



CENTRE D'ENTREPRISE HÉRACLÈS
CENTRE EUROPÉEN D'ENTREPRISE ET D'INNOVATION

HISTOIRES DE DESIGN

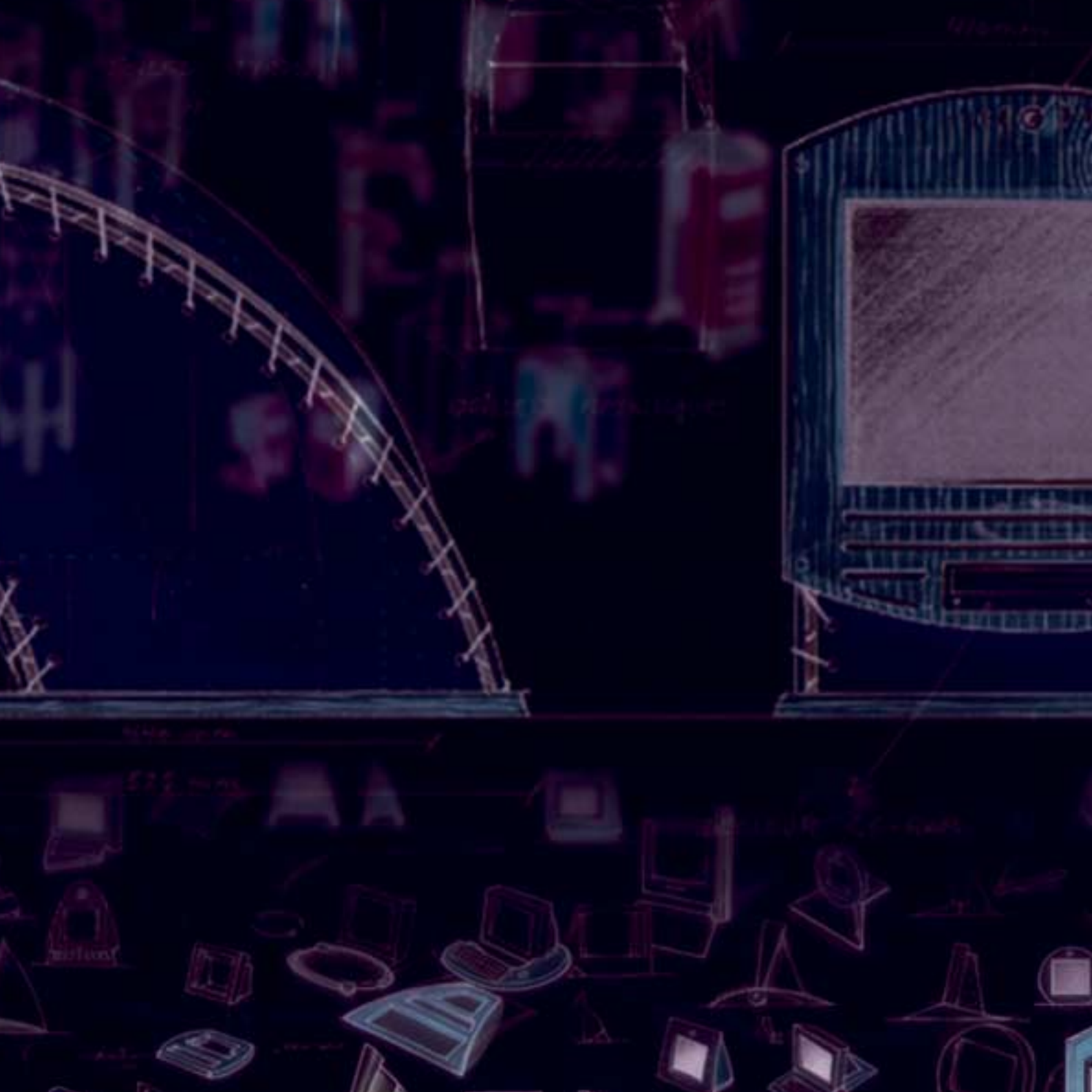
Le CEEI Héracles
bénéficie du
soutien de la
Région Wallonne
et du FEDER



RÉGION WALLONNE



Quand des PME innovantes rencontrent des designers de produits



HISTOIRES DE DESIGN

Quand des PME innovantes rencontrent des designers de produits

PREFACE

Amorcer puis soutenir le développement du design de produits dans une région de culture industrielle pour y favoriser l'innovation : telle est la vocation du programme dont nous présentons les résultats à travers cette succession d'instantanés, d'histoires de design.

Avec l'aide de la Région wallonne et du Feder dans le cadre du Phasing out de l'Objectif 1 - Hainaut, le Centre d'Entreprise Héraclès a pu développer une méthodologie spécifique dont les effets ont dépassé ses espérances.

Au départ, nous n'avions identifié qu'une poignée de PME locales recourant spontanément aux services de designers professionnels. Pour générer davantage de projets, il fallait structurer le marché, à savoir identifier une offre de qualité, détecter des besoins émergents - preuve de l'existence d'une demande latente - puis mettre en relation les porteurs de projets et PME avec les designers adéquats. Des partenariats sont nés de ces rencontres. Le programme a débuté mi 2002. Au cours de la première phase, qui s'achève fin 2003, il a permis de prendre en charge une partie substantielle du coût de designers dans le cadre du démarrage d'études de projets à caractère industriel.

Dans un premier temps, l'envoi d'une brochure Igretec Infos entièrement consacrée au design, réalisée par Igretec en collaboration avec le Centre d'Entreprise Héraclès, a donné lieu à des marques d'intérêt spontanées. Au bout du compte, notre campagne de prospection a abouti à la signature d'un nombre de conventions deux fois plus élevé que celui initialement prévu.

Les histoires de design reprises dans cet ouvrage ne représentent pas l'intégralité des projets du programme. Pour des raisons de confidentialité ou parce qu'ils n'étaient pas encore suffisamment avancés, certains n'ont pu être présentés.

Il nous semble cependant que les témoignages réunis de PME et de designers sont très éclairants sur les multiples facettes de l'apport du design en entreprise. Ils permettent également de bien percevoir les conditions d'une collaboration réussie, gage de succès.

A ce sujet, il est intéressant de constater que de nombreux projets "amorçés" vont bénéficier de moyens complémentaires via un financement de l'Agence Wallonne à l'Exportation (AWEX), pour les phases ultérieures de développement.

Ce programme "design" est parfaitement complémentaire à d'autres initiatives récentes du Centre d'Entreprise Héraclès en matière d'innovation, telles que "InnovHera[®]" (outil interactif d'aide au développement de projets innovants)⁽¹⁾ ou le projet "Design et Prototypage"⁽²⁾ associant une vingtaine de PME locales.

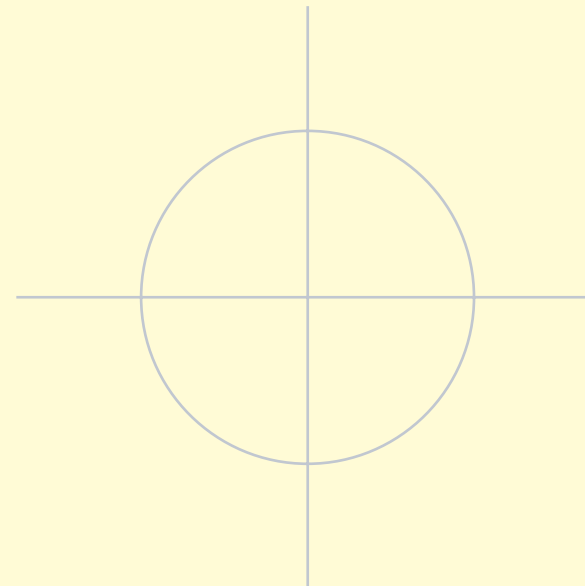
Nous sommes convaincus qu'il faut poursuivre dans cette voie de l'innovation et espérons que cette brochure permettra de susciter bien d'autres projets à l'avenir.

Philippe Chèvremont,
directeur du Centre Européen d'Entreprise et d'Innovation Héraclès

⁽¹⁾ et ⁽²⁾ : consulter notre website www.beracles.be pour plus d'informations

SOMMAIRE

A+I	6
Acos Visoderm	8
Aluwin	10
Artisan sellier	12
Assist PC	14
Corema	16
Creaplex	18
DVL & K	20
Euro View Services	22
Marakakis Nicolas	24
Netolite	26
Sensy	28
Twin Development	30
Vedi	32
Vervier Jacques	34
Wopla	36



PRESENTATION DE L'ENTREPRISE

Société civile interprofessionnelle, A+I regroupe une équipe d'architectes et d'ingénieurs constituée en 1998. L'entreprise opère en grande partie sur le marché des télécommunications (en ce compris la création de nouveaux concepts de stations-relais) tout en conservant une activité importante dans l'architecture (maisons individuelles, immeubles à appartements, bâtiments industriels et commerciaux, coordination sécurité, topographie, éoliennes).

PRESENTATION DU PROJET

Mise au point d'un élément de toiture solaire, c'est-à-dire d'un produit intégrant à la fois la fonction de couverture (tuile) et de capteur d'énergie solaire. Il s'agit d'affiner le concept mis au point par le porteur de projet. L'étude doit intégrer différents paramètres comme la réalisation, la fabrication, l'adéquation entre le produit et la source d'énergie, l'économie d'énergie et son intégration aux autres systèmes de production d'énergie.



Philippe Mousset, gérant

Que pensez vous retirer de ce projet ou que va-t-il apporter à votre entreprise, selon vous ?

D'une part, l'intérêt est de faire avancer la recherche dans le domaine des énergies renouvelables qui nous passionnent. De l'autre, ce projet d'architecture et d'ingénierie donne à notre bureau l'occasion de renforcer encore son image de savoir-faire. Les compétences de notre équipe sont ici au service d'un produit d'avenir, destiné au marché du logement tant pour les pays du nord que du sud. Le potentiel commercial existe. Pourtant, la voie n'a été que très peu explorée jusqu'à présent. Nos efforts vont surtout se porter sur la conceptualisation. A ce stade, notre approche est purement scientifique et technique.

Quelle est votre appréciation de la démarche du designer ?

Ils sont pointus dans l'analyse et la validation de concepts. Leur culture générale dans les énergies douces (hydraulique, solaire, éolienne) nous sera très précieuse. Nous attendons de leur part une orientation et des conseils techniques. Ce ne sont pas eux qui vont faire le produit dans la mesure où nous en avons déjà défini un concept précis (forme, composition, résistance, rendement) ainsi que le cahier de charges, mais ils vont nous aider à le mettre au point et à le valider. Notre volonté est de travailler ensemble, en partenariat.

Quels conseils donneriez-vous à une entreprise qui veut se lancer dans le même type de projet ?

Je lui dirais de ne pas s'isoler. S'il y a bien une chose qui nuit à l'initiative, c'est le repli sur soi. Par contre, l'ouverture, la communication, l'échange sont des sources d'enrichissement. Les idées et les projets y gagnent. Ceux qui les portent y puisent de l'énergie. Pour cette raison, il est intéressant de trouver un ou des partenaires. Nous avons choisi le bureau 3E pour ses compétences et sa complémentarité. Par ailleurs, ce projet ne constitue pas une fin pour nous – l'activité de l'entreprise n'en dépend pas, il apparaît comme un défi. C'est un "plus" que nous nous offrons.

LE DESIGNER

Bureau d'études 3E

Nous assurons la guidance technique du projet et sa validation, indique Werner Coppye de 3E. En partenariat avec la société A+I qui a conçu le produit et se charge de son intégration architecturale, nous allons en étudier la faisabilité technique et économique, procéder à des adaptations pour en optimiser l'efficacité. Notre expertise dans le domaine des énergies renouvelables est un atout, au même titre que notre connaissance du marché. Concrètement, nous allons utiliser des logiciels de simulation dynamique pour créer un modèle thermique qui servira de référence. Nous le confronterons à d'autres produits solaires pour en comparer les performances, en identifier les caractéristiques ainsi que des applications possibles. Il est évident que la tuile solaire est insuffisante à garantir l'autonomie d'un logement. Par contre, elle peut suffire à en alimenter le chauffage intersaisonnier, servir à la préchauffe de l'air de la ventilation, s'insérer dans un processus agricole de séchage de l'herbe... Les modes de recyclage des calories ne manquent pas. Mais pour en concevoir, encore faut-il connaître les rendements, les débits, les températures : il nous appartient de les calculer. Quant au prototypage et aux campagnes d'essais, elles ne viendront que dans une phase ultérieure. Si ce concept de tuile est industrialisé, nous pourrions en assurer le suivi. Notre expérience dans le développement de produits fait que nous disposons d'une bonne connaissance des processus de production.



A + I scprl

Rue Solvay, 59

6200 BOUFFIOLUX

Tél. : + 32 71 39 68 07

Fax : + 32 71 39 67 94

Email : mail@aplusi.be

Website : www.aplusi.be

Bureau d'études 3E

Rue de l'Association, 39

1000 BRUXELLES

Tél. : + 32 2 217 58 68

Fax : + 32 2 219 79 89

E-mail : info@3E.be

ACOS VISODERM



PRESENTATION DE L'ENTREPRISE

Entreprise spécialisée en fabrication de produits cosmétiques (Visaderm), de lignes de soins corporels pour sportifs (G Force Athlétic), en diététique (Algue-Fine), en private label (liquides conditionnés en unidoses stériles) et en création de parfums. Le laboratoire Acos exporte 85% de sa production au Japon, en France, en Allemagne, en Thaïlande, à Taiwan et en Espagne. En Belgique, il distribue sa marque de cosmétiques à travers un réseau de vente d'instituts de beauté, parfumeries et consommateurs.

PRESENTATION DU PROJET

Conception d'une nouvelle ligne d'emballage pour deux produits complémentaires de la gamme Algue-Fine. Il s'agit d'une part d'un flacon de 200 ml de gel amincissant, d'autre part d'un ensemble de seize ampoules de 10 ml de distillat buvable. Actuellement, les produits sont présentés dans des conditionnements totalement différents. Le designer doit travailler sur une image et un graphisme uniformisés qui vont faciliter l'association du gel et des ampoules dans l'esprit du consommateur.

Geneviève Vidrequin, directrice - gérante

Que pensez vous retirer de ce projet ou que va-t-il apporter à votre entreprise, selon vous ?

Il va contribuer à augmenter le chiffre d'affaires par une hausse de nos ventes en gel amincissant. Aujourd'hui, la différenciation des emballages des produits fait que le consommateur ne les associe pas comme des traitements complémentaires. Vendus en instituts de beauté, le gel et les ampoules ne sont parfois même pas proposés ensemble au client par l'esthéticienne. Nous avons un problème d'image à résoudre et la solution vient de ce projet de design. Nous ne voulons pas d'un conditionnement deux en un. Nous souhaitons laisser le choix d'achats séparés. Toutefois, l'uniformisation du graphisme et de la présentation permettra de faire facilement le lien.

Quelle est votre appréciation de la démarche du designer ?

D'emblée, nous avons aimé son enthousiasme, ses idées. Le projet l'attirait beaucoup. Nous avons défini avec lui le cahier de charges. Dans un premier temps, son étude a porté sur le ressenti de nos produits, via une enquête auprès de notre clientèle. Les résultats l'ont orienté dans la recherche d'un nom redéfinissant la gamme. Ensuite, nous opérerons des choix dans les avant-projets de conditionnement qu'il nous présentera, en 3D. Nous n'avons pas mis de contrainte à ce redesign, si ce n'est que pour le flaconnage du gel amincissant, il faut rester dans la gamme des modèles que nous avons en stock. Nous ne voulons pas investir dans la conception très coûteuse d'un nouveau moule qui ne serait rentable qu'avec des productions en grandes séries.

Quels conseils donneriez-vous à une entreprise qui veut se lancer dans le même type de projet ?

Un nouveau concept d'emballage, un produit industriel, c'est un peu comme un enfant que l'on décide d'avoir. Ça se fait à deux : il faut deux partenaires entre qui ça colle, parce qu'ils vont devoir collaborer ensemble. Une fois la relation installée, les exigences doivent être clairement définies, afin de permettre au designer de bien cerner le besoin. Il peut alors se mettre au travail.

LE DESIGNER

Susini International Design

L'entreprise nous a demandé de concevoir une nouvelle ligne d'emballage pour deux produits complémentaires de sa gamme d'amincissants. Avant de travailler sur les formes, les couleurs, le design du conditionnement, j'ai estimé qu'il fallait d'abord définir l'image de ce que ces emballages seraient promis à présenter, explique Dominique Susini. Je considère en effet qu'il est primordial de mettre le contenant en parfaite adéquation avec le contenu. Une enquête auprès des revendeurs du secteur de la parfumerie et des centres de beauté a permis de mieux cerner les attentes du consommateur, sa perception du produit. C'est en fonction de ces éléments que la recherche a débuté. En cosmétique, la notion de plaisir est très importante. Il faut que lorsque l'on regarde le packaging, on ne lise pas seulement une famille, mais que l'on sente monter le désir, avec l'association d'une notion de plaisir, voire de luxe. Le graphisme, les volumes, les tons doivent éveiller la sensualité, ouvrir l'appétit. Comme le nom. En fait, plus qu'un simple emballage, c'est une théâtralisation qu'il convenait de mettre en place pour le gel et les ampoules de distillat buvable, l'emballage devant susciter la pulsion d'achat. Je voulais qu'il allie à sa fonction d'utilité (transport) des sensations agréables de confort, bien-être, forme, santé... D'un bout à l'autre de l'étude, le laboratoire Acos a été partenaire. Je suis parti d'avant-projets qui ont évolué vers des images de synthèse en 3D, tenant compte de contraintes de coût (production en série limitée).



ACOS VISODERM sprl

Rue Grignard, 88

6533 Biercée

Tél. : + 32 71 59 11 24

Fax : + 32 71 59 38 73

Email : acos.laboratoire@skynet.be

Susini International Design

Chemin des Pèlerins, 12

7542 MONT-SAINT-AUBERT

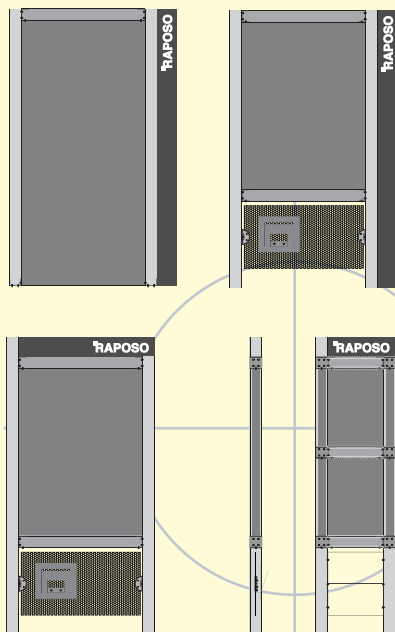
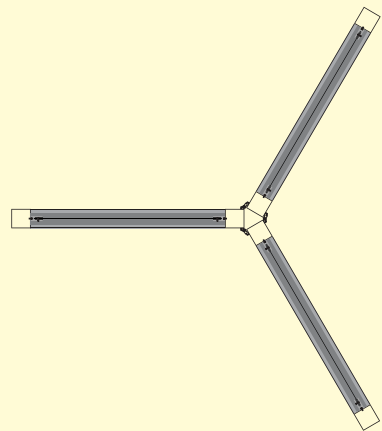
Tél. : + 32 69 23 29 82

Fax : + 32 69 21 10 51

E-mail : info@susini.be

HISTOIRES DE
DESIGN

ALUWIN



PRESENTATION DE L'ENTREPRISE

Conception et fabrication de menuiserie extérieure (châssis, fenêtres, vérandas, portes d'entrées et de garages) en aluminium, distribution aux professionnels. Aluwin fournit des produits sur mesure dans une gamme de solutions standardisées (coulissants, oscillo-battants...). Parfaitement adapté à la construction moderne, l'aluminium est surtout employé dans des projets à caractère commercial (magasins, immeubles de bureaux), et des verrières, contrairement au PVC utilisé dans le résidentiel.

PRESENTATION DU PROJET

Développement d'un ensemble de solutions modulables (présentoirs, displays, supports pour les maquettes, etc...) en vue de présenter les produits dans une exposition permanente ou temporaire, sur un stand mobile dans des foires ou salons. Ce package doit pouvoir intégrer l'éclairage et la diffusion de dépliants d'information. Il répond aux propriétés et à l'adaptabilité du matériau. Léger, simple à monter, sobre, le matériel met en valeur les technologies de production.

Roman Marko, chef de projet

Que pensez vous retirer de ce projet ou que va-t-il apporter à votre entreprise, selon vous ?

Il nous apporte une image de professionnalisme. Jusqu'ici, on n'avait pas défini de modèle de présentoir, ni de ligne pour exposer nos produits. Nous avons à présent un matériel adapté que nous pouvons mettre à la disposition de nos distributeurs. Il s'agit bien sûr de mettre en valeur notre savoir-faire à travers des échantillons de menuiserie alu, mais c'est aussi un service que nous offrons aux clients de notre réseau. Le présentoir se décline dans différentes versions : on peut donc moduler l'installation en fonction de l'espace disponible et de l'événement.

Quelle est votre appréciation de la démarche du designer ?

Il a amené des idées neuves et tout à fait intéressantes. Ses projets répondaient parfaitement à nos attentes dans la mesure où ils permettaient de ne pas nous figer sur des solutions déjà connues. Le cahier de charges a été respecté : ainsi, les présentoirs que nous avons retenus seront fabriqués dans l'entreprise – c'était l'une de nos exigences. Nous avons prévu d'en produire une première série de cent à deux cents pièces, un chiffre qui pourrait être revu à la hausse si les besoins le justifient. Il a travaillé avec beaucoup de créativité. En dépit de la limitation du budget consacré au programme design, l'objectif est atteint.

Quels conseils donneriez-vous à une entreprise qui veut se lancer dans le même type de projet ?

Il est fondamental de s'attacher les compétences d'un designer pour commercialiser un nouveau produit (surtout industriel) ou concevoir son emballage, la façon de le présenter. Pour être sûr de choisir le bon partenaire, je préconiserais l'organisation d'une sorte de concours comme il en existe en architecture. Sur base volontaire, les candidats réaliseraient un pré-projet, une étude préliminaire. Leurs travaux seraient mis en concurrence. C'est sur cette base que s'opèrerait l'attribution du marché.

LE DESIGNER

Jean-Sébastien Cornélis

Il fallait concevoir une solution qui s'adapte à toutes les situations événementielles (expositions en show-room, galeries marchandes, foires, salons) et à des espaces de dimensions variables. Je l'ai développée en y intégrant la communication de la société et du produit lui-même. C'est ainsi qu'un élément lumineux a été développé au design de l'entreprise. Il s'agit d'un logo découpé dans une pièce d'aluminium rétro-éclairé. Je n'ai pas étudié d'éclairage spécifique pour le module. En revanche, j'ai recherché une gamme de spots qui pouvaient s'y adapter. Une liste de fournisseurs a été remise au chef de projet. Il faut à présent passer à la phase d'industrialisation.

Si j'ai amené des idées nouvelles, c'est au départ de l'expérience d'Aluwin. Je suis allé voir ce qui existait, je m'en suis inspiré pour évoluer vers un produit léger, facile à transporter, de montage simple et de ligne sobre. L'aluminium s'imposait comme le matériau de base : mon travail a consisté à simplifier le système en jouant sur l'esthétique. J'ai mis au point un présentoir réglable à l'infini, pour supporter des portes, châssis, coupes techniques... Il se distingue par sa qualité de finition. En tant que designer, j'ai apporté une homogénéité au matériel d'exposition. La patte du professionnel ne saute peut-être pas aux yeux, au-delà du fait que le produit est à présent fini, mais on la décèle dans des détails comme le choix des composants et des pièces de fixation.



ALUWIN sa

Rue Vital Françoisse, 220 (bat. 09)

6001 Marcinelle

Tél. : + 32 71 60 61 71

Fax : + 32 71 47 87 31

Email : info@aluwin.be

Jean-Sébastien Cornélis

Rue Sabatier, 14

6001 CHARLEROI

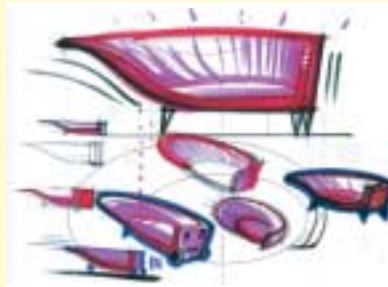
Tél. : + 32 496 61 92 47

Fax : + 32 71 47 21 76

E-mail : jscornelis@brutele.be

HISTOIRES DE
DESIGN

ARTISAN SELLIER



PRESENTATION DE L'ENTREPRISE

Entreprise de sellerie générale et tapisserie. Réparation, restauration et aménagement d'intérieurs de véhicules en matériaux souples (cuir, tissu, velours, skai), recherche et développement de produits pour équipementiers automobiles. Réparation de salons. Conception et fabrication de mobilier traditionnel et contemporain, d'ensembles d'ameublement. La PME exporte surtout son savoir-faire vers la France.

PRESENTATION DU PROJET

Création d'un modèle de fauteuil ou de canapé haut de gamme. La recherche s'articule autour d'une méridienne en fer forgé brut recouverte de cuir. Autour de cet élément, étude d'un ensemble complet de mobilier destiné au salon. Le projet vise à fluidifier les lignes du prototype. Le produit doit concilier la sobriété au confort, mais aucune contrainte technique n'est imposée au designer qui dispose d'une grande latitude de travail.

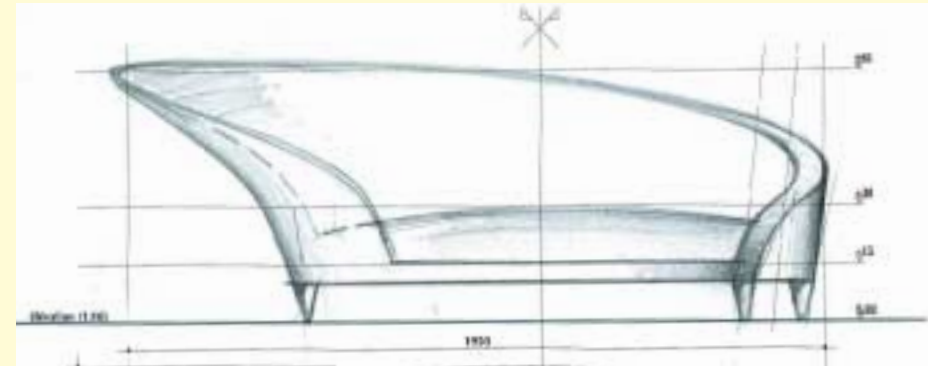
Olivier Corman, gérant

Que pensez vous retirer de ce projet ou que va-t-il apporter à votre entreprise, selon vous ?

Ce projet représente notre capacité à innover, à développer des produits porteurs d'un savoir-faire technique : il va donc servir notre image. Sur le marché du mobilier contemporain, nous constatons que beaucoup de choses sont mal conçues. Nous voulons démontrer notre compétence : la méridienne que nous mettons au point est très typée. Elle doit nous aider à nous faire connaître et remarquer. Même si sa rentabilité n'est que faible, sa vocation est de nous apporter de la visibilité dans le secteur de l'ameublement où notre volonté est de collaborer avec des partenaires sur des projets de recherche, comme nous le faisons dans l'automobile pour le compte de constructeurs.

Quelle est votre appréciation de la démarche du designer ?

Pour nous, c'est tout à fait nouveau. Généralement, les designers ont un cahier de charges à respecter, et souvent, déjà une certaine conceptualisation du produit. Ici, nous lui avons laissé carte blanche pour nous soumettre ses idées de



création. Le modèle de base a été abandonné pour un canapé qui n'avait plus en commun avec notre projet que la courbe du dossier. Le concept avait changé, les matériaux aussi. On repartait à zéro. Après l'étude de base, la recherche a porté sur l'ergonomie, pour un maximum de confort de l'utilisateur. Nous avons trouvé cette approche très intéressante.

Quels conseils donneriez-vous à une entreprise qui veut se lancer dans le même type de projet ?

Tout d'abord, qu'elle ne perde jamais de vue ni l'utilité ni la fonction de son produit. Ensuite, qu'elle laisse libre cours à la créativité de son designer, sans l'enfermer dans des contraintes. Il est dommage en effet de se priver d'idées qui peuvent faire évoluer la vision du projet. En ce qui nous concerne, nous avons complètement changé de cap. Enfin, il faut fixer une date limite pour l'aboutissement de l'étude et de la conception. Tout en déterminant jusqu'où l'on va avec son designer.

LE DESIGNER

Pierre Nicolai

Je pense qu'innover, c'est concilier l'évolution technologique à une bonne connaissance de notre histoire. Je tente toujours de m'y appliquer, en donnant du sens aux choses. Lorsque Olivier Corman m'a confié le re-design d'une méridienne, nous avons d'abord exploré ce qu'évoquaient la sieste, le confort, le plaisir... lors de brainstormings débridés. Un premier choix fut de développer une méridienne-canapé, car qui achèterait un objet aussi encombrant pour la sieste d'une seule personne? La double fonction ouvrait plus de perspectives. A partir de là j'ai développé plusieurs concepts, allant du siège baquet à l'écrin, en passant par un reptile et... un arum, qui dégageait un certain apaisement. Tous ces concepts avaient un point commun : ils étaient entièrement habillés, le squelette étant dissimulé, à l'instar de tout être vivant et à l'inverse du modèle initial. Ainsi, Olivier Corman pourrait se concentrer sur son métier, et le prix de revient en serait réduit, car un châssis mécano-soudé visible, cela coûte cher. Pour la structure, j'ai imaginé une coque en composites, qui nous offre une totale liberté de formes, un poids plume (déplacement aisé, qualité rare pour un fauteuil...) et la possibilité de petites séries à un prix correct. L'ensemble repose sur quatre pieds en fonte d'aluminium, seules excroissances du squelette. Nous obtenons ainsi un objet assez doux et organique, confortable pour deux adultes en position assise. Tel un arum, il s'évase généreusement d'un côté, permettant de reposer la tête, d'étendre les bras ou de déposer un beau livre.

L'ARTISAN SELLIER sprl

Route de Macquenoise, 21
6596 SELOIGNES

Tél. : +32 60 34 90 04

Fax : +32 60 34 90 16

E-mail : artisansellier@yucom.be

Pierre Nicolai

Vervoz, 9

4560 CLAVIER

Tél. : + 32 86 34 41 26

Fax : + 32 86 34 51 26

E-mail : pierre.nicolai@skynet.be

HISTOIRES DE
DESIGN

ASSIST PC



PRESENTATION DE L'ENTREPRISE

Fabrication et placement de bornes publiques d'accès à internet dotées d'une interface intuitive permettant une consultation en ligne via différents modes de paiement (monnayeur, carte à gratter, carte de crédit). Développé selon un concept innovant, le produit porte le nom d'internet kiosk. On le trouve dans des endroits publics, des établissements boreca, des lieux de culture, de détente, de loisirs. Il se décline en huit modèles. Pour le surf à la carte, dans tous les sens du terme.

PRESENTATION DU PROJET

Mise au point d'une nouvelle station compacte d'accès à internet intégrant l'ensemble des accessoires (clavier, souris, micro, web-cam) pour un usage dans des endroits sécurisés (placés sous surveillance). L'ensemble monobloc doit s'insérer dans une carrosserie robuste, ergonomique au faible coût de revient. Il se distingue par sa facilité de montage et de démontage. Outil d'apprentissage par excellence, le produit s'adresse aussi bien à des jeunes qu'à des seniors.

Michel et Gill Ruidant, administrateur-délégué et administrateur

Que pensez vous retirer de ce projet ou que va-t-il apporter à votre entreprise, selon vous ?

L'intérêt de ce projet, c'est la plus value esthétique qu'il apporte au produit. En tant que développeurs de software et de hardware, nous nous montrons surtout attentifs aux évolutions technologiques et à la facilité d'utilisation de nos bornes d'accès, parfois il faut bien le dire en négligeant quelque peu leur ligne. L'intervention d'un designer permet ici de combler cette lacune. Pour ce modèle de table, nous n'avons pas de concurrence sur le marché : aucun PC n'offre en effet la même robustesse ni des applications identiques. Pour ces raisons, il n'est pas exclu que le succès commercial dépasse nos objectifs. C'est ainsi qu'une commande nous a été passée par un hôtel de Charleroi, alors que le concept est surtout étudié pour des centres d'apprentissage.



Quelle est votre appréciation de la démarche du designer ?

Nous sommes pleinement satisfaits de son approche, et du travail réalisé. Bonne compréhension de nos besoins, respect des prix et des délais, capacité à s'intégrer dans notre secteur, à collaborer avec nous. A l'écoute des remarques, il a su concilier la créativité aux exigences de notre cahier de charges. Nous obtenons un produit conforme à nos attentes, à tous points de vue.

Quels conseils donneriez-vous à une entreprise qui veut se lancer dans le même type de projet ?

De bien définir les contraintes avant de contacter son designer. Il est important de se fixer des objectifs précis, de déterminer avec exactitude la cible et le segment de marché que l'on attaque afin de dégager les principes directeurs du concept. Le mieux est d'organiser un brainstorming en interne avec des techniciens, des commerciaux, des financiers de l'entreprise. Chacun va pouvoir ainsi participer à la construction du projet en énonçant ses exigences (maniabilité, performances, budget). Il restera à trier ces données pour établir le cahier de charges.

LE DESIGNER

Bureau d'études Phil Design Studio

Assist PC nous a remis un cahier de charges très exigeant tant en termes de délais de conception, de budget que d'encombrement des composants informatiques à intégrer dans la carrosserie de la borne internet à créer. C'était complexe, mais la difficulté rendait le défi d'autant plus stimulant. Pour être en mesure de retenir des projets pilotes, nous avons laissé libre cours à notre imagination sur la planche à dessin. La première étape du développement, ça a été de constituer une banque de données comme on dit dans notre secteur, ou une banque d'idées dont on extrairait des modèles de base, à retravailler. Avec le client, nous en avons identifié trois, avec leurs forces et leurs faiblesses. Le concept final a été numérisé en images de synthèse et porté en trois dimensions. Il nous a permis d'arriver à un premier, puis un second prototype qui a subi des modifications jusqu'à ce que sa forme, sa résistance, son ergonomie soient conformes à la cible définie. Quant à notre démarche, nous ne sommes pas partis des éléments de contrainte pour arriver à un produit, nous avons suivi la voie inverse, en intégrant des exigences à une création. L'apport du designer s'inscrit d'ailleurs dans ce sens : il enrichit la réflexion, ouvre le choix de l'industriel qui le consulte. Au-delà de notre mission d'étude et de conception au service d'Assist PC, nous allons assurer le suivi technique afin de garantir le bon déroulement de la production des pièces et des assemblages.



ASSIST PC sa

Rue du Couvent, 5

6280 FLEURUS

Tél. : + 32 71 81 58 10

Fax : + 32 71 81 03 60

Email : info@assistpc.com

Website : www.assistpc.com

Bureau d'études Phil Design Studio

Rue du Viaduc, 1

7060 SOIGNIES

Tél. : + 32 67 56 00 13

Fax : + 32 67 56 00 13

E-mail : Info@PhilDesign.com

HISTOIRES DE
DESIGN

COREMA



PRESENTATION DE L'ENTREPRISE

Mise au point et construction de cisailles “crocodile”, un segment de marché pour lequel il n'existe que trois fabricants au monde. A côté de cette activité, Corema s'occupe de la maintenance d'une entreprise leader dans la production de cisailles mobiles. Il s'agit de presses-cisailles hydrauliques et de broyeurs pour le traitement de la ferraille, des tôles et encombrants. La gamme se décline à travers différents modèles dont une machine de quinze mètres de long et d'un poids de 55 tonnes.

PRESENTATION DU PROJET

Conception d'une carrosserie pour la cabine de pilotage de la presse mobile, montée sur silentblocs afin d'absorber chocs et vibrations et “emballant” la zone motrice pour réduire la pollution sonore. Intégration d'éléments tels que feux de position, zone de refroidissement, piston, réserve de carburant. Afin d'améliorer la satisfaction des clients, l'étude est axée à la fois sur la sécurité, le confort, l'ergonomie, l'esthétique et l'environnement.

Philippe Swimberghe (Phil Design Studio), designer

Comment l'entreprise vous a-t-elle formulé sa demande ?

Corema nous a demandé de concevoir une nouvelle carrosserie montée sur silentblocs qui atténue le bruit. Notre travail s'est concentré sur la zone arrière de la presse mobile, où se trouve la cabine de pilotage. Nous avons développé une coque en deux parties, d'une part pour augmenter la résistance aux vibrations, de l'autre pour limiter les dommages en cas de choc. Pour canaliser la sonorité du groupe moteur vers le haut du poste de conduite, nous avons percé le dos de la carrosserie d'ouvertures transversales dans lesquelles nous avons prévu de loger des pièces en mousse de polyuréthane. Les panneaux latéraux sont bien sûr isolants.

Pouvez-vous expliquer la façon dont se sont enchaînées les différentes phases du projet ?

Dans un premier temps, nous avons présenté au client trois options de travail sous forme d'avant-projets, qui n'avaient absolument rien en commun entre eux. Nous avons fait évoluer le choix qu'ils ont retenu vers une solution en s'attachant à en améliorer l'ergonomie, la sécurité, le confort et l'esthétique. Ensuite, nous avons développé toute une animation en 3D. L'étape suivante serait de réaliser le moule pour produire les éléments de carrosserie arrière afin de pouvoir tester leur résistance aux vibrations et aux chocs.

Qu'avez-vous apporté de spécifique en tant que designer, selon vous ?

Nous avons concilié les exigences du cahier de charges à l'amélioration de la ligne du produit. Notre projet apporte à la fois du confort à l'utilisateur (réduction du niveau de bruit), de la sécurité (recul de la zone d'échappement), de l'ergonomie (facilité d'accès aux éléments de remplissage et de vidange), une baisse de prix de revient compte tenu de la séparation de la carrosserie en demi-coques symétriques. Pour moderniser le design, nous avons enfin soigné le visuel à travers une série de détails (intégration des feux de position, logique des couleurs retravaillée, harmonisation du logo et du railing garde-fou).

LE DESIGNER

Bureau d'études Phil Design Studio

C'est un projet industriel complexe. Pour des raisons techniques et économiques, nous avons découpé la carrosserie en deux coques symétriques reposant sur un élément central monté sur silentblocs. Cela réduit la facture de fabrication du moule. C'est en collaboration avec les équipes de Corema que nous avons progressé dans l'étude et le développement. Nous pensons que l'amélioration du design du produit peut contribuer à renforcer la qualité de l'image de l'entreprise, accentuant sa visibilité dans sa niche.

COREMA sprl

Rue Tahon, 1B

6041 GOSSELIES

Tél. : + 32 71 34 43 03

Fax : + 32 71 34 46 31

Bureau d'études Phil Design Studio

Rue du Viaduc, 1

7060 SOIGNIES

Tél. : + 32 67 56 00 13

Fax : + 32 67 56 00 13

E-mail : Info@PhilDesign.com

HISTOIRES DE
DESIGN

CREAPLEX



PRESENTATION DE L'ENTREPRISE

Active dans la transformation de matières plastiques, Creaplex travaille à façon. Son atelier conçoit et produit des petites et moyennes séries (de 200 à 5000 pièces) d'objets de toutes dimensions (displays, cadeaux d'affaires, etc.) notamment pour les secteurs de la cosmétique, de la pharmacie et de la distribution... Spécialisée dans la fabrication de coiffes d'œuvres pour les musées et galeries d'art, l'entreprise fournit aussi des capots de protection de machines à l'industrie.

PRESENTATION DU PROJET

Etude et conception de chariots de transport pour l'industrie alimentaire, et plus particulièrement pour les secteurs de la boulangerie (pains et produits de boulangerie), la boucherie, la cuisine industrielle et le stockage d'aliments en transfert (hôtellerie). Tout en offrant les mêmes propriétés que l'inox au niveau de l'hygiène, les matières plastiques permettent davantage de créativité dans les formes et les couleurs. Il s'agit de développer des modèles adaptés à chaque secteur ainsi que des méthodes de fixation.

Dominique Salladini, administrateur-délégué

Que pensez vous retirer de ce projet ou que va-t-il apporter à votre entreprise, selon vous ?

Au-delà du chiffre d'affaire qu'il peut nous apporter, il nous ouvre un nouveau marché. Nous travaillons peu avec le secteur de l'alimentation : ce projet va contribuer à nous y faire connaître, ainsi que les avantages des matériaux plastiques. Nous pouvons nous positionner comme concepteurs-producteurs de chariots de transport et de présentation pour la vente de marchandises. L'idée, c'est de joindre la créativité à la fonctionnalité de ces éléments en kit. Les clients ont envie de fantaisie. Notre technologie nous permet de sortir du champs des formes traditionnelles. Nous voulons offrir un design moins " utilitaire ". A partir de ce projet, d'autres pistes s'ouvrent à nous comme la conception de modèles exclusifs de boîtes à bonbons.

Quelle est votre appréciation de la démarche du designer ?

Nous avons défini avec lui un cahier de charges simplifié qui a servi de base à l'étude fonctionnelle et ergonomique. Dans les versions qu'il nous présentera, il doit veiller à ce que le produit soit adapté aux usages spécifiques des différents secteurs industriels et artisanaux auxquels nous voulons le destiner. La clef du succès de ce projet, c'est le choix du matériau de base. Le designer a une bonne connaissance des matières plastiques.

Quels conseils donneriez-vous à une entreprise qui veut se lancer dans le même type de projet ?

D'une part consulter les utilisateurs pour voir ce qu'ils attendent du produit. Se tenir à l'écoute de leurs besoins va permettre d'établir une liste d'objectifs qui pourront être hiérarchisés. D'autre part, s'inspirer des solutions qui existent, être en mesure d'en isoler les éléments les plus intéressants pour les intégrer dans le nouveau concept. Il faut se montrer curieux, ouvert et attentif à l'offre de la concurrence et à la demande de la clientèle pour évoluer dans un projet. Il y a enfin un équilibre à trouver entre fonctionnalité et créativité, utilité et plaisir.

LE DESIGNER

Bureau Global Design

Pour débiter notre travail, nous avons consulté les clients potentiels dans l'ensemble des secteurs de l'alimentation intéressés par le produit (boulangeries, boucheries, cuisines de collectivité...) afin d'identifier leurs attentes. Nous voulions également savoir quelles opérations les manutentionnaires effectuaient avec les chariots de transport. Notre étude fonctionnelle et ergonomique s'est basée sur une analyse des besoins de ces utilisateurs. Par ailleurs, nous avons regardé les moyens de production de Creaplex. Ces éléments nous ont permis d'établir le cahier de charges en accord avec l'entreprise. Cette base nous a servi de référence pour formuler des concepts : il s'agissait d'avant-projets, de modèles dans lesquels des éléments pouvaient être puisés pour s'intégrer à la solution retenue. Ensuite, lorsqu'une option de produit aura été établie, nous la conceptualiserons sur ordinateur en trois dimensions. C'est seulement à ce stade que nous prendrons en compte la totalité des considérations techniques (épaisseur et résistance des matériaux, amélioration de la fonctionnalité, des détails d'ergonomie) avant de réaliser une maquette en modèle réduit. Dans une phase ultérieure, il faudra passer au prototypage. Avec ce produit, nous attaquerons un marché où les chariots inox étaient en situation de quasi monopole. En tant que designer, nous avons concilié les capacités de l'industrie et les besoins de l'utilisateur. Nous avons exploité le potentiel des matières plastiques.



CREAPLEX sprl

Z.I. MARTINROU

Rue du Berlaumont, 4

6220 FLEURUS

Tél. : + 32 71 81 22 32

Fax : + 32 71 81 22 26

Email : info@creaplex.be

Website : www.creaplex.be

Bureau Global Design

Rue des Acacias, 19

4000 LIEGE

Tél. : + 32 87 68 81 59

Fax : + 32 87 68 79 28

E-mail : dimitri.gangolf@tiscali.be

DVL & K

PRESENTATION DE L'ENTREPRISE

Importation, développement et assemblage d'équipements d'éclairage spécifiques à destination des professionnels. L'entreprise est leader dans sa niche d'activité. Elle distribue un produit destiné à des insertions dans des profils de faible section, dont le placement est simplifié pour l'installateur qui n'a plus à intégrer ces éléments dans la construction. Modulable selon les besoins du client, il se caractérise par sa rapidité de montage et sa sécurité renforcée.

PRESENTATION DU PROJET

Conception d'un nouveau modèle de spot devant s'intégrer dans des montants en aluminium, en métal ou en bois. Le produit doit répondre à différentes contraintes en matière de résistance à l'humidité et à la chaleur. Des exigences sont aussi définies en termes d'encombrement, de coût de production et d'endurance, afin de pouvoir offrir une garantie de minimum deux ans sur un équipement placé dans un nombre de deux à cinquante par installation.

Daniel Verplaetse, administrateur

Que pensez vous retirer de ce projet ou que va-t-il apporter à votre entreprise, selon vous ?

Outre le gain de temps que nous avons retiré de l'intervention du designer dans le développement de ce projet, on peut aussi tabler sur un accroissement du professionnalisme en terme de communication et d'image du produit. Je parle de la présentation en catalogue et des spécifications techniques à remettre au producteur pour une première fabrication. Si ce nouveau spot répond à une demande de notre clientèle, j' imagine qu'il va nous ouvrir la porte d'autres marchés, notamment à l'export. Selon une étude de marketing, il pourrait représenter jusqu'à 30% de nos ventes, ce qui est considérable, s'imposant du même coup comme le fleuron de notre gamme d'équipements d'éclairage. Cela aide à saisir l'importance de ce développement pour notre jeune PME.



Quelle est votre appréciation de la démarche du designer ?

Il nous a proposé trois avant-projets sur papier. A vrai dire, l'un d'entre eux correspondait au produit que nous avions imaginé, sans le conceptualiser. C'est celui que nous avons retenu. Il en a assuré le développement avec nous, en intégrant nos exigences techniques, budgétaires, et en y apportant une dimension esthétique. Il a recherché les matériaux et composants les mieux adaptés, avant de lister des fournisseurs. On compte poursuivre le projet avec lui. Il a rencontré nos attentes et scrupuleusement respecté le planning. Au point où il nous rappelait lui-même en cas de retard de notre part.

Quels conseils donneriez-vous à une entreprise qui veut se lancer dans le même type de projet ?

De ne pas se contenter de voir un seul designer. Chacun d'eux travaille selon ses propres méthodes, sa sensibilité, une approche personnelle. Il faut sentir celui avec lequel on a le feeling. Quand on le tient, il convient alors de définir le cadre de sa mission. En lui fixant des objectifs précis, un délai et une limite budgétaire pour s'exécuter, il n'y aura de surprises pour personne.

LE DESIGNER

Project 21 C

L'entreprise nous a confié la recherche d'un nouvel équipement d'éclairage résistant à l'humidité et aux variations de températures. Le cahier de charge nous imposait le respect de normes de sécurité et l'usage d'une technologie bien définie. Dans sa phase préliminaire, l'étude a consisté à conceptualiser le produit. Nous avons présenté un choix d'ébauches dans lequel le client a retenu un projet. Nous l'avons mis sur plans dans un programme de CAO, puis sorti en images de synthèse pour en visualiser l'aspect. Des corrections de détail ont été apportées pour poursuivre le développement. Il a fallu identifier les matériaux les mieux adaptés aux applications et exigences qui nous étaient imposées, avec une attention sur l'esthétique. Nous avons abouti à deux modèles : le premier est ce que l'on peut appeler une version brute, au caractère très innovant. Cette qualité est liée à l'usage de matériaux inattendus. Le deuxième est plus classique. Il se présente dans une finition en acier. L'étape suivante consiste à réaliser le prototype pour une évolution vers la mise en production. Le client espère pouvoir débiter la commercialisation dans le courant du premier trimestre 2004. En tant que designer, Project 21 C a apporté une solution à la problématique qui lui était soumise. " Nous avons considéré l'ensemble des aspects. Toutes les exigences ont été rencontrées, qu'elles soient d'ordre de prix, de fonctionnement, de facilité de montage, de maintenance ou de résistance.



DVL & K sprl

Chaussée de Charleroi, 91

6061 GILLY

Tél. : + 32 71 41 97 77

Fax : + 32 71 59 58 01

Email : dvline@skynet.be

Project 21 C

Rue des Brasseurs, 115

5000 NAMUR

Tél. : + 32-81-41.47.67

Fax : + 32-81.48.68

Website : www.P21c.net

HISTOIRES DE
DESIGN

EURO VIEW SERVICES



PRESENTATION DE L'ENTREPRISE

Société de services pour l'industrie, Euro View Services est éditrice du progiciel de supervision Visual Maint et distribue des produits spécifiques comme les cartes de communication de réseaux industriels Applicom, le logiciel Visual planning, le système d'acquisition et de déport internet de données temps réel... L'entreprise intervient dans la fourniture d'expertises, solutions, suivi de projets et de produits de maintenance, communication industrielle, stratégie d'information et des réseaux intra et internet, planification et productivité.

PRESENTATION DU PROJET

Conception d'un aide-mémoire technique de maintenance à l'usage des agents du secteur. De format de poche, cet outil contenant la synthèse des méthodes de travail et formules en application dans le métier doit concilier une bonne ergonomie (facilité d'utilisation) à une esthétique moderne. Il comprendra un condensé de connaissances en édition classique, un mini cd rom et un espace de mémoire libre pour compléter la base de données selon l'évolution technique, ou les besoins de chaque utilisateur.

Antonio Mascia, administrateur-délégué



Que pensez vous retirer de ce projet ou que va-t-il apporter à votre entreprise, selon vous ?

Son intérêt est double. D'une part, il réactualise un concept en voie de disparition. L'aide-mémoire technique de métier est un outil de référence dont l'usage à tendance à se perdre. Parce que la présentation, le support n'ont pas évolué. Dans notre secteur d'activité qui est la maintenance, nous proposons un condensé de connaissances normalisées en format de poche. Nous voulons offrir un manuel moderne et fonctionnel au design agréable pour remettre l'ancien aide-mémoire au goût du jour. J'en arrive au second intérêt du projet : son développement va contribuer à servir l'image de notre entreprise et des produits qu'elle distribue. Il complètera ainsi notre savoir-faire par une dimension de "faire savoir".

Quelle est votre appréciation de la démarche du designer ?

Je la trouve très pragmatique. Il est à l'écoute de nos besoins, ouvert à nos remarques. Avec lui, nous avançons par étapes alternées : les rencontres sont suivies de moments de recherche et d'isolement propices à la réflexion. Nous lui avons communiqué nos objectifs et notre apport technologique dans ce projet. Mais nous ne lui avons pas imposé de contraintes sur le plan créatif en dehors des exigences du cahier de charges qui concernent les dimensions, la légèreté, l'ergonomie (facilité d'utilisation) et l'usage d'un matériau innovant (de l'alliage aux composites).

Quels conseils donneriez-vous à une entreprise qui veut se lancer dans le même type de projet ?

D'abord, de chercher ce qui peut apporter une plus value à son image. Toute entreprise peut trouver un objet ou un concept qui la représente. Ensuite, de se montrer très attentive au choix de son designer : comme il faut avoir vu le travail de son architecte avant de lui passer commande de sa maison, il est important de savoir dans quelles mains on va mettre l'image de son entreprise, ou le développement de l'objet qui la véhiculera. J'ai besoin de me sentir en harmonie et en confiance pour que ça marche.

LE DESIGNER

Create

Le souci de fonctionnalité est déterminant dans notre étude. Euro View Services nous a demandé de concevoir un support de connaissances techniques. Facilement transportable, à l'usage du chef d'entreprise comme du chef d'atelier, le produit doit intégrer des fiches interchangeables comme contenu de base. Pour arriver à une solution, nous avons prévu deux phases de développement : dans un premier temps, il s'agit de présenter des avant-projets plus techniques qu'esthétiques. La recherche porte sur l'ergonomie, la résistance, la partie fonctionnement ainsi que les matériaux. Leur choix sera influencé par les quantités à produire. Une petite série nous amènera à envisager d'autres techniques de fabrication (moules et procédés moins coûteux) comme l'estampage de l'aluminium, la fibre de carbone ou la mousse de polyuréthane injectée. Ensuite, seulement, nous allons travailler sur les formes, les dimensions, les détails, le design, selon les indications de coût de revient qui nous auront été données. La ligne d'un produit est importante. Elle contribue à le faire vendre et dans certains secteurs comme l'automobile, elle peut intervenir davantage que la technologie au moment de l'achat. Toutefois, l'apport du designer ne se mesure pas qu'en créativité : il est là pour veiller au parfait équilibre entre l'efficacité technique, l'ergonomie et la présentation. Il y a moyen de fabriquer de beaux objets inefficaces, les exemples ne manquent pas, et le contraire est vrai aussi. Toute la difficulté, c'est donc de réussir un produit attractif qui fonctionne.



EURO VIEW SERVICES sa

273, Chaussée de Lodelinsart

6060 GILLY

Tél. : + 32 71 42 03 43

Fax : + 32 71 42 06 29

E-mail: management@euro-view.com

Website : <http://www.euro-view.com>

Create SPRL

Rue des Boers, 37

1040 Bruxelles

Tél. : + 32 2 735 59 10

E-mail : create@chello.be

HISTOIRES DE
DESIGN

NICOLAS MARAKAKIS



PRESENTATION DE L'ENTREPRISE

Recherche et développement de programmes de remise en forme ainsi que de systèmes d'entraînement innovants. Nicolas Marakakis dispose d'une expérience et d'un savoir-faire reconnus dans le domaine de la rééducation sportive. Administrateur d'un important centre de fitness (le fun gym center), le porteur de projet a mis au point un appareil multifonctions dont le principe de base consiste à engendrer, en réponse à une sollicitation musculaire, une réaction proportionnelle contrôlée.

PRESENTATION DU PROJET

Après plusieurs années d'évolutions, les démarches ont abouti à la réalisation d'un prototype avec dépôt de brevet. Au niveau de la biomécanique du corps, le produit est au point. L'intervention du designer consiste à en améliorer certains points mécaniques (axes, bras de levier, mobiles) dans un souci d'esthétique avec des contraintes de poids, encombrement, simplicité de montage et budget. La mission comprend aussi la recherche de matériaux et de techniques de fabrication adaptées.

Nicolas Marakakis, porteur de projet

Que pensez vous retirer de ce projet ou que va-t-il apporter à votre entreprise, selon vous ?

Il nous ouvre la porte de nouveaux marchés. L'appareil n'est pas seulement adapté aux besoins des programmes de remise en forme, il offre des possibilités dans le domaine médical, pour la rééducation musculaire. Nous pensons que le concept de fonctionnement selon la variabilité de l'effort retiendra l'attention des professionnels de la santé. Si sa finition de l'appareil répond à leurs attentes, ce sera un succès. Il faut ainsi mettre au point deux versions, l'une de base pour l'entraînement du particulier à la maison, et l'autre destinée à une exploitation en cabinets, nous pensons aux kinés. Ce projet va aussi conforter notre image de savoir-faire dans notre secteur. Enfin, il devrait nous amener à constituer un réseau commercial à l'étranger. Car l'intention est bien entendu d'exporter le concept.

Quelle est votre appréciation de la démarche du designer ?

Son étude vient compléter nos recherches sur la biomécanique du corps. Il travaille sur l'ergonomie, la structure, l'aspect visuel du produit (unité, harmonie, proportion, couleurs), les messages qu'il véhicule aux niveaux culturel et social. Nous avons décidé de lui laisser carte blanche au niveau créatif avec des exigences en termes de prix de revient pour notre modèle haut de gamme, de facilité de montage, d'encombrement et de poids. Il s'est inspiré des tendances du marché actuel.

Quels conseils donneriez-vous à une entreprise qui veut se lancer dans le même type de projet ?

De s'intéresser à ce qui fait dans tous les domaines du design, surtout les produits, afin de sentir les tendances du marché. Cela va des dernières créations automobiles aux emballages en passant par le mobilier, l'électroménager. Je conseillerais aussi à l'auteur de projet, au même titre qu'une étude de marketing, de s'immerger totalement dans le segment commercial qu'il attaque afin d'identifier les besoins de ses consommateurs. Cela pour préparer au mieux son cahier de charges.



Monsieur Marakakis et Monsieur Pecora ont remporté une médaille d'or au Concours Lépine Européen 2003 pour leur appareil de fitness révolutionnaire.

LE DESIGNER

ID Consult

Notre étude a porté à la fois sur la rationalisation des fonctions, la simplification des moyens et de la structure du produit (facilité de construction, de montage, d'encombrement, de poids et donc de transport), l'amélioration de l'ergonomie et l'évolution du design. Dans un premier temps, l'auteur de projet nous a demandé de modéliser un prototype virtuel en trois dimensions pour le concours Lépine qui se tenait à Charleroi. Nous ne disposions que d'un délai très court pour nous exécuter. Vu le caractère pressant de son besoin et la complexité du produit, nous avons simplifié la visualisation du produit sur ordinateur, sans entrer dans le détail de la mécanique interne. Il fallait présenter une animation en images de synthèse qui complète la démonstration du fonctionnement de l'appareil d'exercices, installé sur l'espace d'exposition du concours. Pour la recherche et développement, nous avons suivi les démarches suivantes : analyse du marché, du produit et de la concurrence, identification des problèmes à résoudre, réalisation d'un choix d'avant-projets, conception en 3D et intégration de solutions. L'objectif est d'aboutir à deux modèles : l'un destiné aux particuliers (remise en forme), l'autre aux professionnels (salles de fitness), avec des applications médicales ou paramédicales dans le domaine de la rééducation musculaire (kinés). Dans chaque cas, le design véhiculera un message adapté, variant selon le choix des formes, des couleurs et des matériaux de base.

NICOLAS MARAKAKIS

Email : nicolasmarakakis@msn.com

Fax : + 32 71 42 02 77

ID Consult SPRL

Rue des Chardons 24

1030 BRUXELLES

Tél. : +32 2 245 18 45

Fax : +32 2 242 36 85

E-mail : id.consult@proximedia.be

HISTOIRES DE
DESIGN

NETOLITE

PRESENTATION DE L'ENTREPRISE

Fabrication et maintenance de décors d'illumination. L'entreprise soude, cintre et plie en atelier des châssis en aluminium sur lesquels elle fixe des tubes lumineux. Traversées de rues, garnitures de façades ou de poteaux, Netolite fournit essentiellement les administrations communales pour les fêtes de fin d'année. Ses installations conformes aux normes CE et CEBEC se caractérisent par leur haute résistance à l'humidité, aux pressions et aux variations de température.

PRESENTATION DU PROJET

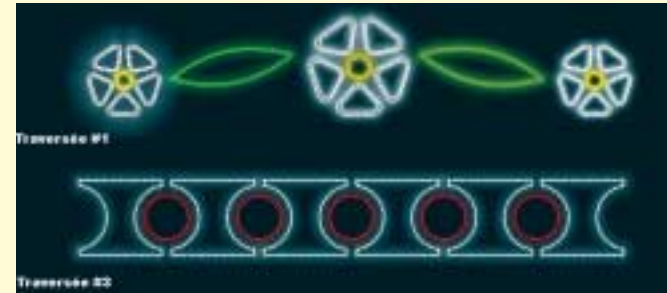
Recherche et développement d'une ligne de décors permanents. Il s'agit de compléter la gamme de fin d'année présentée en catalogue. Le cahier de charges impose des contraintes visuelles et de fabrication (facilité de montage). Dans sa recherche, le designer doit éviter les surcharges de tubes qui favorisent les amalgames de lumière. Il lui faut maintenir le prix de revient à son niveau actuel pour des performances équivalentes (solidité, conformité, résistance).



Thierry Simon, administrateur-délégué

Que pensez vous retirer de ce projet ou que va-t-il apporter à votre entreprise, selon vous ?

D'une part, il nous ouvre la porte d'un nouveau marché. Notre activité se concentre sur la production d'illuminations de fin d'année. C'est une niche dans laquelle notre chiffre d'affaires progresse, mais nous voulons nous diversifier. Nous sommes convaincus qu'il existe une demande pour des installations permanentes, par exemple dans les villes touristiques fréquentées toute l'année. L'objectif, c'est de leur offrir une ligne de décors chaleureux "quatre saisons" : formes géométriques, volutes, motifs floraux ou de fantaisie... D'autre part, il permet un étalement de la production dans le temps. Nous ne serons plus tenus de fabriquer dans des délais donnés, le plus souvent très courts, à l'approche des fêtes.



Quelle est votre appréciation de la démarche du designer ?

Dans la mesure où l'étude ne portait que sur la recherche de motifs, nous n'utilisons qu'une partie de ses compétences. Les structures de nos châssis présentent une qualité de résistance, de facilité d'entretien, de montage qui nous donnait déjà largement satisfaction. Nous avons demandé que le travail porte exclusivement sur l'ébauche de projets. Il s'agit d'une démarche créative : nous attendions surtout des idées de notre designer. Il nous en a apportées.

Quels conseils donneriez-vous à une entreprise qui veut se lancer dans le même type de projet ?

C'est notre première expérience avec un designer, nous avons donc peu de recul pour conseiller. Avant tout, il nous semble important de choisir le bureau d'étude le plus en phase avec le projet. Les compétences et références détermineront le partenaire le plus à même d'en assurer le développement. Ensuite, pour une rationalisation du budget et une bonne rentabilité de l'étude, la qualité du suivi de son évolution sera déterminante. Il faut se donner les moyens d'accompagner chaque étape de la recherche. Pour éviter les pertes de temps - et d'argent - inutiles.

LE DESIGNER

Studio Pyrana

Notre travail a surtout porté sur des recherches de formes. L'idée, c'était d'identifier une série d'éléments graphiques qui puissent se combiner entre eux pour donner naissance à une nouvelle gamme d'illuminations permanentes. Pour sortir des sapins, étoiles, bougies et flocons de neige dans lesquels se cantonne l'entreprise qui réalise son chiffre d'affaires sur les deux derniers mois de l'année. Nous avons progressé par phases : en éliminant les projets qui ne convenaient pas et en se concentrant sur ceux qui avaient les préférences du client. Cette base de données nous a servi à composer la ligne neutre de décors. Par ailleurs, nous devons tenir compte de la fabrication : pour en rationaliser les coûts, il nous fallait standardiser les éléments de décors. Cette donnée a été intégrée à l'étude. Chez Netolite, le système de production est optimisé : nous voulons dire par là que les méthodes de montage peuvent difficilement être améliorées. Au niveau des structures comme des éclairages, il est impossible de proposer une solution qui soit plus efficace et rentable. D'autres procédés ne seraient pas mieux adaptés. Tout a été conçu pour des productions sur mesure, en petites séries. Après la phase de création, il y a la partie technique. Il s'agit de mettre les ébauches sur plans afin de passer aux prototypes. En tant que designer, Jean-Michel Denis pense avoir apporté une ouverture d'esprit, une nouvelle vision dans l'entreprise en participant à ce projet.



NETOLITE sa

Z.I. DE MARTINROU

Rue du Rabiseau

6220 FLEURUS

Tél. : + 32 71 87 60 01

Fax : + 32 7 87 60 02

Email : contact@netolite.be

Website : www.netolite.be

Studio Pyrana

Thier Saint Léonard, 153

4460 GRACE-HOLLOGNE

Tél. : + 32-4-225.25.70

Fax : + 32-4-225.25.70

E-mail : denis.jeanmichel@busimail.net

**HISTOIRES DE
DESIGN**



PRESENTATION DE L'ENTREPRISE

Seul fabricant belge de capteurs de force et de couples à jauges de contraintes ainsi que de limiteurs de charges électroniques, spécialisé dans les commandes aux spécifications du client. Les produits sont destinés à être implémentés dans des applications industrielles et scientifiques (notamment dans le domaine médical, pharmaceutique, aéronautique). Ils sont proposés dans une large gamme d'étendues de mesures allant de 10 N (1 kg) à 30 MN (3.000 tonnes) pour des précisions jusqu'à 0,01%.



PRESENTATION DU PROJET

Conception d'un kit d'habillage (supports illustrés, photos de produits, etc.) pour l'aménagement d'un stand d'exposition. La PME participe chaque année à des foires internationales en Europe. Plutôt que d'y déplacer sa propre structure, elle y réserve des emplacements équipés du mobilier de base. Le projet de design consiste à les compléter de panneaux présentant l'activité de production industrielle. Il doit s'agir de matériel léger, facilement transportable.

Serge Sendrowicz, général manager

Que pensez vous retirer de ce projet ou que va-t-il apporter à votre entreprise, selon vous ?

Il va améliorer l'image de marque de Sensy, contribuer à renforcer notre visibilité dans les salons internationaux auxquels nous participons. C'est propre aux entreprises technologiques de concentrer leur énergie sur la recherche et le développement des produits, en accordant moins de temps et de moyens au design de leur propre image. Pourtant, il s'agit d'un élément qui concourt à la vente. Faire de bons capteurs ne suffit pas, nous devons soigner le marketing de l'entreprise, sa présentation en foire, la qualité des documents qu'elle distribue. En fin de compte, tous ces détails vont fonder notre crédibilité.

Quelle est votre appréciation de la démarche du designer ?

Nous sommes satisfaits de son travail qui correspond à nos attentes. Il faut souligner le fait que les contraintes que nous lui avons imposées en termes d'objectifs de réalisation comme de budget ne laissaient que peu de marge à la création pure. Il a parfaitement rempli son contrat. Le cahier de charges avait été défini en interne, avant la commande. En fait, nous avions une vision très claire de ce que nous voulions, nous lui soumettions une idée : il s'est chargé de la mettre en œuvre en tirant parti des matériaux, des couleurs, des images. En dehors des périodes de foire, les panneaux de présentation qu'il a conçus pour la présentation de nos produits servent à la décoration de nos bureaux.

Quels conseils donneriez-vous à une entreprise qui veut se lancer dans le même type de projet ?

Le plus important, c'est de bien établir la mission, le cahier de charges, avant de confier le travail. Cela n'exclut pas un espace de liberté pour l'étude, le développement du concept. Car l'intérêt de l'intervention d'un designer, c'est bien évidemment le regard extérieur qu'il peut apporter sur le produit qu'on lui met dans les mains. Il n'en reste pas moins capital qu'il connaisse exactement les contraintes.

LE DESIGNER

Bureau Global design

Au départ, nous avions imaginé la réalisation de displays en trois dimensions pour présenter les produits de l'entreprise. L'étendue de la gamme, et les contraintes de transport du matériel d'exposition (poids, encombrement) nous ont fait évoluer vers des éléments de kit plus simples, sans volumétrie. Il s'agit de panneaux grand format, avec des vues de capteurs de force. Comme une série de tableaux, ils donnent une vision claire de l'activité de haute technologie de la PME, son savoir-faire, ses capacités. Dès que le cahier de charge a été établi, nous avons travaillé au projet. Les étapes ont été suivies par internet, à distance. Nous avons opté pour ce mode de communication qui se justifiait dans le cadre de ce développement. Après avoir opéré une sélection de photos, nous les avons digitalisées afin de les retoucher. Ce sont elles qui servent d'illustrations aux éléments du kit d'habillage du stand. Il fallait le concevoir dans un matériau adapté : notre choix s'est porté sur le forex pour sa légèreté et sa rigidité, ainsi que sa résistance aux chocs. Les photos ont été imprimées sur des films adhésifs. Appliqués par contre-collage, ces supports présentent des propriétés mécaniques et visuelles particulièrement appréciables pour ce type d'utilisation. Nous avons veillé à soigner la qualité graphique des panneaux qui servent d'accroche, de premier contact à Sensy dans les foires internationales. Nous avons suivi les étapes de production jusqu'à la livraison.



SENSY sa

Z.I. de Jumet, Allée Centrale

6040 JUMET

Tél. : + 32 71 25 82 00

Fax : + 32 71 37 09 11

Email : sensy@sensy.be

Website : www.sensy.com

Bureau Global design

Rue des Acacias, 19

4000 LIEGE

Tél. : + 32 87 68 81 59

Fax : + 32 87 68 79 28

E-mail : dimitri.gangolf@tiscali.be

TWIN DEVELOPMENT

PRESENTATION DE L'ENTREPRISE

Bureau d'étude en électronique digitale. Production d'équipements sur mesure : cartes processeurs pour l'industrie, système de contrôle d'accès pour les bâtiments, applications d'électronique embarquée pour l'aérospatiale... En produits propres, Twin Development vient de mettre au point le "Tripy", un dispositif de navigation pour motards qui utilise la technologie GPS. La PME est également active sur le marché de l'horeca avec son terminal de saisie de données à radiofréquence "Circus".

PRESENTATION DU PROJET

Développement d'un terminal de cuisine avec écran tactile. Le produit doit répondre à une série d'exigences : étanchéité, résistance aux variations de température et en particulier à la chaleur, facilité d'entretien, bonne stabilité du socle d'assise, robustesse, maintenance aisée. L'étude du designer porte sur l'ergonomie avec intégration de fonctions comme les interfaces de connectivité, la fixation des cartes électroniques, l'alimentation électrique.

Jean-Christophe Sprimont, administrateur-délégué

Que pensez vous retirer de ce projet ou que va-t-il apporter à votre entreprise, selon vous ?

La conception de ce produit nous ouvre un nouveau segment de marché dans le secteur horeca. Twin Development le connaît bien. C'est au milieu des années nonante que nous avons conçu notre premier terminal de saisie de données à radiofréquences adapté aux besoins des brasseries et des restaurants. Le projet vient compléter la gamme, et renforcer notre position auprès de la clientèle. Une communication supplémentaire va pouvoir s'instaurer entre la cuisine et la salle. C'est un plus pour notre entreprise.

Quelle est votre appréciation de la démarche du designer ?

Il a des connaissances mécaniques et techniques qui complètent parfaitement sa vision créative. Mais c'est en termes d'idées nouvelles qu'il nous apporte le plus. Dans le cadre de ce projet, nous avons commencé par lui communiquer nos attentes en termes de fonctionnalité sans trop entrer dans le détail technique.



A l'occasion de cet échange, nous avons hiérarchisé nos priorités. C'est en fonction de ces éléments qu'il a organisé sa recherche, et qu'il a avancé. Le choix de la technologie, lié aux prévisions de volumes à mettre en production, l'a influencé dans son étude de matériaux. Et dans la solution qu'il nous a soumise.

Quels conseils donneriez-vous à une entreprise qui veut se lancer dans le même type de projet ?

Je dirais de ne pas essayer de se passer des services d'un professionnel. Le designer est un collaborateur indispensable au succès d'un projet tel que celui-ci. Il amène des idées, parfois inattendues, ouvre la perspective. Il est important de faire l'effort financier de s'offrir ses conseils, ses compétences. Le "look" d'un produit est un élément qui concourt à le vendre : c'est lui qui fait la différence, quand il ne provoque pas la pulsion d'achat. Réussir son design, c'est augmenter ses chances de succès sur le plan commercial. Les entrepreneurs doivent considérer l'intervention du designer comme un investissement rentable.

LE DESIGNER

ARCHI-TEXT

Le designer est souvent le trait d'union entre l'utilisateur et l'industriel, entre émotion et technique. En début d'étude, nous établissons avec le client un "brief" ou cahier d'objectifs qui identifie le problème. Il synthétise les exigences du porteur de projet en concepts simples : on y détermine par exemple le type d'utilisateurs, le positionnement du produit, une indication de prix de revient. Dans la foulée, le maître de l'ouvrage définit un ordre de priorité de ces exigences. Dans le cas de Twin, nous en avons retiré les éléments de base pour entamer la rédaction d'un cahier de charges technologique, fonctionnel et économique du terminal cuisine. L'étude des formes n'a commencé qu'au terme de ces démarches qui comprennent aussi des recherches d'existence de brevet, de regroupement de documentations technologiques... Dans un premier temps nous avons soumis des rough (crayonnés, croquis au pinceau...) à l'approbation de notre client en lui proposant souvent deux ou trois alternatives très différentes : une évolution de produit existant, une interprétation plus contemporaine de l'objet et une vue innovante. Le produit a évolué et s'est affiné au travers de plusieurs réunions. Nos croquis vont faire de même pour aboutir à l'exécution de maquettes en mousse ou en 3D sous forme d'images de synthèse qui en fin d'étude deviendront photo réaliste. Pour la production, nous devons encore passer à un stade de dessin 3D technologique (CAO) dans une phase de mise au point mécanique de l'objet. Viendra alors seulement la réalisation de prototype et d'une présérie.



TWIN DEVELOPMENT sa

**Av. Général Michel, 1E
6000 CHARLEROI**

Tél. : + 32 71 27 03 66

Fax : + 32 71 27 04 01

Email : info@twindev.be

Website : www.twindev.be

ARCHI-TEXT sprl

**Chaussée de Bruxelles, 307
6020 DAMPREMY**

Tél. : + 32 71 31 41 25

Fax : + 32 71 31 25 32

E-mail : pascal.duthoit@skynet.be

HISTOIRES DE
DESIGN



PRESENTATION DE L'ENTREPRISE

Vedi conçoit, construit et installe des dispositifs d'images géantes clé sur porte. Les produits peuvent prendre place sur des surfaces extérieures, du matériel roulant, des stands d'exposition. L'entreprise propose un service d'étude et de conception de dispositifs sur mesure. Ces dispositifs portent les noms de Vedax, Melior, Flyback, Bilite, Vestore, Mask, Vespide, Banner, Vestruck. Les images Vedi font l'objet d'une finition soignée et adaptée à chaque besoin.

PRESENTATION DU PROJET

Révision du dispositif d'images Melior. Le display présente l'avantage de sa facilité de montage et de transport dans son coffret métallique. Le designer doit adapter une solution pour le changement de l'image. Des clients demandent à pouvoir le faire sans l'intervention de Vedi. L'étude portera aussi sur l'allègement du poids du produit et sur l'évolution de son aspect extérieur. Ce projet peut servir de point de départ à une réflexion sur l'ensemble des dispositifs de la gamme.

Eric Hoffelinck, administrateur-délégué

Que pensez vous retirer de ce projet ou que va-t-il apporter à votre entreprise, selon vous ?

Il augmente l'attractivité du MELIOR, un produit que nous avons conçu et que nous commençons à commercialiser. Actuellement, tout changement d'image nécessite le retour du dispositif chez nous. L'ambition de ce projet consiste à améliorer la situation de l'utilisateur qui change régulièrement d'images. En effet, rendre le système autonome en permettant à l'utilisateur de changer l'image lui-même, facilement et de chez lui, favorisera fortement le renouvellement d'images. Le MELIOR 'new look', attendu avec impatience, devrait contribuer à accroître les succès déjà prometteurs de ce dispositif fantastique. Cette évolution, fruit d'une écoute attentive des besoins de nos clients, renforcera en outre notre réputation de sérieux et de qualité.

Quelle est votre appréciation de la démarche du designer ?

Nous avons trouvé son approche technique très intéressante, il a ouvert de nouvelles pistes. Il est toutefois trop tôt pour parler de résultats, le projet étant toujours en cours de développement. Le cahier de charges est clairement défini : le designer sait quelles sont nos contraintes budgétaires, fonctionnelles et commerciales. Il connaît l'objectif.

Quels conseils donneriez-vous à une entreprise qui veut se lancer dans le même type de projet ?

Précisément, d'initier la réflexion dans un état d'esprit design, c'est-à-dire en se posant les questions du client. Il faut partir de ses attentes, de ses besoins pour pouvoir établir un cahier d'objectifs. Dans le cas du dispositif MELIOR, nous nous sommes mis à l'écoute des remarques et des réflexions que le service commercial faisait remonter : les utilisateurs ne demandaient pas un nouveau coffret de transport, mais en premier lieu, et de loin, un système d'attache autonome qui leur évite de devoir renvoyer l'appareil chez le distributeur en cas de changement d'image. Autre amélioration en perspective, mais moins fondamentale : le poids élevé du produit. Chaque chose en son temps.

LE DESIGNER

Easy Engineering

Une expertise du dispositif MELIOR a permis d'identifier trois problèmes. Au cours d'une première réunion avec le client, nous les avons hiérarchisés. L'allègement de l'appareil est apparu coûteux, comme le changement du visuel extérieur compte tenu de l'usage de pièces customisées. Nous avons établi que seule la conception d'un nouveau système d'attache d'image pourrait être réalisée à un prix abordable. C'est donc sur cet aspect de fonctionnalité, le plus important, que nous avons focalisé notre attention. Il s'agissait de rendre le display autonome, pour en augmenter l'attractivité commerciale et le potentiel de diffusion. L'étude a porté sur la modification des composants du mécanisme intérieur de remplacement d'image. Vedi nous a laissé carte blanche pour en simplifier le fonctionnement auprès de l'utilisateur. Nous avons travaillé à l'évolution du système existant par le design de nouvelles pièces -une partie du système, que nous avons redessiné et redimensionné. Lors d'une étape suivante, ces pièces seront fabriquées pour le prototypage et montées dans un appareil test pour des campagnes d'essai. Le projet intègre uniquement des considérations de fonctionnalité vu qu'il s'agit de faciliter au maximum les manipulations du MELIOR. En cela, il s'écarte un peu du design classique. Actuellement en cours, l'étude pourra être ultérieurement complétée par une autre sur la réduction du poids du display (12 kilos) combinée à la modification de son esthétique.



VEDI sa

Avenue Jean Mermoz, 29A

6041 CHARLEROI

Tél.: + 32 71 25 85 80

Fax: + 32 71 25 85 82

Email : info@vedi.be

Website : www.vedi.be

Easy Engineering

Rue Baudet, 7

7090 PETIT-RCEULX

Tél. : + 32 67 55 37 68

E-mail : easy.engine@tiscali.be

JACQUES VERVIER

PRESENTATION DE L'AUTEUR DE PROJET

Mise au point d'une machine de coulée automatique par gravité de métaux ou alliages à bas point de fusion (moins de 800 degrés). Basée sur le procédé breveté de l'auteur de projet, elle intègre les opérations de fusion, maintien et dosage de l'alliage pour des moulages. Sans équivalent sur le marché de la fonderie, l'équipement cumule les avantages de sa simplicité d'utilisation, sa flexibilité, sa compétitivité et son faible encombrement au sol.

PRESENTATION DU PROJET

Recherche et conception d'une carrosserie pour la machine avec intégration des éléments constitutifs (système de chauffe, alimentation automatique en matière première, dosage et transfert des métaux depuis le four au moule) et d'un panneau d'automatisation des commandes. L'étude porte sur l'ergonomie, la mise en conformité aux normes CE, l'encombrement, l'aspect visuel, la robustesse. En option, il faut prévoir un dispositif d'amenée de la matière première et d'évacuation des produits moulés.

Jacques Vervier, porteur de projet

Que pensez vous retirer de ce projet ou que va-t-il apporter à votre entreprise, selon vous ?

Il s'agit d'un produit sans équivalent sur le marché de la fonderie. Avec le designer, nous sommes passés du stade expérimental à l'étude d'un modèle intégrant les fonctions d'automation et les contraintes d'ergonomie. En principe, ce projet devrait nous permettre d'évoluer vers une activité de production propre. Actuellement, nous intervenons presque exclusivement en tant que sous-traitants en mécanique de précision, outillage de presse, moules d'injection et machines spéciales. Nous sommes soumis aux commandes de nos clients et aux plannings qu'ils nous imposent. La fabrication du nouvel équipement de moulage par gravité comblera les fluctuations de production avec une perspective de création d'une vingtaine d'emplois.

Quelle est votre appréciation de la démarche du designer ?

Extrêmement professionnelle. Nous avons trouvé l'approche très créative, avec une grande écoute, une ouverture et une parfaite compréhension des problèmes techniques. Il nous a amené des projets dans lesquels nous avons tiré des éléments pour concevoir avec lui le modèle final. Très réceptif à nos remarques, à nos orientations, aux choix qui étaient faits, il les a intégrés dans son étude en respectant les délais.

Quels conseils donneriez-vous à une entreprise qui veut se lancer dans le même type de projet ?

Il faut fixer un cadre de travail avec le designer en lui donnant suffisamment d'informations techniques. Mais si l'on veut obtenir le meilleur de ses capacités, il convient de ne pas orienter son imagination. A chacun son métier. L'auteur de projet maîtrise le procédé qu'il veut mettre sur le marché. Le designer, lui, fait évoluer l'ergonomie, la structure, l'aspect visuel du produit (unité, harmonie, volume, choix des couleurs). Une bonne compréhension est primordiale avec son designer : le succès du projet dépend de la qualité du travail d'équipe, d'intégration entre la technique et la création.

LE DESIGNER

Bureau d'études Phil Design Studio

Nous avons rencontré le porteur de projet en interne afin de nous faire présenter le prototype. A partir de là, nous avons laissé courir notre imagination. Les idées que nous avons amenées n'ont pas vraiment fait avancer notre étude. A la vérité, il a fallu réorganiser un brainstorming technique pour déterminer un choix de concepts : nous en avons isolé trois, du plus simple au plus compliqué à produire. La préférence a été donnée à la facilité de fabrication. Nous avons travaillé au développement d'une carrosserie intégrant différents types de matériaux (aluminium, tôle et composites), selon les contraintes imposées par le cahier de charges. Dans le choix des couleurs, nous nous sommes inspirés de celles de l'entreprise. Notre recherche a concilié le souci de l'esthétique et la sobriété. Pendant toute la durée du projet, la collaboration a été privilégiée. Ainsi, nous n'avons pas seulement intégré les exigences des ingénieurs, nous leur avons parfois demandé de revoir la position de certaines fonctions selon l'évolution du design, comme pour les brûleurs dont la position a été inversée. Il y a donc eu des concessions de part et d'autre pour adapter le projet. En tant que designers, nous avons contribué à apporter une vision et une approche nouvelles du produit industriel. Je pense que nos savoir-faire (création et engineering) se sont parfaitement complétés. Les cultures sont tellement différentes que les relations s'en trouvent parfois compliquées. Ici, tout s'est passé pour le mieux.

JACQUES VERVIER

Email : jacques.vervier@almsa.be

Bureau d'études Phil Design Studio

Rue du Viaduc, 1

7060 SOIGNIES

Tél. : + 32-67-56.00.13

Fax : + 32-67-56.00.13

E-mail : Info@PhilDesign.com

HISTOIRES DE
DESIGN

PRESENTATION DE L'AUTEUR DE PROJET

Entreprise d'injection plastique : étude, conception et réalisation de toute pièce sur mesure. Fabrication de produits standards pour les marchés du stockage et de la manutention, de moules et de prototypes, atelier de réparation et d'injection des moules, bureau d'étude équipé en CAO. Active dans les secteurs de l'agroalimentaire, la distribution, l'automobile et l'industrie, la SA Wopla s'est intégrée dans la fabrication d'outillages via des accords de collaboration.

PRESENTATION DU PROJET

Création d'une gamme de produits recyclables en matière plastique destinés au marché du bricolage d'une part, et de la boulangerie-pâtisserie industrielle de l'autre. Dans le premier cas, il s'agit d'éléments de rangement de concept innovant (formes, usages). Dans le second, le designer doit développer des produits adaptés au transport et à la présentation des spécialités de boulangerie en vrac (pains, viennoiseries) pour les magasins de détail.

Bernard Gillon, administrateur-délégué

Que pensez vous retirer de ce projet ou que va-t-il apporter à votre entreprise, selon vous ?

Tout d'abord, une augmentation des volumes de production et de chiffre d'affaires. La part de budget consacrée au design est minime par rapport à l'investissement. Ce projet va nous permettre d'amorcer le développement d'une nouvelle gamme de produits propres qui sera commercialisée par un distributeur. Nous sommes constamment obligés d'innover. Ce projet va contribuer à renforcer notre image d'innovation dans le secteur, et auprès de nos clients.

Quelle est votre appréciation de la démarche du designer ?

Ce sont des marchés particuliers. Les projets qui ont été développés sont en ce moment évalués par notre client, chargé de la commercialisation. Nous avons apprécié les idées nouvelles qui ont été apportées par le designer, mais de son côté, notre entreprise a amené beaucoup de choses. La création est donc le fruit d'un travail en commun, d'une étroite collaboration. La recherche se poursuit : elle porte sur les formes, pour ce qui concerne les éléments de rangement (bricolage). Notre volonté est de passer à la production au début 2004. Ce sera le cas si le programme suit son cours.

Quels conseils donneriez-vous à une entreprise qui veut se lancer dans le même type de projet ?

Il faut des moyens financiers importants pour se lancer dans ce type de projet. Pourtant, une entreprise innovante dans son secteur d'activité n'a pas vraiment le choix si elle veut rester à la pointe : elle doit investir en design. Le succès de son programme dépend non seulement de la qualité des partenaires auxquels elle va faire appel pour l'aider à concevoir son produit, mais aussi de l'intégration des idées des techniciens et des plasticiens, de leur collaboration. Chacun (production, management) doit apporter quelque chose au projet, le nourrir, afin d'orienter l'étude du designer. C'est ce que nous nous sommes attachés à faire chez Wopla.

LE DESIGNER

Inov

Concevoir un système de rangement innovant dans les formes, les couleurs, l'usage même, à un coût de production serré : c'est en ces termes que l'entreprise nous a formulé sa demande. Il faut savoir que dans ce secteur de l'industrie plastique - l'injection -, le prix de revient des pièces dépend de la quantité de matière employée. L'épaisseur de l'élément va bien entendu influencer sa solidité. Nous avons mis des idées nouvelles sur la table, ensuite y avons intégré les remarques de Wopla. C'est ainsi que nous avons évolué vers une solution qui a été retravaillée et modélisée en trois dimensions. Ces images servent à Wopla d'abord à présenter le projet à son client et après validation par ce dernier à réaliser une série d'essais de résistances mécaniques par ordinateur. Notre travail de designer a consisté à alléger le système de rangement, à l'épurer en cherchant à le rendre le plus complet et le plus pratique possible (facilités de montage, etc.). Nous l'avons conçu comme un module évolutif, que l'utilisateur peut adapter à ses besoins, ce qui est tout nouveau dans ce genre de produit. Pour en arriver à cette solution, nous avons étudié le marché du bricolage. Nous sommes allés voir ce qui existait en grande distribution, à quel prix, avec quels avantages et quels inconvénients. Nous avons établi le profil des meilleurs produits afin de définir des axes de recherche et des objectifs, dans le respect du cahier des charges. Nous sommes arrivés à un système de rangement très intéressant pour l'utilisateur final (original, faible coût et d'un look agréable). La démarche n'est pas aussi avancée en ce qui concerne le projet de boulangerie-pâtisserie industrielle.



WOPLA sa

Z.I. DE MARTINROU

Rue de Berlaimont

6220 FLEURUS

Tél. : + 32 71 29 71 30

Fax : + 32 71 51 20 79

Email : info@wopla.be

Website : www.wopla.be

Inov

Orangerie du Chateau

5380 FRANC-WARET

Tél. : + 32 81 83 33 00

Fax : + 32 81 83 43 73

E-mail inov@skynet.be

