

L'actualité des équipementiers de cuisines professionnelles

EDITO



EQUIP'HOTEL la nécessité d'être présent

Aujourd'hui, nous sommes noyés d'informations. Cette pléthore de choix divers et variés qui arrive dans nos oreilles et dans nos yeux nous fait négliger peut-être parfois l'essentiel.

Tous les deux ans, nous avons une occasion unique de communiquer avec les différents intervenants et clients de notre profession. Une fois encore, EQUIP'HOTEL s'est renouvelé lors de cette édition magistralement préparée par les équipes d'EQUIP'HOTEL. Il ne s'agit pas seulement de nouveautés, mais également des domaines auxquels nous sommes confrontés tous les jours et auxquels nous devons nous préparer pour demain.

Je recommande très fortement à tous nos lecteurs de prendre la journée nécessaire pour visiter le salon, car je pense que chacun pourra y trouver ce qu'il cherche et surtout ce qu'il ne sait pas qu'il veut chercher.

Les professionnels de la restauration ont besoin d'être informés. Les réglementations de plus en plus contraignantes, quelquefois à juste titre (quand il s'agit de préserver la santé publique), obligent nos constructeurs à passer plus de temps à slalomer entre les piquets administratifs plutôt qu'à s'occuper de leurs clients. Les charges qui pèsent sur nos entreprises, qu'elles soient entièrement françaises ou implantées sur le territoire français, sont un vecteur de la difficulté de relancer notre industrie. Ni l'innovation, ni l'internationalisation ne s'improvisent. Il est clair que, de plus en plus, toutes les productions de matériels sont obligées de s'adapter à un marché fluctuant, que les carnets de commande sont de plus en plus courts et qu'il est difficile de remplir toutes les caractéristiques demandées de façon industrielle par chacun des pays avec lesquels nous comptons travailler.

La mondialisation et la globalisation ont déjà pris une place importante pour plusieurs de nos adhérents. Il est à souhaiter que, dans les années qui viennent, les membres de notre propre profession puissent porter fièrement leur bannière sur tous les continents.

Thierry Brener
Président du SYNEG
Président du Comité stratégique
d'EQUIP'HOTEL

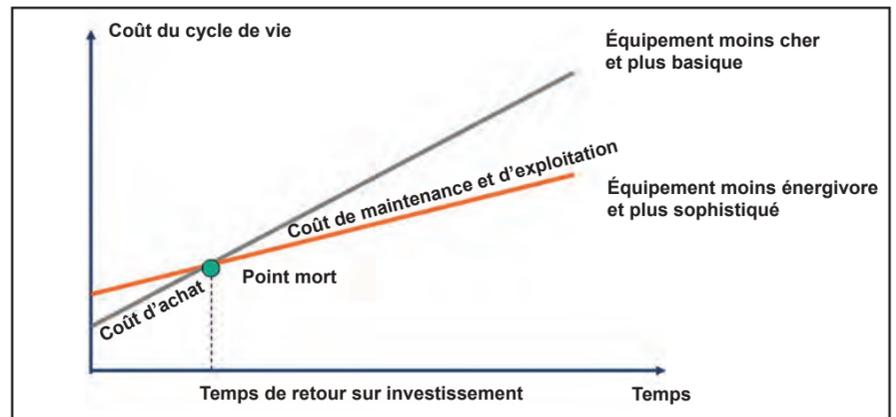
GRAND ANGLE

Le moins-disant ne fait pas toujours l'affaire...

Au moment d'investir dans un équipement de cuisine, la tentation peut être grande de s'arrêter au seul prix d'achat. À l'heure du renchérissement des énergies et du nécessaire respect de l'environnement, n'est-il pas temps de prendre en compte le coût total de propriété ?

Quand les budgets deviennent de plus en plus serrés et les crédits difficiles à obtenir, il peut être tentant d'arrêter sa décision d'achat sur le seul montant qui figure en bas de la facture.

(suite page 2)



TENDANCE MARCHÉ

Des situations contrastées dans un contexte chahuté

Selon les statistiques établies par le GECO, les ventes de matériels de cuisines professionnelles en France au cours du 1^{er} semestre 2012 ont baissé de 2,7 % par rapport au 1^{er} semestre 2011. Le premier trimestre s'est

relativement bien tenu, mais le second n'a pas été bon (-7,7 % par rapport à la période correspondante en 2011).

À l'exportation, les chiffres sont également préoccupants : -4,3 % par rapport à 2011. Avec une dégradation encore plus nette vers les pays de l'Union européenne (-5,1 %).

Cette dégradation des ventes trouve ses origines dans des causes multiples. Dans la restauration commerciale, c'est la baisse de fréquentation dans les CHR. Dans la restauration collective, ce sont les restrictions budgétaires et les réductions d'effectif. À l'export, les pays de la zone euro, qui constituent 75 % de nos ventes, offrent des débouchés moindres dans le contexte actuel.

(suite page 4)



© Ppc-Edition

INTERVIEW

« Un bon travail implique du matériel adapté »



© BR

L'ergonome Régine MARC est expert assistance-conseil attachée au département expertise et conseil technique de l'INRS (Institut national de recherche et sécurité). À ce titre, elle s'intéresse à l'équipement des cuisines de restauration collective ou commerciale. À lire avant d'investir...

En quoi le choix des matériels de grandes cuisines peut-il avoir un impact sur la prévention des risques professionnels ?

Pour faire un travail de qualité, il faut une personne formée et un matériel adapté. Si l'une de ces conditions n'est pas remplie, il existe un risque pour l'opérateur, pour le matériel et/ou pour le résultat du travail. Dans une

grande cuisine, un lave-vaisselle familial ne convient pas pour laver la vaisselle de plusieurs centaines de personnes : le travail est faisable, mais prend beaucoup de temps. La personne est pressée et court des risques.

(suite page 2)

LE BILLET DU JOURNALISTE

Comparer, mais comparer tout !

Dans basique, il y a parfois hic ! Il n'est pas rare aujourd'hui, tous secteurs confondus, de voir des acheteurs s'enthousiasmer dans des salons ou sur des catalogues pour des équipements porteurs de réelles avancées, avant finalement d'acheter des matériels dont toutes les performances et les qualités restent encore à prouver...

Alors que va s'ouvrir le salon Equip'Hôtel, le visiteur va avoir l'opportunité de s'enquérir des dernières nouveautés en matière d'équipements de cuisines professionnelles. L'innovation sera une nouvelle fois au rendez-vous et l'on pourra apprécier tous les efforts déployés par les constructeurs pour se différencier et tenter de séduire les acheteurs. Gageons que ceux-ci seront en quête d'équipements plus performants et capables de faciliter le travail au quotidien des équipes sur le terrain. Le savoir-faire des constructeurs adhérents du SYNEG est en la matière reconnu, comme le prouve par exemple le succès des spécialistes de la préparation dynamique bien au-delà de nos frontières.

Dans le contexte actuel où investir mérite plus que jamais une attention particulière, il est certes indispensable de comparer avant d'acheter. Mais cette analyse se doit d'être la plus exhaustive possible. Car, souvent dans ce domaine, seule la vraie comparaison est raison.

Pierre Le Mercier

GRAND ANGLE

(suite de la page 1)

Pourtant, le coût initial d'achat n'est qu'une partie du véritable coût de propriété d'un équipement en général et d'une cuisine professionnelle en particulier. De nos jours, un investisseur avisé ne peut plus déclarer : « Il n'y a que le prix qui compte ! ».

Au nom du ROI

Sur le long terme, cette approche peut même s'avérer une erreur coûteuse et retarder d'autant le ROI, autrement dit le retour sur investissement (*Return On Investment* en anglais). Il n'est pas rare qu'un four mixte premier prix se transforme à l'usage en gouffre énergétique. Voire qu'au fil des cycles de lavage, une machine à laver la vaisselle bas de gamme consomme autant d'eau qu'un tonneau des Danaïdes. Ou encore qu'une armoire frigorifique mal isolée dotée d'un groupe froid poussif procure surtout des sueurs froides au cuisinier le mieux attentionné. Et on pourrait ainsi multiplier les exemples à l'envi.

Ce qui était vrai hier, l'est encore plus aujourd'hui à l'heure du renchérissement et de la raréfaction des ressources naturelles (énergies fossiles, eau...) et des contraintes environnementales. D'autant que non seulement ces sujets sont aujourd'hui à la base de nouvelles réglementations (à l'exemple des nouvelles directives européennes Éco-conception ou Éco-design) mais qu'elles trouvent aussi un écho favorable auprès du consommateur final. Avec dans le même temps, l'Union



européenne qui fixe des objectifs obligatoires et ambitieux à l'horizon 2020 : réduction des émissions de gaz à effet de serre de 20 % par rapport au niveau de 1990 ou encore amélioration de 20 % en matière d'efficacité énergétique.

Raisonnement en coût total de propriété

Pour évaluer ce que coûte réellement un matériel, il convient de regarder le coût global qu'il va générer tout au long de sa vie. On parle alors de coût total de possession ou coût total de propriété (CTP). Celui-ci prend en compte tous les coûts actuels encourus durant la vie entière du produit. Il est composé de coûts directs (tels que prix d'achat,

remplacement, et coûts d'utilisation) et de coûts indirects (coûts de maintenance et réparation, formation...)

(cf Schéma). La notion de coût global de possession n'est pas nouvelle. Elle a même été introduite dans les marchés publics dans le cadre des politiques d'investissements en immobilier intégrant les exigences de développement durable. Cette vision à long terme permet de mettre en exergue les économies futures lors de l'exploitation de l'équipement.

À cet égard, les constructeurs d'équipements de cuisines représentés par le SYNEG ont fait ces dernières années des efforts considérables en matière

d'efficacité énergétique et de protection de l'environnement. Une récente enquête menée au sein du syndicat fait ressortir les économies d'énergie depuis 5 ans par famille de produits. Les chiffres parlent d'eux-mêmes :

- Cuisson : 35 %
- Réfrigération : entre 15 et 70 %
- Laverie : entre 20 et 50 %
- Préparation : 40 %
- Ventilation : 30 %.

Dans le même temps les économies d'eau se révèlent aussi importantes avec des réductions de l'ordre de 20 % sur les fours mixtes ou 50 % sur la laverie !

La prise de conscience des responsabilités sociétales des entreprises est aussi très présente dans les réflexions des membres du SYNEG. Pour ceux-ci, beaucoup de ces exigences relèvent du bon sens et beaucoup des objectifs sont déjà intégrés parce qu'ils sont déjà régis par la loi française ou les normes européennes voire les usages (respect des droits humains, amélioration en continu des conditions de travail, prévention de la corruption, respect des règles de saine concurrence, respect des intérêts des clients et des consommateurs...). Le SYNEG facilite la formalisation de toutes ces exigences par ses adhérents.

À l'heure des choix d'investissement, la prise en compte des différentes composantes d'un coût de possession est donc loin d'être insignifiante. Plus que jamais, il n'y a donc pas que le prix qui compte !



Tous les secteurs de la restauration, commerciale et collective sont concernés par un choix approprié;



de l'environnement, aménagement du poste de la personne à son retour, baisse de la productivité et détérioration de l'image de l'entreprise, préjudice humain, climat social dans l'entreprise, etc. Autant d'éléments qui devraient donner matière à réflexion à l'employeur, qui selon le code du travail, doit « mettre en œuvre des moyens pour protéger la santé et la sécurité du personnel ». On estime qu'en moyenne, un accident qui coûte 3 000 € a un coût indirect de 9 000 €, soit un total de 12 000 € !

INTERVIEW

(suite de la page 1)

Pouvez-vous citer des exemples d'accidents liés à un choix de matériels inappropriés ou ne garantissant pas les règles minimales de sécurité ?

Sur le site de l'INRS, la base de données « epicea » décrit des accidents du travail ayant fait l'objet d'une enquête de la part des caisses régionales d'assurance maladie. Le matériel en cause est généralement trop ancien, ou en trop mauvais état. Par exemple, un laminoir de pâtisserie obsolète, mal protégé, a occasionné une fracture ouverte de la main à un usager, car les rouleaux sont repartis en arrière ! Le même type de matériel, acheté aujourd'hui, ne pourrait pas le permettre.

En général, un accident résulte de la combinaison de plusieurs facteurs. Ainsi, les couteaux d'un malaxeur-mélangeur, dont le couvercle de protection a été retiré sans couper l'alimentation, ce qui n'aurait pas dû être possible, a démarré et entaillé 4 doigts d'une personne. Ou encore, le couvercle d'un autoclave dont l'usage intensif, l'entretien inadéquat et le mauvais usage (en mode manuel) ont induit la déformation, provoqué une explosion et causé des dégâts.

Un choix inapproprié, vecteur d'accidents du travail, n'est pas sans conséquences financières. Quels en sont les coûts ?

Au-delà du coût humain, les coûts financiers sont importants pour un accident du travail. Le coût moyen est calculé par la Caisse nationale d'assurance maladie, puis réparti en fonction du nombre de salariés. En 2012, le coût direct pour l'entreprise est de 282 € pour un arrêt de travail inférieur à 4 jours, et jusqu'à 320 000 € pour un décès ou une incapacité permanente supérieure à 40 %. Il faut ajouter à cela les coûts indirects : embauche d'un remplaçant, remplacement du matériel, réfection

Quels conseils donner aux professionnels de la restauration avant l'achat d'un matériel de cuisine ?

Les personnes chargées des achats de matériel ne savent pas toujours à quel usage exact celui-ci sera destiné. C'est particulièrement flagrant en restauration collective. Souvent, l'acheteur se base sur des critères commerciaux, pense rapport qualité-prix. Aller au moins cher peut mener à tomber à côté du besoin. Le vendeur ne cherche pas forcément à identifier celui-ci, c'est bien à l'acheteur de définir son besoin, en établissant un cahier des charges précis, ce qui est loin d'être la pratique courante. Le marquage CE n'est pas suffisant. Il faudrait que l'acheteur exige copie de la déclaration CE de conformité, qui garantit le respect de certaines normes, en vérifiant que celles-ci correspondent bien au cadre de l'usage qui sera fait de l'appareil.

Rien n'interdit vraiment l'usage de matériels qui ne sont pas appropriés, mais si un problème survient pour cause de matériel ou d'usage inapproprié, c'est l'employeur qui devra en assumer les conséquences.

De leur côté, les constructeurs d'équipement doivent faire l'effort d'aller voir les conditions réelles d'usage sur le terrain. Qu'ils tentent de concevoir une machine répondant à un maximum d'usages est compréhensible, mais cela peut conduire à ce qu'elle ne convienne à personne. Ce qui peut générer à la longue des maladies, par exemple des lombalgies dues aux machines non réglables en hauteur. L'acheteur doit veiller à choisir des appareils réglables aisément, faciles à démonter, pas trop lourds à déplacer... Le minimum étant que ces appareils respectent les normes de sécurité.

ENVIRONNEMENT

Des progrès notables mais une accumulation de dispositions réglementaires bientôt illisibles

Le respect de l'environnement est pour les équipementiers une évidence. Les économies en termes d'énergie sont très substantielles depuis quelques années.

De nombreuses actions

La protection de l'environnement (rejet des eaux usées, traitement des déchets au sens large) est une réalité. Ces entreprises ont pris des dispositions depuis plusieurs années pour traiter les fluides frigorigènes conformément à la loi. Elles ont, dès 2007, mis en place un dispositif de collecte et de traitement des déchets électriques et électroniques (DEEE), conformément au nouveau code de l'environnement. Elles utilisent des matières toutes recyclables et réutilisables en fin de vie. Mais les contraintes dans le domaine environnemental deviennent de plus en plus lourdes et de plus en plus complexes. L'éco-conception des équipements, les performances énergétiques des matériels, la limitation des substances chimiques dites dangereuses, le traitement des déchets de diverses natures (biodégradables, DEEE,



La manipulation des fluides frigorigènes est déjà très encadrée par la réglementation.

mobilier, piles et accumulateurs, fluides frigorigènes...) sont autant de questions à traiter par les constructeurs de matériels de cuisines professionnelles. Les entreprises s'en préoccupent et tentent

d'y répondre de leur mieux. Le SYNEG dispose en son sein des groupes de travail sur tous ces sujets et participe aux divers travaux normatifs élaborés à l'UNM (Union de normalisation de la

mécanique), au BNG (Bureau de normalisation du gaz), au CEN (Comité européen de normalisation) et au CENELEC (Comité de normalisation de l'électricité). Mais elles doivent tenir compte des réalités du terrain et lutter contre certaines pratiques qui consistent à importer encore souvent des produits non conformes à la réglementation européenne.

INTERNATIONAL

Des leaders export français incontournables à l'étranger

Près de 30 % des ventes de matériels de cuisines professionnelles sont exportés, principalement vers les pays de l'Union européenne. Ce chiffre est contrasté selon les entreprises et les familles de produits. Force est de constater que la France, dont la tradition culinaire et le savoir-faire font figure de modèles dans le monde entier, bénéficie d'une image extrêmement positive. Certaines entreprises du SYNEG, en particulier celles spécialisées dans le matériel de préparation mécanique, réalisent jusqu'à 70 % de leur chiffre d'affaires à l'étranger. Ainsi, peut-on voir caracoler comme leaders export des entreprises comme SANTOS, KRAMPOUZ, TELLIER, ROBOT COUPE, DITO SAMA, UNIC, DYNAMIC, BRON COUCKE... C'est remarquable ! Et pourtant le savoir-faire français est peu ou mal reconnu à l'étranger. Pour corriger cet état de fait, la commission internationale du SYNEG, présidée par Pierre Marcel (TOURNUS), a mis en place une Newsletter trimestrielle «FRANCE & YOU » à destination des bureaux d'études internationaux pour leur présenter les réalisations auxquelles les constructeurs français ont participé avec succès à travers le monde.



COMMUNICATION

Faire savoir le savoir-faire des constructeurs

Bien que se situant sur une niche commerciale (650 millions d'euros/an de chiffre d'affaires), les équipementiers de cuisines professionnelles jouent un rôle primordial dans la restauration commerciale et collective en France. Ce sont plus de 4 milliards de repas servis annuellement et ce chiffre augmente d'année en année. Ce sont des responsabilités de santé publique et de sécurité. Ce sont aussi des engagements en matière de protection environnementale.

Pour faire savoir que les équipementiers de cuisines professionnelles sont des acteurs incontournables de la vie sociale, économique et environnementale, le SYNEG, en liaison avec les bureaux d'études et les installateurs, a publié un Guide du maître d'ouvrage en cuisine professionnelle. Ce guide qui revendique les spécificités du métier prouve, s'il en était besoin, que la cuisine professionnelle est une vraie affaire de spécialistes.

Ce document est disponible sur le stand du SYNEG à Equip'Hôtel (hall 7.3, stand F 110).



TECHNIQUE

Performances énergétiques et réduction des nuisances

Les équipementiers participent activement aux travaux de normalisation portant sur les performances énergétiques des matériels et la réduction des nuisances de toutes natures. Le respect de l'environnement est devenu la préoccupation majeure des équipementiers de cuisines professionnelles. Les économies d'énergie sur les matériels de cuisson et de réfrigération ont été considérables depuis cinq ans : c'est 35 à 50 % d'économies d'électricité et de gaz. Pour les matériels de lavage, c'est aussi des réductions très substantielles de rejets des eaux usées, de l'ordre de 50 %. Plus généralement, la réduction des nuisances sonores constitue également un axe de progrès

importants. Sur un plan réglementaire, la profession applique les diverses dispositions européennes : le règlement REACH portant sur la limitation des substances chimiques dites dangereuses, la directive DEEE portant sur la collecte et le traitement des déchets électriques et électroniques en fin de vie, la directive-cadre sur l'éco-conception des matériels.

Larges implications

Tous ces sujets sont traités dans le cadre de groupes de travail ad hoc. Un accent particulier est actuellement mis sur les méthodes de calcul des performances énergétiques des matériels de cuisines professionnelles. Ainsi, le

SYNEG participe aux travaux de normalisation européens, notamment au CEN (Comité européen de normalisation) et au CENELEC qui traitent de cette question dans les CEN TC 44, CEN TC 153, CEN TC 106...). Au niveau français, le SYNEG a participé à la relance d'une commission au sein de l'UNM (Union de normalisation de la mécanique), UNM 46, pour définir une position française visant à défendre et à valoriser davantage la qualité des produits français en termes de sécurité et de respect de l'environnement ainsi qu'à promouvoir les performances énergétiques des matériels des membres du SYNEG.

INFOS EXPRESS

Rosinox s'installe dans une nouvelle usine à Bourges



Début 2013, Rosinox va transférer son usine jusqu'ici implantée dans le centre de Bourges et l'installer dans des locaux flambant neufs en périphérie de la ville. Implantée sur la zone industrielle du Parc Beaulieu, cette nouvelle usine, impulsée par l'ancien président de Rosinox Angelo Chiessi, est située à proximité immédiate de l'autoroute A71 Clermont-Paris. D'une superficie de 10 000 m², le bâtiment occupe un terrain de 40 000 m². «Rosinox, filiale du groupe italien Ali, a investi 14 millions dans ce projet d'envergure», explique Bruno Nahan, Directeur Général de l'entreprise française.

Transfert total

Le constructeur d'équipements pour cuisines professionnelles qui réalise un chiffre d'affaires de l'ordre de 18,6 millions d'euros (base 2011), emploie actuellement 120 personnes. Suite à ce redéploiement, il prévoit de créer une trentaine de nouveaux emplois d'ici à trois ans. L'ensemble des fabrications actuelles seront transférées sur le nouveau site. Cela concerne les gammes de cuisson horizontale et verticale, les friteuses, sauteuses, et autres équipements qui ont fait la réputation de la marque depuis des décennies. À noter que depuis le 1^{er} octobre 2012, Rosinox ne commercialise plus de gamme de lavage du fait du recentrage sur son métier historique qu'est la cuisson.

Avec un volume d'affaires supérieur à 1,2 milliard d'euros en 2011, Le groupe Ali emploie 7 000 salariés répartis dans 24 pays. Il totalise 48 sites de fabrication dans le monde et développe 67 marques dédiées aux équipements pour la restauration commerciale et collective.

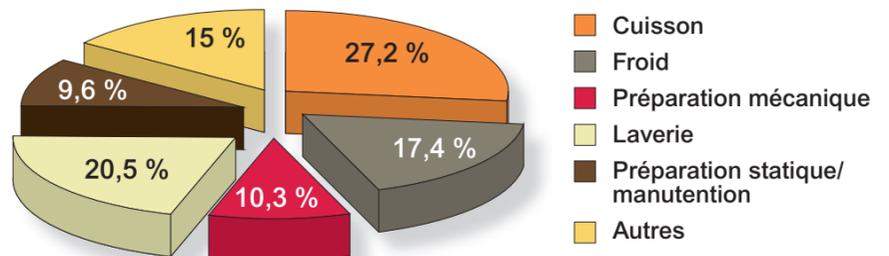
En France, le groupe Ali compte cinq autres sites de fabrication en France : Friginox à Villevalier (Yonne), Bongard à Holtzheim (Bas-Rhin), Pavailler à Portes-lès-Valence (Drôme), Bertrand-Puma à Nevers (Nièvre) et CFI à Ahun (Creuse).

TENDANCE MARCHÉ

(suite de la page 1)

Dans ce climat ambiant dégradé, les perspectives pour les prochains mois sont préoccupantes. Même le secteur de la restauration rapide et collective est à la peine. Et pourtant, si les situations des producteurs sont très inégales d'une entreprise à une autre, certaines résistent bien à la crise, notamment dans le matériel de préparation mécanique où les ventes sont en hausse et où les performances à l'export sont tout à fait remarquables.

Répartition des ventes en France par famille de produits – 2011



Source : Geco-Promocuisines

EQUIP'HOTEL

L'innovation au cœur du salon avec Equip'Innov

Depuis de nombreuses éditions, les prix Equip'Innov récompensent les produits nouveaux et innovants du secteur Hôtellerie-Restauration.

Pour la première fois cette année, les lauréats seront élus par les utilisateurs. Plus de 70 professionnels, hôteliers, restaurateurs, patrons d'établissements, directeurs des achats... sillonneront les allées d'Equip'Hôtel le dimanche 11 novembre 2012, pour dénicher les nouveautés présentées par les exposants, et les tester en direct. Ce sont eux qui ensuite, encadrés par des experts par secteur, choisiront les produits qui leur semblent les plus innovants et appropriés à leur business. Les lauréats seront ensuite dévoilés le lundi matin à 9 heures

lors d'une conférence de presse dédiée, en présence des utilisateurs et des experts qui pourront ainsi motiver leurs choix. Les produits récompensés bénéficieront d'une signalétique dédiée sur les stands afin de faciliter votre parcours.

Les catégories d'innovations :

- Arts de la table.
- Spa, remise en forme, bien-être.
- Boissons, produits alimentaires, signalétiques et accessoires.
- Cafétérie, bar et équipements de cuisine.
- Technologies.
- Mobilier, Décoration, Luminaire.
- Hygiène et Nettoyage.
- Blanchisserie, linge et textiles pros.
- Aménagement du bâtiment et Salle de bain.



Rendez-vous sur le salon pour découvrir toutes les dernières innovations et nouveautés du marché !

LA VIE DU SYNDICAT

Carnet

Grégory Levacher
Directeur Général Commerce d'Electrolux Professionnel



Grégory Levacher est depuis le 1^{er} juillet 2012 Directeur Général Commerce d'Electrolux Professionnel. Il assume cette fonction avec celle qu'il occupait jusqu'ici au sein de la filiale Electrolux Laundry France en tant que Directeur Commercial de l'activité blanchisserie professionnelle.

Groupe Horis
Nouvel Organigramme

Jérôme Duhirel est Président du groupe Horis depuis le 1^{er} juin 2011. Dominique Bastian en est le Directeur Marketing et Export depuis octobre 2011. Pierre Guerrier a pris la direction de Thirode en août 2011 et Rodolphe Wittlin celle de Bonnet depuis janvier 2012.

Jérôme Brossat
Président d'Electro-Calorique – Electro-Alu

Jérôme Brossat est Président d'Electro Calorique-Electro Alu depuis janvier 2012. Il succède à son père Pierre Brossat, devenu Directeur Général. Electro

Calorique et Electro Alu sont toutes deux spécialisées dans la fabrication de solutions pour la distribution des repas en milieu hospitalier.

Bruno Nahan
Directeur général de Rosinox – Friginox



Bruno Nahan a été nommé en début d'année Directeur Général (CEO) de Rosinox – Friginox. Sa nomination fait suite au départ à la retraite de Monsieur Angelo Chiessi.

Geoffroy Caro
Directeur général adjoint Vauconsant

Depuis début 2012, Geoffroy Caro est Directeur Général adjoint de Vauconsant (Groupe Matfer Bourgeat). Vauconsant est spécialisé dans les meubles et solutions complètes pour la distribution des repas.

Exclusion de Solymac

Le Conseil d'Administration du SYNEG qui s'est réuni le 10 Octobre 2012 a décidé à l'unanimité, d'exclure du SYNEG

la société SOLYMAC pour non-paiement de ses cotisations syndicales.



Syndicat National de l'Équipement des Grandes Cuisines

39/41 rue Louis-Blanc
92400 Courbevoie
Tél. : 33 (0)1 47 17 63 62
Site Internet : www.syneq.org

Contact : syneq@syneq.org

Membre de la FIM
Membre de l'EFCEM

Directeur de la publication :
Thierry Allix

Rédacteur en chef :
Pierre Le Mercier

Conception et réalisation :
Pyc Édition

Impression :
Imprimerie Vincent