



Communiqué de presse, le 14 septembre 2022



Rubrique : salle de bain / Aménagement PMR

GRANDBAINS CONÇOIT DES SALLES DE BAINS ADAPTÉES À LA MOBILITÉ DE CHACUN



Salle de bain ambiance Slow Bathroom

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.

LA SALLE DE BAINS : UN ENVIRONNEMENT COMPLEXE QUI DOIT ÊTRE ADAPTÉE À CHAQUE MEMBRE DU FOYER.

En théorie, la conception d'une **salle de bains** doit tendre vers un « **espace universel** ». Mais au sein d'un même foyer, **chacun est différent**. Taille, force, mobilité voire vision différent d'un individu à l'autre. De plus en raison du vieillissement de la population, le maintien à domicile engendre des contraintes multiples et inédites. C'est la raison pour laquelle la **conception d'un projet de salle de bains est un exercice complexe**, qui fait appel à plusieurs expertises.

La double ambition de l'enseigne Grandbains.

La première expertise des conseillers Grandbains, c'est de **savoir marier esthétique et ergonomie**. Désormais, Grandbains assure aussi une **conception évolutive, génératrice de bien-être pour tous** : petit, grand, jeune, âgé, sourd ou malvoyant.

En effet, à tout moment dans son existence on peut être confronté, directement ou indirectement, de manière temporaire ou définitive, à des **problèmes de mobilité**. Dès lors, il faut **recourir à des équipements spécifiques** qui compliquent la conception de la salle de bains et qui impliquent, par sécurité, d'en **confier la mise en œuvre à des professionnels aguerris**.

L'**objectif des conseillers Grandbains** est donc de ne stigmatiser personne en proposant des **solutions également adaptées aux 4 générations de seniors** de 50 à plus de 100 ans, aux personnes fragiles, aux personnes à mobilité réduite et, aussi, aux aidants.



COMMENT RÉPONDRE À CES BESOINS SPÉCIFIQUES ET DE PLUS EN PLUS EXPRIMÉS ?

Depuis le printemps 2022, des **formations spécifiques sont dispensées** dans les magasins à tous les conseillers Grandbains par **Sylvie Gomez-Châtaignier, architecte d'intérieur spécialisée dans l'accessibilité des Séniors et des Personnes à Mobilité Réduite.**

La formation débute avec un **exercice de type « vis ma vie »**. Il consiste à faire prendre conscience de ce que vit une personne à l'accessibilité limitée, au niveau sensoriel (les 5 sens), moteur (mobilité réduite) et cognitif.

*Prenons comme exemple une **personne de plus de 70 ans**, qui souvent voit et entend moins bien qu'au préalable et qui fait preuve de moins de dextérité. Une conséquence fréquente si cette personne **ne ferme pas suffisamment le robinet**, c'est qu'elle n'entende pas le **filet d'eau couler**. Ainsi, les **boutons poussoirs seront privilégiés** aux systèmes à rotation, pour faciliter l'accessibilité au lavabo et réduire les risques.*

*Autre situation rencontrée, celle de la **différence de taille** entre 2 personnes. L'une mesure 1,60 m et l'autre 1,90 m. Et alors qu'elles utilisent la **même douche**, la hauteur du pommeau va poser problème. C'est pourquoi à celles et ceux qui sont de petite taille, Grandbains propose une **tige coulissante pour le pommeau de douche**.*

Portes poussoirs pour éviter de se pincer, lave-mains à la hauteur adéquate, meubles suspendus pour glisser un siège, ou le cas échéant, un fauteuil roulant... « **beaucoup de solutions existent, il faut simplement les adapter à un usage universel** » détaille Sylvie Gomez-Châtaignier.

- 1 • **Meuble suspendu Delphy Astral** avec 2 tiroirs aux façades en mélaminé Graphite Métal brillant de **Delpha**
- 2 • Barre de maintien en T Be-line de **Delabie** avec support de douchette coulissant coloris anthracite
Siège de douche rabattable amovible Be-line de **Delabie**
- 3 • Baignoire Duo – Pack design de **Kinedo** solution douche/bain avec porte d'accès en verre de 8 mm à ouverture intérieure.

Ces produits sont disponibles sur www.grandbains.fr



DES FORMATIONS EN PHASE AVEC LA RÉALITÉ DU MARCHÉ

La formation se poursuit par la présentation d'une **scénographie partielle pour Personnes à Mobilité Réduite** : pour une **meilleure compréhension**, rien de mieux que du concret ! Les **jeux de rôles** permettent alors de challenger les équipes et de **faire émerger des solutions latentes** (Sylvie Gomez-Châtaignier est formatrice certifiée Qualiopi : un **gage de qualité** pour les prestataires d'actions de formation).

Chaque constituant d'une salle de bains est alors perçu en fonction de **sa pertinence à l'accessibilité des personnes**. La **notion de risque** est également intégralement prise en compte pour que la salle de bains ne puisse pas rimer avec danger. Des **exemples concrets d'aménagements** sont d'ailleurs **visibles** dans les expositions des **magasins Grandbains** et permettent de constater les bénéfices de cette nouvelle expertise.

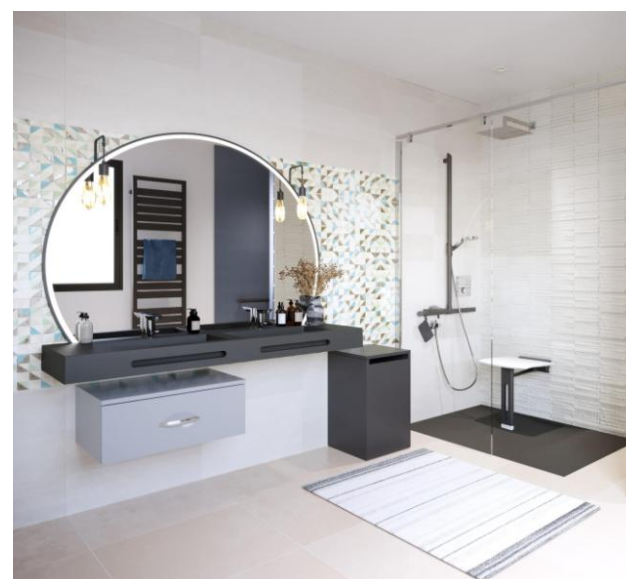
Enfin sont abordés les termes à utiliser dans les devis afin **d'obtenir plus facilement les subventions** auprès des organismes publics. Aider ses clients à obtenir le maximum de financements, c'est aussi ça **l'expertise Grandbains**.

Les conseillers Grandbains détiennent maintenant les clés pour anticiper les conséquences d'une perte de mobilité.

Leur nouvelle **expertise en accessibilité est solide et précieuse**, car maîtriser les normes en vigueur ou connaître les récentes évolutions technologiques (domotique, économies d'énergie) ne suffit plus.

En plus d'un projet esthétique, les conseillers Grandbains déploient donc désormais une écoute et une compréhension pour conseiller la **meilleure accessibilité à leur client voire à son aidant**, lequel peut-être aussi très impliqué dans le processus d'achat d'une salle de bains.

C'est pourquoi, du point de vue de Sylvie Gomez-Châtaignier, **Grandbains** est à ce jour la **seule enseigne à proposer des solutions abouties, innovantes et esthétiques pour les seniors et pour les Personnes à Mobilité Réduite**.



ENTRETIEN AVEC SYLVIE GOMEZ-CHÂTAIGNIER

architecte d'intérieur
spécialisée dans l'accessibilité.



Vous êtes devenue architecte spécialisée Séniors et Personnes à Mobilité Réduite. Pourquoi ce choix ?

Après mes études d'architecture classique, je me suis rendue compte, suite à une **expérience personnelle**, que rien n'était pensé pour les personnes en situation de limitation, même temporaire. Une simple jambe immobilisée et l'on bascule dans l'enfer de l'inaccessibilité. J'ai alors réfléchi et la question de **la conception universelle s'est imposée à moi** : conceptualiser des lieux adaptés à tous, quels que soient l'âge, le sexe et les capacités.

Faute de formation pour **devenir architecte spécialisée PMR ou seniors**, j'ai donc pris mon bâton de pèlerin et j'ai suivi des formations sur le handicap, sur le monde des seniors, puis j'ai effectué des stages dans des centres de rééducation et des hôpitaux comme celui de Garches afin de mieux appréhender le monde du handicap. J'ai ainsi pu faire un **tour d'horizon des limitations que nous pouvons tous connaître**, de près ou de loin et de manière temporaire ou définitive, pour avoir en tête et dans l'œil des conceptions d'intérieurs « pour tous ». Et comme j'adore transmettre, j'ai **créé des formations pour les conseillers de vente** en showroom, afin que ces experts de la solution client sachent mieux se positionner face à la personne en limitation.

Et aujourd'hui ?

Aujourd'hui, pour mes clients, qu'ils soient ERP (établissement recevant du public) ou particuliers, je peux leur **proposer d'aller chez Grandbains** où les **produits et les experts correspondent exactement à ce que j'attends** : un lieu où l'on peut trouver tout l'équipement pour une **salle de bains sécurisée**, qui **facilite le quotidien** et où l'esthétisme est prépondérant. En plus, ils disposent d'un **outil 3D absolument fabuleux** qui permet au client de se projeter directement dans sa future salle de bains. Comment ne pas être ravie d'avoir trouvé un partenaire qui sache si bien prendre le relais après mes conceptualisations ?

Pourquoi Grandbains ?

Nos routes se sont naturellement croisées, car Grandbains et moi avons des **ADN similaires** quant à la vision « **solution client** » pour tous : il s'agit d'une enseigne qui propose des **produits pertinents et de qualité**, répondant aux **besoins de toute la famille** : des meubles vasques aux tiroirs anti-pince doigts et ultra maniables, aux couleurs et textures actuelles !

Finalement, Grandbains donne du pep's aux salles de bains...

En effet, grâce à Grandbains, finit la salle de bains triste ou au goût d'hôpital. Ici, place aux barres d'appui design, aux receveurs de douches colorés doux et antidérapants, aux sièges de douche confortables qui permettent de se délasser sous un ciel de pluie qui **procure bien-être et plaisir**.

Comment trouver un magasin à proximité ?
Rendez-vous sur www.gradbains.fr



UN RÉSEAU
NATIONAL
DE MAGASINS



LES MARQUES
PREMIUM
DE LA SALLE
DE BAINS



DES INSTALLATEURS
PROFESSIONNELS
SELECTIONNÉS PAR
GRADBAINS

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

Téléchargement du communiqué de presse et des visuels HD sur la salle de presse www.amsterdamcommunication.fr/presse/accueil.html

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** 