

La Haute Ecole valaisanne confie de vraies entreprises aux étudiants en économie

CARRIERE. A Sierre, des élèves développent de nouveaux produits dans des sociétés réelles. Grâce à cette option de formation unique en Suisse, ils se frottent à tous les aspects de l'entrepreneuriat, des questions techniques à la vente

Hélène Koch
Vendredi 18 février 2005

Réunion stratégique pour Ralph Rimet, Kathrin Olivier et Clément Friderici. Leur entreprise, Secu4, se trouve à un tournant et ils en discutent avec leur coach, Frédéric Bagnoud. Originalité de cette séance: les trois entrepreneurs sont également étudiants en dernière année d'économie. Ils cherchent à développer un système d'alarme portatif composé de deux émetteurs-récepteurs: l'un que l'on porte sur soi, l'autre qui est placé dans un bagage à protéger. Si le sac s'éloigne trop, l'alarme se déclenche. Ce type de produits existe déjà et Secu4 les a achetés pour les tester. Le verdict est sans appel: leur fonctionnement est très aléatoire, ce qui est à la fois une bonne et une mauvaise nouvelle. Côté pile, cela signifie qu'il y a une place à conquérir pour un produit fiable. Côté face, cela veut peut-être dire que la concurrence s'est heurtée à des obstacles techniques insurmontables. Que faire? La décision est prise de lancer une étude technique au sein de la Haute Ecole valaisanne, la HEVs, et de la Haute Ecole de gestion du canton de Vaud, la HEG-Vd.

Secu4 fait partie des cinq entreprises-écoles de la HEVs. Nommée «Business Experience», cette option facultative est unique en Suisse. De petites entreprises réelles sont confiées aux étudiants de dernière année, qui doivent la développer. Ces sociétés bénéficient chacune d'un capital de départ de 10 000 francs et de l'encadrement de coachs. Elles peuvent également recourir à des étudiants informaticiens ou ingénieurs tout au long de l'année, comme Secu4 va le faire.

Les élèves disposent de deux salles équipées au Technopôle de Sierre. Créée en 2001, la «Business Experience» est aussi ouverte aux étudiants de la HEG-Vd. «Au départ, l'idée est née de la bulle internet. On s'est dit que le meilleur moyen d'apprendre le e-commerce était d'en faire», explique Antoine Perruchoud, professeur de gestion et responsable de cette option. De fait, si elles découlent d'idées très variées, les entreprises-écoles ont en commun de se baser sur le e-business, ce qui permet de réduire au minimum les investissements tout en encourageant l'innovation.

Une riche expérience

Dix-huit étudiants consacrent entièrement leur jeudi aux entreprises-écoles. La journée débute par une réunion générale avec Antoine Perruchoud. Lors du tour de table, les cinq sociétés résument les points marquants de leur semaine: slogan peu clair à changer ou discussions avec un imprimeur. De son côté, Antoine Perruchoud a préparé une revue de presse, histoire d'encourager les élèves à regarder ce qui se fait ailleurs sur Internet.

Les motivations de ces jeunes économistes? Le plus souvent, ils souhaitent compléter leur expérience professionnelle. Les étudiants à plein temps sont en effet très minoritaires et la plupart effectuent leur cursus à la HEVs en cours d'emploi.

David Grichig travaille ainsi à 80% au service marketing de La Poste. Son but? Expérimenter le e-commerce en travaillant au sein de OnlineTies, société qui vend des cravates sur Internet. Jacques Métrailler, lui, est employé au Centre de compétences financières, que l'Etat du Valais mandate pour distribuer des fonds d'aide aux entreprises. Ce qui l'intéressait c'était de voir l'autre côté de la barrière, celui des entreprises justement, pour ne pas être de ceux qui donnent des conseils sans connaître la réalité du terrain.

De fait, l'expérience s'avère riche d'enseignements. Avec deux autres élèves, Jacques Métrailler est en train de développer Medicall. Ce service a pour but d'éviter les oublis de rendez-vous médicaux en envoyant un rappel par SMS au patient. «Ce serait plus facile d'aller voir les médecins avec un

produit dont on puisse faire la démonstration», relève le jeune homme. Seulement voilà, le développement du prototype a pris du retard. «On a perdu un mois. La prochaine fois, on sera plus précis et les informaticiens plus attentifs à poser certaines questions.»

Constat récurrent chez les entrepreneurs en herbe: on ne peut pas tout faire. Même bonnes, certaines idées doivent être écartées, faute de moyens. D'autres exigeraient trop de temps pour des sociétés qui regroupent deux ou trois personnes, six pour OnlineTies, la plus ancienne des entreprises-écoles. Là, une moitié de l'équipe gère en priorité les cravates, des commandes aux fournisseurs à la livraison aux clients. Le chiffre d'affaires annuel oscille entre 20 000 et 30 000 francs, mais les ventes s'essouffent un peu. Après trois ans d'exploitation, la question de la diversification se pose, raison pour laquelle l'autre moitié de l'équipe planche sur un portail pour hommes qui proposerait aussi des chaussettes ou des chemises.

Oser se lancer

La HEVs est ainsi devenue une pépinière d'idées et certaines donneront peut-être naissance à des start-up. «S'il y a une forte demande, on s'arrangera pour continuer», explique Jacques Métrailler. Reprendre une entreprise à son compte est en effet possible. D'autres sociétés ne vivront que le temps de la dernière année d'études de leur équipe, une troisième possibilité étant de transmettre l'affaire à la volée suivante, comme cela a déjà été le cas pour OnlineTies et evecom, qui gère des sondages et du marketing par SMS. Dernière possibilité, la revente du savoir-faire. La HEVs est en train de négocier en ce sens pour Digi8, une entreprise-école de l'an passé qui a mis au point une nouvelle technologie permettant de numériser des vieux films en super-8.

Quant aux étudiants, ils auront appris à se lancer. «Le but de la Business Experience est de leur montrer qu'il y a d'autres alternatives que de devenir cadre dans une grande entreprise», résume Antoine Perruchoud. Pari gagné: beaucoup ont intégré des start-up ou même monté leur propre affaire. Deux étudiantes de l'an passé ont ainsi lancé un site internet qui vend du matériel de sport. Et dans tous les cas, le savoir-faire acquis est un atout lors d'un entretien d'embauche.

© Le Temps, 2005 . Droits de reproduction et de diffusion réservés.



Acheter les droits de reproduction de cet article.

<http://www.letemps.ch/emploi/affichearticle.asp?artid=150415>