

Levita : Relever le défi de ne rien dévoiler...



Créée en 2018, Levita collabore avec Dior, Bulgari, Sotheby's ou encore Chaumet. En coulisse, une équipe créative et enthousiaste qui a su s'entourer pour allier business, désirabilité et technologie. La start-up est passée au design stratégique en confiant ses défis les plus ambitieux à trois designers in-house.

« Il nous fallait relever trois défis : passer à la vitesse supérieure en concrétisant l'idée sur le plan technique, donner une forme visuelle et émotionnelle à la promesse-client, et faire évoluer le produit pour répondre à des exigences toujours plus pointues », indiquent **Clément Kerstenne** et **Philippe Bougard**, les fondateurs.

Coconstruire pour concrétiser l'idée

Pour transformer un tour de magie en un spectacle sans aucune intervention humaine, il fallait développer un produit capable de faire léviter un objet sans magicien. « Nous avons bricolé un prototype en imaginant qu'un designer pourrait toujours en faire quelque chose. C'est en sollicitant tout d'abord des bureaux externes, iol Strategic Design et TAIPRO Engineering, que nous sommes parvenus à concrétiser notre idée : faire voler un objet en dissimulant parfaitement les solutions techniques et électroniques », résume Clément Kerstenne. La collaboration entre les trois Liégeois donne naissance à la Gravity Window, rapidement exportée, de Paris à Macao !

« C'est en sollicitant iol Strategic Design et TAIPRO Engineering que nous sommes parvenus à concrétiser notre idée. »

– Clément Kerstenne, CEO – Levita

Donner forme à la promesse-client

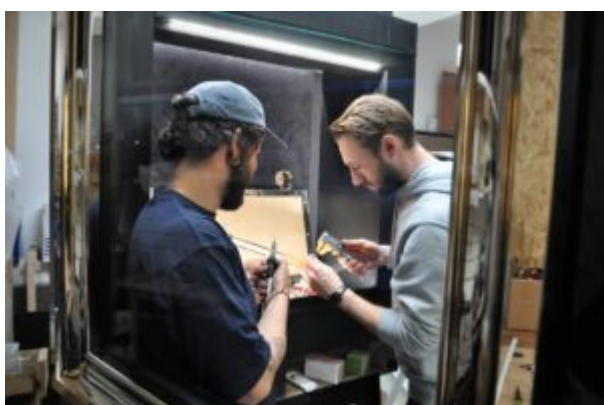
Très vite, le concept intéresse les enseignes du luxe, toujours à la recherche d'une manière fine et subtile de mettre leurs produits en valeur. Le Gravity Display, par exemple, est une vitrine mobile personnalisable qui s'intègre en boutique. Pour permettre aux prospects de se projeter et d'affiner leurs attentes, Levita porte une attention particulière à la réalisation de 3D esthétiques. Cette visualisation rend la promesse-client et l'expérience à vivre tangibles, ce qui facilite et accélère les collaborations.

Les retours des clients permettent de faire évoluer le produit, sur tous les plans. En 2021, l'équipe fait appel à **Corentin Hubin**, designer industriel en formation entrepreneuriale. Avec sa double casquette design/marketing-commerce, Corentin entre véritablement dans la stratégie de l'entreprise.

Ce positionnement permet aujourd'hui au jeune designer d'agir en tant que chef de projets, et à l'entreprise de bénéficier d'un regard qui met en perspective les aspects techniques, business, esthétiques et artistiques. Les compétences de Corentin font mouche. Levita signe avec Dior !

« Il nous fallait relever trois défis : passer à la vitesse supérieure en concrétisant l'idée sur le plan technique, donner une forme visuelle et émotionnelle à la promesse-client, et faire évoluer le produit pour répondre à des exigences toujours plus pointues. »

– Corentin Hubin, Design & Project manager – Levita





Des exigences toujours plus pointues

L'enjeu suivant consiste à adapter le produit à n'importe quel espace. **Guillaume Piette**, jeune designer, rejoint l'entreprise pour répondre à un besoin de coordination technique. « On va de plus en plus vers du sur-mesure. C'est du design de terrain : j'identifie les solutions techniques pour répondre à des demandes personnalisées », explique-t-il.

L'intervention doit être rapide et efficace : les contraintes techniques sont spécifiques à chaque projet, l'équipe apprend en cherchant des solutions et le design devient une méthode intégrée, dès le début, dans le développement de nouveaux produits. En 2022, Levita engage une troisième designer, **Aude Moutard**... et reçoit un prix spécial lors de la 4e édition des Explort Awards de l'AWEX : le bien nommé Success Story Award. « Nous sommes vraiment fiers de ce prix car nous visons à présenter l'innovation belge à travers le monde », sourit l'équipe. Une évolution qui démontre que la manière dont une entreprise intègre le design n'est pas figée et que cette

intégration est porteuse de résultats concrets.



Fin 2022, Levita s'est vue décernée par l'AWEX l'Explort Company Success Story Award, qui récompense des résultats de mission dépassant les attentes de départ. En 2021, la start-up avait déjà remporté le premier prix de la catégorie « Technologie » des Luxury Innovation Awards récompensant les start-up développant des solutions innovantes pour l'industrie du luxe. Et, en juin 2021, elle avait par ailleurs été finaliste du prestigieux LVMH Innovation Award qui, chaque année, récompense de jeunes designers sélectionnés pour leur talent et leur exceptionnelle créativité.

Fiche infos

Projet : Création de vitrines de présentation sur-mesure et personnalisées intégrant l'art de la lévitation

Entreprise

Levita SA

Administrateur délégué	Clément Kerstenne
Secteur d'activités	Expositions et visual merchandising
Produits types	Gravity Display : vitrine pour placer des objets en lévitation
Date de création	2018
Localité (siège)	Liège
Nombre d'emplois	9
Chiffre d'affaires	850.000 €
% exportations	95 %
Pays d'exportation	France, UK, Suisse
Site web	www.levita-magic.com
Design produit	Corentin Hubin, Guillaume Piette et Aude Moutard (in-house)

Cet article fait partie du recueil **Think Design**, développé par Wallonie Design et [Agoria](#) : [cliquez ici pour en savoir plus](#)

Photos : © Levita, Cécilia Rigaux, AWEX

Article rédigé par Wallonie Design et Company Writers, avec le soutien du Fonds européen de développement régional.



LE FONDS EUROPÉEN DE DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL
ET LA WALLONIE INVESTISSENT DANS VOTRE AVENIR

