

Enseigne Grandbains Bègles (33)



Communiqué de presse, le 12 juillet 2022

Enseigne Grandbains Poitiers (86)



Rubrique : salle de bain / Aménagement

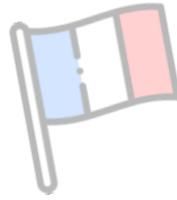
PAD X, LA DERNIÈRE INNOVATION DE INMAN EST VENDUE EN AVANT-PREMIÈRE PAR GRANDBAINS.



Fort d'une histoire de près de 200 ans, le **groupe familial indépendant Martin Belaysoud** est spécialisé dans la distribution professionnelle pour les secteurs du Bâtiment et de l'Industrie. Depuis 2006 il a consolidé son expertise et fusionné plusieurs entreprises pour n'en former qu'une par secteur d'activité, donnant ainsi naissance aux enseignes Téréva et **Grandbains**. Cette dernière **s'adresse aux particuliers** pour les accompagner dans la **conception et l'installation d'un projet de salle de bains**, tandis que Téréva est le partenaire de la réussite des professionnels du génie climatique et du confort sanitaire. Dans ses **77 magasins**, l'enseigne Grandbains propose de **nombreuses scénographies** d'aménagements de salles de bains, valorisées par le mobilier, les carrelages, la robinetterie, les vasques, les luminaires et miroirs.

Outre la fourniture et la mise en scène d'équipements, Grandbains endosse la casquette de **4 à 5 corps de métier complémentaires**, indispensables à la **réussite d'un projet de salle de bains** : plombier, carreleur, électricien, agenceur et décorateur. Afin de se distinguer et de rendre chaque **projet unique**, l'enseigne référence le meilleur des marques et s'applique à débusquer des **pépites en matière d'innovation et de design**, en France et en Europe...

LA TOUTE DERNIÈRE NOUVEAUTÉ



La **colonne de douche encastrée intelligente Pad X**, conçue par la **start-up française Inman**, est déjà disponible chez Grandbains. Ce produit répond à une attente des clients, de plus en plus attentifs à la **notion d'écoresponsabilité**. Pour Grandbains, il est par ailleurs important de proposer et présenter des **solutions** parfois **très innovantes**. En effet sa clientèle est en quête de solutions ergonomiques, esthétiques et à son image : en somme, d'un **projet unique**.



Solution encastrée thermostatique Inman

Inman, la 1ère douche électronique et digitale à vocation écologique.

Solution encastrée, elle allie **confort, design et respect de l'environnement**. La colonne de douche Pad X permet de profiter d'une eau chaude dès les premières gouttes. Elle est équipée de **capteurs intelligents**, afin de répondre à une attente forte : **l'économie d'eau (-70%)**. En effet, en fonction de l'endroit où se trouve la personne qui se douche, le **débit d'eau se régule**. Ainsi, il diminue dès lors qu'on se savonne ou qu'on se lave les cheveux. Quant à l'eau froide, qu'on laisse souvent couler à perte **en attendant d'obtenir de l'eau chaude**, elle est tout simplement **réinjectée dans le circuit** : plutôt malin ! Cette **innovation**, développée par la **start-up française Inman**, a immédiatement séduit l'enseigne Grandbains, non seulement pour le produit en lui-même, mais aussi pour le dynamisme de l'équipe et la prise de risque dont elle a su faire preuve. En référencant ainsi une jeune marque française, l'enseigne apporte son soutien à l'innovation.

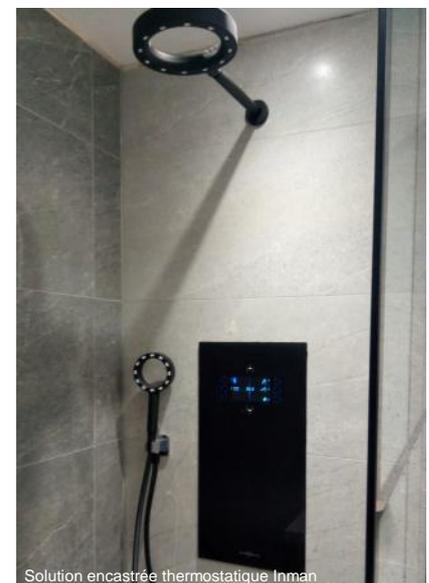


Solution encastrée thermostatique Inman

Descriptif

- Solution encastrée avec mitigeur thermostatique électronique et interface de contrôle digitale.
- Eau chaude dès la première goutte.
- Température réglable au 0,5 degré près.
- Activation du jet par le mouvement et réduction prédictive des débits.
- Système connecté / pilotable à distance.
- Programmation profils individuels personnalisés.
- Interface tactile et application Smartphone.
- Garantie 2 ans.
- Existe en version complète avec pack accessoires douche de tête et douchette. Finition Tête de douche et douchette Noir Mat ou Chrome.

Prix du modèle présenté : à partir de 2 990 euros



Solution encastrée thermostatique Inman

ACTEUR HISTORIQUE

Grandbains est rattachée au groupe Martin Belaysoud, fort de 200 ans d'expérience et aujourd'hui **n°3 français de la distribution sanitaire et chauffage**. L'équipe marché sait **s'entourer de professionnels expérimentés** dans leur domaine respectif, et c'est à ce titre que l'enseigne a créé un **collectif d'artisans partenaires « Grandclub »**. Dans ses choix de référencement, Grandbains retient en priorité des **marques labellisées ou certifiées**, car cela vaut gage de qualité. Une qualité à laquelle les clients sont très attachés et qui ont rallongé la liste de leurs critères de choix depuis la pandémie de Covid, en plaçant en tête de leurs priorités l'origine, la fabrication, et la durabilité des produits... Il s'agit là d'**indicateurs de confiance** qu'il ne faut pas négliger. Pour garantir choix et satisfaction, **58 marques sont vendues chez Grandbains** dont leur **propre marque Aquance**, avec une sélection de références exclusives gravitant autour des économies d'énergies, de l'écoresponsabilité et des solutions low tech au **service du bien-être et du confort** des occupants de la salle de bains.

Grandbains se positionne comme un **expert en eau**, intarissable source de **solutions innovantes et écoresponsables** dans l'univers de la salle de bains. De **belles surprises sont à venir**, avec des vasques à base de bouteilles recyclées ou, encore, des WC « 3 produits en 1 » avec lave-main intégré à la cuvette...

Comment trouver un magasin à proximité ?

Rendez-vous sur www.gradbains.fr



LES CHIFFRES CLÉS GRANDBAINS

- Création en 2006
- Augmentation du nombre de magasins + 30% en 5 ans
- 77 magasins sur toute la France
- 58 marques dont Aquance la marque de l'enseigne
- 450 artisans partenaires « Grandclub »

CONTACT ENSEIGNE : Vincent MURE
vincent.mure@tereva.fr - Tél. 04 74 45 49 37
18 avenue Arsène d'Arsonval 01000 BOURG EN BRESSE

CONTACT PRESSE : Catherine AMSTERDAM
ca@amsterdamcommunication.fr
Tél. 02 43 94 01 71



- 1 • Salle de bains ambiance Organic
- 2 • Receveur en béton de synthèse Andromeda Stone Cover de **Mc Bath**
Paroi Walk-in sérigraphie végétale Frisbee avec barre porte-serviettes de **Leda**
Colonne de douche Gary d' **Aquance**
- 3 • Meuble avec 2 vasques semi encastrées dans un plan en bois, prises de main arrondies, Illusion de **Decotec**
Mitigeurs Starck Organic d' **Axor**
Miroir rond Narcisse de **Decotec**
- 4 • Baignoire îlot Baig d' **Aquance**
Mitigeur Starck Organic d' **Axor**

L'HISTOIRE DU GROUPE

C'est à Bourg-en-Bresse (01 Ain), en **1829**, que Claude Belaysoud a créé une quincaillerie familiale, devenue leader dans la distribution de fer. Cet entrepreneur avant-gardiste a affirmé une conviction essentielle : la croissance repose sur une implantation locale forte. Malgré les deux guerres, la détermination des entrepreneurs n'a jamais cessé.

Au début des années 90, l'entreprise décide d'accélérer son expansion par croissance externe et donne **naissance au Groupe Martin Belaysoud**. Depuis 1991, le Groupe n'a cessé de faire de nouvelles acquisitions portant au nombre de **43 les sociétés ayant rejoint l'entreprise familiale**.

Cette dernière devient progressivement un des leaders dans le négoce, dans les domaines des produits sidérurgiques, des fournitures industrielles et des produits sanitaires et thermiques, en étendant sa couverture géographique dans toute la France.

En 2006, ils consolident leur expertise et fusionnent plusieurs entreprises pour n'en former qu'une seule par secteur d'activité dont **Téréva et Grandbains**.

Depuis 1829, ils prouvent leur savoir-faire en distribuant des **produits et services dans les domaines du bâtiment** (sanitaire, plomberie, génie climatique et électricité) et **de l'industrie** (équipement de protection individuelle, fourniture industrielle générale et technique).

C'est en mettant à profit tous les talents qu'ils œuvrent au quotidien pour tisser des liens de confiance avec leurs clients et leurs fournisseurs. **Innovation, fiabilité et performance** sont les maîtres-mots qui animent leurs équipes pour proposer des produits et services de qualité.

En tant que **n°3 français de la distribution professionnelle** depuis des dizaines d'années, ils sont aujourd'hui le partenaire de la réussite des professionnels.

L'objectif ? **Comprendre et répondre au mieux aux besoins**, dans les meilleurs délais, grâce à leur proximité, leur solution de vente en ligne et e-provisionnement innovante. Ils sont la distribution humainement augmentée.

Plus d'informations sur :

www.martin-belaysoud.com

**martin
belaysoud**