

CONSTRUCTION ÉCORESPONSABLE

Transinvest : conférence sur des solutions durables et abordables



Allier durabilité et faible coût en construction, c'est possible. Et c'est ce que démontrera l'entreprise Transinvest Construction Limitée, en collaboration avec l'Université des Mascareignes, Made In Moris et Will Change, lors d'une conférence interactive, intitulée "Building better with less Co2 & \$ M. Cet événement, qui se tiendra le vendredi 9 juin à l'Aventure du Sucre, a pour objectif de mettre en lumière des solutions pour une construction plus durable et moins chère à Maurice.

Lors de la conférence, les intervenants rappelleront les engagements en termes de réduction d'émissions carbone pris par Maurice à horizon 2030 et développeront un panel de solutions techniques permettant d'atteindre ces objectifs ambitieux. Les outils qui seront proposés permettent également d'optimiser significativement les coûts de construction et de maintenance des infrastructures routières.

Transinvest et l'Université des Mascareignes dévoileront également un projet de développement concret permettant à moyen terme de mesurer avec précision l'empreinte carbone générée par la construction et la maintenance de nos routes et chemins à Maurice. Cet outil d'assistance à la conception permettra de développer des infrastructures plus sûres, moins chères et durables.



« Nous espérons que cette conférence permettra de sensibiliser le public à l'importance de la construction durable et éco-responsable à Maurice et de mettre en place des actions concrètes pour réduire l'empreinte carbone de l'île », confie Ved Munbodh, Sustainability Manager de Transinvest.

« Nous espérons que cette conférence permettra de sensibiliser le public à l'importance de la construction durable et éco-responsable à Maurice et de mettre en place des actions concrètes pour réduire l'empreinte carbone de l'île », confie Ved Munbodh, Sustainability Manager de Transinvest.

AMÉNAGEMENT D'UN SHOWROOM KHOLER

Une nouvelle expérience en perspective

La marque Kohler, vise haut et aménage un nouveau showroom à Emerald Park à Trianon. Il ouvrira ses portes en août prochain à deux pas de l'actuel showroom dans le même complexe. Celui-ci reste ouvert en attendant l'ouverture du nouveau showroom afin de ne pas pénaliser les clients. Ces derniers pourront également bénéficier des mêmes conseils avisés des professionnels sur place.

Selon, Monsieur Azam Bholah, General Manager de Supertech Equipement Ltd, une compagnie du groupe Hyvec qui représente de Kohler à Maurice, le nouveau showroom sera doté de nouveaux meubles modernes et tendances conformes aux standards des showrooms internationaux de Kohler. Il accueillera les dernières collec-

tions d'appareils sanitaires et de robinetterie de la marque américaine et proposera aux clients une nouvelle expérience d'achat. M. Bholah ajoute que ce nouvel espace sera élégant et que sa particularité réside dans un espace dédié aux démonstrations en direct des douches et robinets offrant ainsi aux clients un aperçu concret des produits et de leurs fonctionnalités. Ils pourront, entre autres, découvrir directement le débit et les différents jets offerts par chacun des accessoires de la nouvelle gamme.

Kohler est reconnu comme l'un des pionniers dans la création d'appareils sanitaires et de robinetterie au monde. Lancée en 1873 par John Michael Kohler dans la ville de Kohler, dans l'état de Wisconsin, la marque a introduit la première baignoire en émail

en 1883 et n'a cessé d'innover depuis en proposant des produits avant-gardistes visant à améliorer la vie de ses clients. Aujourd'hui, avec plus de 32000 collaborateurs répartis sur 50 sites à travers le monde, Kohler peut se targuer d'être le leader dans le domaine de la conception, du savoir-faire et de l'innovation et d'être la marque la plus utilisée au monde. À Maurice, la gamme Kohler est reconnue pour son élégance mais surtout pour sa robustesse et sa durabilité. Elle offre 10 ans de garantie sur tous ses produits. En achetant un produit Kohler, c'est en fait un investissement pour sa maison, sa villa ou son hôtel. Et la gamme Kohler, bien qu'elle soit de renommée mondiale propose des produits pour tous les budgets.

SMART CITIES | Alix Tennant :

« 72% des biens vendus en 2022

Fondée en juin 2020, la société Market Trends se positionne comme un acteur clé dans le secteur de la data pour l'immobilier à Maurice. Sa mission est d'analyser les tendances du marché immobilier dans le but de nourrir la réflexion stratégique de ses clients. À ce jour, Market Trends a référencé plus de 50 000 transactions immobilières, qui lui permettent de comprendre ce que les clients recherchent ou les projets les plus prisés. La société a déjà publié plus de 90 rapports baromètres et sur-mesure. Alix Tennant, fondatrice et gérante de Market Trends, en dit plus.

Que fait la compagnie que vous avez fondée, Market Trends ? Quelle est son utilité sur le marché immobilier ?

Market Trends est une entreprise spécialisée dans les études de marché immobilier à Maurice. Nous collectons des données sur les ventes immobilières réalisées dans le pays pour produire des baromètres de marché et des analyses sur-mesure. Nos publications, disponibles à différentes fréquences (ponctuelles, mensuelles, trimestrielles et annuelles), sont accompagnées d'un décriptage des tendances et permettent aux acteurs des marchés immobilier et financier de prendre des décisions éclairées et de fournir des conseils à leurs clients. Notre entreprise a été créée en 2020 pour répondre à un manque de données fiables, précises et récentes sur le marché immobilier mauricien.

Pour qui travaillez-vous ?

Pour des promoteurs immobiliers, mais aussi d'autres acteurs, comme des banques, qui utilisent nos rapports pour faire du conseil en investissement.

Quelles sont les données précises que vous analysez ?

Nous analysons par exemple le volume des ventes, leur valeur, les types de biens les plus achetés, et sous différents segments (local, étranger, commercial et industriel). Nos prestations incluent un rapport, mais également une présentation synthétique, pour décrypter les tendances avec nos clients. Dans le cas de professionnels de l'immobilier, ces données leur permettent de mieux planifier leurs prochains développements en fonction de la demande.

Justement, quelle est la tendance actuelle ?

Sur le marché étranger, nous notons une forte demande d'appartements, suivi des villas. Pour le marché local, nous

devraient soutenir l'activité en 2023.

On a l'impression qu'il y a une abondance de projets de Smart Cities. Ce « scheme » a-t-il toujours la cote auprès de la clientèle étrangère ?

Les projets Smart City ne sont pas si nombreux. Comme le Scheme est relativement nouveau, promulgué en 2015 et premiers certificats délivrés en 2017, seules six villes certifiées ont vendu ou vendent actuellement des biens résidentiels. En comparaison, depuis 2005, l'Economic Development Board a approuvé 140 projets de développement immobilier, tels que les IRS, RES, PDS ou IHS.

Bien que l'on puisse croire que les projets Smart City s'adressent principalement aux étrangers, il est important de noter que 72 % des biens vendus en 2022 ont été acquis par des Mauriciens. En effet, la majorité de ces biens sont situés dans le centre de l'île, alors que les étrangers ont tendance à rechercher des biens près de la mer. Parallèlement, la part des ventes aux étrangers est relativement faible, représentant seulement 5 % des transactions en 2022. Ainsi, les promoteurs ont tout intérêt à diversifier leur cible.

La majorité des biens dans les Smart Cities sont achetés par des Mauriciens dites-vous. Comment l'expliquer ? Les prix sont-ils abordables pour la clientèle locale ?

Il y a des offres très différentes parmi les Smart Cities, car certaines, n'étant pas situées sur le littoral, intéressent moins les étrangers et davantage les Mauriciens. Les Smart Cities sont des villes pensées et réfléchies, où l'on a tout ce dont on a besoin dans une petite zone. Et cela intéresse évidemment la clientèle locale.

Depuis la pandémie, le monde vit des crises successives et les marchés financiers sont volatils. Est-ce que l'immobilier représente une valeur refuge ?

Je ne suis pas spécialiste de l'investissement, mais je constate que le marché local est très dynamique et que les nouveaux projets se vendent bien.

Quel est l'intérêt des acteurs de l'immobilier à travailler avec Market Trends ?

Nos rapports intéressent les professionnels de l'immobilier, car ils proposent des don-



observons ces derniers temps une croissance des ventes de maisons et Townhouses.

Que pouvez-vous dire sur les tendances eu égard à la clientèle internationale ?

Le marché des acheteurs étrangers à Maurice est dynamique puisque nous notons une progression continue des ventes entre 2020 et 2022, tant en volume qu'en valeur. Les acheteurs individuels sont de nationalités extrêmement variées, mais les Français et les Sud-africains restent les principaux acquéreurs. La plupart d'entre eux sont des cadres dirigeants, tandis que la part des retraités reste relativement faible pour le moment, surtout parmi les Sud-africains.

Globalement, Maurice est-elle restée compétitive comme destination depuis la pandémie ?

Nous avons encore peu de recul sur l'activité post-pandémie, car les délais de vente – entre intérêt de l'acheteur et signature de la vente – sont souvent longs. La quarantaine aux frontières a été levée en octobre 2021, accentuant naturellement les performances en 2022. L'expérience nous a montré une corrélation entre activité touristique et la demande immobilière des étrangers. Le flux de touristes et les campagnes de promotion immobilière à l'étranger

Artemis Curepipe Hospital Une nouvelle ère pour la santé privée

DISPENSER des soins de classe mondiale, avec comme priorité l'intérêt du patient. Telle est la mission du nouvel établissement médical Artemis Curepipe Hospital, développé sous la direction du Falcon Healthcare Group, qui accueille, désormais, ses premiers patients. Érigé au cœur de Curepipe, ce nouvel hôpital privé composé de 257 employés, s'élève sur quatre étages, dispose de 86 lits et a une capacité de parking de plus de 200 voitures. Artemis Curepipe Hospital s'impose aussi dans le paysage médical mauricien comme un établissement multidisciplinaire, offrant des consultations en médecine générale, cardiologie, gynécologie, pédiatrie, soins intensifs, gastroentérologie, oncologie, rhumatologie, pneumologie, dermatologie, orthopédie et chirurgie générale et minimalement invasive. «Notre objectif reste le soutien et l'accompagnement que notre personnel médical apportera aux patients. Outre un service d'excellence, nous voulons que les patients d'Artemis Curepipe Hospital trouvent du confort tant dans la qualité de nos soins que dans l'approche de notre personnel médical», soutient Deva Marianen, vice-président de Falcon Healthcare Group.

Afin de répondre aux critères d'excellence, le laboratoire, le département de radiologie et les blocs opératoires sont équipés de technologies de pointe aux normes internationales. «Nos installations médicales bénéficieront non seulement à nos patients mais également aux docteurs et aux chirurgiens mauriciens et étrangers, qui pratiqueront à Artemis Curepipe Hospital», souligne Aditya Rana, Chief Operating Officer d'Artemis Curepipe Hospital. En ouvrant ses portes, ce nouvel établissement émerge, selon ses gestionnaires, comme une force novatrice, apportant un nouveau souffle au secteur médical privé à Maurice, déterminé à offrir des services de santé exceptionnels à la communauté mauricienne et au-delà. L'établissement est joignable au (+230) 651 5050, pour toute prise de rendez-vous et de demande d'informations. Et pour toute urgence médicale, le numéro à composer est le 121.

► Valérie Dorasawmy



Aditya Rana et Deva Marianen confirment que l'établissement propose une prise en charge médicale aux normes internationales.



Kohler Nouveau showroom pour une nouvelle expérience

LA marque Kohler voit grand et ceci pour le plus grand plaisir de ses clients. Connue et reconnue dans le monde comme étant l'une des pionnières en matière de création d'appareils sanitaires et de robinetterie, la branche locale ouvrira prochainement un showroom flambant neuf. Celui-ci se trouvera à Emerald Park, à Trianon, non loin de l'actuel magasin qui restera, pour sa part, ouvert jusqu'à ce que le nouveau ouvre ses portes en août.

Pour Azam Bholah, General Manager de Supertech Equipment Ltd, une filiale du groupe Hyvec qui représente Kohler à Maurice, la modernité et l'élégance seront au cœur de ce nouveau showroom. «Il sera doté de nouveaux meubles modernes et

tendances conformes aux standards des showrooms internationaux de Kohler. Il accueillera les dernières collections d'appareils sanitaires et de robinetterie de la marque américaine et proposera aux clients une nouvelle expérience d'achat.» L'innovation sera aussi au rendez-vous avec un espace entièrement dédié aux démonstrations en direct des douches et robinets, offrant ainsi aux clients un aperçu concret des produits et de leurs fonctionnalités. «Ils pourront, entre autres, découvrir directement le débit et les différents jets offerts par chacun des accessoires de la nouvelle gamme.»

Un moyen d'en connaître plus sur cette marque qui est considérée comme le leader dans le domaine de la conception, du savoir-faire et



de l'innovation. Lancée en 1873 par John Michael Kohler dans la ville de Kohler, dans l'État du Wisconsin, c'est elle qui a introduit la première baignoire en émail en 1883. Depuis, elle n'a cessé d'innover en proposant des produits avant-gardistes visant à améliorer la vie de ses clients. Aujourd'hui, Kohler, c'est plus de 32 000 collaborateurs répartis sur 50 sites à travers le monde. À Maurice, son élégance, sa robustesse et sa durabilité font la renommée de Kohler qui offre, d'ailleurs, 10 ans de garantie sur tous ses produits.

► Amy Kamanah-Murday

BONS PLANS

Une soirée DJ «Fusion Night» au Suffren

UN best-of des années 90 à ce jour tendance bollywood et fusion. Bref, c'est plus ou moins la playlist que nous propose la soirée Fusion Night, qui se tiendra au Suffren, à Port-Louis, le 1^{er} juillet, à partir de 18 heures. Au programme et aux platines : DJ Vakil, Dee Arena, DJ Krish Smartine, et la MC RJ Manishma pour animer le tout. Dress code : Black Smart Casual.

Tickets en pré-vente à Rs 350, et à la porte le jour de l'événement à Rs 500. Pour plus d'infos et réservations, appelez le 5936 3848.

► Stéphane Chinnapen



Un récital pour chanter l'amour

DEUX présences sur scène pour le plein d'émotion. La chanteuse Caroline Villain et le pianiste Kenneth Babajie nous proposent Les chemins de l'amour ce 23 juin, à 19 heures, au Centre Culturel d'Expression française, à Curepipe. Le duo reprendra des œuvres d'Edith Piaf, de Schubert et même d'Haendel. Billets à Rs 500 à réserver par whatsapp sur le +33 6 99 69 76 11 ou par email : caroline.villain@hotmail.fr.

► SC



La pièce collective «Carton Plein» revient à Roche-Brunes

L'AVENTURE se poursuit pour Sandrine Raghoonauth et ses comédiens. Après deux dates sold out au Centre Culturel d'Expression Française, à Curepipe, voici que le spectacle Carton Plein revient pour deux dates cette fois au Sapsiway Hall, à Roche-Brunes, le samedi 24 juin à 20 heures et le dimanche 25 juin à 14 heures. Dans cette pièce mise en scène par la comédienne Sandrine Raghoonauth, nous aurons droit aux prestations de Christabelle Duhamel, Rosy Dyson, Nadine Hittilambeau, Véronique Nankoo, Terence G. Ng et Roshan Seetahul. Billets adultes à Rs 400 et enfants à Rs 300. Infos et réservations sur le 57538203.

► SC



Casela Sunset Rendez-Vous : la «faya» Désiré François et Bigg Franki

ZOLI lafis ! Pour la 4^e édition du Casela Sunset Rendez-Vous, il y aura du lourd pour voler la vedette aux lions et autres animaux rugissants. À partir de 18 heures, le vendredi 30 juin, vous retrouverez sur scène le DJ Emmanuel Savannah mais aussi Sayaa. Puis, de 20h30 à 21h05, the one and only Désiré François. De 21h15 à 22h15, c'est Big Frankii (Big Joe & Sons Family) qui sera sur scène pendant une heure. Si vous arrivez au lancement de la soirée, de 18 heures à 19 heures, vous serez accueilli/e par les... cheetahs ! Les billets sont en prévente à Rs 400 (s'il en reste, ils seront disponibles à Rs 800 à la porte). Pour le VIP Lounge, comptez Rs 1 000 par personne. Pour en savoir plus, faites un tour sur la page Facebook de l'événement : https://bit.ly/evcasela.

► Yvonne Stephen



L'HISTOIRE DE...



Lowen, 16 ans

«Mo ti anvî bann métié manuels pli valorizé»

Pourquoi n'offre-t-on pas une bourse à nos ados, nos futurs plombiers, électriciens, maçons, travailleurs manuels ? Pourquoi ces métiers ne sont-ils pas davantage valorisés ? Pourquoi «l'extended programme» présente-t-il un taux d'échec si élevé ? Lowen, 16 ans, est pourtant lauréat de la débrouillardise.

Anju RAMGULAM

CE qui frappe chez lui, c'est sa gentillesse ; il est poli comme pas deux, manquerait plus qu'il fasse la révérence à la japonaise. Pour lui, le français c'est un peu du chinois. Ce qu'il aime c'est la biologie, la circulation sanguine, l'origine de la vie, la reproduction. En parlant de ça, on ne vous dira pas s'il a une copine, ses parents vont lire l'article qui suit.

Lowen a 16 ans. Il a le sourire facile, a un air faussement indolent. Cet homme en devenir aspire à de

belles choses. Sa silhouette fluette épouse son polo gris griffé, l'ado extraverti mais timide se confie avec assurance, d'une voix posée. Sa discrétion n'a d'égal que ses ambitions. Il est actuellement en Grade 9+ (NdIR, Form III prevoc sous l'ancienne formule).

Est-ce qu'on se familiarise avec des métiers manuels ? Pas au collège. Lowen en tout cas kiffe les maths, l'anglais – sa diction est presque parfaite même s'il bute sur quelques mots – les sciences.

Mais ça n'a pas toujours été le cas. Pour le Primary School Achievement Certificate (PSAC), il a eu des 6 partout : il a échoué, avoue-t-il avec un sourire contrit. Mais depuis, l'élève qui fréquente le collège Imperial à Curepipe a repris du poil de la bête. Sauf que le français demeure sa bête noire. «Dernièr trimes monn gagn 2 lor 100. Bann verbe-là ki mo gagn problem.»

Son quotidien, il le conjugue entre les études, les cours particuliers et le bricolage, son dada. «Mo kontan monté ek démont bann laparey élektirik. Mo kontan konpran koumma sa marsé.» Le MacGyver des temps modernes voudrait plus tard, quand il sera grand, être électricien. Est-il au courant du fait que plus de 95 % des élèves de l'«extended programme» ont échoué ? «Wi mo profeser inn dir nou...» La raison ? «Ena boukou bann zeness pran lekol koumma badinaz. Ena prefer ladrog, fimé, zot latet dan lot zafer...» D'accord,

mais le système dans tout ça ? «Oui aussi... Pourquoi les métiers manuels ne sont-ils pas davantage valorisés ? Pourquoi le fait d'être maçon, électricien, plombier ou autre est-il moins bien vu que d'être avocat, médecin ? Pourquoi on n'offrirait pas une bourse à ceux qui optent pour ces filières ? Cela encouragerait les jeunes qui ont d'autres talents.»

Adossé à la chaise en bois, Lowen triture sa bague multicolore, adopte un air dubitatif. Il poursuit le fil de sa réflexion. Il est d'avis que la réforme a du bon. «Presque tous les collèges sont du même niveau désormais. Gagn lauréat dan bann kolez kot lontan pa ti pe ganyé...» Mais là où le bât blesse, c'est la «promotion automatique». Cela veut dire que «mem si to fail dan enn Grade, to ress monté to alé mem. Boukou zanfan pa konn lir ek ékri, al konpoz PSAC. Si la base pa bon, be koumma pou fer apré?»

Son socle à lui, c'est la famille. Tout n'a pas toujours été rose, il y a eu du blanc, du noir et du gris. Mais il s'accroche à l'amour de ses parents «super», veut être un exemple pour son petit frère de neuf ans, marche dans les pas de sa grande sœur qui a 26 ans. Lowen a envie de réussir. Il est sur la bonne voie. Son visage s'illumine soudain, il baisse la tête, montre les dents, affiche un air satisfait. «Je vais vous dire quelque chose, vous n'allez peut-être pas me croire. Parmi les Grade 9 – je suis le seul à avoir réussi en biologie, j'ai eu 64 sur 100...» Est-ce que le courant passe avec ses camarades du «mainstream» ? «Waii. Nou tou kamarad, nou mari korek, pena distinksiion ant bann zélev extended ek leres.» Poursuivra-t-il les études après la Grade 9 ? «Wi, mo pou trasé parski tout travay demann o mwin Form 5 asterla.» Pour atteindre ses objectifs, Lowen met les bouchées doubles. «Mo pé pran lesson français mo pé amélioré Miss Jena dire...»

Si la phobie de Lowen pour les verbes s'estompe peu à peu, que le présent est parfois houleux académiquement, que le passé n'a pas été toujours simple, le futur, l'ado compte bien le conjuguer au plus que parfait.

Aménagement d'un nouveau showroom Kohler

Une nouvelle expérience en perspective

La marque Kohler, vise haut et aménage un nouveau showroom à Emerald Park à Trianon. Il ouvrira ses portes en août prochain à deux pas de l'actuel showroom dans le même complexe. Celui-ci reste ouvert en attendant l'ouverture du nouveau showroom afin de ne pas pénaliser les clients. Ces derniers pourront également bénéficier des mêmes conseils avisés des professionnels sur place.



Selon, Monsieur Azam Bholah, General Manager de Supertech Equipement Ltd, une compagnie du groupe Hyvec qui représente de Kohler à Maurice, le nouveau showroom sera doté de nouveaux meubles modernes et tendances conformes aux standards des showrooms internationaux de Kohler. Il accueillera les dernières collections d'appareils sanitaires et de robinetterie de la marque américaine et proposera aux clients une nouvelle expérience d'achat. M. Bholah ajoute que ce nouvel espace sera élégant et que sa particularité réside dans un espace dédié aux démonstrations en direct des douches et robinets offrant ainsi aux clients un aperçu concret des produits et de leurs fonctionnalités. Ils pourront, entre autres, découvrir directement le débit et les différents jets offerts par chacun des accessoires de la nouvelle gamme.

Kohler est reconnu comme l'un des pionniers dans la création d'appareils sanitaires et de robinetterie au monde. Lancé en 1873 par John Michael Kohler dans la ville de Kohler, dans l'état de Wisconsin, la marque a introduit la première baignoire en émail en 1883 et n'a cessé d'innover depuis en proposant des produits avant-gardistes visant à améliorer la vie de ses clients. Aujourd'hui, avec plus de 32 milles collaborateurs répartis sur 50 sites à travers le monde, Kohler peut se targuer d'être le leader dans le domaine de la conception, du savoir-faire et de l'innovation et d'être la marque la plus utilisée au monde. A Maurice, la gamme Kohler est reconnue pour son élégance mais surtout pour sa robustesse et sa durabilité. Elle offre 10 ans de garantie sur tous ses produits. En achetant un produit Kohler, c'est en fait un investissement pour sa maison, sa villa ou son hôtel. Et la gamme Kohler, bien qu'elle soit de renommée mondiale propose des produits pour tous les budgets.

POURQUOI LES MÉTIERS MANUELS NE SONT-ILS PAS DAVANTAGE VALORISÉS ? POURQUOI LE FAIT D'ÊTRE MAÇON, ÉLECTRICIEN, PLOMBIER OU AUTRE EST-IL MOINS BIEN VU QUE D'ÊTRE AVOCAT, MÉDECIN ?

NOUVEAU SHOWROOM KOHLER EN AOÛT À EMERALD PARK

Vers une nouvelle expérience d'achat

La marque Kohler, qui est l'un des pionniers dans la création d'appareils sanitaires et de robinetterie au monde, aménage pour août prochain un nouveau showroom à la hauteur de ses ambitions à Emerald Park, Trianon. En attendant, l'actuel showroom, qui se trouve dans le même complexe, continuera ses activités normalement, pour le plus grand plaisir des clients qui continueront à bénéficier des mêmes conseils avisés des professionnels de la marque sur place.

Avec plus de 32 000 collaborateurs répartis sur 50 sites à travers le monde, Kohler est reconnu comme le leader mondial dans le domaine de la conception, du savoir-faire et de l'innovation, et est la marque la plus utilisée au monde dans les domaines d'appareils sanitaires et robinetteries. À Maurice, la gamme Kohler séduit pour son élégance et sa

finesse, mais elle est surtout prisée pour sa robustesse et sa durabilité, d'où les 10 ans de garantie assurés par la marque.

Le General Manager de Supertech Equipment Ltd, une compagnie du groupe Hyvec, qui représente Kohler à Maurice, Azam Bholah, annonce la couleur : « Le nouveau showroom sera doté de nouveaux meubles

modernes et tendances conformes aux standards des showrooms internationaux de Kohler. Il accueillera les dernières collections d'appareils sanitaires et de robinetterie de la marque américaine, et proposera aux clients une nouvelle expérience d'achat. »

Selon Azam Bholah, le nouvel espace aménagé avec les produits Kohler sera élégant, mais sa grande particularité, ajoute-t-il, est que l'espace sera aussi dédié aux démonstrations en direct des douches et robinets, offrant ainsi aux clients un aperçu concret des produits et de leurs fonctionnalités. Les clients pourront, entre autres, découvrir directement le débit et les différents jets offerts par chacun des accessoires de la nouvelle gamme.

