

Etude de cas



1. DESCRIPTION

Façonner la lumière pour gagner de nouveaux marchés

PARTENAIRE	LIEU	DATE/DUREE
CIRIDD	France	2009

2. DEFI DE LA TRANSFORMATION NUMERIQUE

2.1. TRANSFORMATION DE L'ENTREPRISE

Concepteur et fabricant français d'appareil d'éclairage, l'entreprise devait faire face à de nombreux enjeux et limites sur certains de ses marchés clés. L'entreprise a alors engagé en 2009 une démarche stratégique pour faire face à ses limites.

2.2. TRANSFORMATION CONCEPTUELLE

Compte tenu du marché, l'entreprise a décidé de changer de modèle économique. Elle a développé une nouvelle offre pour « vendre de la lumière » en tant que « façonneur lumière ». Cette offre a ouvert de nouvelles opportunités pour l'entreprise. Pour répondre à ces exigences, l'entreprise étudie l'éclairage de la zone in situ et recoupe avec des simulations. en lumière des espaces de vie, de détente, de travail, de loisirs... tout en répondant aux fonctions, usages, exigences et contraintes de ces espaces après une étude et simulation d'éclairage in situ.

2.3. TRANSFORMATION TECHNIQUE

Pour l'entreprise, évoluer vers une offre de «vente de lumière », c'est pouvoir proposer à ses clients des solutions d'éclairage complètes, répondant aux usages des clients.

Pour ce faire, l'entreprise a dû passer d'un cahier des charges techniques à un cahier des charges fonctionnels. L'entreprise a dû réévaluer les besoins de ses clients pour mieux comprendre leurs besoins.

Cette évaluation a conduit l'entreprise à revoir l'ensemble de la conception de ses produits à travers des démarches d'éco-conception et des études d'usages.

À titre d'exemple d'éco-conception, la société a développé en 2016 un nouveau produit appelé LUXPLAN, destiné à l'éclairage des sols de parkings souterrains. Il a fait l'objet d'une analyse de faisabilité technique et économique, et une étude approfondie de l'impact environnemental a été réalisée en collaboration avec le Pôle Eco-conception. LUXPLAN est une solution basée sur

Etude de cas



l'éclairage LED, réduisant la consommation électrique, augmentant considérablement la durée de vie et augmentant les résistances thermiques et mécaniques, pour adapter l'émission de lumière aux besoins. Les matériaux utilisés sont recyclables, économiques et écologiques. La forme du produit a été conçue de manière à minimiser l'impact environnemental lié au processus de fabrication. La solution est conforme à la réglementation "produit consommateur énergie/Eclairage" (EuP) ainsi que la réglementation DEEE.

3. SOLUTION

En 2013, l'entreprise a rejoint le programme RelieF (Rhône-Alpes : Expérimenter l'Innovation par l'Economie de Fonctionnalité), piloté par le CIRIDD. Il a permis à l'entreprise de développer et de mettre en œuvre sa stratégie d'économie de la fonctionnalité : optimiser l'usage ou la fonction des biens et services. Il vise à créer une valeur d'usage durable, tout en consommant le moins de matière et d'énergie possible.

4. COMPÉTENCES ET APTITUDES CLÉS

L'entreprise a développé sa gestion de la relation client, afin de répondre aux besoins de ses clients, de les qualifier et de pouvoir proposer des solutions sur mesure.

Une bonne connaissance et compréhension du marché est essentielle pour développer une offre cohérente. L'entreprise doit donc être à l'avant-garde des nouvelles technologies pour appréhender de nouvelles opportunités.

Ce changement de stratégie nécessite également une forte implication et beaucoup de flexibilité de la part de l'entreprise, car il impacte l'ensemble de l'organisation.

5. RESULTATS

Cette offre permet aux clients de :

- Réduire leur consommation d'énergie
- Maîtriser les coûts
- Bénéficier d'une facilité d'installation et de maintenance

Du côté de l'entreprise, c'est un moyen de :

- Identifier de nouvelles opportunités de marché
- Favoriser l'innovation
- Fidéliser les clients

Etude de cas



- Améliorer la qualité des produits et des services

6. CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS

Evoluer vers un modèle de « façonneur de lumière » nécessite un changement majeur dans la stratégie de l'entreprise. Ce type de changement n'est pas aisé. Il est recommandé d'être accompagné dans la mise en œuvre de la nouvelle stratégie.

Les modèles d'économie de la fonctionnalité remettent en question la stratégie globale de l'entreprise. L'économie de la fonctionnalité favorise également l'innovation, et plus particulièrement l'innovation durable. L'éco-conception s'avère être également un autre moteur d'innovation, en cohérence avec le développement de l'économie de la fonctionnalité.

7. REFERENCES

- <https://www.eclaira.org/static/leconomie-de-fonctionnalite.html>
- <https://www.eco-conception.fr/>