



Pierre-Alain Musy: «Un bon projet respecte la règle des trois A: "Autrement, Autre chose, Ailleurs".»

Lancé en 2007, le «Gambach Challenge Enterprise» donne la possibilité aux étudiants de développer un projet, de l'idée à sa commercialisation. Une démarche de sensibilisation entrepreneuriale suivie notamment par Pierre-Alain Musy, chef de projet et professeur au Collège Gambach. Mise en bouche...

Pierre-Alain Musy, le projet «Coussain» lancé par quatre élèves du Collège de Gambach a rapidement connu une certaine notoriété: article dans La Liberté et premier prix du concours «Venture ideas» de Fribourg, organisé par la CTI, agence de la Confédération pour la promotion de l'innovation. A votre avis, est-ce là une prime à la jeunesse des créateurs ou une concrétisation exemplaire?

«Ni l'un ni l'autre bien au contraire!» Nul doute que la fraîcheur et le professionnalisme des entrepreneurs en herbe a joué en leur faveur, mais force est de constater qu'ils étaient les mieux préparés à l'exercice du concours «Venture ideas» et que le jury a apprécié leur savoir-faire. A l'image de la directrice de l'entreprise qui, d'entrée de jeu, a su captiver son auditoire. L'ensemble de la présentation a mis en avant les qualités de l'invention.

Une jolie innovation qui n'a rien de technologique...

Une innovation n'est pas forcément technologique. Ainsi, comme nous avons l'habitude de l'expliquer à nos élèves, un bon projet respecte la règle des trois A: «Autrement, Autre chose, Ailleurs». Une règle qui est souvent à l'origine de jolies idées.

Le «Coussain» sera-t-il commercialisé? Et si oui en commanderez-vous pour Gambach?

Après l'élaboration de croquis du produit, le bricolage d'un prototype par le groupe d'élèves et finalement la réalisation de plusieurs autres modèles par des professionnels, nous sommes effectivement dans une phase de concrétisation. Si une commercialisation peut être envisageable dans un délai relativement court, nous buttons encore sur une question de coûts. Mais nul doute que nos élèves trouveront les solutions pour pouvoir fabriquer, puis distribuer le Coussain à un coût abordable. Il est évident que notre collège, mais d'autres écoles encore dans la région, seront abordées en temps voulu.

Avec la collaboration de Fri Up, vous suivez les étudiants de l'émergence d'une idée à sa concrétisation, en passant par la réalisation d'un plan d'affaires. Que retenez-vous personnellement de cette expérience?

Cette expérience permet de définir un cadre dans lequel s'inscrit la pratique professionnelle. Certains se découvrent des âmes d'entrepreneurs qui, sans le Gambach Challenge Enterprise (GCE), auraient attendu beaucoup plus pour savoir ce que c'est qu'entreprendre. Ce que nous faisons à l'Ecole de commerce est proche de ce que fait Fri Up avec de vrais entrepreneurs. Notre collaboration avec Fri Up pour le recadrage des projets donne une certaine crédibilité au GCE, ce qui n'est pas négligeable.

*Propos recueillis par
Véronique Monney*



Margaux Sidler, Loïc Meuret et Micael Muniz

QUAND L'ÉCOLE TITILLE L'ESPRIT D'ENTREPRISE...

Sous le label «Gambach Challenge Enterprise», le Collège de Gambach propose un projet de création d'entreprise aux classes de l'École de commerce. Les élèves, groupés en équipes, ont pour objectif de créer une entreprise. Le projet se concrétise sur une durée de 16 mois. Les élèves sont coachés par des parrains extérieurs venant du monde professionnel.

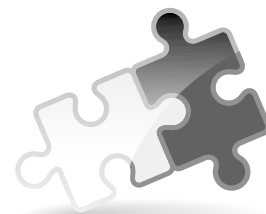
La démarche souhaitée par les professeurs responsables, Pierre-Alain Musy (chef de projet) et Claude Bays, vise à atteindre des objectifs pratiques individuels spécifiques qui vont de la compréhension du processus à suivre dans la création d'une entreprise à la planification d'un projet en collaboration avec des partenaires, en passant par la réalisation de documents commerciaux de qualité, la définition d'une politique d'information ad hoc et le marketing.

CRÉER UNE ENTREPRISE NE S'IMPROVISE PAS!

A l'origine de «COUSSAIN», on trouve 4 étudiants. Dès le début, ils étaient convaincus de lancer un bon projet, car le besoin de confort supplémentaire sur les chaises d'école est souvent relevé par les étudiants. La réponse est unanime dans l'entreprise «COUSSAIN»: «oui, nous sommes mal assis sur les chaises d'école, au point que beaucoup d'élèves se plaignent de maux de dos, dont les conséquences à long terme peuvent être graves. Etant nous-mêmes étudiants, nous souhaitons donc logiquement prendre nos camarades comme public-cible. Comment donc améliorer leur vie? Comme

nous passons la plupart de notre temps sur une chaise, la réponse coulait de source: il faut améliorer le confort de cette dernière.» Et le projet était né!

Cette aventure entrepreneuriale leur a beaucoup apporté, car créer une entreprise ne s'improvise pas. Il y a des étapes à suivre, à respecter. Ils ont appris la persévérance et la patience, car tout ne fonctionne pas toujours comme l'on veut. Ils ont aussi appris à analyser un marché, à créer et à modifier des prototypes, à élaborer des stratégies de communication et à calculer le prix d'un produit.



FRIUP

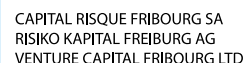
SUPPORT PME KMU START-UP

Olivier Allaman, directeur
T. 026 425 45 00
office@friup.ch - www.friup.ch

En qualité de guichet unique de support aux entreprises établies et en création soutenu par le canton et la Confédération, Fri Up est en mesure d'offrir une aide neutre, rapide, pragmatique et ciblée sur vos besoins réels.



Ils soutiennent Fri Up





Pierre-Alain Musy: «Ein gutes Projekt befolgt die Regel der 3 A: "andersartig, anderweitig, anderswo".»

Die 2007 lancierte «Gambach Challenge Enterprise» bietet den Studierenden die Möglichkeit, ein Projekt zu entwickeln, und zwar von der Idee bis zur kommerziellen Umsetzung. Die Sensibilisierung für die Entrepreneurship ist ein Steckenpferd von Pierre-Alain Musy, Dozent und Projektleiter am Kollegium Gambach. Ein paar Rosinen...

Pierre-Alain Musy, das von vier Studierenden des Kollegiums Gambach lancierte Projekt «Coussain»¹ hat rasch die Runde gemacht: Artikel in der Zeitung «La Liberté» und erster Preis bei dem von der Förderagentur für Innovation KTI in Freiburg organisierten Wettbewerb «Venture ideas». Was würden Sie sagen – ist der Preis ein Kniefall vor der Jugendlichkeit der Projekteingebener oder ein exemplarisches Beispiel für eine gelungene Umsetzung?

«Weder das eine, noch das andere, und doch beides!» Natürlich haben die Frische und Professionalität der künftigen Unternehmer einen gewissen Einfluss gehabt, noch stärker aber war der Eindruck, den die Jury vom Know-how der Gruppe hatte – und die Gewinner waren letztlich auch jene, die am besten auf die Aufgabe des Wettbewerbs «Venture ideas» vorbereitet waren. So schlug beispielsweise die «Direktorin des Unternehmens» ihre Zuhörerschaft völlig in den Bann: Die Präsentation vermochte in ihrer Gesamtheit zu überzeugen und setzte die Qualität der Innovation ins rechte Licht.

Eine wunderbare Innovation, die so überhaupt nichts mit Technologie zu tun hat... Innovationen müssen nicht zwangsläufig technologischer Art sein. Wir versuchen unseren Studierenden immer wieder klar zu machen, dass ein Projekt, will es erfolgreich sein, die Regel der 3 A einhalten sollte: «andersartig, anderweitig, anderswo». Diese Regel steht oft am Anfang von überzeugenden Ideen.

Wird das «Coussain» kommerzialisiert? Und falls ja: Würden Sie das Produkt auch in Gambach nutzen?

Nach der Ausarbeitung von Produktskizzen, dem Zusammenbasteln eines Prototyps durch die Studentengruppe und schliesslich der Realisierung von mehreren unterschiedlichen Modellen durch Fachpersonen sind wir nun tatsächlich dabei, das Ganze zu kommerzialisieren. Die Kommerzialisierung könnte innert kurzer Zeit erfolgen,

Kopfzerbrechen bereitet uns vorderhand noch die Kostenfrage. Es besteht aber kein Zweifel, dass unsere Studierenden Lösungen finden werden, um das Coussain im Rahmen von vernünftigen Kosten produzieren und anschliessend auf den Markt bringen zu können. Selbstverständlich werden unser Kollegium, aber auch andere Schulen in der Region zu gegebener Zeit als Abnehmer angegangen werden.

Im Rahmen der Zusammenarbeit mit Fri Up begleiten Sie die Studierenden vom Aufkommen der ersten Idee über die Ausarbeitung eines Businessplans bis hin zur konkreten Umsetzung. Welche Erfahrungen haben Sie persönlich mit diesem Vorgehen gemacht?

Das Vorgehen erlaubt es, einen Rahmen zu definieren, in dem die Berufspraxis ein- und abgespielt wird. Einige entdecken dabei ihren «Unternehmergeist» – ohne die Gambach Challenge Enterprise (GCE) müssten diese Personen eventuell noch lange warten und viele Erfahrungen machen, bis sie wüssten, was «Unternehmer sein» bedeuten kann. Was wir an der Handelsschule machen, ist nah an dem, was Fri Up mit «wirklichen» Unternehmern macht. Unsere Zusammenarbeit mit Fri Up bei der Umgestaltung und Anpassung der Projekte verschafft der GCE eine gewisse Glaubwürdigkeit – was nicht zu unterschätzen ist.

*Interview:
Véronique Monney*

¹ Verballhornung von «cousain» (Kissen) und «sain» (gesund). Bedeutung auf Deutsch: Ergonomisch gesunde Sitzgelegenheiten (Anm. d. Ü.).



WENN DIE SCHULE VOM UNTERNEHMENSGEIST GEKITZELT WIRD...

Unter dem Label «Gambach Challenge Enterprise» bietet das Kollegium Gambach den Studierenden der Handelsschule die Möglichkeit, im Rahmen eines Projektes eine Unternehmensgründung durchzuspielen. Die Studierenden werden in Teams aufgeteilt und erhalten die Aufgabe, ein Unternehmen zu gründen. Das Projekt wird über eine Zeitdauer von 16 Monaten durchgeführt. Die Teams werden von externen «Göttis» aus der Berufswelt gecoacht.

Die für das Projekt verantwortlichen Dozenten, Pierre-Alain Musy (Projektleiter) und Claude Bays, streben mit der Aufgabe praktische, individuell-spezifische Ziele an, die vom Begreifen der bei einer Unternehmensgründung zu befolgenden Prozesse über die Gestaltung von qualitativ hochstehenden Handelsunterlagen, die Definition einer Informationspolitik ad hoc und Marketing bis hin zur Projektplanung in Zusammenarbeit mit Partnern gehen können.

EINE UNTERNEHMENSGRÜNDUNG SCHÜTTELT MAN NICHT EINFACH SO AUS DEM ÄRMEL!

Am Ursprung von «COUSSAIN» stehen 4 Studierende. Von Beginn weg waren sie überzeugt, ein gutes Projekt zu verfolgen, denn der Wunsch nach zusätzlichem (Sitz-)Komfort auf den Schulstühlen war schon öfters laut geworden. Im Unternehmen «COUSSAIN» waren sich alle einig: «Ja, auf den zur Verfügung gestellten Stühlen sitzt es sich schlecht – das ging so weit, dass sich viele Studierende über Rückenschmerzen beklagten – was langfristig gravierende Wirkungen zur Folge haben könnte. Da wir selber hier zur Schule gehen, besteht unser Zielpublikum logischerweise aus unseren Mitstudierenden. Wie können wir ihr Leben verbessern? Da wir die meiste Zeit auf den Stühlen verbringen, lag der Schluss nahe, dass diese verbessert, resp. deren Komfort erhöht werden muss. Und schon war das Projekt geboren!»

Das unternehmerische Abenteuer hat den Studierenden viel gebracht – ein Unternehmen schüttelt man schliesslich nicht einfach so aus dem Ärmel. Man muss bestimmte Etappen durchlaufen und respektieren. Die Studierenden lernten, durchzuhalten und sich mit Geduld zu wappnen: Nicht alles funktioniert von Beginn weg reibungslos. Gelernt haben die Studierenden zudem, wie man einen Markt analysiert, wie man Prototypen baut und anpasst, wie man Kommunikationsstrategien entwickelt und den Preis eines Produktes berechnet.



FRIUP

SUPPORT PME KMU START-UP

Olivier Allaman, Direktor
T. 026 425 45 00
office@friup.ch - www.friup.ch

Als One-Stop-Shop für die Unterstützung von bestehenden und neu gegründeten Unternehmen wird Fri Up vom Kanton unterstützt und ist in der Lage, eine neutrale, schnelle, pragmatische und auf die wirklichen Bedürfnisse zugeschnittene Hilfe anzubieten.



Fri Up wird unterstützt von

