

●●● En bref

Dématérialisation

Generix Group annonce la certification GS1 V3 de sa solution de dématérialisation fiscale de factures Invoice Manager (depuis l'acquisition jusqu'au paiement). C'est le 3^e prestataire du marché qui obtient cette certification garantissant l'interopérabilité de la solution, en conformité avec les exigences réglementaires du Code général des impôts. Parmi les dernières références de Generix : les groupes Bacardi-Martini, Kindy, Onet ainsi que le distributeur Leclerc (ScapEst).

+30%

+ Plus sur le

Telle serait l'amélioration du rendement des opérations de mailing par le ciblage,

selon une étude Benchmark Group. Le taux d'ouverture des e-mailings ciblés serait ainsi supérieur de 8 points à celui des opérations sans ciblage, soit 32 % en moyenne, contre 24 %. Le taux de clic une fois le mail ouvert est, quant à lui, supérieur de 6 points (23 %, contre 17 %). Cependant, au-delà de la pertinence de l'offre, l'objet du mail reste le facteur déterminant de la réussite d'une opération (cité par 61 % des répondants).

Le marketing pour les nuls !

Soutenue par le ministère de l'Economie et la Direction générale de la compétitivité, de l'industrie et des services, Adetem a conçu le site marketingpourpme.org : une boîte à outils destinée à accompagner les PME qui veulent booster leurs ventes. Au programme : fiches techniques, conseils, exemples... Toute l'info marketing en trois pôles : analysez (pourquoi réaliser un diagnostic marketing...), agissez (comment déterminer ses prix...) et utilisez (les bases de données...).

Ambiance | Eclairage

Comment trouver la bonne lumière ?

Si les grandes enseignes intégrées des GMS ont, depuis longtemps, adopté les notions marketing de l'éclairage, il n'en est pas de même des commerces franchisés ou des indépendants », lance Cyril Ihssan, président de l'Observatoire pour la promotion et la modernisation de l'éclairage du commerce en France (Opmec). Cet organisme associatif, qui rassemble des intervenants du secteur commercial, de l'énergie, des élus, des fournisseurs de matériels et de solutions, est venu commenter le bilan éclairage réalisé sur l'ensemble des points de vente du VII^e arrondissement de Lyon à la demande de l'Association de développement du commerce. Il en ressort qu'à la suite de mesures obtenues en lux sur un panel de 30 commerces représentatif des 1200 recensés sur la zone, la qualité de l'éclairage est jugée médiocre ou de moyenne qualité dans 66 % des cas pour ce qui concerne l'éclairage d'ambiance, dans 75 % des cas pour l'éclairage de vitrine et dans 82 % des cas pour l'éclairage d'accentuation.

Une hausse des ventes de 30 %

Or, de nombreuses études marketing montrent que le passage d'un mauvais à un bon éclairage entraîne une hausse des ventes jusqu'à 30 % dans les trois mois qui suivent l'investissement. Il est également prouvé que la lumière influe sur le comportement de l'homme. Un axe à creuser quand on sait que 70 % des achats sont impulsifs. Cela sans oublier les effets sur l'environnement, la diminution des factures d'énergie et le respect des nouvelles normes. Sur ce dernier point, 75 % des commerces du panel se situent en deçà du minimum légal (500 lux aujourd'hui et plus demain). Or, avec les nouveaux matériels, il est à la fois possible de réduire sa facture d'éclairage de 30 % tout en gagnant en performance.

Compte tenu de ce constat, qu'en coûte-t-il pour obtenir un éclairage satisfaisant et efficace ? « Il faut d'abord envisager un diagnostic – environ 350 € –, dont une partie peut être prise en charge par l'Ademe, puis entre 3 000 et 5 000 € d'investissement dans les installations et le matériel pour une surface moyenne de 70 m² », estime Cyril Ihssan. Un plan d'action, soutenu par la ville, vient donc d'être établi : création d'une plaquette didactique pour sensibiliser les commerçants (nouvelle réglementation, possibilités d'économies, argumentaire commercial...), réalisation de diagnostics individuels, création de lieux présentant les nouvelles sources d'énergie, établissement d'une liste de prestataires à même d'effectuer du "relamping", présentation sur internet de simulations de transformation de commerces... Outre l'amélioration de performance attendue, ce plan escompte une réduction de 36 % des émissions de CO₂, l'équivalent de 320 t par an. ● Jean-François Belanger



Avec les nouveaux matériels, on peut réduire sa facture d'éclairage de 30 % tout en gagnant en performance.