

innovation de tous les instants chez InnoFaith

entretien avec Walter Arkesteijn

Alina Neacsu (Elektor)

InnoFaith n'est pas seulement un excellent exemple d'entreprise prospère, mais prouve également que l'innovation n'est pas l'apanage des startups. L'entreprise fait un effort délibéré pour préserver les particularités des startups et souligne même l'importance de l'innovation en l'incluant dans son nom. Comme indiqué dans les articles précédents, le travail d'équipe et la créativité sont des éléments clés de leur entreprise, et ces capacités sont largement et régulièrement utilisées à tous les niveaux. Comment en est-on arrivé là, étant donné qu'InnoFaith est une jeune entreprise ?

Comme exemple de travail d'équipe et de créativité au sein de l'entreprise, l'aspect et le fonctionnement de l'application qui accompagne le produit principal d'InnoFaith, l'analyseur de peau *Observ 520x* [1], ont bénéficié des contributions actives de pratiquement tous les employés de l'entreprise. Au final, comme le souligne Walter Arkesteijn, n'importe qui devrait pouvoir utiliser ce produit sans trop de difficultés !

Alina Neacsu : Dans l'entretien précédent [2], il a été mentionné que vous « aviez lancé InnoFaith Beauty Sciences [3] par ambition entrepreneuriale ». À quel moment de votre parcours l'ingénierie a-t-elle croisé pour la première fois l'esprit d'entreprise ? Avez-vous rencontré des difficultés ?

Walter Arkesteijn : J'ai eu l'habitude de travailler en vacances pendant de nombreuses années, ce qui ne m'a pas donné satisfaction, car je rêvais de créer des choses. L'ingénierie et l'entrepreneuriat se sont croisés pour la première fois lorsque mon frère est venu me demander si je pouvais résoudre un problème qu'il avait rencontré dans le cadre de son second travail. Dans la pizzeria où il travaillait, on avait l'idée de mettre un four dans le camion de livraison pour garder les pizzas au chaud, mais on ne savait pas comment concrétiser cette idée. Au cours de ce projet, j'ai rencontré plusieurs défis. Ici, je pense qu'il est important de toujours se rappeler qu'être naïf est le meilleur atout pour se lancer dans quelque chose que vous avez envie de faire. Cependant, vous



Walter Arkesteijn (InnoFaith Beauty Sciences)

pouvez le sous-estimer. Vous pensez que vous pouvez le faire sans savoir exactement dans quoi vous vous embarquez. Le désir de créer quelque chose de beau ne correspond pas toujours à la planification et à la budgétisation qui en découlent. Vous apprenez à revoir les choses, car les revers font partie du processus. Ce premier projet a suscité mon intérêt pour l'entrepreneuriat. J'ai eu un défi à relever : je ne savais pas exactement dans quoi je m'embarquais, mais quand vous parvenez enfin à concrétiser l'idée et que vous avez pu créer quelque chose dont vous ne pouviez que rêver auparavant, vous ressentez beaucoup de satisfaction.



Observ 520x d'InnoFaith.

Alina : Supposons que vous ayez à choisir de recommencer InnoFaith. D'après vous, qu'est-ce qui changerait aujourd'hui ? La recette du succès est-elle la même qu'il y a 25 ans ?

Walter : Je crois que la recette du succès est restée la même depuis 25 ans et je ne voudrais pas changer grand-chose. Si j'étais confronté au choix de redémarrer InnoFaith Beauty Sciences, avec les connaissances actuelles, je choiserais de reprendre plus tôt la partie gestion opérationnelle. Pour moi, un projet me semble terminé lorsque je l'ai réalisé et je préfère me concentrer sur de nouvelles innovations. De ce fait, vous passez à côté d'opportunités commerciales. Ma plus grande motivation n'est pas commerciale, mais la croissance organique s'est produite lorsque nous nous attaquions à des défis de plus en plus importants au sein d'InnoFaith Beauty Sciences. Un espace a maintenant été créé au sein de l'entreprise pour exploiter davantage les projets déjà en développement pendant que je peux me concentrer sur l'innovation.

Alina : Votre travail associe l'électronique, la beauté de la peau et les compétences entrepreneuriales. Je prévois que votre processus de transformation du rêve en réalité avec l'aide de la technologie peut inspirer certains innovateurs de la communauté d'Elektor à commencer à explorer comment utiliser diverses disciplines, y compris l'électronique. Est-ce que vous pensez qu'**electronica fast forward, la plateforme de start-up, le concours initié par Elektor** [4] est une occasion unique de présenter leurs idées et leurs techniques ?

Walter : Je pense vraiment que c'est une opportunité unique pour les startups d'être présentées au marché via le concours « *electronica Fast Forward* ». Il est très important pour les jeunes entreprises de comprendre les développements techniques. Cette compétition offre une opportunité de se faire connaître. Une entreprise technologique sait exactement comment fonctionne son produit, mais il est très important de clarifier la signification de cette innovation pour l'utilisateur. Ce pont est essentiel pour rendre claire la valeur du développement technique. Peu importe la beauté de la technologie, si elle n'est pas comprise, elle ne sera pas appréciée.

Alina : Que pensez-vous de l'état d'esprit de la nouvelle génération ? Avez-vous des conseils pour les nouveaux arrivants ?

Walter : Un changement majeur par rapport à il y a 25 ans est que l'accès au monde extérieur est devenu très facile. Cela présente l'avantage de pouvoir lancer des initiatives à petite échelle. En revanche, l'inconvénient est que la quantité d'informations est énorme et qu'il est plus difficile de se différencier. La question est donc de savoir comment se démarquer et se faire entendre dans un marché encombré et accessible ? Mon conseil est de chercher



Un aperçu du côté client/patient de l'Observ 520x. L'optique et l'électronique se mélangent bien ici.

des partenaires qui ont accès à ce marché. Si vous partez de la technologie, il y a encore beaucoup de connaissances que vous devez acquérir vous-même, ce qui donne une trajectoire lente. Par conséquent, il faut donc trouver des partenaires solides pour être au courant d'autres aspects tels que la distribution, le marketing et les ventes. Je voudrais également ajouter que les revers sont précisément le moyen de trouver un chemin pour revenir au sommet, et ils fournissent une bonne motivation pour aller de l'avant.

Alina : Merci pour l'entretien. Nous ne manquerons pas de vous suivre, vous et votre entreprise prochainement.

En mai 2022, Elektor a rencontré pour la première fois Walter Arkesteijn et a effectué une visite vidéo à InnoFaith, à Eindhoven, aux Pays-Bas, pour découvrir comment est créé leur équipement d'analyse de la peau haut de gamme. Pour plus d'informations, vous pouvez lire les articles précédents, « l'inspiration, c'est ça qui compte : entretien avec Walter Arkesteijn, de l'entreprise InnoFaith » et « minimiser le matériel avec un logiciel intelligent : zoom sur la technologie chez InnoFaith » [5]. De plus, vous pouvez regarder la visite vidéo sur la chaîne Youtube d'Elektor [6].

220257-C-04

Travailler chez InnoFaith

La technologie au cœur de la médecine esthétique et de l'industrie de la beauté professionnelle, délivrée par une petite mais solide équipe de 31 personnes qui travaillent chez InnoFaith depuis des années. Cela montre qu'InnoFaith est là pour rester. InnoFaith Beauty Sciences partage l'état d'esprit de conception innovante et de fabrication d'appareils de diagnostic, de numérisation et d'imagerie de pointe. Jetez un œil à leurs offres d'emploi sur www.innofaith.com.

LIENS

[1] Observ 520x : <https://sylton.com/products/observ-520x/>

[2] Entretien avec Walter Arkesteijn : www.elektormagazine.fr/news/l-inspiration-c-est-ca-qui-compte

[3] InnoFaith Beauty Sciences : <https://innofaith.com/>

[4] electronica fast forward : www.elektormagazine.com/effwd-2022

[5] Visite du laboratoire InnoFaith :

www.elektormagazine.fr/news/minimiser-le-materiel-avec-un-logiciel-intelligent-zoom-sur-la-technologie-chez-innofaith

[6] Visite vidéo sur Youtube : https://youtu.be/cAL17ZI_UvQ