

PHILIPS

Etude de cas

Aucun investissement et jusqu'à 70% de réduction des coûts énergétiques

Avec Light as a Service, Praxis et Brico ont opté pour la durabilité en proposant une expérience d'achat encore meilleure.



« **Light as a Service, c'est la solution idéale pour nous. Nous ne payons qu'un contrat de service pour tous nos magasins.** Cela comprend la reconversion complète de tous nos magasins, y compris le démontage de l'ancien éclairage et l'installation de nouveaux luminaires LED. Cela comprend également l'entretien. Et en cas de problèmes ou de défaillances, seul un e-mail suffit. »

Henk Schurink, Responsable Construction et Aménagement chez Praxis

Absence d'investissement, durabilité renforcée et facilité d'utilisation

Praxis et Brico, filiales de la société Maxeda, voulaient équiper leurs succursales d'un éclairage LED économe en énergie. L'objectif était de mieux mettre en valeur leurs produits tout en réduisant les frais de fonctionnement. Pour les 120 succursales, c'est Light as a Service qui a été choisi. Il s'agit d'un contrat de service par lequel le client ne paie que la lumière, pas les lampes. En fait, il ne paie que l'énergie consommée ainsi qu'un montant mensuel forfaitaire. Il n'y a plus ni frais d'installation, ni frais d'entretien.

Faible empreinte CO₂

Praxis et Brico ont choisi deux types d'éclairage LED : CoreLine Trunking pour les magasins à plafond bas et des luminaires suspendus spéciaux pour les espaces à haut plafond. Toutes les autres pièces - entrepôts, bureaux, vestiaires, sanitaires et découpe de bois - ont été équipées de luminaires LED à haut rendement énergétique. Les luminaires suspendus ont été spécialement conçus pour Praxis. Parce qu'ils sont fabriqués aux Pays-Bas par des procédés numériques et qu'ils sont intégralement recyclables, ils garantissent une empreinte CO₂ extrêmement faible.

Light as a Service: acheter la lumière plutôt que les lampes

Etude de cas

Magasins Praxis
et Brico (Maxeda),
Pays-Bas et Belgique

Light as a Service

Avec Light as a Service :

- Praxis et Brico choisissent un service sur mesure : suivi, maintenance, analyse et amélioration des performances sont couverts par un contrat de maintenance standard ;
- Plus aucun coût d'investissement. A la place, un forfait mensuel all-in.
- Le contrat précise le niveau de lumière à fournir. Il fixe également le taux d'économie d'énergie à atteindre ;
- Praxis et Brico n'ont plus à se soucier de l'entretien. C'est l'affaire de Signify ;
- Praxis et Brico démontrent leur souci de l'environnement et de la durabilité ;
- Praxis et Brico optent pour une expérience d'achat optimale avec des produits présentés de manière attrayante ;
- Praxis et Brico réalisent des économies substantielles, grâce à un éclairage LED économe en énergie.

« Dans nos rayons, nous avons maintenant une intensité de 500 lux. **C'est plus que suffisant pour mettre en valeur notre assortiment tout en économisant de l'énergie.** Nous recueillons de nombreuses réactions positives de la part de nos clients et de nos employés. »

Henk Schurink, Directeur Construction et Aménagement chez Praxis



Finis les tracas

Avec Light as a Service, les détaillants ne paient qu'une redevance mensuelle fixe. En contrepartie, ils bénéficient d'une garantie sur le niveau d'éclairage et d'économies d'énergie. L'entretien est également assuré dans les délais convenus.



Un plan d'éclairage parfaitement pensé pour chaque magasin

Quiconque opte pour la Light as a Service peut compter sur le savoir-faire historique de Philips. Le plan d'éclairage proposé rend le magasin plus attrayant que jamais, avec à la clé, de solides économies d'énergie.



Economies d'énergie

Les détaillants qui ne sont pas encore passés à l'éclairage LED peuvent, dès l'installation, réaliser jusqu'à 70% d'économies d'énergie.



Une expérience d'achat exceptionnelle

Un contrat Light as a Service permet de profiter pleinement des nombreuses innovations Philips, tant en matière d'équipements que de systèmes d'éclairage Interact.



© 2018 Signify Holding. Tous droits réservés. Ce document contient des informations relatives au portefeuille de produits de Signify, lesquelles sont susceptibles d'être modifiées. Aucune déclaration ou garantie quant à l'exactitude ou à l'exhaustivité de l'information incluse dans le présent document ne sont données et toute responsabilité à l'égard de toute action qui s'y rapporterait est rejetée. Les informations présentées dans ce document ne constituent pas une offre commerciale et ne font pas partie d'un quelconque devis ou contrat. Philips et l'écusson Philips sont des marques déposées de Koninklijke Philips N.V. Toutes les autres marques commerciales appartiennent à leurs propriétaires respectifs.

www.lighting.philips.be