



Travail de maturité formateur



Les jeunes entrepreneurs de «Swiss Local Box», assis depuis la g., Maxime Cuennet (finances), Samuel Jan (CEO), Esteban Ruffieux (produits). Derrière depuis la g., Gabriel Cantin (administration), Mathéo Von Martini (technologie) et José Paulo Ferreira Pinto (technologie)

ÉCONOMIE Un groupe d'étudiants du **Gymnase intercantonal de la Broye (GYB)** a développé sa propre entreprise

«Le plus dur est de nous rendre visibles sur le marché et surtout de «parler juste» aux partenaires et fournisseurs» confie Gabriel Cantin, le CAO (*Chief Administration Officer*, ou

directeur de l'administration) de cette toute jeune entreprise. Car même si cette mini-entreprise en est encore à ses prémices, elle n'en possède pas moins une structure calquée sur les modèles standards d'organisation, avec un CFO (*Chief Administration Officer*, directeur), un CFO (responsable des finances), un CMO (responsable du marketing) ainsi que des responsables produits et technologie.

Offre évolutive

Cette équipe de huit étudiants, âgés de 17 à 20 ans, a décidé en octobre dernier de lancer sa propre entreprise, dans le cadre d'un travail de maturité. Coachés par Sarah Métrailler, professeur d'économie et de droit au GYB, ils ont développé une plateforme de vente en ligne, appelée «Swiss Local Box», laquelle permet à des petits commerçants et artisans locaux d'écouler leurs produits. «Nous pro-



posons des produits diversifiés et de qualité, tout en mettant en avant le goût local et le savoir-faire artisanal. Chaque mois, nous réunissons ainsi plusieurs produits au sein d'un panier, appelé box, que nous mettons en vente sur notre site. Nous jouons sur l'effet surprise, en ne dévoilant pas le contenu de la box. Celui-ci change bien entendu chaque mois» explique Gaëtan Cantin. Et le CAO d'enchaîner: «Notre box est vendue moins de 60 francs, pour une valeur de contenu d'une septantaine de francs».

Expérience formatrice

Tout est allé très vite puisqu'après deux mois, les jeunes entrepreneurs étaient déjà en mesure de proposer en décembre dernier leur première box. A la question de savoir si les affaires ont bien démarré et si la «jeune pousse» est appelée à grandir, Gaëtan se veut réaliste: «Pour l'heure, nos clients se recrutent essentiellement

dans notre entourage, entre familles et amis. Du jour au lendemain, nous avons été confrontés à la réalité du business, aux contraintes techniques d'une plateforme de ventes en ligne, aux difficultés de se faire connaître sur le marché via les réseaux sociaux ou encore à des soucis de trésorerie, même s'ils sont de taille bien modestes dans notre cas. Et surtout nous nous sommes aperçus que la réalité est bien plus complexe que la théorie qu'on nous enseigne» (*rires*).

Mais au-delà des difficultés à faire décoller les ventes, les huit étudiants sont unanimes: c'est une expérience extraordinairement enrichissante et le projet est formateur. Ils se réunissent une fois par semaine, à l'instar d'un conseil de direction, et sont tous les jours en contact par What'sApp pour discuter des problèmes et trouver des solutions.

Si toute la logistique est faite sur

le site du GYB, de la collecte des produits à l'envoi des box, la jeune entreprise n'a cependant pas le droit d'écouler ses produits au sein de l'établissement. «La direction ne veut pas que l'on fasse concurrence à la cafétéria du GYB» regrette Gaëtan Cantin.

Concours bienvenu

Le projet des étudiants broyards a été retenu pour un concours d'innovation économique mis sur pied par l'Association «Young Enterprise Switzerland». Cette association propose et soutient des programmes pratiques d'apprentissage et d'échanges économiques pour les jeunes. «C'est un véritable atout pour nous que de découvrir d'autres projets, d'échanger avec des jeunes entrepreneurs qui, tout comme nous, sont confrontés aux mêmes difficultés du terrain» confie encore Gaëtan Cantin. ♦ **vol**

i www.swisslocalbox.ch

3