



# Klewel

Maël Guillemot | CEO & Co-fondateur

### Quelles sont les activités de Klewel ?

Vous êtes une grande entreprise, une organisation internationale, un centre de congrès. Vous organisez un congrès, un cycle de conférences, un séminaire d'entreprise, une assemblée générale. Vous souhaitez garder une trace de votre événement, rendre son contenu accessible à votre public cible, ceci sans limite de temps et d'espace. Klewel assure la pérennité et la visibilité de vos événements ! Grâce à une solution informatisée totalement innovante, vos contenus perdurent et sont valorisés. Cette solution référence automatiquement l'intégralité des contenus présentés (audio, vidéo et diaporama).

Ces contenus peuvent être consultés sur votre Intranet ou sur votre site Internet. Toute personne intéressée peut, simplement à l'aide de mots clés, immédiatement y trouver une information ciblée sans avoir besoin de les visionner intégralement. Cette démarche est aussi facile que l'utilisation d'un moteur de recherche.

Plus le contenu référencé est volumineux (cycles de conférences ou de formations), plus notre solution peut exprimer son haut niveau de performance. Les présentations sont filmées et enregistrées à l'aide d'une station multimédia aussi discrète que performante.

### Nos avantages:

- une technologie de pointe au service du partage des savoirs
- un interlocuteur unique pour un service global
- une mise en ligne rapide, quelques heures seulement après votre manifestation, sur votre Intranet, votre site Internet et la plateforme web de Klewel
- un outil statistique permettant de mesurer l'intérêt suscité par vos présentations mais aussi d'en cibler le contenu futur de manière pertinente
- une interface web simple d'utilisation et facilement accessible par tous

### Vous êtes une jeune entreprise, (tout juste un an), quel est le bilan de vos activités en Suisse ?

En effet, Klewel a été créé en Novembre 2007. Le bilan de nos activités en Suisse est positif. Nous profitons d'un fort soutien logistique et administratif avec l'agence valaisanne TheArk de promotion de l'innovation. Klewel est proche de l'institut de recherche Idiap à Martigny, un soutien scientifique de taille pour la recherche et le développement. Des aides exceptionnelles permettent de mettre en valeur les aspects entrepreneuriaux: le prix Venture Leaders 2008 et la sélection IMD 2008 EMBA Start-up Competition. Voici les autres faits marquants de l'année: contrat avec ACM, le plus important organisateur de conférences scientifiques au monde, contrats avec l'UNICEF, prix "European Seal of e-Excellence" au CeBIT de Hanovre, Allemagne.

### Qui sont vos clients ?

Plusieurs institutions ont déjà été séduites par les solutions Klewel dont l'UNICEF et l'association américaine ACM, un des plus grands organisateurs de conférences scientifiques orientés High-Tech. Klewel trouve les applications de sa technologie dans les domaines des conférences, des cours suivis à distance et de la communication d'entreprise.

Grâce à une excellente collaboration avec le centre de congrès de Montreux, le groupe Nestlé et le conseil municipal de la commune de Montreux sont devenus des clients. Klewel travaille avec le centre de congrès et hôtels de séminaires. D'autres grandes entreprises comme Cargill à Genève utilisent les solutions Klewel dans le domaine de la formation interne. Nos autres clients sont des associations, regroupements de PME et des agences événementielles ou de formation.

### Quels sont les défis sur le marché suisse pour une entreprise comme la votre ?

Le principal défi pour une jeune entreprise comme Klewel est d'une part de survivre et ensuite de grandir. Un des plus grands défis à venir va être la recherche de fonds d'investissement afin de développer les nouveaux produits et les aspects commerciaux. Satisfaire au mieux notre clientèle existante tout en collaborant avec de nouveaux prospects de référence.

Vous avez déjà été récompensé (1er prix du concours Créer, prix venture leader 2008, prix « European Seal of e-excellence), quels sont selon vous les facteurs clés de succès pour une entreprise de votre secteur ?

Les trois facteurs clés de succès sont d'ordres du soutien scientifique, de l'aide logistique et l'aspect géographique. Klewel est adossé à un centre de recherche, ceci permet la concrétisation d'idées techniques, de profiter d'un savoir-faire et d'une aide technique. Klewel est soutenu par une agence de coaching locale. Enfin la région est dynamique économiquement et propice à une bonne santé dans le secteur de Klewel: de grandes entreprises, institutions, centres de congrès y sont installées.

Quelles sont les difficultés que vous avez rencontrées lors de votre entrée sur le marché ?

La principale difficulté est de se faire connaître avec peu de moyen.

Quand on se lance et qu'on n'a pas de gros investisseurs avec nous, on ne peut pas se permettre d'avoir de gros budgets communications ou de services de relations presse. Il faut être inventif, cette difficulté n'est pas encore totalement résolue pour nous, mais le fait d'avoir mis en ligne une première version de notre site rapidement et de tenir un blog sur l'avancement de notre projet nous a aidé.

Quelle est l'intensité concurrentielle en Suisse ? Comment y faire face ?

Dans le secteur très innovant de Klewel, l'intensité de la concurrence est raisonnable. Pour y faire face, il n'y a pas de règles magiques: il faut privilégier et entretenir les relations clients, ainsi que toujours innover. Étant une petite structure, Klewel est flexible et nous pouvons trouver des solutions plus adaptées, souvent moins onéreuses comparé à des infrastructures traditionnelles souvent trop lourdes.

[www.klewel.com](http://www.klewel.com)