

La vitrine fait la promotion continue d'une entreprise. À cet égard, il faut la garder visible en tout temps et l'éclairer de soir comme de nuit. Cet éclairage participe également à l'ambiance de la rue et incite le consommateur à revenir de jour.

# Les vitrines

Votre vitrine signale aux passants votre présence sur la rue. Elle les interpelle, les séduit, les invite à entrer et à acheter. Profitez-en, faites les rêver !

Votre vitrine fait partie intégrante de votre commerce et en annonce même la couleur. Elle est une signature qui enrichit le caractère de votre magasin et en assure la réussite. Elle contribue au cachet de votre rue et fait partie de l'image d'ensemble du quartier commercial. En somme, votre vitrine est une carte d'affaires et une publicité permanentes. Voici quelques principes incontournables pour vous guider dans l'aménagement de votre vitrine.



Deux exemples, un banal et l'autre réussi, qui illustrent avec à propos comment un commerçant peut prendre avantage judicieusement de l'espace aménageable de ses vitrines pour interpeller le consommateur et comme, dans la photo de droite, parler de l'histoire et de la notoriété de son entreprise.



# Les vitrines



- A) Jeu de mots, association d'idées font de cet aménagement de vitrine un aménagement simple, efficace et percutant : l'effet est réussi et le désir du consommateur avivé.
- B) Des objets authentiques associés à de semblables objets surdimensionnés créent un élément de surprise et d'intérêt favorable à la rétention du consommateur.
- C) L'éclairage doit être conçu avec soin pour mettre en valeur les produits mis en scène tout en évitant d'aveugler ou d'incommoder le piéton attiré par la vitrine. Les réflecteurs camouflés à la vue doivent être dirigés vers l'intérieur et mettre en évidence les éléments clés de l'aménagement.

## 1 CONNAÎTRE VOTRE CLIENTÈLE ET PIQUER SA CURIOSITÉ

Cherchez d'abord à connaître votre clientèle. Des touristes ? Des promeneurs du dimanche ? Des adolescents ? N'oubliez pas : tout passant est un acheteur potentiel. En aménageant votre vitrine, mettez-vous dans la peau de vos clients actuels et potentiels : trouvez réponse à leurs besoins, suscitez leur curiosité et incitez-les à entrer !

## 2 CHOISIR UN MESSAGE CLAIR

Réfléchissez aux produits que vous vendez, aux services que vous offrez. Comment les mettez-vous en valeur ? Avec des vitrines thématiques (produits d'autos, voyages dans le Sud, livres culinaires, etc.) ? En fonction d'une atmosphère que vous voulez créer (confortable, élégant, intellectuel, sportif...) ? Sachez identifier le message que vous désirez faire passer. Sélectionnez les produits les plus attrayants et limitez-vous à un thème ou à une idée principale. Évitez de surcharger votre vitrine : l'efficacité se trouve souvent dans la sobriété et surtout dans l'ambiance créée. Si vous avez plusieurs idées à faire passer, songez alors à présenter des vitrines temporaires. Elles révèlent l'originalité et le dynamisme du commerçant.

## 3 PLANIFIER L'AMÉNAGEMENT

Planifiez à long terme. Prévoyez des vitrines saisonnières, d'autres adaptées aux fêtes légales ou locales, ou qui annoncent même vos propres anniversaires ! Un étalage bien fait et bien entretenu pourra être réutilisé pendant plusieurs années. À Noël, à Pâques ou à l'Halloween, l'étalage deviendra même un élément-signal du temps de ces fêtes et cela vous permettra d'en amortir les coûts.

## 4 SONGER À L'HARMONIE

L'immeuble et la vitrine doivent former une unité harmonieuse et séduisante. Voyez votre vitrine comme une mise en scène, un grand tableau encadré par votre façade commerciale et comme pour un tableau, planifiez la composition de votre étalage.

Créez un point d'intérêt dans votre composition. Votre décor de présentation doit miser sur peu d'éléments autour desquels vous devez créer une atmosphère et présenter un message clair, facile à lire. Il n'est pas conseillé de surcharger la vitrine dans le but de montrer un éventail le plus complet possible des produits que vous offrez. Miser plutôt sur un produit vedette et incitez le client à entrer pour voir la gamme complète. N'hésitez pas à tenter plusieurs expériences d'aménagement. Et demandez l'avis de vos clients !

## 5 ENTREtenir SA VITRINE

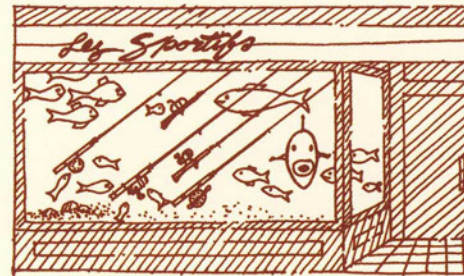
Non seulement la vitrine doit être convenablement nettoyée avant d'aménager l'étalage, mais elle doit être époussetée régulièrement. Les vitres doivent être impeccables en tout temps !

## 6 GARDEZ ÉCLAIRÉE VOTRE VITRINE

Votre vitrine est à la vue de tous, le jour et la nuit. Profitez-en. Faites une mise en scène avec votre éclairage en prenant soin de bien orienter la source lumineuse pour ne pas éblouir les passants. L'éclairage doit être dirigé vers l'arrière de la vitrine et le faisceau doit projeter la lumière, de préférence, du haut vers le bas. Aussi, pour une finition soignée, camoufflez les fixtures d'éclairage. Mettez l'accent sur les jeux d'ombre, les contrastes. Les passants du soir seront incités à revenir le jour... Si vous leur montrez vos produits !

## 7 CRÉER DE L'ÉMOTION AVEC LA COULEUR

La couleur contribue à harmoniser votre étalage. Vous pouvez même agencer les couleurs de vos produits avec celles de votre immeuble. Il s'agit d'atteindre un juste équilibre car une surabondance de couleurs sème la confusion et le contraire donne un tableau fade. Saviez-vous que les couleurs ont aussi leur propre personnalité ? Le rouge et le jaune sont des couleurs toniques, vivantes, éclatantes ; le bleu et le vert inspirent la quiétude, la fraîcheur, le calme. Le choix de couleurs approprié peut vous aider à transmettre des émotions, à créer des ambiances. Utilisez-les judicieusement pour en tirer partie !



Comme dans une mise en scène de théâtre, l'aménagement doit réussir à présenter, avec imagination et créativité, un tableau animé qui raconte une page de la vie quotidienne où les produits offerts apparaissent associés à un moment heureux et désirable.

## 8 IDÉES ET TRUCS PRATIQUES

1. Attirez l'attention des passants en les surprenant. N'hésitez pas à introduire dans votre décor un élément insolite ou associez-vous avec un autre commerçant qui vend des produits complémentaires pouvant servir à mettre en valeur vos propres produits. Présentez vos produits d'une manière originale : un vélo à la verticale, une chaise à l'envers... L'inusité attire l'attention, interpelle le passant.
2. Mettez de la vie, du mouvement dans votre vitrine : des mannequins à deux dimensions, en carton, coûtent peu et créent un lien direct avec les clients. Mettez en scène des personnages, des vacanciers sur la plage, des sportifs en vélo, une optométriste et ses clients...
3. Si votre étalage comprend des mots ou des prix, assurez-vous que les affiches se marient bien à l'ensemble. Choisissez un lettrage et une couleur qui ne prédominent pas sur vos articles. Comme pour les couleurs, consultez un étalagiste qui saura vous aiguiller sur la bonne voie ou confirmer vos choix.

En somme, votre vitrine sert à faire la promotion de vos produits et à présenter, à la vue du piéton, l'excellence, la qualité et la nature de ce que vous offrez. Soyez-en fier !

ING 

Société  
d'habitation

Québec 

On prépare l'avenir

Partenaires de la réalisation des fiches-conseils.