DOSSIER DE PRESSE

Etats Généraux de la Salle de Bains 2018

afisb

gifam
Le groupement des marques d'appareils pour la maison

l'Ameublement français

Uniclima
Syndicat des industries thermiques, aérauliques et frigorifiques

PROFLUID
membre de la FIM

Sommaire

Edito de Yves Danielou, Président de l'AFISB p. 3

Le marché 2017 des équipements de salle de bains p. 4

Le futur marché de la salle de bains : qui gagnera la bataille du client final ? p. 5

Nouveaux concepts d'aménagement p. 7

Palmarès des produits remarquables de la salle de bains 2018 p. 8

Pavés institutionnels des organisations professionnelles partenaires p. 14

Contacts presse p. 16

Edito

Yves DANIELOU

Président de l'AFISB

La salle de bains reste un domaine peu connu du consommateur et un terrain de conquête pour les acteurs de la filière. Regroupant la majorité des industriels du marché de la salle de bains – fabricants généralistes et spécialistes – l'AFISB a à cœur de créer des opportunités valorisant l'ensemble des marques qui travaille et innove dans le monde de la salle de bains. Il nous incombe de créer l'envie et de mettre en valeur la profession qui comprend grandes marques d'envergure européenne comme PME françaises.

C'est tout l'objet de cette deuxième édition des Etats Généraux de la Salle de Bains – créés en partenariat avec l'Ameublement Français, PROFLUID, UNICLIMA, et le Gifam – qui viendra notamment récompenser les produits remarquables de la salle de bains. Après une première édition relayée et appréciée par la filière, nous tenions cette année à valoriser encore davantage les caractéristiques des produits lauréats de ce palmarès. Pour ce faire, nous avons conçu une vidéo en 3D qui représente en quelque sorte la salle de bains idéale et permet de naviguer entre les produits lauréats dans une mise en scène réaliste. Cette vidéo 3D sera visible par le grand public dès l'annonce du palmarès, soit le 30 mai, sur le site des 5 associations partenaires dont l'AFISB https://www.salledebains.fr/.

Les Etats Généraux de la Salle de Bains seront également l'occasion de prendre le pouls du marché de la salle de bains. Un pouls qui, après plusieurs années d'accalmie, reprend de plus belle en 2017, et ce pour la deuxième année consécutive ! Au vu des premiers mois de 2018, cette dynamique se poursuivra cette année encore. Ce contexte très positif bénéficie massivement à tous les acteurs de notre filière : industriels, distributeurs (grossistes en sanitaire et chauffage, surfaces de bricolage comme vente sur internet) et installateurs. Plus que jamais les industriels ont su démontrer leur capacité à innover, et les distributeurs et installateurs à faire connaître produits innovants et grandes marques.

Animée par la volonté de mieux faire connaître les marques et les innovations au consommateur, l'AFISB fait par ailleurs évoluer son identité visuelle pour mieux dire qui elle est et qui elle représente : la filière dans toutes ses composantes. Avec ce dossier de presse, nous souhaitons faire passer ce message.

Le marché 2017 des équipements de salle de bains

Synthèse de l'étude DÉVELOPPEMENT CONSTRUCTION et AFISB

L'Association Française des Industries de la Salle de Bains (AFISB) présente le bilan 2017 du marché des équipements de salle de bains et décrypte en particulier l'importance et la structure du marché, le poids des circuits de distribution, et la ventilation par type de marques.

Une croissance positive

Pour le périmètre des familles de produits mesurées par l'AFISB, le marché général confirme sa croissance à +1,2% mais dans une moindre mesure par rapport à l'an dernier qui affichait +2,6%.

Un dynamisme porté par la construction neuve et la rénovation

Toutes les familles de produits sont concernées par la reprise, tirées par le dynamisme de la construction neuve et de la rénovation (hors Cabine simplet et Balnéo). L'ensemble bain-douche (baignoire-receveurs-parois) est particulièrement dynamique, notamment grâce aux bons chiffres de la construction neuve. En contrepartie, pour les matériaux des gammes chantier de ces familles, on constate un tassement du prix moyen.

Les marchés de la balnéo et des cabines de douche restent encore à la peine mais renforcent leur part en réseau professionnel : signe d'un recentrage vers des produits plus qualitatifs ?

Poids des réseaux de distribution

Au global cependant, le réseau professionnel profite moins de la croissance du marché que le réseau grand public. La part des marques de distributeurs progresse significativement et représente désormais près de 19% du marché en valeur.

> *Le bilan 2017 est positif et particulièrement porté par le dynamisme de la construction neuve et de la rénovation. On observe par ailleurs que les cartes des réseaux de distribution sont rebattues avec notamment la montée en puissance des marques de distributeurs. » résume* Hubert Maitre, Secrétaire Général de l'AFISB.

Le futur marché de la salle de bains

Qui gagnera la bataille du client final ?

Synthèse de l'étude Sociovision et Ameublement Français

Dans un contexte de forts changements technologiques et de transformation des circuits de la distribution, la demande d'immédiateté dans la relation client est sans conteste le grand enjeu des dix prochaines années. Une véritable bataille s'est enclenchée dont les futurs vainqueurs sont ceux qui sauront apporter à leurs clients un véritable « sentiment de fluidité ». Dans ce contexte, l'Ameublement Français a fait appel à Sociovision, cabinet d'études et de prospective, pour identifier les leviers d'attractivité du marché de la salle de bains à l'horizon 2027. Analyse des trois grands enjeux pour les industriels de la salle de bains avec Rémy Oudghiri, directeur associé, et Lise Brunet, directrice conseil, Sociovision.

Le parcours client : comment mieux s'intégrer au parcours client et le faciliter ?

Du côté des consommateurs comme du côté des acteurs du marché, les attentes, les pratiques et les solutions évoluent et contribuent à redéfinir les modes d'accès aux produits de la salle de bains, ainsi que les niveaux d'exigence. Ces bouleversements posent plusieurs questions pour les fabricants de meubles : celle de la stratégie prix, celle du déploiement d'une expérience client B to B plus fluide, et enfin celle du contact direct avec le client final.

Concrètement, comment va évoluer l'offre en termes de parcours client ? Les acteurs qui gagneront des parts de marché sont ceux qui s'attaqueront de manière organisée aux freins, au stress et aux frustrations du client dans son parcours.

Ce sont également ceux qui tiendront compte de l'autre client : l'artisan, dont le rôle va évoluer. Une nouvelle hiérarchie entre artisans ultra-qualifiés versus exécutants émerge, laissant peu de place aux artisans de milieu de gamme. Dans un contexte où les compétences techniques se raréfient, il deviendra alors impératif de simplifier les systèmes d'installation ou d'accompagner l'artisan pour le professionnaliser ou lui faciliter la vie.

Dans ce contexte de simplification de l'installation, les particuliers pourront également être installateurs.

La désirabilité de l'expérience de la salle de bains : comment renforcer l'attractivité de l'univers de la salle de bains ?

La salle de bains est une pièce qui attise de plus en plus les désirs des consommateurs ; ces derniers se projettent dans une expérience, au-delà des aspects purement fonctionnels. On s'oriente de plus en plus vers une salle de bains qui fait des diagnostics médicaux, accompagne le consommateur de manière préventive, et se conçoit comme un lieu connecté. Google a déposé en juillet 2016 un brevet pour la conception d'une salle de bains connectée. L'avenir sera fait de baignoires, miroirs et lunettes de toilette capables d'analyser les données et d'alerter les médecins en cas de problèmes. La prévention des risques est d'ailleurs la 1ère motivation pour s'équiper d'objets connectés personnels (49%) et pour la maison (66%).

Demain, avec l'augmentation du nombre de séniors, l'apparition de nouveaux modèles familiaux, les fabricants de meubles de salle de bains seront confrontés à un véritable enjeu de segmentation de la population. Il s'agira de fournir des solutions plus flexibles et évolutives pour accompagner les populations dans l'évolution de modes de vie de plus en plus flexibles.

> *On s'oriente de plus en plus vers une salle de bains qui fait des diagnostics médicaux, accompagne le consommateur de manière préventive et se conçoit comme un lieu connecté.*

L'évolution des profils de clients : comment fournir des solutions produits et services pertinentes compte tenu de l'évolution des caractéristiques des clients ?

Les transformations des modes de vie ou encore d'ordre démographique favorisent l'émergence de profils dont les attentes sont spécifiques (habitat, budget, écosystème de vie…) et qui recherchent des solutions adaptées à leur mode de vie. 8% des Français envisagent de faire des travaux dans la salle de bains de leur résidence principale ou secondaire (ou un autre logement) dans les deux prochaines années : quel est leur profil ? Des hommes (63%) de 35 à 49 ans (35%) qui attendent simplicité (82%), facilité (73%), et personnalisation (58%) dans leur parcours client.

Nouveaux concepts d'aménagement

3 questions à Solenne Devys,
Directrice Produit et Communication OKKO HOTELS

En quoi se distingue OKKO HOTELS ?

OKKO HOTELS incarne une nouvelle hôtellerie moderne, haut de gamme, authentique et attentive à ses clients. Seule marque en Europe à proposer une offre quatre étoiles tout-compris aux voyageurs d'affaires et de loisirs, nous avons conçu un univers moderne, durable, humain et à des tarifs justes, dans nos huit établissements situés au cœur des villes. L'atout du concept OKKO HOTELS, c'est son Club : un espace ouvert où boire un verre, déguster les produits de la région, consulter la presse, imprimer un billet d'avion, trouver un cadeau à rapporter à la maison, ou encore lire une BD bien installé dans un canapé. Chez OKKO HOTELS, notre objectif quotidien est d'offrir à nos clients une expérience quatre étoiles sans aucun nuage.

Comment le concept d'aménagement des chambres répond-t-il aux attentes des voyageurs ?

Si les parties communes ont pris une grande importance ces dernières années, la chambre reste centrale dans la conception d'un produit hôtelier. OKKO HOTELS en a bousculé les codes pour concevoir un espace fonctionnel et design, véritable cocon urbain de 17 m², qui répond aux attentes des voyageurs d'aujourd'hui. Nous offrons ainsi une expérience durable grâce à notre utilisation de literie haut de gamme en fibres naturelles et de linge de lit en lin froissé. Nous avons également intégré au prix de la chambre un grand nombre de services, comme la Nespresso et les bouteilles d'Evian à disposition, le wifi, la téléphonie et la vidéo à la demande.

Comment les salles de bains sont-elles intégrées ?

Là encore, nous avons cassé les codes traditionnels avec des salles de bains ouvertes sur la chambre, qui préservent en même temps l'intimité du voyageur grâce à une paroi composée de lames occultantes à la façon d'un moucharabieh aux lignes épurées. Les deux espaces fonctionnent ensemble dans l'harmonie la plus parfaite : nous raisonnons en termes d'unité, et non plus de chambre versus salle de bains. Pour ce qui est des équipements, nous avons fait le choix de l'écologie en privilégiant la douche à la baignoire, avec une vaste douche à l'italienne ornée d'une céramique toute en hauteur. Nous avons également choisi des produits qui apportent ce petit plus qui fait toute la différence dans le confort quotidien, comme un miroir anti-buée.

Palmarès des produits remarquables de la salle de bains

Ouverts aux adhérents des cinq organisations professionnelles partenaires, le palmarès des produits remarquables de la salle de bains est décerné par un jury composé d'experts et de personnalités de la filière. Il récompense les produits qui offrent à leurs utilisateurs une expérience unique ou différenciante, indépendamment du niveau de gamme et de service offert.

Sur les douze produits lauréats cette année, quatre ont par ailleurs été distingués par un trophée d'Or, d'Argent, de Bronze ou une mention spéciale du jury. Parmi les critères particulièrement regardés : économie, accessibilité, ergonomie, gain de place, confort, bien-être, sur-mesure ou encore esthétisme.

« Les Français passent de plus en plus de temps dans leur salle de bains qui est désormais un lieu de bien-être mais souvent exigu. Lorsque les fabricants imaginent de nouvelles solutions innovantes pour cette pièce, ils doivent donc non seulement penser en termes d'expérience utilisateur enrichie avec de nouveaux services apportant plus de confort, mais aussi combiner plusieurs fonctions dans un même produit pour permettre un gain de place. C'est un véritable défi que les marques relèvent avec brio, et ce palmarès permet de valoriser ce travail », témoigne Hubert Maitre, Secrétaire Général de l'AFISB.

Le jury d'experts

Cette année, le jury était composé d'experts aux profils variés, ce qui a permis d'aborder de nombreux aspects, techniques comme esthétiques. Présidé par l'architecte d'intérieur Dominique Paolini, et composé de constructeurs, journalistes, installateurs et hôteliers, il s'est réuni le 22 mars dernier pour délibérer sur la cinquantaine de produits ayant candidaté.

- Dominique PAOLINI – Architecte d'intérieur
- Salma OUENNICH – Responsable Produits / Achat et Prestations Nexity
- Solenne DEVYS - Directrice Produit et Communication d'OKKO HOTELS
- Daniel ATTALI – Installateur, Vice-Président Capeb Grand Paris
- Claudine PENOU – Journaliste
- Marianne TOURNIER – Journaliste pour Styledebain.fr
- Céline CHAHI – Rédactrice en chef de Maison & Travaux

Les Lauréats 2018

Un produit est récompensé dans chacune des onze catégories de produits suivantes : meubles de salle de bains « solutions fonctionnelles », meubles de salle de bains « design », robinetterie, lavabos, WC, douche, bain, composants techniques ou décoratifs, radiateurs sèche-serviettes, appareils de production d'eau chaude sanitaire et collectivité. Cette année, une mention spéciale a également été remise par le jury d'experts.

Prix OR
Radiateur sèche-serviettes

Radiateur Holiday de Campa

Le Holiday de Campa est un radiateur électrique sèche-serviettes haut de gamme, dessiné par Armenia Da Silva et Vincent Vassel. Ce sèche-serviettes au design intemporel et au format élancé s'intègre dans tous les espaces. Il se décline en plusieurs coloris (noir, blanc, miroir) et en différentes finitions de matières (noir anodisé, argent ou cuivre). Un véritable objet déco pour la salle de bains !

Prix ARGENT
Appareils de production d'eau chaude sanitaire

Gamme W Geberit installed de TWIDO

Twido® la start-up française conceptrice du chauffe-eau 3.0 s'est alliée avec la société Geberit pour bousculer le monde de l'eau chaude sanitaire en intégrant dans un même bâti-support un mécanisme pour WC suspendu Geberit et un chauffe-eau Twido®. Cette gamme de produits est une solution 2 en 1 de seulement 24 cm de profondeur, qui par son faible encombrement permet d'installer directement le chauffe-eau dans la salle de bains. Son châssis autoportant permet différentes intégrations : contre le mur, dans un angle et même intégré dans une paroi !

Prix BRONZE
Meubles de salle de bains « solutions fonctionnelles »

RL40 Room Light de Burgbad

« La bonne lumière pour chaque utilisation, chaque état d'esprit et chaque moment de la journée ». En fonction de l'humeur de l'utilisateur ou de l'heure de la journée, la nouvelle armoire à miroir intégré RL40 Room Light de Burgbad crée différentes ambiances d'éclairage préprogrammées, sélectionnées automatiquement grâce à la technologie de capteurs sans contact. Une armoire innovante pour améliorer le confort des utilisateurs à chaque instant ! Ce produit propose quatre ambiances lumineuses différentes.

Prix spécial du jury
Bain/Douche

Shower + Bath de Duravit

Le nouveau combiné bain-douche Shower + Bath de Duravit associe diverses fonctions dans un seul produit, à savoir une baignoire, une douche, un siège et une plage de dépose. Ce produit multifonctions permet un gain d'espace dans les petites salles de bains tout en garantissant un confort optimal à ses utilisateurs. Le plus : la paroi de douche, disponible en verre transparent ou en finition miroir, agrandit considérablement les petites pièces.

Composants techniques ou décoratifs

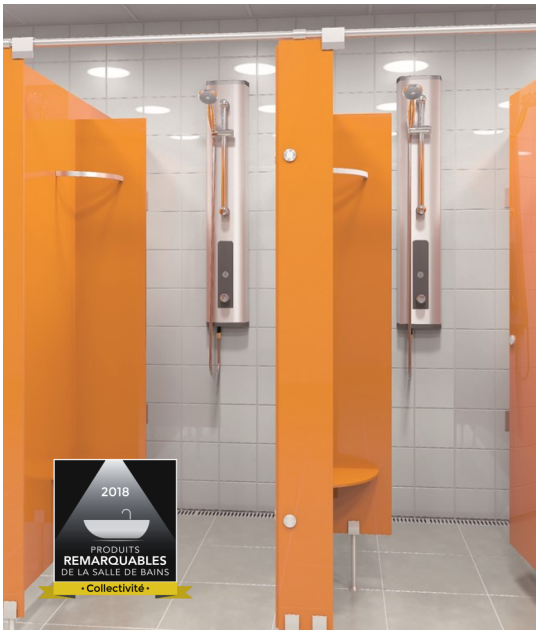
Néo Air system de Wirquin

WIRQUIN NEO Air system est une gamme de siphons pour lavabos et éviers. Garantis zéro fuite, ces produits offrent un grand confort d'utilisation au quotidien. Fiables, rapides à installer et à nettoyer, les siphons WIRQUIN NEO sont une véritable innovation sur le marché de l'évacuation.

Collectivité

Prestotem 2 touch Mastermix Santé de Presto

PRESTOTEM 2 TOUCH MASTERMIX SANTÉ est un nouveau panneau de douche innovant. Conçu pour s'adapter à l'usage collectif, ce panneau présente un design robuste et révolutionnaire. Il apporte une solution d'économie d'eau et de sécurité anti-brûlure. Il est également facile à utiliser, à installer et à entretenir !



Meubles de salle de bains « design »

Luv de Duravit

Conçue par Cecilie Manz, la série Luv de Duravit se différencie par son design unique et épuré qui associe purisme nordique et élégance intemporelle. La série Luv de Duravit s'inspire de la vision originelle de la designer : une bassine remplie d'eau posée sur une table. Cet ensemble au design épuré permet de créer un univers personnel et intimiste dans la salle de bains.

Lavabo

Sonar de Laufen

Designé par Patricia Urquiola, Sonar de Laufen est un lavabo design ultra fin et extrêmement solide grâce au SaphirKeramik dont il est constitué. Il se distingue par un élégant vidage caché, un profil fin et une surface cannelée qui souligne le design métropolitain et l'élégance de ce produit.

Robinetterie

« De l'eau de là haut » de Herbeau

« De l'eau de là haut » est une robinetterie suspendue, créée par Herbeau. L'ensemble est recoupable, adaptable à n'importe quel plan vasque et peut porter ou encadrer un miroir. Grâce à ses croisillons interchangeables, cet ensemble peut se marier à l'infini dans n'importe quel univers stylistique. Ce produit est déclinable dans 15 finitions métalliques.

WC

ViClean de Villeroy & Boch

Villeroy & Boch a mis au point un WC-lavant au design révolutionnaire. Derrière son design extérieur à l'élégance atypique se cache un WC-lavant haut de gamme dont le système lavant quasiment invisible est complètement intégré dans la céramique.

Bain

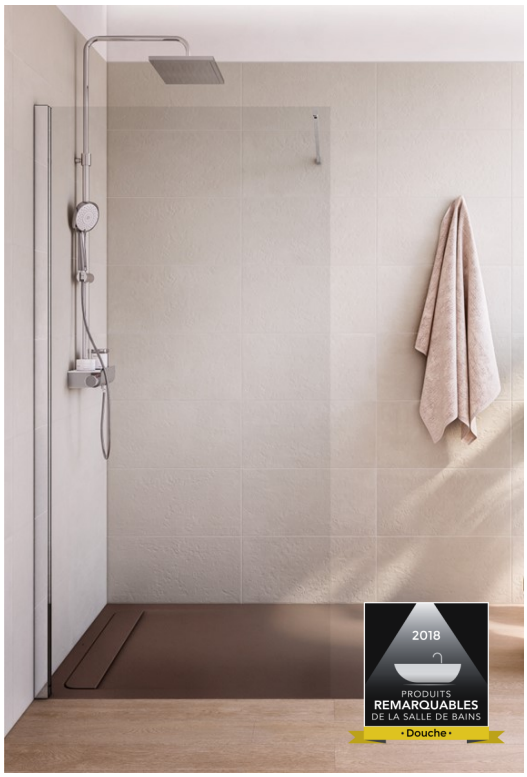
« Oxygen pool » de Grandform

Spécialiste de la balnéothérapie depuis 40 ans, Grandform a mis au point un nouveau concept de baignoire qui diffuse de l'oxygène à chaque utilisation. L'enrichissement de l'eau en oxygène, permis par des milliers de micro-bulles enveloppantes, hydrate l'épiderme. Le concept idéal pour prendre soin de sa peau tout en douceur !

Douche

Aquos de Roca

AQUOS en STONEX® de Roca est un receveur de douche ultra confort. Sa finition texturée est agréable au toucher et confère une sécurité maximale à ses utilisateurs. Par ailleurs, son design extra-plat et la possibilité de l'encastrer dans le sol facilitent l'accès à l'espace de douche et offrent un effet visuel très esthétique. Le plus : ce produit est recoupable sur mesure et disponible en 6 coloris pour s'adapter à chaque salle de bains !



Visionnez la vidéo 3D de la salle de bains remarquable 2018 sur You Tube
Chaine : Etats Généraux de la salle de bains 2018

Téléchargez les photos du dossier de presse

A propos de l'AFISB

L'AFISB, Association Française des Industries de la Salle de Bains, regroupe 30 industriels de référence, spécialisés dans l'univers de la salle de bains : céramique sanitaire, baignoire et douche, robinetterie, meubles et composants. L'AFISB entraîne tous les acteurs de la filière dans un élan d'exigence et de service pour faciliter la concrétisation du rêve et accompagner le particulier dans la réalisation de son projet. L'AFISB n'a qu'une seule vocation : la salle de bains, et qu'une ambition : faire préférer la salle de bains de qualité et la rendre accessible à tous. www.salledebains.fr

A propos du Gifam

Groupement des marques d'appareils pour la maison, le Gifam rassemble une cinquantaine d'entreprises, grands groupes internationaux et PME, qui accompagnent le consommateur au quotidien en proposant des produits innovants en électroménager et confort thermique électrique, sous des marques de grande notoriété. Plus d'informations sur www.gifam.fr - @GIFAM_

A propos de l'Ameublement français

L'Ameublement français est l'organisation professionnelle des acteurs de la fabrication d'ameublement et de l'aménagement des espaces de vie. Accélérateur de son industrie, l'Ameublement français soutient et aide les entreprises à se développer sur les marchés nationaux et internationaux, encourage l'innovation et les savoir-faire afin de s'adapter aux enjeux de demain. L'Ameublement français met à leur disposition des ressources et initie des actions collectives favorisant le partage avec tous les acteurs de la chaine de valeur, de l'objet au projet. Convaincu de la force du collectif, l'Ameublement français est un acteur engagé sur les scènes politiques, économiques, et sociales pour faire rayonner l'excellence industrielle et l'art de vivre à la française. Pour en savoir plus : www.ameublement.com - @AmeublementFR

A propos de PROFLUID

PROFLUID est l'association française des fabricants de pompes et agitateurs, de compresseurs et de robinetterie. Le domaine d'intervention de PROFLUID couvre à la fois les aspects techniques liés aux produits et aux installations industrielles, l'environnement économique avec le droit des affaires, la conjoncture, les opportunités commerciales France ou export, … Nos adhérents, fabricants d'équipements pour la circulation de tous types de fluides (air, eau, gaz, etc.) interviennent aussi bien dans la commercialisation, l'installation et la maintenance sur sites. Leurs équipements sont indispensables à de nombreux marchés : distribution de l'eau, traitement des eaux usées, industries de process (chimie, agro-alimentaire…), nucléaire, extraction de gaz et de pétrole…

A propos d'Uniclima

Uniclima est le syndicat des industries thermiques, aérauliques et frigorifiques. Le syndicat accompagne les entreprises et les représente auprès des instances françaises, européennes et internationales dans les travaux réglementaires et normatifs. Il fait également bénéficier les entreprises de son expertise et de son réseau. Enfin, il constitue une structure d'accueil et d'échanges pour permettre aux entreprises de rencontrer les acteurs de la profession.

Contacts presse

Morgane Laviron – morgane.laviron@maarc.fr – 01 40 98 05 94
Julie Bagdikian – julie.bagdikian@maarc.fr – 01 83 62 02 64