

## PME À SUIVRE

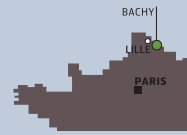
## Speechi revisite le vieux rétroprojecteur

Spécialisée dans le développement de solutions nomades interactives pour l'enseignement, la société de Bachy équipe déjà des écoles marocaines.

Marseillais d'origine, Thierry Klein arrive dans le Nord en 2002 où il suit son épouse. Cet ingénieur centralien, qui a fait une spécialisation en informatique aux États-Unis, a toujours travaillé

dans les nouvelles technologies, que ce soit dans la Silicon Valley où à Paris dans une agence Web spécialisée dans le service. Dans le Nord, il cherche à lancer une activité liée à l'éducation où il créerait un produit. Il conçoit alors un logiciel, baptisé Speechi, qui permet de mettre des cours en ligne à un prix attractif. Des étudiants qui ont manqué le cours peuvent ainsi y assister en différé, « 25 % des élèves d'écoles de commerce ne peuvent être en cours pour de multiples raisons, rappelle Thierry Klein. Le logiciel Speechi remporte d'emblée un grand succès auprès des grandes écoles, notamment, puis dans tout l'enseignement supérieur. »

Le fondateur explique ce succès par la grande simplicité du logiciel : « Un professeur qui ne comprend rien à l'informatique peut d'emblée le faire marcher. » Aujourd'hui plus de 20.000 licences ont déjà été distribuées. Mais assez rapidement les enseignants suggèrent qu'on puisse également récupérer ce qu'ils écrivent au tableau. Speechi va alors utiliser la technique du tableau blanc interactif. Toute surface blanche peut devenir un tableau grandeur nature grâce à un capteur fixé au mur, pas plus gros qu'un téléphone à écran tactile, et un stylet qui sert de souris. Thierry Klein va l'adapter à son logiciel et développer en 2008 une « SpeechiCase », première génération de valisette, en métal, assez lourde (10 kilos) embarquant tout le matériel nécessaire. Elle a, depuis, évolué pour devenir l'ITiSac, plus petit, plus léger (5 kilos) et plus facile à installer. Mis au point en juin dernier, c'est une petite valise en tissu renfermant un vidéoprojecteur, déjà câblé, à un ordinateur portable, contenant les cours et



## REPÈRES

Effectif : 13 salariés.

Chiffre d'affaires : 4 millions d'euros en 2010.

20.000 licences de son logiciel Speechi, distribuées.

PowerPoint. Le capteur est fixé au mur. La hauteur de l'écran peut être réglée. Ce qui ressemble à un feutre effaçable est en fait un stylet et deviendra la souris de l'ordinateur, le mur devenant, lui, l'écran. « Enseignant arrive en cours, branche cette valisette sur une prise de courant, installe son capteur au mur et, en une minute, peut lancer son cours. C'est très rapide, ce qui compte dans les collèges où l'enseignant ne fait cours qu'une heure à la fois », ajoute Thierry Klein. Près de 5.000 ITiSacs ont été vendus en 2010 dont 3.500 pour des classes de CP marocaines. La société travaille actuellement à des versions compatibles avec l'iPod et l'iPhone, attendues cette année.

La valisette peut aussi contenir une ardoise nomade, permettant à un élève de la classe d'intervenir de sa place, et Speechi étudie la possibilité d'ajouter d'autres options, comme un visualisateur intégré pour envoyer sur le mur des extraits d'un livre ou la reproduction d'un objet, ou une plate-forme collaborative dédiée à l'enseignement, baptisée Alexandra. La société de Bachy (Nord) emploie 13 salariés et a réalisé environ 4 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2010, dont 2,5 en 2009. Cette année, elle compte s'attaquer au marché des entreprises tout en poursuivant son offensive à l'export. NICOLE BUYSE CORRESPONDANTE À LILLE

## CENTRE

Le mécanicien de précision retrouve des couleurs. Au bord du gouffre fin 2008, l'entreprise profite de la reprise dans l'aéronautique et se lance dans la recherche sur les moteurs.

## Mecachrome recrute et sort de la zone de turbulences

Mecachrome (MCH) vient de stopper le plan de départs volontaires qui touchait son usine d'Amboise (Indre-et-Loire) depuis l'été dernier. Même si les autres usines françaises du mécanicien de précision (Vibraye et Sablé dans la Sarthe, Aubigny dans la Cher) restent touchées par cette suppression d'environ 80 postes, la nouvelle sonne le réveil de cette pépite industrielle qui a failli succomber en 2008. Recapitalisée par le Fonds stratégique d'investissement, Aerofund et le Fonds de solidarité des travailleurs du Québec, l'entreprise avait échappé aux mains de la famille fondatrice, les Casella, pour être confiée au management industriel. Depuis quelques mois, elle retrouve de l'allant et devrait terminer 2010 sur un chiffre d'affaires encourageant de 200 millions d'euros, contre 280 millions avant sa mise en faillite.

## La confiance retrouvée

« Nous avons même recruté une trentaine de personnes pour renforcer notre équipe commerciale et passer au "lean management" », indique Julio De Sousa, le PDG du groupe, qui emploie 1.400 personnes en France, au Canada et



Assemblage de case de train d'atterrissage pour l'Airbus A320.

au Maroc. Principale raison de ce retournement : « La confiance retrouvée auprès de nos clients dans l'aéronautique », se réjouit Julio De Sousa. Le motoriste

Rolls-Royce a notamment signé un contrat de cinq ans, soit un cumul de 125 millions d'euros de commandes. Airbus, avec son contrat indien, apporte aussi du

travail à MCH, qui lui fournit des cases de train d'atterrissage pour l'A320. « Nous sommes restés parmi les vingt fournisseurs de rang 1 d'Airbus », se félicite le PDG, qui a aussi regagné la confiance de Boeing sur le programme 787 et de Bombardier sur l'avion monocouloir C Series.

En marge de ce redressement dans l'aéronautique, qui permet à Mecachrome d'espérer l'équilibre en 2011, la société tourangelaise a créé début janvier Teos. Cette contrepartie est détenue à parts égales par MCH et D2T, un bureau d'études de l'Institut français du pétrole (IFP). Teos est dédié à la conception de nouveaux moteurs. Doté d'un capital de 400.000 euros, ce bureau d'études sera basé à Trappes (Yvelines), dans des locaux de l'IFP. « Nous serons une trentaine en fin d'année et nous tablons sur une centaine de chercheurs l'an prochain », avance Jean-François Nicolino, le directeur R&D de Mecachrome. Mecachrome apporte son bureau d'études de Vélizy et sa dizaine de chercheurs. Teos travaille déjà au développement de moteurs à pistons pour l'automobile et l'aéronautique.

STÉPHANE FRACHET CORRESPONDANT À TOURS

## RHÔNE-ALPES

La société drômoise a terminé 2010 en forte croissance, multipliant par près de quatre ses ventes à l'export, qui devraient aller encore en s'accroissant dans les prochaines années.

## Vanatome, tiré par le nucléaire, multiplie les partenariats à l'étranger

Vanatome, le fabricant drômois de vannes pour le secteur nucléaire, basé à Saint-Vallier, a clôturé son exercice 2010 sur un chiffre d'affaires de 15 millions d'euros et un résultat net de 1,8 million avec 102 salariés. Sa forte progression (74 %) est à mettre pour une bonne part sur le compte de l'exportation, passée de 30 % de ventes totales en 2009 à 65 % en 2010. Et le mouvement devrait se poursuivre pour atteindre 80 % en 2013, selon son PDG, Jean-Marc Husson. « Nous commençons à tirer les dividendes du redémarrage du nucléaire mondial et de la stratégie que nous avons mise en place précisément pour pouvoir profiter de ce redémarrage », constate ce dernier qui résume sa politique en trois points : innovation, qualification, localisation.

## Le petit plus

L'entreprise consacre 10 % de son chiffre d'affaires à la R&D afin d'offrir des produits de très haute technologie. Et pour chacun de ses nouveaux marchés, elle s'astreint à obtenir une qualification spécifique. Ce sont là deux atouts qui lui permettent très souvent de faire la différence sur la concurrence auprès des grands opérateurs tant français qu'étrangers. Ainsi a-t-elle entamé l'année 2011 avec un carnet de commandes de 33 millions

d'euros. Le tout dernier contrat qu'elle vient de gagner porte sur la fourniture de vannes d'instrumentation destinées aux deux EPR qu'Areva construit pour la compagnie chinoise CNPEC à Taishan. Un contrat de plus de 3 millions d'euros qui vient encore renforcer les positions de Vanatome en Chine, où il doit, en février, consti-

tuer juridiquement une contrepartie avec la société locale Harbin Power Plant Valve Company.

Cette création répond au troisième volet de la stratégie du fabricant français, qui consiste à répondre à la demande au plus près en apportant la technologie mais sans avoir à consentir de lourds investissements hors de sa portée. Une

autre contrepartie dont l'accord général a été signé le 9 décembre dernier va être constituée avec le russe KCBK en attendant de réaliser le même type d'opération aux États-Unis et en Inde. Et sans doute de construire une deuxième usine dans la Drôme.

PATRICK VERCESI CORRESPONDANT À VALENCE

## EN BREF

## PACA : l'Imprimerie Nationale entre au capital de SPS

Le spécialiste des documents d'identité et des cartes bancaires sans contact, Smart Packaging Solutions (SPS), vient de trouver un nouvel allié avec l'entrée à son capital du groupe Imprimerie Nationale, pour 2 millions d'euros. En complétant les 5 millions apportés en décembre par le Fonds de consolidation et de développement des entreprises (« Les Echos » du 9 décembre 2010), « Nous disposons ainsi de tous les atouts pour nous développer sur des marchés promis à des croissances de plus de 15 % par an », explique Philippe Patrice, président de SPS. La PME provençale va notamment renforcer son outil industriel pour anticiper une demande de l'ordre de 100 millions d'euros.

## Nord : Lyreco reprend le suisse Waser Büro

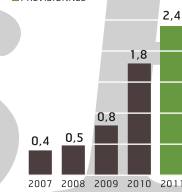
Après Antalis Office Supplies en Espagne et au Portugal, Lyreco, leader européen de la fourniture de bureau aux professionnels, a acquis l'entreprise familiale suisse Waser Büro qui opère sur tout le territoire helvétique. Celle-ci, basée à Zürich et fondée en 1645, emploie 105 collaborateurs et affiche un chiffre d'affaires de 50 millions de francs suisses. Lyreco (10.000 collaborateurs et 2 milliards d'euros de chiffre d'affaires en 2009), basé à Marly près de Valenciennes, renforce ainsi ses positions dans ce pays.

## VM Matériaux prend pied au Canada

VM Matériaux a annoncé l'acquisition de Fenêtres Lapco, fabricant de menuiseries PVC basée à Mirabel, près de Montréal, au Canada. Cette société emploie 50 salariés et réalise un chiffre d'affaires de 8,5 millions de dollars canadiens (6,4 millions d'euros).

## LE RÉSULTAT NET DE VANATOME

EN MILLIONS D'EUROS  
■ PRÉVISIONNEL



■ SOURCE : SOCIÉTÉ

EDITION 2011

## Les Guides capitalfinance

Capital-Investissement & Fusions-Acquisitions

# Le panorama complet

capitalfinance  
Le Guide 2011  
capital-investissement

capitalfinance  
Le Guide 2011  
fusions-acquisitions

**Retrouvez dans ces guides :**

- ▶ Une analyse sectorielle
- ▶ Les intervenants majeurs
- ▶ Un annuaire complet et mis à jour

---

→ **BON DE COMMANDE** à renvoyer accompagné de votre carte de visite ou de vos coordonnées complètes à :  
Pricer Publications, 16 rue du 4 Septembre, 75112 Paris Cedex 02

**Oui, je désire commander l'édition 2011 de(s) guide(s) :**

Montant HT	Montant TTC (19,6%)	Frais de port	Montant TTC + Frais	Où ?	TOTAL TTC COMMANDE
<input type="checkbox"/> Le lot des deux guides	159 €	190,16 €	+ 10 €	= 200,16 €	X
<input type="checkbox"/> Capital-Investissement	99 €	118,40 €	+ 5 €	= 123,40 €	X
<input type="checkbox"/> Fusions-Acquisitions	69 €	82,52 €	+ 5 €	= 87,52 €	X

Je choisis de régler :  
 par chèque à l'ordre de PRICER PUBLICATIONS  
 à réception de facture  
 par CB Visa, Eurocard, Mastercard Date de validité : \_\_\_\_\_  
 N° : \_\_\_\_\_  
 Cryptogramme : \_\_\_\_\_ Date : \_\_\_\_\_  
 (à remplir sur 3 lignes distinctes du numéro qui figure au dos de ma carte) Signature : \_\_\_\_\_

**Groupe LesEchos** Les informations que vous nous communiquez sont destinées à nos services éditoriaux. Conformément à la loi informatique et libertés n° 78-17 du 6 janvier 1978, vous pouvez accéder aux informations vous concernant, les modifier et nous opposer à leur traitement à partir de vos coordonnées, en nous écrivant : Les Echos Services marketing / Base de données, 16 rue du 4 Septembre, 75112 Paris Cedex 02.