

Portfolio

Martin Vandendriessche

Design Product / 2026



Martin Vandendriessche

Product Designer avec 12 ans d'expérience, j'interviens sur des produits variés : SaaS, logiciels métier, apps mobile, produits industriels, en startup comme en grands comptes.

À l'aise aussi bien en discovery qu'en delivery, je place au centre de chaque projet les enjeux **utilisateurs, business et techniques** pour transformer des problèmes complexes en **expériences claires et efficaces**.

Ingénieur de formation, je couvre l'ensemble du cycle produit : **de la direction artistique à la livraison**.

Ce que j'apporte :

- Structuration de produits complexes
- Conduite d'arbitrages entre business, design et technique
- Pilotage transverse d'équipes pluridisciplinaires
- Design de produits numériques et physiques

Disponible immédiatement • marvdd@gmail.com • 06 50 06 70 84

www.martinvandendriessche.fr

AGAMI

Entreprise : Elior

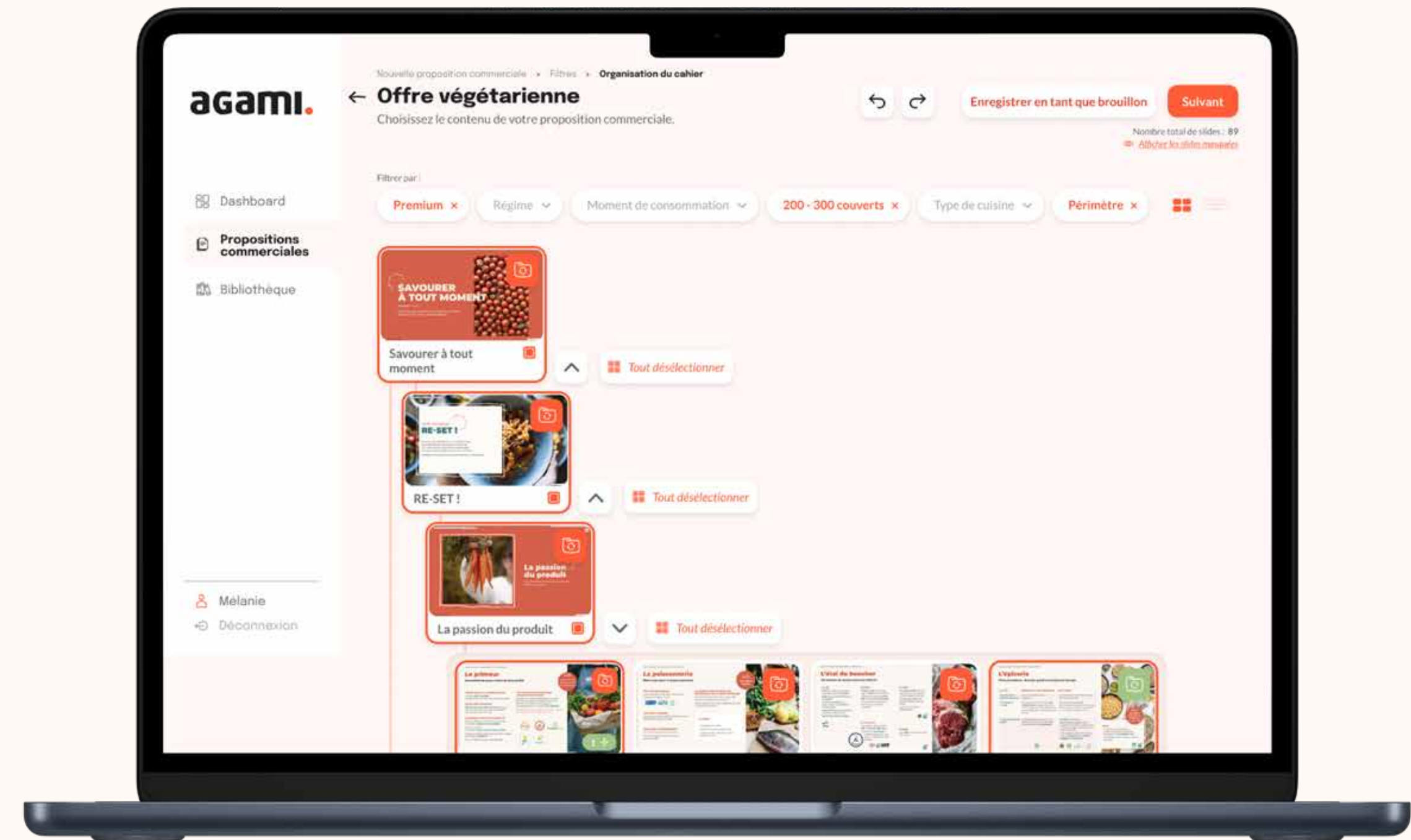
Année : 2024-2025

Type de produit : Logiciel métier interne de création d'offres commerciales personnalisées

Mon rôle : Lead designer produit freelance

AGAMI est l'outil utilisé par Elior pour construire ses offres de restauration sur-mesure à l'échelle européenne.

Conçu de façon incrémentale sur plusieurs années, il était devenu un empilement de fonctionnalités sans cohérence d'ensemble : parcours longs, logique fragmentée, forte dépendance à l'expérience individuelle des utilisateurs plutôt qu'à la structure de l'outil lui-même.



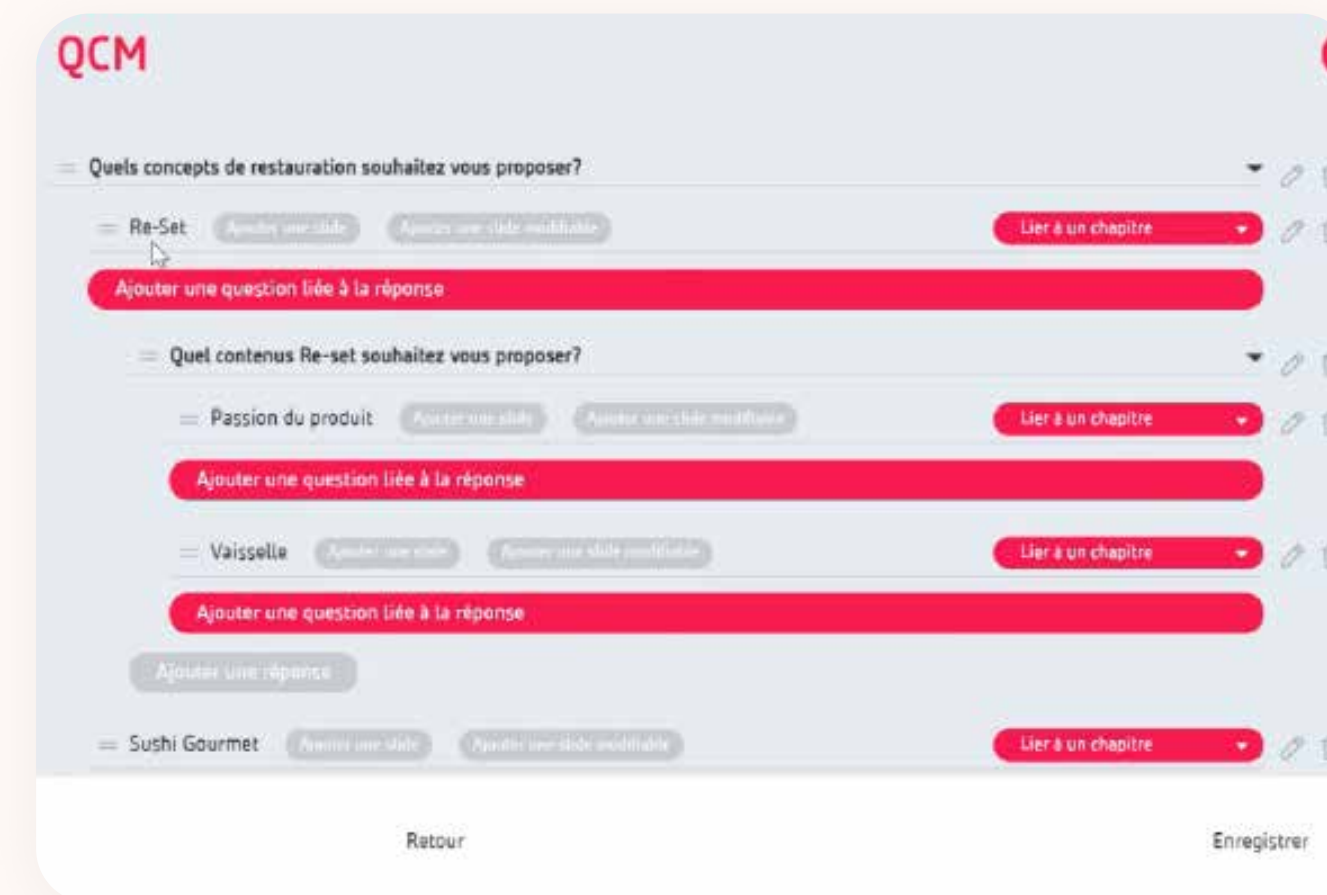
Problème

Comment transformer un logiciel métier devenu ingérable en un outil structurant qui fait gagner du temps à l'équipe commerciale ?

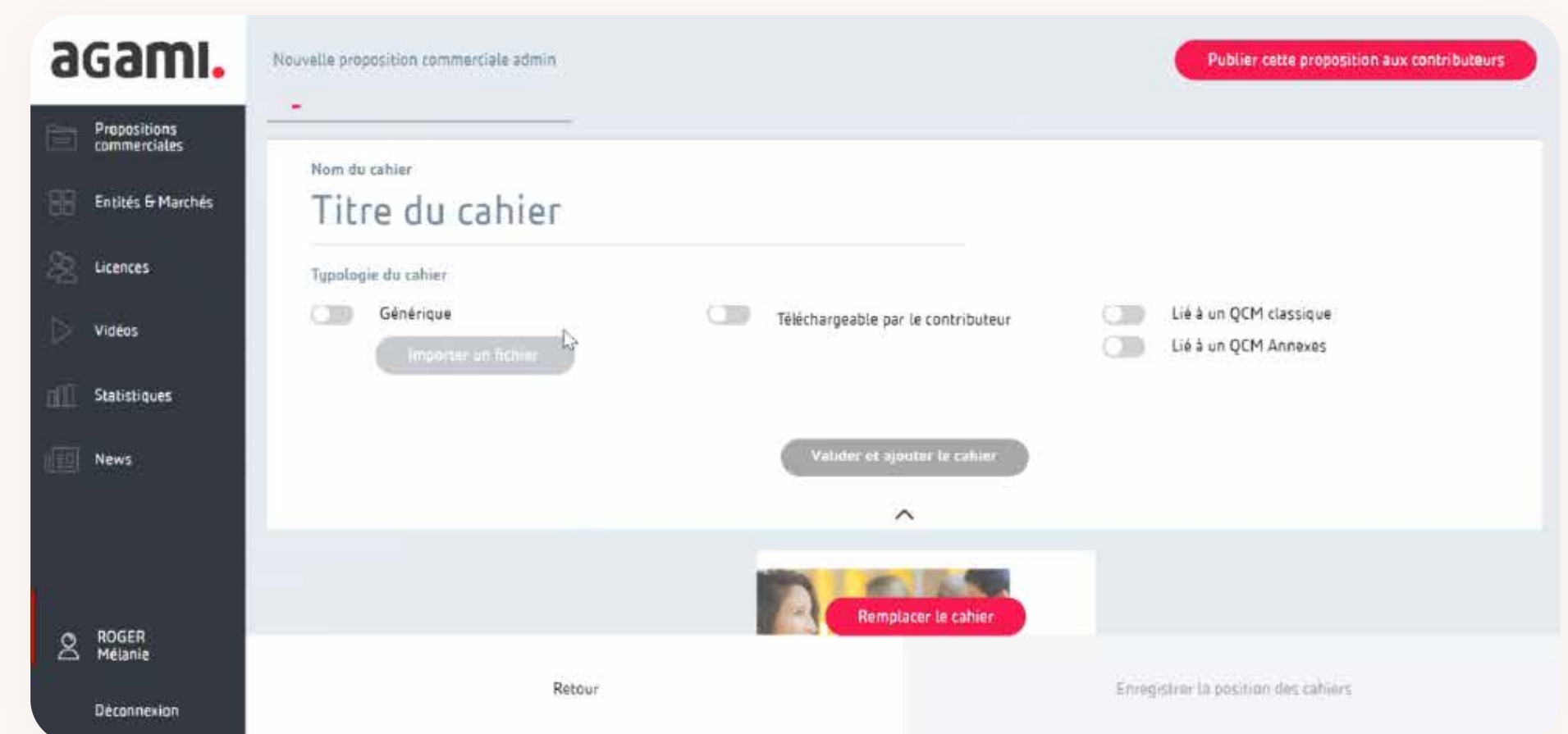
Diagnostic

Des entretiens utilisateurs ont été menés. J'ai analysé 3 heures d'enregistrement d'écran et de commentaires audio lors de l'utilisation du logiciel. De nombreux points de douleurs sont ressortis, voici les deux principaux :

- Une étape de cadrage (QCM), initialement pensée pour qualifier le besoin client, avait dérivé vers une question générique **qui reportait toute la responsabilité de structuration sur l'utilisateur**, sans réelle assistance
- Une construction de l'offre à l'aveugle : **aucune visibilité sur le résultat avant l'étape finale de relecture**, donc détection tardive des erreurs, sur des présentations pouvant atteindre 150 slides



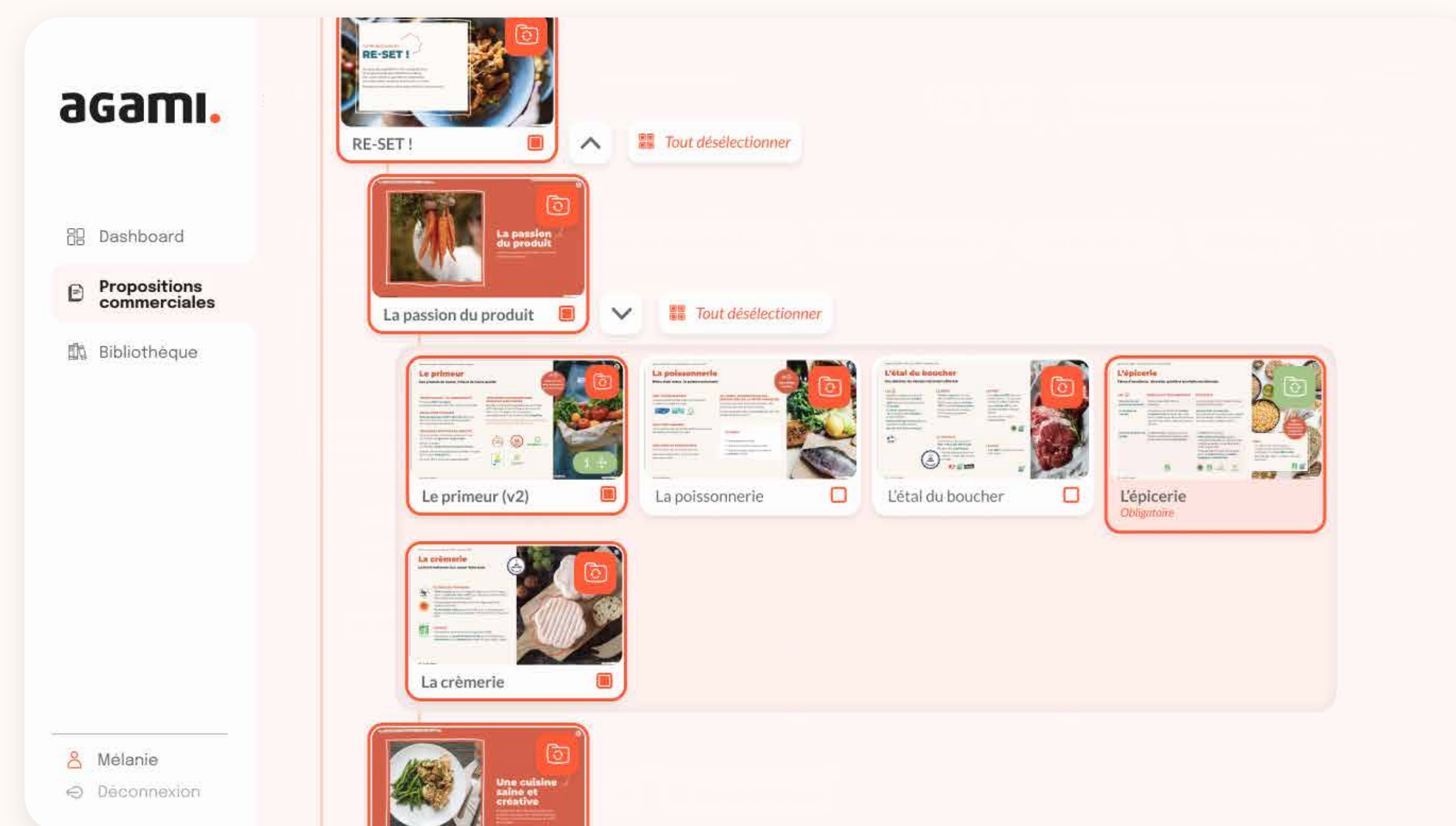
Le QCM : étape critique de l'ancienne version, qui consistait à créer l'arborescence de l'offre en répondant à des questions en uploadant le contenu souhaité.



Interface du logiciel avant la refonte. Le contenu des offres n'était pas présent au sein de l'interface, il fallait le charger depuis le disque dur à chaque nouvelle utilisation, demandant un effort de mémorisation et une grande connaissance de la part de l'utilisateur.

Arbitrages

Le logiciel étant trop complexe, très rapidement j'ai pris la décision d'effectuer une refonte totale plutôt que d'appliquer des rustines. Voici quelques arbitrages fonctionnels :

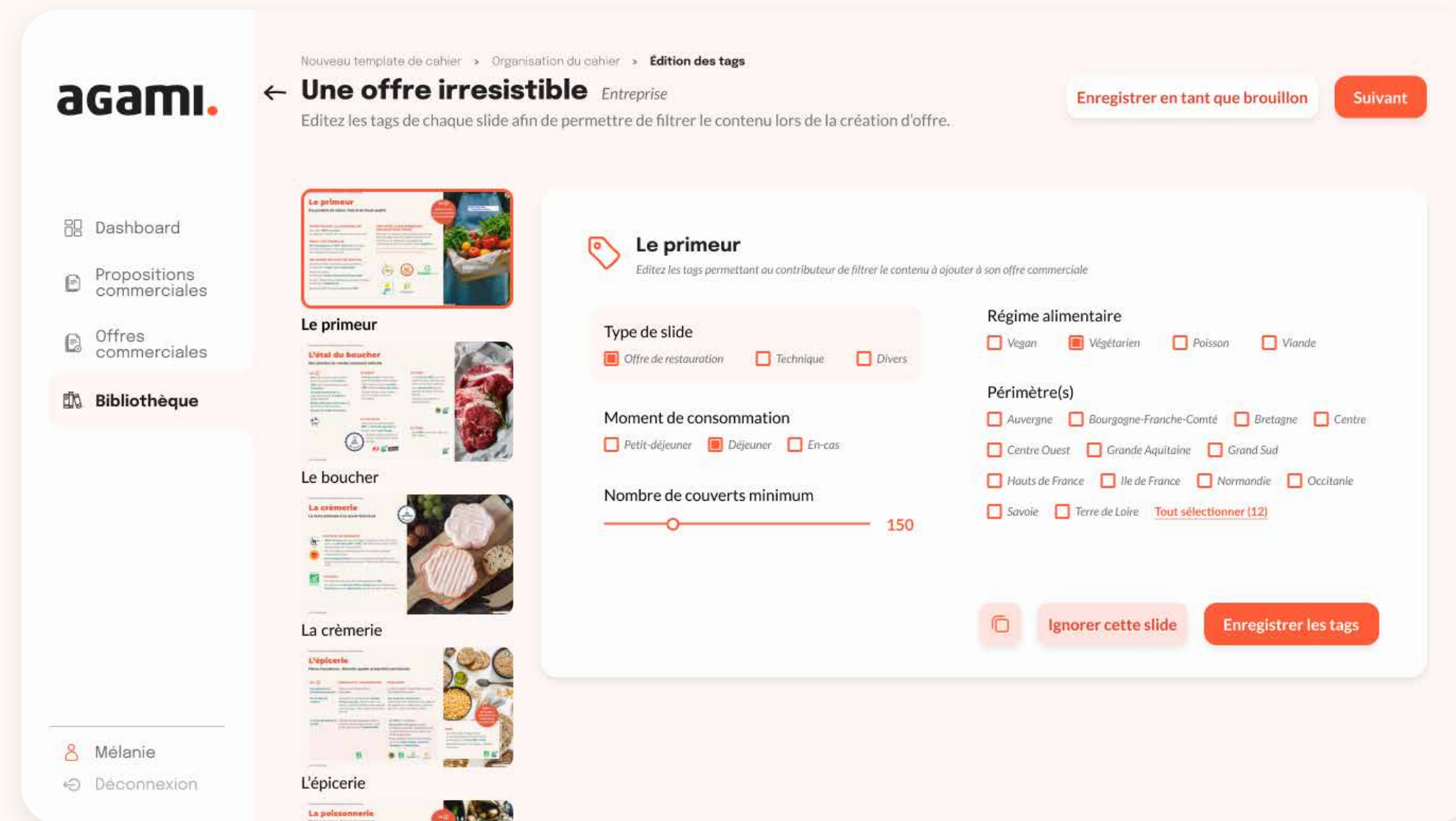


Écran de construction de la proposition commerciale. Ici, l'utilisateur clique sur la miniature de l'offre de restauration qu'il souhaite ajouter à sa proposition.

1 – Donner de la visibilité en continu plutôt qu'en fin de parcours

Pour résoudre la construction à l'aveugle, j'ai conçu une visualisation en temps réel de l'ensemble des slides de l'offre, consultable à tout moment pendant la création, avec un mode liste et un mode mosaïque pour alterner entre vision détaillée et vue d'ensemble.

Couplé à un système de réorganisation par glisser-déposer (auparavant possible uniquement en toute fin de parcours), l'utilisateur peut désormais évaluer et corriger la cohérence de son offre au fur et à mesure, plutôt que de découvrir les problèmes à la relecture finale.

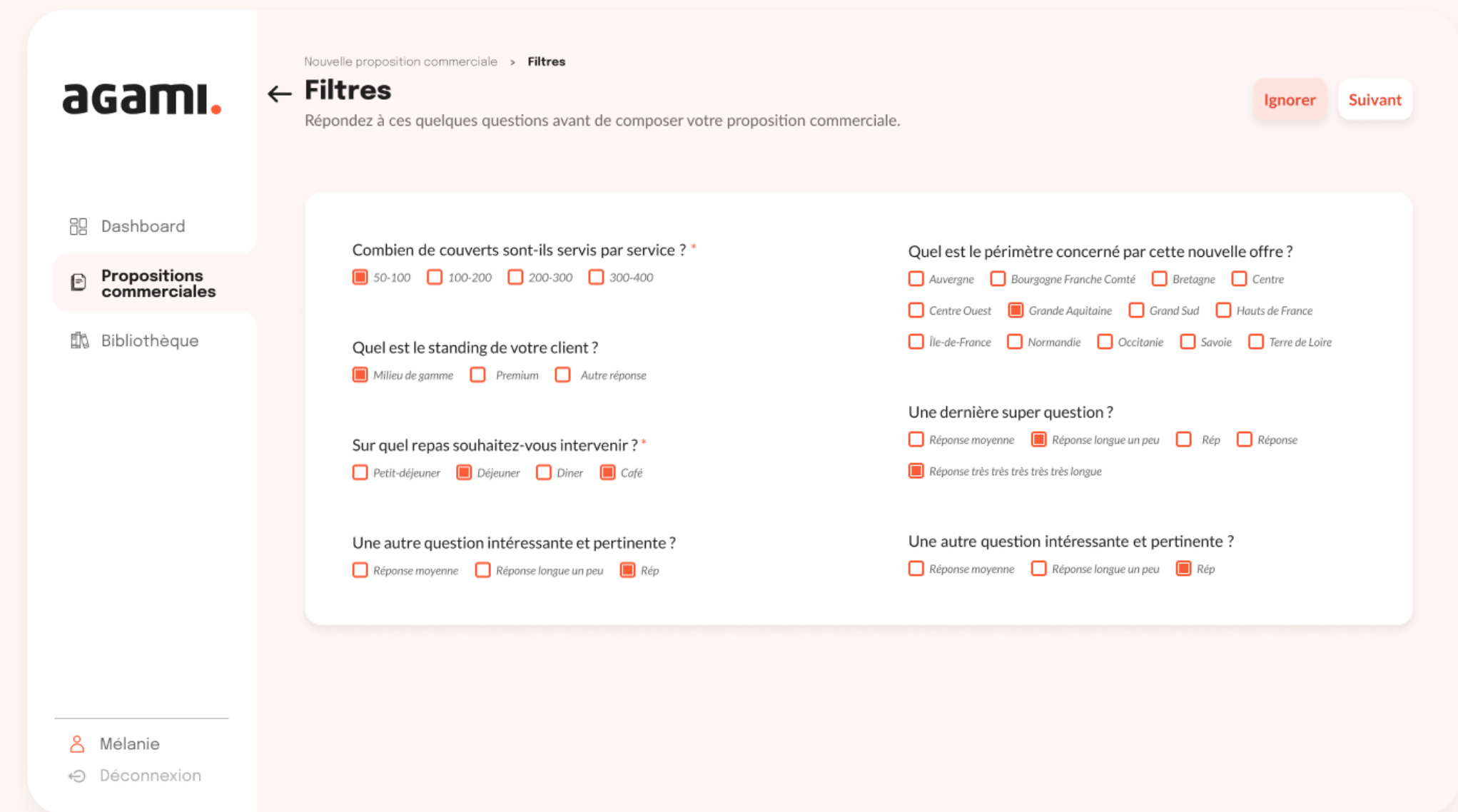


Écran de tag du contenu : l'admin qualifie les slides lorsqu'il rentre du nouveau contenu dans le système. Ce qui permet de filtrer le contenu en fonction du client.

2 – Le système de tags : faire accepter un effort en amont pour un gain en aval

Solution proposée : **qualifier chaque contenu par des métadonnées** (nombre de couverts, zone géographique...) pour **automatiser le filtrage du contenu pertinent**. La direction avait du mal à se projeter sur la valeur de l'investissement initial.

J'ai construit deux arguments en parallèle : **les infos sont rentrées une unique fois par l'admin** plutôt qu'à chaque offre pour un gain de temps conséquent et des écrans de faisabilité montrant concrètement que cet effort, bien que réel, restait simple à réaliser. **C'est cette double preuve qui a fait basculer la décision.**



Nouvel écran de QCM, qui est devenu une étape de filtres permettant de réellement filtrer le contenu en fonction du client.

3 – Repenser le QCM plutôt que le supprimer

L'étape de cadrage était ancrée dans le workflow des utilisateurs et **son maintien était une exigence business côté Elior**, alors même que mon diagnostic pointait son inutilité sous sa forme actuelle.

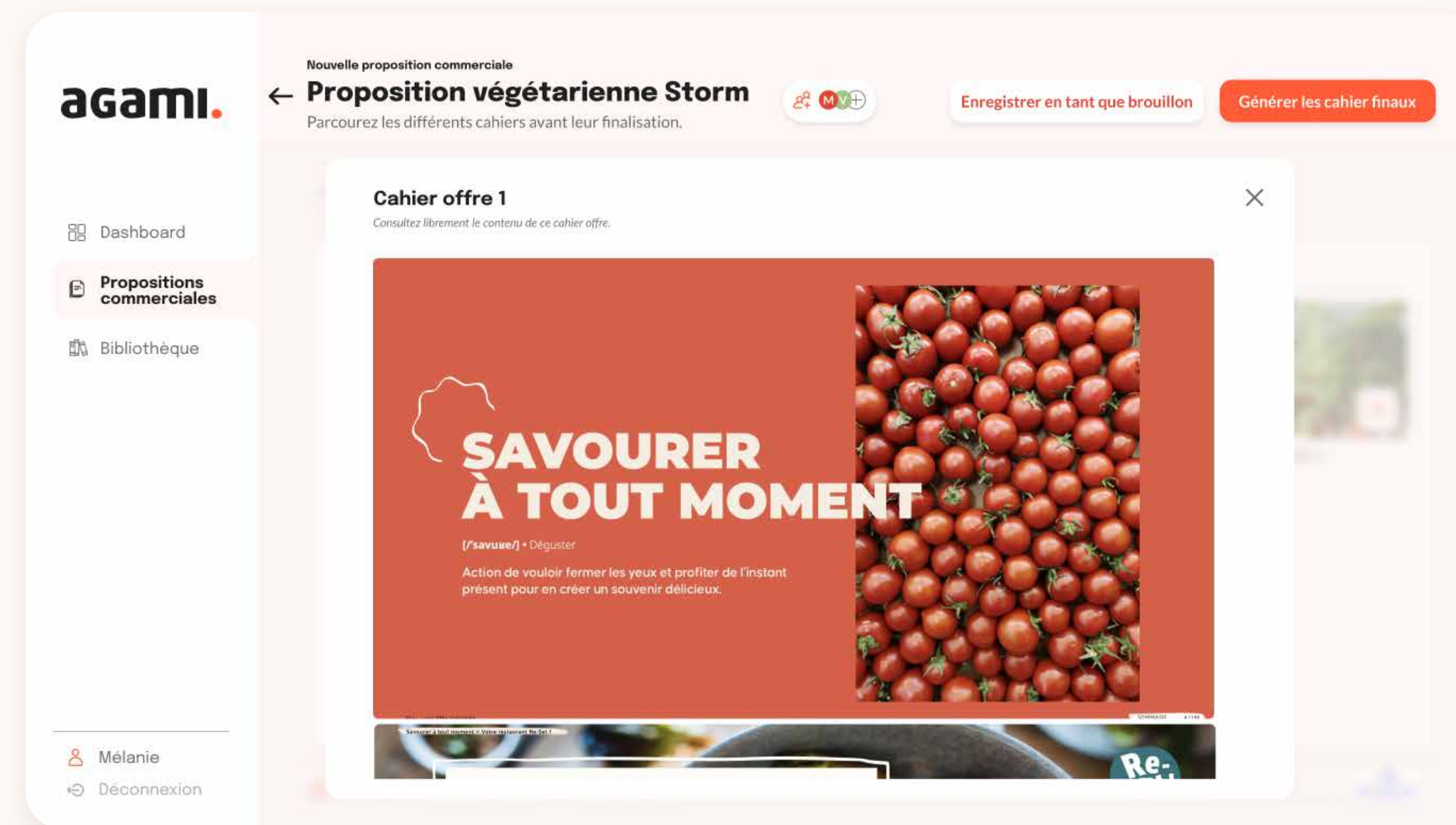
Plutôt que d'opposer ces deux positions, **j'ai transformé la fonction de l'étape** : d'une question ouverte sans valeur ajoutée à un paramétrage de filtres qui **qualifie automatiquement le contenu disponible pour chaque profil client**.

L'étape reste, mais son rôle change radicalement.

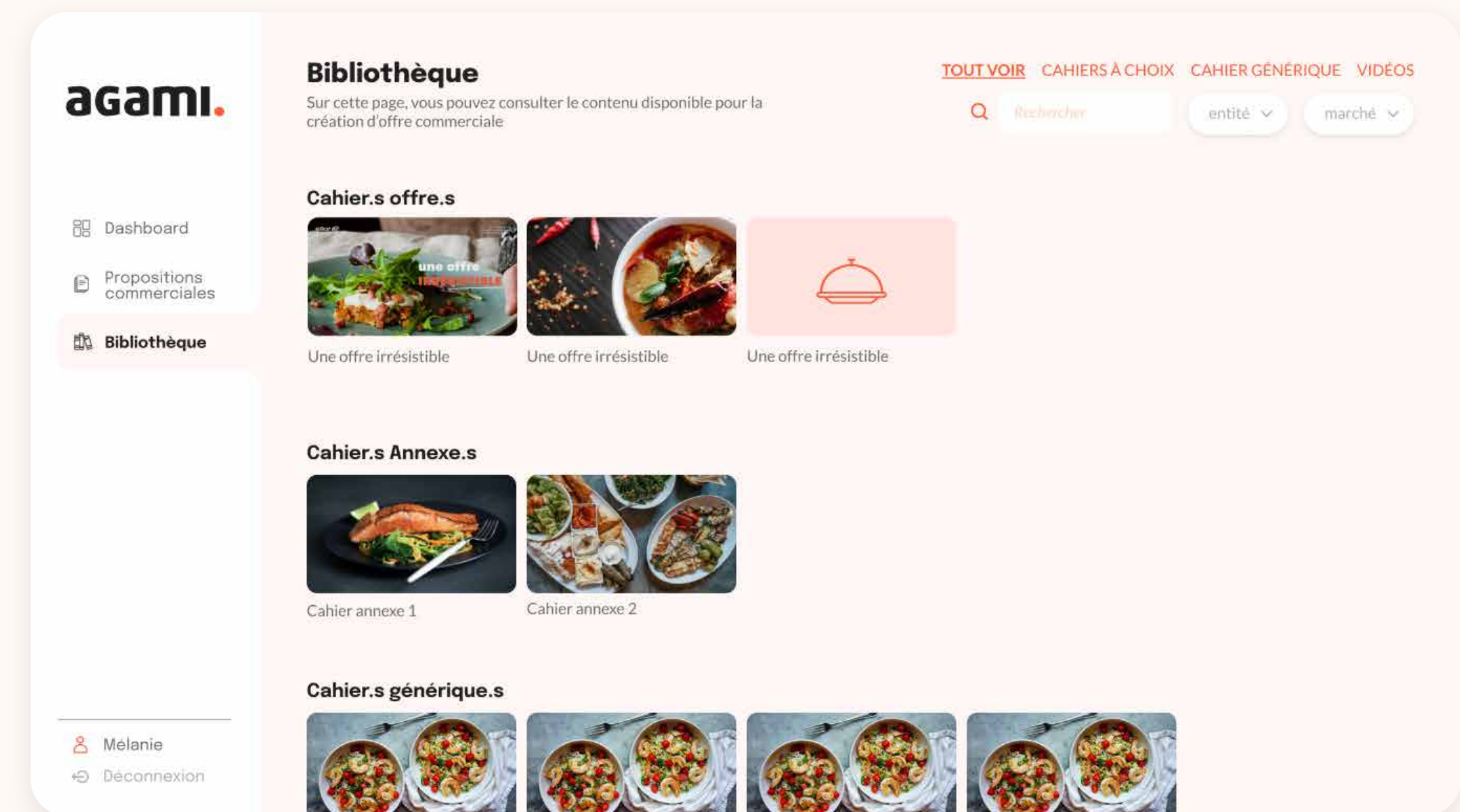
Ce que j'ai piloté

J'ai piloté l'analyse en profondeur des entretiens utilisateurs, refonte complète de l'architecture, des parcours par profil utilisateur, du design system et des écrans finaux, en encadrant une designer junior pour la production des écrans et en collaboration continue avec un développeur sur les choix techniques (notamment la scission de contenus PDF multi-pages en unités taguables individuellement).

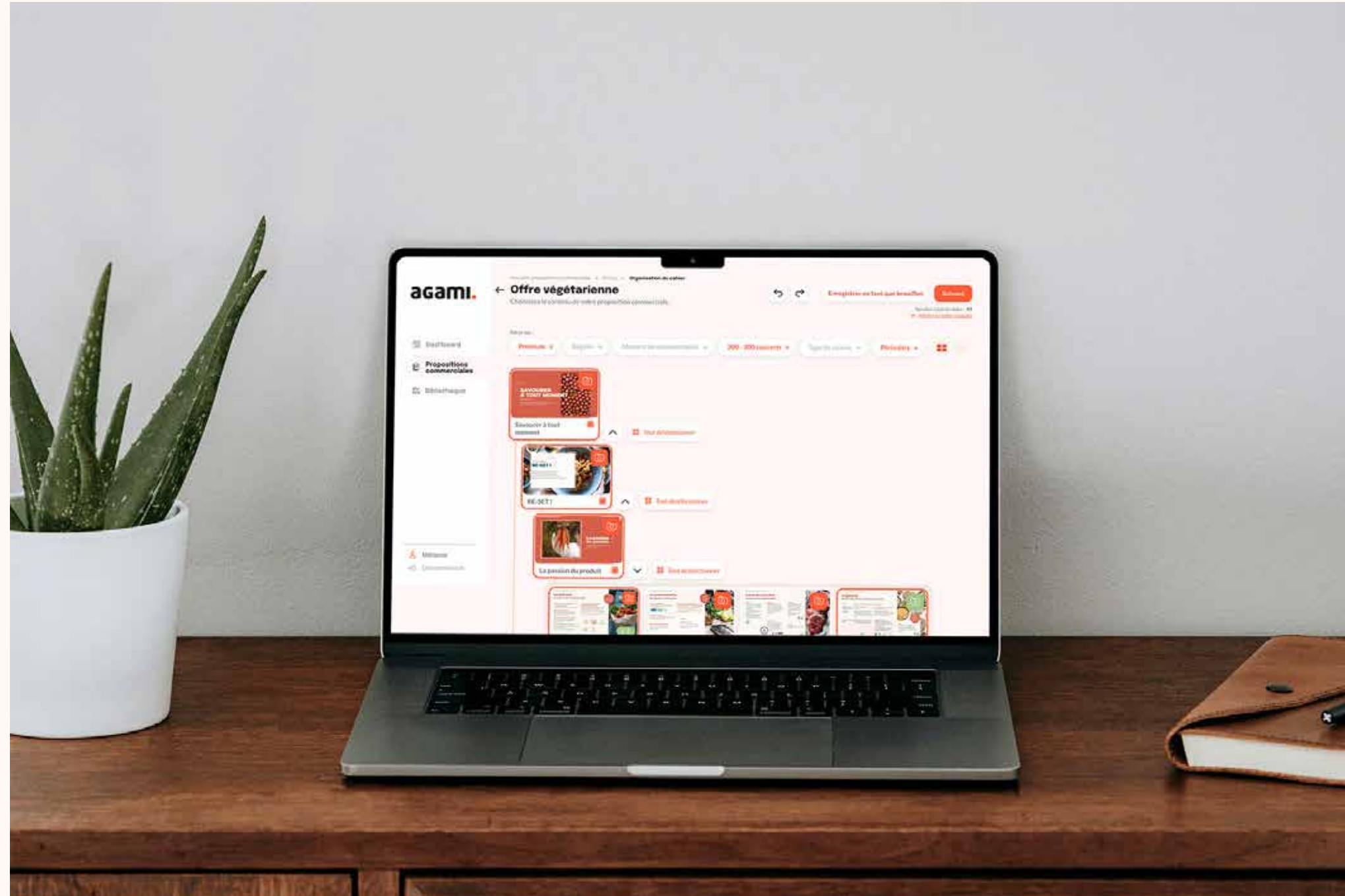
Validations régulières et arbitrages avec les équipes Elixir : Directrice des ventes & Directrice commerciale Elixir France.



Relecture de l'offre avant validation



Bibliothèque de contenu



Résultats

- Une heure / semaine de gain de productivité pour les équipes commerciales
- Notation supérieure à 4/5 sur l'ergonomie, la navigation, l'interface et l'intuitivité (enquête de satisfaction interne post-adoption)
- Adoption significativement accélérée pour les nouveaux utilisateurs, sur un outil auparavant appris par cœur plutôt que compris

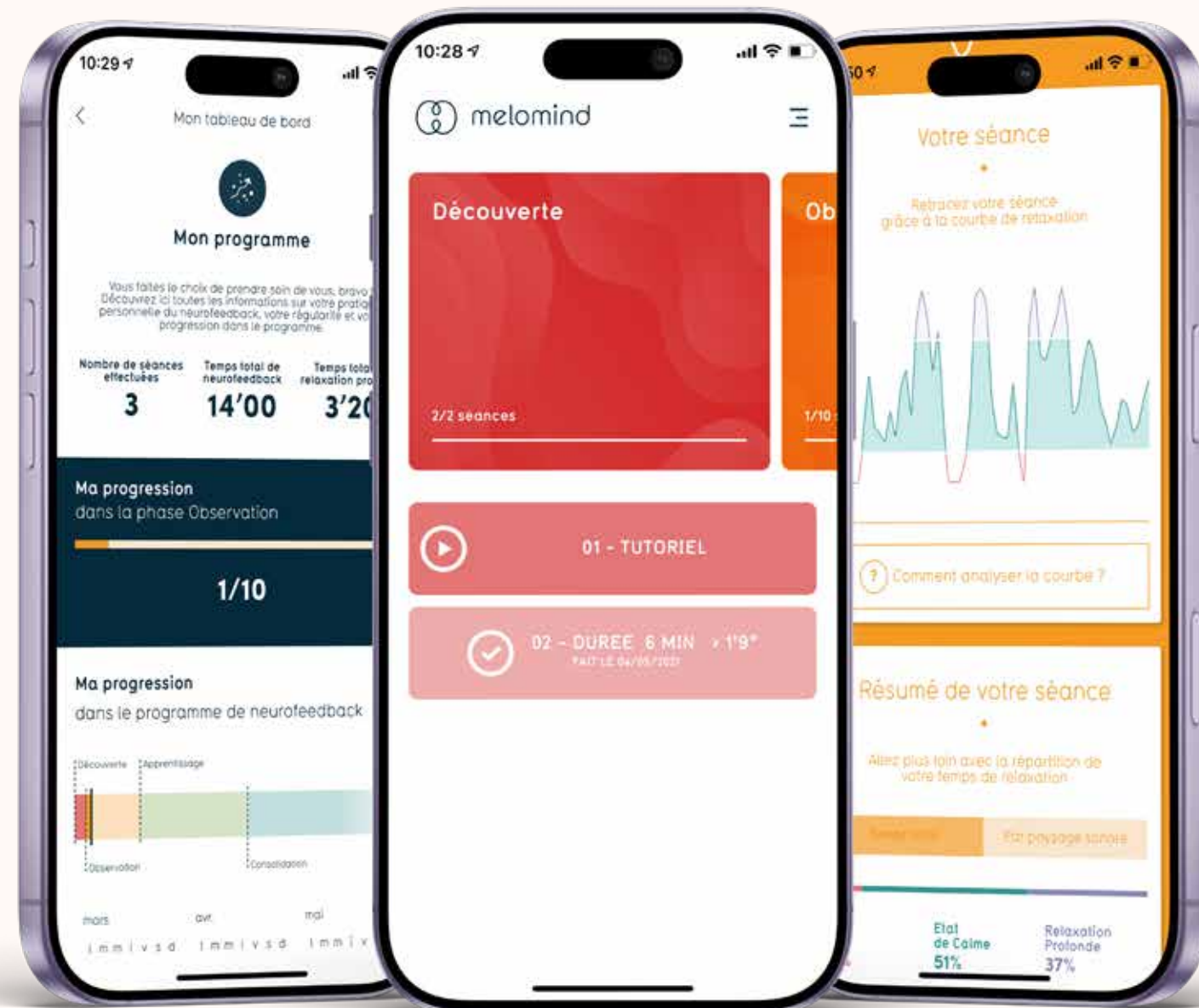
Plus de détails sur mon Notion

J'ai eu le plaisir de collaborer avec Martin sur un projet clé autour des offres commerciales, Agami. Je retiens particulièrement sa capacité à piloter un sujet complexe en totale autonomie, de l'analyse du besoin jusqu'à la livraison, avec rigueur et efficacité.

Les résultats sont concrets : un temps de création des offres réduit, une adoption réelle de l'outil, et une amélioration nette de la qualité des livrables.

Vanessa Lefi
Directrice Support des Ventes, Elior

Melomind



Entreprise : myBrain Technologies

Année : 2017 - 2019

Mon rôle : Head of Design

Type de produit : App Mobile B2C, pour objet connecté



OBSERVEUR
DU DESIGN
ÉTOILE
2019

Melomind est une solution combinant un casque EEG et une application mobile de neurofeedback. L'utilisateur apprend à réguler son stress via un entraînement cérébral basé sur ses signaux physiologiques réels.

Suite à mon travail sur la partie hardware de Melomind, **je prends le poste de Head of Design**. Une première version de l'application existe, mais les tests en conditions réelles révèlent qu'elle ne fonctionne pas : les utilisateurs ne comprennent pas le produit et ne l'adoptent pas.

Mon rôle est de reprendre l'expérience digitale depuis ce constat.

Problème

Utilisé en milieu clinique depuis les années 60, le neurofeedback est une pratique peu connue du grand public. S'apparentant à de la méditation guidée, elle nécessite un casque EEG avec des capteurs à positionner précisément sur le crâne. Sa valeur n'est perceptible qu'après **une pratique régulière sur plusieurs semaines**.

Comment rendre accessible, compréhensible et engageante une pratique neuroscientifique complexe, avec un dispositif physique contraignant, auprès d'un public qui n'en a jamais entendu parler ?

Ce que j'ai piloté

Seul au pôle design, j'ai pris en charge l'ensemble de l'expérience produit digitale : définition de la stratégie d'amélioration, priorisation des chantiers, conception UX/UI, et interface entre les neuroscientifiques, les développeurs et la direction.

J'ai adopté une démarche **d'amélioration continue par incréments**, en priorisant chaque chantier pour augmenter le plus rapidement possible l'expérience utilisateur.



Écran d'accueil de la première version de l'application

Diagnostic et arbitrages

Une sélection de trois blocages majeurs parmi les nombreux points de douleur identifiés lors de tests utilisateurs en conditions réelles sans intervention :

DIAGNOSTIC

Pose du casque bloquante

Les 4 électrodes doivent être **positionnées précisément** sur le crâne pour que le signal EEG soit lisible. Sans connexion correcte, **la session ne peut pas démarrer**.

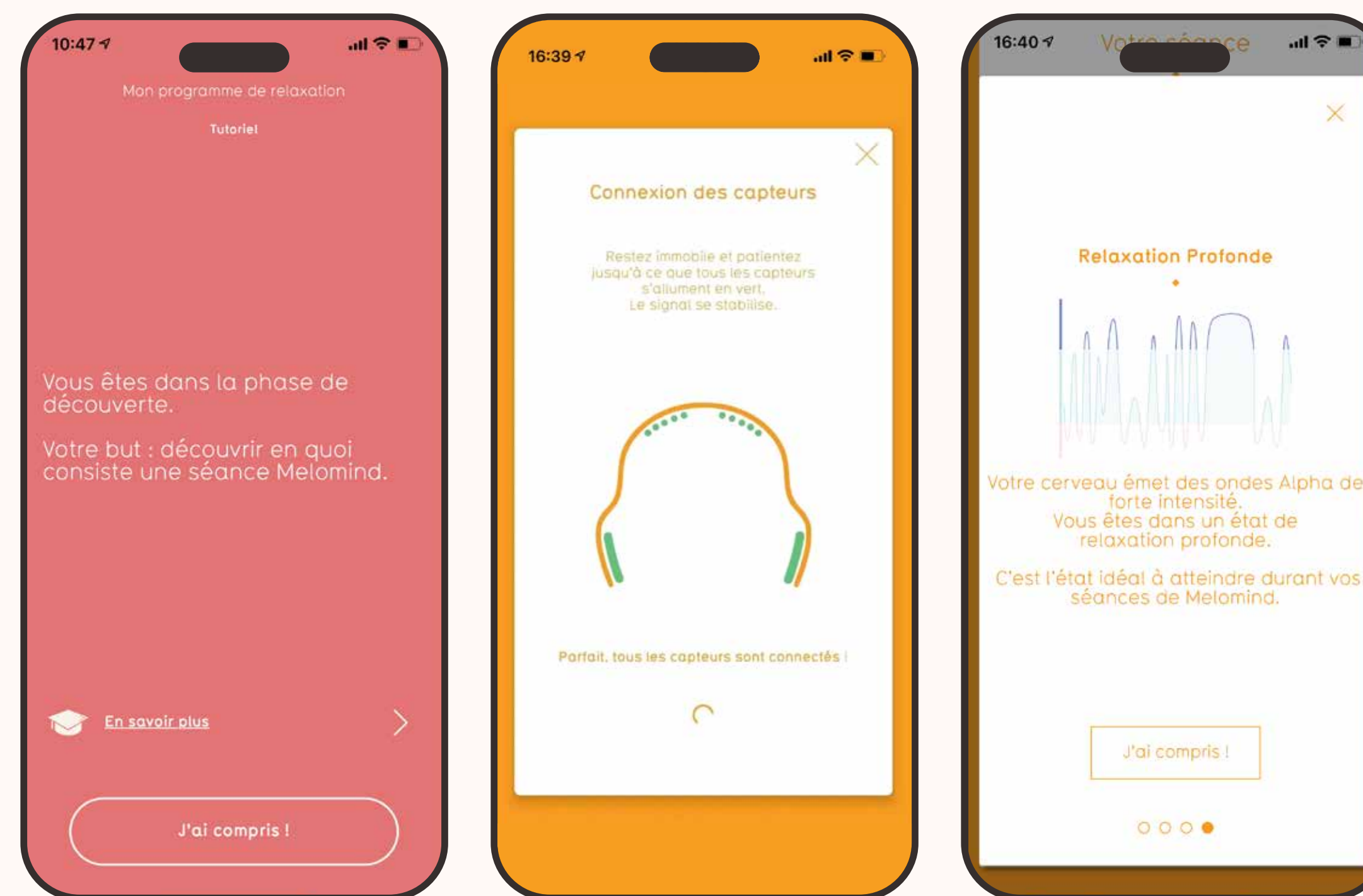
Une partie des utilisateurs restait bloquée à cette étape lors des tests, rendant **l'ensemble du produit inaccessible**.

ARBITRAGE

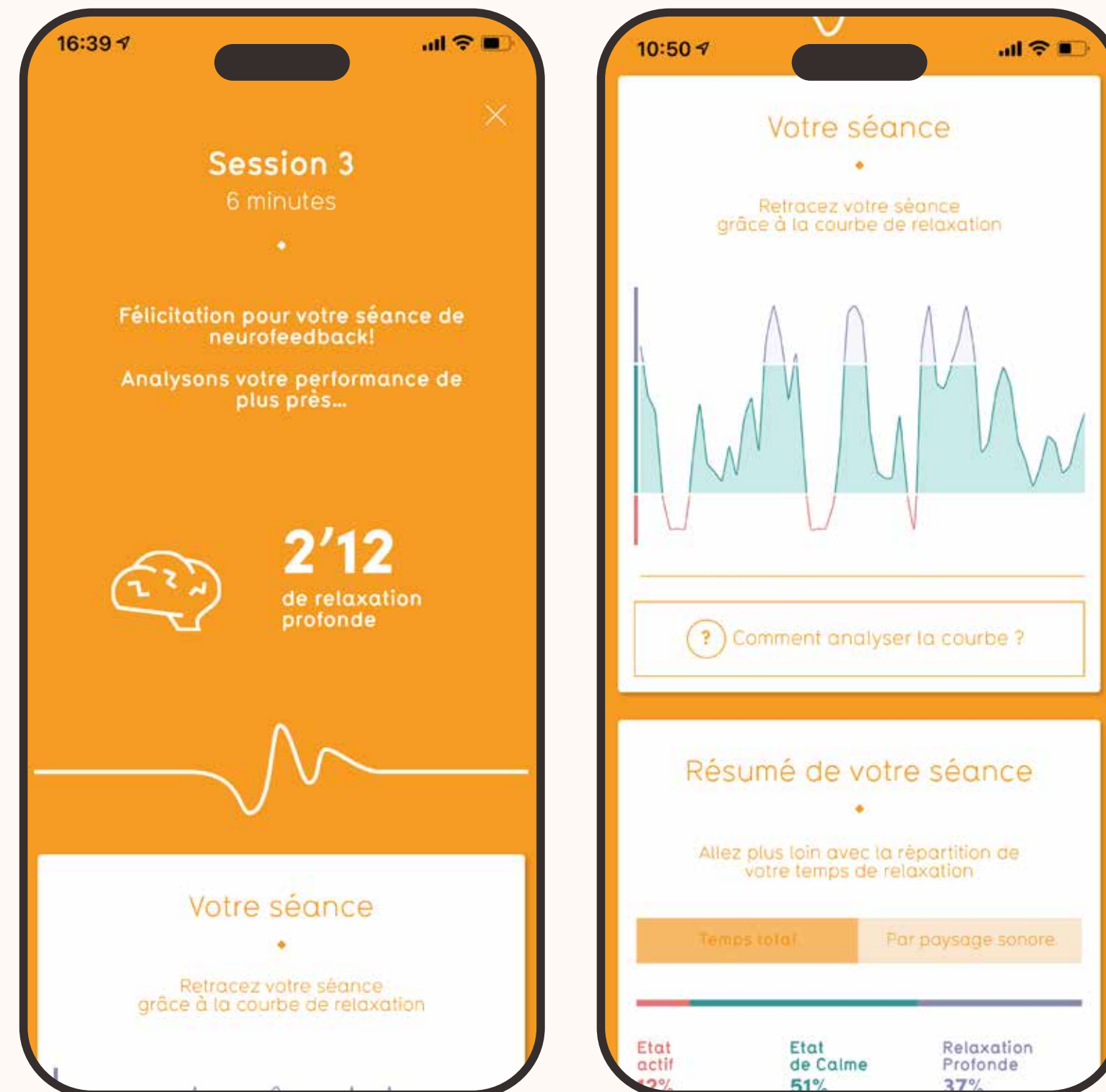
Accompagnement de l'utilisateur

Sans accès à la session, aucune autre amélioration n'a de valeur. J'ai fait du tutoriel de pose du casque **le premier chantier** : un écran de pose entièrement revu, précédé d'un tutoriel vidéo montrant le positionnement exact des électrodes.

Ensuite un effort conséquent a été réalisé sur l'on boarding. **Le premier niveau du programme instaure le principe de neurofeedback de manière progressive**.



De gauche à droite : 1ère session de Melomind, écran de pose des capteurs, explications de la courbe de résultats



Écrans de fin de session

DIAGNOSTIC

Métriques de résultat opaques

Un seul indicateur existait en fin de session : les « secondes de calme », défini par un seuil arbitraire appelé « seuil de relaxation » et présenté sans contexte, rendant peu palpables les résultats de la session.

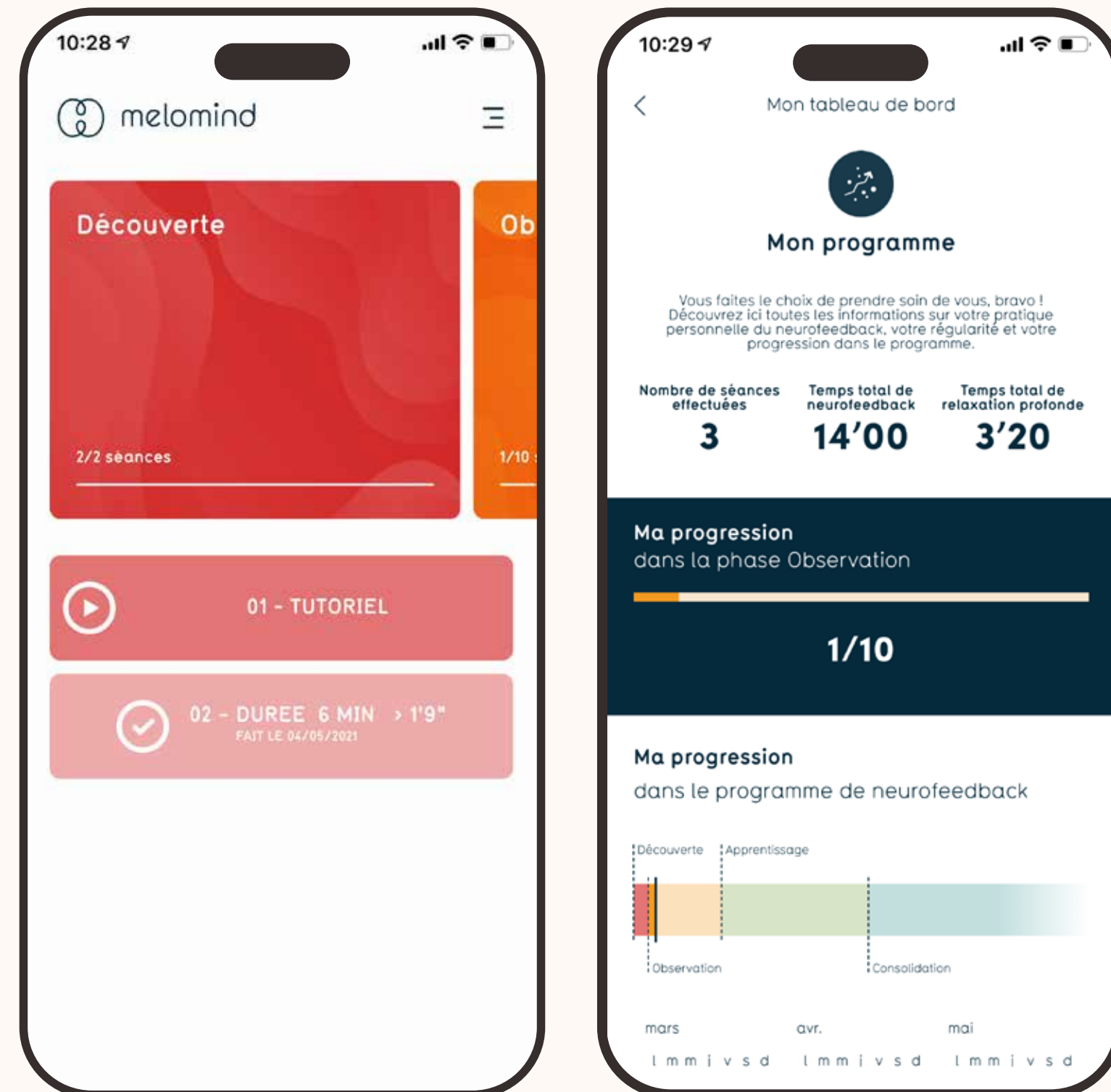
ARBITRAGE

Rigueur scientifique vs lisibilité

Les neuroscientifiques s'opposaient à toute notion de « seuil de relaxation », jugée trop binaire. Ma proposition initiale de simplifier les résultats en un seul indicateur clair était, de leur point de vue, scientifiquement inexacte.

La sortie par le haut a été de proposer deux seuils créant trois zones distinctes : relaxation profonde, état de calme et état actif. Cette décision apportait de la granularité au résultat, le rapprochant de la réalité scientifique tout en aidant à la lecture.

L'ajout d'une courbe d'intensité sur toute la durée de la session a fait l'unanimité : elle correspond exactement à la réalité du signal EEG et rend le résultat visuel sans le déformer.



*Le programme d'entraînement,
un autre moyen d'engager l'utilisateur sur le long terme*

DIAGNOSTIC

Engagement en baisse sur le long terme

Le volume de sessions diminuait au fur et à mesure de l'avancée dans le programme, alors que c'est précisément là que **la régularité de la pratique est la plus importante**. Les séances atteignaient jusqu'à 21 minutes, **difficiles à intégrer dans un quotidien chargé**.

ARBITRAGE

Sessions libres : liberté utilisateur vs protocole prescriptif

L'équipe scientifique était opposée aux sessions libres hors programme, au motif que la durée imposée des séances **renforce le caractère prescriptif** du produit et maximise les bénéfices cliniques.

J'ai défendu l'inverse. Un utilisateur qui n'a pas le temps disponible **ne fait pas de session du tout**. Une session courte sur le pouce maintiendrait la régularité de la pratique.

Les données d'usage ont confirmé cette prédiction : l'ajout des sessions libres a **généralisé une augmentation d'environ 20%** du volume d'utilisation.



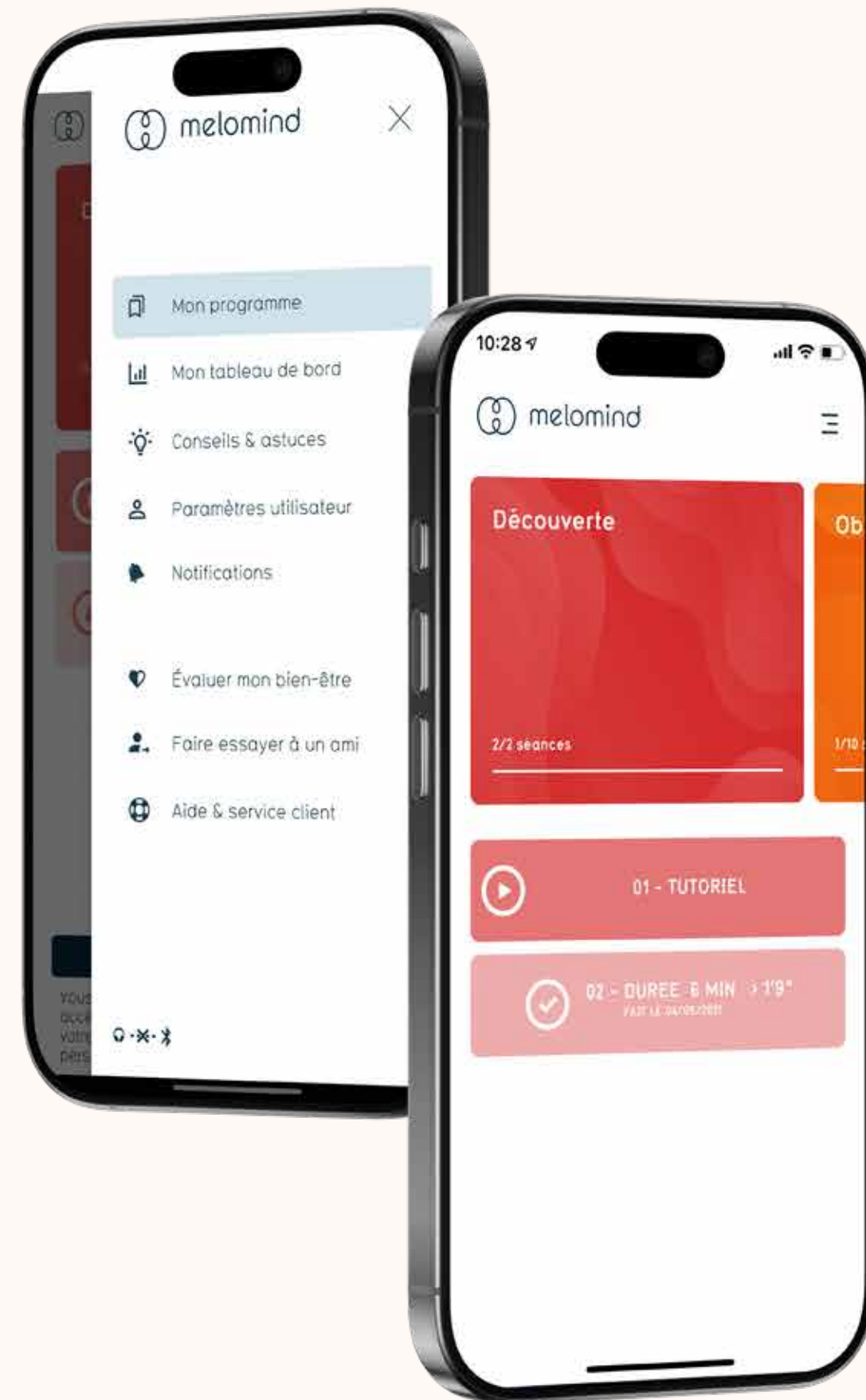
Direction artistique

Chaque décision visuelle de Melomind répond à un objectif produit : **accompagner l'utilisateur** dans un apprentissage progressif de la relaxation.

La typographie arrondie et la légèreté globale de l'interface **invitent au calme** dès la première interaction. Le blanc dominant **ancre le produit dans l'univers healthtech**.

Le système de couleurs **suit la progression de l'utilisateur** : les niveaux de difficulté sont codifiés chromatiquement pour rendre perceptible la progression.

Cette même logique de progression structure les univers sonores. Les premières séances plongent l'utilisateur dans des environnements naturels apaisants pour s'approcher de milieux urbains (café, bibliothèque...) au fur et à mesure de la progression.



Résultats

- Validation clinique avec une amélioration de **28%** de la **perception du stress**.
- **Reconnaissance internationale** : CES Innovation Award, Étoile du design, Janus de la santé.
- Note de 9/10 sur Clubic après plusieurs jours de test : "une expérience maîtrisée de bout en bout."

[Plus de détails sur mon Notion](#)

Melomind - casque

Entreprise : myBrain Technologies

Année : 2014-2017

Mon rôle : Product Manager & Designer

Type de produit : Hardware Deeptech, healthtech

Avant de travailler sur l'application, j'ai piloté la conception du casque EEG Melomind de bout en bout : direction artistique, design industriel, prototypage, conception mécanique, jusqu'à l'industrialisation du produit.

J'ai managé une équipe pluridisciplinaire réunissant ingénieurs électroniques, mécaniques et firmware et j'ai fait l'interface avec le bureau d'étude à Taïwan et les usines en Chine, en assurant la cohérence entre les contraintes techniques et les intentions de design.

Le produit a été développé en partenariat avec l'Institut du Cerveau et de la Moelle épinière.



Une POC éclair

A mon arrivée dans l'entreprise en Novembre 2014, l'objectif était d'assister au CES de Las Vegas. Or à ce moment rien n'était prêt niveau hardware.

En quelques semaines, j'ai réalisé une POC fonctionnelle en collaboration avec un ingénieur électronique, assurant la présence de la boîte au salon. Cela a permis une couverture médiatique non négligeable au niveau international (The Verge, Wired, O1Net...).



POC de Melomind, présentée au CES 2015

Approche

Plusieurs itérations de prototypes ont permis de faire évoluer le projet vers sa version finale :

- **Ancrage de l'acquisition de signaux EEG dans un casque audio**
Le feedback étant sonore (la jauge de relaxation), cela faisait sens d'insérer les capteurs dans un casque audio. Cela limitait également le nombre de dispositif à mettre en place pour faire une session, la première version s'utilisant avec des écouteurs filaires.
- **Ajustement de la technologie de capteurs**
Avec l'équipe R&D et neuroscientifique, nous avons oeuvré pour trouver le meilleur compromis entre confort et qualité de signal
- **Un produit du quotidien**
En décidant d'intégrer les capteurs à un casque audio, l'utilisateur se retrouve dans un usage connu et positionne plus facilement le casque de la bonne manière



Quelques choix de conception :



R&D de technologie d'électrode textile, pour assurer un meilleur confort à l'utilisateur.



Les électrodes pariétales sont des connecteurs en or montés sur ressort détournés de leur fonction initiale pour éviter une R&D et contenir les coûts de production.



Les capteurs se retirent pour une utilisation casque audio simple.

Résultats

- 100% de l'objectif Kickstarter atteint **en moins de 24h**
- Note de 9/10 sur Clubic après plusieurs jours de test : **"une expérience maîtrisée de bout en bout."**
- **Reconnaissance internationale** : CES Innovation Award, Étoile du design, Janus de la santé.

Plus de détails sur mon Notion

Trait Singulier

Entreprise : Trait Singulier

Année : 2025

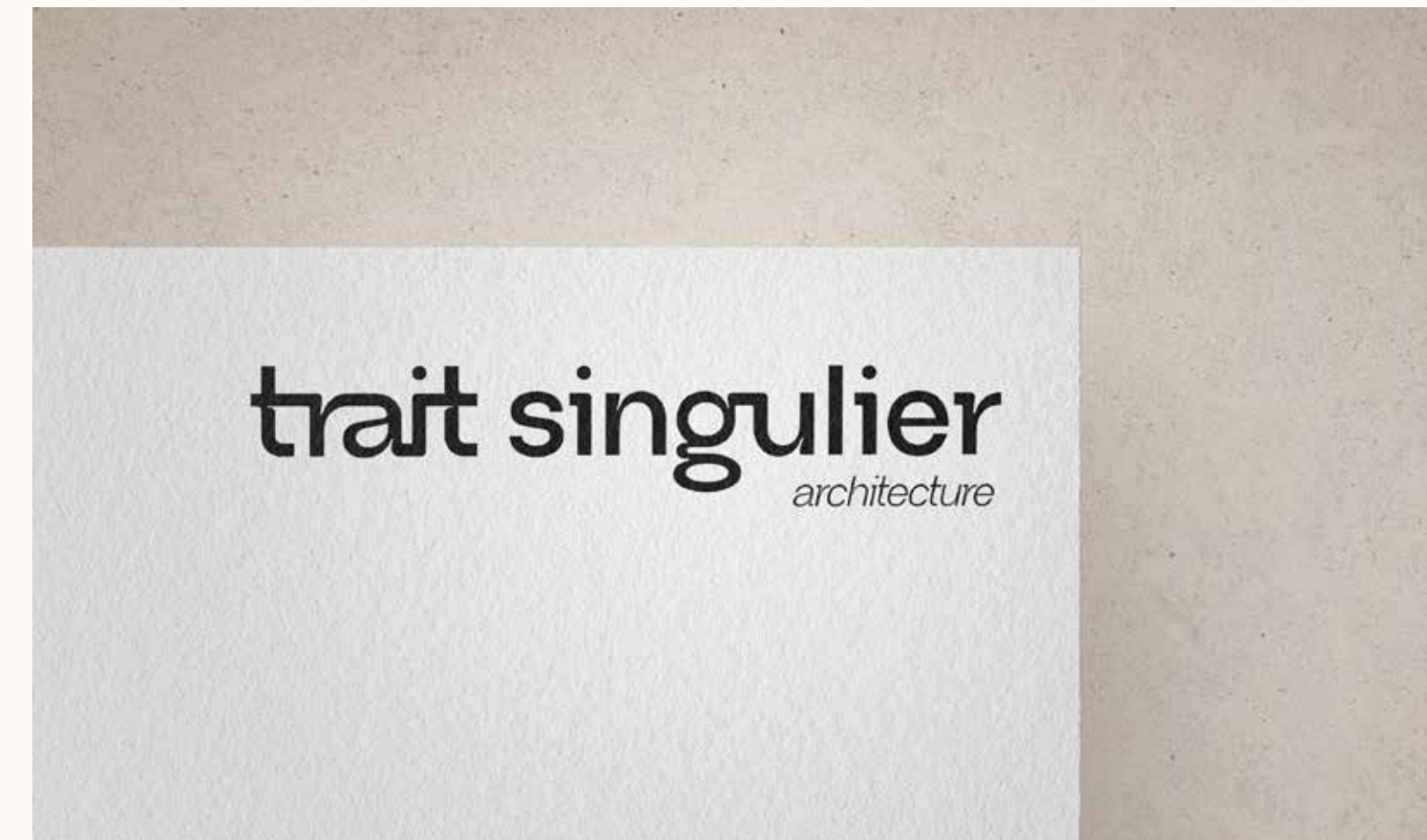
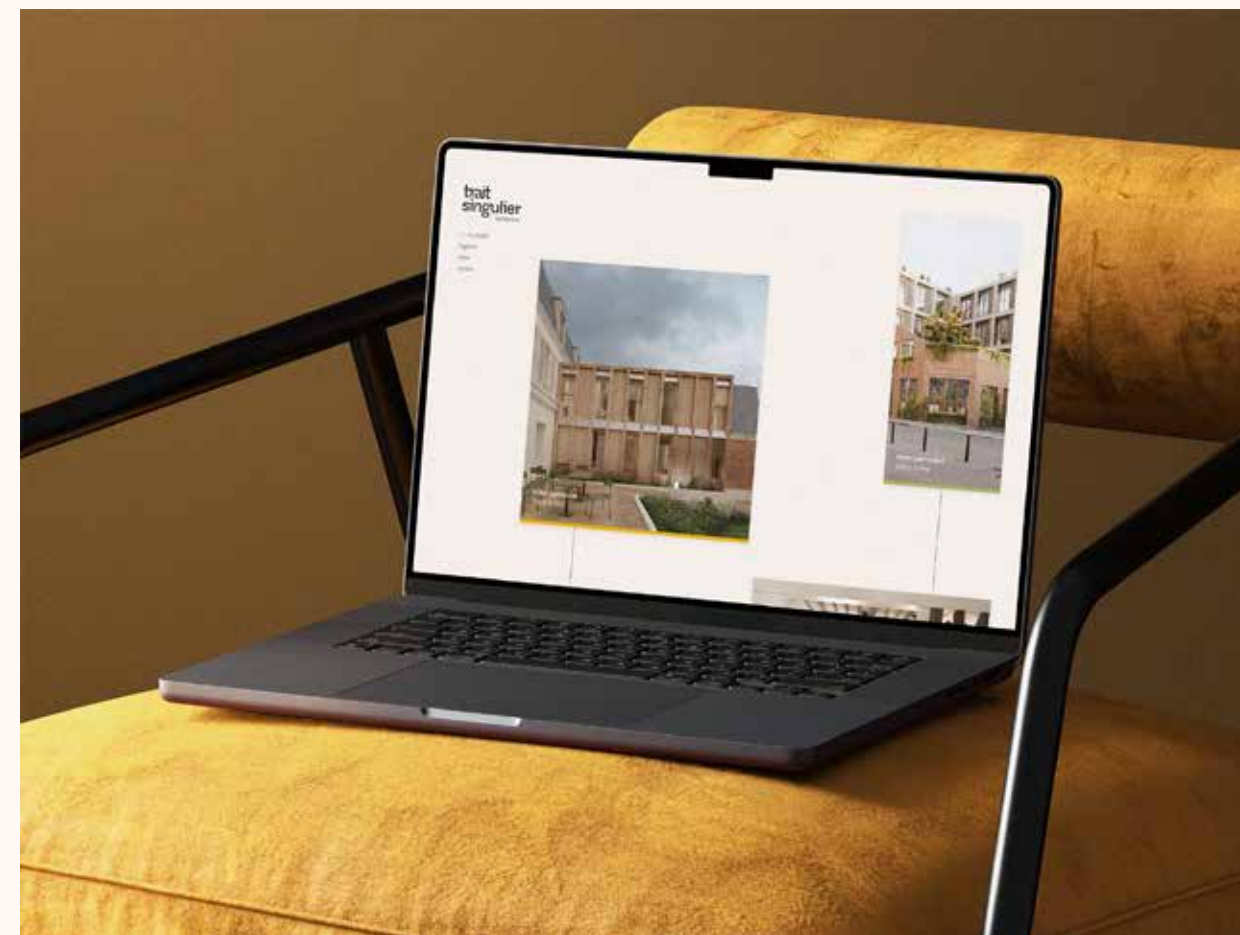
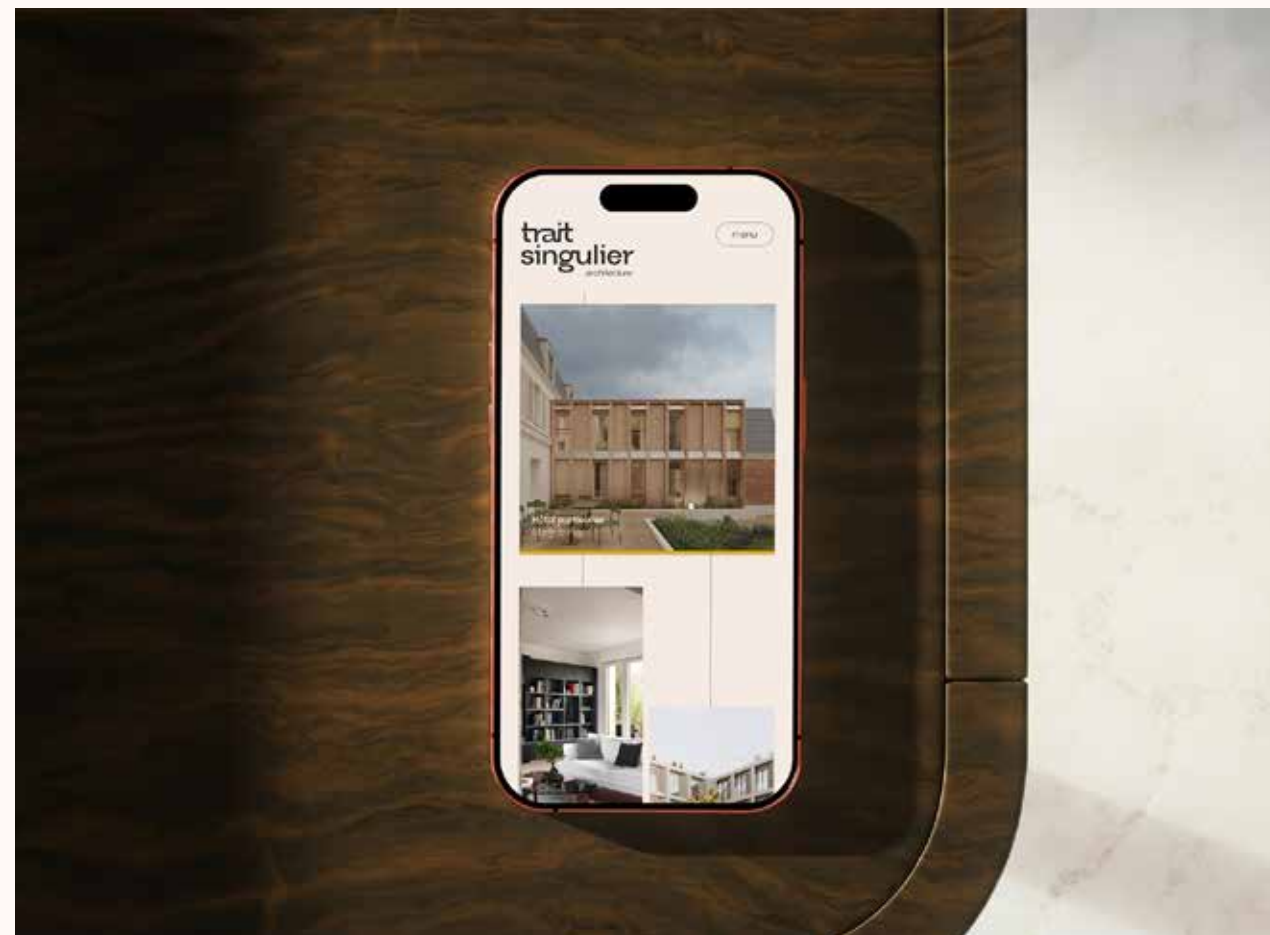
Mon rôle : Directeur artistique & designer freelance

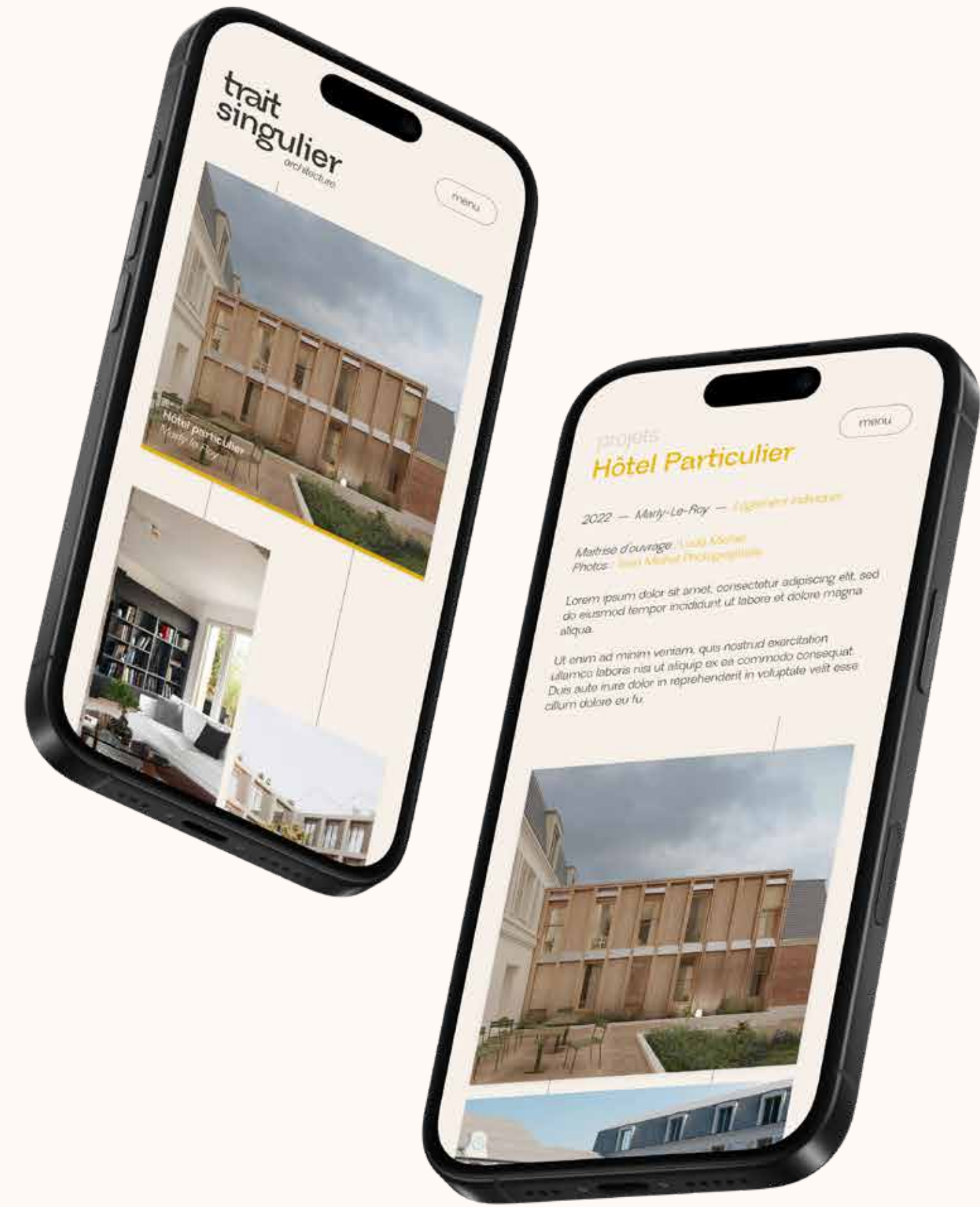
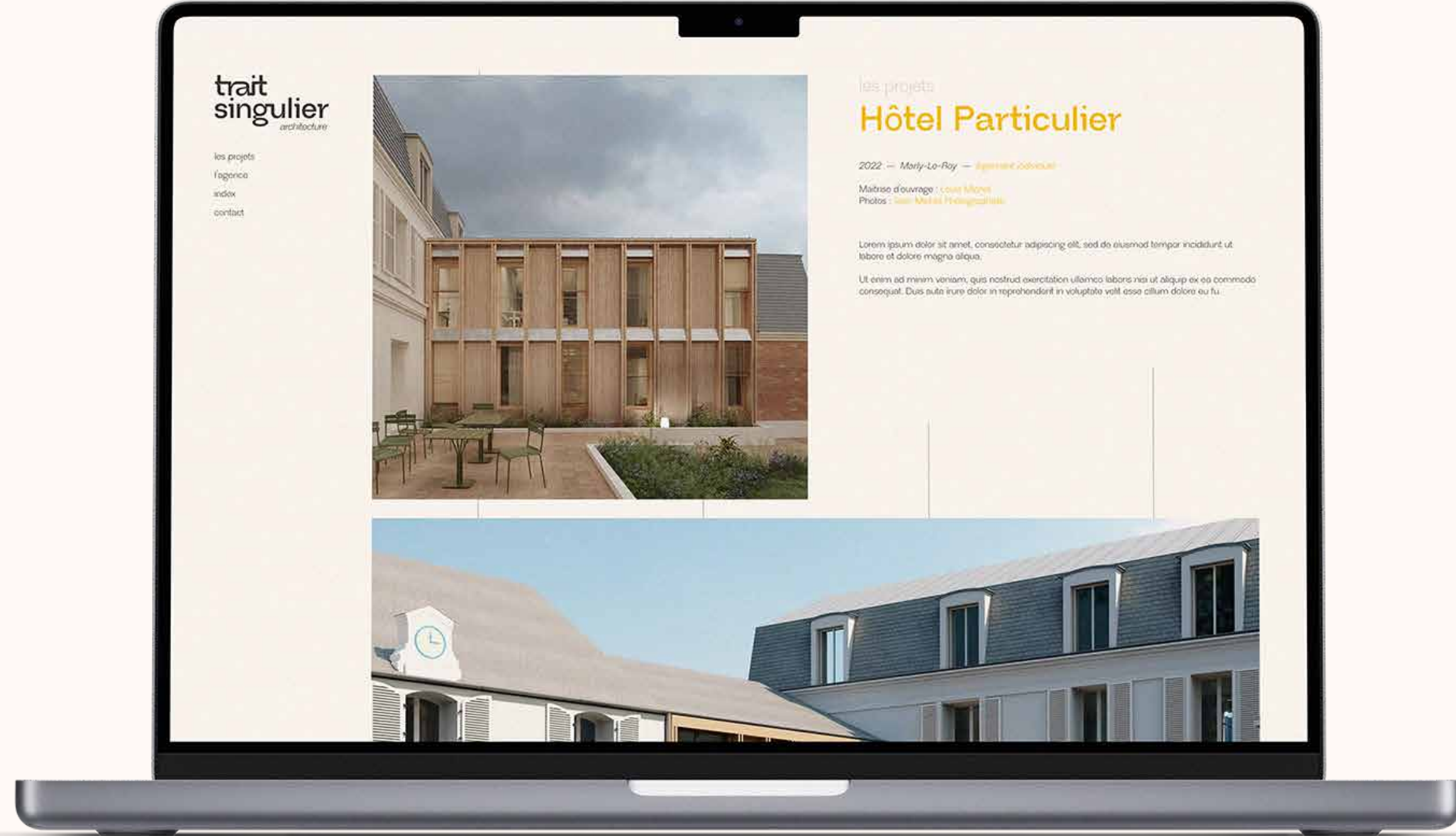
Contexte : Refonte de l'identité visuelle de l'agence

Site web : <https://www.traitsingulier.archi/>

Trait Singulier est une agence d'architecture parisienne. La mission couvrait la création de la nouvelle identité visuelle, le webdesign, un prototype Figma et l'intégration Webflow.

L'enjeu principal : mettre le travail photographique des architectes au centre, sans le concurrencer. Le layout a été conçu pour **s'effacer derrière les images**, avec une typographie sobre et une navigation minimaliste **qui guident l'œil sans le distraire**.





“ Nous avons apprécié l'écoute de Martin et sa fine compréhension des enjeux de notre jeune agence d'architecture. Il a su traduire notre vision avec justesse : le rendu, la qualité d'exécution et le soin apporté aux détails reflètent pleinement le positionnement que nous souhaitons porter et les valeurs de notre agence. ”

Ismail Loumrhari
Architecte associé



Forêt Sanctuaire

Entreprise : Association Au delà des Racines

Année : 2025

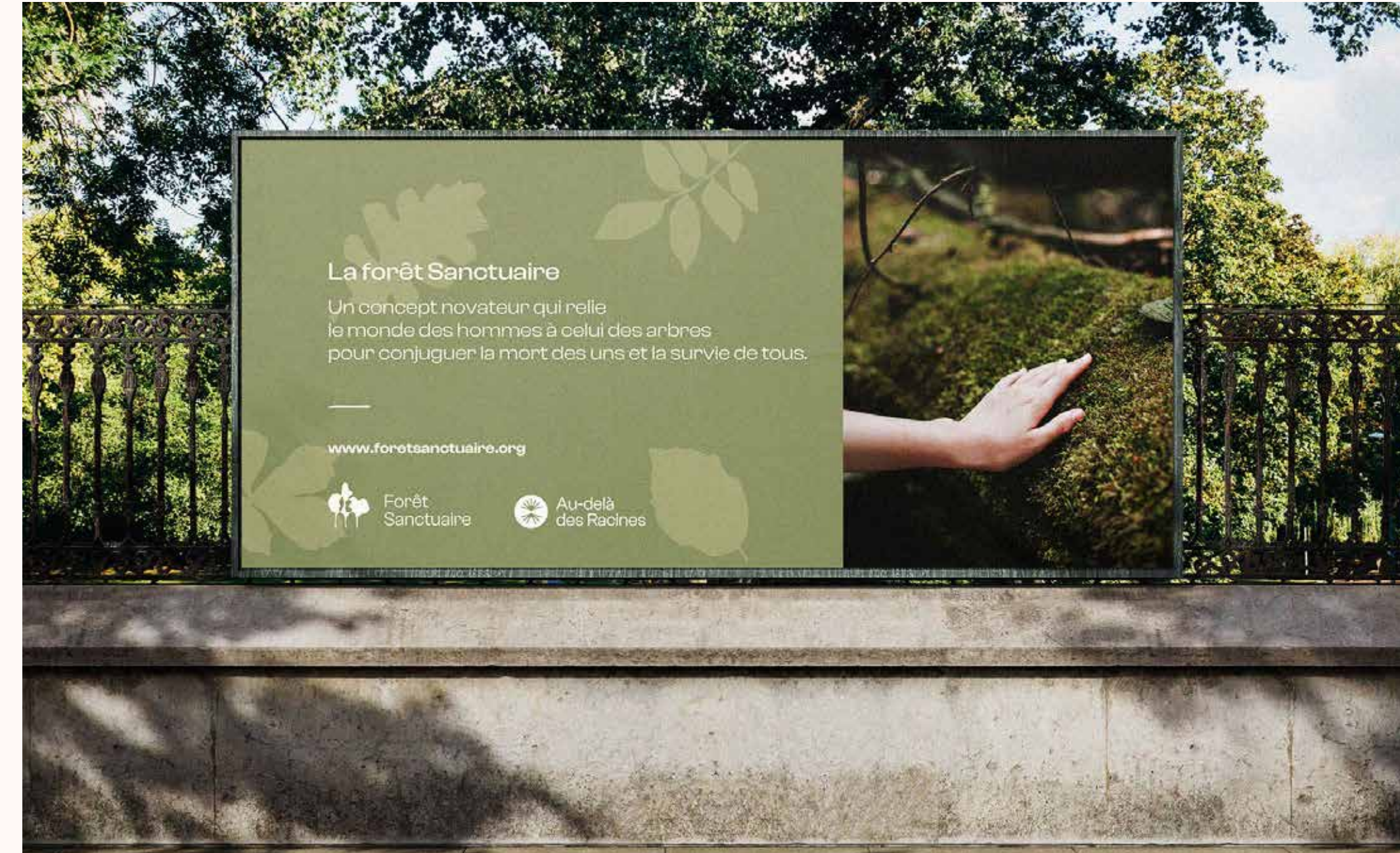
Mon rôle : Directeur artistique freelance

Contexte : Refonte de l'identité visuelle de l'association

Forêt Sanctuaire est un concept de sépulture écologique permettant d'inhumer des urnes funéraires au sein de forêts publiques, en liant la mémoire des défunts à la préservation des écosystèmes naturels.

Le défi de cette identité était de traiter un sujet sensible, le deuil, avec une tonalité apaisante et porteuse de sens, sans tomber dans les codes funéraires habituels. L'identité devait parler autant aux familles en deuil qu'aux élus et institutions partenaires.

La palette de verts sourds et les formes organiques du logo évoquent la nature sans la folkloriser. Les motifs botaniques en filigrane instillent une présence douce sans alourdir les compositions. L'ensemble crée un univers rassurant, ancré dans le vivant.



Au-delà de son sens créatif distinctif, de son œil esthétique affûté et de sa parfaite maîtrise de l'expression graphique, Martin a su guider et accompagner efficacement l'équipe dans une réflexion stratégique approfondie, portant à la fois sur les objectifs et les enjeux de communication à court et à long terme.

Églantine Moreau
Directrice Marketing

Expérience

2019 - 2026

Directeur artistique et designer produit - Freelance

Création de produits numériques (app, SaaS, sites web), d'identités visuelles & design industriel pour startups et grands comptes.

+ 30 clients accompagnés • + 80 projets

2017 - 2019

Head of Design - myBrain Technologies

Définition et pilotage de l'ensemble des produits numériques Melomind : app B2C, plateforme de données cliniques, design system. Élaboration de la stratégie produit.

2014 - 2017

Product Manager & Designer - myBrain Technologies

Design, conception et industrialisation du casque EEG Melomind de bout en bout. Management d'une équipe pluridisciplinaire : électronique, mécanique, firmware.

Compétences

Design produit : Figma, Suite Adobe, Outils IA

Tech & intégration : Webflow, Wordpress, HTML, CSS, JS

Modélisation & rendu 3D : Solidworks, Fusion, Keyshot

Éducation

Université de Technologie de Compiègne (UTC)

Diplômé Ingénieur mécanique & Ingénierie du Design Industriel

Langues

Français - Langue Maternelle

Anglais - Courant

Espagnol - Niveau Professionnel

Martin Vandendriessche

Disponible immédiatement • marvdd@gmail.com • 06 50 06 70 84 • www.martinvandendriessche.fr