



## **Tableaux numériques : des perspectives de croissance à l'international pour Speechi, mais un « déclin du marché national »**

Les ventes de tableaux interactifs nomades (qu'il est possible de déplacer d'une pièce à une autre) à l'international, principalement au Maroc, en Algérie, en Tunisie mais aussi maintenant en Afrique du Sud, représentent « 15 % de notre chiffre d'affaires et devraient augmenter à 25 ou 30 % dans deux ans car les marchés à l'export sont en croissance, alors que les marchés européens et français sont en diminution du fait des restrictions budgétaires des collectivités et de l'État ». C'est ce qu'indique le 19 avril 2012 à AEF Thierry Klein, fondateur et directeur de la l'entreprise Speechi, spécialisée dans les tableaux blancs interactifs nomades. Il annonce avoir vendu au total plus de 25 000 solutions depuis 2004, dont la moitié par commande directe des établissements, et auprès des collectivités.

Thierry Klein se montre critique vis-à-vis des différentes politiques d'équipement massif des établissements, voire des élèves, en outils numériques. Il estime ainsi que « les initiatives 'un ordinateur par élève' conduites à travers dans le monde montrent surtout qu'elles sont très coûteuses, et qu'elle n'ont pas ou peu de résultats positifs à la clé ». De même, « au Royaume-uni l'équipement très coûteux des classes en tableaux interactif a été fait en dépit du bon sens, sans retour d'évaluation et avec des effets a priori certainement quasi nuls ».

### **« TOUT LE MONDE TÂTONNE »**

Pourtant, « tout le monde sent bien que la technologie change les choses, mais où que ce soit tout le monde tâtonne », poursuit Thierry Klein. Il fait le pari des solutions interactives nomades ou fixes avec depuis quatre ans un programme de prêt pour les établissements qui veulent tester les produits avant d'acheter. Il annonce ainsi plus de 4 000 prêts effectués. Speechi mise aussi sur son logiciel « [Alexandra](#) » qui permet à un enseignant de d'importer tous types de documents, de les mettre en ligne, les partager, les synchroniser, les commenter, etc.

Speechi annonce un chiffre d'affaires de 3,2 millions d'euros en 2011, « à peu près équivalent à 2010, qui était en forte augmentation par rapport à 2009, ce qui confirme le déclin sur le marché national », note Thierry Klein. La société emploie 12 personnes, une cinquantaine de distributeurs et affiche comme références dans le scolaire la région Nord Pas-de-Calais, la région Midi-Pyrénées, le département des Bouches-du-Rhône, les villes du Havre, d'Orly, de Cambrai, d'Orléans, ou encore le groupement Le Cèdre qui s'adresse aux écoles privées.