



**MOTS CLÉS:**  
**ÉCONOMIE • ECCG**

Sven Elsig et Sofia Voide

« Avec ce projet, la pratique est au cœur de la démarche. »

Sven Elsig

« Grâce au cours de PPI, on met en pratique certains points abordés en théorie. »

Sofia Voide

## «Apprendre à Entreprendre»: de la théorie à la pratique

Sven Elsig, Sofia Voide, Eliès Hamdan, Fabrice Eberhardt, Benoît Berclaz, Kenza Pannatier, Jonas Bonvin et Miguel Santos sont en 2<sup>e</sup> année à l'ECCG de Sierre et portent le projet *RingUp* qui figure parmi ceux retenus par le jury de l'école cette année. En cours de PPI (parties pratiques intégrées), ils ont l'occasion de s'essayer à la démarche «Apprendre à Entreprendre». En s'inspirant de vidéos vues sur les réseaux sociaux, Sven a eu l'idée de transformer de l'argenterie rachetée à bas prix et contenant parfois des motifs gravés, en de belles bagues par un procédé de pliage.

Sven trouve intéressant de participer à cette initiative permettant de découvrir de nouvelles dimensions, car, comme il le dit, «à l'école, même en filière commerciale, on apprend que de la théorie, tandis qu'avec ce projet la pratique est au cœur de la démarche et cette approche permet de faire des liens entre les deux». Selon lui, lancer une entreprise est une manière de mieux saisir certains aspects ayant été abordés pendant les cours de comptabilité, de communication et de marketing.

«Avec ce projet qui nous permet de créer notre propre entreprise, on voit que ce qu'on apprend en classe nous servira dans notre futur professionnel et on comprend mieux la nécessité de développer certaines compétences, dont l'entraide», souligne-t-il. Sofia, en charge du marketing au sein de *RingUp*, confirme cette analyse: «Grâce au cours de PPI, on met en pratique certains points abordés en classe, et, avec notre projet misant sur la durabilité, on ajoute même une dimension technique.» Pour elle, c'est aussi l'occasion de travailler en groupe et de développer le sens des responsabilités qu'elle juge trop rarement mis en avant dans le contexte scolaire.

«Si l'on veut que notre entreprise réussisse, c'est à nous de nous investir, alors qu'habituellement on a toujours les profs

derrière nous, mais là ils se contentent de nous accompagner afin qu'on ne parte pas dans tous les sens», résume Sofia, avec l'envie de donner de la visibilité à *RingUp* et faire connaître le produit mis en vente par son équipe. De l'avis du duo interviewé, la force de la démarche, c'est son inscription dans la durée. «C'est cette longue durée du projet qui permet de relier théorie et pratique, étant donné qu'en deux semaines il serait impossible d'expérimenter réellement et de prendre la mesure de la difficulté de passer d'une idée à sa réalisation», explique Sofia. Tous deux relèvent aussi que la motivation est différente, étant donné qu'ils ont en ligne de mire de possibles bénéfices financiers. Sven ajoute qu'en tant que germanophone en filière bilingue ce projet est l'occasion de pratiquer la langue française en situation réelle. Un autre atout à ajouter à la liste ●



Nadia Revaz



**RINGUP SUR INSTAGRAM**

<https://instagram.com/ringup.ch>



# «Apprendre à Entreprendre»: de la version scolaire à la version réelle

## MOTS CLÉS:

### ENTREPRISE • COMMERCE

Océane Mayag et Noélie Massy ont pu expérimenter l'année scolaire dernière la démarche «Apprendre à Entreprendre» avec les cours de PPI (parties pratiques intégrées) en filière commerciale à l'ECCG de Sierre. A leurs yeux, c'était une chance de pouvoir se lancer dans un tel projet concret permettant de développer leur esprit d'entreprise. Depuis la rentrée, elles poursuivent l'aventure en dehors du cadre scolaire.

A l'origine, les élèves de deux classes réunies ont émis des idées de services ou de produits dont certaines ont été retenues. Ce fut le cas de celle d'Océane. Noélie a tout de suite été ravie de rejoindre cette équipe. Pour l'une comme pour l'autre, le tissage de liens entre théorie et pratique constitue l'un des atouts de la démarche «Apprendre à Entreprendre». «En cours d'économie et de droit, nous avons vu les formes juridiques des entreprises, et ces notions théoriques, tout comme celles liées au marketing, sont essentielles, donc en cas de doutes, on peut se référer à ce que l'on a appris dans nos manuels tout en allant aussi nous renseigner par nous-mêmes», précise Océane. Et Noélie d'ajouter: «A l'école, on apprend certaines notions théoriques juste pour réussir un examen, alors que, grâce à cette expérience, on perçoit que ce qui est enseigné en cours peut être utile dans la "vraie vie".» A l'unisson, elles sont convaincues de l'importance d'avoir de solides bases théoriques pour y ajouter efficacement de la pratique. Si pour elles le changement de rythme associé à ce projet était, pour reprendre les mots de Noélie "libérateur", elles soulignent que tous les élèves ne se sont pas investis avec une intensité supplémentaire. «Dans le groupe, certains voyaient le cours de PPI comme une récréation», observe Noélie. Océane avance une interprétation à propos de cette différence de motivation: «Dans ce genre de projet, il faut avoir suffisamment de maturité pour s'investir en dehors des heures de classe.»

«Grâce à cette expérience, on perçoit que ce qui est enseigné en cours peut être utile dans la «vraie vie».»

Noélie Massy

«En cas de doutes, on peut se référer à ce que l'on a appris dans nos manuels.»

Océane Mayag



Noélie Massy et Océane Mayag

Cette année, même si Océane suit un autre chemin que celui de l'ECCG, tandis que Noélie poursuit son parcours de formation en 3<sup>e</sup> année, elles ont repris ensemble les rênes de l'entreprise et sont en train de la repenser, après en avoir changé le nom. Elles vendent des savons artisanaux n'irritant pas la peau et contenant des ingrédients 100% bio et de «haute qualité». Au début, leur recette mélangeait principalement une base *Melt & Pour* et du lait de riz et, dans cette phase de transition, elles peaufinent leur produit au niveau des huiles essentielles pour créer une marque de luxe abordable. Elles sont fières d'avoir reçu un soutien financier accordé dans le cadre d'«Apprendre à Entreprendre» sur la base de la présentation du business plan de leur entreprise et d'un entretien. Océane dirige *Hara Cosmetic* et Noélie s'occupe de la communication et du marketing, en particulier sur les réseaux sociaux. Elles se rêvent en indépendantes plus tard, donc elles s'engagent avec passion •

Nadia Revaz



POUR EN SAVOIR PLUS  
HARA COSMETIC

[https://instagram.com/hara\\_cosmetic](https://instagram.com/hara_cosmetic)