



“PIONEERING” PRODUCTS

In production terms, using Italian design and expertise standards demands high-quality manufacturing and finishing processes as well as the use of recyclable materials that offer reduced carbon footprint. “These imperatives contribute to the design of ‘pioneering’ products, compatible with cutting-edge lighting technologies, developed from the experience acquired in the constantly changing electronic components industry,” says Antonio Nova. The goal? Functionalities that offer flexible solutions. Case in point: The “Motolux” range of motorized products, with Bluetooth control; customized LED modules, facilitating maintenance operations; high performance COB (Chip On Board, LED on motherboard); drivers incorporating a remote lighting control manager. (See p. 36-37)

BLUELITE

Le sur-mesure d’un « artisan lighting »

« Question « catalogue », nous avons vite compris qu’il ne servait pas à grand-chose, nos clients, très créatifs, ne se satisfaisant pas du standard. » Cette conviction, martelée par Bruno Napoli, Business développement manager de Bluelite, a conduit l’entreprise à développer le sur-mesure au niveau taille, forme du profilé, fournisseur de chip LED, température et rendu de couleur, optiques/diffuseurs... « On écoute et on réalise ce que souhaitent les clients. » Bien sûr, poursuit-il, cette démarche perturbe de temps en temps les lighting designers qui aiment bien chercher l’inspiration en feuilletant un « bon vieux » catalogue. « C’est pourquoi, nous essayons de les faire venir, avec nous, dans des salons, en Asie, pour qu’ils soient au plus près des tendances technologiques », souligne Bruno Napoli, lui-même implanté à Hong Kong. Y sont visités les sous-traitants fabriquant les pièces détachées que les grandes marques assemblent.

« DRIVER » SA DIFFÉRENCE

Actuellement, Bluelite travaille au projet Lighting for Good. « On y présentera d’ailleurs quelque chose de bien sympathique à New York. » Produisant des drivers presque exclusivement pour ses propres besoins, le constructeur se définit comme très différents des autres fabricants. « Nous sommes des sortes d’artisans, ne réalisant pratiquement que du sur-mesure, spécialisés sur le marché des boutiques de luxe, tant en extérieur qu’en intérieur. » Le constructeur ne propose pas, par exemple, le mini-driver tenant dans la main que tous affichent. « Notre offre couvre de 6 canaux minimum jusqu’à 80 canaux variables pour les façades. » En conséquence, « nous nous félicitons de contribuer à l’éclairage des plus gros et plus beaux chantiers d’Asie Pacifique », conclut Bruno Napoli. ■

BLUELITE

Customization by a “lighting artisan”

“A ‘catalog’ question: We soon realized that our customers, who are very creative, were not satisfied with standard solutions.” This conviction, advocated by Bruno Napoli, Bluelite’s Business Development Manager, drove the company to develop “customization” in terms of size, shape, profile, LED chip supplier, temperature, color rendering, optics/diffusers, etc. “We’re listening to our customers and doing what they want.” Of course, from time to time, he says, this unsettles lighting designers who prefer to find inspiration by leafing through “coffee table” catalogs. “This is why we try to get them to come with us to trade shows in Asia, to get up to speed with the latest technological trends,” says Bruno Napoli, who is based in Hong Kong. That’s where sub-contractors manufacture components that the big brands assemble.

“DRIVING” THE DIFFERENCE

Bluelite is currently working on the Lighting for Good project. “We’re going to present something that will take New York by storm.” Producing drivers almost exclusively for its own needs, the manufacturer defines itself very differently from other component makers. “We’re like artisans, making almost exclusively custom items, specializing in the luxury goods market, domestically and for export.” For example, Bluelite does not offer handheld mini-drivers that display everything. “Our range covers from 6 to 80 variable channels for facades. We are proud to be contributing to illuminating the biggest and most beautiful sites in Asia Pacific,” says Bruno Napoli. ■

Pour la première fois en Europe, au salon des Maires.
PLEP France vous invite à découvrir sa solution d’éclairage



Base Of Polymer

Une technologie encore plus économique et écologique.

