



Programme 2011

Partenariat  
Exclusivité  
Rencontre  
La **passion** commune  
Fidélité  
Marque  
Professionnalisme





## Edito

Rares sont les entreprises du marché sanitaire qui n'ont pas été affectées par les difficultés économiques depuis 2008.

L'accélération de tendances déclenchée par les crises conduit à terme à une bipolarisation du marché et de ses acteurs.

D'une part ceux qui ont été frappés par les effets de la crise et qui peinent (lorsqu'ils n'ont pas disparu) à recouvrer leur santé financière.

D'autre part, ceux qui ont su / pu profiter de l'espace laissé vacant par les premiers et qui paradoxalement, sortiront renforcés de cette épreuve.

Une constance les réunit néanmoins : tous doivent redoubler d'efforts pour ne pas perdre, au mieux maintenir l'activité et dans de rares cas, progresser.

Selon ce principe, GROHE a suivi le pari audacieux d'investir massivement dans trois domaines distincts mais complémentaires et qui contribuent **à renforcer le lien historique entre GROHE et les installateurs.**

### **Le lancement de nouveaux produits positionnés à un rapport qualité / prix optimal répond aux attentes des installateurs**

L'Eurosmart Cosmopolitan et le système de douche Euphoria ont par exemple dynamisé le cœur du marché sanitaire et pulvérisé toutes les prévisions de vente.

[Les enquêtes réalisées auprès des installateurs plébiscitent ces produits qui ont permis de consolider l'offre GROHE dans ces segments.](#)

### **Le développement de nouvelles gammes de plaques pour bâtis et de produits encastrés sollicitent l'intervention des installateurs**

Avec plus de 60 modèles de plaques dont certaines versions en bois ou cuir s'apparentant à de véritables objet de décoration, GROHE confirme son statut de fabricant couvrant les trois domaines du sanitaire (salle de bain, cuisine, toilettes).

A l'image des pays du nord de l'Europe ou de l'Allemagne, le marché français de l'encastrement connaît un engouement spectaculaire auquel les installateurs doivent être en mesure de répondre.

L'extension des gammes de produits encastrés positionne GROHE comme la marque de référence incontestée dans le secteur de marché le plus dynamique.

[Ces produits à forte valeur ajoutée requièrent l'expertise des installateurs dans un domaine très anxiogène où la confiance dans la marque est une donnée fondamentale. GROHE répond à ces exigences de qualité et de durabilité.](#)

### **La professionnalisation du « Club GROHE Experts » pour que GROHE demeure la marque préférée des installateurs.**

Les évolutions techniques tendent vers la simplification d'utilisation pour les consommateurs et d'installation pour les installateurs. Elles nécessitent néanmoins la maîtrise de nouvelles techniques de montage, de maintenance, ou même révolutionnaires dans l'univers sanitaire (programmation électronique pour GROHE Ondus par exemple).

[GROHE anticipe ces évolutions et assure, outre les communications via sa lettre d'informations « Source d'infos » et l'organisation de rencontres professionnelles, l'information produits et la formation technique adéquate via son « Club GROHE Experts ».](#)

Le « Club GROHE Experts » est devenu la référence incontournable des installateurs.

Notre engagement est de renforcer la fidélité des installateurs à cette marque prestigieuse dont la renommée repose sur des valeurs exceptionnelles de qualité et... **sur une histoire d'amour française d'un demi siècle\* entre nous...**

### **Jean-Marie Bouthelier Directeur général**

\* GROHE France célébrera le cinquantenaire de sa création en 2011.

# Rejoignez le Club GROHE Experts 2011 !

**Partager les avantages du Club GROHE Experts, c'est avant tout partager les valeurs qui ont fait le succès de la Marque GROHE et celui de ses partenaires.**

**Le Club GROHE Experts n'est ouvert qu'à un petit nombre d'artisans et chefs d'entreprise qui répondent à certains critères :**

- Fidélité à la Marque
- Respect de notre code de déontologie basé sur les principes d'honnêteté, d'intégrité, d'équité et de professionnalisme
- Participation aux rendez-vous importants organisés par GROHE
- Expert de la Marque GROHE

Le Club GROHE Experts, en échange, vous apporte de nombreux privilèges et avantages :

- Suivi personnalisé par le chef de secteur
- Formation
- Information en exclusivité
- GROHEPRO, un site internet dédié
- Un programme de fidélisation
- Une mise en avant de vos vitrines/salles d'exposition à travers des outils de communication

En mettant en avant votre partenariat GROHE vous bénéficiez également d'une valeur ajoutée et d'une caution supplémentaire pour séduire et convaincre votre clientèle.

Laissez-vous tenter en découvrant sans plus attendre le programme de l'année 2011.

## Sommaire

**Le Club** 4  
Adhésion - Fidélité  
Les outils de communication

**Les vitrines** 5  
 Vos réalisations

**Les rencontres** 6 et 7  
Les visites usine  
Les réunions régionales  
Les formations

**Les services** 8  
Votre secrétariat - Le service  
Clients - La participation  
financière

**Internet** 9 à 11

**Nous contacter** 12

## Newsletter

En tant que partenaire privilégié, vous êtes informé en avant-première de l'actualité GROHE.

Découvrez au fil des pages :

- les nouveautés produit,
- le coin technique,
- les dossiers spéciaux,
- les promotions,
- l'actualité de votre Club.



# Le Club



## Avantages

- Une mise en valeur des salles d'exposition et des vitrines

## L'adhésion

Une adhésion maintenue à 60 € TTC

### Modalités d'adhésion

Vous souhaitez nous rejoindre :  
prenez rendez-vous avec votre représentant GROHE qui vous expliquera les modalités dans le détail ou contactez votre secrétariat :

- Bénéficiez d'une visite et d'un suivi personnalisé par votre chef de secteur GROHE tout au long de l'année,
- Accédez directement et rapidement à notre service après-vente et à l'actualité de GROHE en avant-première,
- Créez votre page internet personnalisée en 2 clics. Elle sera visible sur notre site [www.grohe.fr](http://www.grohe.fr),
- Accédez à l'ensemble des outils de communication, manifestations, services... du Club GROHE Experts,
- Devenez partenaire Or, Argent ou Bronze en fonction de votre ancienneté (sans interruption)



- Recevez la carte de membre  
Et plus encore à découvrir...

## Les outils de communication

Des outils diversifiés qui évolueront en même temps que l'actualité produits.

**Vous souhaitez vous démarquer, GROHE met à votre disposition des outils gratuits qui vous sont réservés :**

- Des stickers vitrines
- Des cubes
- Des totems
- Des posters
- Des factices (dans la limite réservée par votre chef de secteur)

**Pour plus d'information, prenez contact avec votre chef de secteur GROHE qui se tient à votre disposition ou votre secrétariat du club.**

## Parrainage

Adhérent du Club GROHE Experts, vous êtes promoteur de notre marque et souhaitez faire partager nos valeurs et nos moments de convivialité à vos confrères : invitez-les à rejoindre notre Club. Pour vous remercier de votre parrainage, UN CADEAU vous est réservé.

## Votre fidélité

**Plus vous achetez des produits GROHE, plus vous cumulez de chèques cadeau !**

- Une bonification de 1% sera faite sur le Prix Public HT de chaque produit.  
(Sous réserve de présentation des preuves d'achats avec un minimum d'achats annuel de 1000 € HT).
- Sont considérées comme preuves d'achats :
  - les étiquettes figurant sur les emballages des produits GROHE (codes barres, nom et dessin du produit et références).
  - les copies de vos factures d'achats.
- Elle s'applique à tous les produits (tarif GROHE 2011).
- Les sommes cumulées au cours de l'année seront distribuées sous forme de chèques cadeau au cours du 1<sup>er</sup> trimestre de l'année suivante.

L'ensemble de vos preuves d'achats est à adresser trimestriellement au **secrétariat de votre Club :**  
**Club GROHE Expert - 12, rue des poules - 67000 Strasbourg**

# Vitrines et salles d'exposition



- Une visibilité de la Marque



Suggestion de vitrine



Vitrine de l'entreprise C&J à Asnières sur Seine (92)



Salle d'exposition de l'entreprise Hermoso Père & Fils à La Garenne Colombes (92)

Exemple de factices



**18 250 000**  
**Eurosmart**  
**cosmopolitan**  
Lavabo



**18 201 000**  
**Véris**  
Lavabo bec  
haut



**18 175 000**  
**Allure**  
Lavabo  
bec haut

Merci aux entreprises citées ci-dessus pour leur accueil lors de notre passage en leur agence.

# Les rencontres

## Sous le signe de l'échange, du partage et de l'amusement

**S'enrichir au contact de ses pairs, tel est l'objectif que GROHE se fixe en vous proposant un programme de rencontres riche et diversifié : visites d'usine, réunions régionales...**

**Nous avons tous à gagner en partageant notre savoir-faire ; alors nous espérons que vous serez nombreux à nos rendez-vous.**

## Les visites usine

Profitez de votre statut d'adhérent pour participer à la **visite de notre usine GROHE à Hemer** en Allemagne. Elle est l'occasion de partager des moments de convivialité avec les autres membres du Club.

### Programme sur deux jours :

#### Le 1<sup>er</sup> jour :

- Vol pour Düsseldorf
- Café d'accueil à notre arrivée au Siège Social de GROHE
- Visite de la salle d'exposition GROHE
- Transfert vers l'hôtel
- Temps libre (1/2 heure à 1 heure) pour faire quelques achats pour ceux qui le souhaitent
- Soirée à thème ludique et riche en émotions
- Retour à l'hôtel.

#### Le 2<sup>e</sup> jour :

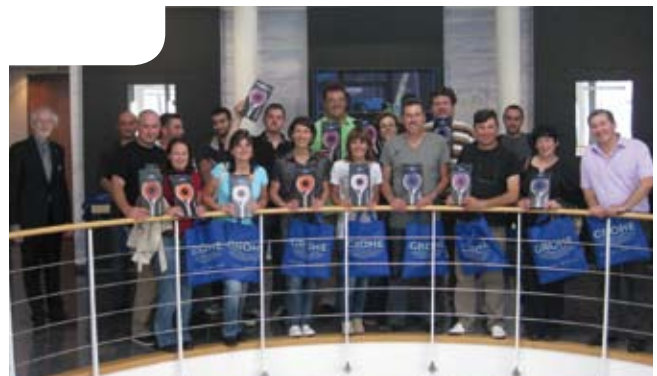
- Départ de l'hôtel vers 8h30 en autocar pour Hemer
- Accueil à notre Centre de recherche
- Visite de l'usine
- Déjeuner
- Retour en autocar vers l'aéroport de Düsseldorf
- Vol retour

### 4 voyages prévus en 2011.

**Pour plus d'information, contactez votre secrétariat du club ou connectez-vous sur [www.grohepro.fr](http://www.grohepro.fr)**

\* Programme non contractuel.

Visite usine des 9 et 10 juin 2010



### Infos pratiques

- ➔ Pour s'inscrire, contactez votre secrétariat du Club
- ➔ Un chèque de caution de 300 € sera demandé pour valider votre inscription
- ➔ 20 places disponibles par voyage (2 personnes maximum par société)
- ➔ Réservé aux adhérents n'ayant jamais participé



## Les réunions régionales

**Participation limitée à 2 personnes maximum par société. Vous recevrez une invitation par votre chef de secteur GROHE.**

- Elles sont l'occasion de partager des moments conviviaux avec les autres adhérents,
- Découverte en avant-première de l'actualité GROHE : nouveaux produits, promotions, manifestations...
- Nombreux échanges sur les sujets liés à la profession d'installateur et sur leur partenariat avec GROHE.

## Les formations\*

**Des formations techniques et commerciales sur l'ensemble de nos gammes.**



Pour vous permettre d'acquérir de nouvelles compétences techniques ou commerciales et conserver une longueur d'avance sur vos concurrents, GROHE vous invite à participer aux sessions de formation : découverte des nouveaux produits, les encastrés, les bâti-supports...

**Pour plus d'information, n'hésitez pas à prendre contact avec votre secrétariat du Club.**



**\* Calendrier des formations à découvrir sur votre site dédié [www.grohepro.fr](http://www.grohepro.fr)**

## Les salons

**Retrouvons-nous sur les salons de vos régions, un espace dédié « Club » vous attend.**



# Nos services

Parce que vous êtes clubiste, GROHE vous offre des services personnalisés et exclusifs.

## Plus proche de vous !

Pour nous joindre : un numéro unique et prioritaire

**01 49 97 30 05**

### Besoin d'un conseil, d'une information :

votre secrétariat dédié est à votre écoute et vous accueille du lundi au vendredi de 9 h 00 à 12 h 30 et de 13 h 30 à 18 h 00.

### Un conseil technique, de pose, une demande de SAV\* :

un accès direct à notre Service Après-Vente. Nos techniciens sont à votre écoute de 9 h 00 à 12 h 00 et de 14 h 00 à 17 h 00 pour un service personnalisé.

\* Accès exclusivement réservé aux adhérents : pensez à vous munir de votre numéro d'adhérent figurant sur votre carte de membre.

### Nouvelle adresse pour toute correspondance :

**Club GROHE Experts  
12, rue des poules  
67000 Strasbourg**

### La participation financière\*

Dans le cadre de vos actions commerciales (présence salon, spot publicitaire, insertion dans magazine, journée portes ouvertes...) GROHE peut reverser jusqu'à 100 € HT\*.

Pour plus d'information, contactez votre représentant GROHE sur le terrain ou le secrétariat du Club.

*\*Limitée aux 100 premières demandes.*

## La boutique

### Fidélisez votre clientèle et motivez votre personnel !

Grâce à notre boutique GROHE en ligne : des gadgets et des factices à prix coûtant.

Vous pouvez également passer votre commande grâce au bon de commande joint à cette brochure.

Pour découvrir l'ensemble de l'offre, connectez-vous sur [www.grohepro.fr](http://www.grohepro.fr)



L'essentiel dans un minimum de place :  
- 1 mini agrafeuse  
- Trombones  
- Stylo...




L'indispensable pour voyager léger :  
- Peigne  
- Miroir  
- Brosse à dents...



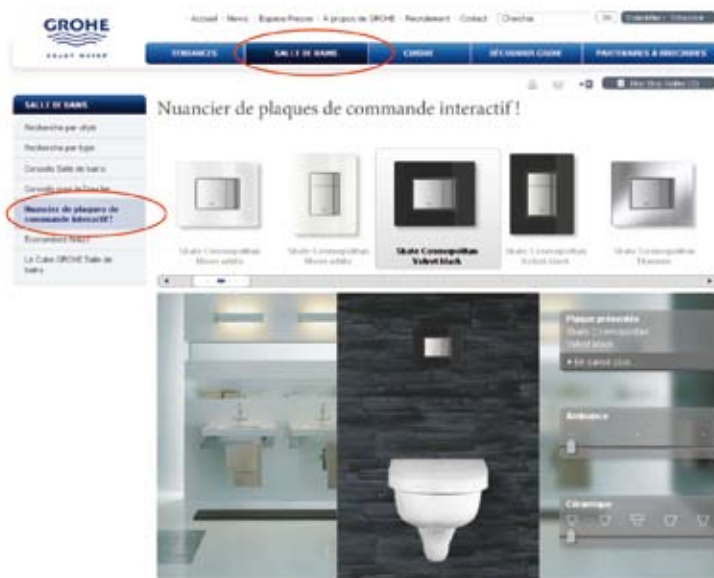
# Internet

**Le choix de l'efficacité et de la simplicité. Avec les services des sites [www.grohe.fr](http://www.grohe.fr) et [www.grohepro.fr](http://www.grohepro.fr), informez-vous, communiquez, gagnez du temps et élargissez votre portefeuille clients.**

## E-newsletter

En attendant votre prochaine newsletter trimestrielle,  est le lien indispensable qui vous permet de garder un œil sur l'actualité GROHE.

Pour la recevoir, inscrivez-vous sans plus attendre sur [www.grohepro.fr](http://www.grohepro.fr)



**Nouveau**

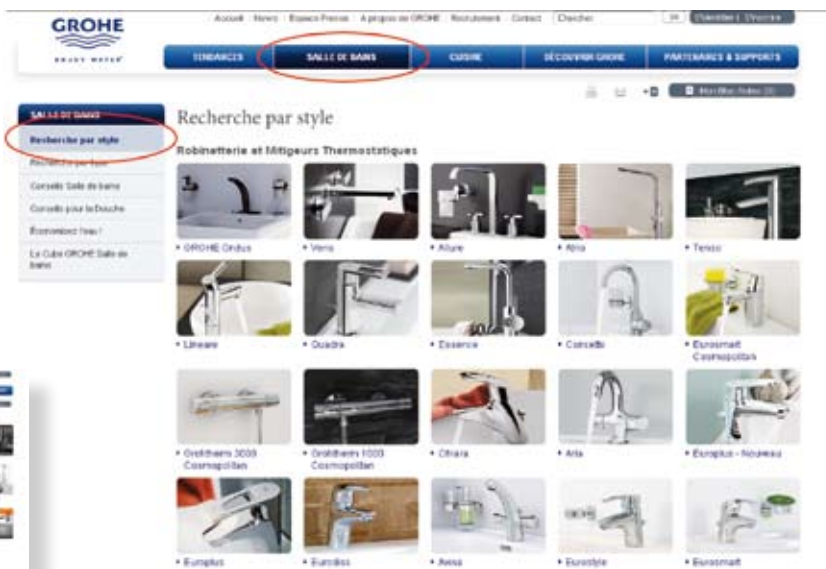
## Faites votre choix !

Avec le nouveau Nuancier plaques de commande interactif, après avoir choisi l'ambiance et le WC suspendu correspondant à votre salle de bains, testez et choisissez votre plaque de commande préférée !

## Sans oublier vos rubriques habituelles

**Toutes nos lignes Salle de bains et Cuisine en un seul coup d'œil !**

Une nouvelle présentation du chapitre Produits permet une navigation plus facile et intuitive.



## Sans oublier vos rubriques habituelles (suite)

Téléchargez facilement au format pdf notre Tarif 2011, les additifs Nouveautés et nos brochures thématiques.



Créez vos propres catalogues produits « Mon bloc-notes » vous permet de sélectionner les produits que vous souhaitez pour créer en 1 seul clic un catalogue complet avec toutes les informations techniques, afin de répondre aux besoins de vos clients.



**Nouveau**

### A partir de janvier 2011

Découvrez sur [www.grohepro.fr](http://www.grohepro.fr) le site dédié aux professionnels. Son objectif : l'accès à l'information en un simple clic.



### Découvrez la machine à remonter le temps !

**Nouveau**

Visualisez les gammes GROHE d'hier et d'aujourd'hui ! Positionnez les curseurs de manière à définir une période (exemple : 1970 et 1990). Les produits lancés durant cette période apparaîtront. Cliquez sur la référence choisie pour obtenir toute la gamme et les fiches techniques par référence.

## Découvrez un maximum d'informations techniques à votre disposition !

- Les schémas d'installation de différentes configurations par poste d'eau.
- Nos vidéos techniques pour vous accompagner pas à pas dans vos installations.
- La possibilité de télécharger les fiches techniques « TPI » (notice d'installation, listes des pièces détachées, vues éclatée...) en format PDF.
- Les cas les plus fréquents en SAV et nos solutions.
- Un accès privilégié auprès de notre service technique avec la possibilité d'envoyer par mail des photos liées à la demande de SAV.

**Nouveau**



**Euromix** + Page précédente

**33029 Mitigeur monocommande 12" Lavabo**

Historical versions	Référence	Price	Ajouter
►	33020 800		+0
Doré	33020 000		+0
	33020 H100		+0
Blanc/Argent	33020 L00		+0
Blanc	33020 L00		+0
	33020 H60		+0
	33020 T10		+0
Chromé	33020 000		+0

**Mitigeur monocommande 12" Lavabo**

Monobloc  
Mousseur  
Tirotte et garniture de visage 1 1/4"

- Schéma côté
- Line drawing
- Vue éclatée
- Liste des pièces détachées 33020 800

Zoomer

### Anciens produits et nouveaux enfin réunis !

**Nouveau**

Retrouvez les fiches techniques de toutes nos références anciennes et actuelles (liste des pièces détachées, vue éclatée...).

## GROHE webcard : créez votre page Web personnelle et gratuite en 4 étapes !\*



Modèle de page web.

**Etre présent et visible sur www.grohe.fr permet de gagner de nouveaux clients !**

### Mode d'emploi :

- Connectez-vous sur [www.grohepro.fr](http://www.grohepro.fr)
- Renseignez votre adresse et insérez votre logo,
- Sélectionnez les photos parmi celles proposées ou téléchargez vos propres images,
- Définissez les services que vous proposez à vos clients (ex : plomberie),
- Sélectionnez le descriptif de votre activité parmi nos propositions ou saisissez votre propre descriptif.

\* Pour plus d'information, n'hésitez pas à prendre contact avec votre secrétariat du Club.



## Pour nous joindre :

**Club GROHE Experts**  
**12, rue des poules**  
**67000 Strasbourg**  
**Tél : 01 49 97 30 05**  
**Fax : 03 88 23 45 49**  
**E-mail : club@grohe.fr**

**GROHE s.a.r.l.**  
**Siège, salle d'exposition et centre**  
**de formation technique**  
**60, boulevard de La Mission Marchand**  
**92418 Courbevoie - La Défense Cedex**  
**Tél : 01 49 97 29 00**  
**Fax : 01 55 70 20 38**

**Salle d'exposition ouverte du lundi**  
**au vendredi de 9 h 30 à 17 h 30**  
**et le samedi de 10 h 00 à 17 h 00.**

**Vos contacts :**  
**Pour toute demande de :**

- Prix
- Fiche technique
- Documentation

**Un numéro unique :**  
**01 49 97 29 00**



REGION 1	SECTEUR	DEPARTEMENT	NOM	TELEPHONE
REGION IDF - EST				
DIRECTEUR REGION			E. JOLAIN	
RSP GRANDS COMPTES			A. MADELAINE	06 07 43 93 19
	08	75 (9-10-11-12-13-18-19-20*) - 93 - 95	G. FELICIANO	06 83 71 20 31
	09	75 (1-2-3-4 et 15*) - 77 - 78 - 91	J-F. BARLAS	06 84 62 02 95
	12	75 (5-6-7-8-14-16 et 17*) - 92 - 94	M. BETTENFELD	06 07 49 44 91
	19	68-88	G. TOUDIC	06 85 67 49 96
	21	67	Y. BECHT	06 77 05 99 71
	27	02-08-10-51-89 nord	J. HARANG	06 73 28 55 54
	29	52 nord-54-55-57	S. PICARD	06 84 62 02 94

REGION 2	SECTEUR	DEPARTEMENT	NOM	TELEPHONE
REGION SUD-EST				
DIRECTEUR REGION			A. GOSNER	
	06	42-69	G. RANDAZZO	06 70 94 97 71
	07	04-05-20-30-84	C. PRIOUX	06 88 70 16 22
	22	01-21-52 sud-58-71-89 sud	J-M. KIEFER	06 07 47 09 76
	24	25-39-70-74-90	C. SCARLATELLA	06 07 43 65 34
	34	13-83 ouest	P. LOMBARDO	06 83 71 31 36
	35	06-83 est-98	G. AUDDO	06 07 47 12 78
	36	07-26-38-73	B. BERARDI	06 08 56 91 78

REGION 3	SECTEUR	DEPARTEMENT	NOM	TELEPHONE
REGION NORD-OUEST				
DIRECTEUR REGION			Y. LOUER	
	02	14-50-61	E. LECOINTE	06 87 96 80 07
	04	22-29-56	J-N. ROUXEL	06 07 34 02 70
	14	59 nord-62	A. BRESSON	06 07 42 98 75
	15	27-28-76	C. TORDEUX	06 07 47 12 89
	16	44-49-85	C. PERROS	06 84 62 02 96
	17	35-53-72	C. CHAUVIN	06 07 46 25 31
	28	59 sud-60-80	F. PORCQ	06 07 43 67 27
	30	18-41-45	E. DOMINIQUE	06 85 92 97 49

REGION 4	SECTEUR	DEPARTEMENT	NOM	TELEPHONE
REGION SUD-OUEST				
DIRECTEUR REGION			T. ROBINS	
	03	23-36-37-87	J. COURSIMAULT	06 84 97 68 65
	13	16-17-79-86	S. BLAIN	06 07 43 48 94
	31	03-12-15-19-43-48-63	C. MARTIN	06 07 47 13 41
	32	24-32-33-40-47-64 ouest	P. GARCIA	06 07 47 13 68
	33	11-34-66-81	L. DRAY	06 81 43 91 29
	38	09-31-46-64 est-65-82	P. LOUSTALOT	06 72 86 46 81