

# Le nouveau contenu du web

**NOUVELLES TECHNOLOGIES.** *La reconnaissance de la parole pourrait s'imposer comme standard.*

L'usage de vidéos en ligne est un enjeu crucial pour les éditeurs de sites web, qu'ils soient des individus, des entreprises ou des institutions publiques. Il est à présent impératif d'enrichir un site internet de vidéo pour espérer attirer le public vers celui-ci. Le succès des sites de partage de vidéo témoignent ainsi de cette tendance à l'enrichissement du contenu en ligne.

La vidéo représente à présent plus de 60% du trafic global sur internet. Le changement de la nature du contenu du web appelle des nouvelles solutions en termes de référencement. La start-up Koemei a développé un système de reconnaissance de la parole qui pourrait devenir un standard dans les prochaines années. *L'Agefi* est allé à la rencontre de son président exécutif, Temitope Ola, dans une ruche d'entrepreneurs au Centre du Parc de Martigny.

## Quels sont vos liens avec l'Idiap?

L'Idiap est un institut de recherche actif dans plusieurs domaines dont l'apprentissage des machines, les comportements sociaux et les interfaces entre les hommes et les machines. Notre technologie de reconnaissance de la parole a été développée pendant huit ans



**TEMITOPE OLA.** Le président exécutif et fondateur de Koemei

à l'Idiap avant d'être achevée en 2009. L'année suivante Koemei a été créé en tant que spin off de l'Institut. A présent, Koemei compte quatre employés à plein temps dans ses bureaux de Martigny et deux collaborateurs à temps partiel à l'Université de Sheffield. Le financement de la société dépasse un million de francs.

## Quel est le but de votre outil de reconnaissance de la parole?

Le système de Koemei est utilisé pour optimiser le contenu parlé, pour le rendre accessible. En convertissant les vidéos en texte, on rend la recherche à l'intérieur de ces dernières possible. Il devient donc facile de trouver directement le passage pertinent d'une vidéo sans avoir à la visionner entièrement. D'autre part, l'accès aux retranscriptions par le moteur

de recherche augmente significativement la pertinence des leurs résultats.

Nous offrons aussi une solution financièrement intéressante aux entreprises désireuses de sous-titrer leurs films. Aux Etats-Unis s'est une obligation légale, par exemple.

## Quels sont vos principaux clients?

Les institutions qui ont un but éducationnel, comme les universités. Grâce à notre système, elles peuvent retranscrire les vidéos de leurs cours et conférences. Les étudiants peuvent donc faire des recherches directement dans les syllabus des cours dont les vidéos sont disponibles. Les grandes entreprises utilisent aussi de plus en plus le contenu vidéo dans des buts de formation, de présentation de produits ou de communication.

Intel, par exemple, possède plusieurs milliers d'heures de vidéos de formation destinées à ses employés et à ses clients. Grâce à notre outil ces derniers pourront plus aisément retrouver la vidéo qu'il souhaite parmi les milliers de films. Nous rendons donc les entreprises plus intelligentes en leur permettant de mieux gérer leur contenu vidéo.

## Quel est votre stratégie de croissance?

Notre stratégie relève d'une approche «business to user» qui inclue les divisions traditionnelles entre B2B et B2C. Notre développement se décompose en trois phases. La première consiste en une démarche directe envers les grandes structures qui forment notre clientèle cible, le cycle de vente dure entre six et neuf mois. Dans la seconde, nous approchons les plateformes de vidéo en ligne utilisées par nos clients telles Youtube ou Cisco Systems. Grâce à cette deuxième étape nous obtenons un effet multiplicateur car nous proposons notre outil comme service ajouté sur ces plateformes. Notre site self-service en ligne représente la troisième étape de notre plan de développement. Grâce à cet outil en ligne nos clients, individus ou entreprises, pourront avoir un accès direct à nos services. ■

**INTERVIEW:**  
**JULIO JATON**

LA QUANTITÉ DE VIDÉO  
MISE EN LIGNE  
A DÉPASSÉ  
LA PRODUCTION  
TÉLÉVISUELLE.