

Lumon - Podcast sur le développement durable :
Maria Espinoll Arevalo

BNP Paribas Personal Finance vous présente On The Way, le podcast qui explore les différentes façons de consommer de manière responsable. Entrepreneurs, représentants du secteur privé ou chercheurs : On The Way donne la parole à tous les acteurs qui chaque jour, contribuent au développement d'une consommation plus durable. Nous vous souhaitons la bienvenue et espérons que vous prendrez plaisir à nous écouter

Bonjour à tous ! Je me présente : je m'appelle María Espinoll Arevalo. Je suis ravie d'être avec vous aujourd'hui. Je fais partie de l'équipe Lumon. Depuis que je travaille chez Lumon, ma vie a complètement changé, car mon travail et le contact humain sont pour moi de grandes sources de motivation.

Pour nous, la question du développement durable est plus qu'une simple nécessité : elle nous aide à améliorer notre environnement. Chez Lumon, la question du développement durable est intrinsèquement liée à nos activités, car nous pensons qu'elle est cruciale. Aujourd'hui, nous allons parler un peu de développement durable et de notre produit, de la manière dont nous contribuons à améliorer la qualité de vie des individus.

Avec les rideaux de verre Lumon, nous transformons les terrasses en espaces dont vous pouvez profiter toute l'année. Nous offrons non seulement une sensation de confort, mais nous améliorons également l'efficacité énergétique de tous les ménages. Grâce à notre produit, nous sommes en mesure d'augmenter la durée de vie des maisons et leur valeur. Nous revalorisons les maisons et nous étendons l'espace vitré. Avec Lumon, nous vous aidons à avoir une façade plus moderne et plus propre où vous pouvez avoir une terrasse et en profiter.

Nous y parvenons grâce à des rideaux de verre, que nous installons dans les maisons afin d'améliorer leur efficacité énergétique. Nous sommes en charge du processus d'installation, car nous sommes la seule entreprise du secteur à concevoir le produit, à le commercialiser, à l'installer et à fournir un service de maintenance à long terme.

Le produit fonctionne comme une façade ventilée, qui crée une chambre d'air entre l'extérieur et la fenêtre. Cela permet de garder une bonne température à l'intérieur. Si nous parvenons à chauffer l'intérieur de la terrasse de 8 degrés en hiver, nous obtiendrons une température plus élevée à l'intérieur de la maison. Avec l'auvent en été, c'est la même chose. Nous n'avons pas besoin d'activer la climatisation à l'intérieur de la maison. Nous pouvons ainsi réduire les coûts.

Grâce aux économies d'énergie réalisées, nous pouvons constater l'impact positif de nos produits. En Espagne, nous avons également réalisé différentes études qui indiquent que la valeur moyenne permet une économie de 34 %.

Chez Lumon, nous améliorons les maisons de nos clients en réduisant les besoins de réparation des façades, nous augmentons la valeur de la propriété en vue d'une éventuelle vente et nous créons plus d'espace qui peut être utilisé tout au long de l'année.

Il est très important pour nous que les propriétaires puissent comprendre le processus, et être conscients des économies qui sont générées à long terme. Par exemple, pour pouvoir mener des nouveaux projets de construction de la manière la plus claire qui soit, nous notons l'orientation, la taille et les valeurs des fenêtres. Avec ces données, notre calculateur nous indique les économies que nous produirons. Il est évident que des modifications peuvent être apportées en fonction des conditions météorologiques. Si nous avons soudainement beaucoup de jours nuageux en hiver, les valeurs seront différentes par rapport aux jours ensoleillés.

L'entretien du produit est essentiel pour garantir sa durabilité sur le long terme. Comme pour tout produit, le fait de le garder propre et d'en lubrifier la partie supérieure au moins une fois par an permet de prolonger sa durée de vie, d'améliorer son efficacité et de faire

des économies. Ainsi, le premier système installé en Espagne a plus de 30 ans et fonctionne parfaitement.

Lorsqu'on investit dans des travaux de rénovation énergétique, il est important de chercher des solutions qui améliorent les maisons non seulement sur le plan de l'efficacité énergétique, mais aussi sur le plan esthétique. Mais surtout, ce système devrait nous aider à utiliser davantage des espaces que nous n'utilisons pas, et à augmenter la valeur des maisons.

Chez Lumon, nous avons recueilli des millions de témoignages de clients satisfaits de nos services, que vous pouvez lire sur notre chaîne YouTube Lumon Spain, sur notre site web lumon.es ou sur nos réseaux sociaux.

Si je devais en choisir quelques-uns, j'opterais pour ceux qui ont eu lieu pendant la pandémie. Lorsque nous ne pouvions pas sortir dans la rue et que beaucoup de nos clients nous écrivaient sur les réseaux sociaux. Ils nous ont envoyé de nombreuses vidéos de toutes les activités qu'ils faisaient sur leurs terrasses, notamment avec leurs enfants. Les clients nous ont avoué eux-mêmes qu'ils disposaient d'un espace où les enfants avaient l'impression d'être à l'extérieur, mais dans lesquels eux, en tant que parents avaient la tranquillité d'esprit de savoir que leurs enfants étaient en sécurité. J'ai en tête des vidéos d'enfants qui jouent au football et utilisent le verre comme cage. Tout le monde était étonné de voir que ces ballons n'ont même pas pu égratigner notre vitrage. Nous avons vu des gens faire leurs devoirs sur les terrasses, faire des cours de gymnastique, faire des acrobaties sur des châteaux gonflables ou faire du télétravail. Tout cela a pour but d'améliorer les maisons et d'agrandir l'espace de vie.

En tant qu'entreprise, lorsque nous fabriquons des produits sur mesure, nous sommes plus exigeants que d'autres qui fabriquent des produits standard. Pour y remédier, nous nous appuyons sur nos valeurs : nous sommes toujours faciles à contacter, nous tenons nos engagements et nous construisons l'avenir ensemble. « Ensemble » inclut le client. Lorsqu'il est satisfait, c'est lui qui nous permet d'aller de l'avant. Lorsqu'un client est mécontent, nous saisissons cette opportunité pour nous améliorer. Nous prenons les finitions très au sérieux et nous parvenons toujours à répondre à toutes les attentes de nos clients.

Nous savons que de grands défis nous attendent, mais nous disposons des outils nécessaires pour les relever. Nous nous efforçons de nous tenir au fait des derniers développements, tendances et technologies. Nous cherchons constamment à nous améliorer et, surtout, nous plaçons le client au cœur de nos activités. C'est lui qui donne le ton. Pour cela, il est essentiel de réaliser des bénéfices afin de les réinvestir pour nous améliorer et assurer une croissance constante.

Nous travaillons actuellement sur de nouveaux projets, tels que la modernisation des façades. Nous prenons des bâtiments existants et leur donnons vie, en les rendant plus durables, en créant plus d'espace, en améliorant leur esthétique et en augmentant leur valeur.

En fin de compte, ce que nous recherchons, c'est que la durabilité soit un élément qui ajoute de la valeur à la maison, en particulier sur le long terme. Nous voulons améliorer non seulement l'efficacité énergétique, mais aussi le quotidien de nos clients.

J'espère que cette courte présentation vous a permis d'en apprendre un peu plus sur Lumon et sur notre objectif d'améliorer la vie de nos clients, de rendre les maisons plus durables et plus agréables. Ce fut un plaisir de participer à ce podcast en votre compagnie. Au revoir.

Vous pouvez retrouver tous les épisodes de On The Way sur vos plateformes de podcast préférées, ainsi que sur le site : personal-finance.bnpparibas. Tous les liens ou les références mentionnés par nos invités peuvent être retrouvés dans le texte d'introduction de chaque épisode. Si vous souhaitez à votre tour prendre la parole dans notre podcast et nous raconter votre histoire, contactez nicolas.meunier@bnpparibas.com. À très vite.