

Il colle les profs sur Internet

Terminées les fausses excuses pour sécher l'école et passer sa journée dans le canapé. Grâce à Thierry Klein, les cours arrivent directement chez vous – c'est comme si vous assistiez à la démonstration du professeur ! Thierry Klein, lui, n'a pas dû beaucoup sécher de cours. Après avoir fait Centrale Paris, il a intégré Stanford, aux États-Unis. Un beau parcours qui ne le pousse pourtant pas à rejoindre de grands groupes. « *Speechi est ma troisième entreprise. Ma priorité, c'est ma liberté, mon indépendance.* » Aujourd'hui, loin du campus américain, il vit et travaille dans le nord de la France, une région qu'il a rejoint par amour, pour suivre sa femme.

Exit l'agence Web qu'il avait créée à Paris, impossible à diriger à distance. En arrivant dans le nord, Thierry Klein cherche une nouvelle idée. Un nouveau secteur même « *car, quand on dirige une agence Web, on dépend de ses dix ou vingt clients principaux. J'ai voulu atteindre un degré supérieur d'indépendance.* ». Finalement, la bonne idée n'est pas si loin, il lui suffit de réunir ses deux mondes. « *Je viens d'une famille d'enseignants ; quant à moi, mon domaine, ce sont les nouvelles technologies.* »

Le projet est simple : créer un outil qui permette aux professeurs de mettre facilement leurs cours en ligne. Ce n'est pas aux jeunes collégiens à qui pense d'abord Thierry, mais aux élèves des grandes écoles, parfois en stage partout dans le monde. À l'époque, avant 2003, mettre une heure de cours en ligne coûtait 100 € aux établissements. Avec Speechi, Thierry se fixe un seuil de 10 € l'heure.



LE CAP DU PREMIER MILLION

Thierry Klein
Speechi

Développer les technologies adéquates n'est pas un problème pour Thierry Klein et, très vite, son idée intéresse les écoles. Les outils créés sont très simples, afin que les profs puissent tout faire seuls. Au début, donc, il s'agit juste de mise en ligne, puis, à la suite de la demande d'un enseignant, Speechi fabrique un tableau interactif : la présentation n'est plus simplement projetée sur un mur mais sur ce tableau, sur lequel le professeur peut écrire avec un stylet interactif. Un succès auquel Thierry Klein avoue ne pas avoir cru au début. Aujourd'hui, l'entrepreneur a encore

d'autres idées dans ses cartons, afin de faciliter « *le nomadisme dans l'enseignement.* ». Mais son enthousiasme s'allume quand il commence à parler de son projet associatif. « *Je viens de créer une association : Capital altruiste. Le concept est complètement novateur. Il s'agit de permettre à des entreprises de donner une part de leurs actions à des organisations d'intérêt général.* » Les objectifs sont vastes, puisque Thierry espère créer tout un courant d'entreprises qui accepteront de donner une part de leurs actions pour une bonne cause. Et cela en toute tranquillité d'esprit, puisque sa propre association a créé le cadre légal qui permet une telle opération et que cette dernière ne donne pas le droit à l'association d'intervenir dans la gestion de la société. Le but est de faire entrer les ONG (organisations non gouvernementales) dans le monde économique.

« *Elles ont un pouvoir politique de plus en plus fort, mais je constate qu'elles sont toujours battues dans la lutte économique. Et puis, depuis trois ou quatre ans, on voit bien que les choses ne tournent pas rond, que l'économie commande le monde, presque contre la somme des volontés de chacun. À mon échelle, j'ai voulu offrir aux entreprises un moyen d'intervenir de manière non hypocrite pour soutenir les ONG.* » C'est simple en effet : les parts de la société sont données à vie à l'association, qui touche le jackpot le jour où l'entreprise est revendue. Avec Speechi, Thierry montre l'exemple. Il a donné des parts à l'IGCP (International Gorilla Conservation Programme), qui protège les gorilles au Rwanda.

Ingrid Labuzan



L'audit de MoneyWeek Cette semaine : Alfred Hitchcock

Adolescent, Alfred Hitchcock travaille dans le magasin de fruits et légumes familial. Graphiste pour une société de câbles électriques est son premier vrai métier. Sa carrière dans le septième art débute en 1919, à l'âge de 20 ans, lorsqu'il

devient dessinateur d'intertitres pour les films muets. Dès lors, il s'implique de plus en plus dans la production, jusqu'à réaliser en 1925 son premier film, *The Pleasure Garden*. Dès lors, vingt-sept longs-métrages succéderont, dont le premier grand succès du cinéma parlant britannique, *Chantage*. Treize ans plus tard, il gagnait 10 000 £ (environ 1 M€ aujourd'hui) par film.

Combien a-t-il gagné à Hollywood ?

Parti à Hollywood en 1939, Alfred dut attendre les années 1950 avant que sa rémunération ne décolle. En 1954, il empoche

150 000 \$, plus 10 % des bénéfices, pour le film *Fenêtre sur cour*. L'année suivante, son nom devient célèbre grâce au développement de la télévision et à son show « *Alfred Hitchcock Presents* ». Son avenir financier est assuré en 1960, lorsqu'il accepte de troquer ses honoraires de 250 000 \$ contre 60 % des bénéfices nets de *Psychose*, qu'il finança lui-même avec un petit budget (800 000 \$) – Paramount avait refusé, estimant que le sujet était trop macabre. Le succès fut au rendez-vous, et rapporta 15 M\$ à Hitchcock (150 M\$ aujourd'hui). À partir de là, il considérera qu'il est surpayé.

Comment a-t-il dépensé son argent ?

En 1940, il s'offre pour 40 000 \$ une propriété, avec courts de tennis et cave à vin, au-dessus de Scotts Valley, en Californie. Il a été également un grand amateur d'art, regroupant et exposant, dans sa maison, des œuvres d'artistes célèbres du xx^e siècle. Par la suite, il crée, à la place, un studio. Ryadh Bentahrech