

grandbains

INFORMATION
PRESSE 2022

Enseigne Grandbains Bègles (33)



Communiqué de presse, le 22 juin 2022

Enseigne Grandbains Poitiers (86)



Rubrique : salle de bain / Aménagement

EN 2022, LA RÉALITÉ VIRTUELLE S'INVITE DANS LES MAGASINS GRANDBAINS.

Des solutions innovantes pour réussir son projet salle de bains.



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. L'**objectif** de l'enseigne est de **montrer les solutions qui s'offrent aux particuliers** : la salle de bains est ici totalement personnalisable selon les goûts, le mode de vie, le budget de chacun... La finalité est surtout de **guider et d'accompagner tels des maîtres d'œuvre** les clients particuliers, de la naissance du projet à sa réalisation finale, **en partenariat avec leurs artisans plombiers** qui assurent une pose dans les règles de l'art.

LE RÉSEAU GRANDBAINS CRÉE L'EFFET WAOUH...

... en déployant une **boîte à outils complète** pour accompagner le client particulier dans la conception de sa salle de bains.

Recommandé ou non par un artisan, on peut se rendre directement chez Grandbains, voire apporter ses plans, afin de **définir son projet avec le conseiller clientèle grâce au logiciel en vue 3D**. L'expérience client occupe d'ailleurs une place centrale dans le dispositif d'accompagnement d'un consommateur. Le site internet de l'enseigne vient ainsi astucieusement compléter le catalogue papier, facilement repris en main tout au long du projet.

Et parce que la **découverte du projet en réalité virtuelle** est particulièrement appréciée par les clients, Grandbains le leur permet désormais. À ce jour, l'enseigne est la seule à offrir ce service **dans plus de 50 % de ses magasins**. Grâce cette technologie de visualisation virtuelle, les clients peuvent **découvrir leur future salle de bains avant l'heure**. Or, lorsque l'on sait qu'une salle de bains est la pièce la plus coûteuse de la maison au m², un tel **service se révèle très utile** pour s'assurer que le projet correspond vraiment à ses attentes.

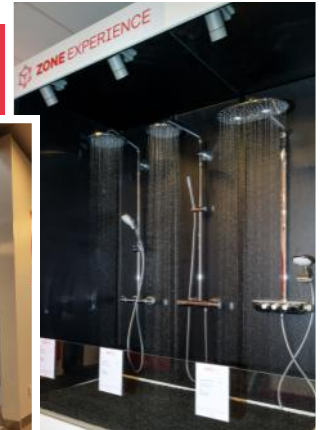
Grandbains propose le meilleur des **58 marques de sa sélection**, parmi lesquelles sa **propre marque Aquance** se distingue. Soit plus de 100 000 références, sélectionnées rigoureusement selon ses propres critères de qualité.

S'appuyant sur son réseau de **450 artisans partenaires "Grandclub"**, Grandbains propose en réalité une solution « clé en main » : conception du projet, vente des produits et jusqu'à la pose de ceux-ci.

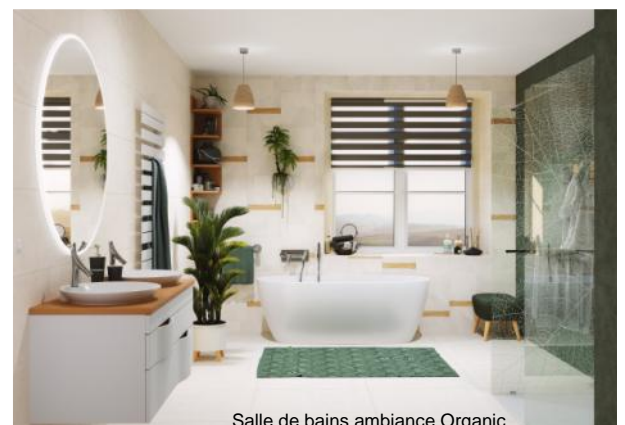


Enseigne Grandbains
Bègles (33)

Enseigne Grandbains
Lomme (59)



Enseigne Grandbains
Bègles (33)



Salle de bains ambiance Organic

L'EXPERTISE SALLE DE BAINS EST UN MÉTIER D'EXPÉRIENCE.

Experts et polyvalents, les conseillers Grandbains endossent **plusieurs casquettes** à la fois lors de la conception d'un projet. Ils doivent être au fait des contraintes spécifiques, et parfois antagonistes, des 4 à 5 corps de métier qui président à l'aménagement d'une salle de bains. En ce sens, des formations sont régulièrement organisées. Elles leur permettent de monter en compétences pour devenir de **véritables experts en pièces d'eau**. Et elles sont précieuses pour pouvoir maîtriser toutes les **évolutions technologiques du marché** : la domotique est de plus en plus présente dans les pièces d'eau, les aménagements pour Personnes à Mobilité Réduite sont désormais une évolution incontournable du marché, sans oublier tous les **équipements écoresponsables** réduisant les consommations d'énergie et les factures des clients.

En avril dernier, lors de son dernier séminaire, Grandbains a amorcé une **nouvelle dynamique reposant sur trois axes** : le service, la proximité et l'écoresponsabilité. Afin qu'ils restent performants, l'enseigne met aussi au service des artisans tous les outils nécessaires pour les accompagner et ainsi répondre avec efficacité aux attentes des clients particuliers.

Comment trouver un magasin à proximité ?

Rendez-vous sur www.gradbains.fr

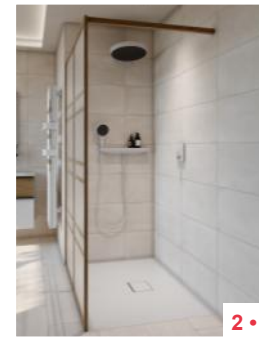


LES CHIFFRES CLÉS GRANDBAINS

- Création en 2006
- Augmentation du nombre de magasins + 30% en 5 ans
- 77 magasins sur toute la France
- 58 marques dont Aqance 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 Japandi**
- 2 • **Paroi aux profilés finition Bois Japandi de Atelier de Bains**
Colonne de douche encastrée Blanche mat Rainfinity de **Hansgrohe**
- 3 • **Meuble à façades effet plissé décor bois Fiumo de Burgbad**
Mitigeur Blanc Talis E de **Hansgrohe**
Sèche-serviettes Allure Virtuose de **Thermor**
- 4 • **Baignoire îlot monobloc d'Aqance**

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** 