



Grandbains Lomme (59)
Communiqué de presse, le 10 novembre 2022



Grandbains Poitiers (86)
Rubrique : Pouvoir d'achat / Économie / Salle de bains

Optimiser la gestion de l'eau dans la salle de bains. Les conseils avisés de Grandbains.



MyWaterFlow de NEOPERL



Rebris S de HANSGROHE

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 concentré de flux, source de consommation d'eau et d'énergies.

Concernant l'utilisation de l'eau, **50 % de la consommation** d'un foyer résulte du **recours à la chasse d'eau**. À raison de 9 litres par passage, cela représente en moyenne **36 litres d'eau par jour et par personne**. À cette consommation, **s'ajoute aussi celle liée à la douche**, dont le débit est de 10 litres par minute*. Et pour **chauffer cette eau**, bien sûr, une **autre dépense** est nécessaire, mais **d'ordre électrique** cette fois, à laquelle s'ajoutent celles du sèche-serviette et du ballon d'eau chaude... Alors, lorsque l'on sait qu'en moyenne le **budget énergie d'un foyer français** qui n'a recours qu'à l'électricité pour s'éclairer et se chauffer **représente 1 473 €/an***, il apparaît évident que **de belles économies sont à réaliser**, tant au niveau des toilettes que de la salle de bains !

EN TANT QU'EXPERT DE LA SALLE DE BAINS,

Grandbains accompagne ses clients dans l'optimisation des flux, afin de faire des économies.

Dans un **magasin Grandbains**, le concepteur établit un **diagnostic des besoins** de son client et l'accompagne au plus près de ses attentes. À ces recommandations, s'ajoute le **choix des innovations**, qui ont été développées par les marques afin de toujours apporter un meilleur confort au sein de la salle de bains. Enfin, grâce à son expérience terrain, **l'installateur Grandbains**, rattaché au réseau des 450 plombiers-chauffagistes partenaires, alimentera ou abondera les conseils prodigués par le concepteur Grandbains. Ainsi, **chaque client dispose d'un service maximal**, délivré tout à la fois par le concepteur Grandbains, la marque et l'installateur.



L'eau, ressource naturelle au cœur des préoccupations de chacun

Au quotidien, **l'eau que nous utilisons** dans notre environnement domestique **a un coût**. Collecte, traitement, réseaux d'adduction, énergie nécessaire pour la chauffer... Autant de postes qui pèsent sur le budget des ménages. Pourtant, face à ces dépenses incompressibles, **des solutions existent pour éviter de gaspiller l'eau** du lavabo, de la douche, des toilettes, et ainsi réduire notre consommation et avoir un impact positif au plan environnemental. Les **solutions** en question sont proposées **avec des outils calculateurs d'efficacité**, comme le **Rebris S de HANSGROHE** dont le mitigeur permet d'afficher un débit de 4l/min, ou encore le dernier accessoire, le **MyWaterFlow de NEOPERL**. Cet afficheur permet de visualiser la consommation d'eau et la température en temps réel. Alimenté par un générateur électrique intégré, il fonctionne sans pile. Ce produit **permet de contrôler sa consommation d'eau** et devenir ainsi plus responsable sous la douche !



Ces **outils sont utiles** pour faire la **chasse au gaspillage** et sont une **forme de garantie d'efficacité**, apportée par la marque.

Voici la sélection Grandbains sur 2 familles produits importantes :

- Le mitigeur
- Le ballon d'eau chaude



LES CONSEILS GRANDBAINS DANS LE CHOIX D'UN MITIGEUR ?

GROHTHERM CUBE de GROHE

La **solution encastrée** GROHTHERM Cube avec mitigeur thermostatique.

Les caractéristiques :

- Thermostatique encastré avec 2 sorties Set Grohtherm.
- GROHE Rapido corps encastré SmartBox.
- Set douche de tête Rainshower 310 31 cm incluant douche de tête 1 jet.
- Bras de douche horizontal 42,2 cm et corps encastré.
- Douchette Euphoria Cube Stick.
- Support mural Rainshower.
- Flexible de douche Silverflex 1,25m.
- Finition Chromée et garantie 5 ans.

Les bénéfices :

- **Réduit votre consommation d'eau** au quotidien.
- Permet de réaliser **jusqu'à 50% d'économies sur votre facture** d'eau grâce à son **débit limité à 9l/min** (versus 18l/min en moyenne pour une tête de douche classique).*
L'utilisation de moins d'eau chaude permet d'économiser également sur le chauffe-eau.

**Temps passé moyen sous la douche en France : 9min pour une consommation d'eau annuelle de 60 000 litres vs 31 000 litres avec GROHTHERM Cube.*

REBRIS S de HANSGROHE

Un mitigeur avec la technologie EcoSmart+, **bon pour l'environnement et votre budget.**

Les caractéristiques :

- Bec et corps fins, harmonie des formes et base circulaire pour un design parfait sous tous les angles.
- Limiteur de débit EcoSmart +, ce mitigeur ne consomme que 4 litres d'eau par minute.
- Démarrage en eau froide en position de poignée centrée grâce à la technologie CoolStart.
- Un jet enrichi en air grâce à la technologie AirPower, pour des gouttes légères, douces et généreuses.
- Existe en deux finitions : chromé et noir mat.
- Tirette désaxée.

Les bénéfices :

- Nettoyage simplifié grâce au mousseur CoinSlot.
- Débit de 4l/min **soit 20% d'économies d'eau en plus** par rapport à la technologie EcoSmart standard (5l/min).
- Consommation d'eau chaude moindre grâce à la technologie CoolStart, donc **économies d'énergie**.
- En bref : **moins d'émissions de CO2** et une **facture moins élevée**.

Prix public généralement constaté : 119,00 euros (version chromée) et 149,00 euros (version noir mat).



Calculer l'efficacité de l'EcoSmart sur vos factures d'eau et d'énergie : www.hansgrohe.fr/service/calculateurdeconomiesdeau



LES CONSEILS DANS LE CHOIX D'UN CHAUFFE-EAU ?

TWIDO

Bien plus qu'un simple chauffe-eau. Économique, ce système multi-cuves permet de **chauffer uniquement la bonne quantité d'eau et au bon moment !**

Les caractéristiques :

- Les cuves sont 100% en inox et ne contiennent strictement que de l'eau.
- Des matériaux de haute qualité, entièrement dissociables et recyclables.
- Inox très épais.
- La chauffe se fait par l'extérieur de la cuve.
- Les panneaux chauffants sérigraphiés périphériques et non immergés permettent d'avoir une grande surface d'échange.

Les bénéfices :

- Chauffe modulable et rapide
- Pertes statiques réduites
- Faible risque de corrosion.
- Fixation de calcaire limitée.
- Empreinte carbone devient très faible sur la durée.



GAMME ECS + BATI SUPPORT

L'avantage 2 en 1, multigains

Les caractéristiques :

- Châssis autoportant.
- Seulement 24 cm d'épaisseur..
- Solution d'habillage pour une intégration esthétique dans l'habitat (finition Twido).
- Solaire auto-consommé (boîtier-PV en option).
- Connexion Wifi intégrée.

Les bénéfices :

- Installation simple et rapide.
- Pas besoin de mur porteur
- Gain de place.
- Fabriqué en France.
- Unique et breveté
- Classe énergétique A
- Groupe de sécurité 3 en 1 intégré (limiteur de température – robinet d'arrêt – soupape de sécurité).



Modèle T3-51 LGi
(vue écorchée)

*Garanties commerciales (Total 5 ans pièces⁽¹⁾) + extension de garantie commerciale de 5 ans⁽²⁾

(1) Hors groupe de sécurité qui est garanti 2 ans uniquement (garantie légale)

(2) Sous conditions de souscription à l'abonnement de l'App MyTwido

ZYPHO

Solution de récupération de chaleur qui permet une **économie d'énergie**, et donc une **réduction de l'empreinte carbone**.

Les caractéristiques :

- ZYPHO transfère la chaleur de l'eau de la douche (40°) à l'eau froide entrante (10°).
- Cette eau préchauffée (jusqu'à 31°) est ainsi dirigée soit vers le mitigeur de la douche, soit vers le chauffe-eau ou préférablement vers les deux
- Par un échange thermique à contrecourant, il transfère la chaleur de l'eau de la douche qui s'évacue, à l'eau froide entrante.

Les bénéfices :

- Simple à installer.
- Efficace en réduisant ainsi la consommation énergétique de 27%, en générant un gain d'efficacité énergétique.
- Pas d'alimentation électrique.
- Pas de piles, pas de fils.
- Adaptable aux receveurs de douche ou de baignoires.
- Facile à installer.
- Plus de 15 000 installations dans le monde entier.
- Fabriqué au Portugal.
- Prévention contre la Légionellose.



Solution horizontale

Tous ces équipements ici présentés ne représentent qu'une petite partie de l'offre disponible sur le marché. Face à l'abondance de l'offre, il est donc **important de bien se faire accompagner** dans ses choix et de comparer les équipements sur des indicateurs de performance identiques. Le meilleur conseil que l'on puisse alors donner est de **s'en remettre aux experts Grandbains**. Grâce à eux, chaque consommateur peut ainsi **optimiser sa consommation d'eau et d'énergies**... À la clef, il est ainsi possible de réaliser de **réelles économies**, tout ayant un **impact vraiment positif sur l'environnement** et la préservation de nos ressources !



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



UN RÉSEAU
NATIONAL
DE MAGASINS



LES MARQUES
PREMIUM
DE LA SALLE
DE BAINS



DES INSTALLATEURS
PROFESSIONNELS
SÉLECTIONNÉS PAR
GRANDBAINS

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**

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