

La machine à vendre des produits de niche

STEFAN GROMMEN

“Nos racines plongent dans les grandes sociétés, où l'on n'accorde souvent aucune attention aux produits de niche. Ce n'est que quand un produit tourne vraiment bien qu'on s'y intéresse”, déclare Paul Allegaert, CEO de Klarion. Klarion est une entreprise dérivée ('spin-off') du spécialiste des centres d'appels IP Globalnet, et Allegaert provient lui aussi de cette firme. IP Globalnet voulait se différencier en proposant de la technologie en plus des services de centre d'appels. “Au lieu de transférer les clients vers un 'callcenter', il sembla opportun de rechercher une technologie qui puisse résoudre directement leurs problèmes, explique Allegaert. Klarion commercialise notamment les produits de niche disponibles à cette fin.” Klarion n'est donc pas une entreprise débutante à haute valeur technologique entretenant des liens avec le monde de la recherche. “Nous sommes une entreprise dérivée d'une grande société, une machine à



■ Paul Allegaert: “Lorsqu'un produit a trouvé sa juste place, il nous appartient aussi de nous en défaire.”

vendre des produits de niche.”

“Lorsqu'un produit a trouvé sa juste place, il nous appartient aussi de nous en défaire et de rechercher de nouveaux produits de niche.” Voilà qui explique pour-

te. “Un pur produit de masse qui atteindra aussi ces volumes.”

Par ailleurs, il y a Domino qui sert à prévenir simultanément de grands groupes de personnes, par exemple

“Nous sommes une entreprise dérivée d'une grande société, une machine à vendre des produits de niche.”

quoi Klarion n'occupe que 2 personnes fixes et travaille pour le reste avec des indépendants. “Comme nous allons commercialiser nombre de produits différents, nous aurons besoin de personnel spécialisé.”

Pas sans mal

Aujourd'hui, Klarion fournit et implémente deux types de logiciel. Network Magic est un produit destiné aux entreprises, institutions ou particuliers qui souhaitent gérer aisément des réseaux petits à moyens, sans devoir recourir à l'aide d'un spécialiste.

en cas de catastrophes, de situations de crise ou d'autres événements uniques. “Avec Domino, la cible est le gouvernement, mais celui-ci s'est focalisé sur les élections, l'an dernier, ce qui explique notre retard. Voilà pour quoi nous allons également nous tourner vers les entreprises. C'est ainsi que KBC Assurances, notamment, a mis en oeuvre le système pour prévenir ses clients lorsque leur police arrive à échéance.” En France, le système Domino connaît énormément de succès. “Chez nous, on y arrive, mais ce n'est pas sans mal.”