

# CUISSON : L'INOX, UNE TENDANCE DE FOND QUI S'AFFIRME

**Si la poêle antiadhésive a longtemps représenté la grande majorité des ventes, depuis quelques années, l'acier inoxydable gagne du terrain en France et tend à inverser la tendance. Il faut dire que ce matériau présente bien des atouts.**

■ Par/by Samia Ouledcheikh

**D**epuis quelques années, les fabricants observent une baisse continue de la part des ustensiles de cuisson revêtus. « Il y a 5 ans, nous vendions 60 % d'inox pour 40 % de revêtu, aujourd'hui, c'est 70 % inox pour 30 % de revêtu, compare ainsi Philippe Gelb, directeur général de Beka France. » Plus symbolique encore : « Il y a 10 ans, la part de revêtement était supérieure à celle de l'inox, respectivement à 60 % et 40 %. Désormais, ces proportions sont inversées ! » Damien Dodane, directeur général délégué de Cristel, souligne en outre que « si la consommation mondiale en poêles est à plus de 95 % antiadhésives, Cristel vend pour sa part à 50 % de l'inox sans revêtement et 50 % de poêles revêtues, et ce chiffre a tendance à baisser ». Pierre-Henri Le Calvé, category manager pôle cuisson de Sitram, observe : « Depuis 2020, les ventes d'ustensiles en acier inoxydable de la marque Sitram ont gagné 4 points de part de marché sur l'intégralité des produits : nous sommes passés de 31 à 35 % en produits inox. » Selon lui, ce mouvement est encore à son début, mais il pointe que la question du développement des gammes tout inox se pose dans les grandes enseignes, ce qui signifie que dans 6 mois à un an, il y en aura davantage dans les rayons. Pour l'heure, le gros de ce marché concerne, certes, des produits revêtus, qui ne nécessitent pas une surveillance constante. « 70% de la proposition des grandes enseignes sont encore des ustensiles revêtus, note Pierre-Henri Le Calvé. Mais nous nous dirigeons vers une démocratisation des produits plus professionnels. »

**M**anufacturers have, for some years, been seeing a drop in coated cookware items. "Five years ago, we were selling 60% stainless steel and 40% coated, whereas now it is 70% stainless steel and 30% coated", points out Philippe Gelb the CEO of Beka France. Even more symptomatic is the observation of the co-head of Cristel Damien Dodane that "10 years ago, coated cookware accounted for a larger share than stainless steel at 60% versus 40% - now those figures are reversed!", adding that Global consumption of pans stands at 95% non-stick, but 50% of what Cristel sells is stainless steel without any coating, and 50% with coating. The latter figure is trending downwards."

Pierre-Henri Le Calvé, category manager at the cookware hub of Sitram, observes that "Since 2020, stainless steel cookware items by Sitram



La collection Cicla de Beka est fabriquée avec 91 % d'acier inoxydable recyclé (certifié par Intertek 189824-RC). Les ustensiles sont dotés d'un triple fond capsulé pour une conservation et une diffusion optimale de la chaleur et de poignées ergonomiques rivetées en fonte d'inox. Ici, skillet ø 24 cm + couvercle en verre.  
Prix public : 69 €. The Cicla collection from Beka is made of 91% recycled stainless steel (certificated by Intertek 189824-RC). The items feature an encapsulated triple base for optimal heat distribution and conservation, and riveted ergonomic grips made of cast stainless steel. Shown here is the ø 24cm skillet + glass lid. Price to the public: €69.

## COOKWARE: STAINLESS STEEL, A BASE TREND THAT IS PANNING OUT WELL

**Non-stick pans have long accounted for the vast majority of sales for some years, however stainless steel is certainly gaining ground in France - and could be reversing the non-stick trend. There is no denying that the material has plenty of benefits.**

## MÉFIANCE SUR L'ANTIADHÉRENT

« La méfiance du consommateur envers tout ce qui concerne le PTFE l'incite à choisir des produits non revêtus », analyse pour sa part Philippe Gelb. La potentielle nocivité des substances per- et polyfluoroalkylées (PFAS) est en effet de plus en plus souvent abordée. Parmi ces 4 500 substances, le polytétrafluoroéthylène (PTFE, un polymère) est celle qui procure le caractère antiadhérent des ustensiles revêtus. Pour rappel, dans le cadre du pacte vert pour l'Europe, des travaux d'évaluation et de surveillance sont menés en vue d'une suppression progressive de l'utilisation des PFAS dans l'Union à l'horizon 2030. En France, une proposition de loi visant à protéger la population des risques liés aux substances per- et polyfluoroalkylées (n°2229), est par ailleurs à l'étude à l'heure où nous rédigeons ces lignes. Car si sur l'inox, il suffit d'éliminer le revêtement, l'aluminium est impossible à utiliser non revêtu en raison du risque de relargage de particules dans les aliments. Le PTFE est donc remplacé par la céramique, un revêtement à base de sable et d'eau.

## LA RECHERCHE DE SOLUTIONS ALTERNATIVES AU PTFE

« Nous avons été connus pour le lancement d'une gamme Stoneline avec un revêtement à base de poudre de pierre, rappelle Sébastien Zimmermann, directeur commercial France de Kela. La gamme s'est extrêmement bien vendue, car à l'époque, les consommateurs entendaient déjà parler de ces histoires de nocivité des revêtements ». L'idée était déjà de vendre un produit avec la même efficacité qu'un revêtement classique, mais plus écologique.

Le revêtement céramique a connu un gros boom il y a une dizaine d'années, mais cet engouement était vite redescendu, car il avait provoqué des déceptions sur la durabilité. Il faut dire qu'à l'époque, l'information manquait sur son usage. « Entretemps, les fabricants ont largement progressé sur le revêtement céramique, avec une meilleure durée de vie », souligne Pierre-Henri Le Calvé. Dans notre catalogue Sitram cette année, nous faisons le choix de présenter tous nos produits en revêtement céramique. Clairement, à l'instar des autres fabricants de poêles, nous proposons d'ores et déjà ces revêtements, car nos études



« Nous avons été amenés à créer beaucoup de PLV pour expliquer les innovations sur nos collections », souligne Sophie Hesse, directrice marketing de De Buyer. Sur les trois dernières années, nous avons lancé deux collections Inox qui ont connu un grand succès, avec un matériel pédagogique. » Ici, la collection en acier inoxydable Alchimie de De Buyer, de conception monobloc en 3 couches pour assurer une répartition des températures homogène et réussir les cuissons les plus délicates. Prix public : 104 € la poêle ø 20 cm. « We ended up creating a lot of point of sale communication to explain what was innovative about our collections », explains Sophie Hesse the marketing director of De Buyer, And in the last three years, De Buyer have launched two stainless steel collections with educational material, which have been very successful. » Shown here is the stainless steel Alchimie collection from De Buyer with a one-block design in 3 layers to ensure even temperature distribution so that even the most delicate dish is cooked successfully. Price to the public: €104 for the ø 20 cm pan.

have gained 4 points of market share across all products – we have gone up from 31 to 35% stainless steel products.” His view is that this is just the beginning of the movement, but it raises the issue around the growth of all stainless steel ranges among the bigger names, meaning that there will be more of them on the shelves of the big-name brands in 6 months to a year. There is no doubt that, right now, the bulk of the market involves coated products, with no need to keep a constant watch on the situation: “70% of what the big names are offering still involves coated cookware products”, notes Pierre-Henri Le Calvé, But we are steering towards more professional-level products permeating the general population.”

## WARINESS AROUND NON-STICK COATINGS

“Consumer wariness around anything to do with PTFE means that they will opt for non-coated products,” says Philippe Gelb by way of analysis. The possible toxicity of Per- and Polyfluorinated Substances (PFAS) substances is often in people's minds. Of these 4500 substances, Polytetrafluoroethylene (PTFE, a polymer) is the one that produces the non-stick character of coated pieces. As part of the European Green Deal, evaluating and monitoring work is ongoing with a view to gradually removing the use of PFAS substances within the Union by 2030. Proposed legislation in France is designed to protect the population from the risks linked to Per- and Polyfluorinated Substances (n°2229), and is being carefully considered at the time of going to press. For stainless steel, it is merely a matter of removing the coating, but aluminium must have a coating due to the risk of particles being released into the food. PTFE can be replaced in that case by ceramic – a coating that is sand and water based.

## THE SEARCH FOR ALTERNATIVES TO PTFE

“We were well known for the launch of the Stoneline range that has a stone powder-based coating, recalls Sébastien Zimmermann the France commercial director of Kela, That range sold very well indeed as, back



Collection 1826 de Cristel. Un design conique en acier inoxydable 18/10, doté d'un fond thermodiffuseur performant sur tous les feux, dont l'induction. Prix public : 79,90 € la casserole ø 16 cm. 1826 collection from Cristel. Conical design in 18/10 stainless steel with high-performance heat-diffusing base suitable for all heat sources including induction. Price to the public: €79.90 for the ø 16 cm saucepan.



## « Extrêmement durables, les ustensiles en inox se gardent à vie, en particulier s'il s'agit d'acier 18/10 (18 % chrome, 10 % nickel). »

Sébastien Zimmermann, directeur commercial France, Kela.

consommateurs révèlent que l'absence de revêtement suscite une crainte, note Pierre-Henri Le Calvé. De plus en plus de consommateurs s'interrogent. Il y aura toujours une partie d'entre eux qui restera sur la simplicité, mais elle tend à se réduire. »

### UN PRODUIT ADAPTÉ À LA FAÇON DE CUISINER (ET VICE VERSA)

« Dès le lendemain de la diffusion du film Dark Waters\*, des consommateurs sont venus remplacer toutes leurs poêles et m'ont dit qu'ils allaient jeter celles antiadhérentes, relate Valérie Bignon, dirigeante du magasin Casseroles & co en Haute-Savoie, qui pointe l'existence de nombreux amalgames : Quand je vois que des clients sont bloqués là-dessus, je leur recommande donc directement de l'inox. Il s'agit toujours de vendre le bon produit au bon client. Cela requiert beaucoup de psychologie. Je vends effectivement énormément de poêles en Inox, c'est une grande tendance. Montrer comment les utiliser permet de faire lever les préjugés de ceux qui pensent que les aliments brûlent dedans. » Les visites des usines De Buyer et Cristel ont notamment permis à Valérie Bignon de voir comment les produits sont fabriqués, et de les essayer : « Tester les produits rend avide de mieux les vendre, d'interroger les clients sur leur façon de cuisiner pour leur proposer le produit le plus adapté. » La céramique peut être une alternative au PTFE, à condition que le client soit patient : celui qui veut une chauffe forte immédiatement risque de dégrader le produit. « Je conseille l'inox pour les viandes et les cuissons à feu vif, et parallèlement un ustensile antiadhésif pour les poissons, les œufs ou les aliments plus fragiles », confie Valérie Bignon. Ses dernières adaptations de gamme ? « Je rentre la marque Woll, fabriquée en Allemagne et sans PTFE. Je double ma surface en ustensiles Cristel, en prenant plusieurs gammes. J'ajoute une série plus cossue avec plusieurs couches. »

### UNE NÉCESSAIRE FORMATION

Si le consommateur tend à douter de la qualité de l'antiadhérent et de son innocuité sur l'environnement et la santé, selon Damien Dodane, ce déclin a commencé avant même ces bruits. L'inox est le cheval de bataille de Cristel. « Nous l'avons toujours mis en avant, cela fait partie de notre ADN marketing. Plus de 80 % des plats peuvent être cuisinés dans l'inox, y compris sans matière grasse. Nous mettons également en avant notre garantie à vie inox ». Cristel communique énormément, par des formations aux revendeurs ou via les vidéos. La marque organise également plus de 200 démonstrations chaque année.

« Apprendre comment utiliser l'inox est un vrai sujet, car cela nécessite plus de compétences, concernant les montées en température et l'entretien, considère Illéane Ferreira de Freitas, chef de produit premium du Groupe Seb (Lagostina). C'est un travail de pédagogie. Nous utilisons la PLV, beaucoup de vidéos, YouTube et Instagram. Nous travaillons également en collaboration avec le chef étoilé Simone Zanoni sur de la création de contenu, entre autres, afin d'expliquer au consommateur la bonne utilisation des ustensiles en inox. » Pour une marque qui a vocation à proposer des produits premium,

then, consumers had already heard about the toxicity of the coatings." Even then, the idea was to sell a product that was just as effective as one with a traditional coating, but more environmentally friendly.

Ceramic coatings enjoyed a huge boom a dozen or so years ago, but that enthusiasm waned quickly as people became disillusioned about its durability. It is safe to say that, in those days, there was a lack of usage information. "Meanwhile, manufacturers have generally made improvements when it comes to ceramic coatings resulting in better life expectancy," explains Pierre-Henri Le Calvé, In this year's Sitram catalogue, we have opted to showcase all our ceramic coated products. Clearly, like other pan manufacturers, we are already offering this coating - our consumer studies show that people get anxious if there is no coating, noted Pierre-Henri Le Calvé – and more and more consumers are asking questions, There will always be some people that will be wanting simplicity, but there are fewer of those."

**"These stainless steel items can be used for life and are extremely durable, especially when they are made of 18/10 steel (18% chrome, 10% nickel)."**

Sébastien Zimmermann, France commercial director France, Kela

### A PRODUCT THAT IS ADAPTED TO HOW PEOPLE COOK, AND VICE-VERSA

"The day after the movie Dark Waters\* was screened, consumers came in to get their pans replaced and said that they would be throwing away their non-stick ones, relates Valérie Bignon, manager of the store Casseroles & co in Haute-Savoie, who points to the existence of a number of amalgams: When I see that customers are focussing on that, I recommend that they opt for stainless steel straight away. It's always about selling the right product to the right customer – there's a lot of psychology involved. Actually, I'm seeing an awful lot of stainless steel pans – it's a big trend. Showing people how to use them is a good way



Nesto, la nouvelle série d'ustensiles empilables Cookvision, se distingue par son caractère ultra compact, et une seule poignée peut être utilisée pour toutes les casseroles et les poêles de la série. Les casseroles peuvent servir de récipient pour mélanger ou de saladier et sont utilisables sans poignée au four ou au gril (jusqu'à 260°C). La gamme Nesto est en acier inoxydable chrome-nickel 18/10 dotée d'un fond thermo-sandwich extra-fort, composé d'un noyau en aluminium de 6 mm d'épaisseur et d'un disque magnétique. Le fond est assemblé avec une presse 1200 t, pour garantir l'absence de pores, donc de déformation y compris en cas de chaleur extrême. Cookvision propose 5 kits Nesto mais il est également possible de composer son propre set. Prix public : 59,90 € la casserole ø 24 cm (5,1 l). The new range of stackable kitchen utensils from Cookvision, Nesto, stands out for its ultra-compact character – and a single handle can be used on every one of the range's pans and saucepans. The saucepans can be used as a container to mix things up or as a salad bowl, and will go in the oven or under the grill without the handle (up to 260°C). The Nesto range is made of 18/10 chrome/nickel stainless steel with an extra-strong thermo-sandwich base comprising a 6mm thick aluminium core, and a magnetic disc. The base is assembled using a 1200t press to guarantee the absence of pores, ensuring it does not lose its shape at any point, including in extreme heat. Cookvision has 5 Nesto kits, and customers can also put together their own set. Price to the public: €59.90 for the ø 24 cm pan (5.1 l).



l'intérêt pour des articles plus professionnels est une bonne nouvelle. « Pour une marque premium, cette progression de l'inox est une vraie opportunité, confirme Sophie Hesse, directrice marketing de De Buyer. Les consommateurs vont délaisser l'inox premier prix au profit du plus haut de gamme. C'est là que les marques interviennent : nous avons un rôle pédagogique à jouer auprès de nos revendeurs. » En effet, il faut être capable, par exemple, d'expliquer les différences de conductibilité. C'est ainsi le travail des marques que d'apporter du matériel et des informations dans les points de vente, afin de renforcer le discours d'expert des revendeurs : « Nous avons été amenés à créer beaucoup de PLV pour expliquer les innovations sur nos collections, souligne Sophie Hesse. Sur les trois dernières années, De Buyer a lancé deux collections inox qui ont connu un grand succès, avec un matériel pédagogique. »

### DES BATTERIES PLUS LARGES

Cet intérêt pour un produit durable pourrait inquiéter celui qui pense en termes de renouvellement. En réalité, ce phénomène induit deux aspects positifs pour l'activité. D'une part « les consommateurs se sont découvert des envies de cuisiner et s'orientent, pour réaliser des recettes plus complexes, vers du matériel plus pointu. Aussi, ils s'équipent de batteries plus larges, plutôt que l'unique poêle de 24 cm pour toute la famille », observe Pierre-Henri Le Calvé.

D'autre part, la montée de l'inox ne sonne pas le glas de l'antiadhérent. « Nous conseillons l'antiadhérent sur des chairs à poisson ou pour des œufs, confie Damien Dodane (Cristel). Nous vendons l'antiadhérent uniquement comme un complément. »

Sébastien Zimmermann (Kela) note que dès les années 2000, la société commençait à promouvoir l'inox. « Nous avons deux gammes en inox pour répondre à cette demande, mais nous continuons à disposer d'une profondeur de gamme, avec l'aluminium revêtement céramique, la fonte-émailée ou brute, le fer et l'inox. »



Illéane Ferreira de Freitas, chef de produits premium pour le Groupe Seb (Lagostina) constate une poussée de l'inox depuis le début d'année. « Celle-ci a démarrée en 2022 et répond à plusieurs problématiques, observe-t-elle. C'est un produit particulièrement durable (nous le garantissons 25 ans) et potentiellement transmissible. Apprendre comment utiliser l'inox est un vrai sujet, car il nécessite plus de compétences concernant les montées en température et l'entretien. C'est un travail de pédagogie que nous menons via PLV, de nombreuses vidéos, YouTube et Instagram. » Ici, risottiera Emozione de Lagostina, acier inoxydable 18/10, fond Lagotherm à 3 couches. Prix public : 179,99 €. Illéane Ferreira de Freitas, premium products manager at the Seb Group (Lagostina), has seen a spike in sales of stainless steel products since the beginning of the year. "It all began in 2022, and it does answer a number of needs, she points out, It is a very durable product (we guarantee it for 25 years) and can be handed down to the next generation. There is a piece of work around learning to use stainless steel properly, as you need to know about maintenance and heating up. It is about educating people via information at the point of sale, lots of videos, YouTube and Instagram." Shown here is the Emozione risotto cooking pan from Lagostina, 18/10 stainless steel, Lagotherm base with 3 layers. Price to the public: €179.99.



Gamme Rapsody inox chez Sitram.  
Rapsody range in stainless steel from Sitram.

to shift prejudices about them - people think that food gets burned." Factory visits to De Buyer and Cristel have been a great opportunity for Valérie Bignon to see how these items are made, and to try them out: "When you try something out you're more enthusiastic about selling them, you ask customers how they cook so that you can offer them the most suitable product." Ceramic can be a good alternative to PTFE provided the customer is patient. Anyone looking for a quick heat-up process runs the risk of damaging the product. "I would recommend stainless steel for high-heat cooking and meat, and also a non-stick item for fish, eggs and more fragile ingredients," suggests Valérie Bignon. Her latest range adaptations? "I'm looking into the Woll brand that is made in Germany without PTFE. I am doubling my coverage area devoted to Cristel pieces by taking on several ranges. I'm adding a more luxury type range that has several layers."

### REQUIRED TRAINING

Consumers may well be having doubts about the quality of non-stick products and wondering whether they are harmful to health and the environment, says Damien Dodane, but the decline had already begun well before those concerns were being voiced to that extent. Stainless steel is Cristel's favourite thing: "We have always foregrounded stainless steel – it is part of our marketing DNA. Over 80% of dishes can be cooked using stainless steel, including those prepared without using fats. We also highlight our lifetime guarantee for stainless steel." Cristel rolls out significant communication material via sales staff training and via videos, and the company also handles over 200 demonstrations every year. "Learning how to cook with stainless steel is a genuine topic in itself, as a number of skills come into play such as maintenance and temperature increases, points out Illéane Ferreira de Freitas, premium product manager at the Seb Group (Lagostina), It's about educating people. We use the point of sale, lots of videos, YouTube and Instagram. We also work in partnership with the starred Chef Simone Zanoni on content creation among other things in order to explain to the consumer how to use stainless steel cookware properly." The interest in more



La particularité des ustensiles Steelpan, fabricant italien de moules à pâtisserie et plats à four en inox 18/10, réside dans leur structure en "microrelief" nid d'abeille de leur fond. Ce processus breveté leur confère des propriétés antiadhésives naturelles sans ajout de revêtement. Les plats à four rectangulaires avec grille sont notamment plébiscités du fait de leur multitude d'utilisations en cuisine. Distribution : Mali's. Prix public : 39,60 € le plat à four ou à dresser avec grille 30 x 22 x 3cm.

Utensils made by Steelpan, the Italian manufacturer of 18/10 stainless steel baking moulds and trays, are special for the microrelief honeycomb structure of their base. The patented process confers upon the pieces natural non-stick qualities without any additional coating. The rectangular baking trays with grill are particularly popular because of how many uses they have in the kitchen. Distribution: Mali's. Price to the public: €39.60 for the oven tray or raised tray with grill, 30 x 22 x 3cm.





Le faitout est l'élément central de la collection Ecovitam, mariage du design italien et d'une technologie de cuisson avancée. Il est en effet conçu pour allier les cuissons douce et vapeur (grâce à un insert vapeur). La cuisson à basse température et à l'étouffée préserve efficacement les nutriments, les minéraux et les vitamines, en évitant la carbonisation des graisses. Distribuée par Warmcook, la gamme en inox 18/10 de la marque présente un fond thermodiffuseur de 11 mm procurant une diffusion homogène de la chaleur. Les couvercles sont équipés d'un indicateur de température pour un contrôle précis. Leur design ajusté crée un joint d'eau qui rend l'ustensile hermétique, conservant la chaleur pendant plus de 2 heures. Fabrication italienne.

The stewpot is the central element of the Ecovitam collection that is a blend of Italian design and advanced cook technology. It is designed to bring together steam and slow cooking (thanks to a steam insert). Low-temperature and steam cooking does a good job of preserving nutrients, minerals and vitamins while also preventing fatty material getting charred. The 18/10 stainless steel range is distributed by Warmcook, and features an 11mm heat-diffusing base that delivers even heat distribution. The lids have a temperature indicator for accurate management, and the careful design means that a water seal is created that hermetically seals the pot, preserving the heat for over 2 hours. Italian manufacture.



Poêle wok inox 18/10 Flavoria (ø 32 cm 5 l) chez Kela ; compatible tous feux et induction. Prix public : 92,90 €. Flavoria 18/10 stainless steel wok (ø 32 cm, 5 l) from Kela ; compatible with all heat sources and induction. Price to the public: €92.90.



En mars dernier, Le Creuset a invité les consommateurs à (re)découvrir les bénéfices de sa gamme inox Signature à travers une offre "satisfait ou remboursé" valable 90 jours suivant la date d'achat. Le design emblématique de cette gamme en inox est inspiré de la fonte émaillée, avec les trois cercles iconiques. Fabriquée au Portugal, conception haute performance en 3 couches.

In March, Le Creuset invited consumers to (re) discover the benefits of its Signature stainless steel range via a 'happy or your money back' offer that was valid for 90 days from the purchase date. The iconic design on the stainless steel range takes its inspiration from enamelled cast iron, with the three iconic circles. Made in Portugal, high-performance 3-layer design.

professional-level items is good news for the brand, whose mission is to sell premium products.

"The growth in stainless steel is a real opportunity for a premium brand, confirms Sophie Hesse, marketing director at De Buyer, Consumers will move on from premium-priced stainless steel towards a higher-end product, and that is where the brands will intervene – we have an educating role to play among our sellers." It is important, for example, to be able to explain the differences in conductivity. That is indeed what brands are doing as they deliver material and information to the points of sale to back up the expert discourse of the sellers: "We ended up creating a lot of point of sale communication to explain what was innovative about our collections, explains Sophie Hesse, And in the last three years, De Buyer have launched two stainless steel collections with educational material, which have been very successful."

#### MORE EXTENSIVE KITCHENWARE SETS

The interest in a durable product might worry those that think in terms of replacement – but actually there are two positive aspects to that concern for the industry: first, "Consumers have discovered that they



La casserole à popcorn Artame (distribution : Mali's) est dotée d'une manivelle afin de mélanger les grains de maïs à l'huile, au sel ou au sucre. Grâce au couvercle, ceux-ci restent à l'intérieur lorsqu'ils éclatent. Ustensile en inox 18/10, compatible tous feux et induction. Fabrication Portugal. Prix public : à partir de 120 €. The Artame popcorn pan (distribution : Mali's) has a crank handle to mix the corn with the oil, for sweet or salty popcorn. The popped corn stays inside when popped thanks to the lid. The item is made of 18/10 stainless steel and is compatible with all heat sources and induction. Portugal manufacture. Price to the public: from €120.

**« Pendant le confinement, les consommateurs ont appris à se servir des ustensiles non revêtus qui requièrent quelques compétences. »**

Philippe Gelb, directeur général, Beka France.



Plat à sauter en inox martelé doté d'un bord verseur M'Elite ; monture en fonte d'inox. Mauviel1830. Prix public : 193,50 € (ø 20 cm). Frying pan made of hammered stainless steel with M'Elite pouring edge; cast stainless steel set. Mauviel1830. Price to the public: €193.50 (ø 20 cm).

## DES PRODUITS COMPLÉMENTAIRES

« Nous préconisons une poêle avec revêtement et une autre sans revêtement, car l'œuf et le bœuf se cuisinent différemment », souligne Sébastien Zimmermann (Kela). La question est toujours celle de l'éducation du consommateur à l'usage du produit. L'inox peut être recyclé à l'infini, a la durée de vie la plus importante. L'acier inoxydable ne provoque pas de migration de particules. Si l'antiadhésif, même décrié, reste majoritaire dans le monde, les revêtements en PTFE connaissent une baisse importante, à la faveur du tout inox ou du fer et de nouvelles alternatives sont recherchées, au-delà de la céramique. Le succès de l'inox semble parti pour durer, accompagné d'une pédagogie : « Nous communiquons de façon importante auprès des magasins, avec davantage de vidéos d'explications. Surtout, décrypte Philippe Gelb, pendant le confinement, les consommateurs ont pris le temps de s'y intéresser ! La part du revêtement perd déjà 5 % tous les 5 ans. Plus nous avançons, plus elle sera réduite. C'est une tendance pérenne. » ●

\* Dark Waters est un thriller juridique américain, adaptation de l'histoire de l'avocat Robert Bilott qui a poursuivi la société DuPont en justice pour contamination d'une source d'eau avec des PFOS et des PFOA.



Batterie en acier inoxydable Résilience chez 5five (groupe JJA). Prix public : 39,99 € le faitout ø 24 cm, 22,99 € la poêle ø 24 cm. Résilience stainless steel kitchenware set from 5five (JJA group). Prices to the public: €39.99 for the ø 24 cm stewpot, €22.99 for the ø 24 cm pan.

want to cook, and they turn towards more specialist hardware to cook to more complex recipes. Also they get a more extensive set of cookware rather than having a single 24cm pan for the whole family," observes Pierre-Henri Le Calvé. Secondly, the increased use of stainless steel is hardly a death knell for the non-stick product: "We do advise that people cook with non-stick coatings when cooking fish or eggs, comments Damien Dodane (Cristel), We only sell non-stick items as a complement." Sébastien Zimmermann (Kela) notes that the company was beginning to promote stainless steel as of the 2000s: "We have two stainless steel ranges to meet that demand, but we continue to have depth of range with ceramic coated aluminium, enamelled or uncoated cast iron, iron, and stainless steel."

**“During lockdown, consumers learned to get themselves non-coated utensils that required some skills.”**

Philippe Gelb, CEO, Beka France.

## COMPLEMENTARY PRODUCTS

"We recommend a pan with a coating and another one without a coating, as eggs and beef are cooked differently," emphasises Sébastien Zimmermann (Kela), The issue is always around educating the consumer on the product's use. Stainless steel can be eternally recycled and gets the best life expectancy, and no particle migration takes place. Non-stick coatings are much-maligned but remain the majority choice worldwide, though PTFE coatings are down quite a lot, which is benefitting all-stainless steel or all-iron. New alternatives are being sought aside from ceramic. The success of stainless steel seems set to continue, alongside consumer education: "We do a lot of communication with stores via more explanatory videos and, analyses Philippe Gelb, Consumers took time to learn more about it during lockdown in particular. The proportion of coated items is already down 5% every 5 years. The further forward we go, the further down those figures go. It is a baked-in trend." ●

\* Dark Waters is an American thriller that is an adaptation of the story of the attorney Robert Bilott who took the company DuPont to court for contaminating a water source with PFOS and PFOA substances.



Lacor  
**75**  
*years next to you*



*Combi*  
Collection

Nouvelle batterie de cuisson inox  
avec manches et poignées amovibles



[www.lacor.es/fra](http://www.lacor.es/fra) | Lacor France  
[lacor-export@lacor.fr](mailto:lacor-export@lacor.fr) | (33) 03 21 22 54 34