



**Communiqué de presse** – pour diffusion immédiate

Lausanne, le 28 octobre 2019

## **Le programme FIT Digital by EHL octroie CHF 200'000 à Smeetz**

**La start-up vaudoise Smeetz vient d'obtenir un prêt [FIT Digital Growth by EHL](#) de CHF 200'000. Smeetz développe une plateforme innovante pour le domaine des loisirs, qui permet aux organisateurs de gérer la vente, la gestion et le marketing de leurs activités.**

Une école de danse souhaitant proposer une offre « last minute » pour une soirée, ou un professeur de yoga qui voudrait mettre en valeur ses cours du mardi matin... Des situations pour lesquelles il n'existait pas, jusqu'à il y a peu, de solution simple et automatisée. La start-up lausannoise Smeetz l'a développée. Sa plate-forme innovante associe gestion, vente et marketing. Elle permet aux organisateurs actifs dans le domaine des loisirs de gérer facilement leurs activités grâce à une interface intuitive et accessible. Depuis peu, elle leur permet aussi de vendre des prestations en utilisant la tarification dynamique, comme le font les opérateurs aériens ou hôteliers, grâce à l'analyse des données. Une première dans le domaine, qui opérera depuis le [Village de l'Innovation de l'EHL](#).

En proposant la tarification dynamique dans le domaine de l'organisation d'activités de loisirs, la start-up lausannoise innove dans ce marché et lui ouvre de nouvelles opportunités. En effet, cette fonctionnalité éprouvée depuis longtemps dans d'autres secteurs, s'est révélée un outil essentiel de tarification différenciée. Récemment, le domaine des sports d'hiver s'y est ouvert, proposant des abonnements de remontées mécaniques à prix réduits, selon certaines conditions.

La technologie de l'entreprise repose sur un algorithme, capable d'ajuster en temps réel les prix, dans une fourchette fixée par l'organisateur, et selon les paramètres que celui-ci a choisi (horaires, participants...) Un gain de temps pour les entreprises clientes, qui peuvent ainsi optimiser leurs capacités, atteindre une audience différente, et maximiser leurs revenus. L'algorithme développé par Smeetz se base notamment sur les données de météo.

L'entreprise se rémunère via une commission sur les ventes réalisées, ainsi qu'un abonnement de base. Smeetz cible dans un premier temps les grands organisateurs d'événements et de loisirs. En Suisse, 220 d'entre eux ont déjà choisi sa solution dont le WTA Ladies Open, le D! Club, le Chocolate Festival (Lausanne), l'Afterseason Festival (Villars/Ollon). A terme, la start-up vise à séduire toutes les PME du tourisme, soit près de 40'000 clients potentiels en Suisse.

Le prêt FIT Digital Growth by EHL de CHF 200'000 permet à Smeetz de renforcer son équipe de vente et de préparer une levée de fonds de Série A afin d'accélérer son développement commercial à l'international. [pro.smeetz.com/](http://pro.smeetz.com/)

### **Contacts**

Alexandre Martin, co-fondateur et CEO | +41 78 657 70 54 | [alexandre.martin@smeez.com](mailto:alexandre.martin@smeez.com)

Lara Rossi, communication Innovaud et FIT | +41 79 425 13 26 | [lara.rossi@innovaud.ch](mailto:lara.rossi@innovaud.ch)

### **À propos du programme FIT Digital by EHL**

[FIT Digital by EHL](#) a été lancé en 2019 conjointement par la [Fondation de l'Innovation du Groupe EHL](#), grâce au soutien de ses contributeurs que sont Nestlé, Marriott, Casino Barrière et hotelleriesuisse, et le programme [FIT Digital de la Fondation pour l'Innovation Technologique \(FIT\)](#). FIT Digital by EHL cible les start-ups actives dans les technologies digitales et leurs applications dans l'alimentation et le secteur de l'accueil au sens large. [fondation-fit.ch](http://fondation-fit.ch) | [www.ehl.edu](http://www.ehl.edu)