

L'éclairage des commerces :

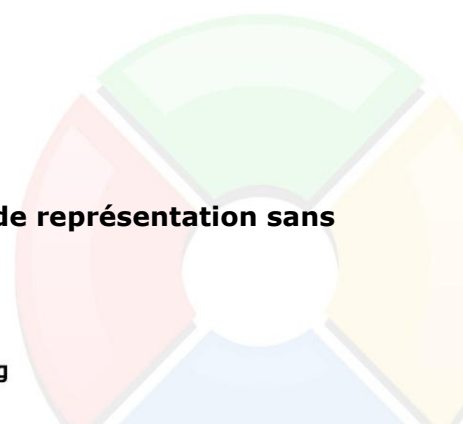
Facteur de développement économique

Facteur de développement durable

Programme d'initiation - formation à l'éclairage de Commerce

Cible : Non professionnel de l'éclairage de commerce - Commerçants

Tous droits réservés à l'OPMEC - Interdiction de copie ou de représentation sans autorisation formalisée



1 ère partie, 2 heures 30 :

Apprendre à considérer son éclairage Pourquoi l'éclairage de votre commerce est important ?

- Parcequ'il est source de développement Economique !
- Parcequ'il est source de développement Durable
- Parcequ'à l'échelle d'une rue, le rééclairage des vitrines est un outil efficace de redynamisation !

-I Bien éclairer c'est augmenter ses ventes :

- Témoignages*
- Photo - avant après*

Le pourquoi théorique :

II En quoi bien éclairer c'est Durable

III 2 villes l'ont prouvé : rééclairer toute une rue par les vitrines des commerçants c'est redonner de la vie :

IV Initiation au vocabulaire et à la technique de base pour mieux comprendre :

- Thermes techniques :*
- Les 4 familles d'ampoule - présentation fonctionnement - comparatif - clichés*
- Comment se recycle quoi ? Emprunte écologique*

-V Conclusion démonstration technologies avancées d'éclairage

2^{ème} partie 2 heures 30 :

Objectifs

- Validation de la maîtrise des basiques vocabulaire et standards éclairage
- Intégration des problématiques couleurs
- Réglementations
- Distinguer les différents éclairage d'un point de vente de manière générale et adaptée aux activités (technique + marketing)

-I Rappel des basiques étudiés lors de la 1^{ère} séance

- Questions / réponses – Participation des candidats
- 4 familles de source (efficacité, rendement, durée de vie...)
- Pourquoi ne pas négliger son éclairage ?

-II Les couleurs de la lumière :

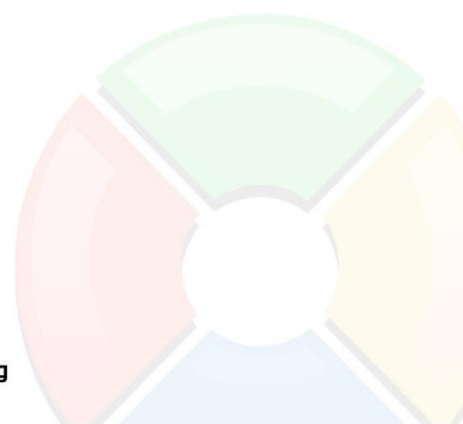
- Comment se mesurent-elles ?
- Comment l'identifier ?
- Démonstration en réel avec spot différentes sources du plus chaud au plus froid avec applicatifs les plus usités

III – Réglementations :

IV Composition de l'éclairage d'un commerce de :

V Facture énergétique – Estimation de la part de la consommation liée à l'éclairage (cas concret)

VI Pour ceux qui le souhaitent : inviter à prendre des photos de leurs vitrines :



3^{ème} partie, 2 heures :

Validation de l'ensemble de la logique éclairage

- Pourquoi c'est important sur les axes :

- Bien-être
- Réglementaires
- Commerciaux
- Durable
- Comment utiliser le référentiel pour l'analyse de son point de ventes ?
- Méthodologie
- Analyse des manques
- Priorisation

I Etudes et analyses des vitrines photographiées

- Réaliser l'état actuel de l'éclairage
- Percuter l'effet du contre jour en fonction du soleil
- Mise en avant de l'éclairage d'ambiance s'il existe
- Analyse des technologies utilisées
- Préconisation rapide de solutions à mettre en œuvre pour optimiser l'éclairage existant

II Si possible intervention d'un témoin commerçant

III Présenter le formulaire « référentiel de son éclairage » en 3 parties

(Sorte de prédiagnostic facilitant le travail d'un professionnel de l'éclairage et permettant au commerçant de mieux guider son prestataire)

- Bilan de puissance liée à l'éclairage par poste
- Définition des types de sources utilisées et des températures
- Pré-préconisation avec technologies à utiliser suivant les endroits

IV L'éclairage sublime, révèle un concept, un univers nécessaire à l'attraction commerciale du point de ventes

- L'éclairage : le poste majeur de la transformation
 - effet de nouveauté
 - effet de modernisation
 - effet d'agrandissement
- Nécessiter de penser le concept dans sa globalité (mise en avant besoin en merchandising, en design global...)