

Il dessine les lettres géantes des pubs de RTL

Lettres géantes, plateaux télévisés, meubles : du marketing grâce à un outil de menuiserie

Saviez-vous que les fameuses lettres rouges et bleues de RTL-TVI étaient fabriquées dans la région namuroise ? À Bièvre, une petite entreprise de six employés fait des lettres, des enseignes comme les totems géants de Quick, des bars et même des magasins entiers grâce à un outil de menuiserie.

Elles sont vues par des centaines de milliers de spectateurs chaque jour. Des lettres géantes en frigolite, rouges et bleues, annonçant le début ou la fin des publicités. Tantôt dans un studio blanc, tantôt sur une plage aménagée en plein cœur de Bruxelles, les figurants les portent, s'y assoient ou s'en servent comme meubles, par exemple. En plus petit format, elles avaient même fait le voyage jusqu'aux États-Unis pour que les acteurs d'Amour, Gloire et Beauté annoncent en personne le changement d'horaire de la série. Ces fameuses lettres, donc, sont fabriquées dans le sud de la province de Namur, à Bièvre ! Par une petite entreprise de graphisme, de communication et même de décoration, qui a aussi réalisé les totems géants à l'entrée des Big Mat et des Quick ! Avec six employés, Strates crée des meubles, des brochures, des sites Internet mais aussi des lettrages pour voitures, camionnettes et même pour bus à deux étages. « Dans notre atelier pluridisciplinaire, on peut même réaliser des magasins complets », explique Laurent François, patron de la société biévroise, en entrant

dans un garage haut et étroit.

UNE MACHINE À 50.000 EUROS

Fondée il y a 17 ans, Strates était avant tout une société de graphisme et d'impression, avant d'intégrer peu à peu la réalisation de sites Internet et d'enseignes. « Avant, nous sous-traitons la découpe des matériaux », précise Laurent. « Aujourd'hui, avec la fraiseuse numérique, nous pouvons faire des prototypes directement, sans que cela nous coûte 125 euros / pièce. » C'est comme ça que chaque idée peut évoluer. Grâce à la fraiseuse numérique, une grande machine longue de plusieurs mètres acquise voici plus de quatre ans qui découpe toutes sortes de matériaux selon le dessin encodé dans l'ordinateur.

Cette découpeuse géante d'une valeur de 50.000 euros a permis à Strates de décrocher le contrat de RTL-TVI. « Nous devons être quatre ou cinq agences publicitaires à en avoir une en Belgique », ajoute le patron. « Les autres font appel à des menuisiers et RTL cherchait une entreprise de pub capable de le faire pour eux... »

Depuis, avec cette carte de visite, Strates est passé à l'étape suivante, en réalisant une station-essence entière à l'aide de cette machine. Un domaine dans lequel Laurent voudrait se développer davantage. Avec six employés, l'entreprise biévroise, mi-marketing, mi-menuiserie, atteint aujourd'hui les 400 clients et un chiffre d'affaires de près d'un demi-million d'euros ! ■

SO.M.



« L'entreprise tourne de plus en plus autour de la fraiseuse numérique », reconnaît le patron, Laurent François.

■ VINCENT LORENT

EN CHIFFRES

« Toutes nos activités sont nécessaires »

★ 500.000€

➤ Le chiffre d'affaires de l'entreprise biévroise est situé entre 400.000 et 500.000 euros. Un chiffre qui se divise entre 400 clients et plusieurs activités : 10 % de sites Internet, 15 % de brochures, 20 % de décoration d'intérieur et d'aménagement de magasins et 30 % d'enseignes. « Chaque activité est nécessaire », remarque le patron. Quant à la marge bénéficiaire, elle peut être très variable. « Les tarifs ne sont pas préétablis par type d'activité. Tout se fait au devis. Du coup, la marge dépend de nos heures. Et nous

demandons 50 euros de l'heure. »

★ 50.000 €

➤ C'est le prix de la fraiseuse numérique, cette grande imprimante qui fonctionne sur tout support et répond au tracé commandé par l'ordinateur.

★ 4.000 €

➤ Le prix des comptoirs, meubles et autres présentoirs varie d'un modèle à l'autre. Cinquante présentoirs de châssis ont, par exemple, coûté 4.000 euros au client. Ce qui aurait été quasiment le même tarif pour un seul meuble de ce genre. ■

PROTOTYPES

Au-delà de la commande

L'entreprise biévroise a réalisé des porte-bonnets pour la chapellerie Herman de Wellin, célèbre marque de bonnets de sport d'hiver. « Au départ, il voulait juste un présentoir à bonnets pour les stations de ski », remarque Laurent, le patron. « Puis, on s'est dit que l'on pourrait l'adapter pour les chapeaux puisqu'il en a aussi. Et finalement, avec le troisième prototype, nous sommes arrivés à un porte-bonnet qui fait aussi porte-chapeau, avec un repose-cintre pour créer le rayon de bonnets. » En une journée à peine, le concept a pu évoluer peu à peu, grâce à la fraiseuse numérique qui a matérialisé chaque idée.



Des présentoirs à bonnet. ■ V.L.

trer ce que voulait la personne et ce qu'on peut réaliser », ajoute Laurent. « Nous créons souvent en regardant les matériaux et les couleurs. Cela nous met sur la bonne voie. » ■

« L'idée, c'est vraiment de mon-

TENDANCE 360°

« La com' de A à Z ? Une politique... »

Souvent, chez Strates, le client vient avec une simple demande pour un présentoir, par exemple. Et il repart avec son présentoir, deux enseignes, un tout nouveau site Internet et des polos à l'effigie de sa société.

« L'avantage, c'est que nous réalisons tout nous-mêmes », souligne Laurent François, patron de la société biévroise.

« D'ailleurs, nous avons un client régulier, un fabricant de châssis, qui nous demande tout : l'autocollant, le mobilier, le site Internet, le camion, le show-room, etc. » Voilà de quoi fidéliser le client.

Pour Emmanuel Briard, gérant de l'agence de communication « Un pas plus loin » à Wierde, ces « entreprises 360° », comme on les appelle, sont simplement une politique, un choix. « L'avantage, c'est que le client a un seul contact, ce qui est plus facile et qu'on peut faire des économies d'échelle », explique-t-il. « Mais c'est difficile d'être bon en brochure, en site web, en photo... » Alors, parfois, les agences doivent pouvoir sous-traiter ou être honnêtes avec le client, souligne Emmanuel Briard. « Il y a trois types de missions : celles que nous réalisons de A à Z, celles où nous réalisons une partie et sous-traitons le reste, et celles où nous recommandons une autre personne au client, tout en lui proposant notre



Emmanuel Briard. ■ V.L.

aide. Nous préférons être transparents. Et quand il faut un photographe ou une imprimerie, nous détaillons les qualités et défauts des différents collaborateurs que nous avons afin que le client puisse faire son choix. » Certains clients, aussi, préfèrent ne rien faire eux-mêmes et donnent la gestion complète de leur image à l'agence de publicité. D'autres, par souci d'économie, vont faire appel à une connaissance ou une autre entreprise pour l'une ou l'autre étape. Les agences de communication spécialisées, elles, misent sur une technique rare ou un domaine bien particulier. Ce qui leur apporte une « différenciation concurrentielle ». ■



Les lettres colorées de Club RTL : une fameuse carte de visite. ■ DR



Le plateau de Ma Télé a été entièrement conçu par Strates. ■ DR