

l'Officiel

des cuisinistes

AVRIL 2020

Covid-19

Toutes les réponses
à vos questions

Electroménager

Gaggenau
Elica
Bora

Statistiques

Marché du meuble 2019

Meubles

Les nouveautés
des fabricants français

www.officielnet.com

D | DESIGN CONCEPT

ARMONY

c u c i n e

Modèle OMICRON laqué mat

Plan de travail KRION K LIFE capable de dépolluer l'air, nous plaidons pour une planète plus saine. La technologie brevetée KEAST est née d'une volonté d'explorer de nouvelles façons de contribuer à améliorer la vie des gens et de créer un monde plus sûr, sain et durable.

www.armonycucine.it





Chers lecteurs, je tiens à vous présenter mes excuses. En effet, l'édito que j'ai rédigé pour le précédent magazine de L'Officiel des Cuisinistes, celui de mars 2020, n'était plus du tout d'actualité voire hors sujet ou déplacé, lorsque vous avez reçu la revue dans votre boîte aux lettres. Pour comprendre cette erreur, il faut savoir que cet édito avait été écrit le lundi 2 mars, soit bien avant que la crise sanitaire actuelle ne prenne de telles proportions. Quels que soient nos efforts, nous restons tributaires des délais de fabrication de notre magazine (impression et façonnage) d'une semaine ainsi que de ceux de diffusion (routage et acheminement par La Poste) d'une semaine également.

Quant à ce numéro d'avril, nous avons dû subir des délais encore supérieurs à la normale, à cause des difficultés rencontrés par nos fournisseurs et notamment notre imprimeur. Dès lors, à situation exceptionnelle, réponse exceptionnelle. Pour pallier à ce retard et vous permettre de bénéficier du contenu de ce magazine sans attendre, nous avons mis en place dans l'urgence une solution de diffusion digitale, en plus de l'envoi postal. Vous aurez ainsi accès au plus vite aux réponses que nous pouvons apporter aux principales questions, liées au Covid-19, que vous vous posez actuellement. Ce contenu spécifique a pu être rédigé grâce à la mobilisation de toute l'équipe de L'Officiel des Cuisinistes, mais surtout grâce à la réactivité des avocats de notre syndicat professionnel, le SNEC, et à l'implication de son secrétaire général, Christian Sarrot.

Ce dernier a par ailleurs rédigé une lettre ouverte que nous avons souhaité diffuser. Elle rappelle à chacun, si cela était nécessaire, que ce n'est pas parce que la situation est compliquée que cela nous autorise à faire n'importe quoi. Financièrement, nous allons tous y laisser des plumes. A des niveaux différents bien sûr, ce virus, cette toute petite chose microscopique, va nous causer du tort à tous. Mais nos enfants, qui sont confinés à la maison, nous observent. Montrons-leur le bon exemple. Par contre, puisque nous sommes en guerre, et bien battons-nous, de toutes nos forces. Car la victoire est la seule issue possible.

L'Officiel

des cuisinistes

RÉDACTION, ABONNEMENTS, PUBLICITÉ

Bâtiment Le Syracuse,
2, avenue Monteroni d'Arbia
34920 LE CRÈS.

Tél. : 04 67 58 82 28 - Fax : 04 67 92 38 86
E-mail : info@officielnet.com
Site Web pro : <http://www.officielnet.com>
Site Web grand public : <http://www.cuisirama.com>

L'OFFICIEL DES CUISINISTES

est un magazine professionnel mensuel,
fondé en 1953, sous le titre initial
L'Officiel du froid et des arts ménagers,
puis L'Officiel des cuisinistes en 1977.

Commission paritaire n° 1221 T 84652
ISSN 1771-6888 Code APE : 5814Z
N° de TVA Inter communautaire :
FR 91.652.008.871

Imprimé en France par IMP'ACT,
483, ZAC des Vautes
34980 SAINT GÉLY DU FESC
Edité par le groupe L'OFFICIEL,
Bâtiment Le Syracuse,
2, avenue Monteroni d'Arbia, 34920 LE CRÈS.

 www.facebook.com/lofficieldescuisinistes/

FONDATEUR :

Bernard VERRIÈS

DIRECTEUR DE LA PUBLICATION :

Gilles VERRIÈS
g.verriès@officielnet.com

REDACTEUR EN CHEF :

Julien SOL
j.sol@officielnet.com

INFOGRAPHISTE :

David SOARES
d.soares@officielnet.com

RESPONSABLE COMMERCIALE :

Eglantyne VERRIÈS
e.verriès@officielnet.com

CHARGÉE DE CLIENTÈLE :

Camille BOHÉ
c.bohe@officielnet.com



Ce magazine a été imprimé en France par une entreprise certifiée ISO 12647-2, PEFC, imprim'vert, sur du papier sans chlore issue des forêts gérées durablement, en utilisant des encres à base végétale.

Reproduction intégrale ou partielle interdite sans l'accord de l'éditeur - art.L.122-4 du code de la propriété intellectuelle.



SAGNE
Cuisines



© 2020 SAGNE Cuisines - Design : FreePixel

Fabrication Française

SAGNE Cuisines
contact@sagne-cuisines.com
Service commercial : 05 56 61 59 35
www.sagne-cuisines.com



Analyse

- Covid-19 : les avocats du SNEC **6**
répondent à nos questions
- Marché du meuble 2019 : **12**
+ 6,2 % pour la cuisine

Distribution

- Vente en ligne de cuisines **14**
équipées sur mesure :
Casata relève le défi
- A la découverte du nouveau **18**
"concept store" Ixina

Meubles

- Dossier nouveautés : **22**
Vive le made in France !

Electroménager

- 32** A toute vapeur chez Gaggenau !
- 34** Bora dévoile X Pure
- 36** Avant-première :
trois nouveaux modèles chez Elica

Equipement

- 39** Les grandes ambitions de Pixpano
- 42** Les plans de travail en inox
selon Franke
- 44** Dekton révèle ses nouveautés 2020

Services

- 46** Equipements électriques
et électroniques : nouvelle loi,
nouveaux enjeux
- 49** Bulletin d'abonnement
- 50** Petites annonces

En couverture de l'Officiel des Cuisinistes : modèle Hortensia de Charles Rema.



Covid-19 : les avocats du SNEC répondent à nos questions

Au moment où nous écrivons ces lignes (20 mars 2020), la France est plongée dans l'une des plus graves crises sanitaires de son histoire. Depuis les annonces effectuées le samedi 14 mars dernier par le Premier Ministre Edouard Philippe, les magasins de cuisines équipées ont fermé leurs portes. Par mesure de précaution et de sauvegarde de la santé de leurs salariés, la totalité des acteurs industriels du pays ont également décidé de stopper leur activité. Nous avons décidé de bousculer notre ligne éditoriale pour vous livrer un maximum d'informations, en étroite collaboration avec Christian Sarrot, secrétaire général du SNEC, et les avocats spécialisés de l'organisation professionnelle dans les domaines du droit à la consommation, du droit social et du droit fiscal.



Sarah Temple Boyer (cabinet Temple-Boyer Legal), avocate du SNEC spécialisée dans le droit à la consommation.



Valérie Bogaert (cabinet Siblings Avocats), avocate du SNEC spécialisée dans le droit social.



Maxime Buchet, (cabinet Melot & Buchet Avocats), avocat du SNEC spécialisé dans le droit fiscal.

A RETENIR

A l'heure où nous écrivons ces lignes, les magasins doivent fermer leurs portes jusqu'au 15 avril 2020.

Il est fortement conseillé de différer tous les chantiers qui ne seraient pas urgents.

Il en va de la responsabilité de l'entreprise ayant souhaité maintenir le chantier en cas d'infection de son personnel poseur et/ou du client.

L'Officiel des Cuisinistes – Depuis les annonces du Premier Ministre, les magasins de cuisines équipées ont dû fermer leurs portes. Pour autant, ont-ils le droit de poursuivre leur activité ? Si oui, comment ?

Par arrêté du 15 mars 2020 complétant l'arrêté du 14 mars, tous les commerces accueillant du public –autres que ceux expressément autorisés à rester ouverts aux termes de l'arrêté– doivent fermer leurs portes jusqu'au 15 avril 2020. C'est notamment le cas des magasins de cuisine, directement frappés par cette interdiction.

Seules sont autorisées à poursuivre leur activité les entreprises qui n'accueillent pas le public, qui accueillent du public mais sont considérées comme étant «*indispensables à la vie de la nation*» et celles qui ne contreviennent pas aux mesures de confinement ordonnées par le décret n°2020-260 du 16 mars 2020 (publié au JO du 17 mars).

Aux termes de ce dernier décret, sont désormais interdits –et ce jusqu'au 31 mars 2020– les déplacements de toute personne hors de son domicile, à l'exception de certains déplacements autorisés de manière limitative, notamment «*les trajets entre le domicile et le ou les lieux d'exercice de l'activité professionnelle et déplacements professionnels insusceptibles d'être différés*». Dans ce cadre, la personne concernée doit présenter, pour chacun de ses déplacements, une attestation obligatoire et un justificatif de déplacement professionnel rempli par son employeur, ces deux documents devant être renouvelés pour chaque déplacement ou chaque journée de travail.

Qui peut prétendre à cette exception ? Bien entendu, les personnes travaillant dans les secteurs pouvant rester ouverts au public (distribution alimentaire, pharmacies, personnel médical et de santé et tous autres commerces autorisés à rester ouverts)

MYTHOS L'ÉLÉGANCE DU NOIR

Parce que la tendance est au noir et aux associations de matières dans la cuisine, Franke présente son nouveau mitigeur Mythos qui se marie avec style aux éviers Fraganit+ de couleur foncée. Le matériau tout inox combiné à cette finition PVD noir (Physical Vapor Deposition, traitement de surface de haute qualité) confère au mitigeur résistance et longévité.

Son design unique, sa hauteur et la position latérale de la manette facilitent son utilisation, et la technologie LAMINAR permet d'avoir une eau claire et sans éclaboussures.

Laissez-vous séduire par la nouvelle gamme de mitigeurs Mythos.
www.franke.fr



*UN UNIVERS MERVEILLEUX

MAKE IT WONDERFUL*

FRANKE



pourront effectuer des trajets professionnels. Mais également, et selon les déclarations des autorités publiques, les personnes dont «les déplacements sont indispensables pour des activités ne pouvant être interrompues ni organisées sous forme de télétravail» (ex. transports routiers, transports en commun, ouvriers en usine dans l'alimentaire...). Le Ministre de la santé Olivier Véran a indiqué toutefois que les citoyens ne devaient se rendre sur leur lieu de travail que lorsque leur «métier est essentiel». Dans une lettre aux préfets, en date du 17 mars 2020, le Ministre de l'Intérieur, Christophe Castaner indique : «il est bien évidemment admis que les personnes qui exercent une activité qui les oblige à se déplacer (les livreurs par exemple) ou à travailler en extérieur (chantiers de bâtiment et des travaux publics notamment) doivent la poursuivre». Le ministère de l'Intérieur a également précisé que «les interventions urgentes de plombiers, électriciens, etc... sont autorisées», sous réserve que ces professionnels présentent l'attestation et le justificatif requis pour se déplacer. Le caractère d'urgence des interventions (en dehors des secteurs strictement autorisés à rester ouverts au public) semble être un critère important pour permettre l'octroi d'un justificatif de déplacement. Les travaux de convenance à domicile devraient, en conséquence, être différés.

En l'état de la confusion des déclarations contradictoires du gouvernement, il n'est pas évident que le magasin de cuisine puisse systématiquement accorder un justificatif de déplacement à ses employés pour les trajets professionnels.

S'il est vrai que les activités des salariés du secteur peuvent difficilement être organisées sous forme de télétravail, le caractère urgent et indispensable des déplacements professionnels (qui semble être également requis pour un justificatif permanent) pourrait être contesté, dans un contexte de fermeture obligatoire des magasins de cuisine jusqu'au 15 avril et de mesures de confinement strict des particuliers à leur domicile.

En dépit de ce qui précède, si les cuisinistes considéraient pouvoir légitimement, et à leurs risques, octroyer à leurs employés un «justificatif de déplacement professionnel dérogatoire», il leur faudrait, en tout état de cause, veiller scrupuleusement aux consignes de sécurité en matière sanitaire (distance d'un mètre, pas de contact physique, autres gestes barrière prescrits, etc...) sous peine de voir la responsabilité de l'entreprise engagée en cas d'infection des salariés et/ou des clients.

O.C. – Les poses prévues peuvent-elles être effectuées ?

Pour l'heure, et sous réserve d'une évolution de l'épidémie et des décisions gouvernementales à venir, l'intervention d'artisans et de poseurs au domicile des clients n'est pas strictement interdite, en dépit des mesures de confinement. Il est toutefois fortement conseillé, dans le contexte actuel, de différer tous les chantiers qui ne seraient pas urgents. C'est ce que recommandent l'ensemble des organisations professionnelles du secteur, à l'instar du SNEC. Avant tout déplacement, le poseur devra, en tout état de cause (qu'il soit

salarié ou entrepreneur), disposer du justificatif de déplacement (en établissant, le cas échéant, le caractère «insusceptible d'être différé» du chantier au cas par cas) ainsi que de l'attestation sur l'honneur mentionnés ci-dessus. Au domicile du client (lequel aura donné son accord exprès à toute intervention), le poseur et le client devront veiller au strict respect des gestes barrière : le poseur en suivant scrupuleusement les règles sanitaires prescrites et le client, en mettant à disposition du professionnel, tous les moyens nécessaires au respect des gestes barrière. Là encore, il en va de la responsabilité de l'entreprise ayant souhaité maintenir le chantier en cas d'infection de son personnel poseur et/ou du client.

O.C. – Quelles sont les sanctions applicables en cas de non-respect des mesures d'interdiction et de confinement ?

Par décret n°2020-264 du 17 mars 2020 (publié au journal officiel le 18 mars 2020), est créée une contravention de 4^e classe réprimant la violation des mesures destinées à prévenir et limiter les conséquences des menaces sanitaires graves sur la santé de la population. Désormais sont passibles d'une amende de 135 euros (majorée à 375 euros) toutes les infractions aux mesures d'interdiction et de confinement. Toutefois, ces sanctions pourraient être amenées à évoluer dans un futur proche, dans l'hypothèse où l'état d'urgence sanitaire serait adoptée après le 20 mars. Dans ce cadre, de nouvelles sanctions pourraient être prononcées à l'encontre des personnes qui ne respecteraient pas les mesures de confinement imposées (amende pouvant aller jusqu'à 750 euros) ou les ordres de réquisition de tous biens et services nécessaires (peine de prison de six mois maximum et amende de 10.000 euros).

En outre, l'employeur a une obligation de sécurité à l'égard de son personnel, l'obligeant à prendre les mesures nécessaires pour protéger la santé physique des travailleurs, parmi lesquelles des actions de prévention des risques, d'information et de formation des salariés et de mise en place d'une organisation et de moyens adaptés. En cas de risque avéré, l'employeur engage sa responsabilité, sauf s'il démontre avoir pris les mesures de prévention nécessaires et suffisantes pour éviter la contamination de son personnel. Il peut être condamné à des dommages-intérêts envers le salarié.



BALLERINA.
PLUS QU'UNE CUISINE

Ballerina
Küchen



www.ballerina-cuisine.fr

Anthony FROELICH
Agent général Ballerina
interfaceballerina@orange.fr

O.C. – Comment les professionnels peuvent-ils invoquer auprès de leurs clients un cas de force majeure ?

Tout dépend de la date à laquelle la commande a été passée. Mais de manière générale, le professionnel qui est actuellement dans l'impossibilité d'exécuter le contrat (signé avant février-mars 2020) en raison du Covid-19 pourrait très probablement invoquer un cas de force majeure, de manière à s'exonérer de toute responsabilité du fait de l'inexécution de ses obligations contractuelles. En effet, et de l'avis quasi-unanime des juristes saisis de ces questions, le Covid-19 répondrait, en tous cas pour les contrats conclus avant février-mars 2020, aux critères constitutifs d'un cas de force majeure que sont l'imprévisibilité et l'irrésistibilité.

Les professionnels peuvent invoquer le cas de force majeure, soit sur le fondement d'une clause de «force majeure» stipulée dans les contrats en vigueur (ex. dans les conditions générales de vente opposables aux clients), soit sur le fondement de l'article 1218 du Code civil.

O.C. – Quels sont les effets de la force majeure ?

Le professionnel pouvant invoquer à son profit un cas de force majeure pour excuser l'inexécution du contrat ne sera pas jugé responsable d'un retard de livraison de ce fait, lequel n'entraînera pas la résolution du contrat et le remboursement des sommes versées par le client, éventuellement majorées de pénalités de retard (articles L 216-1 à L.216-3 et L. 241-4 du Code de la consommation). Pour autant, le professionnel n'est pas, du seul fait du cas de force majeure, libéré de ses obligations contractuelles lesquelles sont, en principe, suspendues pour la durée du cas de force majeure.

A l'heure actuelle, il faut parier (espérer) que le Covid-19 ne sera qu'un cas de force majeure «temporaire» qui devrait normalement conduire seulement à la suspension des contrats en cours (article 1218 alinéa 2 du Code civil) : les professionnels devront donc reporter la livraison et la pose des cuisines commandées tant que le Covid-19 sévira et empêchera la reprise normale des activités. La question se pose néanmoins de savoir si, dans l'hypothèse où la crise du Covid-19 devait perdurer dans le temps, les contrats ne pourraient pas tout simplement être résiliés, à l'initiative de l'une ou l'autre des parties. Aux termes de l'article 1218 alinéa 2 du Code civil, «si l'empêchement est temporaire, l'exécution



de l'obligation est suspendue, à moins que le retard qui en résulterait ne justifie la résolution du contrat». Pour le moment, il est raisonnable de penser qu'un client qui souhaiterait annuler la commande pour cause de «force majeure» ne serait pas fondé à le faire et le contrat serait tout simplement suspendu le temps de la crise sanitaire. Mais la question de la résiliation possible des contrats en cours reste ouverte, dans l'hypothèse où cette crise sanitaire perdurerait pendant de longs mois....

O.C. – Quelles mesures un cuisiniste peut-il utiliser pour sauvegarder son entreprise (chômage partiel, technique...)?

Toutes les entreprises dont l'activité est réduite du fait du coronavirus (absences massives de parents sans mode de garde, difficultés d'approvisionnement, baisse des ventes, etc.), et a fortiori celles qui font l'objet d'une obligation de fermeture, sont éligibles au dispositif d'activité partielle (nouveau nom du chômage partiel). Ce mécanisme permet de réduire, voire d'arrêter totalement l'activité, sans licencier les salariés. Pendant la période d'activité partielle, l'employeur doit verser aux salariés, pour chaque heure perdue en dessous de 35h, une indemnité au moins égale à 70 % de leur rémunération antérieure brute (cas général). Cette indemnité n'est pas soumise à charges sociales (salariales ou patronales). L'employeur perçoit ensuite des allocations, dans certaines limites, qui sont en train d'être assouplies. En particulier, l'allocation versée à l'entreprise doit être portée à 100 % du salaire maintenu à titre obligatoire, dans la limite de 4,5 SMIC, c'est-à-dire jusqu'à 5.485,50 euros (100 % de 4,5 SMIC x 70 %).

En outre, pour alléger la trésorerie des entreprises, l'Urssaf et les caisses de retraite AGIRC/ARCCO ont autorisé le report (et non l'annulation) des cotisations dues au titre de la paye de février. Les entreprises avaient jusqu'au 19 mars pour modifier leur paiement au titre de ces cotisations.

Plusieurs questions se posent sur la gestion des congés payés et des jours de RTT. Aujourd'hui, l'employeur peut déplacer des congés déjà posés par le salarié sur une autre période à venir, compte tenu des circonstances exceptionnelles. Les jours de RTT laissés à la disposition de l'employeur peuvent également être positionnés sur cette période, selon les modalités fixées par l'accord collectif. Si le salarié n'a pas posé de congés payés ou si la pose de RTT est libre, l'employeur ne peut pas l'y contraindre. En temps normal, aux termes de l'accord national du 16 octobre 2013, il est précisé que préalablement à la mise en place de l'activité partielle, les entreprises doivent à titre préventif, sous réserve du respect des accords d'entreprises ou des politiques internes en matière des jours de congés et de RTT, mettre en œuvre des dispositions incitant les salariés à prendre tout ou partie de leurs congés acquis et de leurs journées de RTT.

O.C. – Un concepteur-vendeur est payé à la commission. Le chômage partiel intègre-t-il les primes ?

En principe, le chômage partiel intègre les commissions liées aux ventes. En effet, la rémunération maintenue pendant la période de chômage partiel est déterminée selon la règle dite du «maintien de salaire» applicable en cas de congés payés (article R. 5122-18 du Code du

travail renvoyant à l'article L. 3141-24 II). Ainsi, les primes, les commissions et autres éléments de salaire entrant habituellement dans la base de calcul de l'indemnité de congés payés sont pris en compte pour le calcul des indemnités d'activité partielle à verser aux salariés.

O.C. – Le Président de la République a annoncé des mesures concrètes pour aider les entreprises. Pouvez-vous les rappeler ?

Le 18 mars, un «projet de loi d'urgence pour faire face à l'épidémie de Covid-19» a été présenté en conseil des ministres. Il a pour principal objet d'instaurer un «état d'urgence sanitaire» et précise (dans son titre III intitulé «mesures d'urgence économique et d'adaptation à la lutte contre l'épidémie de Covid-19») que le gouvernement sera autorisé, dans un délai de trois mois après la publication de la loi, à légiférer «par ordonnance» pour «faire face aux conséquences économiques, financières et sociales de la propagation du virus Covid-19 et notamment de limiter les fermetures d'entreprises et les licenciements», en prenant toute mesure :

- de soutien à la trésorerie de ces entreprises ;
- d'aide directe ou indirecte au profit des entreprises dont la viabilité est mise en cause, notamment par la mise en place d'un fonds dont le financement sera partagé avec les collectivités territoriales ;
- en matière de droit du travail et de droit de la sécurité sociale ayant pour objet de limiter les

ruptures des contrats de travail, en facilitant et en renforçant le recours à l'activité partielle (...), d'adapter les modalités d'attribution de l'indemnité complémentaire prévue à l'article L.1226-1 du Code du travail, en cas de risque sanitaire grave et exceptionnel, notamment d'épidémie ; de modifier les conditions d'acquisition de congés payés et permettre à l'employeur d'imposer ou de modifier unilatéralement les dates de prise une partie des congés payés, des jours de réduction du temps de travail et des jours de repos affectés sur le compte épargne-temps du salarié (...). Il envisage également que, pour les secteurs «particulièrement nécessaires à la sécurité de la nation ou à la continuité de la vie économique et sociale», des ordonnances puissent être prises pour déroger aux règles de durée du travail ou de repos hebdomadaire et dominical. Le Sénat a donné son "feu vert" le 19 mars à ce projet de loi a été examiné le 20 mars par l'Assemblée Nationale.

Le gouvernement a d'ores et déjà annoncé son intention de prendre les mesures suivantes (lesquelles restent encore à confirmer) :

- le report des charges sociales et fiscales pour mars et le sursis aux factures de loyers, de gaz et d'électricité pour les petites entreprises et les petits commerces.

Conformément aux annonces du Président de la République, des mesures d'accompagnement des entreprises ont été prises. S'agissant du

paiement des impôts : le report de paiement de tous les impôts directs des entreprises peut être accordé pour trois mois sans justificatif. Le report ne concerne toutefois que les impôts directs, la TVA et les taxes assimilées, ainsi que le reversement du prélèvement à la source effectué par les collecteurs, sont exclues de la mesure.

Si les échéances du mois de mars ont déjà été réglées :

- les entreprises peuvent s'opposer au prélèvement SEPA auprès de leur banque, dès lors que le prélèvement n'a pas eu lieu ;
- les entreprises peuvent en demander le remboursement auprès de leur service des impôts des entreprises, une fois le prélèvement effectif.

Il convient de noter que si les demandes de report d'impôt ne nécessitent aucun justificatif, les demandes de remises d'impôts directs doivent, elles, être justifiées : ces remises ne seront accordées qu'en cas de difficultés caractérisées qu'un report de paiement ne suffit pas à surmonter. Pour bénéficier de ces reports, il convient de remplir le formulaire "Difficultés liées au Coronavirus Covid 19 - Demande de délais de paiement / et ou de remise d'impôt". Ce formulaire dûment renseigné est à adresser directement au SIE dont dépend la société. Il est disponible sur la page du site de l'administration fiscale impots.gouv.fr dédiée à ces mesures.

J.S.

Lettre ouverte de Christian Sarrot, secrétaire général du SNEC :



SYNDICAT
NATIONAL
EQUIPEMENT
CUISINE

Voici un mail reçu de la part d'un cuisiniste : «Situation COVID-19 : au vu des récentes évolutions de la situation sanitaire du pays et en conformité avec les consignes du gouvernement, le magasin ne sera pas en entrée libre jusqu'au rétablissement de la situation. En revanche je reste joignable et disponible sur RDV, les poses, SAV et prises de cotes sont par ailleurs assurés normalement». C'est une réalité : nos professionnels réfléchissent à "comment se sortir de cette crise sanitaire dont personne ne connaît la fin" quitte à détourner les Lois de confinement en vigueur ! Par la porte de derrière, l'arrière-boutique, le magasin reste ouvert. Les commerciaux sur place continuent les ventes par crainte de voir baisser leurs commissions en proposant des cuisines sur stock avec remises, signature de bons de commandes, demandes d'acomptes et relevés de métrés à discrétion. Certains patrons

s'interrogent sur le chômage partiel «à quoi bon payer des salariés chez eux» ; comment faire de la vente à domicile ; comment poser une cuisine avec une attestation "officielle" mentionnant la visite d'un parent grabataire... La liste n'est pas exhaustive ! Le coronavirus ne va pas être simplement une crise sanitaire et économique. Il va être une épreuve morale pour chacun d'entre nous. Notre position doit être claire :

- En appeler à la responsabilité de chacun en préconisant l'arrêt de tous les chantiers et la réelle fermeture des magasins.
- De respecter l'obligation du confinement «Restez chez vous» pour lutter contre la propagation du Covid-19. Cette mesure s'applique à tout le monde ! Enfin, ce qu'il paraît opportun de rappeler, en cas de transmission involontaire du virus Covid-19, bien qu'aucune affaire de ce genre ne soit encore arrivée aux tribunaux, plusieurs juristes considèrent «qu'il n'y a aucune raison, ni de droit ni de fait, pour que l'auteur d'une contamination consciente et volontaire échappe à sa responsabilité pénale». Ce choix juridique de la gestion du Covid-19 produirait un changement radical dans le traitement politique et juridique de l'épidémie».

Marché du meuble 2019 : + 6,2 % pour la cuisine

Dévoilé début mars, le bilan de la filière du meuble pour l'année 2019 fait apparaître une belle croissance de 4,1 % du chiffre d'affaires, qui atteint 13,4 milliards d'euros. A noter que le mode de calcul de l'IPEA a été entièrement revu pour offrir une analyse beaucoup plus précise du marché et définir un nouveau périmètre. Principal contributeur de la croissance, le secteur de la cuisine a progressé de 6,2 %.



Avec le nouveau mode de calcul instauré par l'IPEA, le marché du meuble est revalorisé de 35 %. Un grand bond qui efface des tablettes les derniers bilans. Il progresse en 2019 de 4,1 %, à 13,4 milliards d'euros.

A RETENIR

Le chiffre d'affaires du marché du meuble a atteint 13,4 milliards d'euros en 2019.

La cuisine progresse de 6,2 %, à 3,61 milliards d'euros.

Les cuisinistes progressent de 8 % et pèsent 52 % de parts de marché.

Année zéro. Grande nouveauté en 2019, la méthodologie de calcul de l'IPEA pour dresser le bilan du marché du meuble a donc été entièrement revue. «*Jusqu'ici, nous captions un peu plus de 70 % du marché. Nous manquions donc de données*», a indiqué Christophe Gazel, son directeur général, lors de la conférence de presse d'annonce des résultats. Le nouveau périmètre intègre notamment des metteurs en marché comme les GSB (Grandes Surfaces de Bricolage) que l'on sait très dynamiques dans la vente de meubles dans plusieurs rayons comme le dressing, la salle de bains et la cuisine mais aussi les jardineries, le négoce en sanitaires et les "pures players". Il est donc important

d'expliquer le nouveau mode de calcul pour expliquer cette revalorisation du marché, qui atteint tout de même 35 %. Pour affiner son analyse, l'IPEA a procédé à un travail de fond mené notamment à partir des données d'Eco-Mobilier, Promojardin et l'INSEE pour établir une base à partir de l'exercice 2018. Dans un premier temps, l'IPEA a collecté auprès d'Eco-Mobilier les mises en marché meubles des différentes catégories d'acteurs du secteur, en unités et en tonnage, pour l'année 2018. Ensuite, des demandes ont été adressées aux principaux industriels et importateurs de la filière pour réaffecter les produits mis en marché au sein des circuits de distribution et ainsi parvenir à des quantités vendues

	2019	Evolution 2019/2018	Structure du marché 2019
Meuble meublant	4,59	+3,4 %	34,2 %
Meuble de cuisine	3,61	+6,2 %	27,0 %
Canapés, fauteuils et banquettes	2,34	+2,9 %	17,5 %
Literie	1,78	+4,0 %	13,3 %
Meuble de jardin	0,54	+3,1 %	4,1 %
Meuble de salle de bains	0,52	+2,8 %	3,9 %
Total	13,38	+4,1 %	100,0 %

Traitements et estimations IPEA, marché 2019 - Sources : IPEA*, Eco-mobilier, Insee

Bonne nouvelle, tous les segments ont été en croissance en 2019. La cuisine est à nouveau le principal contributeur, avec une progression de 6,2 %.

par canal. Celles-ci ont été croisées avec les données déclarées par les membres du Club distributeurs IPEA, composé de 32 enseignes du secteur. Des prix moyens à la tonne ou à l'unité selon le type de produits ont été établis pour les acteurs déclarant à l'IPEA, des éléments d'informations complémentaires ont également été collectés auprès d'autres acteurs de la distribution pour extrapoler les parts du marché restant à estimer. Que retenir ? Estimé avec l'ancien calcul à 9,5 milliards en 2018, le marché du meuble pour la même année est aujourd'hui valorisé à 12,8 milliards. C'est donc cette référence qui sert de base aux résultats 2019. Des résultats qui mettent à jour une progression de 4,1 %, à 13,4 milliards d'euros de chiffre d'affaires.

Toutes les familles progressent

Faut-il y voir un effet du nouveau mode de calcul ou est-ce une réalité ? Selon l'IPEA, toutes les familles de produits et tous les circuits sortent gagnants de l'exercice qui vient de se terminer. Sans surprise, si la croissance est au rendez-vous dans tous les segments, c'est bien le secteur de la cuisine (+ 6,2 %) et les spécialistes (+ 8 % environ) qui enregistrent les meilleures performances. La literie réalise la deuxième meilleure croissance du secteur après une année 2018 morose. Avec une croissance de 3,4 %, le meuble meublant affiche également une belle performance, alors que les surfaces de vente qui lui sont allouées continuent de se réduire dans bon nombre de magasins de vente physique. Le meuble de jardin voit ses ventes progresser de 3,1 %, notamment grâce à une météo clémente. Quant aux ventes de sièges rembourrés, si elles sont en croissance, elles n'excèdent pas les 3 %, contrairement aux

autres segments majeurs du meuble. En chute libre dans les précédents bilans, les ventes de meubles de salle de bains progressent également sur l'année, soutenues notamment par les bonnes performances dans l'immobilier ancien. Là encore, il faut certainement y voir l'effet bénéfique du nouveau mode de calcul. Concernant les perspectives 2020, même si les deux premiers mois ont été positifs, il semble prématuré d'avancer des tendances au regard de la crise sanitaire mondiale liée au Covid-19 ainsi qu'au climat social tendu dans l'Hexagone.

Chez les spécialistes, les cuisinistes performant

En 2019, les spécialistes des différents secteurs du meuble enregistrent la meilleure performance du marché. Désormais rassemblés dans une même catégorie, ils progressent de 6,8 %. Nous avons

évidemment souhaité avoir des précisions spécifiques pour les cuisinistes. «Ils pèsent 52 % du marché de la cuisine et ont progressé de 7 à 8 % en 2019», a commenté Christophe Gazel. Selon le directeur général, tous les canaux de distribution proposant de la cuisine ont enregistré de bonnes performances, même si elles sont inférieures à celles des cuisinistes. Les autres spécialistes (literie et salon) affichent également des résultats en croissance, sans parvenir à approcher les performances des cuisinistes. La grande distribution ameublement voit ses ventes progresser de 4,3 % sur le dernier exercice. Les clients d'un des acteurs majeurs, disparu à la fin de l'année 2018, se sont répartis sur les enseignes restantes, même si certains ont été tentés de jouer la carte du e-commerce.

Les enseignes de l'ameublement milieu haut de gamme affichent une belle croissance en 2019. Le circuit enregistre de bonnes performances sur ses deux rayons majeurs, le meublant et les sièges rembourrés, qui représentent plus des deux tiers de leur chiffre d'affaires. Quant aux grandes surfaces de bricolage, elles continuent leur percée sur le marché du meuble et voient encore leurs ventes progresser en 2019 sur leurs deux marchés majeurs que sont le meublant et la cuisine. Pour le e-commerce, l'année 2019 aura été plus morose. Si les ventes totales du e-commerce sont en forte progression en 2019, selon les premiers indicateurs de la Fevad publiés en cours d'année, le meuble, comme d'autres biens manufacturés, semble pour sa part avoir du mal à suivre le rythme.

J.S.

Circuits de distribution	Part de marché	Chiffre d'affaires en milliards d'euros TTC	Evolution 2019/2018
Grande distribution ameublement	40,6 %	5,44	+4,3 %
Spécialistes	23,7 %	3,18	+6,8 %
Grandes surfaces de bricolage	12,9 %	1,73	+2,8%
Ameublement milieu/haut de gamme	10,9%	1,45	+3,1 %
E-commerce-(pure-players)	7,3 %	0,97	+0,7 %
Autres circuits	4,6 %	0,61	+1,1 %
TOTAL	100,0%	13,38	+4,1 %

Traitements et estimations IPEA - Sources : Ipea, Eco-mobilier, Insee

Les spécialistes de chaque segment du meuble sont désormais dans une même catégorie. La progression de ce canal de distribution est de 6,8 %. Nous sommes tout de même en mesure de vous annoncer que les spécialistes cuisine affichent, quant à eux, une croissance de près de 8 %.

Vente en ligne de cuisines équipées sur mesure : Casata relève le défi

Créée en septembre 2018, la start-up alsacienne Casata propose aux consommateurs d'acheter en ligne une cuisine équipée sur mesure et de bénéficier de services identiques à ceux fournis par un magasin traditionnel. Nous avons interrogé Jean-Christophe Gay, son directeur général, pour en savoir plus.



A RETENIR

Casata est une start-up de vente en ligne de cuisines équipées sur mesure.

Depuis sa création fin 2018, plus de 200 cuisines ont été vendues.

La société propose une offre allant de la configuration à la pose.

Casata propose aux consommateurs d'acheter en ligne leur cuisine équipée sur mesure. Le configurateur leur permet, aidé ou non par un coach, de créer leur implantation avec une vision instantanée du prix. Dans 90 % des cas, les acheteurs souhaitent bénéficier des services associés comme le métré et la pose.

Tout le monde en parle. Pourtant, les années passent et la vente en ligne de cuisines équipées sur mesure, avec des services associés comme le métré ou la pose, n'est toujours pas répandue. Certes, il est aujourd'hui possible de s'offrir une cuisine équipée sur Internet. Mais pour le moment, il s'agit chez certains d'acheter l'ensemble des éléments individuellement ou chez d'autres des implantations prédéfinies. Dans chaque cas, sans offre de services à part la livraison. Même si elles semblent les mieux

placées, les grandes enseignes de notre secteur marchent sur des œufs. Pourquoi ? Car elles vont prendre le risque de créer des tensions avec leur réseau de franchisés ou concessionnaires en proposant une vente 100 % en ligne sans les intégrer dans le parcours d'achat du consommateur. C'est pourquoi elles vont privilégier des cuisines équipées basiques sans services associés pour inciter les consommateurs à aller en magasin, tout en permettant aux clients désireux de s'en émanciper de pouvoir le



Jean-Christophe Gay, directeur général de Casata.

La théorie de l'océan bleu

Jean-Christophe Gay, directeur général de Casata, explique la démarche : «*mon parcours professionnel est marqué par la vente à distance. Avant Casata, j'avais par exemple créé une société de vente en ligne de matériel médical. Quand cette aventure s'est arrêtée en 2016, j'ai eu envie de continuer dans le e-commerce. J'ai alors rencontré plusieurs investisseurs qui désiraient se lancer dans le monde du mobilier. Nous avons décidé d'aller au plus complexe, à savoir la cuisine équipée sur mesure. En fait, nous avons appliqué la théorie de l'océan bleu. Là où il y a le moins de poissons, c'est là où il y a le moins de requins ! Si vendre du mobilier en ligne avec des produits finis est facile, vendre des cuisines sur mesure est beaucoup plus dur. La preuve, c'est un domaine où personne n'était vraiment présent avant nous*». Exposée en 2005 par W. Chan Kim et Renée Mauborgne, chercheurs au Blue Ocean Strategy Institute à l'INSEAD, dans leur ouvrage "Stratégie Océan Bleu : comment créer de nouveaux espaces stratégiques", cette théorie se base sur le fait que la forte croissance et les profits élevés que peuvent générer une entreprise se font en créant une nouvelle demande dans un espace stratégique non contesté, ou Océan Bleu, plutôt qu'au cours d'affrontements avec

des acteurs puissants existants pour des clients existants dans une activité existante. Bref, pour éviter de faire face à la fois aux grands noms du monde de la cuisine et à ceux du e-commerce, la terre vierge est la vente en ligne de cuisine équipée sur mesure. «*Pour construire notre offre, nous sommes partis du plan de travail, car c'est l'élément le plus personnalisé dans une cuisine au niveau de la fabrication. Nous avons donc investi dans notre propre centre d'usinage pour avoir la maîtrise totale de cet aspect. Ensuite, nous avons cherché un fabricant pour construire une gamme courte correspondante à nos besoins. Avec Alsapan, nous avons trouvé le partenaire industriel idéal pour nos meubles en kit. Au niveau électroménager, nous travaillons avec le grossiste strasbourgeois Cahour Distribution. Restait évidemment la configuration en ligne pour le consommateur. Nous avons élaboré une solution dédiée à la cuisine avec la start-up myDecoCloud. Pour la logistique, nous regroupons l'ensemble de la contremarque sur une plateforme et nous collaborons avec des différents prestataires comme Trusk pour la livraison chez le client final. Enfin pour la pose, nous faisons appel à différents sous-traitants*», raconte Jean-Christophe Gay. Aujourd'hui optimisées et fiabilisées dans la région Grand-Est, la logistique et la pose «*sont les deux enjeux*

faire. Mais ces clients-là n'auraient de toute façon pas mis les pieds en point de vente. Interrogé à ce sujet lors de la conférence de presse dressant le bilan 2019 du marché du meuble, Christophe Gazel, directeur général de l'IPEA, a annoncé que les grands acteurs de notre secteur allaient se lancer. C'est déjà le cas au sein de l'enseigne SoCoo'c du groupe Fournier avec la solution "Ma cuisine en ligne" structurée à partir de quatre linéaires de 180, 240, 280 ou 300 cm de largeur avec ou sans électroménager et sans pose. Si le consommateur souhaite une personnalisation au niveau des dimensions, une implantation en L, en U ou avec un îlot, bénéficier d'une offre de service, il doit se rendre en magasin. Il y a quelques années, Ixina avait été la première enseigne nationale à officialiser sa volonté de faire de la vente en ligne de cuisines. Depuis, un site proposant des accessoires a vu le jour et deux tests ont été récemment menés en partenariat avec www.showroomprivé.com pour proposer six typologies d'implantations intégrant de l'électroménager, mais là encore sans pose. Alors oui, la vente en ligne existe et va encore se développer chez les grandes enseignes, mais pas au détriment des réseaux physiques. L'objectif est clairement d'aller chercher une nouvelle cible avec une offre entrée de gamme compétitive en prix et sans services mais aussi d'appliquer une stratégie web-to-store pour créer du trafic en magasin. De son côté, Casata n'a pas ces contraintes. La start-up a donc pu mettre en place un concept structuré avec une offre 100 % digitale identique à celle d'un cuisiniste.

casata
Et c'est, ma cuisine !

Nos cuisines Électroménagers Tout plus clair

Inspirez-moi Je configure Je me lance !

Réalisez votre cuisine sur-mesure facilement depuis chez vous

Je me lance !

— Votre cuisine sur-mesure, depuis votre canapé —

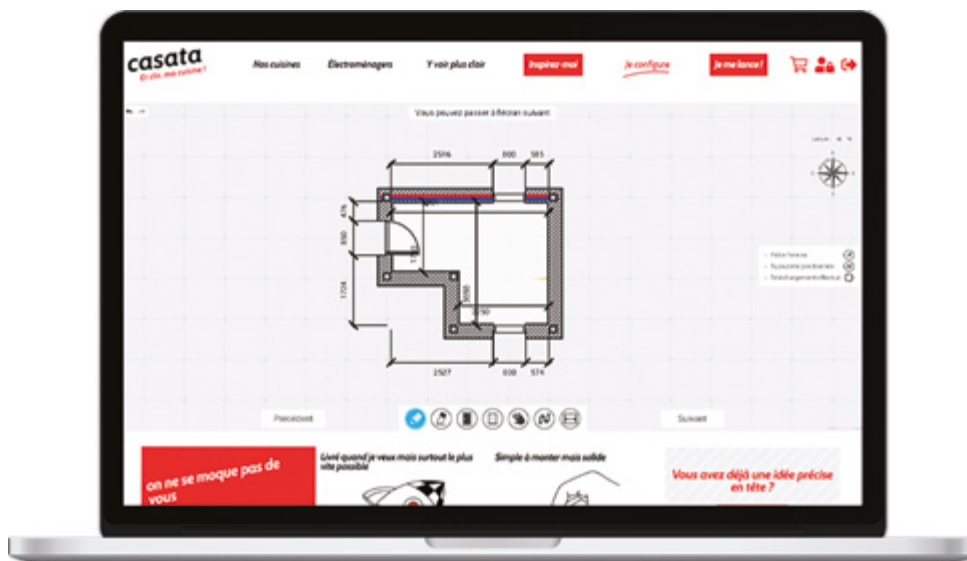
- 1 Dessinez votre pièce
- 2 Choisissez votre style
- 3 Ajoutez vos éléments
- 4 Personnalisez à volonté
- 5 Passez commande

Dès son arrivée sur le site de Casata, le parcours d'achat du consommateur est clairement expliqué. Il lui suffit ensuite de sélectionner l'un des trois onglets dans la barre de menu ("Inspirez-moi", "Je configure" ou "Je me lance !") pour démarrer son projet selon son niveau d'avancement et ses attentes.

majeurs du déploiement national», indique le directeur général. Mais qui est l'acheteur d'une cuisine en ligne ? Le même que celui des magasins ? Jean-Christophe Gay dresse le portrait-robot de sa cible : « nous visons le consommateur digital et celui qui a fait la tournée des magasins le samedi dans les zones commerciales en rentrant déçu chez lui. Notre stratégie de prospection en ligne est également orientée vers les communautés d'investisseurs en immobilier qui cherchent une solution simple et efficace pour équiper leurs futurs biens ».

Parcours d'achat

L'intégralité du parcours se fait en ligne. Même si l'autonomie complète jusqu'à la commande est possible, le client dispose quand il le souhaite d'un accompagnement en "live" avec des coaches, via de la visioconférence ou un partage d'écran pour configurer et ajuster le projet au budget souhaité, s'inspirer en matière de décoration et d'ergonomie ou encore être conseillé sur le volet électroménager. Le projet est réellement co-construit avec l'acheteur. Jusqu'à cinq ou six devis peuvent ainsi être réalisés avant la signature. Bien sûr, des envois d'échantillons sont possibles sur demande. Mais l'accompagnement n'est pas pour autant entièrement dématérialisé. Après signature du devis mais avant d'envoyer son acompte, l'acheteur bénéficiera obligatoirement de la visite d'un métreur pour valider le plan technique. Un mois après la signature, la cuisine est livrée et posée chez lui. Même si



La première étape du configurateur est bien évidemment le tracé de la pièce et l'implantation des portes, des fenêtres et des éléments techniques. Si le consommateur appréhende cette étape, il lui suffit de partager avec le coach ses éléments pour que ce dernier s'occupe de la configuration. Une fois le premier plan établi, les modifications sont effectuées en co-construction.

les consommateurs peuvent opter pour une cuisine sans électroménager, ni météré, ni pose, dans 90 % des cas ils penchent pour une prestation complète. Si des améliorations au niveau de l'ergonomie ou du rendu graphique sont encore à effectuer, le configurateur est l'accompagnement humain sont les pierres angulaires du concept. Ludique, l'outil de conception myDecoCloud permet de tracer sa pièce, dessiner et modifier sa cuisine et d'avoir une vision instantanée du prix. Dans le cas où le consommateur ne souhaite pas s'atteler à la tâche, il lui suffit d'envoyer les informations nécessaires au coach pour que celui-ci s'occupe de la configuration. « Nous sommes des cuisinistes en ligne. Dans 70 % de nos ventes, les clients ont partagé

les informations techniques pour que nous concevions les plans. Dès que la première implantation est dessinée, le projet avance toujours en co-construction », précise Jean-Christophe Gay. Une certitude, la solution fonctionne. Il suffit de vous rendre sur le site pour le tester par vous-même. Depuis son lancement en septembre 2018, Casata a vendu en ligne plus de 200 cuisines pour un panier moyen d'environ 4.000 € avec électroménager, livraison et pose incluses. Le chiffre d'affaires dépasse les 500.000 €, l'ambition est d'atteindre le cap de 2 millions d'euros d'ici cinq ans. La prochaine étape sera la possibilité de concevoir des cuisines au millimètre.

J.S.

Gardez le contact
en suivant
l'Officiel des Cuisinistes
sur Facebook



www.facebook.com/lofficieldescuisinistes/



Cette année, optez pour 2020 Fusion

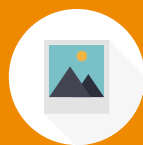
L'outil indispensable pour les cuisinistes



**FACILITÉ
D'UTILISATION**



**NOMBREUX
CATALOGUES**



**SUPERBES
RENDUS**



**OUTIL
DE VENTE**



Contactez-nous au **04 93 69 64 07** pour profiter de nos offres spéciales 2020.

A la découverte du nouveau "concept store" Ixina

L'enseigne du groupe FBD (Ixina, Cuisine Plus, Cuisines Références, Vanden Borre Kitchen, Noblessa) a profondément renouvelé son "concept store". Voici une visite complète pour le découvrir.

A RETENIR

Le nouveau "concept store" Ixina a été inauguré au sein du magasin d'Orléans Olivet (45).

La cuisine "mappée" est l'élément le plus distinctif.

Ses façades blanches évoluent grâce à la projection d'une quinzaine de finitions différentes.



Le magasin Ixina d'Orléans Olivet a été le premier à adopter le nouveau "concept store" Ixina.

Inauguré en fin d'année dernière dans le magasin d'Orléans Olivet, le nouveau "concept store" d'Ixina confié à Céline Gurruchaga, directrice architecture retail

& travaux du groupe FBD, en collaboration avec l'agence internationale de design Lonsdale, vise à confirmer les ambitions de modernisation de l'enseigne. Selon



Dès l'entrée, la cuisine "mappée" accueille le visiteur. Un vidéoprojecteur permet de faire vivre l'implantation avec différentes configurations et finitions de façades.

l'équipe dirigeante, trois mots d'ordre le caractérisent : modernisation, différenciation, émotion. Dès l'entrée, un élément distinctif accueille le visiteur. La cuisine "mappée", c'est son nom, interpelle, ses façades blanches prenant vie grâce à la projection d'une quinzaine de finitions différentes. Un effet trompe-l'œil inspirationnel qui offre une vision concrète des différentes propositions de créations. Autre zone marquante, l'espace de co-creation Ixina. «Lieu inspirationnel et participatif, l'espace de vente Ixina place le consommateur au cœur de son

nouveau concept en lui offrant le premier rôle. Le client d'ordinaire spectateur devient à présent acteur de son projet», explique Céline Gurruchaga. Illustration de ce parti pris, l'espace de co-crédation est équipé d'une large table d'architecte située au milieu d'une matériauthèque. Jusqu'ici, rien de révolutionnaire. L'originalité tient plus dans le fait que l'espace propose une offre complémentaire d'accessoires déco comme des suspensions design ou des tabourets de bar, ou d'équipements comme du petit-électroménager.

Expositions

Dans le parcours de visite, la présence d'une cuisine fonctionnelle a pour but d'accueillir le client "comme à la maison". Cette cuisine à vivre devient le lieu de convivialité pour des instants de partage durant lesquels conseillers et clients pourront participer à des ateliers culinaires d'initiation ou tout simplement savourer des préparations cuisinées sur place. Au-delà de l'offre de matières et couleurs, le nouveau concept Ixina s'intéresse également aux besoins de personnalisation.



La même cuisine "mappée" avec des façades chêne havane. De part et d'autre, on remarque la mise en avant d'éléments de décoration et d'équipements complémentaires.



La matériauthèque ou espace de co-crédation est au cœur du magasin.



Parmi les implantations, le consommateur trouvera des cuisines allant de la taille S au XXL ! Pour les petits espaces, une cuisine compacte avec des rangements malins et intelligents. Pour les surfaces moyennes, une dizaine d'expositions par point de vente, pour les grandes surfaces, une cuisine XXL avec une proposition d'aménagement surdimensionnée. Côté bureau de vente, les espaces ont été repensés pour générer des échanges conviviaux. Ils sont aménagés de verrières séparatives pour distiller un style industriel dans l'air du temps. Enfin, le nouveau concept Ixina intègre un espace pour les enfants, caractérisé par une maisonnette équipée d'une cuisine.

J.S.

L'équipement pour le point d'eau est valorisé dans la matériauthèque.



Le bureau vendeur du nouveau "concept store".



Les expositions bénéficient d'une mise en situation soignée.



3 mois OFFERTS
SANS ENGAGEMENT



COMPUSOFT FRANCE - 142, rue de Rozelleures, F-54500 LUNEVILLE

Showcase 360

RESTEZ CONNECTÉS

AVEC VOS CLIENTS ET PROSPECTS



Conception



Immersion



Partage



Echange

COMPUSOFT FRANCE
WWW.COMPUSOFTGROUP.COM

PRENEZ RENDEZ-VOUS AU
03 83 73 84 17
VOTRE CONTACT COMMERCIAL : CEHEM MICLO

DÉMONSTRATION
À DISTANCE SUR RDV



Vive le made in France !

Dans ce rude contexte de crise sanitaire, qui impacte l'ensemble de notre filière, nous avons choisi de mettre à l'honneur les fabricants français. Voici un panorama de leurs nouveautés 2020 ou de leurs modèles phares.



A RETENIR

La gamme d'accessoires Nero d'Arthur Bonnet.

Les façades en finition Sencha de Schmidt.

Oasis de You Cuisines et Bains.

ALSAPAN

La gamme C'Styl d'Alsapan offre une large gamme de cuisines prêtes à monter, au design adapté à tous les styles décoratifs contemporain, bohème ou citadin. Elle intègre des caissons Alsaclip pour un montage sans outil facilité par l'introduction d'une baguette ABS recyclable dans une rainure pré-usinée et se compose de panneaux PEFC issus de forêts durablement gérées. Côté technique : hauteur des meubles de 77 cm, cinq largeurs, charnières équipées d'amortisseurs réglables en hauteur, largeur et profondeur, système Lift qui équipe toutes les façades à porte relevable, tiroirs à l'anglaise... En photo le modèle Sirocco (1).

ARTHUR BONNET

Cette année, le fabricant dévoile sa nouvelle collection d'accessoirisation : la gamme Nero. Ces nouveaux aménagements ont été pensés autour du design et de la fonctionnalité, pour venir enrichir la gamme d'accessoires de la marque. La gamme Nero, qui arbore une finition en compact décor noyer, bénéficie d'une largeur permettant de répondre à l'ensemble des besoins. Elle s'adapte aux intérieurs des meubles : rangements ustensiles pour les tiroirs (2) ou boîtes alimentaires pour les casseroles, mais peuvent également habiller les nouveaux systèmes de rangements et de décoration développés par Arthur Bonnet pour les plans de travail. Une boîte à encastrer (3) ou à poser (4) sur le plan de travail permet d'accueillir des plantes aromatiques, épices ou objets décoratifs.



CHARLES REMA

L'année 2020 sera marquée par la sortie d'une nouvelle collection qui va concerner l'ensemble de l'offre, du mélaminé au bois, en passant par le Fenix et la laque, sans oublier l'offre de poignées.

En attendant, voici le superbe modèle Hortensia (5), alliance de Fenix noir et d'armoires en chêne massif brossé et équipé d'un plan en Dekton finition Kelya.



COMERA

Dévoilée lors de la dernière édition du SADECC, Glossy Extra Mat (6-7) est équipée de façades en Fenix NTM noir extra mat, d'un plan de travail dans la même finition et de gorges en aluminium anodisé noir

extra mat. On remarque également la "family line" Electrolux doté de la nouvelle finition Matt Black, coordonnée aux façades, pour un total look parfait !



CUISINELLA

Ce modèle Trend Cube Black (8) s'inscrit dans la tendance actuelle du style industriel avec sa verrière, ses façades noires, ses meubles hauts vitrés et sa crédence imitation brique. Et pour apporter une touche de verdure, il est possible d'installer des plantes vertes et aromatiques dans la structure Careta suspendue au plafond.



CUISINES MOREL

Parmi les nombreuses nouveautés de l'année 2020, Cuisines Morel propose maintenant le système de portes escamotables Exedra (9-10), évolution du système Eclipse mis en avant jusqu'ici par la marque. Disponible en une ou deux portes, ce mécanisme permet de dissimuler astucieusement et de manière épurée une partie de la cuisine. Dans l'alcôve ainsi créée peuvent venir prendre place divers éléments comme des meubles, des étagères, ou de l'électroménager. L'accessoirisation a elle aussi été revue. Plusieurs nouveaux meubles et mécanismes font ainsi leur apparition. A noter, un meuble bas range-couteaux et provisions ainsi que le système de rangement escamotable i-Move (11) de Kesseböhmer disponible sur plusieurs meubles hauts. Cuisines Morel sortira avant l'été sa nouvelle gamme Living. Le fabricant Français proposera ainsi une offre complète et cohérente à l'ensemble de ses distributeurs.



DISCAC

Plébiscitée dès la sortie de la Collection Cuisine 2020-2021 à l'automne dernier, la façade Effet Béton Blanc (12) s'est imposée parmi les nouveautés les plus vendues chez le fabricant girondin. Si la tendance pour les façades noires et sombres est incontestable, les coloris clairs restent toujours prisés. Et dans ce domaine, les motifs minéraux cartonnent. Ici, le décor béton est réchauffé par le plan de travail aux tons bois pour créer une ambiance à la fois moderne et traditionnelle. Cette ambiance est renforcée grâce à la crédence graphique et au vert végétal apporté par les murs.



LA CUISINE FRANÇAISE

Depuis 1821, soit six générations, la famille Cousin crée et fabrique en Mayenne des meubles de qualités en perpétuant un savoir-faire reconnu. Créée par Christophe Cousin en 1998, la marque La Cuisine Française propose des modèles exclusifs. Les cuisines sont créées et fabriquées à l'unité dans les ateliers, avec un grand souci du détail et une exigence maximale. Utilisé comme matériau principal, le bois est le support idéal pour apprécier les finitions de la marque comme, entre autres, la patine XVIII^e siècle, les sculptures ou dorures, le chêne ancien patiné, mais aussi les nouvelles tendances du bois brossé, vernis mat ou ciré, les styles Directoire avec laques usées, le bois contemporain avec des

laques mates ou satinées et des placages de bois précieux vernis mats ou grand brillant, et tout récemment la gamme écologique Epure utilisant des matériaux ayant un impact faible sur l'environnement (bois issus de forêts éco certifiées et proches de l'usine, laques, vernis et teintés à l'eau, accessoires en inox massif, caissons en triplis et résineux avec collage naturel...). L'Entreprise s'est vue décerner le label Entreprise du Patrimoine Vivant, mis en place pour distinguer des établissements aux savoir-faire artisanaux et industriels d'excellence et qui assurent la transmission des savoirs. En illustration, le modèle Evolution/ M1 en chêne bois chauffé (13).



14 |



15 |

MOBALPA

La composition Epure **(14)** se caractérise par des touches de laiton et de rose qui apportent une note de charme à l'ensemble blanc. Ici, l'aménagement du sol au plafond réalisé sur-mesure s'étend dans la partie salon avec un espace bureau dissimulé derrière de discrètes façades pliantes-coulissantes. L'alliance des finitions blanc mat et blanc brillant offre à cet espace ouvert une allure à la fois minimaliste et contemporaine. Composée de façades Méliá, blanco polar verni mat et brillant et dotée des nouveaux tiroirs coulissants Allure **(15)**, cette implantation est une nouveauté 2020 du fabricant savoyard.



16 |

PERENE

Comme une ligne verte entre le plan de travail et l'espace repas, le jardin intérieur rend possible la culture de graines germées, d'herbes aromatiques et de petits légumes. Il bénéficie d'un système d'arrosage automatique et d'un éclairage Leds horticoles. Près des fours, on remarque une zone adaptée à la conservation de produits frais ou achetés en vrac qui permet de limiter le volume des emballages. Elle se compose notamment d'un légumier avec coffres coulissants en chêne. La crédence reçoit des distributeurs de produits en vrac tels que céréales, riz, pâtes, lentilles, quinoa ou amandes (17). Pour mieux conserver, un tiroir de mise sous vide prend également place sous le four vapeur. Côté équipement, la hotte purifie l'air, le mitigeur Grohe traite l'eau et dispose d'une fonction de production d'eau réfrigérée ou gazeuse afin de limiter l'achat, le stockage et le recyclage de bouteilles plastique. Trier les déchets devient simple avec une poubelle trois compartiments et couvercle anti-odeur pour faciliter le recyclage. Côté "jardin intérieur", le linéaire intègre des rangements qui permettent d'avoir à portée de main différents ustensiles. Côté îlot, un élément motorisé fait apparaître deux niveaux d'étagères pour ranger accessoires de cuisine et épices. Dans sa proposition Green Concept (16), Perene utilise ici un modèle 100 % sans poignée doté de façades en Fénix Verde Comodoro et d'un plan de travail en Dekton, de Cosentino, finition Kélia. En prolongement de l'implantation, le séjour avec son coin repas intègre un vaisselier avec vitrines et façades en finition noir brossé synchrone, habillé de bois massif finition chêne verni huilé. Le buffet à la finition coordonnée lui fait écho.



17 |

PYRAM

Best-seller du fabricant auvergnat, Djin **(18-19)** se décline ici avec des façades en Polymatt Blanc Neige et un plan de travail et des jambages en stratifié Chêne Nebraska. La composition est conçue de manière à optimiser au maximum l'espace cuisine et laisser ainsi une large place à la convivialité du coin repas.



SAGNE CUISINES

Repris en fin d'année dernière par le groupe STF (Cuisines Morel, Celtis, Sagne Cuisines), Sagne Cuisines est en plein renouveau. La preuve, une nouvelle collection entièrement revue va voir le jour

à la rentrée 2020. En attendant, voici le modèle Lima **(20)** habillé de façades en Chêne Naturel. Une finition qui fera partie de la nouvelle collection.





SCHMIDT

La cuisine devient une extension du jardin avec la nouvelle teinte Sencha **(21)**, un vert tendre et profond qui habille les façades. Elle emprunte également le bel effet marbre du nouveau revêtement Rocca Grey **(22)** qui apporte sa note de minéralité. Il habille avec élégance l'îlot, à la fois pour le plan de travail et le jambage, créant ainsi une continuité visuelle. Partout dans la cuisine, des rangements ont été prévus : un grand aménagement mural et de nombreuses étagères pour alterner espaces ouverts et fermés. Le plan de travail se dote quant à lui de logements spécifiques pour faire pousser des plantes aromatiques. La composition associe les façades Lazer en panneau MDF laquées micron, coloris Celest, Arcos en mélaminé coloris Celest et Arcos Supermat coloris Sencha.



SOCOO'C

La cuisine Indus **(23)** reçoit des façades Mezzo noir mat, un plan de travail So'Smart Noir structuré et chêne vintage structuré et des poignées Facto. Une implantation résolument efficace.



24 |

YOU CUISINES ET BAINS

Un grand vent de nouveautés souffle chez You Cuisines et Bains avec la nouvelle collection 2020-21. Bohème, hyper-nature, industrielle ou classique chic : voici les quatre tendances déco à l'origine des choix de la marque pour sa nouvelle gamme de décors et de couleurs. Pour les distributeurs, ce sont aussi des guides pratiques pour proposer des associations dans les codes déco du moment. On notera une vaste gamme de couleurs assourdies : amande, olive, nude, moutarde... Côté matières, une large place est faite aux décors unis (Fenix, laque, stratifié), mais aussi aux décors très réalistes de bois, béton, céramique, marbre ou encore métal. Illustration avec le modèle Oasis **(24-25)** en mélaminé associant les décors nude et terracotta et noyer foncé. La déco est magnifiée par des matières naturelles et des touches de métal noir : à noter dans cette cuisine la nouvelle poignée-profil au design exclusif You, qui vient compléter l'offre de six poignées-profils. Avec un choix de 90 décors, la gamme des plans de travail offre également de belles possibilités d'association en ton sur ton ou en contraste avec les façades, ainsi qu'une sélection en Compact.



25

A toute vapeur chez Gaggenau !

Depuis 1999 et la création de son premier four combi-vapeur, Gaggenau n'a eu de cesse d'améliorer la performance de ses appareils, tant sur le plan technique que du design. Illustration avec les nouveaux fours Séries 400 et 200.



Les fours Gaggenau sont reconnaissables au premier coup d'œil.

A RETENIR

Le système de nettoyage automatique.

La cavité de 50 litres.

Le design de la série 400.

«Nos fours combi-vapeur séries 200 et 400 sont le fruit d'une recherche permanente de raffinement et d'innovation entreprise il y a vingt ans. Grâce à notre expertise technique, nous proposons aujourd'hui des appareils qui permettent aux utilisateurs de donner libre cours à leur inspiration culinaire et de préparer des mets savoureux. Nous sommes convaincus que les amateurs de bonne cuisine apprécient de pouvoir cuisiner comme des professionnels. C'est pour cela que Gaggenau s'attache à innover sans cesse dans les domaines de la cuisson

vapeur et de la cuisine saine», raconte Peter Goetz, directeur général de la marque Gaggenau.

Système de nettoyage automatique

Avec sa cartouche nettoyante, ce système de nettoyage automatique, exclusif sur le marché, détartre et nettoie l'intérieur du four. Les appareils munis de réservoirs offrent des avantages pratiques :

les nouveaux réservoirs d'eau fraîche et d'eau usée sont plus grands, plus facilement accessibles et sont équipés de capteurs intelligents qui informent l'utilisateur de la nécessité de les remplir ou de les vider. Produite en dehors de la cavité, la vapeur ne laisse pas de trace de calcaire. De plus, les nouveaux moteurs induction maintiennent le taux d'humidité, la ventilation et la chaleur. Des lampes LED invisibles diffusent une lumière blanche, tandis que le revêtement mat de la paroi arrière écarte tout risque d'éblouissement sur les modèles de la Série 400. Le petit plus ? Tout excédent de vapeur est immédiatement condensé. La nouvelle gamme de fours combi-vapeur permet également d'associer les tiroirs de mise sous vide Gaggenau avec différents niveaux d'aspiration, plusieurs tailles de sac et une fonctionnalité d'aspiration à l'extérieur du compartiment. Logiquement, les fours possèdent une fonction de cuisson sous vide basse température, au degré près. La sonde thermométrique à trois points de mesure permet de régler la température pour ajuster automatiquement le temps de cuisson restant. L'écran tactile TFT permet, quant à lui, d'adapter la cuisson selon les préférences.

Design, connectivité... et tarifs

La série 400 affiche un style plus épuré, même si le design emblématique et les fonctionnalités des séries Gaggenau a été conservé. Les modèles de la série 200



Les nouveaux fours combi vapeur Serie 400 affichent un design plus épuré.

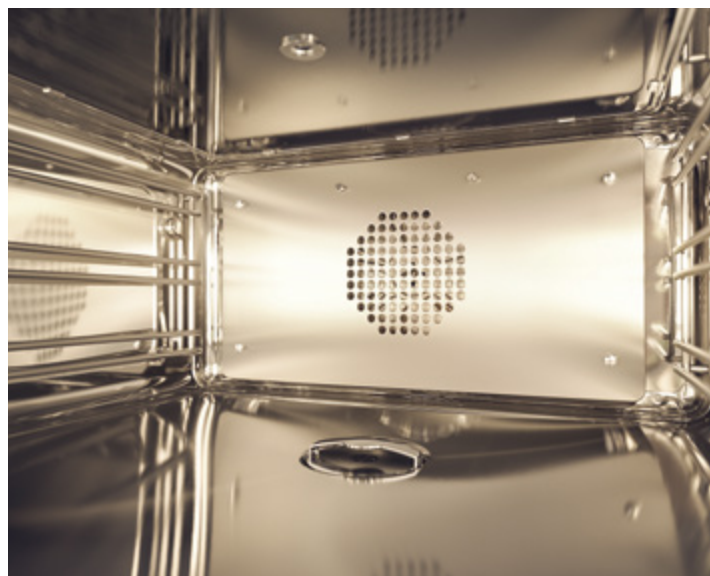
sont désormais munis d'un raccordement direct à l'arrivée et à l'évacuation de l'eau, les appareils des deux séries sont donc proposés avec branchement direct à l'eau ou au réservoir. Equipées de la fonction "Home Connect", les fours combi-vapeur des séries 400 et 200 sont donc contrôlables à distance. A noter enfin que ces nouveaux modèles disposent d'une plus grande

capacité, avec un tiers de surface en plus et un volume de 50 litres. Côté tarifs, les fours combinés vapeur série 400 vont de 5.980 € à 7.110 €, les tiroirs sous vide de la série 400 de 2.710 € à 3.000 €, les fours combinés vapeur de la série 200 de 3.730 € à 5.980 € et les tiroirs sous vide de la série 200 de 2.710 € à 2.870 €.

J.S.



Les nouveaux fours combi vapeur série 200 et 400 disposent d'un système de nettoyage automatique, exclusif sur le marché, qui détartre et nettoie l'intérieur de la cavité.



La cavité est 1/3 plus grande que dans les anciennes versions pour atteindre un volume de 50 litres.

Bora dévoile X Pure

Le fabricant spécialisé dans les systèmes d'aspiration par le bas présente Bora X Pure. Une nouveauté avec un positionnement haut de gamme qui s'ajoute à la famille Pure, en proposant de l'induction à zones continues, une buse au design exclusif et une zone de commande affichant un nouveau thème de couleurs par rétroéclairage.



Voici la nouvelle hotte de table Bora X Pure, de 83 cm, avec zone flex induction.

A RETENIR

Le système Bora X Pure est équipé d'une nouvelle buse d'aspiration.

Il se différencie de Bora Pure par ses dimensions (83 cm de largeur) et ses zones de cuisson flex induction.

Bora X Pure sera disponible en septembre pour le grand public.

Un an après le lancement du système Bora Pure, le fabricant allemand complète son offre avec X Pure. La différence la plus visible ? La buse d'aspiration avec un design inspiré par des calandres de l'industrie automobile. Au-delà de son esthétique caractérisée par des picots, elle s'avère encore plus facile à nettoyer que la buse du système Pure, car elle ne dispose d'aucun croisillon. Autre intérêt, elle s'installe librement dans la cavité, le mécanisme à basculement permet de la retirer et la réinsérer facilement sans système d'enclenchement. Au jeu des sept différences,

notons également les dimensions. Bora X Pure affiche une largeur de 83 cm contre 76 cm pour Bora Pure. Si l'on retrouve l'interface tactile de gestion des commandes sControl avec curseur vertical, l'éclairage se distingue par son thème de couleurs allant du blanc au bleu quand le système Pure arbore du rouge. Élément distinctif supplémentaire, la surface de cuisson de la version X Pure est dotée de zones de cuisson flex induction avec fonction Bridge pour relier les zones avant et arrière composées d'inducteurs de 23 x 23 cm. A noter que la fonction de maintien au



Autre différence avec le système Pure, les zones de cuisson de la version X sont continues.

chaud, à trois niveaux de puissance, est également introduite sur le nouveau système X Pure. La puissance du dispositif aspirant est automatiquement et continuellement régulée en fonction de la zone de cuisson affichant le niveau de puissance le plus élevé. Côté technique, cette nouveauté reprend les caractéristiques de la gamme Pure, avec une canalisation d'évacuation optimisée et un ventilateur ultra silencieux. Les vapeurs et odeurs de cuisson sont neutralisées par le

filtre à charbon actif haute efficacité placé après le moteur, échangeable en un tour de main via l'ouverture d'aspiration grâce au système eSwap. Comme pour Bora Pure, tous les éléments en contact avec les vapeurs de cuisson se retirent très simplement via la large ouverture d'aspiration pour aller au lave-vaisselle. La faible épaisseur de l'appareil (moins de 200 mm) et le ventilateur de recyclage intégré permettent l'implantation d'un coulissant dans le meuble. Il faut juste

intégrer un bandeau de 20 cm, plan de travail inclus. Si Bora X Pure bénéficie de la même simplicité d'installation et d'usage que Bora Pure, il se positionne sur un segment plus haut de gamme au regard de ses caractéristiques. Disponible à partir du mois de mai pour une mise en exposition dans les points de vente, X Pure sera livrable au grand public à partir du mois de septembre à 3.408 € TTC (Prix de vente public indicatif).

J.S.



Ce modèle intégré à la famille Pure se distingue notamment par sa buse.



On remarque la couleur bleue de l'interface tactile sControl et le faible encombrement de 20 cm qui permet l'intégration d'un coulissant.

Avant-première : trois nouveaux modèles chez Elica

Le fabricant Italien profite toujours du salon EuroCucina pour présenter un grand nombre de nouveautés. Le rendez-vous milanais étant décalé au 16-21 juin, en conséquence du Coronavirus, nous avons reçu en avant-première des informations sur trois des nouveautés qui y seront exposées. Voici Nikola Tesla FIT, Open Suite et Rules.

A RETENIR

La modularité et le style du modèle Open Suite.

Les dimensions compactes de NikolaTesla FIT.

L'intégration au millimètre de Rules.



Le modèle Open Suite au style industriel. On remarque que l'aspiration n'est pas gérée par la partie inférieure du module, ce qui permet d'intégrer un panneau lumineux qui éclaire la table de cuisson.

Open Suite

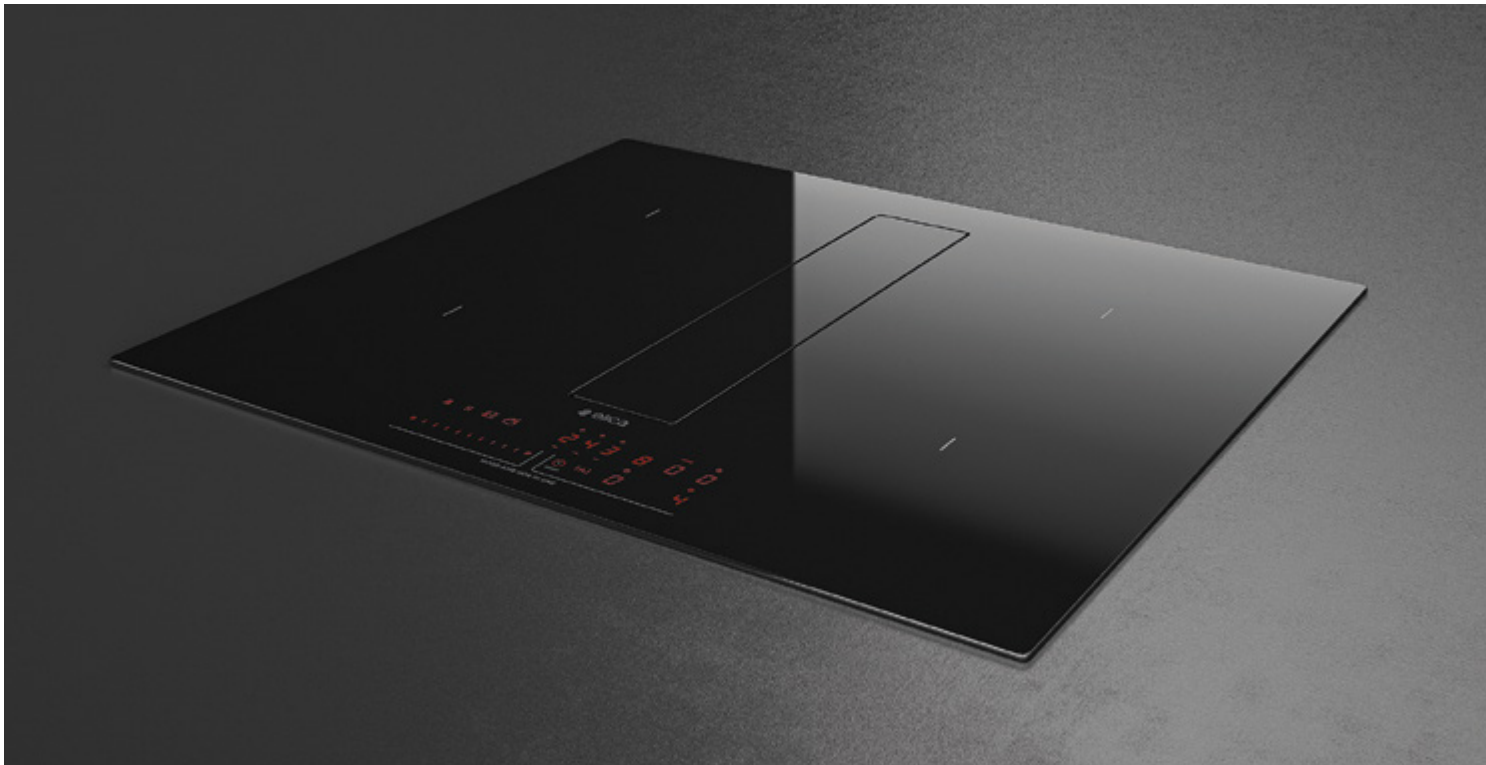
Le style industriel selon Elica. Open Suite contient plusieurs fonctions : bien sûr une hotte, mais aussi de la lumière et un

large choix d'étagères qui composent une structure modulaire pouvant être assemblée selon les besoins du consommateur. Open Suite se structure à partir de différents modules de 80 cm pour

occuper l'espace et recréer des géométries et des lignes. Depuis quatre configurations de base (mur de 80 cm ou 160 cm, îlot de 80 cm ou 160 cm), il est possible d'intégrer des éléments supplémentaires. Le large choix de finitions disponibles va des étagères en verre (transparent et fumé) au métal, en passant par des grilles métalliques et du bois (en noyer ou personnalisable), des modules d'aspiration et des panneaux lumineux pour diffuser de la lumière sur le plan de travail. La hauteur est réglable pour permettre l'installation dans n'importe quelle pièce, quelle que soit la hauteur sous plafond. Cette nouvelle proposition Elica se présente comme une structure monolithique, dans laquelle les fonctions air et lumière deviennent complémentaires. Originalité, au dessus de la plaque de cuisson on ne retrouve pas la zone d'aspiration mais un grand panneau lumineux à LED. Un point d'éclairage stratégique lors de la préparation des aliments à utiliser également comme lumière d'ambiance. Il est possible d'adapter l'intensité et la couleur des LED, de la teinte blanche froide à la teinte plus chaude (Tune white) pour créer une atmosphère personnalisée. L'aspiration est gérée par la double unité d'aspiration équipée de filtres spéciaux Long Life régénérables au four pendant trois ans. En plus des commandes ergonomiques situées à l'avant, l'utilisateur



Open Suite se compose de modules de 80 cm. Ici, le module intégrant le système d'aspiration.



NikolaTesla FIT est une hotte de table pensée pour s'intégrer dans un caisson de 60 cm.

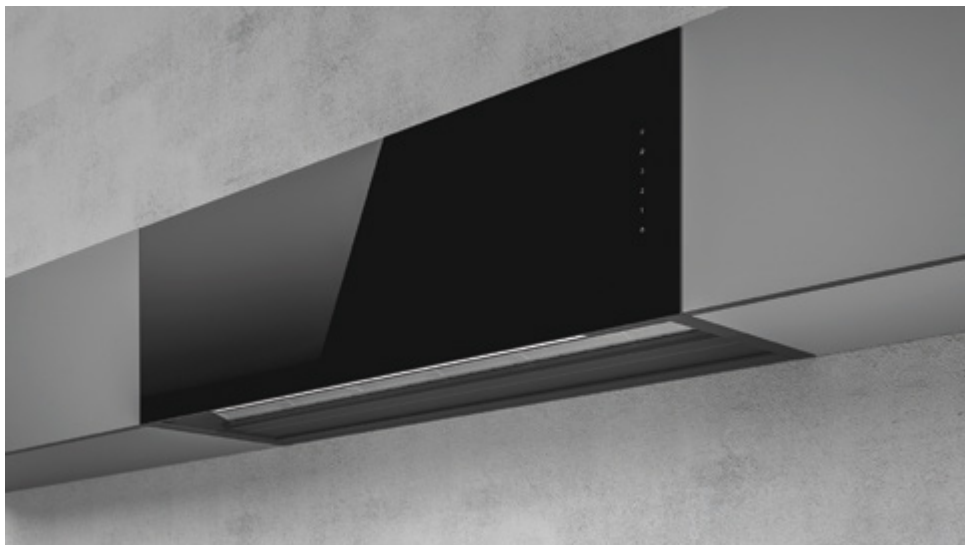
pourra contrôler Open Suite grâce à un assistant vocal (Alexa, Google Home) ou à l'application Elica. Un outil pratique et rapide qui, en plus de contrôler à distance les lumières et l'aspiration, donne des informations sur l'entretien des filtres et suggère des conseils pour entretenir la hotte.

NikolaTesla FIT

Signée Fabrizio Crisà, la NikolaTesla Fit est une hotte de table, pensée pour les cuisines les plus compactes, qui peut être installée dans des unités de base de 60 cm avec une surface de 60 ou 70 cm pour la cuisson par induction. Une nouvelle référence qui vient compléter la collection à succès



Il suffit d'une légère pression sur la partie centrale pour que la zone d'aspiration s'ouvre.



Rules est pensé pour se glisser intelligemment dans entre les meubles hauts. Son concept Shift 2136 permet un alignement en profondeur au millimètre de 21 à 36 cm.

NikolaTesla. A l'arrêt, la zone d'aspiration est complètement cachée. Une simple pression sur la partie centrale permet de l'activer, la forme de la partie aspirante est conçue pour laisser de la place à tous les types d'ustensiles de cuisine. Côté cuisson, la fonction Bridge permet de réunir deux zones pour créer une seule zone dédiée.

Rules

Cette nouveauté s'intègre au milieu des meubles hauts en s'alignant parfaitement grâce au mécanisme innovant Shift 2136, capable de moduler au millimètre la profondeur de 21 cm à 36 cm. La hauteur du module (36 cm) permet également de superposer un deuxième élément pour s'aligner dans les implantations équipées de meubles hauts de 72 cm. Il existe un large choix de finitions, dont une version en verre plein noir avec commandes frontales sur le verre et une bande LED. Pour une intégration totale avec les façades des meubles, une version nue sera disponible. Elle pourra donc être habillée avec la même finition que les éléments muraux. La troisième proposition utilise le Dekton de Cosentino. Dans les versions Naked (nue) et Dekton, on retrouve une double bande de LED. Rules est également équipée de grilles inclinées brevetées par Elica qui, grâce à leur structure spéciale, capturent les gouttes de condensation et les acheminent à l'intérieur d'un plateau amovible et lavable. Disponible en version 60 cm, 90 cm ou 120 cm.



Plusieurs versions de Rules seront disponibles. Ici, on découvre le modèle habillé en Dekton de Cosentino.

J.S.

Les grandes ambitions de Pixpano

Le spécialiste de la crédence sur mesure et personnalisable a été racheté en septembre 2019. Nous sommes allés à Tours, sur l'un des deux sites de production de l'entreprise, pour rencontrer Emily Pernet, sa nouvelle propriétaire.



Pixpano dispose d'un site de production de 850 m² chez son nouveau propriétaire qui était auparavant un sous-traitant de la société.

A RETENIR

Emily Pernet est la nouvelle propriétaire de Pixpano.

L'entreprise a réalisé un chiffre d'affaires de 4,1 millions d'euros en 2019.

L'objectif est de doubler le CA d'ici quatre ans.

Créée en 2001 par Marc Balzer, Marc Jauneaud et Paul Siproudhis, Pixpano a réussi à devenir un acteur reconnu dans le monde de la cuisine équipée avec la crédence sur mesure et personnalisable comme cheval de bataille. Structure souple et dynamique, la société s'est appuyée depuis son origine sur des partenaires industriels pour fabriquer ses produits. Lorsque son équipe dirigeante a décidé de vendre, en 2019, elle s'est naturellement tournée vers eux. Sous-traitant historique de Pixpano, la société Multisigne, basée à Tours (37), a donc été sollicitée. Emily Pernet, sa Pdg, n'a pas hésité longtemps avant de donner sa réponse : « nous avons établi une relation très forte. Lorsqu'ils m'ont proposé de reprendre Pixpano, j'ai

d'abord été émue. Ils savaient que j'allais garder les équipes en place et que je développerais l'activité avec les mêmes fondamentaux et le même état d'esprit. J'ai dit banco ». Un pari osé mais réfléchi pour la jeune dirigeante qui venait à peine de reprendre la structure familiale Multisigne, créée par ses parents en 1981. Une structure qui compte 49 salariés travaillant dans le domaine de l'impression grand format (4x3, PLV, ILV, stickers...).

Actions et stratégie commerciale

Entité séparée mais désormais intégrée au groupe, Pixpano compte 16 salariés.



Emily Pernet, Pdg de Pixpano.

«Nos crédences sont fabriquées ici, à Tours, ainsi qu'à Mulhouse (68). La partie administrative et le bureau d'études sont désormais basés dans nos locaux. L'ADV et la gestion des commandes sont restées à Avignon», indique Emily Pernet. Dès le rachat acté, plusieurs décisions importantes ont été prises pour insuffler une nouvelle dynamique. La dirigeante détaille : «bien sûr, une reprise nécessite toujours un moment d'adaptation. Cela fait six mois et beaucoup de choses ont déjà été faites. L'une des premières décisions a été de mettre à jour et d'optimiser l'ERP, pour améliorer le niveau d'analyse et de pilotage de l'activité, mais aussi pour augmenter le niveau d'automatisation du process entre la commande et la production. L'autre décision forte a été le recrutement de Jean-Philippe Lévêque, en tant que directeur commercial. J'avais besoin d'un expert du marché sur lequel me reposer. Jean-Philippe avait déjà prouvé sa qualité depuis qu'il avait démarré sa collaboration avec Pixpano, lors du SADECC 2019, en tant qu'agent. Nous sommes très complémentaires». Après 14 ans d'activité en tant que responsable de secteur chez Der Kreis, Jean-Philippe Lévêque dispose d'une grande connaissance du marché de la cuisine équipée. Son arrivée a coïncidé avec une nouvelle approche commerciale, comme il l'explique : «j'ai rapidement mis en place une équipe pour déployer notre présence sur l'ensemble du territoire. Aujourd'hui, nos 12 secteurs sont pourvus. Notre ambition est d'aller à la rencontre des cuisinistes sur le terrain. Même si Pixpano existe



Jean-Philippe Lévêque, directeur commercial de Pixpano.

depuis 2001, beaucoup de professionnels ne nous connaissent pas. Notre potentiel de développement est très important». Visiblement, cette nouvelle stratégie de proximité porte déjà ses fruits : «nous devons présenter en "live" nos produits et leur qualité, car le visuel et le toucher sont des points majeurs. Nous mettons aussi en place des formations auprès de nos clients. Comme nous voulons être visibles dans les magasins, nous avons repensé notre

contrat d'exposition. Ceux qui jouent le jeu avec nous disposent désormais de tous les outils de vente gratuitement. Depuis deux mois, les mises en place d'exposition s'envolent». En face de lui, Emily Pernet abonde : «cette dynamique est le fruit de notre nouvelle stratégie. Notre objectif est de doubler notre chiffre d'affaires d'ici quatre ans. Pixpano affiche une croissance continue de 20 % par an. Avec une équipe commerciale dédiée, nous pouvons faire encore mieux». Aujourd'hui, l'entreprise compte 2.500 clients, dont 1.800 actifs. Là aussi, un vecteur de croissance est à aller chercher : «notre nouvelle équipe commerciale a également pour mission de dynamiser nos clients les moins actifs. Ils vont les voir pour mettre en place des actions directement avec eux».

Produits et développement

Occupant une surface de 850 m² au sein du site de Multisigne, qui en compte 8.000, l'unité de production Pixpano de Tours dispose d'une équipe de production dédiée de six personnes. L'offre produit est structurée à partir de deux matières : l'aluminium (mat) et le polycarbonate (brillant). Chaque panneau passe par une machine à jet d'encre UV qui offre une



Les crédences Pixpano transforment radicalement l'ambiance dans une cuisine.



La zone de production Pixpano au sein du site de l'imprimeur Multisigne.



Une fois imprimées, les plaques d'aluminium ou de polycarbonate sont stockées pour ensuite être découpées sur mesure.



La qualité de l'emballage saute aux yeux.

définition du motif en très haute définition avant d'être protégé par un film. Vient ensuite la découpe sur mesure, puis la préparation à l'expédition. En amont, le bureau d'étude peut répondre à toutes les demandes de personnalisation. C'est aussi lui qui construit le catalogue, en suivant les tendances du marché. «Si nous sommes bons au niveau des visuels et des motifs, nous sommes bons tout court, car notre process de fabrication est très performant. La qualité est notre crédo», argumente Emily Pernet. Pour soutenir la nouvelle dynamique impulsée depuis le rachat, plusieurs opportunités sont à l'étude : «nous voulons conserver notre proximité avec tous les clients, de la grande enseigne,

chez qui nous pouvons nous développer, au magasin indépendant. La gamme générale et nos solutions d'ultra personnalisation sont ouvertes à tout le monde. Maintenant, nous pouvons également proposer une gamme dédiée et exclusive adaptée à l'offre d'une enseigne, ou travailler avec des fabricants pour concevoir des crédences en total accord avec leurs finitions de façades ou de plans de travail. Nous allons aussi développer des séries limitées et faire évoluer notre collection d'artistes», conclut Emily Pernet. La marque a déjà confirmé sa présence à la prochaine édition du SADECC, qui aura lieu du 9 au 12 avril 2021, à Paris Porte de Versailles.

J.S.



Le bureau d'étude conçoit et adapte les visuels du catalogue aux dimensions des commandes et répond aux demandes de personnalisation.



Pixpano développe également une offre dans le domaine de la salle de bains, comme ici avec un parement mural.

Les plans de travail en inox selon Franke

Reflet du savoir-faire du groupe helvétique depuis les années 1960, l'inox garde toujours ses lettres de noblesse dans la cuisine. Pour équiper les plans de travail, Franke propose une solution sur mesure qui répond à toutes les attentes de personnalisation et s'adapte aux besoins les plus spécifiques. Focus.



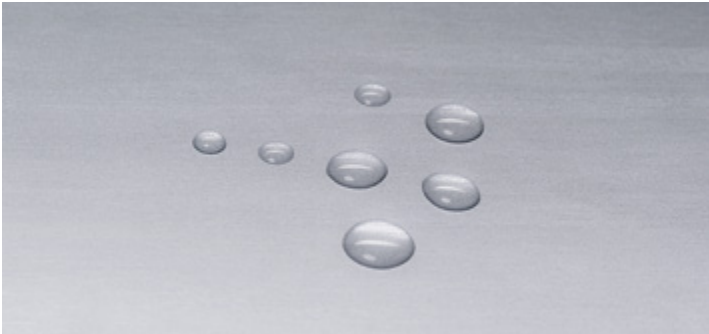
Au-delà de leurs qualités techniques, les plans de travail en inox affirment un style dans une cuisine, comme l'illustre ici le plan PureSteel de Franke.

Les plans de travail en acier inoxydable PureSteel de Franke peuvent atteindre jusqu'à 8 mm d'épaisseur. L'inox utilisé par le fabricant se caractérise par un pourcentage très élevé de nickel et de chrome, ce qui le rend extrêmement résistant à la chaleur, au froid, et lui prodigue une grande longévité. Pièces uniques, les plans sont conçus à

la demande et avec précision selon les dimensions souhaitées. La marque offre un service complet et accompagne ses clients dans toutes les étapes de leur projet : conception facilitée grâce à un logiciel de planification intégrée, prise de cotes, livraison et installation.

J.S.

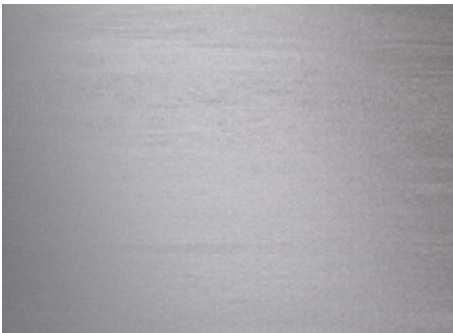
Un large choix de finitions



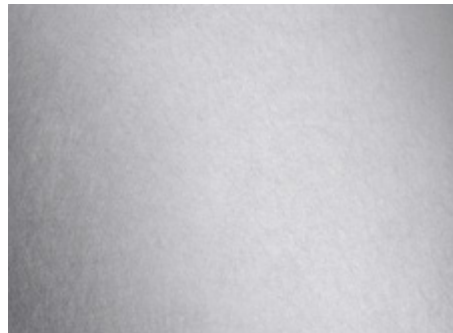
Pearl : sa surface joue délicatement avec la lumière. Un traitement exclusif incolore est appliqué à cet inox pour rendre sa surface déperlante. Il est anti-traces et résiste à la saleté. Il suffit d'un simple chiffon en microfibre et d'un nettoyant au vinaigre pour lui rendre son éclat. Epaisseur : 4/6/8 mm.



Crystal : l'inox est affiné avec un procédé très particulier pour obtenir une surface à la fois ultra-brillante et résistante aux rayures. Epaisseur : 4/6/8 mm.



Diamond : un chromage profond légèrement tramé et scintillant qui donne à l'inox massif un aspect irisé. Ce chromage lui confère une haute résistance aux rayures et le rend facile à nettoyer. Epaisseur : 4/6/8 mm



Whirl : le brossage régulier en forme de tourbillon donne la densité et du relief à cet inox légèrement mat. Epaisseur : 4/6 mm.



Band : cette finition traditionnelle est disponible sur tous les matériaux et dans toutes les épaisseurs. L'inox subtilement satiné revêt un aspect brillant et soyeux. Epaisseur : 4/6/8 mm.

Franke propose plusieurs finitions pour les bordures : bords biseautés à 45° ou chants polis brillants.

Fabriqués à la demande. Possibilité de combiner avec une cuve sous-plan inox soudée en usine pour une fusion parfaite avec le plan. Découpe selon les besoins (plaque de cuisson...).

De 4 à 8 mm d'épaisseur, les plans de travail en inox massif Franke offrent résistance et longévité.

Hygiénique et durable, l'inox est la matière la plus utilisée dans les cuisines professionnelles.

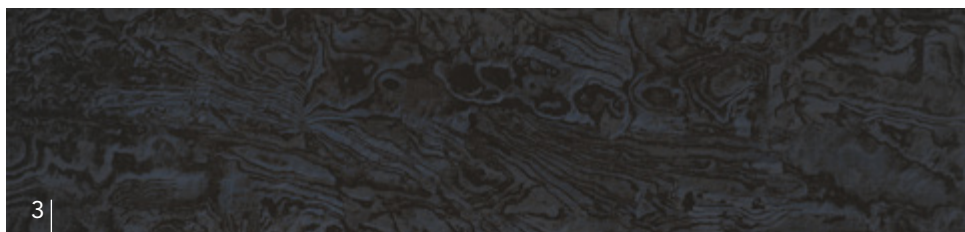
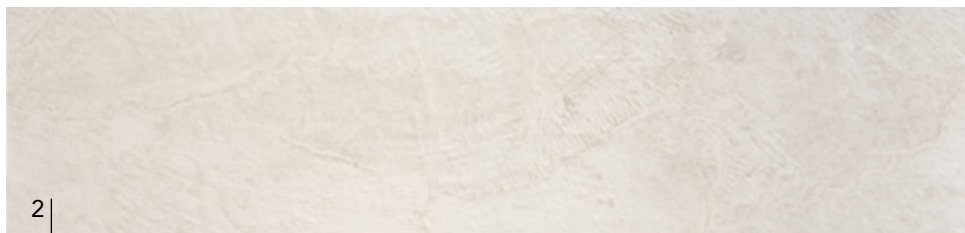
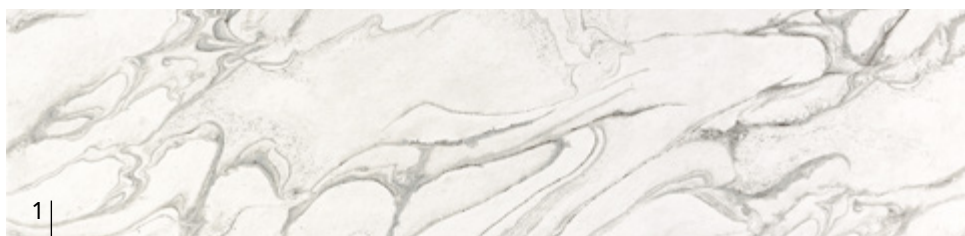
Dekton révèle ses nouveautés 2020

Le groupe espagnol Cosentino vient de présenter ses nouveaux décors pour le Dekton : Liquid, Chromica coloris Uyuni et Avant-Garde'20 font leur apparition.



Liquid Collection

Cette nouvelle collection a été réalisée en collaboration avec le studio Patterntity d'Anna Murray et Grace Winteringham. Designers et expertes en motifs, elles ont imaginé une collection inspirée par les liquides. Liquid Sky **(1)** est un motif marbré et aérien qui célèbre les principes scientifiques de la dynamique des fluides. Ce décor se compose d'une base blanche agrémentée de veines grises. Liquid Shell **(2)** est une teinte qui regroupe plusieurs facettes et honore les forces à l'œuvre sous l'océan, évoquant la nature rythmique de la vie, les flux et reflux qui créent de nouvelles textures et surfaces lisses au fil des courants. La teinte nacréée s'associe au blanc cassé pour recréer un fond océanique ondulant. Enfin, Liquid Embers **(3)** est une représentation du point de rencontre entre le feu et le liquide. Son design sombre et anthracite évoque l'alchimie des éléments dans le magma.



A RETENIR

La fluidité de Liquid Collection.

Khalo de la série Avant-Garde'20.

La pureté du blanc Uyuni.

Avant-Garde'20

Cette nouvelle série Avant-Garde'20 contient trois propositions de couleurs. Laurent (4), est inspiré par la pierre naturelle Port Laurent. La surface de sa texture joue avec les nuances et les teintes. Elle est parcourue d'un veinage doré qui apporte de la chaleur à un fond sombre et profond. Juste équilibre de blanc et de gris sur un délicat effet craquelé, Helena (5) apporte la profondeur caractéristique de l'onyx. Enfin, Khalo (6) s'inspire du granit de Patagonie, dont la forme et les teintes en font une des pierres les plus recherchées dans le monde. Son fini lisse, obtenu par la technologie Dekton XGloss, lui prodigue un éclat remarquable qui met en valeur sa structure complexe. Des noirs intenses, des ors pâles et des bruns torréfiés se combinent pour créer une couleur originale.



6



4



5

Uyuni

Voici selon Cosentino le blanc le plus extrême, le plus pur et le plus lisse du marché. Son fini mat met également en valeur la texture douce de la surface. Uyuni (7) fait partie de la série Chromica de Dekton aux couleurs unies inspirées des sites naturels. Ce décor vient donc compléter les autres blancs de la palette Dekton. Grâce au site de fabrication pour les dalles de grand format, Uyuni peut être utilisée pour de nombreuses applications d'intérieur et d'extérieur.

J.S.



7

Équipements électriques et électroniques : nouvelle loi, nouveaux enjeux

La loi anti-gaspillage pour une économie circulaire récemment adoptée comporte des mesures importantes concernant les équipements électriques et électroniques (EEE). En charge du devenir des appareils, ecosystem s'est déjà saisi des mesures de cette loi pour les traduire en actions concrètes, notamment autour des fonds réemploi et réparation.

A RETENIR

En 2019, 604.000 tonnes d'équipements électriques ménagers ont été collectés.

Ce volume correspond à un nombre total de 138 millions d'objets.

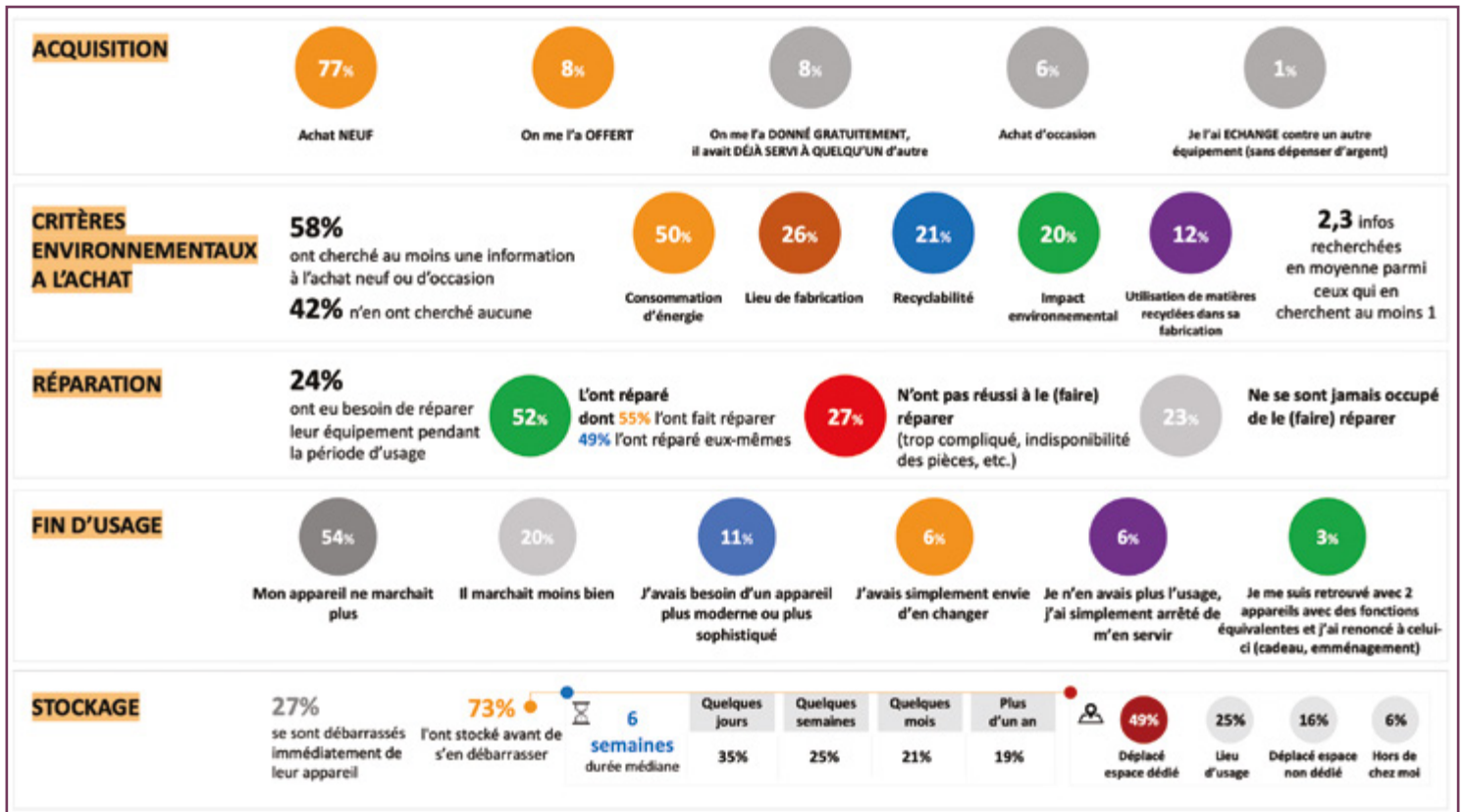
Plus d'un consommateur sur deux recherche une information environnementale à l'achat d'un appareil neuf ou d'occasion.



Pour consolider son approche de ces enjeux majeurs, ecosystem a confié à l'institut d'études Elabe la réalisation d'une enquête sur les perceptions des Français en matière d'environnement, les raisons qui les poussent à agir et leurs pratiques pour chaque grande famille de produits électriques. Les Français sont unanimes sur l'urgence de la question écologique. Effectivement, 81 % considèrent «être dans l'obligation de changer leurs habitudes et d'adopter un mode de vie plus sobre». Ils se

déclarent prêts à faire des changements dans leur vie, à condition que ces efforts «soient partagés de façon juste entre tous les membres de notre société». Parmi les grands enjeux environnementaux, les Français considèrent le gaspillage, le recyclage et la valorisation des déchets, la réparabilité des produits et l'allongement de la durée de vie des appareils comme des sujets prioritaires.

Les Français valident à plus de 94 % la pertinence du recyclage sous forme



Ce tableau retrace de manière très intéressante le parcours et l'usage d'un appareil électrique.

de nouvelles matières premières et les gestes d'apport nécessaires pour y parvenir. 80 % d'entre eux se déclarent «prêts à s'équiper d'appareils d'occasion» et à «louer ou emprunter plutôt que d'acheter». La concordance de ces attentes et l'ambition de la nouvelle loi constituent le socle sur lequel ecosystem veut baser son action dans les mois et années à venir. «C'est une avancée majeure, dont la mise en œuvre fera date, à condition que les bonnes intentions se transforment en bonnes solutions. Notre responsabilité, en tant qu'éco-organisme opérationnel, est de maîtriser la chaîne des opérations pour garantir que tous les appareils sont réemployés ou à défaut dépollués, que les nouvelles mesures n'alimentent pas les filières illégales. Il faudra aussi s'assurer que les flux destinés à la réparation et au réemploi soient confiés à des acteurs de confiance, engagés contractuellement et agissant avec professionnalisme», indique Christian Brabant, directeur général d'ecosystem au sujet de la loi. Pionnier depuis 2005 du réemploi et de la réutilisation des EEE (équipements électriques et électroniques) usagés en partenariat avec l'économie sociale, ecosystem investit depuis cette époque plusieurs millions d'euros chaque année

pour soutenir ces acteurs. Sept millions sont d'ores et déjà engagés pour le financement de ces activités en 2020.

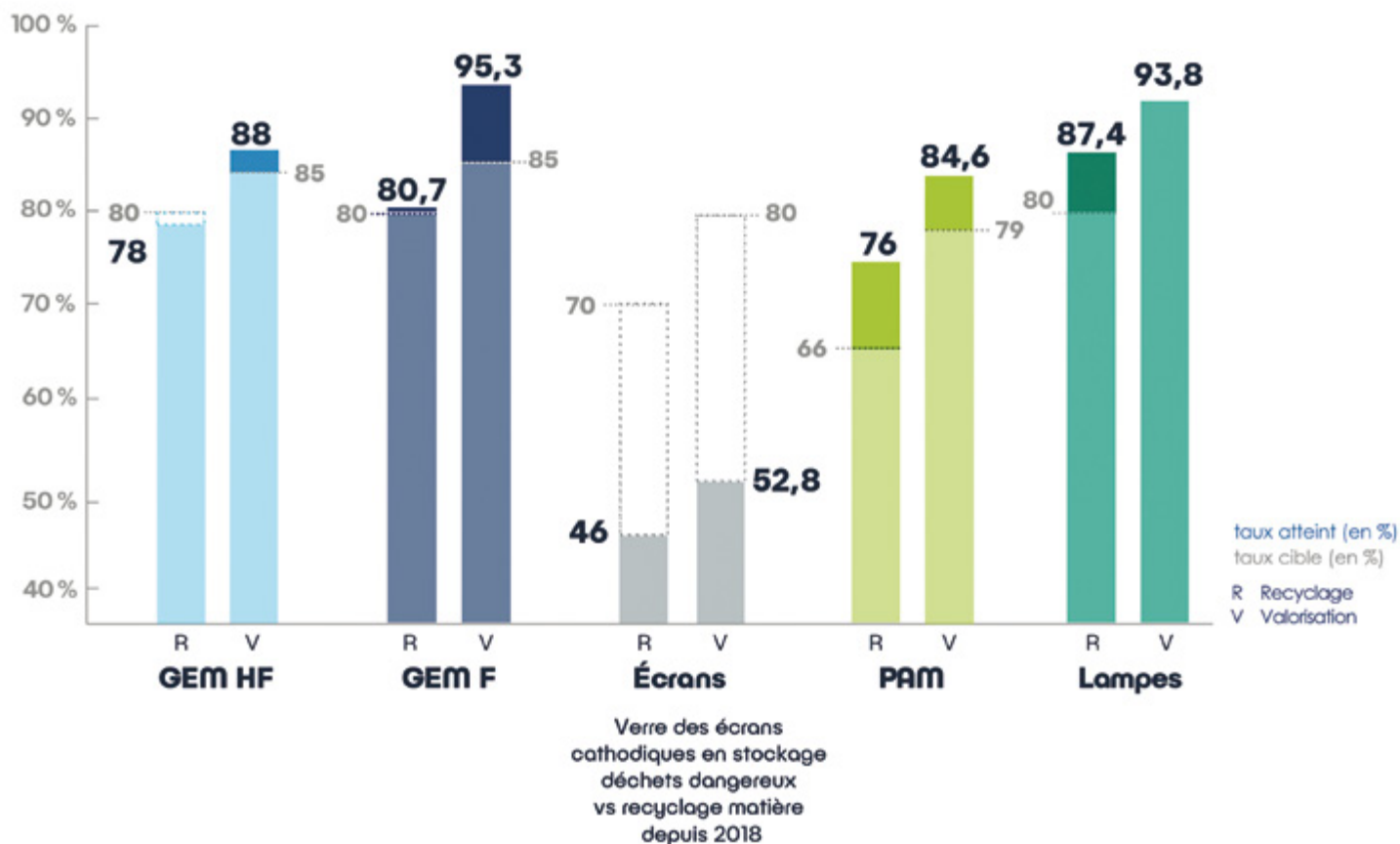
Un annuaire des réparateurs référencés ecosystem

La question du fonds réparation est déjà à l'étude par l'éco-organisme et les acteurs de la réparation. L'objectif est de proposer aux consommateurs une solution vertueuse et positive, en évitant les fausses bonnes idées. Ainsi, ecosystem propose de lancer un premier déploiement sur quatre produits phares, retenus pour l'application de l'indice de réparabilité. Le déploiement s'appuiera notamment sur la mise en place d'un annuaire des réparateurs, disponible en 2020, à partir d'une base de données commune réalisée par un collectif d'acteurs de la réparation, auquel ecosystem souhaite ajouter des critères de sélection. Pour être référencés, les réparateurs devront au moins disposer d'une inscription au registre du commerce, d'une assurance responsabilité civile et professionnelle, d'une habilitation électrique pour garantir et sécuriser les opérations de réparation aux consommateurs.

Une collecte en croissance

En 2019, 604.000 tonnes d'équipements électriques ménagers ont été collectés (soit une croissance de 5 %), dont près de 5.200 tonnes de lampes. Ce volume correspond à un nombre total de 138 millions d'objets collectés (environ 80 millions d'appareils et 58 millions de lampes). Pour la première fois, ecosystem a réalisé un bilan environnemental, en évaluant les impacts négatifs et les bénéfiques environnementaux de ses activités logistique et traitement, pour pouvoir les piloter de façon optimale. Celui-ci fait notamment apparaître qu'environ 4 millions de tonnes de ressources minérales (minerais métalliques) ont été économisées, soit l'équivalent du volume nécessaire à la production de 10 millions d'ordinateurs. Pour les ressources fossiles (pétrole), l'économie réalisée correspond à la consommation énergétique de 360.000 Français pendant un an. L'année dernière, 1,75 million de tonnes d'équivalent CO₂ ont été éliminées en installation contrôlée, limitant d'autant l'aggravation du réchauffement climatique. Depuis le 1^{er} octobre 2019, une raison d'être d'intérêt général est inscrite dans les statuts d'ecosystem, afin notamment

Taux nationaux de recyclage et de valorisation



78 % du gros électroménager (hors froid) collecté est recyclé, 88 % est valorisé. Dans le domaine du froid, les chiffres sont encore plus performants, puisque 80,7 % des produits sont recyclés et 95,3 % sont valorisés.

de pérenniser les engagements de la gouvernance actuelle. Elle se traduira par des engagements allant au-delà des obligations réglementaires.

Etude

L'étude menée par Elabe pour ecosystem rassemble de nombreux enseignements sur le rapport des Français avec les enjeux environnementaux en général et les équipements électriques et électroniques en particulier. Voici les principaux éléments à retenir :

Recherche d'informations environnementales à l'acquisition :

Un peu plus d'un consommateur sur deux recherche une information environnementale à l'achat d'un appareil neuf (58 %) ou d'occasion (54 %). Selon l'étude, cette information n'est pas encore un critère d'achat universel. Elle varie beaucoup selon

le type d'appareil, lié sans aucun doute à la perception de son impact environnemental (gros appareil = gros consommateur / pollueur) et à la disponibilité de l'information. La recherche d'informations n'est pas non plus typée socialement, car il n'y a aucun écart significatif sur les variables de pouvoir d'achat ou de catégorie socioprofessionnelle. Cependant, les moins de 25 ans sont légèrement plus nombreux que la moyenne à rechercher les informations de recyclabilité, d'éco-conception, d'impact environnemental et de lieu de fabrication. En revanche, quand un consommateur s'intéresse à une information, il en recherche en moyenne deux à trois dont presque systématiquement la consommation d'énergie (88 % à l'achat neuf et 80 % à l'achat d'occasion), le lieu de fabrication (44 %), la recyclabilité (37 %), l'impact environnemental (35 %) et l'utilisation de matières recyclées pour la fabrication (22 %). Au final, il en tient presque systématiquement compte (80 %) dans sa décision d'achat.

Réparation : obstacles pratiques et freins psychologiques :

24 % des sondés déclarent avoir eu besoin de réparer leur appareil électrique ou électronique pendant la durée d'usage. Mais 27 % d'entre eux ont échoué en raison d'une offre de réparation jugée trop compliquée, ou se confrontant à l'indisponibilité des pièces. Conséquence, 23 % des personnes interrogées ne s'en sont finalement jamais occupé, jugeant que l'effort n'en valait pas la peine.

Fin d'usage n'est pas synonyme de hors d'usage :

46 % des Français qui ont arrêté d'utiliser un appareil l'ont fait pour un autre motif que sa "mort" : moindre performance (20 %), envie de modernité ou sophistication (11 %), envie de changement (6 %), disparition de l'usage (6 %), doublon (cadeau, emménagement en couple, ...).

J.S.

L/Officiel

des cuisinistes

COMMANDE D'UN ABONNEMENT COMPRENANT :

NEWSLETTER HEBDOMADAIRE



MAGAZINE MENSUEL



GUIDE ANNUEL



Oui, je m'abonne pour 1 an à L'OFFICIEL DES CUISINISTES.

Coupon à renvoyer dûment rempli, avec votre règlement à :
L'OFFICIEL - Bât. Le Syracuse - 2, avenue Monteroni d'Arbia - 34920 - LE CRES - FRANCE

TARIF **150€ TTC**
France métropolitaine (TVA 2,10 %)

TARIF **148,46€ TTC**
France DOM TOM (TVA 1,05 %)

TARIF **175€**
Autre pays européen (sans TVA)

ENSEIGNE SOCIETE

Nom Prénom

Adresse

Code postal Ville

Téléphone Email (indispensable)

Ci-joint la somme de :

Paiement : Par chèque bancaire à l'ordre de L'Officiel

Recevoir une facture acquittée

Par virement BIC : CMCIFRPP IBAN : FR76 1005 7191 3100 0200 2280 115

Pour diffuser votre petite annonce sur le magazine, la newsletter et le site Internet, merci de bien vouloir nous contacter :

au 04 67 58 82 28
ou par courrier électronique à info@officielnet.com

5330

Groupe STF, spécialiste en ameublement CUISINE / SDB / DRESSING, 3 sites de production répartis de manière stratégique sur le territoire national, recherche dans le cadre de son développement, sous les marques CUISINES MOREL / CELTIS / SAGNE / PRONTO, un

RESPONSABLE TECHNICO-COMMERCIAL (H/F) Secteur SUD

Départements : 09 / 11 / 12 / 13 / 15 / 30 / 31 / 34 / 48 / 66 / 81 / 84

Vous serez en charge d'un réseau de concessionnaires exclusifs et distributeurs multimarques.

Au bénéfice d'une solide expérience dans le secteur de la cuisine, vous êtes une personne dynamique, entreprenante, orientée résultats et service et résidez impérativement dans la zone d'activité.

Poste à pourvoir rapidement. Salaire intéressant (fixe + variable) + véhicule de fonction.

Candidature lettre + CV + photo à adresser à : mvuattoux@cuisines-morel.com

5329

**CHATELLERAULT (Dépt. 86)
Cause Retraite**

**VEND FONDS DE COMMERCE ET MURS
Cuisine - SDB - Dressing**

**Grande enseigne nationale.
Créé en 1996. Grande vitrine. Climatisé.
Zone Commerciale relookée.
390 m² + Dépôt 80 m² + Parking.**

Contact : jacky.olynthe@wanadoo.fr

5327



TOMASELLA

Entreprise historique italienne fondée en 1948, Leader dans la fabrication de Dressings, d'armoires battantes et coulissantes, de bibliothèques et de compositions living, Spécialiste du sur mesure. Nous recherchons des

AGENTS COMMERCIAUX (H/F) afin de compléter l'équipe.

**La clientèle ciblée est :
Cuisinistes, Architectes et Décorateurs.**

Merci d'envoyer votre candidature sur : fab.progetticasa@gmail.com

Contact Mr Ugoletti : 06 84 07 19 90

VENTE EN LIGNE

sur officielnet.com

GUIDE ANNUAIRE 2019



2020	17	www.2020spaces.com/fr	
Armony	2	www.armonycucine.it	c.maccan@armonycucine.it
Ballerina	9	www.ballerina-cuisine.fr	interfaceballerina@orange.fr
Compusoft	21	www.compusoftgroup.com	
Franke	7	www.franke.fr	
Sadecc	52	sadecc.com	e.verries@officielnet.com
Sagne Cuisines	4	www.sagne-cuisines.com	contact@sagne-cuisines.com

VENTE EN LIGNE

sur officielnet.com

HORS SÉRIE 40 ANS



L'Officiel
des cuisinistes

40 ans
d'histoire
de la cuisine
équipée

Supplément au numéro de septembre 2017 de L'Officiel des Cuisinistes

officielnet.com

 **PARIS** EXPO **Hall 7.1**
PORTE DE VERSAILLES



Du 9 au 12 avril

2021

sader 

Le salon professionnel
de la cuisine équipée
et de l'aménagement
de l'habitat

Informations : e.verries@officielnet.com

sadecc.com