

Une présentation publique de votre expertise

Ajouter de la valeur commerciale grâce à des présentations intelligentes

Lorsque les clients visitent les locaux d'un commerçant, l'expérience reflète la marque. Tout, de l'agencement du magasin à sa palette de couleurs, en passant par la musique diffusée, fait partie de cette expérience. Naturellement, pendant le processus de rénovation, les commerçants tiennent compte de l'expérience client dans chaque décision qu'ils prennent. Mais un élément clé est souvent négligé : l'éclairage.

L'éclairage est une ressource sous-évaluée par les commerçants, considérée comme un coût et une source de frustration en cas de problème. Étant donné que l'éclairage est souvent si loin dans la liste des priorités en cas de rénovations ou même pas envisagé du tout jusqu'à ce que les systèmes commencent à tomber en panne, il n'est pas pleinement exploité. La réalité est que l'éclairage peut jouer un rôle important à la fois dans l'expérience du client et dans le fonctionnement de l'entreprise, si les commerçants comprennent son véritable potentiel.

Les possibilités que les commerçants peuvent trouver dans leurs solutions d'éclairage sont infinies, car l'éclairage peut faire beaucoup plus que simplement allumer un magasin. L'éclairage peut créer une ambiance, une feuille de route pour diriger le client dans le magasin, mettre en évidence des produits clés et bien plus encore. En plus de cela, il peut créer des économies d'énergie, des économies de coûts et la conformité - éclairer la voie à suivre pour optimiser les pratiques commerciales.

Dans ce livre électronique, nous discuterons de l'importance de savoir présenter des produits dans le nouveau monde de la vente au détail, des leçons que les commerçants peuvent tirer des applications haut de gamme telles que les galeries et les musées, pourquoi nous avons besoin d'une approche plus réfléchie de l'éclairage intelligent, de l'évolution du « jeter et tout remplacer » et, enfin, de la nécessité et de la possibilité d'aligner les solutions d'éclairage sur les facteurs de croissance de l'entreprise.



Clics et briques

Le magasin dit « brique et mortier » est une composante essentielle de l'expérience d'une marque.

p. 2



Enseignements personnalisés

Apprendre des applications haut de gamme.

p. 4



Quand les solutions intelligentes ne brillent pas

En s'abstenant de tout buzz, avec quelle efficacité les solutions intelligentes sont-elles déployées ?

p. 8



Éclairage aligné sur les facteurs de croissance de l'entreprise

Approcher de nouvelles solutions dans le meilleur intérêt d'une stratégie d'entreprise plus large.

p. 10



Trouver le budget

Rechercher des options de financement flexibles, pour soutenir les objectifs de capital et opérationnels.

p. 13

Clics et briques

Tandis que le monde moderne génère auprès des commerçants de vastes considérations sur le commerce électronique et en ligne qu'ils doivent traiter, le magasin briques et mortier reste un élément essentiel du développement de la marque et de la fidélisation de la clientèle. L'essor du commerce en ligne signifie que les espaces de vente et d'exposition de produits doivent redoubler d'efforts pour attirer suffisamment de clients pour atteindre leurs objectifs de ventes et de rentabilité. L'éclairage contribue à apporter de la cohérence dans les magasins et une différenciation face à la concurrence (considérations importantes dans l'environnement de la vente au détail).

Réévaluer le commerce de détail

L'essor du commerce électronique ne supprime pas le besoin d'une expérience en magasin engageante. Au contraire, cela conduit à la nécessité de créer des environnements toujours plus attrayants et différenciateurs, afin d'attirer le bon type de clients - et le bon nombre de clients - pour atteindre les objectifs.

Créer de la cohérence

L'éclairage a un rôle important à jouer dans la réussite ou l'échec de l'environnement de la vente au détail. De l'éclairage ambiant, à l'éclairage d'accentuation, en passant par les éclairages des vitrines, tous doivent s'accorder pour créer une expérience différenciatrice qui permet aux commerçants de se démarquer de la concurrence, tout en créant la reconnaissance de la marque et la fidélité à la marque grâce à la cohérence au niveau des magasins et à travers les zones géographiques.

Comme les consommateurs choisissent de plus en plus le commerce en ligne pour satisfaire leur besoin habituel en vente au détail, l'alignement de l'expérience en magasin est essentiel pour créer une vue unique auprès du client, faciliter le parcours de l'acheteur et créer un aperçu cohérent du marché. Ceci est particulièrement important pour les grandes chaînes, qui doivent garantir que le même aspect et la même ambiance sont créés dans plusieurs magasins et dans plusieurs régions. Concevoir des solutions d'éclairage pouvant être mises en œuvre dans diverses zones géographiques est donc important, tout comme la recherche d'un fournisseur capable de fournir et de mettre en œuvre ces solutions globales.

En quête de durabilité

Parallèlement à ces considérations esthétiques, les commerçants ont des objectifs de durabilité de plus en plus stricts à satisfaire. Les mesures d'allègement fiscal telles que la taxe contre le réchauffement climatique ou le dispositif CEE en France devraient inciter les commerçants à adopter des mesures d'efficacité énergétique, mais la recherche de capitaux pour les rénovations elles-mêmes peut poser problème. L'éclairage a un rôle important à jouer pour aider les entreprises à satisfaire ces mesures. Avec l'augmentation des coûts énergétiques, l'éclairage doit faire beaucoup plus que fournir des présentations de produits attrayantes. Il doit être écoénergétique et contribuer à atteindre des objectifs d'efficacité difficiles. L'éclairage est parfois un composant négligé, mais il peut pourtant contribuer à améliorer le résultat net, ajoutant de la valeur aux espaces de vente et d'exposition et à la stratégie commerciale au sens large.

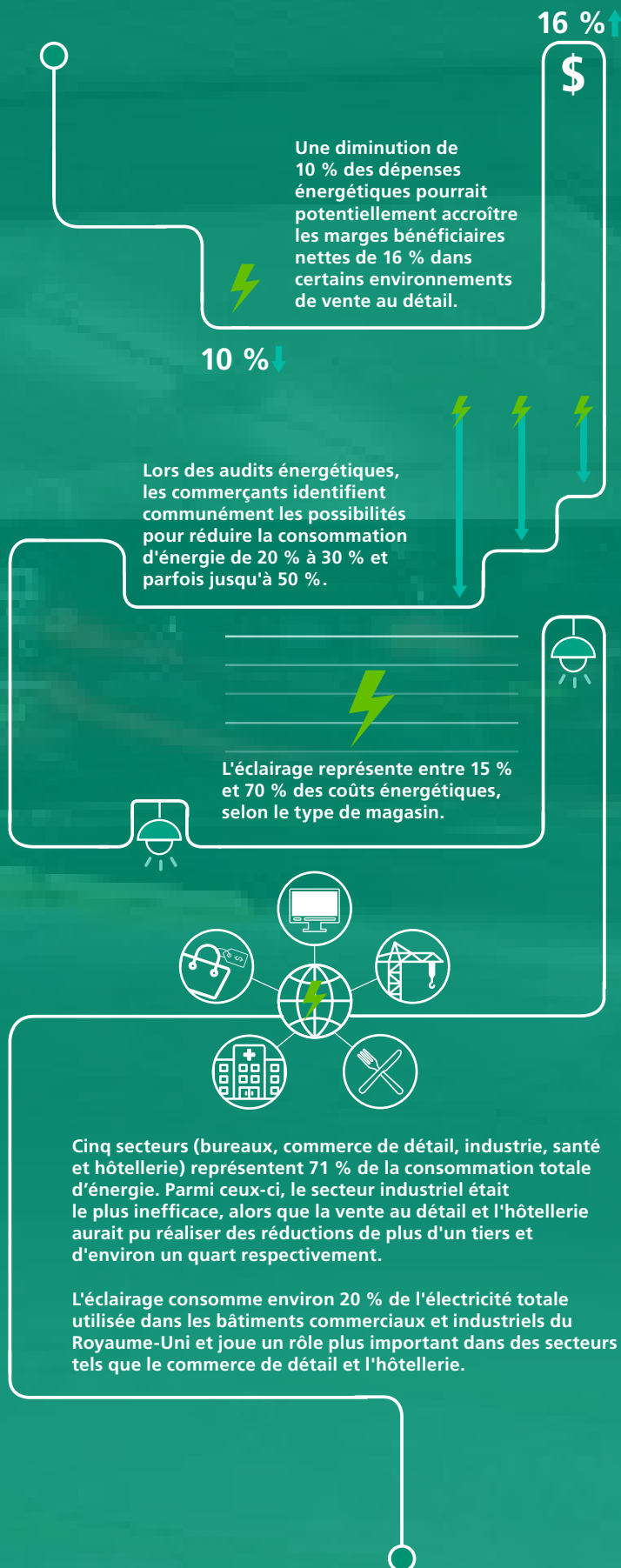
Éclairer la voie vers des pratiques commerciales plus intelligentes

Bien que l'éclairage puisse clairement être un facteur de différenciation important pour des considérations esthétiques, il peut apporter beaucoup plus. Les commerçants peuvent de beaucoup de manières différentes répondre aux défis et développer leur entreprise à travers leurs solutions d'éclairage, et une approche pratique et réfléchie est essentielle. Bien que les solutions intelligentes soient de plus en plus en vogue, elles doivent être abordées intelligemment. Théoriquement, elles peuvent accroître le contrôle, générer des informations utiles sur les clients et aider les entreprises à économiser de l'énergie et de l'argent, mais leur mise en œuvre doit être dictée par les besoins des entreprises. Une myriade d'applications intelligentes deviennent également disponibles : nous discuterons plus loin dans ce livre électronique des raisons pour lesquelles les commerçants doivent examiner attentivement leur déploiement.

L'infographie met en évidence les chiffres importants pour montrer à quel point les commerçants peuvent optimiser les performances de l'entreprise grâce à une utilisation plus intelligente de l'éclairage.

Éclairer la voie vers une plus grande réduction des coûts

En matière d'éclairage, les chiffres parlent d'eux-mêmes. Les commerçants peuvent littéralement éclairer la voie qu'ils doivent suivre vers de plus grandes économies de coûts



Enseignements personnalisés

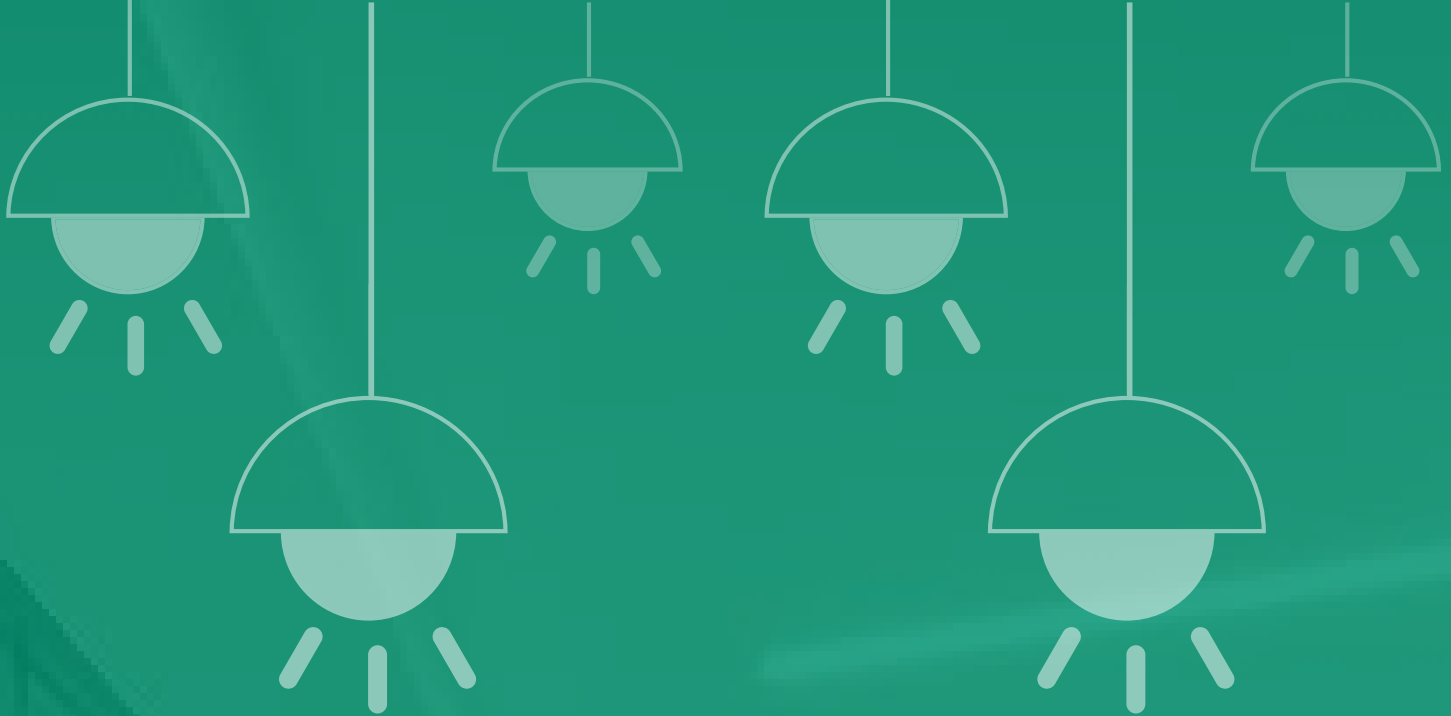
Quand il s'agit de rendre l'éclairage plus efficace pour les commerçants, la présentation des produits est un élément essentiel. Des présentations intelligentes et bien pensées ajoutent de la valeur aux produits et augmentent les ventes. Nulle part, une présentation des objets de première classe n'est plus importante que dans les musées et les galeries. Les commerçants peuvent apprendre beaucoup de ces applications haut de gamme qui peuvent être appliquées en magasin. L'éclairage est utilisé dans les musées et les galeries pour guider les émotions,

communiquer la mise en scène et améliorer les expositions. Les mêmes principes peuvent et doivent être appliqués dans le commerce de détail. Lors de la conception d'un système d'éclairage efficace pour un musée ou une galerie, l'environnement parfait doit être créé pour exposer les objets, pour protéger les objets exposés et offrir une expérience visuellement confortable aux visiteurs.

Pour créer de l'anticipation à l'arrivée, pour communiquer la mise en scène ou pour provoquer de la contemplation dans l'espace d'exposition, l'éclairage a un rôle clé à jouer.

La sensibilité au bâtiment lui-même doit également être prise en compte dans le commerce de détail, où l'environnement bâti peut et doit être utilisé pour créer un impact, et les systèmes d'éclairage doivent être conçus pour compléter et améliorer l'architecture existante.





Appliquer les bonnes technologies

Éclairage ambiant : le plus lumineux est-il le meilleur ? En fait, pas exactement. Une étude réalisée par le Royal Institute of Technology à Stockholm a montré que l'éclairage lumineux et uniforme est inefficace pour attirer l'œil. Le contraste, en revanche, est essentiel. En gardant un éclairage ambiant subtil et en guidant le regard avec un éclairage d'accentuation, les commerçants peuvent créer une expérience client beaucoup plus contrôlée. Il va sans dire que l'éclairage d'accentuation est beaucoup plus associé aux applications haut de gamme, il donne une impression plus luxueuse qu'un environnement ambiant constamment brillant.

Éclairage d'accentuation : laissez parler les projecteurs. Différents magasins ont des besoins différents, des esthétiques différentes et estime qu'ils espèrent obtenir dans leurs présentations lumineuses différents messages qu'ils souhaitent communiquer à travers eux. Selon le produit qu'ils cherchent à mettre en valeur, l'éclairage d'accentuation est particulièrement important pour faire ressortir un produit et attirer l'attention du client. En plus de mettre en évidence des produits spécifiques, l'utilisation efficace de l'éclairage d'accentuation crée également une meilleure humeur et une meilleure ambiance dans les magasins, ce qui permet aux clients de se sentir plus détendus, d'augmenter le temps qu'ils y passent et d'avoir un effet positif sur les ventes.

Les éclairages des vitrines : avant de pouvoir espérer augmenter le temps que passe les clients dans votre magasin, vous devez d'abord attirer ces clients. Des vitrines avec un éclairage efficace peuvent attirer les clients et les passants à entrer à l'intérieur en quelques secondes - en présentant des produits et des thèmes, en y associant l'humeur appropriée ou simplement en suscitant leur curiosité. En termes de technologie, la créativité est la clé. De la mise en lumière des détails sur les mannequins à la diffusion d'éclairage à LED changeant de couleur en permanence, une grande variété de luminaires peut s'avérer efficace. En combinant différentes solutions d'éclairage, les vitrines d'un magasin peuvent être transformées du jour au lendemain pour refléter l'évolution des

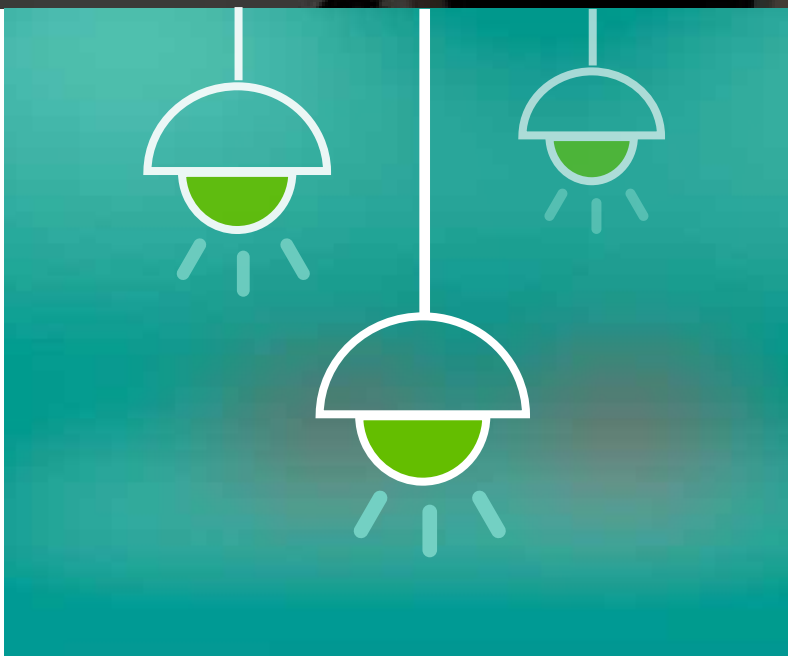
modes, des saisons ou des promotions. De nos jours, de plus en plus de magasins restent ouverts plus longtemps. beaucoup laissent l'éclairage de leur vitrine allumé toute la nuit. Avec une hausse des coûts de l'énergie, cela rend vraiment le juste équilibre entre l'esthétique et le rapport coût-efficacité encore plus important que jamais. Bien sûr, le besoin de présentations de produits plus lumineuses et d'une consommation d'énergie plus faible met directement l'accent sur l'éclairage à LED comme la solution optimale.

Le plafond laid : les luminaires et accessoires eux-mêmes peuvent être quelque peu disgracieux et devraient de préférence être cachés. La conception de l'éclairage pour le magasin doit en tenir compte. Les concepteurs devraient non seulement chercher des solutions dans lesquelles les modules d'éclairage et les accessoires sont conçus pour être esthétiquement attrayants ou, du moins, facilement camouflables, mais ils devraient également chercher à détourner l'attention de ce qui se passe « dans les coulisses ». L'éclairage de surface vertical et l'utilisation de projecteurs peuvent permettre d'atteindre cet objectif en veillant à ce que le regard soit attiré ailleurs.

Température de couleur et rendu : la température de couleur et le rendu sont particulièrement importants pour protéger la beauté et la couleur des tissus d'un commerce de détail. Un beau vêtement éclairé par une ampoule halogène chaude peut rapidement perdre son charme. En restant dans le secteur de la mode, la majorité des décisions d'achat d'un produit en magasin est basée sur la sensation du consommateur dans la cabine d'essayage. L'éclairage joue également un rôle important dans cette zone. La façon dont la lumière est positionnée, la température des couleurs et le rendu des couleurs jouent tous un rôle dans la décision du consommateur à acheter ou non. La lumière blanche crée de l'intimité : la couleur doit être utilisée au mieux dans différentes zones, en fonction de l'humeur et des actions du client que l'on recherche.

Éclairer le Design Museum

Le bâtiment du Design Museum est une merveille de construction moderne avec son superbe espace intérieur conçu par John Pawson et éclairé par un système d'éclairage à multiples facettes employant des luminaires Concord de Feilo Sylvania.

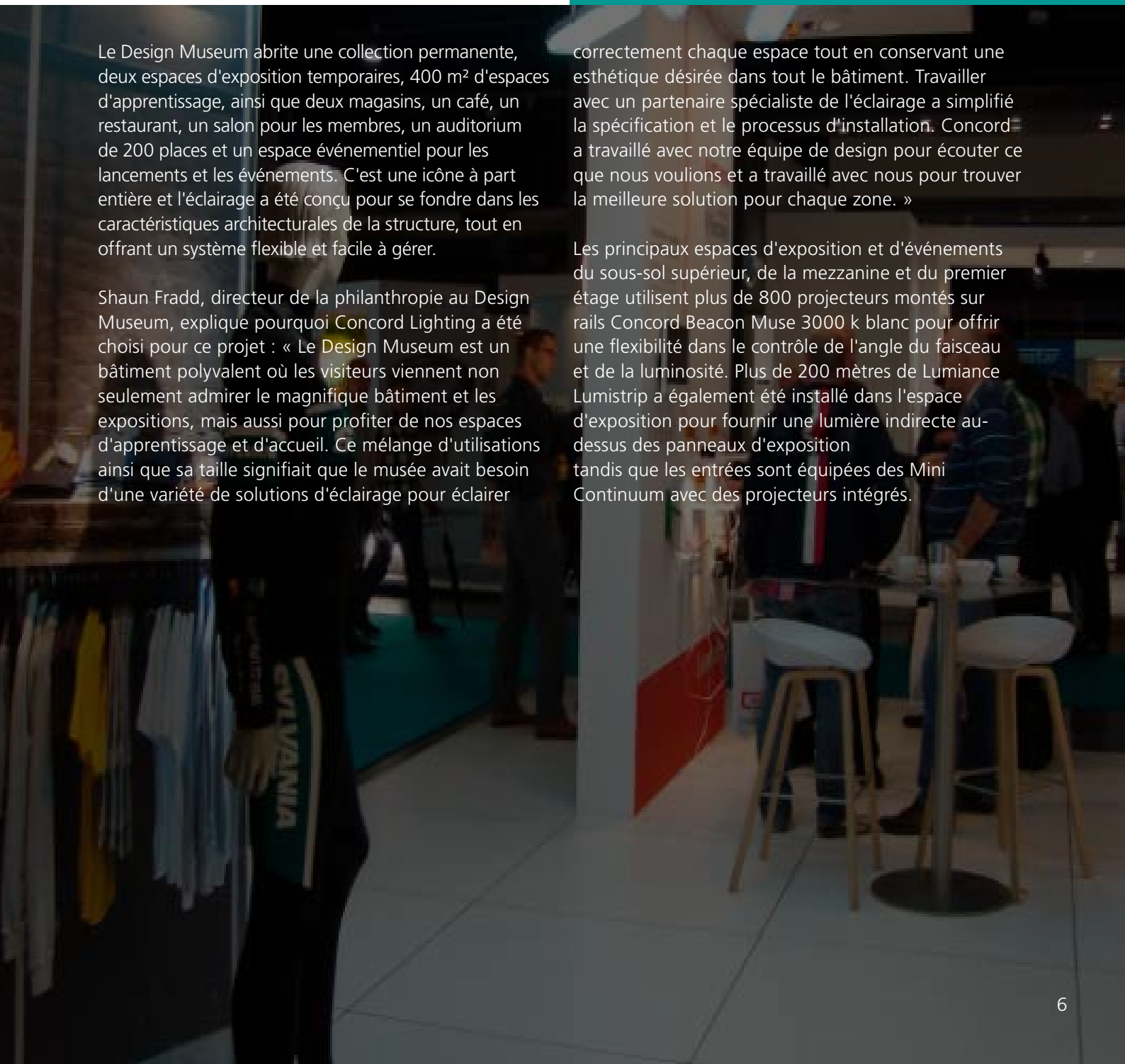


Le Design Museum abrite une collection permanente, deux espaces d'exposition temporaires, 400 m² d'espaces d'apprentissage, ainsi que deux magasins, un café, un restaurant, un salon pour les membres, un auditorium de 200 places et un espace événementiel pour les lancements et les événements. C'est une icône à part entière et l'éclairage a été conçu pour se fondre dans les caractéristiques architecturales de la structure, tout en offrant un système flexible et facile à gérer.

Shaun Fradd, directeur de la philanthropie au Design Museum, explique pourquoi Concord Lighting a été choisi pour ce projet : « Le Design Museum est un bâtiment polyvalent où les visiteurs viennent non seulement admirer le magnifique bâtiment et les expositions, mais aussi pour profiter de nos espaces d'apprentissage et d'accueil. Ce mélange d'utilisations ainsi que sa taille signifiait que le musée avait besoin d'une variété de solutions d'éclairage pour éclairer

correctement chaque espace tout en conservant une esthétique désirée dans tout le bâtiment. Travailler avec un partenaire spécialiste de l'éclairage a simplifié la spécification et le processus d'installation. Concord a travaillé avec notre équipe de design pour écouter ce que nous voulions et a travaillé avec nous pour trouver la meilleure solution pour chaque zone. »

Les principaux espaces d'exposition et d'événements du sous-sol supérieur, de la mezzanine et du premier étage utilisent plus de 800 projecteurs montés sur rails Concord Beacon Muse 3000 k blanc pour offrir une flexibilité dans le contrôle de l'angle du faisceau et de la luminosité. Plus de 200 mètres de Lumiance Lumistrip a également été installé dans l'espace d'exposition pour fournir une lumière indirecte au-dessus des panneaux d'exposition tandis que les entrées sont équipées des Mini Continuum avec des projecteurs intégrés.



Apprendre du Design Museum

- **L'éclairage devrait être conçu pour se fondre dans l'architecture existante et la compléter**
- Bien que différencier les zones soit important (l'éclairage doit être aligné sur les activités entreprises dans un domaine spécifique), la cohérence et une expérience client transparente dans l'ensemble de l'environnement sont essentielles
- Des systèmes flexibles devraient être conçus pour permettre une mise à jour de l'apparence d'un espace grâce à la ré-inclinaison et au changement de couleur, plutôt qu'en choisissant de mettre à niveau ou de rénover des systèmes.

Création d'économies d'énergie au Riverside Transport Museum

Le premier bâtiment public conçu par Zaha Hadid à ouvrir au Royaume-Uni, le Riverside Transport Museum de Glasgow se dresse fièrement comme un fleuron de la réhabilitation du Clyde Waterfront de la ville. Avec sa forme unique et sa présence exigeante, il n'est pas surprenant que le design d'éclairage n'ait pas été compromis.

DHA Design a été chargé de l'éclairage des expositions dans le musée. Leur mission était de concevoir un système de présentation des objets principalement installé au sol qui fournirait des mises en lumière et un contraste appropriés pour les expositions et les collections.

DHA a utilisé un projecteur polyvalent pour mettre en évidence sélectivement les présentations des objets - éclairant les voitures, les vélos, les modèles miniatures, les pièces de voiture et les œuvres d'art. Les niveaux de conservation appliqués à toutes les expositions protégeant ainsi l'œuvre contre les dommages dus à l'exposition à la lumière étaient essentiels. Le faible rayonnement UV de la source LED et le potentiomètre de variation intégré du spot Beacon Muse ont permis de gérer aisément toutes les situations.

Apprendre du Riverside Transport Museum

- **Installer des projecteurs est essentiel pour attirer l'attention et maintenir l'attention du client là où on le souhaite**
- Les projecteurs peuvent faire plus qu'éclairer des pièces spécifiques
- Pour les pièces de grande valeur, des systèmes à LED doivent être utilisés pour protéger contre l'exposition à la lumière

Quand les solutions intelligentes ne brillent pas

En dépit de l'immense buzz autour de la technologie intelligente dans le commerce de détail (de l'IA à la RA, en passant par la RV), les applications réelles n'ont jusqu'à présent pas pu suivre le rythme. Cela vaut pour l'éclairage intelligent autant que pour les applications intelligentes plus larges. Combien de présentations de produits « qui s'illuminent automatiquement » avez-vous vus dans les magasins de luxe ? Combien de gestionnaires immobiliers connaissez-vous qui surveillent les besoins de maintenance à distance ?

...de l'IA à la RA à la RV - les applications réelles n'ont jusqu'à présent pas pu suivre le rythme



Bien qu'il existe un potentiel énorme pour les technologies intelligentes dans le commerce de détail et que l'impact potentiellement impressionnant de ces solutions intelligentes soit prêt à prendre en compte des facteurs tels que les temps d'arrêt et la fréquentation, en s'abstenant de faire le buzz, à quel point les solutions intelligentes sont-elles réellement utilisées dans le commerce de détail ?

De nombreux détaillants ont connu du succès avec les canaux en ligne et mobiles, mais il reste encore du chemin à parcourir pour intégrer le numérique dans le magasin physique. Maintenant que la vitrine d'une boutique en ligne peut être si mature, le magasin physique a du mal à rattraper son retard.

Maintenant que la vitrine d'une boutique en ligne peut être si mature, le magasin physique a du mal à rattraper son retard.



L'éclairage est en bonne position pour être la clé de voute des technologies intelligentes. Déjà installé partout et avec une source d'alimentation, c'est l'endroit idéal pour commencer à connecter les technologies en magasin et à les connecter aux clients. De plus, il existe de nombreuses tactiques de nouvelle génération que les commerçants peuvent utiliser pour

prendre des mesures en vue de devenir intelligents. Mais le faire sans esprit d'entreprise est rarement une idée particulièrement brillante. Au lieu de cela, une meilleure utilisation des technologies plus éprouvées devrait constituer un premier pas vers un impact plus efficace sur les résultats.

Commencez par le commencement

La vérité est que nous ne sommes même pas encore parvenus à un stade où l'adoption des LED est omniprésente. Au cours du second semestre 2017, Lux Review s'est rendu à Oxford Street, la destination shopping la plus célèbre du Royaume-Uni, pour évaluer l'état de l'éclairage commercial. Dans une avenue si célèbre pour ses porte-étendards, on devrait trouver plein de technologies de présentation de pointe dans les commerces. Ce ne fut pas le cas. Environ deux tiers des commerçants de cette enquête informelle n'avaient même pas encore installé de luminaires à LED. Ceux qui l'ont fait ne semblent pas avoir été à l'épreuve du futur pour ce qui est des solutions intelligentes.

Recherche d'un fournisseur plus intelligent

Il existe une offre massive sur le marché. Les concepteurs de magasins et les spécialistes des étales visuels doivent travailler avec plus de marques, plus de produits et plus de types de valeur ajoutée que jamais. Le défi consiste souvent à faire un choix : comment comparer, choisir, être convaincu, trouver une différenciation claire et comparer les prix ?

Aucun fournisseur ne peut tout faire lorsqu'il s'agit de fournir les meilleures pratiques des solutions intelligentes, véritablement alignées sur les facteurs de croissance de l'entreprise. Vous devez commencer par vous attaquer au problème que vous essayez de surmonter ou à l'objectif que vous essayez d'atteindre.

À partir de là, la collaboration est essentielle pour réunir les meilleures technologies et l'expertise pertinente qui permettront de surmonter les défis ou les facteurs de croissance spécifiques de chaque détaillant.

Une approche de partenariat est essentielle dans un monde qui devient plus numérique. Parce qu'il ya plus d'éléments à maîtriser pour assurer le succès, rassembler les meilleures connaissances et technologies de pointe de fournisseurs disparates est souvent la voie la plus efficace vers une solution véritablement personnalisée, applicable et conforme aux meilleures pratiques. Le futuriste renommé Gerd Leonhard parle de cette nécessité d'une « hyper-collaboration » en tant qu'« exigence cruciale pour la création de tous les nouveaux écosystèmes ». Ce sera l'une des pratiques habilitantes essentielles à mesure que nous progressons vers un monde plus intelligent.

Démonstration de faisabilité

Une fois que la théorie est en place (que les technologies ont été identifiées et intégrées), la solution doit être démontrée. Cela devrait se produire à petite échelle dans une simulation de boutique afin de prouver son adéquation et son efficacité, avant de penser à un déploiement intelligent de grande envergure. Les commerçants doivent rechercher des fournisseurs disposés à collaborer avec eux pour définir la bonne solution, plutôt que de simplement fournir une liste prédéfinie de produits intelligents.

Se noyer sous un flot d'informations

Il faudrait également envisager ce qui arrivera réellement à toutes les données collectées suite à la mise en œuvre de technologies intelligentes. Des ressources appropriées doivent être mises en place pour gérer, analyser et recueillir des informations de ce qui peut rapidement devenir un énorme réservoir de données.

Cela nécessitera de nouvelles compétences que de nombreux commerçants ne possèdent pas actuellement et a été citée comme l'une des principales raisons pour lesquelles ils hésitent à se tourner vers les technologies intelligentes. Il est important de connaître la solution ultime : connaître la force motrice de votre entreprise pour installer des solutions intelligentes est une étape clé pour identifier les données à rassembler et comment les gérer.

Éclairage aligné sur les facteurs de croissance de l'entreprise

Nous avons établi que l'éclairage peut offrir une réelle valeur ajoutée à l'entreprise. Une diminution de 10 % des dépenses énergétiques pourrait potentiellement accroître les marges bénéficiaires nettes de 16 % dans certains environnements de vente au détail.

Une diminution de 10 % des dépenses énergétiques pourrait potentiellement accroître les marges bénéficiaires nettes de 16 % dans certains environnements de vente au détail.

En tant que tel, l'éclairage doit être pris en compte plus tôt dans le processus de modernisation. Une approche plus holistique de l'éclairage, en le considérant comme un facteur d'efficacité plutôt qu'un coût, peut aider les entreprises à économiser de l'argent sur un plus grand nombre de magasins et à tirer le meilleur parti des mises à jour.

Il conviendrait également de prendre en compte la réutilisation plutôt que la mise au rebut des solutions, en particulier compte tenu des délais de réaménagement rapides associés à l'environnement de vente au détail. Une approche d'économie circulaire est essentielle - et les commerçants devraient être de plus en plus conscients des avantages fiscaux qu'une telle approche pourrait apporter.

Feuille de route pour des rénovations plus efficaces

ÉTAPE 1 : Définir le facteur de croissance le plus important pour l'entreprise

Les solutions doivent être axées sur les besoins de l'entreprise au sens large. Par exemple, s'il est nécessaire de créer une cohérence entre les magasins, vous devriez rechercher un fournisseur ayant une portée mondiale capable d'assurer la cohérence à l'échelle mondiale. Si vous cherchez à atteindre des objectifs de développement durable, la technologie LED est un choix évident et des solutions telles que les détecteurs de présence pour garantir la lumière ne sont jamais perdues, surtout à l'arrière des magasins.

ÉTAPE 2 : Entreprendre un audit énergétique

Il est essentiel de comprendre d'abord où se situent les inefficacités avant de décider des mises à niveau ou des réaménagements. De nombreux commerçants ne savent pas quel type ou combien de luminaires ils ont en magasin, un problème qui devient beaucoup plus complexe quand il s'agit d'un centre commercial. Travaillez avec un fournisseur qui peut entreprendre un audit énergétique complet de votre environnement, afin de garantir des solutions optimales adaptées aux besoins de votre entreprise.

En procédant à une évaluation sur site, il est possible d'établir clairement et correctement les gains d'efficacité pouvant être réalisés grâce à tel ou tel investissement, l'infrastructure nécessaire pour permettre cela et la solution financière appropriée pour maximiser le retour sur investissement.

ÉTAPE 3 : Réaliser la valeur de la rénovation

Et si vous ne pouvez pas vous permettre une rénovation complète ? Les mesures de rénovation offrir des options de mise à niveau rentables et à faible risque aux commerçants qui ne peuvent effectuer que des mises à niveau progressives de leur bâtiment.

Les mesures de rénovation standard comprennent la modernisation de l'équipement, du système et de l'assemblage. La rénovation, en principe, ne devrait avoir qu'un impact limité sur la structure physique d'un bâtiment et elle est donc souvent considérée comme une solution privilégiée dans sa capacité à livrer des résultats rapides.

Compte tenu des délais de rénovation rapides dans le commerce de détail, recherchez des fournisseurs capables de proposer des solutions faciles à mettre à jour de telle sorte que la présentation des produits pour la nouvelle saison ne nécessite pas de tout jeter et tout remplacer.

ÉTAPE 4 : Choisir un fournisseur à long terme

Recherchez un fournisseur qui propose des solutions durables, évolutives au fil du temps et qui travaillera avec vous pour définir et fournir une solution qui répond spécifiquement aux besoins de votre entreprise, maintenant et à l'avenir. Recherchez les acquis, l'expérience et la fiabilité au fil du temps pour vous assurer que la solution que vous choisissez vous sera utile à long terme.

ÉTAPE 5 : Être intelligent avec les solutions intelligentes

Ne vous précipitez pas dans les gadgets sans un facteur de croissance professionnel en tête. Les premiers pas provisoires mais efficaces dans les technologies intelligentes couvrent les détecteurs de présence dans les zones sans accès client, déterminer la fréquentation pour privilégier les ressources ou l'étalonnage mobile de l'éclairage pour la santé et la sécurité.

ÉTAPE 6 : Envisager un éclairage de secours

Qu'il s'agisse d'une rénovation complète ou de la mise à niveau de certains éléments, il est essentiel de suivre les dernières normes en matière d'éclairage de secours.

L'éclairage de secours est activé lorsque l'éclairage normal échoue en raison d'une panne de courant. Cela garantit que les personnes peuvent quitter le bâtiment en toute sécurité avec suffisamment de guidage et de visibilité sur des voies d'évacuation sûres, que les équipements d'urgence sont faciles à identifier, que les services d'urgence disposent d'un éclairage adéquat pour effectuer les tâches et les opérations critiques et que les opérations critiques pour la sécurité peuvent être poursuivies ou interrompues de manière appropriée.

Trouver le budget

Adopter une approche plus innovante du financement

Bien que l'on reconnaisse que des systèmes d'éclairage et d'éclairage de secours plus efficaces, y compris à LED et avec des commandes intelligentes, peuvent avoir un effet positif sur la réduction des coûts opérationnels, dans le même temps, il existe des considérations financières en termes de financement de cet investissement et de rapidité de retour sur investissement.

Recherchez un fournisseur qui a la souplesse nécessaire pour adopter une approche plus innovante en matière de financement, afin de répondre à vos besoins budgétaires. L'une des méthodes utilisées de plus en plus dans de nombreux aspects des opérations d'une entreprise consiste à s'attaquer à l'investissement et à transformer les dépenses d'investissement (CAPEX) en dépenses d'exploitation (OPEX). Cela supprime le besoin de capital initial, mais permet aux organisations de réduire les coûts énergétiques, d'améliorer l'efficacité opérationnelle et de respecter les mesures de durabilité tout en protégeant le fonds de roulement. On estime que 50 % de l'éclairage est totalement inefficace. Il y a donc une opportunité claire, ainsi qu'une nécessité financière, pour les entreprises d'aujourd'hui de réduire la quantité d'énergie que consomment leurs locaux en examinant leur éclairage et leur éclairage de secours.

L'industrie de l'éclairage a écouté les préoccupations des entreprises et développé des solutions flexibles pour financer de nouvelles solutions d'éclairage qui répartissent les coûts de manière gérable, distribuent les économies équitablement et dans certains cas, offrent un accord de service à plus long terme.

Remboursement facile

Un contrat de location simple basé sur l'achat est un bon moyen de répartir le paiement d'une mise à niveau de l'éclairage sans nécessiter de dépenses en capital. Les mensualités gérables sont prévisibles tant qu'il n'y a pas de dépenses en capital et aucun coût initial, ce qui permet aux entreprises d'utiliser leur fonds de roulement ailleurs tout en améliorant l'efficacité de leur consommation d'énergie. Les avantages de réduire la consommation d'énergie et des économies d'efficacité, tels que la réduction de la maintenance et la réduction du taux de défaillance des luminaires, sont immédiatement réalisés par l'entreprise qui utilise ce type d'arrangement.

Partage des économies

Une option financière plus approfondie qui garantit des économies et partage tous les avantages entre l'entreprise d'éclairage et le client constitue une solution de partage des économies. Toujours basée sur l'OPEX, cette solution a tendance à convenir aux projets supérieurs à 100 000 livres sterling et constitue un partenariat dans le cadre duquel toutes les économies réalisées grâce à l'amélioration de l'éclairage sont partagées à 50/50 entre l'entrepreneur spécialisé en éclairage et le client. Cela offre un profil de risque moins élevé pour l'entreprise en incitant efficacement la société d'éclairage à réaliser des gains d'efficacité grâce à l'amélioration de l'éclairage et des systèmes d'éclairage de secours. Si vous choisissez une option de partage des économies réalisées, une garantie doit être disponible mentionnant que si le projet entraîne une perte, l'entreprise d'éclairage paiera la différence.

Recherchez un fournisseur qui a la souplesse nécessaire pour adopter une approche plus innovante du financement



« Light as a service »

Une approche à long terme plus innovante pour les grandes organisations qui devient de plus en plus populaire à mesure que la tendance à l'externalisation reste forte, consiste à mettre à niveau l'infrastructure d'éclairage à l'aide d'un accord de niveau de service. Adapté aux projets de plus d'un demi-million de livres, un contrat de service présente l'avantage d'offrir des coûts d'exploitation connus sur la durée du contrat spécifiée. Le Light as service sous-traite efficacement

l'approvisionnement, l'installation, la gestion et la mise en service de l'infrastructure d'éclairage et d'éclairage de secours pour un remboursement mensuel fixe. Ce remboursement est généralement inférieur à la facture d'éclairage actuelle d'une organisation et présente les avantages supplémentaires suivants : la mise en service continue des mises à niveau tout au long du contrat et aucun coût de maintenance ad hoc. Les contrats peuvent durer jusqu'à vingt ans et, en fonction de la taille de l'entreprise et de la durée du contrat, il est possible de réaliser des économies d'énergie considérables, supérieures à 50 %, tant au cours de la période financière qu'au-delà.



Bien que tous les efforts aient été fournis afin d'assurer l'exactitude de la compilation des détails techniques de cette publication, les spécifications et les données concernant les performances sont en constante évolution. Les informations actuelles doivent donc être vérifiées auprès de Feilo Sylvania Europe Limited.

Droit d'auteur Feilo Sylvania Europe Limited - mai 2018

Sylvania-lighting.com

Une entreprise feilo Sylvania