

RÉSISTEX  
EN BREFPrésident  
Bernard Alfandari  
11, quai de la Banquière  
06730  
Saint-André-de-la-Roche45 SALARIÉS  
14,8 M€ DE CA EN 2017  
10 ANS DE RSE

Bernard Alfandari, président de Résistex et président national depuis 8 ans du Gil, syndicat professionnel du luminaire.

SAINT-ANDRÉ-DE-LA-ROCHE INDUSTRIE

## Résistex change de business model pour vendre l'usage de la lumière

Charlotte Henry

« Nous remettons régulièrement en question notre business model car nous devons répondre avec beaucoup d'agilité et de flexibilité à la transformation technologique et écologique du marché », annonce Bernard Alfandari, président de Résistex (45 salariés, CA 2017 : 14,8 M€). La

PME, basée à Saint-André-de-la-Roche, conçoit et assemble des luminaires à haute efficacité énergétique pour les professionnels de l'éclairage. Elle travaille pour des programmes de logements collectifs et pour le secteur tertiaire, ainsi qu'en milieu industriel. Le passage à l'ampoule LED compte parmi les transitions réussies de Résistex, qui a vu la part de ce produit passer de 5

à 75 % de son chiffre d'affaires en à peine cinq ans. « L'arrivée de la LED a complètement redistribué les cartes avec la décomposition des grands groupes, l'arrivée de nouveaux entrants issus du monde du semi-conducteur, mais aussi d'importateurs ou même de la vente directe depuis la Chine », poursuit le dirigeant. Pour rester dans la course, il a engagé un profond change-

ment pour passer de la vente de luminaires à la vente d'une solution d'éclairage, en se référant à l'économie de la fonctionnalité et de la coopération, un nouveau modèle économique déployé par la SCIC Immaterra (anciennement Club Cap EF), basée à Mouans-Sartoux, qui consiste, pour simplifier, à ne plus vendre le produit, mais son usage.

### Monter un contrat tripartite

« L'idée, c'est de vendre des dispositifs de gestion de l'éclairage grâce à un système de location. Le client paye pour l'éclairage apporté, ce que l'on peut appeler le pay per lux », précise Bernard Alfandari. Et si le principe est séduisant sur le papier, ce nouveau modèle n'est

« L'innovation est une approche systémique. On ne peut rien laisser derrière et on avance au rythme de la plus lente des évolutions. »

Bernard Alfandari président de Résistex

pas simple à mettre en œuvre. « Notre objectif est de vendre le juste éclairage pour un lieu, en réduisant au maximum les watts consommés tout en respectant les normes en vigueur. Nous utilisons pour cela un logiciel 3D qui nous permet de simuler où il est nécessaire d'installer des luminaires », explique Nicolas Biolley, directeur commercial de Résistex. Un objectif à l'opposé des intérêts des installateurs, la clientèle historique de la PME, qui font leur chiffre d'affaires sur le nombre de luminaires vendus et affichent une certaine résistance au changement. Pour contourner le problème, Résistex communique depuis plusieurs années directement auprès des prescripteurs, notamment les bureaux d'études techniques du bâtiment, qui sont, eux, sensibles aux innovations technologiques, mais qui restent souvent freinés par le coût de la solution. « Nous proposons alors d'apporter la rénovation gratuitement en établissant un loyer dont le montant et la durée sont calculés en fonction de l'économie réalisée potentiellement grâce à la nouvelle installation, explique Bernard Alfandari. Le problème avec ce système, c'est que notre client historique perd sa marge sur les produits en devenant un simple prestataire. La clé consiste donc à monter un contrat tripartite avec l'installateur et le client final. »

Ce changement de business model est également nécessaire pour s'adapter à l'apparition de la donnée numérique

dans l'éclairage, que Bernard Alfandari suit de près en tant que président national du Gil, le syndicat du luminaire, et interlocuteur de la Commission européenne pour les évolutions réglementaires. « L'évolution de notre industrie en Europe consiste à recentrer l'éclairage sur les besoins de l'humain et le bien-être de l'individu, et donc à multiplier les fonctionnalités », précise Bernard Alfandari.

Il s'agit par exemple d'éclairer une pièce en fonction de l'absence, de la présence ou de l'ensoleillement, de jouer sur la couleur et l'intensité de la lumière, mais aussi de relier ce système à la climatisation ou d'ajouter des caméras.

### Un temps d'avance

L'autre évolution majeure du secteur consiste à diminuer les impacts environnementaux, dans un contexte de bâtiment à énergie positive, de recyclabilité et de lutte contre l'obsolescence programmée. Un domaine où Bernard Alfandari a pris de l'avance en engageant Résistex dans une démarche de responsabilité sociale des entreprises et de réduction des émissions de gaz à effet de serre depuis dix ans. La PME a ainsi diminué ses émissions de 40 % entre 2008 et 2016, un objectif initialement fixé pour 2020.

« Innovation de service, de business model, de technologies ou de management, en fait tout se tient, c'est une approche systémique. On ne peut rien laisser derrière et on avance au rythme de la plus lente des évolutions », conclut Bernard Alfandari. ■

Le Journal des Entreprises

# BASE DE DONNÉES

Retrouvez cette base de données enrichie et mise à jour quotidiennement sur

[lejournaldesentreprises.com](http://lejournaldesentreprises.com)

Exclusivité abonnés.

Les fiches détaillées des entreprises de votre territoire (secteurs d'activités, chiffre d'affaires, dirigeants...) pour vous aider à suivre vos concurrents et mieux identifier vos prospects.