

# «Les lecteurs d'HR Today accèdent à une série d'avantages via Kireego»

HR Today et Kireego ont conclu un partenariat. La plate-forme Kireego permet à des prestataires de services RH (ou d'autres) d'adresser des offres aux abonnés HR Today via une application. Interview du CEO de Kireego, Christophe Lukundula.

**Vous avez créé la start-up Kireego à Lausanne en 2013, que faites-vous exactement?**

**Christophe Lukundula:** Kireego est une plate-forme web qui facilite la mise en relation entre des prestataires de services et des communautés de bénéficiaires.

**Avez-vous un exemple?**

Le groupe Nestlé en Suisse est un de nos clients. Au fil des ans, le département RH de Nestlé a conclu plusieurs accords avec des partenaires pour offrir des réductions et des avantages divers à ses collaborateurs, des prix sur des abonnements au fitness ou des taux hypothécaires avantageux par exemple. Ces offres étaient listées sur leur intranet et devaient constamment être mises à jour. Mais les collaborateurs en profitaient assez peu, tout simplement parce que ces offres étaient peu visibles. En basculant sur notre plate-forme, Nestlé a simplifié cette gestion en créant sa Communauté de bénéficiaires, c'est-à-dire ses collaborateurs. Les prestataires, depuis la plate-forme, sont désormais en mesure de créer et contrôler leurs offres individuellement et en flux tendu. Chaque employé accède aux avantages via une application mobile personnalisée et exclusive, disponible gratuitement sur l'AppStore (Android, iOS).

**Quel est l'intérêt pour les RH de Nestlé?**

C'est ce qu'on appelle du «1-click management» (sourire). Toutes les offres sont validées par les RH en un clic avant d'être visibles sur l'application mobile. De plus, notre plate-forme permet à tout type de commerce de proposer des nouvelles offres tout au long de l'année, ou pour des courtes périodes si besoin. Les RH disposent aussi de statistiques sur l'utilisation et le succès de chaque offre. L'autre avantage est la confidentialité. Car Kireego ne nécessite aucune base de données ou d'informations privées à propos des bénéficiaires.

**Quels sont les avantages pour les utilisateurs?**

La facilité d'utilisation. Tous les employés d'une entreprise, que nous appelons une communauté de bénéficiaires, accèdent aux offres via une application mobile. Ils peuvent utiliser des filtres pour ne retenir que les avantages dans leur région ou selon leurs préférences. Et ces offres sont toujours à jour, car elles doivent être renouvelées périodiquement par les prestataires. Enfin, l'utilisation de notre outil est anonyme, aucun enregistrement de données personnelles n'est de-



**Christophe Lukundula**, co-fondateur et CEO de Kireego, est diplômé de l'École hôtelière de Lausanne. Avant de créer Kireego, il a dirigé la filiale européenne d'un groupe de marketing basé aux Etats-Unis, Hotelmark, spécialisée dans la relation client et la fidélisation.

mandé: tout se passe via un code d'activation unique. A noter que cette application n'utilise aucune alerte (push) ni d'e-mailing.

**Quels avantages pour les prestataires?**

Le prestataire crée lui-même puis contrôle son offre à tout moment. Il peut la modifier ou l'arrêter selon ses besoins. J'ajouterais que notre plate-forme ne prévoit aucun intermédiaire ni commission. Le bénéficiaire utilise l'offre directement chez le prestataire selon les conditions décidées par ce dernier. Cela nous a permis d'accueillir tous types de commerces, de la petite boutique locale aux grandes chaînes nationales.

**Votre solution est-elle destinée uniquement aux «employee benefits»?**

Non. Au-delà de ce segment, Kireego est aussi utilisé par d'autres communautés. Par exemple, un club de sport qui souhaite mieux gérer les offres à destination de ses abonnés ou fans, offres pouvant provenir de ses sponsors ou de nouveaux partenaires. Une grande école pour la gestion des offres pour ses anciens élèves, un maga-

zine pour ses lecteurs, une association pour ses membres. Cela peut aussi être utilisé lors d'un événement ponctuel, avec une durée très limitée comme nous avons pu le faire pour les CFF. Nous travaillons aussi sur des projets de levées de fonds dans le domaine humanitaire. Cela permet aux ONG de remercier les donateurs privés et en donnant une visibilité originale à certains donateurs institutionnels.

**Parlez-nous de votre partenariat avec HR Today?**

HR Today a créé une communauté sur Kireego, avec la marque HR Today Benefits, dont les bénéficiaires sont les abonné-es du magazine et de hrtoday.ch. Les lectrices et lecteurs de HR Today accèdent via notre application à une série d'avantages et de réductions. Cela permettra notamment aux annonceurs de votre média de proposer et de contrôler des offres exclusives pour la communauté HR Today tout au long de l'année.

**Quel est votre modèle d'affaires?**

Kireego facilite la mise en relation entre communautés et prestataires, et ne source ni ne négocie aucune offre auprès de prestataires. Nous ne touchons aucune commission sur ces offres. Les communautés paient une licence annuelle selon certaines fonctionnalités (personnalisation de l'application, possibilité de faire des offres internes ou d'inviter des partenaires existant, monétisation de la communauté). Un petit coût fixe unique est aussi payé par le prestataire lorsqu'il souhaite proposer une offre à une communauté (à partir de 55 francs). ■

## Kireego

Kireego (terme tiré d'un dialecte africain qui signifie «marcher ensemble dans la même direction») est une start-up lausannoise créée en 2013 par Christophe Lukundula et Massimiliano Rabbi. Ils ont développé une plate-forme de mise en relation entre communautés de bénéficiaires et prestataires de services. Le Groupe Nestlé, le TCS, Lausanne Hockey Club, Securitas, la Clinique de La Source, l'École Hôtelière de Lausanne et l'IMD utilisent cette plate-forme pour proposer des avantages à leurs employés ou alumni. La plate-forme accueille à ce jour plus de 1000 prestataires, dont des commerces indépendants, banques ou assurances, prestataires de services et boutiques en ligne.