



THIERRY KLEIN, PDG-fondateur

À NOTER

SPEECHI : Développement de solutions nomades (logiciels, tableaux et vidéoprojecteurs interactifs...) pour l'enseignement et les entreprises.

CONTACT : 12 rue de Weppes à Lille. Tel. : 03 20 34 74 25 ou www.speechi.net

ENTREPRISE

Speechi, des solutions interactives et nomades pour révolutionner la manière d'enseigner

CRÉÉE en 2004, l'entreprise s'est d'abord spécialisée dans le développement du logiciel permettant aux enseignants universitaires d'enregistrer leurs cours, pour une diffusion à distance auprès d'élèves absents ou vivant à l'étranger. Le logiciel donnera le nom à la société.

L'année suivante, Thierry Klein s'intéresse à l'arrivée sur le marché des tableaux blancs interactifs. Leur principe est astucieux : un écran blanc est relié à un ordinateur. Un vidéoprojecteur affiche le contenu du cours sur l'écran. Et l'enseignant, soit à la main, soit à l'aide d'un stylet, peut effectuer sur cet écran ce qu'il peut réaliser habituellement

avec une souris d'ordinateur : dessiner, surligner, agrandir une image... « Nous avons alors intégré le logiciel Speechi avec la technologie du tableau interactif mobile. Est alors né un nouveau produit, le e-board, il ressemble à un boîtier mobile, peu volumineux, dans lequel est intégré le logiciel. Le boîtier se ventouse sur un mur blanc, qui devient alors un tableau tactile... comme un iPad géant ! », explique Thierry Klein.

Spacieux show-room

Thierry Klein, installé avec son équipe de 13 personnes dans de nouveaux locaux au cœur du Vieux-Lille, a aujourd'hui décliné l'esprit de Speechi - des solutions d'enseignement nomades et inte-

ractives - sous diverses formes de produits. « Nos produits sont vendus par l'intermédiaire d'une quarantaine de distributeurs partenaires. Mais nous assurons nous-même la stratégie marketing auprès des clients finaux : démonstration dans notre nouveau show-room, newsletters, relations presse... »

L'offre Speechi est exportée à hauteur de 15 %, essentiellement au Canada et au Maghreb. L'entreprise souhaite à terme se développer vers le reste de l'Asie et l'Amérique. 85 % des produits sont vendus aux écoles (de la maternelle à l'enseignement supérieur), le reste s'adressant à des entreprises. « La création d'un show-room répond aussi à notre volonté d'augmenter

nos ventes auprès des entreprises. » D'où la campagne actuelle de Speechi qui recrute des ingénieurs-développeurs.

Protection des gorilles

Thierry Klein n'en est pas à sa première création d'entreprise. Ingénieur diplômé de l'École Centrale Paris, puis de l'Université de Stanford aux USA, il a commencé à travailler pendant trois ans dans une start-up américaine. Puis il crée une première agence internet sur Paris. En 2003, il déménage à Lille. « J'ai toujours eu une âme d'entrepreneur, j'aime avoir des idées et tenter de les réaliser. Je suis trop à l'écart comme salarié. » Avec trois millions d'euros de chiffre d'affaires à fin 2012, com-

plètement auto-financée, l'entreprise a donné récemment 10 % de son capital à International Gorilla. Ce parc rwandais protège les gorilles, longtempers défendus par la primatologue Diane Fossey, et assure un revenu à de nombreux Rwandais embauchés. Cette entrée au capital de Speechi leur permet de toucher 10 % des dividendes, une aubaine pour poursuivre leur action. « Cette démarche de capital altruiste ne gêne pas le développement de l'entreprise, félicite les salariés et permet de répondre à la question : "poussé-ou on travaille ?" C'est bon d'utiliser le dynamisme du capitalisme pour en contrebalancer ses effets parfois négatifs. »

Anne Henry-Castelbou