



Commerçants :
16 astuces pour faire
des économies
d'électricité grâce
à LLUM !



SOMMAIRE

Présentation de LLUM et de ses valeurs : LLUM votre fournisseur engagé

Pages 3 à 5

Focus sur la consommation des commerces en France

Pages 6 à 7

Podium des commerces les plus énergivores

Pages 8 à 9

Le point de départ : la nature de votre activité détermine vos principaux postes de consommation d'énergie.

Pages 10 et 18

FOCUS par activité

Pages 19 à 21

Vérifiez que vous avez opté pour la bonne puissance auprès de votre fournisseur d'énergie !

Page 22 à 23

Conclusion

Page 24

Je démarre



LLUM
votre fournisseur
engagé :

LLUM est le nouveau fournisseur catalan d'**électricité verte**. Créé par **David Gener**, un enfant de Prats de Mollo, ce dernier a fédéré les protagonistes de ce village afin de créer une **SEM** et d'en faire un village qui **tend vers l'autonomie énergétique en électricité renouvelable**.

C'est dans ce même esprit qu'il a fondé LLUM. Cette structure a été créée afin de redynamiser le territoire des Pyrénées-Orientales et de proposer une **alternative vraiment verte** aux habitants de la région mais également aux usagers d'ailleurs qui souhaitent s'assurer de la provenance de leur électricité.

L'offre LLUM parie sur les **énergies renouvelables** (hydraulique, solaire et biomasse) et surtout sur les circuits courts. 100% de l'électricité proposée par LLUM est garantie d'origine française. **LLUM** souhaite accompagner, dans un futur proche, des projets de production d'électricité renouvelable en Occitanie et dans les Pyrénées Orientales, afin de racheter son électricité en circuit court.

LLUM n'est pas un simple fournisseur d'électricité, ce nouvel acteur économique s'engage à **favoriser l'émergence de coopératives citoyennes d'électricité**. Ces coopératives citoyennes d'énergie sont des **structures décentralisées, écologiques et indépendantes** des grandes entreprises productrices d'énergie. Elles sont principalement organisées au niveau communal ou régional. Elles offrent la possibilité aux citoyens de **participer à la transition énergétique** en devenant sociétaires de projets installés à proximité directe de leur lieu de résidence.

Concrètement, **LLUM soutient 3 coopératives citoyennes** : Cat enr, Conflent Énergie et la ferme d'Escoums qui recevront une partie de ses bénéfices annuels.



Adopter **LLUM**, c'est aussi **participer indirectement au financement de trois associations** locales : **Terrain 2 Je, la Maison des Étoiles et l'Hopital de mon doudou**. Ces associations, au service des familles ayant un enfant hospitalisé, incarnent la vision de la **solidarité** que LLUM souhaite privilégier avant tout sur le territoire.

Vert, solidaire, en faveur des circuits courts, adopter LLUM, c'est aller plus loin dans sa démarche de **transition énergétique**, c'est adopter une philosophie vertueuse en faveur de la **protection de la planète** (et de votre portefeuille).

LLUM achète l'électricité **issue majoritairement de centrales hydro-électriques et photovoltaïques** installées dans la région. **LLUM** ne travaille qu'avec de petits producteurs locaux et est en négociation pour acheter, à partir de 2022, l'énergie produite pas des centrales hydro-électriques et photovoltaïques du département et accompagner des projets de production locale.

Pour les professionnels, la démarche d'adhésion à LLUM s'inscrit également dans le cadre de leur démarche **RSE (Responsabilité sociétale et environnementale)**.

Mais bien entendu, adopter une offre d'électricité verte ne suffit pas ! L'urgence climatique nous invite aujourd'hui à **repenser notre quotidien** afin de réduire notre impact écologique. Pour cela, chacun de nous doit commencer à **adopter des éco-gestes et à les intégrer à son quotidien**.

C'est pourquoi nous avons décidé de créer ce guide qui tente de répertorier tous les petits gestes du quotidien qui peuvent nous **aider à mieux consommer**, et donc, à réduire notre facture d'électricité en tant que commerçant.

L'idée n'est pas de se contraindre mais plutôt de **prendre conscience des pistes de progression** qui pourraient nous permettre de **consommer mieux** même au travail.



**Focus sur la
consommation
des commerces
en France :**

Selon les dernières études de l'**ADEME** (Agence de la transition énergétique), la **consommation moyenne d'un commerce** français est d'environ **300 KWh/m²/an**. Or l'**ADEME** affirme qu'il est possible de **réduire de moitié** cette consommation !

Les principaux postes de consommation des commerçants en France sont :

- L'**éclairage** représente environ 25 % de la facture énergétique.
- Le **chauffage** représente environ 22 %.
- La **ventilation** et la **climatisation** représentent 20 %.
- La **production de froid** pour la conservation des produits frais 33 %.



**Podium des
commerces les
plus énergivores :**

Selon l'activité et les pratiques des commerces, la **consommation peut varier énormément**. Mais certaines tendances sont observées. Sur le podium des commerces très gourmands en énergie, on retrouve :

Les boulangeries :

championnes absolues avec environ **100 MWh de consommation moyenne annuelle** !

Les **fours** tournent à plein régime la nuit, les **vitres frigorifiques** font la part belle aux créations gourmandes la journée, les viennoiseries exigent la **climatisation** en été et un air légèrement chauffé en hiver. Plus les **clients sont nombreux**, plus les **portes des frigos s'ouvrent et se ferment à intervalle régulier**.... Et les plages horaires d'ouverture sont très larges puisqu'il n'y a pas de dimanche en boulangerie.

Les garages et les carrossiers :

les Challengers avec environ **67,1 MWh de consommation moyenne annuelle** !

Avec une **consommation annuelle moyenne de 67,1 MWh d'électricité**, les garages sont également **énergivores** : l'utilisation de **ponts élévateur**, des **équilibreuses de roues** ou des **ciseaux encastrable** sont inhérentes à l'activité. De plus, les **réparations des moteurs** supposent souvent l'utilisation de **systèmes d'éclairage puissants et donc gourmands en énergie**.

Les restaurants :

les outsiders avec environ **54 MWh de consommation moyenne annuelle** !

Là aussi, on est en présence d'un commerce qui a **besoin de lumière et de chauffage** pour accueillir sa clientèle sur une large plage horaire. **Appareils de cuisson**, appareils dédiés à la **production de froid**, **machine à laver le linge et la vaisselle** font encore monter la consommation...

Comment entrer dans une dynamique d'économie d'énergie même dans son commerce ?

Est-il possible d'appliquer des éco-gestes sans entamer le confort de la clientèle ?

LLUM tente de vous expliquer que même au travail, les éco gestes peuvent faire la différence sur votre consommation finale.



**Le point de
départ : la nature
de votre activité
détermine vos
principaux
postes de
consommation
d'énergie.**

Tous les commerçants ne partagent pas les mêmes problématiques énergétiques. A titre d'exemple, un **boulangier** devra mener à bien une étude approfondie sur ses **fours** et ses **systèmes de cuisson**, alors qu'un **pressing** devra **centrer son attention** sur ses **machines à laver le linge** et plus généralement sur sa **consommation d'eau chaude...**

La **nature de votre activité** détermine donc les principaux postes de consommation d'énergie de votre commerce. Il est donc important d'**analyser vos besoins** et de **concentrer vos efforts** sur les **postes les plus énergivores**.

L'accueil du public dans votre commerce, suppose également un certain nombre de **contraintes légales**, qui sont, elles aussi, **consommatrices d'énergie** : l'**éclairage** des rayons et vitrines, le **chauffage**, la **production de froid** ou de **chaud**.

Dans ce guide, **LLUM** vous partage de **bonnes pratiques** afin que vous puissiez **limiter les gaspillages** inutiles. Sans se prendre la tête, la plupart de ces **"éco gestes"** tombent sous le sens mais ne font pas toujours partie de nos habitudes de commerçants.

Comprendre et intégrer ces **éco-gestes** progressivement, mène nécessairement à une **réduction de notre impact écologique**.
La bonne nouvelle, c'est que notre facture devrait, elle aussi, se réduire à peau de chagrin !



L'ÉCLAIRAGE



1- On privilégie l'éclairage naturel

L'**éclairage** est primordial pour **mettre en valeur les produits** mais un éclairage trop fort peut déplaire à vos clients. Mieux vaut **privilégier l'éclairage naturel**. Pour cela, misez sur des **couleurs claires pour votre mobilier ou vos peintures murales** et placez vos **produits phares près des sources de lumière naturelle**.

Si vous avez tout de même besoin de compléter l'éclairage naturel avec quelques sources de lumières artificielles, pensez à **investir** dans des **ampoules LED**, elles sont **plus onéreuses à l'achat** mais leur **durée de vie est bien supérieure** aux ampoules classiques.

L'**intensité de la lumière** est également importante. Selon la **norme NF EN 12464-1** relative au niveau d'**éclairage moyen** dans les commerces, **300 lumens sont suffisants pour la zone de vente** alors que **500 lumens sont recommandés pour la zone d'encaissement ou d'emballage**.

Enfin la **température de couleur** de vos lampes est également importante pour le confort de vos clients. Il faut savoir que **plus la température d'une lampe est haute, plus la couleur de la lumière va tendre vers le bleu**. Pour un **éclairage plus doux** et des couleurs tendant vers les jaunes, une **température inférieure ou égale à 3000 sur l'échelle de Kelvin est suffisante** (Pour calculer 1 Kelvin, il faut ôter 273 à la température en degré Celsius)

2- On éteint toute la nuit !

Dans certaines **grandes villes** comme Paris, la **législation** vient **encadrer l'éclairage de nuit** mais dans d'autres, les propriétaires sont libres de faire ce qu'ils veulent.

Dans tous les cas, nous vous recommandons d'**éteindre votre vitrine ou votre enseigne une heure après votre horaire de fermeture**, de cette manière si un client se présente, il pourra prendre connaissance des horaires d'ouverture sans difficulté.

Au-delà, il est **inutile de laisser allumer votre vitrine ou votre enseigne, toute la nuit** : l'économie d'énergie annuelle est substantielle et la planète ne s'en portera pas plus mal !

LE CHAUFFAGE



3-Pas de petite économie en matière d'installation !

S'il est incontournable pour assurer le confort de votre clientèle, il peut vite devenir une **source de coût importante**. Une bonne **isolation** alliée à un **système de chauffage performant** (chaudière à condensation ou pompe à chaleur) est la meilleure solution pour **limiter votre consommation**.

En d'autres termes, en matière de chauffage les petites économies de matériel ne sont pas rentables. Pour éviter la surconsommation hivernale, mieux vaut **refaire son isolation et son système**.

4-En hiver : 19° pas plus, pas moins !

Une **température moyenne de 19° est suffisante** pour être confortable. Le soir, inutile de maintenir la température, vous pouvez baisser de quelques degrés. De cette manière l'espace n'aura pas le temps de refroidir mais vous économiserez de précieux kWh sur votre facture finale.

5- Et pourquoi pas un thermostat programmable ?

Équiper votre commerce d'un thermostat vous permettra de programmer la température en fonction des besoins de votre clientèle. En faisant ainsi **évoluer la température** de votre commerce **progressivement**, vous pouvez **économiser jusqu'à 15% d'énergie**. En effet, les convecteurs surconsomment à l'allumage. Si vous maintenez dans votre commerce une **température à peu près constante**, votre convecteur ne sera jamais en surconsommation et cela se verra immédiatement sur votre facture. Il vaut mieux maintenir une chaleur constante plutôt que d'éteindre et rallumer le chauffage lorsque vous arrivez le matin pour ouvrir.

6- Toujours bien ventiler !

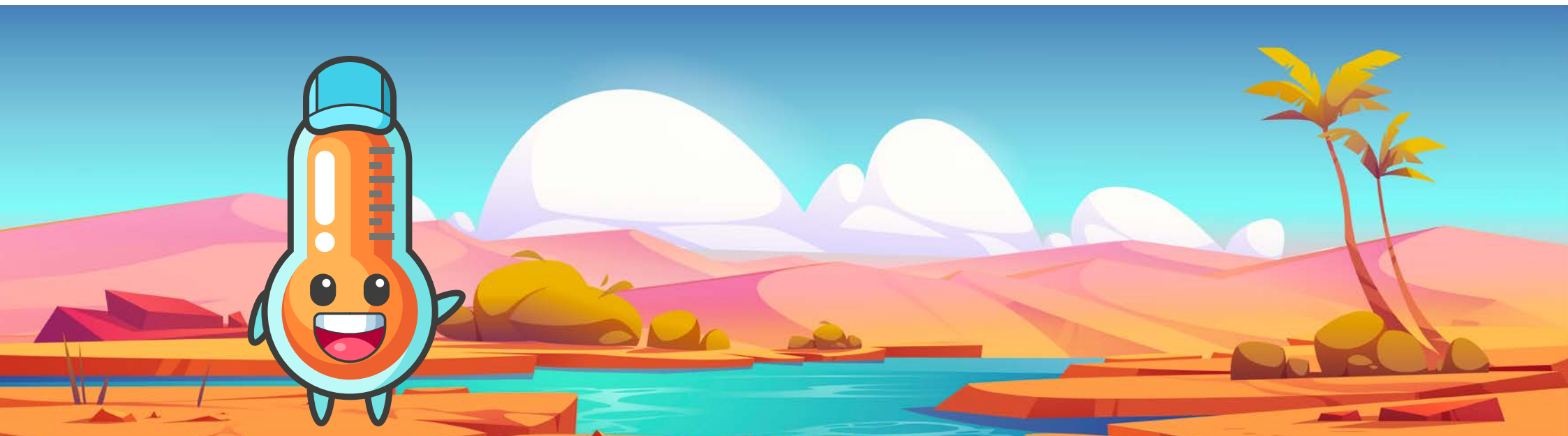
La condensation naturellement créée par la chaleur des corps des visiteurs a tendance à provoquer un phénomène d'humidité. **Aérer votre local** régulièrement pendant 5 minutes, permet de **limiter l'humidité** et de **renouveler votre air** sans pour autant faire chuter complètement la température.

7- Une VMC nickel !

Enfin, **si votre local est équipé de VMC**, pensez à la **nettoyer régulièrement**. Un moteur encrassé aura tendance à surconsommer sans bien renouveler l'air de l'espace.

LA VENTILATION ET LA CLIMATISATION

En été, la **ventilation ou la climatisation** créent des conditions agréables pour votre clientèle.



8- En été, on s'isole aussi !

Si vous utilisez la **climatisation**, pensez à imaginer un système de porte étanche. Afin de ne pas surconsommer, il suffit que la température de votre climatiseur soit de **5 degrés inférieurs à la température extérieure** pour créer une différence de température agréable pour votre clientèle. Un trop **grand écart de températures se révèle inconfortable**.

9- On mise sur les ventilations double flux

Si vous **ventilez uniquement**, les **ventilations double flux** récupèrent les calories présentes dans l'air sortant, elles sont donc **moins énergivores**.

LA PRODUCTION DE FROID

Dans les commerces de **produits frais**, certaines règles doivent être rappelées



10- Le chaud toujours loin du froid ! Il faut **éviter le contact d'un appareil qui produit du froid avec une source de chaleur**. Cela peut faire dysfonctionner l'équipement et entraîner une surconsommation.

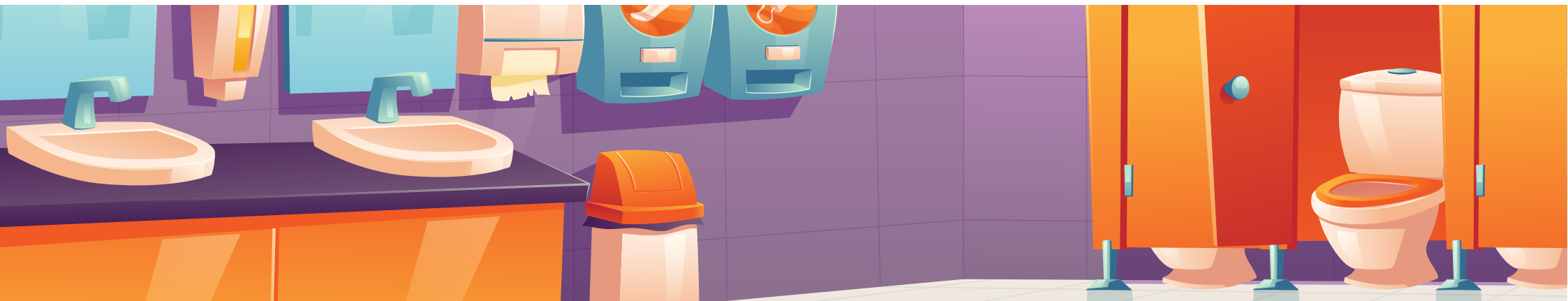
11- La maintenance, clef de l'économie ! Si vous ventilez uniquement, les ventilations double flux récupèrent les calories présentes dans l'air sortant, elles sont donc moins énergivores.

12- On réfléchit avant d'ouvrir ! Il faut **limiter** autant que possible les **ouvertures des installations frigorifiques ou de congélation**.

13- On ne lustre jamais assez ses frigos ! Nettoyer la grille de son réfrigérateur participe à son **bon fonctionnement** comme le **dégivrer tous les trois mois**. Il ne faut pas hésiter à ajouter des protections nocturnes pour limiter encore plus la déperdition. Si vous renouvelez vos installations, optez pour des **appareils qui vous permettent de bénéficier d'un certificat d'économie d'énergie (A++)**, cela peut vous permettre de bénéficier de primes.

L'EAU CHAUDE SANITAIRE

L'eau chaude sanitaire est un autre poste sur lequel il est possible de faire des économies d'énergie. Elle pèse à **hauteur de 6% sur la facture annuelle des commerces**. Il s'agit de l'eau chaude utilisée pour se laver les mains mais aussi pour nettoyer les autres usages courants du commerce. Certains éco-gestes permettent là aussi de faire des économies d'énergie

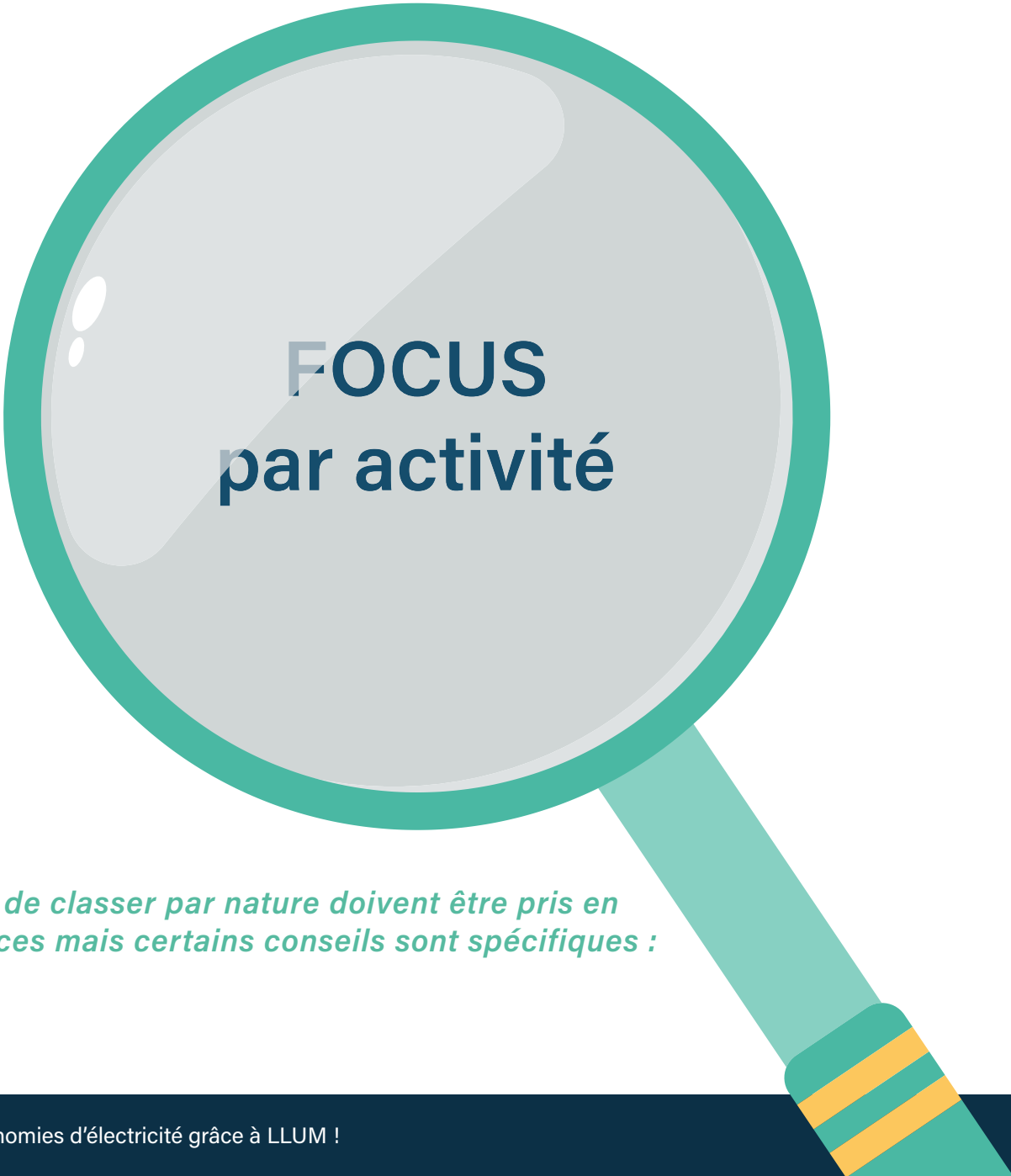


14- On se rue sur les éco-mousseurs ! L'installation d'un éco-mousseur permet de **réduire la consommation de 60 %** pour un investissement d'environ 15 euros !

15- On règle la température maximale du chauffe-eau sur 55° : au-delà de cette température il y a un **risque de brûlure**, éviter les risques inutiles tout en maîtrisant votre facture !

16- On entretient bien sa chaudière : un bon entretien de chaudière permet de **réduire sa facture de 8 à 12%** en garantissant un fonctionnement optimal de l'appareil.

Enfin, si vous avez encore des doutes sur l'**optimisation de votre installation**, vous pouvez **faire appel à un expert**. Chez **LLUM**, nous sommes là pour **vous conseiller** et vous aider à **évaluer la puissance dont votre commerce a besoin** afin de vous proposer l'**abonnement le plus avantageux**. Et pas question de vous appliquer des tarifs élevés, pour les professionnels nous sommes **entre 8 et 10 % moins chers que les autres fournisseurs ! (A++)**, cela peut vous permettre de bénéficier de primes.



FOCUS par activité

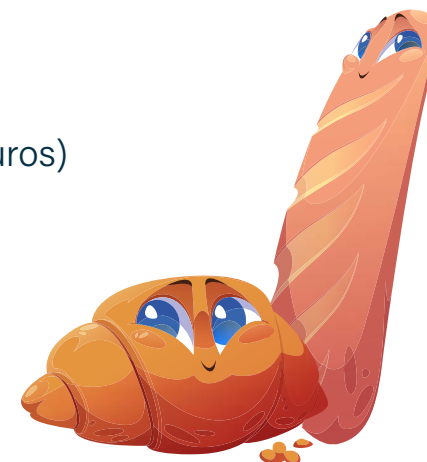
Les conseils que nous venons de classer par nature doivent être pris en compte pour tous les commerces mais certains conseils sont spécifiques :

POUR LES BOULANGERS :

Les **boulangers** peuvent économiser l'énergie en essayant d'**optimiser leur utilisation du four**. Un investissement dans **un four à granulés, de bois** peut permettre une **économie de 50 %** sur votre facture, si l'investissement de base peut paraître onéreux (il faut compter en moyenne 45000 euros) cet investissement est **en moyenne amorti sous trois ans**. L'autre alternative est le four à gaz, mais il vous laisse tributaire des évolutions tarifaires.

Coté éco gestes, pensez à :

- Installer des économiseurs sur vos plaques de cuisson (ils coûtent seulement une dizaine d'euros)
- Privilégier l'utilisation de casseroles à fond plat munies de couvercle.
- Nettoyer l'intérieur et l'extérieur (grille) de vos frigos le plus régulièrement possible.
- Ramoner régulièrement les conduits de fumées.
- N'oubliez pas de nettoyer les grilles de vos VMC.



POUR LES CARROSSIERS :



Pour un **carrossier**, les deux postes de travail les plus énergivores sont le **séchage et la ventilation**. En effet le séchage peut représenter jusqu'à 75 % de votre consommation, la quasi totalité des 25 % restant correspond, quant à eux, au poste de ventilation.

Pour le **séchage**, analysez votre cadence de production et optez pour le **séchage par catalyse**, par **ultra violet**, par **infrarouge** ou pour le **séchage traditionnel**. Dans tous les cas, avant de mettre en route votre cabine, réfléchissez à comment optimiser votre consommation. Concernant l'**aération**, opter pour un **système de ventilation performant** qui constitue une opportunité d'économies d'énergie, par exemple en privilégiant les ventilateurs à réaction ou en adaptant l'intensité de la ventilation à l'activité dans l'atelier.

POUR LES RESTAURATEURS :

La facture moyenne des restaurateurs français est de 3000 euros par an et elle peut atteindre des sommets bien plus élevés pour ceux qui exploitent de grandes surfaces...

Selon l'**Ademe**, il est possible de **réduire sa consommation de 50 %** sur la **production de chaud** et **jusqu'à 20 %** sur la **production de froid** en appliquant ces gestes simples :

- **Éviter d'ouvrir le four à tout bout de champ** ! La température peut baisser de 5 degrés en une seule ouverture intempestive !!!
- **Optimiser la température de votre friteuse** : inutile de la programmer au dessus de 177°
- **Utiliser des couvercles sur vos casseroles** ! On dirait qu'il s'agit d'un détail mais ils permettent d'économiser jusqu'à 75% d'énergie lors d'une cuisson.
- Ne lésinez pas sur l'**entretien de vos appareils** afin de ne pas favoriser leur **surconsommation** (nettoyez très régulièrement les grilles de vos frigo, vos fours etc...).





**Vérifiez que
vous avez opté
pour la bonne
puissance
auprès de votre
fournisseur
d'énergie !**

Afin de faire **encore plus d'économie**, il faut veiller à opter pour l'**abonnement le plus adapté à vos besoins**. Pour vous simplifier la tâche, **LLUM** a mis en place **3 offres simples** qui correspondent à **trois puissances distinctes**. Il vous suffit donc de faire un récapitulatif de vos dernières factures pour estimer la puissance dont vous avez besoin.

OFFRE PRO AZUR : «DE 3 À 36 KVA» :

Cette offre sera **sur mesure** pour les **TPE**, les **commerçants** ou les **artisans** qui ont une **petite consommation** comparable à celle d'un particulier. **Il ne faut pas sous-estimer la puissance dont vous avez besoin**, car sinon vous vous exposez à faire disjoncter régulièrement votre installation. Votre compteur doit être adapté à la puissance que nécessitent les installations de votre commerce (type C5).

OFFRE PRO OR : DE 42 À 100 KVA :

Cet abonnement est adapté aux professionnels qui ont des besoins spécifiques (**boulangers, carrossiers**) ou pour **les petits industriels** ayant une consommation inférieure à 100 kVa (type C4).

OFFRE PRO GRENAT : AU DELÀ DE 100 KVA :

En général, ce type d'abonnement est **réservé aux industriels**, aux grands **groupes tertiaires** ou aux **collectivités locales** pour répondre à des besoins électriques supérieurs à 100 kVa (type C2, C3 et C4).

CONCLUSION

Ces éco-gestes relèvent plus du bon sens que de la contrainte. Et si vous avez d'autres problématiques d'électricité, n'hésitez pas à vous rapprocher du [service client de LLUM](#). Basés dans les Pyrénées Orientales, les salariés du service client de LLUM ont reçu une formation sur mesure pour devenir incollables sur l'électricité, les économies d'énergie et l'optimisation de la consommation des commerçants.



🔍 llum.fr

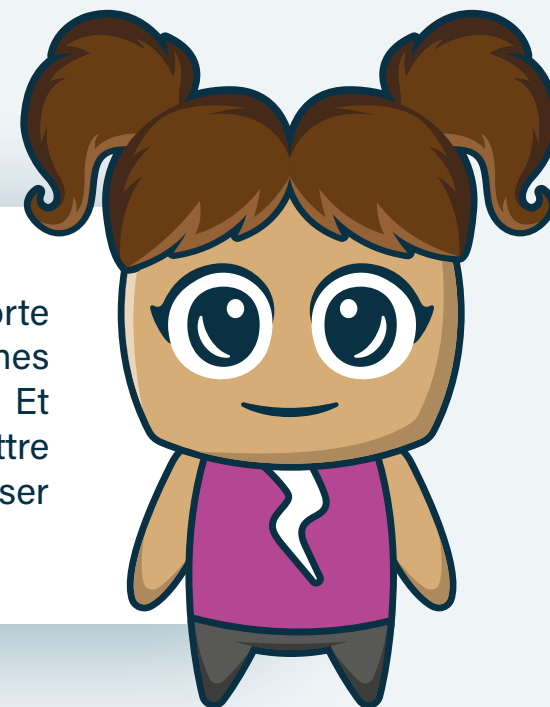


Souscrivez
dès maintenant
chez LLUM **ici**



CARINE RODA

Carine Roda, associée au projet LLUM, est spécialiste en ressources humaines. Forte d'une expérience de plus de 15 ans dans ce domaine, Carine partage les mêmes convictions que David Gener concernant la redynamisation du territoire catalan. Et ça n'est pas pour rien si ces deux là sont amis depuis toujours ! Ils souhaitent mettre leur connaissance du territoire et du tissu local au service de LLUM afin de favoriser la transition énergétique des Pyrénées-Orientales.



DAVID GENER

Administrateur de structures de génie électrique et industriel, il dédie son temps libre à une passion depuis toujours : militer pour redynamiser les territoires locaux à travers la mise en autonomie énergétique de son village natal, Prats de Mollo. Instigateur et promoteur du projet "Sem Prats ENr"*, la régie électrique du village, il fédère ses protagonistes et crée un partenariat privé-public citoyen. La suite, c'est LLUM ! Décliner ce modèle à un territoire plus vaste, créer un réseau de fournisseurs locaux, favoriser la transition énergétique des Pyrénées Orientales, créer un réseau de production local basé sur des circuits courts et verts, voilà l'ADN de LLUM.

