

Madame Baltensweiler, comment êtes-vous devenue designer de luminaires ?

Après un détour. Entre 1945 et 1948, j'ai suivi les cours de l'architecte d'intérieur et designer industriel Wilhelm Kienzle à la Kunstgewerbeschule de Zurich. La formation mettait l'accent sur la conception de plans pour l'architecture d'intérieur, dont faisait partie la conception de meubles. Nous avions une menuiserie à disposition et j'aurais dû, en fait, commencer à travailler avec des meubles en bois. Mais j'étais un peu entêtée. Je préférais faire des expériences avec des tubes métalliques ; j'avais dessiné une chaise en tubes d'acier et l'avais fait fabriquer par un atelier, hors de l'école. Mon frère, de dix ans mon aîné, travaillait comme architecte et avait alors été mandaté pour l'aménagement intérieur du foyer d'un théâtre. Lorsqu'il a vu ma chaise, il a voulu l'utiliser pour son mandat. Après mes études, j'ai d'abord travaillé pour le bureau d'architecture Amman à Lucerne et, en 1949, j'ai intégré l'atelier de Max Bill. C'était une période passionnante. Là-bas, j'ai à nouveau travaillé à la conception d'une chaise en bois. En outre, j'ai eu la possibilité de collaborer à la 4e Triennale de Milan. Mes rencontres et mes discussions d'alors avec des exposants et des artistes internationaux ont marqué mon avenir professionnel. À la même époque, j'ai rencontré Rico, qui allait devenir mon mari. Nous avons très vite compris que nous mènerions vie commune. Rico était ingénieur électricien et avait alors commencé à travailler pour les Chemins de fer fédéraux. Le caractère conservateur d'une carrière de fonctionnaire ne lui convenait guère. J'étais alors à Milan, où une grande vie était possible, tandis qu'il était fonctionnaire dans la petite Suisse. Nous avons cherché quelque chose que nous pouvions faire ensemble. Rico a étudié de près les écrits de Max Bill sur la gute Form (« bonne forme ») et sa conception de l'éclairage. Il s'est dit : « Nous pouvons faire mieux. » Et nous nous sommes mis à dessiner une lampe.

Pourriez-vous décrire ce processus et la première lampe de 1951 ?

Initialement, nous dessinions en fait pour nous. Nous habitions alors dans le canton de Lucerne, dans une ancienne station thermale, au milieu de la Reuss, où nous occupions seuls tout un étage à l'arrière d'un immeuble industriel. C'était à la fois notre lieu de vie et notre espace de travail. J'ai aménagé l'intérieur et fait quelques transformations. Nous avons aussi installé des fenêtres à l'arrière du bâtiment. C'était une très vaste pièce et nous avons donc conçu une lampe dotée d'une très grande amplitude de mouvement. Rico a eu



l'idée d'une construction à six articulations. J'ai ajouté mon sens des proportions, par exemple pour la tête de la lampe. Grâce au lourd socle en métal, la lampe tient bien debout, équilibrée en permanence par le contrepoids créé par d'étroites tiges en métal, et la tête peut pivoter dans toutes les directions. C'est une lampe très mobile, qui peut en fait presque tout faire. Elle peut se tenir presque à plat et tourner la tête sur le côté. Elle peut être dressée et éclairer le plafond. Ou elle peut pencher sa tête vers le bas et émettre une lumière directe. Elle a un rayon d'action d'environ 185 cm de diamètre. À cause de ses six axes de rotations, elle a reçu par la suite le nom de Type 600.

Comment le Type 600 a-t-il pu s'imposer en dehors de son emplacement initial ?

Il a vite été clair que la lampe avait, pour son époque, un caractère extraordinaire. Beaucoup d'amis architectes, designers ou architectes d'intérieur se sont intéressés au Type 600. Nous avons alors produit une première petite série. Très tôt, la lampe est apparue dans des revues comme *Bauen + Wohnen* ou en première page du *Schweizer Warenkatalog* du Werkbund suisse. Un jour, Rudolf Graber, co-fondateur de la maison de meubles zurichoise *Wohnbedarf* nous a contactés pour nous commander une série du Type 600. Son problème était alors qu'il avait certes des meubles de toutes sortes, mais peu de lampes. Knoll International avait vu la lampe chez *Wohnbedarf* et l'avait commandée. À l'époque, Knoll avait des magasins de meubles de luxe à Stuttgart, à Paris, à Milan et, évidemment, aux États-Unis. Le succès du Type 600 nous a encouragés à continuer dans le design de luminaires. En même temps, nous avons ressenti le désir de fonder une famille. Mais avec deux enfants, nous avons vite dû nous poser le problème de la conciliation du travail et de la vie de famille.

Comment se sont ensuite développées votre famille et votre affaire ?

Avec le temps, habiter dans un bâtiment industriel au milieu de la Reuss est devenu trop dangereux, à cause des enfants. Nous avons eu l'opportunité d'acquérir un chalet à Ebikon, dans le canton de Lucerne. Là encore, j'ai tout changé ; nous avons installé un atelier à la cave et c'est là que nous avons travaillé. Pour nous, la vie et le travail ont toujours été très intimement liés. Cela me permettait de continuer de travailler à mon compte, malgré nos quatre enfants. Rico a encore travaillé quelques temps pour les Chemins de fer fédéraux, car nous ne pouvions renoncer à son revenu. Dans son temps libre, il travaillait à l'atelier. J'ai alors commencé à assurer la commercialisation des luminaires et la correspondance, tout en m'occupant des enfants. Nous assumions donc deux ou trois charges chacun et nous avons passé des nuits entières à travailler. Plus tard, nous avons pu acheter une maison sur un terrain voisin et, ainsi, agrandir l'atelier. C'était un tout petit chalet, que

nous avons agrandi de tous les côtés. Là aussi, je me suis chargée de l'aménagement. Nous habitions dans le premier chalet, travaillions dans le second. Ainsi, j'avais toujours un œil sur les enfants. Au début des années 60, Rico a pu diminuer son temps de travail jusqu'à un poste à mi-temps. À cette époque, nos amis architectes venaient toujours plus nombreux avec des mandats de conception d'éclairage. En cumulant la production de lampes et la conception d'éclairage, nous avons pu devenir indépendants.

Comment décririez-vous la collaboration avec votre mari ?

Je le formais au métier, il me formait au métier. Nous avons beaucoup appris l'un de l'autre. J'ai enseigné à Rico la conception des formes. Il m'a transmis sa créativité technique. Avec le temps, nos apports mutuels ont fini par se confondre entièrement. C'était simplement une belle collaboration. Il a toujours été important pour moi d'avoir un co-créateur. Je voulais un partenaire avec qui discuter des décisions à prendre. Nous travaillions ensemble à des prototypes, nous trouvions des solutions et des idées lors de nos échanges. Nous regardions qui avait la meilleure idée, et nous la suivions. C'est peut-être grâce à moi que nous avons pu traverser tout cela. Rico était très créatif et avait de multiples intérêts ; beaucoup d'autres choses l'attiraient. Nous avions par exemple un bateau à voile dans le jardin, parce que Rico voulait inventer une voile efficace, et plusieurs voitures de collection, sauvées de la casse et qu'il a réparées lui-même devant chez nous. Il faut aussi parler des idées qui ont tourné court, comme l'invention d'un remède pour la pousse des cheveux, la construction d'une machine à fabriquer des branches de chocolat pour un ami ou le polissage d'un miroir de télescope.

Quelles lampes ont-elles succédé au premier lampadaire ?

Les idées de développement des nouvelles lampes dépendaient des besoins de nos clients. Monsieur Graber, de *Wohnbedarf*, disait qu'il fallait urgemment répondre à un manque de lampes de bureau ; nous avons donc conçu en 1958 une version réduite des premiers Type 600, des lampes de bureau baptisées Type 60. Cinq ans plus tard environ, le groupe *Globus* nous a contactés afin de renouveler son assortiment et d'importer la *gute Form* (« bonne forme ») dans les grands magasins. Nous avons trouvé cette idée très intéressante, car la première lampe était rapidement devenue une sorte d'objet de prestige, un symbole de statut social pour une certaine couche de la population ; cela nous déplaisait. Elle était souvent vendue avec des meubles de Le Corbusier et, à chaque apparition publique des lampes, un divan de Le Corbusier n'était pas loin. Nous-même n'avons jamais eu un divan de Le Corbusier. C'était trop cher. Nos convictions politiques nous portaient à penser que la « bonne forme » devait être accessible à tous. C'est ainsi que, en 1961, j'ai conçu une lampe pour le concours de *Globus* « Form 61 », la *Pentarkus*. Elle a connu un très grand

succès. En effet, des commandes de lampes et de projets d'éclairage nous sont parvenues de toutes parts. La majorité de ces projets nécessitaient des productions spécifiques, pas toujours rentables mais très stimulantes pour la création de nouvelles lampes. En 1977, nous avons conçu l'éclairage du foyer du Schauspielhaus de Zurich. Comme nous n'avons rien trouvé d'approprié, nous avons dû créer les lampes nous-mêmes.

Comment avez-vous vécu ces années-là ?

Cette phase d'expérimentation et de production éveillait en nous plaisir et joie. Dès 1970, aidés de huit collaborateurs, nous produisions, montions et commercialisions nous-mêmes les lampes. Cela représentait un travail considérable. Nous voulions véritablement produire des lampes à des prix abordables pour chacun. La hausse de la demande de petites lampes bon marché, dont le prix de revient était calculé trop juste, a failli remettre en question l'existence de notre petite entreprise, car nos conceptions d'éclairages, elles aussi, couvraient rarement les frais occasionnés. Nous avons échappé de peu à la ruine.

Comment avez-vous réagi à cette situation ?

Nous devions faire un choix. Soit Rico devait recommencer à travailler comme ingénieur électricien et moi comme architecte d'intérieur, soit nous tentions notre chance avec de grandes lampes, mécaniquement simplifiées, en calculant mieux les coûts de production. Pour une lampe plus grande, les clients acceptent de payer davantage, même si la production d'une lampe plus petite n'occasionne pas nécessairement moins de coûts. Dès lors, notre situation financière s'est améliorée. De nouveaux matériaux, comme le PVC, ont fait naître de nouvelles idées, telles que la série de lampes Guggerli, elle aussi totalement simplifiée. La base de la lampe était un segment de tube de PVC et nous pouvions en acheter de longs tubes tout prêts. Le groupe Kovacs l'a exposée et l'a vendue à New York, à la Madison Avenue, en compagnie de la Type 600. En peu de temps, nous en avons vendu de grandes quantités. Puis vint le choc pétrolier de 1973. Le plastique et les tubes de PVC que nous utilisions sont devenus si chers que nous avons dû suspendre la production de la série Guggerli et des autres lampes composées principalement de PVC. Il faut toujours savoir s'adapter aux aléas économiques et financiers.

Vous évoquez le choc pétrolier de 1973. Quel rôle a joué pour vous la notion d'efficacité énergétique ?

Nous nous en préoccupions avant « Les Limites de la croissance », l'important rapport du Club de Rome de 1972 et avant le choc pétrolier. Nous avons considéré la lampe halogène, plus efficace et présente sur le marché dès 1970, comme un défi. Nous avons créé la nouvelle série Halo, qui comprenait notamment la lampe sur pied Halo 250. La lumière halogène présentait alors le meilleur rendement de toutes les lampes à incandescence. Notre conception s'adaptait à la forme des tubes

halogènes. Pour cela, nous ne pouvions utiliser aucune douille préfabriquée. Nous en avons donc développé une, qui s'adaptait à la forme oblongue du tube. Le réflecteur se composait de deux ailes solidement ancrées dans la douille. Les fentes du tube transversal n'étaient pas décoratives, mais nécessaires pour qu'on ne se brûle pas les doigts en le touchant. Elles sont ainsi devenues une composante du style de la lampe. La tête de la lampe pivotait et montait et descendait le long du support. On pouvait la diriger vers le mur ou vers le plafond et bénéficier ainsi d'une lumière directe ou indirecte. Cette lampe était si performante qu'elle pouvait éclairer une chambre entière. La Halo est aussi devenue une lampe de lecture très puissante et était fort appréciée des clients souffrant de lésions oculaires. Pour nous, cette lampe a été un tournant.

1984 a été l'année de la première lampe à lumière fluorescente, la Manhattan. Comment le processus de création s'est-il déroulé ?

Lorsque Rico travaillait pour les Chemins de fer fédéraux, il devait travailler avec les lampes les plus performantes d'alors, les tubes fluorescents. Mais ce n'est qu'avec l'apparition de ballasts ne produisant pas de scintillement et le développement de couleurs de la lumière toujours plus agréables que ce type d'ampoule a pu convenir aux pièces d'habitation. Nous avons donc développé la lampe Manhattan. Nous étions conscients des inconvénients des tubes fluorescents pour la lumière d'une pièce à vivre. Ils répandent une lumière diffuse, inadaptée à un espace de vie car nous sommes habitués, à cause du soleil, à une lumière dirigée. Le défi consistait donc à faire de l'efficace lumière fluorescente une lumière ponctuelle forte et une lumière ambiante performante. Nous avons dressé les tubes lumineux et les avons entourés d'une plaque perforée de trous réguliers. Les fonctionnalités de la Manhattan étant restreintes, elle a été relativement peu utilisée : on pouvait la mettre contre une paroi comme éclairage indirect.

À cause de la mort subite de votre mari, en 1987, la Manhattan a été votre dernière création commune. Qu'est alors devenue votre affaire ?

Je ne voulais pas m'occuper seule de l'entreprise et, en même temps, je ne voulais pas décevoir mes collaborateurs, alors au nombre de 13 et devenus mes amis. Je me suis sentie soulagée, lorsque ma fille Karin et mon fils Gabriel ont décidé de s'occuper de l'entreprise avec moi. Comme ils enseignaient respectivement les travaux manuels et le dessin, ils avaient tous deux une formation artistique. Ils connaissaient l'entreprise à fond, avaient travaillé avec nous étant enfants et, plus tard, gagné leur argent de poche chez nous. C'est ainsi que s'est constitué un nouveau partenariat qui me convenait parfaitement. Karin a modernisé l'administration en introduisant le traitement numérique des commandes et la conception assistée par ordinateur (CAO). Gabriel a surtout collaboré au

développement et à la conception de nouvelles lampes. Ensuite sont venus des designers, notamment Lukas Niederberger. En tout, j'ai dix petits-enfants, dont quatre travaillent aujourd'hui dans l'entreprise. Ilario et Ria sont sur le point de reprendre la direction, Colin et Fabian travaillent dans l'atelier des machines-outils à commande numérique (MOCN). Lorsque la société a déménagé d'Ebikon à Lucerne, j'ai décidé de me retirer. Depuis 2013, ma tâche se limite au conseil en conception.

Après la Halo 250, quelle a été la prochaine lampe importante ?

Aladin. Les années quatre-vingts ont renouvelé les lampes fluorescentes grâce aux lampes fluocompactes. Nous avons également développé une lampe de cette sorte. Nous étions, je crois, les premiers à acheter ces lampes chez Osram. Comme pour Manhattan, nous avons utilisé une plaque perforée, cette fois plus finement. Aladin permet un très bel éclairage ambiant indirect, vers le haut ; à travers les trous, la lampe émet une douce lumière vers le bas. Comme Manhattan, Aladin a eu peu de succès pour les pièces à vivre mais est devenue un éclairage très « branché » pour des bureaux. Durant dix ans, nous avons pu en tirer profit et nous avons reçu de belles commandes dans ce domaine. D'autres entreprises ont commencé à produire des lampes semblables. Nous avons dû reconnaître notre manque de compétitivité sur le marché de l'éclairage de bureaux. Ce marché fonctionne par appels d'offres, remportés par la proposition la plus avantageuse. Nous ne pouvions faire jeu égal avec nos concurrents. Grâce au succès d'Aladin et de Halo, nous avons pu financer la construction de nouveaux locaux. Pour rester compétitif, nous devons développer des lampes pour les pièces à vivre, dont le marché ne favorise pas nécessairement les prix les plus bas.

Quand êtes-vous passés aux lampes LED ?

Les premières LED blanches, qui pouvaient être utilisées dans des luminaires, sont apparues en 2000. Nous devons notre passage à la technologie LED à mon fils Gabriel. Il s'intéressait beaucoup aux nouvelles techniques et se tenait informé de ce que proposait l'industrie. En 2003, nous avons développé notre première lampe LED, la Zett. En 2010, nous avons adapté à la technologie LED la Topolino, créée en 2003 et qui utilisait jusque-là des ampoules halogènes à basse tension, à l'époque les plus efficaces. Aujourd'hui, elle s'appelle la Topoled. C'est aussi la dernière création de lampe à laquelle j'ai participé. J'en étais très fière, car elle était simple, maniable et légère. Le support est télescopique et le câble peut être enroulé dans le socle. Nous avons aussi adapté la Halo 250 au type LED. Au début, la LED était un peu plus efficace que l'halogène ; avec le temps, elle lui est devenue presque dix fois supérieure. Aujourd'hui, presque toutes nos lampes sont équipées de LED. Un réaménagement permet même de visser une ampoule de type LED Retrofit dans la Type 600.

Vous avez toujours su suivre les innovations techniques. Celles-ci vont-elles toujours plus vite ?

Encore et toujours plus vite, et c'est un problème. Cela est bien sûr aussi lié à la mode. Qu'on se rappelle les réflexions du Bauhaus – sur lesquelles se fondèrent les idées de la « bonne forme » : il ne fallait pas être à la mode. On cherchait à créer un objet fonctionnel qui durerait. Finalement, toute l'évolution du Bauhaus devint affaire de mode. Au fond, on ne peut jamais échapper à la mode. Car il y a interaction entre la mode et l'économie. Si nous voulons survivre en tant qu'entreprise de création, nous sommes, pour ainsi dire, prisonniers de notre système économique. Et notre système économique exige un changement perpétuel. Pour l'industrie, ces nouveaux luminaires présentent de nouvelles chances de gain. Comparez le prix d'une lampe à incandescence et celui d'une lampe halogène : il y a une immense différence. Pas seulement pour le luminaire lui-même, mais aussi pour les composants nécessaires. La lampe à incandescence fonctionne seule ; avec le variateur de lumière, la lampe halogène a déjà besoin d'un composant électronique. Pour les fournisseurs en électronique, cela ouvre un marché nouveau. Avec les LED, c'est encore plus extrême : elles nécessitent de nouvelles composantes électroniques, toujours plus complexes. L'électronique s'améliore sans cesse ; les LED optimisent leur rendement ; les couleurs de lumière, de froides et désagréables qu'elles étaient, se mettent à ressembler à celles de la lampe à incandescence. Tout cela est certes extraordinaire mais, depuis 2003, nous avons dû, à cause de cette évolution fulgurante, adapter cinq fois la Zett aux nouvelles générations de pilotes et de LED. C'est un défi difficile pour l'équipe de développement, qui a de moins en moins de temps pour le travail créatif.

Vous décrivez aussi l'implication du design dans une économie de consommation en incessant développement. Compte tenu de cette situation, comment regardez-vous votre vie et votre activité créatrice en tant que designer ?

J'ai vécu beaucoup de choses. J'ai vu voler un Zeppelin au-dessus de Bremgarten – ma petite ville d'origine – puis, les premiers avions. C'était un événement. Aujourd'hui, ces objets sont, au mieux, des pièces de musée. Une révolution technologique a eu lieu et est passée presque inaperçue. Les avions sont devenus toujours plus rapides, toujours plus grands ; les voitures toujours plus rapides, plus grandes, plus belles ; les écrans toujours plus grands ; les ordinateurs toujours plus compliqués, sans parler des multiples générations de téléphones portables. Les montagnes de déchets, elles aussi, deviennent toujours plus grandes. Faut-il une croissance économique à tout prix ? La consommation est excessive, d'autant que la population mondiale a doublé. Au moins, nous le savons, aujourd'hui. Évidemment, les gens de ma génération et moi-même devons nous demander : Comment avons-nous pu accepter une telle évolution ? Nous sommes conscients que, par notre zèle et par notre engagement d'alors, nous sommes coresponsables de ce boum

économique. Dans le cas de notre équipe, un coup d'œil à nos anciens modèles me laisse songeuse. Peu de ces modèles ont résisté au temps et sont restés sur le marché. Les autres, cependant, sont négociés à des prix élevés chez des antiquaires ou sur des sites de design. Pour réagir à la société de consommation, nous proposons la réparation de nos anciens modèles à des prix avantageux. La génération future de designers et de fonceurs peut – et doit – veiller à la qualité plutôt qu'à la quantité de nos biens de consommation. Sur le plan de la conception, l'héritage du Bauhaus allemand, et celui de son continuateur suisse, la « bonne forme », peut nous servir de guide.

Pour vous, que représente l'obtention de ce prix ?

Cela m'effraie un peu. Il y a longtemps que j'ai pris mes distances avec le milieu de la production. Mais cela a aussi été passionnant de revenir sur mon œuvre et de ressortir de vieilles archives. Pour moi, derrière chaque lampe se cache une histoire. J'ai classé toutes les lampes par année de conception et, maintenant, nous allons, avec nos employés, juger des nouveaux prototypes à l'aune de leurs prédécesseurs qui ont connu le succès. Je vais être honnête : je me suis demandé si je ne devais pas refuser cette distinction. Cette œuvre n'appartient pas à moi seule ; c'est une œuvre commune. D'abord avec Rico et des collaborateurs motivés et travailleurs, puis avec Karin, Gabriel et les designers. C'est le fruit d'un travail en commun et, pour moi, une source de plaisir. Il m'a donc été difficile d'accepter ce prix. Les discussions d'équipe autour de la création ont enrichi ma vie.