

PRIX SOMMET 2014

Cinq candidats pour

SOIRÉE DE GALA

Cinq candidats sélectionnés par le grand jury tentent de décrocher le Prix Sommet 2014. Cette année l'événement est axé sur les entreprises de la relève. Le public est appelé à voter. La soirée de gala, pendant laquelle les résultats seront proclamés, se déroulera à la halle polyvalente de Conthey le 4 décembre prochain.

COMMENT VOTER?

Le vote du public pour le Prix Sommet 2014 se fera uniquement par internet. Chaque votant a 50 points à disposition qu'il peut répartir comme bon lui semble sur les cinq candidats. Il est possible de voter jusqu'au lundi 24 novembre à minuit. Tout le monde peut voter. Le vote du public et celui du grand jury désigneront le vainqueur de la 29^e édition du Prix Sommet qui recevra la somme de 10 000 francs.



À GAGNER

Trois votants tirés au sort remporteront un prix:

- 1^{er} prix: un an d'abonnement au «Nouveliste».
- 2^e prix: un vreneli d'or offert par UBS SA.
- 3^e prix: un bon offert par Suisse Tourisme.

Les gagnants seront avisés personnellement.

LES CRITÈRES DU GRAND JURY

Pour désigner le finaliste, les membres du grand jury départagent les cinq candidats sur la base des critères ci-dessous. Ils doivent:

- mettre en valeur les potentiels du Valais;
- représenter la relève du tissu économique valaisan;
- utiliser la créativité des Valaisans pour générer des produits, biens ou services consommés dans le canton ou à l'extérieur;
- contribuer à l'ouverture du Valais par le biais des réseaux et du partage des connaissances;
- manifester un engagement dans le domaine de la responsabilité sociale et environnementale de l'entreprise.



Une station d'enregistrement permet de synchroniser les slides et les prestations d'un orateur d'une conférence. SACHA BITTEL



Les responsables de chaque magasin disposent d'une marge de manœuvre pour s'adapter à la clientèle locale. LOUIS DASSELBORNE

1 KLEWEL ELLE SAUVEGARDE LES CONFÉRENCES

Le système mis en place par Klewel est assez simple. L'idée est d'enregistrer des conférences en mettant en parallèle la vidéo de l'orateur en train de parler et les slides qu'il présente. Les trois sources de contenu (les images vidéo, les sons et les visuels) sont synchronisées grâce à une station d'enregistrement appelée Triskel. Cette manière de procéder permet de naviguer sur le contenu, grâce à une simple recherche par mots clés. Ces vidéos peuvent ensuite être postées sur l'internet. Il est alors possible

de les consulter sur un écran d'ordinateur classique, mais aussi, et c'est là un développement tout récent, sur une tablette ou un smartphone. Klewel a mis au point un système qui automatise le processus. Elle vend soit la station d'enregistrement elle-même, soit ses services. Elle est aussi active dans le webcasting, soit la mise en ligne du contenu des conférences. Klewel se retrouve avec deux cibles commerciales: les compagnies audiovisuelles ou les organisateurs d'événements. **● JYG**

2 EDELWEISS SEULE ENSEIGNE 100% VALAISANNE

Edelweiss Market est la seule enseigne entièrement en mains valaisannes. «L'idée d'Edelweiss est née du rachat de Pam. Elle a pour but de faire perdurer une certaine philosophie», déclare Sébastien Bruchez, le directeur et fondateur de ce commerce de détail. Pour réussir là où d'autres ont échoué ou renoncé, Edelweiss s'est doté d'une structure administrative légère. Il n'y a aujourd'hui que trois personnes qui s'occupent de l'administration pour l'ensemble du groupe et ses dix-huit magasins répar-

tis dans le Valais central. Chaque magasin a été placé sous la responsabilité d'une gérante. Un assortiment de base lui est imposé, mais elle dispose d'une liberté pour le solde. Ce commerce de proximité correspond à un besoin. Plusieurs communes ont apporté leur soutien à l'installation de l'enseigne sur leur territoire. Des surfaces du groupe offrent des prestations postales, en collaboration avec la Poste, en plus de l'épicerie traditionnelle. **● JYG**



« Nous évitons que les conférences ne se perdent dès la fin de l'événement. »

MAËL GUILLEMOT DIRECTEUR DE KLEWEL



« L'idée d'Edelweiss, c'est de faire perdurer une certaine philosophie. »

SÉBASTIEN BRUCHEZ DIRECTEUR D'EDELWEISS MARKET

PROFIL

Klewel est une société issue de l'institut de recherche IDIAP de Martigny. Elle est née en 2002. A l'origine, elle s'occupait d'enregistrement de réunions.

En 2006, le travail réalisé lors d'une conférence à Montreux suscite l'intérêt de clients

américains, qui sollicitent Klewel pour la couverture de cinq conférences en parallèle à San José. Au retour des USA, Klewel obtient le soutien de la Fondation The Ark.

Depuis, la société basée à Martigny a séduit de prestigieux clients au profil

international ou institutionnel.

Elle occupe sept employés, dont la moyenne d'âge est de 32 ans et est composée à quasi-égalité par des femmes et des hommes.

Le nom Klewel vient du breton et signifie «entendre» et «voir».

PROFIL

Edelweiss Market a été créé en 2008 par Sébastien Bruchez.

En décembre de la même année, le premier magasin de l'enseigne a été ouvert à Bramois. Il sera suivi en février par le magasin de Platta.

Aujourd'hui, Edelweiss Market

compte dix-huit points de vente.

La société occupe 80 personnes, pour 45 équivalents pleintemps.

Au niveau juridique, le groupe est constitué avec à sa tête la société Village Services, dont le capital est détenu en grande majorité par

Sébastien Bruchez. Le solde appartient à un partenaire financier.

Les magasins sont regroupés en quatre entités locales, dont le capital est détenu par Village Services.