



Modular Lighting Instruments

10 juin 2024, 10:01

Thomas Vandenhautte

Remise à neuf d'éclairage architectural modulaire

Modular Lighting Instruments tenait à s'engager sur la voie de la remise à neuf. Pour un fabricant de luminaires design de haute qualité, ce n'est toutefois pas une démarche évidente. Où se situent les perspectives ? Comment se présente le business case ? L'accompagnement et le savoir-faire de Sirris ont permis à une équipe interne de plancher sur la circularité de manière structurée.

Une nouvelle équipe chargée de l'extension de la durée de vie des produits

La durabilité et l'attention portée aux initiatives respectueuses de l'environnement sont inscrites dans les gènes de Modular Lighting Instruments. L'entreprise entend **contribuer activement à une économie plus verte** (par la réutilisation) et à des applications d'éclairage plus écoénergétiques (p. ex. éclairage LED par rapport à des technologies classiques).

Suite au décès soudain d'un membre clé de l'équipe de direction, une nouvelle équipe a été chargée d'étudier les possibilités de prolongation de la durée de vie des produits (remanufacturation, remise à neuf, mise à niveau, seconde monte, etc.) En collaboration avec Sirris, Modular Lighting Instruments a pu constituer une petite équipe de collaborateurs possédant des **spécialités complémentaires** : gestion de projet, qualité, connaissance des produits et du

marché, relations avec la clientèle et service après-vente. Tous ses membres ont reçu les ressources requises pour collecter des données internes et externes.

Exploiter et accroître les connaissances et les enseignements

Modular Lighting Instruments disposait déjà de nombreuses **idées en matière de circularité**. Sirris a aidé l'entreprise à les structurer, à expliciter les concepts et à formuler l'orientation et les étapes appropriées. L'équipe s'est également rendu compte que le type de produit (groupe de produits) et le type de client (segment de clientèle), ainsi que les différents canaux de vente, présentaient chacun des opportunités et défis spécifiques. Les tâches à accomplir après le coup d'envoi étaient claires : étudier les segments de clientèle et les types de produits susceptibles d'avoir le plus d'impact.

Dans ce contexte, Sirris a fourni un **encadrement** adapté : pour quels groupes de produits et segments de clientèle l'extension de la durée de vie a-t-elle un sens ? Sur la base de ces informations, Modular Lighting Instruments a élaboré en un temps record de nouveaux concepts, des kits de mise à niveau et des solutions modulaires pour les modèles existants.

À ce stade, il n'est pas nécessaire de disposer de données détaillées ou d'analyses de faisabilité. La confiance dans les connaissances et l'expérience des experts est suffisante. Les incertitudes et les défis technologiques restants seront examinés plus en détail à des stades ultérieurs.

Approche pratique

En collaboration avec Sirris, Modular Lighting Instruments a élaboré un plan en trois étapes :

1. **Commencer par un objectif final clair** : une activité durable axée sur l'extension de la durée de vie et les économies d'énergie, avec une période de retour sur investissement de moins de deux ans.
2. **Construire à partir de ce qui existe déjà** : En utilisant les connaissances et l'expérience existantes, l'équipe gagne en confiance et peut identifier les étapes suivantes réalisables. Des collègues sont impliqués et apportent une contribution supplémentaire précieuse, en se concentrant sur le contact avec les clients, les expériences de mise à niveau et la modularité.
3. **Définir des actions à court terme** : petites actions ciblées, immédiatement réalisables et contribuant à l'objectif final.

Grâce à cette méthode, Modular Lighting Instruments A pu créer **un nouveau modèle de revenu** pour rendre plus durable un groupe de produits précis. La durée de vie a été prolongée sans exiger d'investissements supplémentaires de la part du client, grâce aux économies d'énergie réalisées avec des sources plus écoénergétiques. En parallèle, l'entreprise peut retirer des recettes supplémentaires.

La confiance et le contexte, leviers d'un processus décisionnel itératif

Au fur et à mesure que l'équipe progresse, elle a naturellement besoin de [décisions de la part de la direction](#). Elles portent généralement sur des investissements supplémentaires en temps et en ressources pour l'étape suivante, comme un projet pilote initial pour un produit spécifique. Il ne s'agit pas de donner ou non le feu vert à un business case, mais de décisions qui réduisent les risques et rendent l'impact potentiel plus clair. La direction ayant confiance en l'équipe, ces moments de décision sont perçus comme des **confirmations de l'avancement général**.

Rapport annuel 2023 : Encore une année pleine d'innovation !

2023 a été pour Sirris une année de changements, mais surtout une année d'innovation et d'optimisation. Plus de 1 200 projets d'innovation ont été achevés, et une sélection de 13 cas industriels est présentée dans notre rapport annuel. Et enfin, n'oublions pas notre avancée vers l'IA générative, qui a vraiment changé la donne...

Curieux d'en savoir plus ?

[Lisez le rapport annuel complet ici](#)

Auteurs



Thomas Vandenhoute