

VOTRE SUCCÈS : LEURS RÉALISATIONS

« Chez DSD Groupe Design, nous faisons plus que du design, nous aidons nos clients à raconter une histoire. »

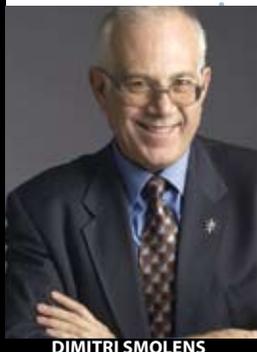
Dimitri Smolens, APDIQ, Président fondateur de DSD Groupe Design.

Par Anne Dauphinais

DU DÉBUT À LA FIN, ET PLUS ENCORE...

« Un restaurant, c'est beaucoup plus que de la nourriture, c'est une expérience », nous explique M. Smolens. Derrière tout établissement se cache une thématique qui doit être mise de l'avant. À travers cette image créée nous visons toujours le succès d'affaires de notre client. » Le travail de DSD Groupe Design comprend 4 phases bien définies, la première étant la plus déterminante du projet. Lors de celle-ci, toutes idées, images, besoins et désirs sont mis sur table. Le client est aussi invité à soumettre son budget. « L'élaboration du plan de base est faite avec justesse, souligne M. Smolens, une fois le projet en branle, très rares sont les mauvaises surprises. » Viennent ensuite les étapes des dessins d'exécution et de la mise sur pied du concept, avec des équipes indépendantes de fournisseurs et entrepreneurs généraux chevronnés,

une opération scrutée à la loupe par les membres de DSD. « Notre présence est autant virtuelle que physique, nous sommes là à chaque instant et même après la fin des constructions. Nous ne disparaissions jamais suite à un projet. »



DIMITRI SMOLENS



Ristorante Portovino de Laval.

UNE ÉQUIPE : UNE PASSION

Fondé en 1991, DSD Groupe Design se démarque dans le domaine de l'aménagement commercial grâce à une équipe dévouée. Leurs clients : commerces de détail, des foires alimentaires et bien sûr des restaurants. C'est d'ailleurs dans le domaine de la restauration que tout a commencé pour Dimitri Smolens. « J'ai beaucoup appris en travaillant en tant qu'architecte de projet pour la chaîne Multi-Restaurants, raconte-t-il, car j'ai eu l'occasion, en explorant toutes les facettes de la conception, d'acquérir une très bonne connaissance des besoins d'exploitation et de l'ergonomie d'un restaurant. » Maintenant armé d'une solide expertise, M. Smolens sait comment atteindre ses objectifs. « L'important, c'est d'être passionné et ne jamais offrir de la demi-mesure car le succès de nos clients est notre meilleure carte d'affaires ! »



Restaurant Sukho Thai de Laval.



Edmond Mah et Eddie Cheung, du restaurant Rouge, en compagnie de Dimitri Smolens.

UN CLIENT HEUREUX, DIX DE TROUVÉS

« Notre caractère unique est notre principale marque de commerce, on ne laisse personne indifférent. » En effet, DSD a su se démarquer en offrant à sa clientèle une approche personnalisée conjuguée à un savoir-faire et une expertise marqués. Le premier but : créer une expérience à la fois gastronomique et visuelle. « Quand les gens vont dans un restaurant, ils se souviennent de la nourriture, bien entendu, mais il se rappelleront davantage leur expérience si nous les plaçons dans un environnement captivant : ils voudront revivre l'expérience et également, la faire vivre à d'autres », ajoute-t-il en soulignant un autre point important de leur mandat : le succès du client. « Le restaurateur doit pouvoir faire d'importants profits suite à la rénovation ou à l'implantation d'un nouveau restaurant, sans quoi, nous n'avons pas réussi notre mission. Nos récents projets tels les restaurants Sukhothai (Centropolis) Portovino (Carrefour Laval) et Rouge (Quartier Dix30) sont témoins de notre implication que souvent allait jusqu'aux discussions sur le contenu du menu et la qualité de la présentation. »

DSD Groupe Design
 514.985.5320 • info@groupepedesign.com
www.groupepedesign.com

MERCI À NOS FIERS PARTENAIRES

