

Bernie fait de la Resistex

(R) ÉVOLUTION. Il s'érige en symbole d'une nouvelle donne commerciale. Et agit, de Saint-André de la Roche à Bruxelles, pour que les PME survivent aux anciens modèles de consommation. Le point avec Bernard Alfandari.

La vénérable Resistex s'affirme comme un joyeux labo où les nouveaux modes de management se testent, se combinent avec pour seule ambition de rendre le salarié heureux, ce qui n'a rien d'incompatible avec la performance commerciale, preuve ce Trophée DCF 2017 remporté par Bernard Alfandari. L'avait-on briefé avant la cérémonie ? Son discours fut bref et concis, alors que ses idées, ses approches entrepreneuriales sont sans fin, à l'image d'un caractère vif et d'un irrésistible instinct de survie qui le pousse à bouter les vieux modèles hors de ses murs saint-andréens. "Il faut sortir des schémas habituels consistant à produire pour vendre et vendre pour produire. C'est un modèle qui va

dans le mur. Et c'est du passé face aux nouveaux modes de consommation, où l'on cherche de moins en moins à posséder pour de plus en plus utiliser. C'est pour ça que je crois dans l'usage, qu'aujourd'hui j'explique à mes commerciaux qu'il ne faut plus vendre des luminaires, mais ce pourquoi ces luminaires ont été conçus : distribuer de la lumière." Premier atout, se mettre à l'abri de la concurrence, y compris internet et ses produits chinois à prix imbattables. "Si on ne vend que des produits, on est condamné. Par contre, si on vend de la fonctionnalité, on a une autre façon de concrétiser l'acte commercial, et ça passe par un réel intérêt du besoin des clients, de mieux les connaître, le numérique et les réseaux sociaux nous y aident."



Bernard Alfandari et Karine Grall, ticket chic et choc pour Resistex.

Il n'y aura pas de reprise

Son argument, c'est qu'il ne sert à rien d'attendre comme le messie la sortie de crise, "car ça n'est plus une crise, mais bien un bouleversement de l'acte de consommer, quel que soit le domaine d'activité. Quoique l'on propose, il y aura toujours de nouvelles technos pour venir chercher le marché." Alors autant faire de son entreprise familiale une startup survitaminée, avec

un fonctionnement de startup, des réflexes de startup, du management de startup. Resistex s'y colle : problématique de la fin de vie des produits, innovation continue dans l'amélioration de ses performances, veille active sur la concurrence, réflexions et formations sur les métiers de demain, cours de théâtre pour salariés confiants, sortie à l'Opéra pour les ouvrir au monde...

et surtout une bonne dose de lobbying dans les couloirs de la Commission européenne, histoire de surveiller les multinationales dévoreuses de PME. Bien assis dans son fauteuil de représentant de la filière éclairage, Bernard Alfandari écoute, apprend, digère et pousse ses idées vers le haut. En patron aussi épanoui que ses 42 collaborateurs.