

UN SHOWROOM À LA HAUTEUR DES ENTREPRISES

Speechi s'installe dans le Vieux-Lille

► Jennifer LEGERON

Le spécialiste des tableaux interactifs et de logiciels destinés à l'enseignement supérieur vise désormais les entreprises en mettant à portée de main des solutions numériques éducatives pour enrayer les désagréments des réunions et conceptualiser les présentations.

Fini les minutes perdues en début de réunion afin de brancher tous les supports nécessaires à une bonne prestation... Quand ce n'est pas un câble USB manquant, un vidéoprojecteur déclaré disparu ou une souris d'ordinateur défaillante. Terminé aussi les documents PowerPoint qui s'enchaînent sans susciter véritablement d'intérêt pour le public, généralement passif. Speechi invente ou rassemble des concepts pour proposer les solutions interactives de demain et les présentent dans son nouveau showroom au cœur du Vieux-Lille.

De l'enseignement aux entreprises. Pour répondre à un besoin, les notions d'interactivité, de création et surtout de mobilité sont indéniablement devenues les maîtres mots de la société lilloise, créée en 2003, qui est avant tout éditrice du logiciel Speechi spécialisé dans l'enseignement. *"Ce logiciel permet à un intervenant de rendre son cours plus attractif et plus accessible car il peut enrichir son contenu ou créer de nouveaux modules de formation en ligne. Le système est simple, soit il enregistre le cours qu'il donne devant son auditoire et le publie sur la Toile, soit il procède à l'avance*

et le met en ligne en un clic", explique Thierry Klein, son fondateur. Et de poursuivre : *"Nous en avons vendu beaucoup entre 2004 et 2005. Partant d'une forte demande, nous avons alors développé des modules pour intégrer notre logiciel à un tableau interactif et proposer ainsi des solutions ouvertes à l'ensemble du système éducatif."* Ceci répond donc à la problématique de l'enseignement à distance avec originalité et simplicité. Tout comme le logiciel Alexandra qui permet aux étudiants d'interagir en ligne. Auparavant, le créateur de solutions interactives œuvrait déjà dans le secteur des logiciels. Son idée, intégrant des solutions mobiles avec, par exemple, un tableau de bord interactif, lui a permis d'évincer ses concurrents en se hissant à la première place nationale, avec au total 35 000 classes adoptant ces produits stratégiques. *"Surtout que le coût reste raisonnable par rapport au service rendu. Par contre, nous n'avons pas de visibilité concernant l'impact sur les résultats scolaires. Nous savons cependant que ces logiciels sont appréciés tout autant par les enseignants que les élèves."* Donner un cours ou faire une présentation remarquable, c'est finalement le même combat, la même problé-

matique. Alors, en dégagant des tendances pédagogiques, la société a décidé d'étendre son service aux entreprises avec de multiples solutions numériques éducatives et d'appuyer ainsi son rayonnement national. *"Les écoles représentent encore 80% du marché et les entreprises, le reste. Mais nous avons bon espoir",* indique le directeur. Par ailleurs, pour l'année en cours, les 4 ingénieurs parmi les 13 salariés, développent également des boîtiers de vote virtuel qui fonctionnent sur des mobiles intelligents et qui permettent de faire participer les élèves.

La mobilité, l'avenir des TICE. Les entreprises ont besoin de former et de communiquer. *"Mais elles sont plutôt en retard par rapport aux écoles. Les entreprises dans les secteurs du paramédical et de l'audit sont quant à elles les plus intéressées",* souligne Thierry Klein. Empreintes d'interactivité, de mobilité et de partage, ces solutions ont pour objectif de faire valoir l'intervenant. La rapidité est aussi un atout. C'est le cas avec l'invention de la mini-Itsac qui contient tout le matériel nécessaire à la présentation et se déploie en un tournemain. *"Nous avons développé le concept de la 'Speechi case' dans laquelle tous les éléments*



La Speechi Case, contenant tout le matériel nécessaire à une présentation en réunion, permet d'être mobile.

sont câblés. Il n'y a plus qu'une seule prise à brancher, ce qui est très pratique pour un commercial, par exemple, toujours pressé. En outre, plusieurs personnes d'une même entreprise peuvent se la partager." L'ensemble de la solution comprenant le PC portable, le vidéoprojecteur, le tableau interactif mobile, l'ardoise nomade sans fil et les enceintes s'élèvent malgré tout à 2 500 euros. Alors, certains sélectionnent les outils *a minima*. *"Le tableau blanc interactif mobile 'eBeam Edge' et l'ardoise graphique mobile sans fil représentent la moitié de notre chiffre d'affaires qui s'élève par ailleurs à 3 millions d'euros pour l'année passée",* affiche le directeur. Enfin, même si les éléments mobiles deviennent la norme au sein d'une société toujours en mouvement, avec de nouveaux modes de consommation, la société ne délaisse pourtant pas les solutions fixes, plus haut de gamme. *"Nous faisons aussi des visualiseurs plus haut de gamme mais beaucoup plus lourds, qui restent sur place et de grands écrans interactifs qui remplacent les vidéoprojecteurs",* conclut le directeur. ■