

<http://www.lesechos.fr/pme-regions/actualite-pme/0211613087008-kapsys-relance-son-mobile-100-francais-pour-malvoyants-2053096.php>

ACCUEIL

PME - RÉGIONS

ACTUALITÉ DES PME

01 MINUTE

# Kapsys relance son mobile 100 % français pour malvoyants

CHRISTIANE NAVAS | Le 28/12 à 06:00 | Mis à jour à 18:50



Le SmartVision - Kapsys

**La PME produit déjà 20.000 unités de son appareil. Elle veut multiplier les ventes pour trouver son point d'équilibre.**

Kapsys compte sur les fêtes de fin d'année pour doper les ventes de la nouvelle version de SmartVision, son smartphone Android 6.0 dédié aux déficients visuels. Plus ergonomique, plus rapide, c'est aussi un appareil conçu et fabriqué dans l'Hexagone. « *Nous avons choisi de relocaliser la production chez BMS Circuits, un sous-traitant basé à Bayonne, explique Aram Hekimian, le directeur général de la société, qui a son siège à Sophia Antipolis. Nous faisons jusqu'ici fabriquer en Chine, à Shenzhen, mais, pour des petites séries, si l'on ajoute au coût du transport les frais de déplacement en cas de problème, produire en France ne revient pas plus cher.* »

<http://www.lesechos.fr/pme-regions/actualite-pme/0211613087008-kapsys-re lance-son-mobile-100-francais-pour-malvoyants-2053096.php>

Spécialiste à l'origine des technologies de reconnaissance vocale, Kapsys s'est positionné sur deux marchés de niche, les déficients visuels et les seniors. Développés sur une plate-forme Android de dernière génération, ces smartphones associent un écran tactile, un clavier alphanumérique et une interface de reconnaissance vocale. La nouvelle version intègre entre autres un lecteur-enregistreur de livres audio et permet de partager sa bibliothèque avec des tiers, une fonctionnalité utile pour des étudiants malvoyants qui peuvent ainsi organiser leurs documents d'études. « *Deux années de travail à partir des retours d'expérience des utilisateurs ont été nécessaires* », précise Aram Hekimian.

## **Trouver le bon partenaire**

Le contrôle qualité et le service après-vente jouent un rôle essentiel pour ces petites séries, dont l'entreprise commercialise autour de 20.000 unités par an. Trop peu pour permettre à l'entreprise d'atteindre son point d'équilibre. Kapsys, qui a jusqu'ici travaillé essentiellement avec des distributeurs spécialisés, négocie aujourd'hui avec des opérateurs télécoms dans l'objectif de multiplier les ventes en 2017. « *Les discussions sont assez avancées avec un opérateur européen, ce qui devrait nous permettre d'accélérer en Europe en attendant de trouver le bon partenaire en France* », argumente le dirigeant. La PME compte aussi profiter de l'absence de réelle concurrence sur son marché pour trouver de nouveaux débouchés en Amérique du Nord et en Australie.