaçable", ne peut produire la même qualité de cuisson qu'un autre demandant six à dix jours sur place suivant la taille, avec une maçonnerie digne de ce nom et une isolation efficace et durable".

A ses yeux, c'est aussi la qualité de cette isolation qui évitera



Seule cette marque authentifie les vrais LLOPIS



40 ans d'excellente réputation auprès des inconditionnels du Four à bois à sole tournante
Ce n'est pas un hasard

EN ACHETANT VOTRE PRINCIPAL OUTIL DE PRODUCTION ET DE VENTE, NE VOUS TROMPEZ PAS

- ✓ **Choisissez l'excellence** : 40 ans d'expérience confèrent au four LLOPIS, une fiabilité exceptionnelle.
- ✓ **Choisissez la sécurité** : Soyez de ces Boulangers satisfaits dès la mise en route et pour la vie du four.

Entretien et pièces détachées sur toute la France envoi de la brochure FOURS LLOPIS sur demande

Contactez-nous au: 05 61 24 27 39



F.M.F. SERVICES, 1, rue Louis Renault - 31130 BALMA

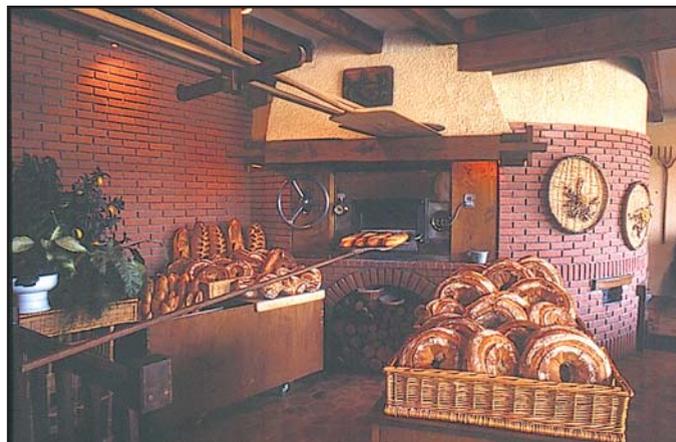


toute déperdition d'énergie, en particulier dans le magasin, ce qui pourrait provoquer une hausse de température nuisible à la bonne conservation des pains présentés et inconfortable pour le personnel comme pour les clients. Enfin, de l'isolation dépend, comme on l'a évoqué plus haut, la consommation d'énergie. Que ce soit pour le

bois ou le gaz, des besoins excessifs font qu'au bout du compte, les quelques pourcent gagnés à l'achat de certains fours se trouvent vite rattrapés.

Profiter d'un confort d'utilisation

Llopis a ainsi fait de l'isolation un de ses meilleurs atouts. La marque n'hésite pas à mettre en



Un four Llopis dans un magasin, c'est bien plus qu'un élément de décor. A lui seul, il est l'âme d'une boulangerie; le garant d'une tradition.

"Mon Llopis, c'est ma maîtresse !"

Vous avez bien lu... mais rassurez-vous: le boulanger qui s'exclame en ces termes est très amoureux de sa femme ! Simplement, cet artisan installé dans le centre de Montargis ne tarit pas d'éloges sur son four à bois Llopis. "Au départ, c'est sa réputation qui m'a attiré, confesse le propriétaire de la "Farandole des Pains", et très vite, j'ai été séduit par sa performance, sa facilité d'emploi et la qualité de cuisson qu'il procure". Il aime cette "touche de la cuisson au feu de bois, très lente, qui cuit les produits à cœur".

Si ce magasin est la troisième affaire de notre professionnel, c'est une pure création qui correspond entièrement à l'idée qu'il se fait de la boulangerie traditionnelle. Il a placé son four au milieu de la boutique, et l'utilise pour ses pains spéciaux, "à 90% des innovations de mon cru" précise-t-il. De fait, il réserve son Llopis à la cuisson de ses Pains Boulenc (en boule, sur poolish), Pavé Montargois (farine pur froment et levain), Fagots (farines de seigle, de froment, de maïs avec des graines de pavot désactivé), Pains aux



Châtaignes, Pains Forestiers (seigle et graines de lin) et autres Epi'déj, un pain énergétique à base de noix de pécan, de fruits secs et confits, de pommes...

Ce boulanger heureux ne cache pas sa "complicité" avec son four: "Si vous ne faites pas l'effort de le comprendre, il ne vous pardonnera pas". Une manière comme une autre d'exprimer que ce matériel mérite un soin à la hauteur du service qu'il apporte.

Notre artisan est un fidèle (notamment à son meunier, les Moulins Goubet) et il préfère la discrétion - il ne souhaite pas divulguer son nom et ne s'inscrit pas dans une logique de concurrence - à toute autre forme de communication. Mais dans son magasin, il apprécie vraiment le contact avec les consommateurs, rendu possible par la situation du four: "Il m'a permis de redécouvrir mes clients. Lorsqu'ils me voient travailler, un lien formidable s'installe entre nous. J'enfourne à trois mètres d'eux, alors on peut se parler!".

avant les 45 cm d'épaisseur de la double paroi de son isolant d'origine naturelle ainsi que l'existence d'une chambre d'isolation placée sous le four. Quant à la portée marketing du four dans le magasin, elle est évidente. La clientèle est rassurée sur l'authenticité de la fabrication et découvre de nouveaux pains. Mais encore faut-il que l'utilisation du four soit assez facile. "La sole tournante actionnée par le volant extérieur apporte un réel confort au boulanger, souligne Christian Lasserre. Il peut cuire des pains différents sans être gêné par les temps de cuisson respectifs. En jouant avec la température, il cuit également les viennoiseries et le salé". Enfin, le Llopis ne provoque pas de pollution (braises et cendres) susceptibles de nuire à la présentation.

aussi, l'affaire à vendre ne représente plus la même valeur. Certes, l'intérêt d'un tel raisonnement est double pour FMF Services: d'une part, le four devient un atout commercial, d'autre part, le boulanger habitué au Llopis qui change de boutique a toutes les chances d'en acquérir un deuxième! "On constate un lien incroyable, quasi affectif, entre nos clients et leur four, poursuit-il. Le profil de ces boulangers diffère peu: ce sont des professionnels sérieux, très attachés à leur métier et à ses traditions. Beaucoup communiquent entre eux et aiment partager leur enthousiasme comme leurs astuces pour optimiser le rendement du Llopis. Nous n'excluons d'ailleurs pas de former une sorte de "club" au sein duquel ils pourraient

multiplier les échanges". Cette sincérité manifeste exprimée par les boulangers, FMF Services la reconnaît à sa juste valeur. C'est l'une des raisons pour lesquelles tout le travail d'accompagnement qu'il effectue - conseils d'implantation ou d'habillage, assistance à la mise en chauffe, SAV assuré par des spécialistes... - prend aujourd'hui la forme d'un véritable partenariat.

Pour valoriser un fonds de commerce

Poursuivant sur l'aspect "valorisation" d'un magasin, le Pdg reprend un élément supplémentaire: "La revente des fonds de commerce de boulangerie n'est pas toujours simple. Or, une affaire équipée d'un four à bois Llopis, bien placée à la vue des clients, dispose là d'un fort argument de vente". Dans cette optique, on comprend l'inutilité d'un matériel déplaçable: non seulement l'opération du transfert est toujours risquée, mais

multiplier les échanges". Cette sincérité manifeste exprimée par les boulangers, FMF Services la reconnaît à sa juste valeur. C'est l'une des raisons pour lesquelles tout le travail d'accompagnement qu'il effectue - conseils d'implantation ou d'habillage, assistance à la mise en chauffe, SAV assuré par des spécialistes... - prend aujourd'hui la forme d'un véritable partenariat.

Anne-Laure Chorand