

Rencontres capitales pour le développement de NEOLUX lors d'Innovact

Interview de Ludovic LABIDURIE PDG de NEOLUX - Led Lighting Solutions

■ Devenir leader de l'éclairage LED sur des marchés de niche

Lors de ses fréquents voyages à l'étranger en tant que Directeur Export pour l'entreprise Bodet (système électronique de gestion du temps, d'horlogerie industrielle...) et le Groupe Mercura (gyrophares à LED), Ludovic Labidurie constate que l'Asie devient le fournisseur officiel de LED sur les marchés mondiaux.

« J'ai constaté qu'il y avait un avenir sur ce marché » explique Ludovic Labidurie qui crée NEOLUX début 2007 avec pour objectif de devenir leader dans la conception et la fabrication de solutions d'éclairage à LED innovantes et sur-mesure pour le haut de gamme et les professionnels. **« Car sur ce marché plus de 90 % des acteurs sont des sociétés de trading important les LED du Japon, de Corée, voire de Taïwan »** ajoute le Pdg.



Ludovic Labidurie

Pour atteindre cet objectif Ludovic Labidurie dote NEOLUX d'un bureau d'études unique qui mixe les compétences d'ingénieurs en électronique, optique et mécanique pour concevoir, tester et développer les produits de la gamme NEOLUX ainsi que des solutions d'éclairage sur mesure.

A ses débuts NEOLUX se concentre sur les LED de couleurs destinées aux agences/ de magasins et enseignistes ainsi qu'aux architectes. Pour étoffer ses équipes et ses gammes de produits, Ludovic Labidurie part en quête de financement et c'est ainsi qu'il décide de participer à Innovact 2008.

■ Innovact, véritable levier de développement grâce au réseautage

« J'avais pour objectif d'y rencontrer des investisseurs pour m'aider à gérer la croissance de mon entreprise » explique M. Labidurie qui a bénéficié des deux jours de rencontres et d'échanges fructueux d'Innovact : **« J'ai rencontré notre attaché de presse alors que je recherchais aussi à développer la communication, et un consultant indépendant pour m'accompagner dans la recherche de financements. »** Innovact lui aura permis de rencontrer des investisseurs et ainsi d'affiner ses choix sur la typologie des financeurs à cibler pour réaliser sa levée de fonds.

Après Innovact, avec l'aide du consultant, il a rencontré une dizaine de structures de financement – certaines présentes à Innovact, d'autres issues du carnet d'adresses du

consultant – et levé des fonds¹, d'abord 250 000 € en décembre 2009, puis à nouveau la même somme 6 mois plus tard.

■ Clients prestigieux, équipes étoffées et nouveautés « illuminent le ciel » de NEOLUX



Grâce aux levées de fonds, NEOLUX recrute massivement pour renforcer ses équipes commerciales et d'ingénierie. Cela permet d'accélérer la croissance de l'entreprise qui, selon Ludovic Labidurie « **prend une position dominante sur des marchés de niche comme le haut de gamme et l'éclairage professionnel** ». Ce sont désormais une vingtaine de salariés qui travaillent au sein de la start-up du Loir-et-Cher, dont 7 au bureau d'études. Le chiffre d'affaires a également augmenté entre 2009 et 2010 passant de 1,2 à 2,1 millions €.

L'année 2010 représente une année phare pour le développement de NEOLUX. Outre le changement de locaux et la création d'un service marketing, NEOLUX assoit son expertise en solutions d'éclairage à diodes électroluminescentes par la création d'un laboratoire de photométrie équipé d'un goniospectrophotomètre à champ proche, appareil unique en France, qui permet de mesurer l'intensité lumineuse des LED.

NEOLUX obtient également en juillet 2010 l'agrément de formation professionnelle pour les intégrateurs de technologies LED. Il s'agit d'une première en France qui lui permet, quelques mois plus tard, d'ouvrir un centre de formation au sein de l'entreprise.

Autre fait marquant : l'ouverture d'un premier showroom dans le quartier St Germain à Paris qui devrait être suivie par d'autres à Lyon et dans l'Ouest de la France. Ces Espaces NEOLUX se veulent « **le point de rencontres entre NEOLUX, ses clients² et ses partenaires** ».



Dans la conception de ses nouvelles solutions, NEOLUX intègre en amont à la Recherche et Développement les attentes des utilisateurs. C'est ainsi que l'entreprise a mis au point une solution unique brevetée pour les bijouteries et les joailleries. La start-up a ainsi réalisé l'éclairage de la plus grande bijouterie au monde installée au Qatar.

Dans le même secteur géographique, NEOLUX a conçu l'éclairage de la grande salle du Palais de l'Emir d'Abu Dhabi, une première mondiale pour cet encastré plafond générant 600 lux au sol soit l'équivalent du niveau d'éclairage d'un stade de football ou d'un studio de cinéma pour une consommation énergétique divisée par 5.

Ludovic Labidurie ne compte pas s'arrêter là dans le développement de NEOLUX et recherche à nouveau 1 à 2 millions € pour 2011 afin de continuer le déploiement commercial de la société.

¹ Fonds Tapa : Fonds né le 1er janvier 2008, grâce à la loi du 21 août 2007 en faveur du travail, de l'emploi et du pouvoir d'achat, dite loi Tapa. La législation donne l'opportunité aux assujettis à l'ISF de réduire leur impôt (-75%) en investissant dans des PME.

² Intégrateurs de systèmes d'éclairage, architectes, maîtres d'œuvre, agences de magasins, concepteurs d'enseignes, équipementiers, paysagistes, annonceurs publicitaires, fabricants de piscines et collectivités.

■ Comment contacter NEOLUX ?

Ludovic Labidurie – PDG
Aérodrome du Breuil – 41330 La Chapelle-Vendômoise
Tél. : 02 54 51 99 40 – Fax : 02 54 33 00 47
www.neolux.fr
Stéphane Berstein / Actine Stratégies – Relations
Presse – 06 67 31 47 13



*Eclairage du palais de
l'Emir d'Abu Dhabi*



*Eclairage d'Optic Amores
à Rennes*