

Livre Blanc

## **AGENCES WEB : SURFER SUR LA VAGUE DE LA VIDÉO EN LIGNE**

Comment créer des projets vidéo efficaces, à même d'augmenter les ventes de vos clients, de booster la reconnaissance de leur marque et d'assurer un retour sur investissement mesurable et rentable ?



# SOMMAIRE



Page 5	<b>Introduction</b>
<b>Partie 1</b>	<b>Les avantages de la vidéo en ligne</b>
Page 7	La vidéo est incontournable
Page 7	La vidéo incite les internautes à agir
Page 7	La video booste l'audience
<b>Partie 2</b>	<b>Projets vidéo, ce que les agences doivent savoir</b>
Page 9	Par où commencer ?
Page 9	Quels critères prendre en compte ?
Page 9	Comment déployer un projet vidéo pour être efficace ?
<b>Partie 3</b>	<b>Collaborer avec un expert de la vidéo, les avantages</b>
Page 11	Bénéficier de l'expertise
Page 11	Les clés du succès
<b>Partie 4</b>	<b>Travailler avec Kewego</b>
Page 13	Solutions en marque blanche
Page 14	APIs vidéo puissantes et flexibles
Page 15	Syndication et mutualisation
Page 15	SEO Vidéo
Page 16	Accompagnement et services personnalisés
<b>Partie 5</b>	<b>Agences, les « success stories »</b>
Page 18	Proximity*BBDO
Page 18	DDB WebPROD - Touaregs
Page 18	Nextedia - Crossvalue
Page 19	Genetsis
Page 19	Cross Agency
Page 19	Scixel
<b>Partie 6</b>	<b>Les solutions de Kewego</b>
Page 21	La vidéo sur internet
Page 21	La vidéo sur intranet et su réseaux d'écrans
Page 22	<b>Contacts</b>

# INTRODUCTION

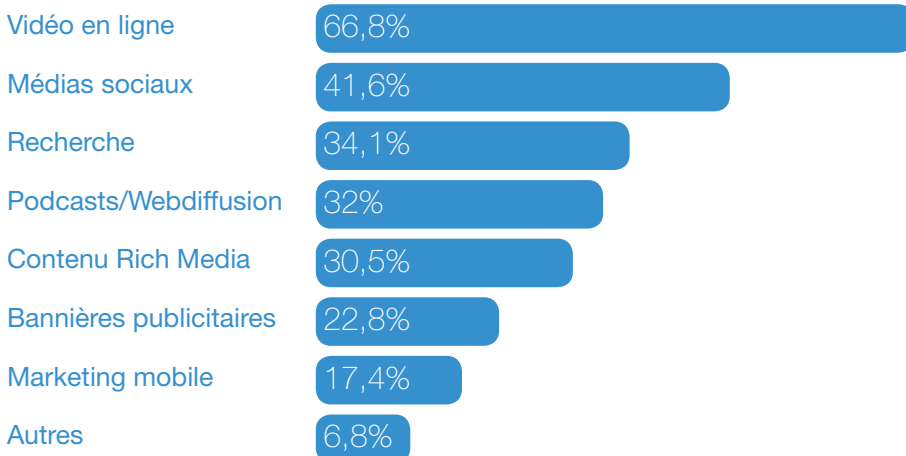
Vos clients ont besoin de la vidéo en ligne

Dans un monde saturé de publicités, les marques mettent tout en œuvre pour attirer des consommateurs chaque jour assaillis par des centaines de messages marketing. Les agences Web, qui subissent une pression de plus en plus forte, n'ont de cesse de mettre en œuvre des plans d'action marketing originaux afin d'aider leurs clients à booster leurs ventes et leur image de marque. Face aux budgets limités et au désintérêt croissant des consommateurs vis-à-vis des messages publicitaires, émerge une solution : la vidéo en ligne.

Les marques se montrent enthousiastes à l'idée d'investir dans des projets vidéo en ligne. D'ici à 2012, les responsables marketing auront dépensé 7,9 milliards de dollars en publicité vidéo en ligne dans le monde, dont 2,5 milliards rien qu'en Europe, où les dépenses en la matière devraient progresser ces quatre prochaines années encore plus rapidement qu'aux États-Unis<sup>1</sup>.

## TACTIQUES SUR LESQUELLES LES RESPONSABLES MARKETING AUX ÉTATS-UNIS ENVISAGENT DE BASER LEUR BUDGET MARKETING EN LIGNE EN 2009

(% de personnes interrogées)



PermissionTV, « Online Video Results », 17 décembre 2008

Parmi les responsables marketing qui ont utilisé la vidéo en ligne pour booster leur image de marque et augmenter leurs ventes, 95 % se déclarent satisfaits des résultats et comptent y avoir à nouveau recours à l'avenir<sup>2</sup>. Rien d'étonnant à ce que la vidéo en ligne constitue la priorité des responsables marketing en 2009.

Passer à côté de la vidéo en ligne ? Les agences ne peuvent se le permettre. Vos clients ont besoin de programmes de marketing vidéo en ligne efficaces, dès maintenant. Aider vos clients à augmenter leurs ventes et à consolider leur marque grâce à la vidéo en ligne est essentiel pour la réussite de votre agence sur le long terme.



“Aujourd’hui, nos clients ont intégré le besoin d’utiliser la vidéo en ligne dans leurs stratégies marketing. Ces marques averties souhaitent créer du contenu vidéo, des campagnes publicitaires vidéo et des vidéos d’entreprise pour les diffuser en ligne, car elles savent que la vidéo contribue à dynamiser les ventes et à booster leur image de marque.”

Emmanuel Devezeaux  
de Rancogne, Directeur général  
adjoint de Proximity\*BBDO France

<sup>1</sup>Source : ABI Research, Juillet 2007

<sup>2</sup>Source : MarketingSherpa, Marketing with Video Report: Online, TV, and Mobile, décembre 2008

# **PARTIE 1**

Les avantages de la vidéo en ligne

Le marketing vidéo peut prendre de nombreuses formes, des publicités vidéo sponsorisées par une marque en passant par du contenu vidéo professionnel, des concours et des promotions. Quelque soit sa forme, le marketing vidéo a un pouvoir attractif, qui contribue à faire des internautes de véritables adeptes de la marque et de fidèles clients.

### La vidéo est incontournable

Rien d'étonnant à ce que vos clients souhaitent intégrer de la vidéo à leur site web et à leur plan de communication. Avec la bonne stratégie marketing vidéo, ils peuvent promouvoir leur image de marque, booster leurs ventes, générer des leads qualifiés et fidéliser leurs clients. La vidéo génère des niveaux d'engagement client plus élevés que n'importe quelle autre forme de contenu marketing. En Australie, en Allemagne, en Inde, au Japon, au Royaume-Uni et aux États-Unis, plus de 75 % des internautes ont regardé des vidéos en ligne au troisième trimestre 2008. Et le nombre de personnes visionnant des vidéos sur leur PC devrait littéralement exploser dans les prochaines années, passant de 563 millions de personnes dans le monde en 2008 à 1,8 milliard en 2013<sup>3</sup>. C'est simple : aujourd'hui, les internautes s'attendent tout naturellement à trouver de la vidéo sur les sites de vos clients et dans leur mix média.

33 % des internautes français déclarent vouloir visionner des vidéos marketing et des vidéos produit sur le site des marques.

Journal du Net, Février 2009

### La vidéo incite à agir

Du fait de son caractère à la fois divertissant et attrayant, la vidéo constitue l'un des supports marketing les plus efficaces du marché. Outre-Atlantique, parmi les internautes ayant regardé une publicité vidéo en ligne, 52 % ont effectué une action après visionnage, 19 % ont cliqué sur la bannière qui accompagnait la vidéo et 16 % ont procédé à un achat<sup>4</sup>. La publicité vidéo enregistre ainsi un taux de clics de 19 % et un taux de conversion de 16 %, des chiffres nettement supérieurs à ceux des bannières, dont le taux moyen de clics et le taux moyen de conversion avoisinent respectivement les 1 % et 0,5 %. Par rapport aux téléspectateurs, les internautes sont 53 % plus enclins à prêter attention aux publicités et quatre fois plus à même de se remémorer la publicité après l'avoir visionnée<sup>5</sup>.

Les publicités vidéo présentent un taux de reconnaissance de la marque supérieur de 70 % et un taux de mémorisation supérieur de 114 % à celui des bannières.

Millward Brown, Mars 2007

### La vidéo booste l'audience

Autre avantage de la vidéo pour vos clients : elle optimise le référencement naturel de leurs sites web, amenant ainsi davantage d'internautes à se rendre sur leurs sites, à effectuer des achats, à s'abonner à des services ou rechercher des informations. Les sites web qui contiennent de la vidéo sont mieux référencés que les autres. Statistiquement, si leurs vidéos sont bien taguées, leurs sites ont 50 fois plus de chances d'apparaître sur la première page des résultats de Google que ceux ne disposant que de texte et d'images statiques.

En moyenne, pour chaque recherche par mot-clé, 16 000 vidéos sont en compétition pour apparaître sur la première page de Google. Dans le même temps, ce sont 4,7 millions de liens textuels qui rivalisent pour cette place.

Forrester Research, Blog for Interactive Marketing Professionals, Janvier 2009

<sup>3</sup>Source: ABI Research, November 2008

<sup>4</sup>Online Publishers Association, June 2007

<sup>5</sup>Source: Millward Brown, March 2007

# **PARTIE 2**

Projets vidéo, ce que les agences doivent savoir.

La vidéo, vos clients en redemandent, mais par où commencer ? Le marketing vidéo peut prendre différentes formes, du projet très simple - un player sur le site web de votre client diffusant quelques vidéos - au projet très élaboré - un portail vidéo personnalisé offrant à la fois des vidéos professionnelles, des flux de contenu vidéo automatisés, des outils de gestion de contenu vidéo, des fonctions d'évaluation et de suivi du retour sur investissement, des jeux et des concours ou encore des outils communautaires.

### Par où commencer ?

L'essentiel est de mettre en place la bonne infrastructure technique. Elle doit vous permettre d'offrir à vos clients un programme évolutif adapté à leurs besoins. Car même s'ils aspirent à un dispositif « minimal » pour commencer, il y a fort à parier que vos clients se prendront au jeu du marketing vidéo et souhaiteront déployer des programmes bien plus complexes à très court terme.

### Comment déployer un projet vidéo pour être efficace ?

Pour les agences de communication et les web agencies, la mise en place de ces fonctionnalités en internes s'avère souvent trop longue et trop onéreuse. Pour créer un tel système, vous avez besoin d'une équipe composée d'administrateurs réseau, de développeurs, d'ingénieurs système, de concepteurs graphiques et de chefs de projets. La plupart des agences Web préfèrent se concentrer sur leur cœur de métier : offrir à leurs clients des campagnes innovantes et proposer des conseils d'experts sur les programmes et les stratégies marketing, sans avoir à se soucier des détails pratiques de la gestion et de la diffusion de vidéos.

Quelle que soit la solution choisie (externalisation ou non du projet), n'attendez pas, car les agences averties investissent déjà considérablement dans les projets vidéo. En 2009, aux États-Unis, près de 70 % d'entre-elles prévoient d'augmenter leur budget<sup>6</sup>.

### Quels critères prendre en compte ?

La première chose à faire est de vous doter de la bonne infrastructure technique et des bons outils pour gérer, diffuser, monétiser et mutualiser les vidéos de vos clients. Cette infrastructure et ces outils seront essentiels au succès de leurs projets vidéo. Ces outils peuvent être conçus en interne - si vous disposez des ressources techniques et financières suffisantes pour prendre en charge ce processus complexe - ou en collaboration avec un prestataire comme Kewego, qui propose des solutions clés en main et personnalisées.

Quel que soit votre choix, vous devrez vous doter des éléments techniques suivants :

- Des serveurs vidéo sécurisés.
- Une infrastructure technique évolutive pouvant supporter des pics de trafic et des milliers de connexions simultanées.
- Une plate-forme technique permettant de diffuser et de personnaliser les flux de vidéos sur les sites de vos clients.
- Des fonctionnalités permettant d'intégrer facilement des players aux sites de vos clients ; taille et emplacements différents.
- Une plate-forme technique compatible avec les serveurs de publicité du marché, les outils de mesure d'audience et plus globalement avec les systèmes d'informations de vos clients.

- Une plate-forme vous permettant non seulement de diffuser mais également de télécharger facilement et automatiquement des vidéos.
- Un système d'évaluation et de suivi du retour sur investissement.
- Une plate-forme intégrant des fonctionnalités communautaires pour développer des programmes interactifs avec les internautes, etc.



“Actuellement, tous nos clients souhaitent mettre en place des projets marketing vidéo. Même en cette période de récession, les investissements en la matière n'ont jusqu'à présent connu aucun ralentissement.”

Fabrice Albrecht, Directeur technique de Nextedia, agence de services marketing Web

<sup>6</sup>Source: Feed Company, October 2008

# **PARTIE 3**

Collaborer avec un expert de la vidéo,  
les avantages

Les agences qui choisissent de collaborer avec des sociétés comme Kewego, experte dans la diffusion, gestion et monétisation de vidéo, garantissent à leurs clients sécurité et fiabilité, et ce, quel que soit le trafic attendu ou réalisé. Les entreprises comme Kewego proposent des outils de diffusion et de gestion de contenu, des outils de personnalisation avancés, des fonctionnalités communautaires et des outils de monétisation et d'évaluation. Les agences sont ainsi en mesure de fournir à leurs clients des analyses détaillées sur l'efficacité de leurs campagnes.

### Bénéficiaire de l'expertise

Utiliser une plate-forme de diffusion et de gestion de vidéos comme celle de Kewego offre de nombreux avantages. En voici quelques exemples :

- Un gain de temps... et d'argent
- La possibilité de se concentrer sur son objectif principal : créer des stratégies marketing innovantes.
- Bénéficiaire d'une plate-forme de diffusion de vidéos éprouvée et fiable.
- Avoir accès à un réseau de diffusion diversifié et étendu.
- Bénéficiaire de conseils d'experts en matière de diffusion, de gestion de contenu et de SEO Vidéo.
- Réduire les délais de développement pour pouvoir lancer vos projets en quelques jours seulement.
- Avoir accès à des analyses détaillées sur l'efficacité de vos programmes.

### Les clés du succès

Lors du choix de votre partenaire, voici les critères que vous devrez prendre en compte lors de la sélection pour assurer le succès des projets vidéo de vos clients.

- La rapidité du déploiement
- L'évolutivité de la plate-forme et les garanties apportées en matière de gestion de trafic.
- L'expertise en matière de référencement, de SEO Vidéo,
- Les possibilités offertes en matière de syndication et de mutualisation de contenus.
- La mise à disposition d'APIs Vidéo.
- Le support et l'accompagnement proposé avant et pendant le projet.
- La compatibilité avec les outils de vos clients : CMS, ad servers le cas échéant.
- Des références clients éprouvées.



“L'avantage de Kewego réside dans la solidité et la flexibilité de sa plate-forme. Elle nous permet d'offrir à nos clients n'importe quel type de projet marketing vidéo, du simple player à des projets plus complexes et sécurisés impliquant de vastes bibliothèques de contenu.”

Johanne Bernat, Directrice de production de l'agence de marketing interactif Touaregs

## LES AGENCES CLIENTES DE KEWEGO

- Proximity\*BBDO
- Digitas
- Publicis
- Touaregs
- Nextedia
- Shiva Communication
- Agence V
- Big Youth
- Visual Link
- CRM Company
- Genetsis
- Cross Agency
- DDB WebPROD
- Scrixel
- Secuoyas
- Pixel Park

# **PARTIE 4**

Travailler avec Kewego

Kewego collabore avec des agences de communication et des web agences de toutes tailles en Europe. Elle leur permet de mettre en œuvre des projets vidéo efficaces et de qualité. Certaines agences utilisent les API de Kewego pour concevoir des interfaces totalement personnalisées quand d'autres s'appuient sur ses solutions de diffusion, de gestion et de monétisation clé en main, portails et web tv.

En travaillant main dans la main avec Kewego, les principales agences Web ont créé, lancé, géré des campagnes marketing vidéo pour des marques et des multinationales comme Coca Cola, Peugeot, Volkswagen, Kinder ou encore Sunny Delight.

### Des Solutions en marque blanche

Les agences souhaitent offrir à leurs clients des programmes marketing vidéo qui leur permettent de présenter et de valoriser leur marque. Une solution en marque blanche proposée par un fournisseur de plates-formes vidéo comme Kewego permet aux agences d'offrir à leurs clients un player et des web tv totalement personnalisés (forme, couleur, présence du logo...). Résultat : la marque est mise en valeur non seulement au sein du contenu vidéo, mais également sur le player, l'interface de visionnage utilisée par les internautes.

Non contentes de disposer d'un player sur leur site web, certaines marques et multinationales souhaitent créer des portails vidéo proposant du contenu professionnel, des téléchargements de vidéos générées par l'utilisateur, des concours vidéo et autres types de dispositif vidéo contribuant à promouvoir la marque. En faisant appel à Kewego, les agences peuvent offrir, facilement et à moindre coût, des solutions clés en main pour créer un portail vidéo complet.



“Les agences sont spécialisées dans le développement d'un contenu créatif et attrayant qui interpelle réellement le consommateur pour promouvoir l'image de marque, booster les ventes et fidéliser les clients. Mais, du fait du caractère relativement récent du marketing vidéo, de nombreuses agences ne disposent pas de l'expertise technique et des ressources nécessaires pour mettre en place un système de monétisation, de gestion et de diffusion de vidéos de qualité. C'est pourquoi nombre d'entre elles font appel à Kewego afin de garantir la réussite des projets vidéo de leurs clients.”

Franck Monsauret, Responsable du développement, Kewego

123gouter.fr est le nouveau portail vidéo de la marque Kinder et qui propose aux parents des vidéos d'activités à réaliser avec leurs enfants après le goûter. Site : [videos.123gouter.fr](http://videos.123gouter.fr)



Peugeot TV est une Web TV européenne réalisée intégralement avec les APIs de Kewego. Objectif valoriser la marque et son savoir faire.  
Site : [www.tv-fr.peugeot.com](http://www.tv-fr.peugeot.com)

### Des API vidéos puissantes et flexibles

Kewego est l'un des seuls fournisseurs de plates-formes vidéo sur le marché à proposer une double alternative aux agences. Elles peuvent soit opter pour une solution complète et entièrement clé en main, où Kewego prend en charge tous les aspects techniques associés à la diffusion, la gestion et la monétisation des vidéos, soit tirer partie des APIs vidéos de Kewego pour développer leurs propres projets. Puissantes et flexibles, ces APIs permettent aux agences de créer pour leurs clients des espaces vidéos totalement personnalisés. Grâce à ces APIs, accessible sur le web ([developers.kewego.com](http://developers.kewego.com)), vous pouvez en tant qu'agence :

- Accéder directement à des fichiers vidéo codés pour créer des players avancés et entièrement personnalisés pour les sites de vos clients.

- Effectuer des recherches parmi des milliers de vidéos afin de trouver celles qui correspondent aux critères de vos clients, puis les intégrer dans leurs portails vidéo.
- Modifier les métadonnées d'une vidéo : titre, description, balises et commentaires.
- Accéder aux vidéos les plus visionnées et aux vidéos les mieux notées.
- Lancer et animer une communauté vidéo en ligne et partager des vidéos.
- Créer et gérer des listes de lecture et accéder aux profils publics des internautes, etc.



“Les API de Kewego, très puissantes, nous permettent d'apporter facilement notre touche aux programmes vidéo de nos clients, élément déterminant pour notre agence spécialisée dans l'innovation. Grâce aux API sophistiquées de Kewego, nous mettons au point des programmes vidéo uniques et puissants, que nous ne pourrions en aucun cas créer par nos propres moyens.”

Fabrice Albrecht, Directeur technique de Nextedia, agence de services marketing Web

### Syndication et mutualisation

Pour une agence, il ne suffit pas de créer des vidéos attrayantes pour ses clients. La réussite du marketing vidéo repose également sur la diffusion des vidéos au-delà du site de leurs clients. Diffuser une vidéo sur autant de canaux que possible (placements publicitaires payants sur des sites web, sites de partage, site et portail vidéo de l'entreprise) s'avère capital pour booster le trafic et le nombre de visionnages, et en fin de compte, augmenter les ventes. Le réseau de contenu de Kewego, qui regroupe plus de 200 sites médias et des sites de vidéos générées par les utilisateurs, étend la visibilité d'une marque et génère ainsi un trafic maximum.

### SEO Vidéo

Des vidéos marketing aux publicités vidéo en passant par le « branded entertainment » (contenu vidéo ludique), le contenu vidéo séduit vos clients pour une autre raison: il peut être optimisé pour apparaître dans le top des résultats de recherche de moteurs comme Google. En optimisant l'indexation des vidéos de vos clients, vous augmentez à moindre coût et de manière significative, le nombre de visionnages de leurs vidéos et l'audience de leurs sites web. Kewego, expert du SEO Vidéo, accompagne les agences dans ce domaine pour garantir à leurs clients un référencement optimal dans les moteurs de recherche. Objectif : proposer une meilleure visibilité de leur contenu et les classer en bonne place dans les principaux moteurs de recherche. Avec Kewego, les agences n'ont pas besoin de connaître les tenants et aboutissants du SEO Vidéo.



**Booster le trafic de votre site Web à moindre coût !**

En intégrant de la vidéo à votre site Web, vous boosterez votre trafic et réduirez vos budgets de référencement payant.

auteur : K. Essick

télécharger 

*Booster le trafic de votre site grâce au SEO vidéo.  
Un livre blanc gratuit sur [www.kewego.fr](http://www.kewego.fr)*



## Accompagnement et services personnalisés

Bien plus qu'un simple fournisseur de technologies, Kewego s'implique, en tant que partenaire, dans chaque étape de votre projet vidéo ; de la mise en place initiale à l'évaluation et à l'optimisation. Chaque client de Kewego bénéficie des services d'un account manager, d'un chef de projet, ainsi que d'un support technique. Au début d'un projet, l'équipe Kewego assure l'intégration complète avec vos bases de données, vos applications et votre infrastructure existante (les vôtres ou celles de votre client). Au fur et à mesure de l'avancement du projet, Kewego propose des fonctions de personnalisation, de communication avec les serveurs de publicité ou encore de SEO Vidéo. Les chefs de projet partagent en permanence les meilleures pratiques, offrent un support en matière de gestion de contenu, et fournissent des rapports statistiques en temps réel ainsi que des rapports de gestion de compte mensuels.



“Nous avons choisi de travailler avec Kewego principalement pour la qualité de son équipe. Nos responsables de compte – chef de projet et account manager – et leur équipe technique sont toujours disponibles pour prendre nos appels. Chaque membre de l'équipe Kewego met ses compétences et son esprit d'initiative à notre service pour proposer des solutions flexibles adaptées aux objectifs uniques de nos clients. Plus qu'un prestataire de services, Kewego fait réellement partie de notre équipe.”

Johanne Bernat, Directrice de production de l'agence de marketing interactif Touaregs

The screenshot shows the 'happing' website interface. At the top, there's a navigation bar with links like 'blog', 'happing es', 'videowall', 'da el cante', 'happing map', 'copa Coca-Cola', and 'ayuda'. A search bar for users is also present. The main content area features a video player titled 'Da el cante (78)' with various filters and a 'ver más' button. There are also promotional banners for '¿Aún no eres happing?' and '¡regístrate!'. The interface is clean and user-friendly, with a focus on video content.

Pour développer la communauté Happing de Coca Cola, l'agence Genetsis s'est appuyée sur les APIs vidéo de Kewego.  
Site : <http://www.cocacola.es/daelcante>

# **PARTIE 5**

Agences, les « success stories »



## Proximity\*BBDO



Proximity\*BBDO, une agence de communication leader du secteur qui travaille avec des marques internationales, constate une forte demande de la part de ses clients en matière de vidéo. L'agence a récemment collaboré avec Kewego pour lancer des projets vidéo – web tv, portails vidéo – innovants qui ont eu un impact significatif sur les marques, les ventes et la génération de leads de ses clients.

Lorsque Proximity\*BBDO s'est mis en quête d'un partenaire technologique pour intégrer du contenu vidéo sophistiqué aux sites web de ses clients en vue de booster leurs résultats, l'agence a recherché un fournisseur offrant une plate-forme de diffusion et de gestion de vidéo solide et fiable. Cette plate-forme devait fournir des garanties en matière d'hébergement, et de qualité de service, notamment en cas d'importants volumes d'audience. Elle devait également indexer automatiquement les vidéos afin d'optimiser leur référencement dans les moteurs de recherche et offrir des outils statistiques.

*« Kewego était la seule plate-forme de distribution et de gestion de vidéos du marché à offrir l'ensemble de ces services, voire plus. Nous espérons collaborer avec Kewego sur de nombreuses campagnes vidéo à venir. »*

Emmanuel Devezeaux de Rancougne

## DDB WebPROD



Kewego a collaboré avec DDB WebPROD pour créer, lancer et développer un portail vidéo innovant pour Taratata, un show live diffusé au niveau international sur plusieurs chaînes de télévision publique. Mytaratata.com est un concept unique : le site propose des vidéos d'artistes et de groupes renommés, des émissions complètes, des téléchargements de vidéos générées par l'utilisateur, des commentaires des internautes, des fonctionnalités communautaires. Air Production souhaitait déployer une solution vidéo solide et fiable permettant d'accéder aux nombreuses émissions de Taratata depuis 1993, et à d'autres types de contenu musical, tout en offrant aux fans et aux musiciens la possibilité de soumettre leurs propres vidéos. MyTaratata.com, lancé en octobre 2007, connaît aujourd'hui un grand succès. Fort de la réussite de ce partenariat, Johanne Bernat, ancienne directrice de production chez DDB WebPROD, travaille à présent avec Kewego pour l'agence de marketing interactif Touaregs, afin d'élaborer d'autres projets vidéo innovants pour de grandes marques et des multinationales.

*« Les clients sont toujours rassurés lorsque nous leur faisons part de notre intention de faire appel à Kewego pour la gestion et la distribution de leurs vidéos, car la société Kewego est réputée pour la fiabilité et la sécurité de ses solutions. »*

Johanne Bernat a travaillé pour DDWeb Prod sur le projet vidéo Taratata avant de rejoindre Touaregs

## Nextedia - Crossvalue



Nextedia collabore actuellement avec Kewego pour créer un portail vidéo pour une grande entreprise agro-alimentaire européenne. Nextedia a déjà réalisé des projets vidéo simples en interne. Mais lorsque les exigences des clients se sont avérées plus pointues et les projets plus complexes, nécessitant entre autres des fonctions de téléchargement de vidéos générées par l'utilisateur, de modération, de conversation vidéo via des webcams, des éléments communautaires, des flux de contenu automatisés, des techniques de SEO Vidéo, des portails vidéo, des fonctions de diffusion et de monétisation, Nextedia a eu besoin d'une plate-forme de distribution et de gestion de vidéos capable de répondre aux besoins de ses clients. Pour Fabrice Albrecht, Directeur technique chez Nextedia, Kewego était le seul partenaire à offrir toutes ces garanties, ainsi qu'un service client de qualité combiné à un support technique personnalisé. Collaborer avec Kewego a permis à l'agence de se concentrer sur ce qu'elle fait le mieux : élaborer un contenu créatif et développer l'image de marque.

*« La vidéo est cruciale pour nos clients, mais comme elle ne fait pas partie de nos principales compétences, nous avons fait appel à la plate-forme vidéo complète de Kewego, pour sa rapidité de déploiement et son extrême solidité. Notre client est très impressionné par le niveau de sophistication et d'interaction communautaire que Kewego lui a permis d'obtenir dans le cadre de son projet vidéo. »*

Fabrice Albrecht

## Genetsis



L'agence espagnole de marketing Genetsis a récemment travaillé avec Kewego pour développer une offre vidéo pour le site communautaire Happing de Coca Cola Espagne ([www.cocacola.es](http://www.cocacola.es)). Selon le directeur de produit, Daniel Peña García, Genetsis a fait appel à Kewego pour la puissance de sa plate-forme technologique et ses références clients. Le projet Happing était très complexe car il englobait des technologies UGC et vidéo innovantes totalement inédites en Espagne. Après avoir étudié les offres de plusieurs fournisseurs de plates-formes vidéo, le choix de l'agence s'est porté sur Kewego en raison de la puissance de sa technologie et de ses références clients. L'équipe de Genetsis a été impressionnée par la détermination de la société Kewego à ne pas se contenter de fournir une plate-forme vidéo, mais à travailler main dans la main avec elle pour répondre aux objectifs ambitieux et avant-gardistes de Coca Cola en matière de vidéo en ligne.

*« Les vidéos en ligne semblent simples, mais en réalité, leur diffusion nécessite des processus technologiques avancés. Les ressources système, les besoins en bande passante, et les systèmes de gestion et de distribution de vidéos requis n'entrent pas dans les compétences d'agences de communication comme Genetsis. La collaboration avec Kewego est profitable pour Genetsis et ses clients, parce que Kewego dispose de la technologie, de l'expertise et de l'expérience requise pour offrir des projets vidéo de très grande qualité. »*

Daniel Peña García

## Cross Agency



L'agence web suisse Cross Agency, filiale du prestataire de services informatiques Cross Systems, a commencé à travailler avec Kewego à la fin de l'année 2008. Cross Agency développe des sites web pour des entreprises B to B et B to C, des organismes gouvernementaux, des instituts de formation et d'autres secteurs d'activité. Si peu d'agences étaient conscientes du besoin de déployer du contenu vidéo sur leurs sites web, Cross Agency a très vite compris l'importance de la vidéo. L'agence a commencé à rechercher un partenaire à même de fournir une plate-forme vidéo qui lui permettrait d'offrir à ses clients des services vidéo flexibles, faciles à déployer et de qualité. Kewego était le seul fournisseur à offrir à la fois des fonctions avancées de gestion, d'hébergement et de distribution de vidéos, de SEO Vidéo, et autres technologies vidéo sophistiquées, ainsi que des références clients impressionnantes en Europe. En outre, le système API ouvert et flexible de Kewego allait donner la possibilité à Cross Agency de créer des solutions vidéo personnalisées en fonction des besoins uniques de chacun de ses clients.

*« La proposition de solutions vidéo innovantes est primordiale pour l'image d'une agence Web avant-gardiste comme la nôtre. Grâce à sa collaboration avec Kewego, la société Cross Agency est maintenant prête à tenir sa place de leader sur le marché helvétique du marketing vidéo. Si notre partenariat est plutôt récent, Kewego a déjà permis à Cross Agency d'attirer de nouveaux clients et d'impressionner les clients actuels grâce à des projets vidéo innovants. »*

Jérôme Bailly

## Scrixel



Scrixel est une agence Web française spécialisée dans la création de sites web de marques et d'entreprises, grâce à son savoir-faire technologique. Pionnier dans le domaine de la vidéo en ligne, Scrixel a commencé à travailler avec Kewego en 2006, et a rapidement déployé des services vidéo Web pour ses clients B to B. Grâce à Kewego, Scrixel est en mesure de mettre en place un projet vidéo complexe sur le site web d'un client en moins d'une semaine. En outre, en exportant le contenu vidéo de ses clients vers le réseau Kewego (comprenant plus de 200 sites médias et des sites de vidéos générées par l'utilisateur), Scrixel peut booster considérablement et à moindre coût le trafic des sites de ses clients. Scrixel utilise l'infrastructure API ouverte de Kewego pour concevoir des solutions vidéo personnalisées et adaptées aux besoins uniques de ses clients. Scrixel a récemment utilisé les API de Kewego pour réaliser un projet innovant de vidéo en ligne pour l'entreprise de télécommunications belge Belgacom.

*« Les API de Kewego nous permettent de développer, à moindre coût, des plates-formes vidéo complexes destinées à nos clients. Nos clients sont entièrement satisfaits des solutions vidéo que nous avons développées pour eux à l'aide des API de Kewego. Scrixel tire profit de l'expertise et du développement technologique avancé de Kewego dans le domaine de la vidéo. Notre agence, pourtant de petite taille, est ainsi à même d'offrir des solutions vidéo que d'autres agences ne sont pas en mesure de proposer. »*

Jonathan Benmouhar, at Scrixel

# **PARTIE 6**

Les solutions de Kewego



## DIGITAL MEDIA UNLIMITED

Kewego est le leader des solutions de gestion, de diffusion et de monétisation de vidéos sur Internet, intranets et réseaux d'écrans. Kewego compte plus de 350 clients dans le monde, parmi lesquels les plus grands médias européens, des entreprises de renom et des agences de communication. Ces clients utilisent les solutions vidéos de Kewego pour développer leur audience, attirer de nouveaux clients, booster leur image de marque, valoriser leurs produits, optimiser leurs revenus publicitaires, leurs ventes en ligne, ou encore dynamiser leur communication interne ou leur communication sur leurs lieux de vente.

Kewego compte parmi ses clients des groupes médias leaders, comme L'Équipe, Metro, Le Figaro, Gruner + Jahr, France Télévisions et M6. Kewego travaille également avec des sociétés de renom telles qu'Airbus, Air France, Areva, AXA, Orange et T-Online.

### La vidéo sur Internet

Kewego propose aux entreprises et aux médias des solutions clés en main, pour intégrer, diffuser et monétiser des vidéos sur Internet, au travers de portails vidéo et de Web TV. Grâce à sa plate-forme technique, à ses outils de publication, de gestion, de monétisation, d'analyse statistique et de SEO vidéo, les clients de Kewego captent de nouveaux clients, dynamisent leur image de marque, boostent leurs revenus publicitaires et génèrent des ventes incrémentales. Kewego fournit de plus des prestations de conseils et un catalogue de vidéos riche et varié. Les entreprises ne disposant pas de vidéos peuvent ainsi lancer leur portail vidéo sur-le-champ. Kewego collabore également avec des agences de communication afin que celles-ci puissent proposer à leurs clients des solutions complètes de diffusion et de gestion de vidéos en ligne.

### La vidéo sur intranet et sur réseaux d'écrans.

La plate-forme de Kewego permet également de diffuser des vidéos sur des intranets et des réseaux d'écrans. Ces réseaux de diffusion, utilisés par des entreprises de secteurs divers et variés - banques / assurance, industrie, aéronautique, tourisme ou encore loisirs - permettent de dynamiser, fluidifier et moderniser les actions de communication au sein des entreprises ou sur les lieux de vente. Ces solutions intègrent comme pour la diffusion sur le Web, des fonctionnalités avancées de publication et de gestion de contenus. Elles peuvent être internalisées au sein des entreprises ou exploitées en mode ASP.

### kewego en bref

**Création :** 2003

**Fondateurs :**  
Michel Meyer  
Olivier Heckmann

**Équipe :** 55 collaborateurs

**Marché :** présence dans 25 pays à travers le monde

**Siège :** Paris

**Investisseurs :** Banexi Venture Partners, CDC Entreprises

**Résultats :** 17 millions d'internautes ont regardé des vidéos diffusées par Kewego en décembre 2008



Créée en 2003, Kewego propose des solutions professionnelles permettant de gérer, diffuser et monétiser des vidéos sur Internet, Intranet et réseaux d'écrans. Ces solutions sont destinées aux médias, entreprises et aux agences de communication. Kewego est présente dans plus de 25 pays européens et compte 350 partenaires de renom comme M6, Gruner + Jahr, France Televisions, Orange, Métro, Peugeot...

#### **KEWEGO PARIS**

111, rue Cardinet  
75017 Paris  
Tel: +33 (0)1 78 09 59 00

#### **KEWEGO GRENOBLE**

31C, Chemin du Vieux Chêne  
38240 Meylan  
Tel: +33 (0)1 78 09 59 00

#### **KEWEGO ESPAÑA**

c/ Almagro, 25 2ºIzda.  
28010 Madrid  
Tel: +34 (0)91 310 33 23

Pour en savoir plus, retrouvez Kewego sur son site : [www.kewego.fr](http://www.kewego.fr)