



# ENTREPRISE EN LUMIÈRE

// Mai 2016

## PYKE : DE L'INNOVATION PLEIN LA VUE

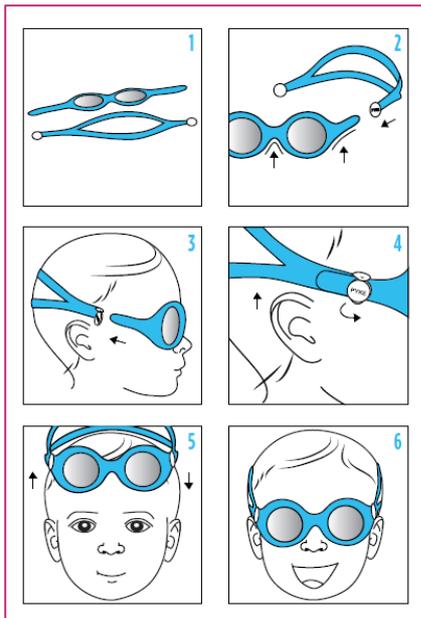
*La fondatrice de Pyke n'était a priori pas une experte en lunettes de soleil. Mais Isabelle Van Steenkiste a une manie : celle de chercher sans cesse à améliorer les produits du quotidien. C'est souvent ainsi que naissent les bonnes idées.*

*Elle a lancé, après deux ans de développement, des lunettes solaires pour les enfants de 0 à 3 ans. Aujourd'hui, les premières paires sont sorties d'usine.*



Que de chemin parcouru entre les premiers gribouillages de paires solaires pour bambins, alors plutôt carrées, et les 3.000 pièces qu'Isabelle Van Steenkiste a fait fabriquer dans une usine liégeoise ! Entre les deux : des centaines d'heures de recherche et de tests, la création d'une start-up, une levée de fonds de plus de 400.000 euros, et l'intervention de trois designers.

Trois designers parce que la fondatrice de Pyke avoue avoir sous-estimé, au début, l'importance de s'entourer de spécialistes dans son secteur. « Chacun des designers avec lesquels j'ai travaillé a fait avancer le projet, mais j'ai perdu du temps en ne choisissant pas directement quelqu'un qui avait de l'expertise dans le secteur de l'optique et qui connaissait les contraintes de



l'injection plastique. » Et puis la créatrice est du genre à vouloir bien comprendre son métier de A à Z. « Cela a été très formatif, mais exigeant en termes de rencontres et de temps. »

S'entourer, c'est aussi mûrir tous les aspects de son projet avec différents experts. Jusqu'à l'obtention de sa bourse de pré-activité, Isabelle Van Steenkiste a travaillé avec l'équipe de Job'In Design. Aujourd'hui, elle continue d'être coachée par Héraclès ainsi qu'un membre du Réseau Entreprendre.

## DES LUNETTES ADAPTÉES À LA MORPHOLOGIE DES TOUT-PETITS

En 2015, le fruit de ce long parcours en mode 'essais-erreurs' s'est enfin concrétisé : des lunettes innovantes, tout en rondeurs et colorées. « Elles peuvent faire penser à première vue à des lunettes de piscine. Mais il faut savoir que le travail des designers a été bien plus large que le seul aspect esthétique », insiste l'entrepreneure. « Il a fallu prendre en compte tous les paramètres spécifiques de la morphologie des jeunes enfants. »

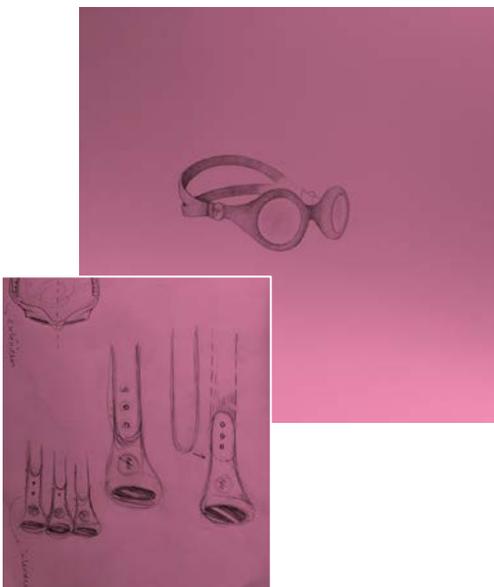


Comme par exemple leur nez peu développé ou le fait que le modèle devait pouvoir bien envelopper tout le pourtour des yeux de l'enfant. « Notre philosophie est de permettre aux plus petits de continuer à voir le monde avec leurs yeux d'enfants, et ce en toute sécurité. »



Le choix des canaux de distribution a exigé aussi son lot de réflexion. Fin 2015, Pyke a testé l'accueil des consommateurs chez les opticiens. « Mais nous nous sommes finalement rendu compte que pour les enfants en-dessous de 3 ans, les parents se rendent également dans les pharmacies et les magasins de sport haut de gamme. » La distribution via ces trois canaux physiques se concentrera, dans un premier temps, sur les marchés belges et français.

Parallèlement, Pyke a développé un site e-commerce et a signé un partenariat avec Amazon. « Nous utilisons Amazon pas uniquement comme plateforme de vente, mais aussi logistique pour les livraisons, la gestion des retours et des plaintes. Ce canal nous permet d'être présents dans six pays européens. Cela a son prix mais énormément d'avantages pour une petite entreprise comme la nôtre. »





## UN ÉTÉ 2016 SUR LES CHAPEAUX DE ROUE

Isabelle Van Steenkiste y voit surtout tout le temps qu'elle va pouvoir consacrer à son core business et aux nouveaux projets. « En hiver, nous souhaitons commencer le développement d'une monture pour les enfants de 3 à 6 ans, pour laquelle nous avons une super idée. » Avant cela, l'été s'annonce chargé : dès la fin mai, Pyke lance un crowdfunding pour financer le développement de modèles parfumés à la vanille et à la fraise. Juste après, la production d'une nouvelle série de 3.000 paires sera lancée pour couvrir le marché français.

Rédaction Liliane Fanello pour Wallonie Design

### Leçons tirées par Isabelle Van Steenkiste

1. « Quand on crée son propre produit, on n'arrive plus à prendre du recul. C'est pourquoi il est essentiel de la confronter le plus vite possible à son marché. »
2. « En étant ouverts à la critique, on peut réajuster, pivoter et ainsi réduire le risque d'échec. »
3. « Pour gagner du temps, il ne faut pas hésiter à s'entourer dès le début des personnes spécialisées dans le domaine recherché. »

### PYKE

Avenue Général Michel 1E  
6000 Charleroi  
0485/42.18.10  
isabelle@pyke.be  
<https://fr.pyke-sunglasses.com/>

Designers ayant collaboré : Philippe Swimbergh ([Phil Design](#)) – Georges Vroonen ([Prospective Design](#)).

Certifications obtenus : / (CE en cours)

### Soutiens sollicités/obtenus :

- Bourse de préactivité
- Airbag
- Prêt Novallia
- Prime e-commerce
- Prime à l'investissement
- Accompagnement de Job'In Design
- Accompagnement d'Héraclès
- Coaching du Réseau Entreprendre

Article rédigé grâce au soutien de :