



Interview

LUMALED, l'avance technologique

Rencontre avec Didier Petit-Brisson gérant de la société EAS SOLUTIONS

POUVEZ-VOUS NOUS PRÉSENTER VOTRE SOCIÉTÉ ET NOUS DÉCRIRE VOTRE ACTIVITÉ ?

Nous avons deux activités : le solaire photovoltaïque et thermique et l'éclairage à led qui présente les avantages d'avoir une consommation d'énergie très faible pour au contraire une durée de vie très longue.

J'ai créé seul le 1^{er} janvier 2009 EAS Solutions. Aujourd'hui nous sommes six mais le recrutement n'est pas terminé. Notre objectif commercial est de nous implanter sur tout le territoire français. Nous sommes déjà présents dans le grand sud-ouest, l'est et le centre et nous débutons en région parisienne. Nos prochains objectifs sont le nord et le sud est. Nous nous adressons à une clientèle d'architectes pour faire connaître les produits led, les sociétés dans le bâtiment et installateurs électriques. On prospecte également directement toutes les enseignes consommatrices de lumière sur une durée supérieure à 10 heures par jour. Il faut savoir que nous arrivons à diviser par 8 leur facture d'électricité et à baisser leur budget de maintenance car nos produits ont une durée de vie de 5 à 20 ans avec des niveaux d'éclairage extrêmement performants selon la durée d'utilisation par jour.

Nous réalisons également des "études lumière". Nous conseillons nos clients sur les équipements nécessaires à l'éclairage souhaité en tenant compte de la surface, de leurs besoins et des normes en vigueur. Ensuite nous pouvons soit réaliser nous même l'installation soit former l'installateur choisi par le client pour installer les sources lumineuses led.

Aujourd'hui nous sommes spécialisés dans les produits haut de gamme. Vous ne trouverez pas notre offre dans les grandes surfaces spécialisées bricolage, ou chez les sociétés de revente de matériels électriques pour les professionnels. Nous travaillons avec les trois premiers acteurs mondiaux de la fabrication de leds. Nous apportons ainsi des garanties techniques, d'efficacité et de durée de vie parmi les meilleures. Ce qui est important de rajouter, c'est que nos tarifs sont bien inférieurs aux prix constatés habituellement : des produits haut de gamme à un tarif de produits moyen de gamme. En effet, nous travaillons en direct avec les fabricants et nous commençons à concevoir nos propres gammes. Bientôt une ligne Design sera proposée pour les particuliers et les enseignes. Elle dé-

clinera le led en toute sorte d'éclairage : suspensions, appliques, encastrés, spots... Nous allons même proposer à nos clients de leur concevoir à partir d'un cahier des charges des structures spécifiques intégrant leur logo, le design choisi, etc.

La technologie évolue sans cesse. Au sein de mon équipe certains dont je fais partie ont plus de 25 ans d'expérience dans le composant électronique (la led est un composant électronique). Nous sommes en vieille technologie permanente. Nous conseillons nos clients et nous sommes même capables de leur dire : "Attendez un peu ! Dans quelques mois une nouvelle technologie correspondra d'avantage à vos attentes et en plus ce sera une solution beaucoup plus économique."

"...un site Internet de vente en ligne doit faire l'objet d'un développement professionnel et d'un référencement efficient."





LA SOLUTION PRESTASHOP pour le site Internet LumaLed

QUELLES SONT LES RAISONS QUI VOUS ONT AMENÉ À VOUS ORIENTER VERS UNE DISTRIBUTION VIA INTERNET?

Je souhaitais attaquer le marché du grand public et pour cela Internet me paraissait être le meilleur outil possible. Selon moi, toutes les personnes qui cherchent un produit, des conseils, des avancées technologiques, lancent une recherche sur le web. De plus, toucher le grand public sans Internet aurait nécessité des investissements colossaux de personnels commerciaux, de frais de magasins et où il aurait fallu attendre de longues années avant d'obtenir un retour sur investissement acceptable.

Internet représente certes un investissement de départ, mais permet très très rapidement de toucher les particuliers. Internet nous a permis également de proposer un espace dédié aux professionnels qui leur permet de bénéficier de remises ou de conditions particulières.

Pour finir Internet permet de sécuriser totalement les paiements. Pas d'impayés, ou de retard. Le paiement est immédiat et sécurisé. La chaîne logistique est raccourcie pour le client et pour nous ce qui permet un précieux gain de temps. Certes cela a dû impliquer la mise en place d'une certaine rigueur dans le traitement des commandes et des retours, mais cela c'est fait tout naturellement.

"Prestashop nous propose en tant qu'administrateur une très grande souplesse pour animer le site et le faire vivre."

Dans tous les cas ce qui est certain c'est qu'un site Internet de vente en ligne doit faire l'objet d'un développement professionnel et d'un référencement efficace.

COMMENT AVEZ-VOUS DÉCOUVERT LA SOLUTION PRESTASHOP ?

En fait, nous travaillons avec une agence de communication et de marketing : BORDEAUX CONSEIL.

Nous avons ensemble rédigé un cahier des charges pour la conception de notre site Internet. Il a été envoyé à différents prestataires web dont Aliénor.net que nous avons finalement choisi. Aliénor.net nous a alors présenté Prestashop. Cette solution correspondait parfaitement au business que nous souhaitions réaliser.

COMMENT DÉFINIRIEZ-VOUS LE BACK OFFICE ?

Le back office de Prestashop est simple et intuitif. Cela se rapproche fortement des interfaces Windows que nous connaissons tous. L'outil est souple et pour moi aujourd'hui

après une courte formation nous arrivons très facilement à le faire fonctionner.

QUELS AVANTAGES AVEZ-VOUS OBTENU GRÂCE À PRESTASHOP ?

C'est un outil totalement configurable, tant l'interface graphique que l'aspect fonctionnel. Nous pouvons faire évoluer notre site au fil de nos envies ou de nos besoins. De plus la notion d'interactivité est très importante : nous avons la main sur les menus, sur les fenêtres contextuelles... Prestashop nous propose en tant qu'administrateur une très grande souplesse pour animer le site et le faire vivre. Ce qui est très important.

"Le back office de Prestashop est simple et intuitif... nous pouvons faire évoluer notre site au fil de nos envies ou de nos besoins."

Propos de Didier Petit-Brisson



LumaLed - Vente en ligne d'ampoules LED
www.lumaled.fr