

TOUTE L'ÉCONOMIE DU LUXEMBOURG BELGE

# Entreprendre

Avril 2016 > Mensuel > N°176 > 5 euros

AUJOURD'HUI



■ ITINÉRAIRE  
FEDERAL-MOGUL,  
EX-CHAMPION,  
FÊTE 40 ANS DE PRÉSENCE  
EN BELGIQUE...

**Un anniversaire  
placé sous le  
signe de la  
pérennité et du  
développement !**



■ RENCONTRE  
DBCREATION - UN STUDIO GRAPHIQUE  
COMME LA PROVINCE EN COMPTE PEU -  
FÊTE SES DIX ANS...

**Rencontre avec  
Michel Bourgeois  
& Anthony Dehez**



LUXEMBOURG BELGE

**dbcreation - un studio graphique comme la province en compte peu - fête ses dix ans...**

# Rencontre avec Michel Bourgeois & Anthony Dehez





**A** New-York, à Londres ou à Paris, il n'est pas rare de voir se créer des studios où se mêlent des métiers de la communication, de l'image, de l'illustration et du web... En Luxembourg belge si ! Autre philosophie, autre mentalité sans doute. Et pourtant, de tels endroits créatifs sont extrêmement productifs. On y croise des professionnels de la 'com', des as du graphisme, des artistes de l'illustration, des stratèges de la marque, des photographes de génie, des p'tits prodiges du web... le tout balançant entre art à l'état pur et savoir-faire artistique. C'est l'émulation, un peu dans la veine de la 'Factory' d'Andy Warhol, une sorte de laboratoire d'artistes et d'artisans.

Sauf qu'on est bel et bien toujours en province de Luxembourg. Et qu'ici, l'objectif est un brin moins artistique. Le projet sera donc un compromis. Beau certes, mais utile ! Qu'on ne s'y trompe pas cependant : on ne fera aucune concession à l'excellence, à la quête du bel effet, à la recherche de l'originalité aussi... mais seulement quand elle est essentielle. C'est comme ça que l'osmose prend. Spontanément, presque naturellement. La créativité des uns répondant à la 'branchitude' des autres et inversement. Le talent est souvent au rendez-vous, tout profite pour la clientèle, essentiellement composée d'entreprises. Et qu'importe la taille de celles-ci, leur localisation ou leur business, ce qui compte plus que tout c'est le projet et les envies du client.

Ah, au fait, l'endroit dont je vous parle n'est autre que le studio dbcreation, à Libramont, un atelier graphique qui offre une approche peu conventionnelle de la communication visuelle, comme s'il s'agissait d'une crème glacée appétissante aux différentes couleurs, aux différents parfums, à consommer sur place ou dehors, en cornet ou en pot. Ben oui, la communication, quelle qu'elle soit, doit susciter quelque chose auprès du public. Chez dbcreation, on y est attentif plus qu'à toute autre chose. Question de respect pour le client, question d'engagement aussi. Tout a un sens... qui trouve sa raison d'être dans différents outils. Nous avons pris un café avec Michel Bourgeois et Anthony Dehez, deux jeunes starters qui ont rêvé

leur aventure en même temps qu'ils la vivaient. En 2006, au tout début de leurs études, ils ont créé leur boîte comme un jeu, avant de se laisser prendre au jeu. Indépendants dans l'âme, ils n'ont jamais eu envie d'autre chose que ce qu'ils font, c'est-à-dire créer, concevoir et coordonner de la notoriété. Mettre en scène, par tous les moyens, l'image de ceux qui leur font confiance. Solutionner des attentes par la maîtrise de leur 'art'. Et si, pour une fois, il leur était donné l'occasion d'asseoir la leur... d'image ! Cela fait dix ans qu'ils communiquent sur les autres. À l'occasion de leur anniversaire, à eux qui ont fait partie du Club des jeunes entrepreneurs de la CCI, nous leur avons donné la parole. Rencontre...

*« On ne fait pas du beau pour faire du beau... on fait d'abord de l'utile ! Maintenant, tant qu'à faire dans le technique, autant que ce soit classieux et réussi... pour soigner l'image du client »*



**Entreprendre :** Quand on est jeunes, comme vous l'étiez il y a dix ans, on peut ainsi sans peur prendre son bâton de pèlerin et aller défendre l'image d'un saucisson ou d'une entreprise qui œuvre dans le bâtiment...

**Anthony Dehez :** Certainement... puisqu'on l'a fait. Maintenant, vous l'avez dit, nous étions jeunes... Nous nous sommes donc lancés sans a priori, ni peur.

**Entreprendre :** Le marché était pourtant alors déjà saturé, non ?

**Michel Bourgeois :** Sans doute, mais nous ne le savions pas. On a d'abord commencé, comme beaucoup de jeunes, par des petits travaux à gauche et à droite, pour des amis et des connaissances. Jusqu'au jour où un client nous a demandé une facture. Ce qui nous a mis la situation bien en face. On ne s'est pas posé de question et on a créé dbcreation, notre studio graphique.

**Entreprendre :** Osé, à l'époque, alors que vous entamez vos études, le graphisme pour l'un et la photo pour l'autre...

**Anthony Dehez :** Quand on se lance



à même pas vingt ans, on risque peu de choses vous savez... Nous vivions chez nos parents le week-end et en kot la semaine. Quel risque y avait-il sauf celui de se laisser submerger par le travail ?

**Entreprendre :** Par contre, alors que les orientations d'études que vous aviez choisies ne sont pas les plus porteuses en terme d'emploi à la

**sortie, quel temps gagné alors que vous vous formez...**

**Michel Bourgeois :** C'est vrai... Notre parcours un peu atypique nous a immédiatement mis le pied à l'étrier. Si bien qu'en sortant des études, au contraire de la plupart de nos condisciples, et même d'un tas d'autres étudiants diplômés dans d'autres filières, nous ne nous sommes posé aucune question. Ah si, « *Quand allons-nous prendre nos vacances ?* » Ben oui, diplômés le 30 juin, nous avons commencé le 1<sup>er</sup> juillet.

**Entreprendre : À l'époque, vous êtes en fait trois dans l'affaire. Trois amis bientôt rejoints par un quatrième associé plus tourné, lui, vers l'imprimerie...**

**Anthony Dehez :** C'est tout à fait cela. Au début de l'aventure, les choses se passent comme vous l'expliquez et nos routes se séparent en 2009, les uns et les autres n'appréhendant pas l'avenir de l'entreprise (qui est devenue SPRL entre-temps, ndlr) avec les mêmes yeux.



*« La communication est une sorte d'alchimie qui mêle des métiers, des sensibilités, des connaissances, des vécus... pour un résultat qui doit marquer les esprits, peu importe ce que l'on vend, ce que l'on défend. Une bonne communication doit être juste et laisser des traces »*

**Entreprendre : Donc... vous avez quand même pris quelques risques en rachetant les parts de vos associés pour plonger dans l'aventure, à l'été 2009 !**

**Michel Bourgeois :** Exact... Mais des risques mesurés vite amortis par l'entente sereine qui a toujours guidé notre duo...

**Anthony Dehez :** En fait, au début, nous ne nous versions tout simplement pas de salaire, ce qui facilite évidemment les choses... pour l'entreprise.

**Entreprendre : Mais on ne peut pas continuer comme cela sur la durée...**

**Michel Bourgeois :** Non, bien sûr, même si ça aide quand on se lance. Ça nous a permis de bâtir sainement dbcreation, sans prendre de risques inconsidérés, sans faire de folie, sans devoir choisir entre salaires et investissements.

**Entreprendre : C'est à ce moment-là que vous avez assis la stratégie de votre agence ?**

**Anthony Dehez :** Oui, nous avons développé notre vision. Comment nous voyions la communication, comment nous pensions notre métier, comment nous nous représentions le client...

positionner les compétences et d'identifier les objectifs. Tout paraît alors plus clair. Pas plus simple... je dirais plutôt accessible.

**Entreprendre : Vous n'avez jamais eu peur non plus de vous mettre en danger, de faire du networking, de démarcher... Vous avez, étonnamment pour des p'tits jeunes, toujours été là, toujours été présents, disponibles et prêts. Ça ne pouvait que payer...**

**Michel Bourgeois :** Aujourd'hui, on le pense aussi... mais je peux vous dire que les premiers événements de networking, les premiers rendez-vous professionnels et les premiers projets nous ont coûté énormément d'énergie.

**Entreprendre : Qu'est-ce qui vous différencie des autres graphistes, des autres photographes, des autres agences ?**

**Michel Bourgeois :** Sans être présomptueux, j'ai envie de dire notre intransigeance. C'est étonnant, peut-être, mais ça fait partie de notre identité. Nous ne sommes pas là pour dire oui à toutes les requêtes de nos clients ! Nous sommes par contre là pour les conseiller au mieux de nos compétences. Personne n'a que



**Entreprendre : La rencontre avec Patrick Colot, TEC-MA, a été sur le sujet capitale...**

**Michel Bourgeois :** Oui, il a d'emblée senti que notre jeunesse était un atout et, en même temps, un handicap. Il a été le catalyseur de nos envies, de nos rêves, de nos ambitions... nous apportant son approche rationnelle de l'entrepreneuriat.

**Entreprendre : Ce type de rencontre est merveilleux quand on débute...**

**Anthony Dehez :** Je ne vous le fais pas dire. Ça permet de dessiner la carte, de

faire d'un partenaire qui dit oui pour faire plaisir. Ce qui compte, c'est le résultat.

**Entreprendre : Vous bousculez parfois certains clients ?**

**Anthony Dehez :** (rire) Ça peut arriver ! Je dis souvent qu'ils ne sont pas là pour choisir la tapisserie de la cuisine. Comprenez qu'ils ne sont pas là pour soigner leur ego ou décider de la décoration de leur intérieur. Le plus mauvais conseil que l'on peut donner en communication comme en image(s), c'est faites-vous plaisir...

**Entreprendre :** Quand un client pousse la porte ou vous appelle, il sait ce qu'il veut...

**Michel Bourgeois :** Quelques-uns oui... ce qui est plus simple. Ils veulent un logo, des photos, une illustration précise, une campagne, un site. Ils viennent donc chercher un produit que nous leur dessinons.

**Anthony Dehez :** Cela dit, il en est beaucoup d'autres qui ont mal défini leurs besoins ou ne les ont pas correctement positionnés. Dans notre jargon, on dit que leurs priorités sont mal définies. C'est à la fois plus complexe pour nous, mais ça peut ouvrir sur d'autres perspectives.

**Entreprendre :** Sur votre site, vous suggérez qu'il faut mettre en place des stratégies et des actions effectives pour concevoir, développer et/ou renforcer votre marque. Toujours ?

**Michel Bourgeois :** Chacun choisit... Nous voulons offrir la palette la plus large, à charge du client de faire les choix qui s'imposent en fonction de ses objectifs et au regard des moyens qu'il entend consacrer.

**Entreprendre :** Vous ne travaillez bien sûr pas que pour des clients prestigieux dont les produits sont beaux et attirants...

**Entreprendre :** En dix ans, vous avez parcouru un sacré bout de chemin, que ce soit en tant qu'entrepreneurs mais aussi en tant que professionnels de la 'com'. Vous vous voyez comment dans dix ans ?

**Michel Bourgeois :** Plus pros encore! Mais toujours aussi centrés sur les attentes du client quand même. Encore plus 'brainstormeurs' qu'aujourd'hui peut-être. Avec, allez savoir, une antenne à Bruxelles ou à Paris qui travaillerait dans le même esprit, c'est-à-dire dans le beau qui n'est pas seulement beau mais qui est surtout utile.

**Entreprendre :** Le beau pour le beau ne vous intéresse pas ?

**Anthony Dehez :** Dans l'absolu si, mais pas dans notre métier. Nous, ce qu'on



**Entreprendre :** C'est pour cela que vous avez (un peu) revu votre approche du studio...

**Michel Bourgeois :** Tout à fait... On s'est à un moment donné rendu compte qu'en sus de nos compétences graphiques, photographiques, d'illustration et du web, il fallait pouvoir accompagner le client dans sa stratégie de marque ou d'image. Ce n'est pas le métier de l'entrepreneur spécialisé dans tel ou tel domaine que de réfléchir seul à cela. Nous avons senti au fil des années, l'expérience aidant, que nous pouvions l'aider à ne pas s'éparpiller à mauvais escient.

**Entreprendre :** C'est comme cela que votre équipe s'est étoffée dans cet espace de création à l'esprit loft qui se présente comme une sorte de studio aux possibilités multiples et aux compétences diverses...

**Anthony Dehez :** Nous avons emménagé ici, en 2013, quand l'ensemble des pièces du puzzle représentant notre entreprise a commencé à se mettre en place. Alice nous a d'abord rejoints, puis Lucie, puis Frédéric, chacun apportant des compétences nouvelles et nourrissant le studio de ses connaissances, de ses envies.

**Anthony Dehez :** Non, mais qu'importe... Nous nous engageons de manière identique, quel que soit le produit, quel que soit le client. J'ai même envie de dire que le challenge est d'autant plus excitant si, au départ, le produit est quelconque. Ce qui importe, c'est surtout l'ambition du client, ses envies, ses valeurs, ses cibles...

**Entreprendre :** Toujours vos trois objectifs : création, conception, coordination !

**Michel Bourgeois :** En toutes choses, c'est notre marque de fabrique. Et l'on s'engage tellement dans chaque projet qu'on signe toujours nos réalisations, la preuve qu'on se les approprie.

**Entreprendre :** La diversité des profils qui composent votre équipe en fait un patchwork qui vous positionne un peu à part sur l'échiquier luxembourgeois et même wallon dans votre domaine...

**Anthony Dehez :** Ce n'est pas faux, je suis moi-même souvent à Bruxelles ou ailleurs pour des shootings, nous nous démarquons aussi côté illustration, dans la stratégie, les identités visuelles...

veut c'est offrir une plus-value à l'entreprise... Sinon, c'est de l'art et on va dans les musées. On est dans le design graphique qui a une valeur parce qu'il donne une autre dimension aux projets qui nous sont confiés, mais il ne faut pas franchir la ligne blanche qui fait basculer dans l'approche stérile.

**Entreprendre :** Vous gardez donc les pieds bien sur terre...

**Michel Bourgeois :** C'est le meilleur moyen de rester soi-même et d'avancer en toute sérénité...

**Anthony Dehez :** ... ce qui n'empêche pas d'avoir parfois quand même la tête dans les étoiles ou le regard dans le beau ! ■

Propos recueillis par Christophe Hay  
Photos dbcreation

DBCREATION SPRL  
Rue du Flosse, 23  
B-6800 LIBRAMONT  
Tél.: 061 48 01 13  
www.dbcreation.be