

LUX

LA REVUE
DE L'ÉCLAIRAGE

N°284

DOSSIER
TRANSITION ÉCLAIRAGISTE :
LE JUSTE VOCABULAIRE

DESIGN 16
DESIGN PERCEPT
TISSE LA LUMIÈRE

22 **PERSPECTIVES**
LE VERRE « TEINTÉ »
ÉLECTRONIQUEMENT

LIVRÉ 26
LA DÉFENSE PASSE
À L'ÉCLAIRAGE CONNECTÉ

29 **LUMIÈRES DE VILLE**
LYON ENTRE QUAIS,
PART-DIEU ET GRAND STADE

MADE IN FRANCE 54
RÉSISTEX
ET L'ÉCLAIRAGE DURABLE





RENCONTRE AVEC LES PARADOXES DU MADE IN CHINA

L'édition d'automne de la Hong Kong International Lighting Fair (HKTDC) s'est achevée fin octobre. En partenariat avec Jean-Marie Coué, délégué général du GIL (Syndicat du Luminaire), et avec Nicolas Pousset, conseiller technologique du pôle de compétitivité S2E2 (Smart Electricity Cluster), la rédaction de LUX, représentée par Roland Kuschner, a constaté que l'extrême vitalité du marché de l'éclairage chinois ne faiblit pas !

En complément de la 17^e édition de la HKTDC (2 727 exposants), organisée dans le HKCEC (Hong Kong Convention and Exhibition Center), l'Asia World-Expo accueillait le tout nouveau World of Outdoor Lighting & Lighting Accessories (Wolla) qui a réuni plus de 170 exposants. Par ailleurs, s'est tenue la 10^e édition de l'Eco Expo Asia, dédiée aux technologies écologiques, et le HKTDC Hong Kong International Building & Hardware Fair. Globalement, l'éclairage était considéré comme l'élément clé dans la conception des bâtiments.

LES RÉGLEMENTATIONS EUROPÉENNES FONT RÉFÉRENCES

Accompagnés par le président Bernard Alfundari (voir p. 54), la vingtaine d'adhérents du GIL ont mesuré le rapide déploiement de produits de plus en plus intelligents, signe que les smart building, dans la smart city, deviennent, en Asie aussi, des axes majeurs de développement. Megaman (filiale de Neonlite) et quelques autres, présentaient ainsi des solutions basées sur

les protocoles Bluetooth 4.1 ou ZigBee. Par ailleurs, ont été découverts des downlights équipés d'enceinte acoustique, preuve que l'éclairage devient aussi hybride. La présence de concepteurs lumière européens auprès d'industriels chinois, a témoigné que « *la copie n'est plus d'actualité* » et que la plupart des grands fabricants de luminaires deviennent attentifs à l'évolution des réglementations européennes. À présent, bon nombre d'entreprises sont capables de proposer des solutions allant de la fabrication de LED jusqu'à celle de luminaires, le tout porté par un marché chinois gigantesque, où la technologie LED s'est imposée dans tous les domaines de l'éclairage. Néanmoins, restent encore proposées (trop) de productions bas de gamme, à des prix défiant la raison (économique), qu'il s'agisse de dalles 600 x 600 mm ou de tubes LED. Il existe en effet des marchés, hors Europe et même en Europe, où, pour des projets modestes, les connaissances réglementaires sont inexistantes. Ce type d'offres, intéresse certains clients pour lesquels seul le prix compte. Et, malheureusement, les contrôles douaniers ne portent que sur les luminaires pour enfants.

LES HAUTS ET LES BAS

La plupart des 450 Français présents à Hong Kong ont été surpris, à la fois, par les capacités d'innovation, celles de production (certaines unités sont capables de fournir 80 000 dalles d'éclairage par mois), et l'évolution du design du Made in China. Mais, compte tenu de la situation économique dégradée chinoise, ils ont été aussi consternés par la chute folle des prix (dalles, tubes LED, ampoules), avec le risque de voir le marché mondial inondé par des produits provenant de fabricants peu scrupuleux, pratiquant des ventes à perte pour continuer à exister. Une situation qui fait l'affaire des pays d'Europe de l'Est, ou des pays émergents, voire de distributeurs discounters « *pousseurs*

de cartons ». Des entreprises, et non des moindres, ont déjà disparu, victimes de cette évolution. L'éclairage « électronique », devenu assez simple à assembler, favorise la multiplication d'unités de production inexpérimentées. Aussi, les acheteurs doivent-ils faire preuve de prudence, vérifier la validité des certifications (certaines étant fausses comme l'a vérifié Georges Zissis) et celle du paiement des licences. Les entreprises sont trop souvent dirigées par des ingénieurs ne maîtrisant pas l'outil marketing, d'où une approche parfois déconnectée des marchés. Certains vont ainsi jusqu'à proposer des dalles 600 x 600 mm, 40 W, 4 500 lm, là où 35 W et 3 500 lm suffisent. Preuve que, le plus souvent, ils négligent les coefficients d'éblouissement et profitent de clients indifférents à ces aspects qualité. Ceux qui sont tentés par les achats en direct, prennent des risques tant au regard de la loi que des assurances. Mais ne généralisons toutefois pas ! « *Certains fournisseurs proposent un marketing efficace, assorti de propositions fondées sur des relations de confiance et de longévité* », estime Jean-Marie Coué.

S'INFORMER

Menées par le pôle de compétitivité S2E2, en partenariat avec la Direction générale des entreprises (DGE) et l'agence Business France, une dizaine d'entreprises, comprenant Oledcomm, le CEA Leti, le grossiste ConnectiLed, le LNE (Laboratoire national de métrologie et d'essais), le groupe Lacroix, les fabricants français de tubes à LED Ledpower, Neolux, Roger Pradier, UPtoLED, TMC Innovation, étaient également présentes à Hong Kong. Le but de cette mission était de s'informer sur le niveau d'innovation, notamment celui concernant la technologie LED, et sur celui des marchés en Chine. Pour quels objectifs ? « *Mesurer les possibilités de se développer à l'international et nouer des contacts avec des acteurs chinois pertinents* », répond



RENCONTRE

Nicolas Pousset. Le groupe a ainsi visité la HKTDC avant de se rendre dans la province du Guangdong. D'abord à Guangzhou où la délégation a suivi une présentation du marché chinois, effectuée par la Guangdong Illuminating Electric Appliance Association (GIEAA) puis en participant à des échanges avec les entreprises chinoises présentes. Ensuite à Shenzhen, où elle a rencontré des entreprises et cabinets d'architecte, bureaux d'études : Foshan NationStar Optoelectronics, une des premières entreprises chinoises experte de la technologie LED, active en R&D, produisant des LED de différents types (puces semiconductrices et encapsulation), et des luminaires à LED pour divers marchés, MOSO, principal fabricant chinois d'alimentations avec Inventronics et l'agence franco-chinoise Aube Conception (architecture, urbanisme et paysage) très active en Chine dans la conception de ville/quartier (300 personnes en Chine).

CONTRASTES

Selon Nicolas Pousset, la délégation française a été surprise par le paradoxe entre la visite des sites industriels chinois, et celle des stands de Hong Kong. Ce dernier présentait un très grand nombre d'exposants, le plus souvent confinés sur de petits stands, présentant en apparence des solutions très communes. Aucune commune mesure avec l'entreprise NationStar, société créée dans les années 1960, employant 2 500 personnes dont 700 en R&D. Ses activités s'étendent de la production de LED jusqu'à la fabrication de luminaires complets pour divers marchés tels que l'agencement de magasin, les écoles, le médical, le routier, le tertiaire, le résidentiel... complétés par des solutions de pilotage par tablette et smartphone. Ont été appréciées les bonnes connaissances techniques, la maîtrise des process et des normes de cette entreprise dirigée par des docteurs en physique. Mêmes sentiments perçus lors de la visite du site de production d'alimentations de Moso Technologies Ltd (tous types d'alimentations électroniques pour LED, onduleurs pour installation photovoltaïques, ordinateurs, bornes de recharge pour véhicules électriques, etc.), qui emploie 1 500 personnes dont 50 en R&D uniquement pour la partie alimentations dédiées aux éclairages à LED. Ce n°2 de la fabrication d'alimentation possède un laboratoire d'essais aux normes internationales. Les entreprises visitées développaient une R&D similaire à celle développée en Europe, bénéficiant de budgets conséquents, soutenue par une volonté gouvernementale visant à encourager les collaboration internationales. Plusieurs projets chinois sont, d'ailleurs, en cours de développement, en France, avec celui de Shenan Inesa, en collaboration avec la société Arélis, dans la Meuse. Par ailleurs, le Chinois Ledus a acquis, en mai dernier, le club de football FC Sochaux-Montbéliard, afin notamment de favoriser la promotion de son savoir-faire et de ses produits sur le marché européen. La bagarre sur le terrain des GSA et GSB s'annonce féroce, avec à côté des lampes LED sous blister de Philips et d'Osram, l'arrivée des marques Duracell, Energizer, Polaroid ou encore Blaupunkt.

Roland Kuschnerw



Adieu le Package!



Wicop2 La première Led mondiale sans boîtier pour le General Lighting !
Excellente solution économique avec forte densité de flux et flexibilité de conception



SEOUL SEMICONDUCTOR

www.seoulsemicon.com