

Ville de Saint-Sauveur

FICHES THÉMATIQUES

LES FAÇADES COMMERCIALES / LES ENSEIGNES / LES VITRINES COMMERCIALES

AMÉNAGER UN TERRAIN COMMERCIAL / CONSTRUIRE ET RÉNOVER DANS LES SECTEURS ANCIENS





LES VITRINES COMMERCIALES

La vitrine représente le premier élément que les passants, éventuels clients, perçoivent avant d'entrer dans le magasin. C'est un espace publicitaire dynamique qui reflète et donne une image positive du commerce. Une vitrine bien aménagée et attrayante contribue à dynamiser les artères commerciales de Saint-Sauveur.

SOIGNER LA COMPOSITION

L'objectif principal de la vitrine est de capter l'attention des passants, souvent pressés, afin de leur donner envie de découvrir les produits dans le magasin. Pour une vitrine soignée et attrayante, savoir choisir et positionner judicieusement les objets exposés est une étape clé.

- Sélectionner soigneusement les produits à mettre de l'avant. Il ne s'agit pas de montrer tous les produits offerts, mais plutôt de miser sur un ou quelques produits vedettes qui incitent le client à entrer voir la gamme complète. Créer un point d'intérêt dans la composition.
- Ne pas surcharger la vitrine. Elle doit demeurer simple et aérée. Si le regard du passant est dispersé, l'impact sera moindre. Un étalage ordonné est apprécié, car il permet au client de mieux capter l'information.
- L'efficacité se trouve souvent dans l'ambiance créée : ajouter un éclairage mettant en valeur le produit, ajouter un fond qui dissimule l'intérieur de la boutique, compléter la mise en scène avec quelques éléments collés dans le vitrage, etc.

Selon la vocation du commerce, les vitrines peuvent servir à exposer certains articles, à créer une atmosphère, ou simplement à y inscrire le nom du commerce. Dans tous les cas, leur composition devrait être de qualité et de conception soignée. ▼



CHOIX DES COULEURS

Un choix de couleurs appropriées contribue à transmettre des émotions et à créer des ambiances. Il s'agit d'atteindre un juste équilibre, car une surabondance de couleurs sème la confusion et le contraire donne une mise en scène fade. Le choix des couleurs s'applique aux objets sélectionnés, aux murs et à l'éclairage.

ÉCLAIRAGE

L'éclairage d'une vitrine contribue énormément à attirer l'attention du client vers le magasin, en mettant en valeur les produits exposés. Le système d'éclairage doit créer une atmosphère afin d'apporter une identité aux articles exposés. Étudier l'éclairage de la vitrine et veiller à ce que l'étalage soit parfaitement éclairé la nuit comme le jour.

- Orienter convenablement la lumière, sans éblouir les passants. Diriger l'éclairage vers l'arrière de la vitrine. Le faisceau doit projeter la lumière, de préférence, du haut vers le bas.
- Choisir une couleur et une intensité d'éclairage qui mettent en valeur les produits et qui subliment leurs couleurs. Jouer avec les ombres.
- Camoufler les fils et les dispositifs de fixation d'éclairage pour une finition soignée.



▲ L'aménagement de végétation contribue à mettre en valeur les vitrines.

Utilisés judicieusement, les autocollants pour vitrage peuvent servir à véhiculer un message tout en complétant harmonieusement la composition de la vitrine. Éviter toutefois de masquer tout le vitrage et s'assurer de respecter la réglementation.



L'éclairage joue un rôle majeur dans la mise en valeur des vitrines et a un impact également sur l'aspect global de la façade du bâtiment.

PLANIFIER UN PROJET D'AMÉNAGEMENT DE VITRINE

Lors d'un aménagement de vitrines commerciales, certains critères peuvent s'appliquer sur l'emploi d'autocollants. Il est important de se renseigner auprès du service d'urbanisme quant à la réglementation à respecter.

CONSULTER UN PROFESSIONNEL

Si vous êtes en panne d'inspiration, il peut être intéressant de faire appel aux services d'un étalagiste ou d'un décorateur d'intérieur. Ils pourront créer un concept original, vous aider à sélectionner les produits à mettre en valeur, conceptualiser un éclairage professionnel, créer une atmosphère reflétant l'image de votre commerce, etc. qui sauront attirer la clientèle.

RENOUVELER LA THÉMATIQUE

Comme le client recherche généralement de la nouveauté, renouveler régulièrement la vitrine pour attirer constamment son regard. Le renouvellement peut être en lien avec l'offre promotionnelle, la saison, une fête ou un événement particulier, etc.

Avant de finaliser la vitrine, prendre du recul : sortir du magasin et regarder depuis le trottoir opposé pour vérifier que les objets mis en scène sont visibles. La vitrine doit donner envie de pousser la porte du magasin.

