



Hebdo

La région Nord Vaudois Hebdo  
1401 Yverdon-les-Bains  
024/ 424 11 55  
<https://www.laregion.ch/>

Medienart: Print  
Medientyp: Tages- und Wochenpresse  
Auflage: 48'690  
Erscheinungsweise: 50x jährlich

Seite: 2  
Fläche: 128'726 mm<sup>2</sup>

Auftrag: 3016338  
Themen-Nr.: 376.001

Referenz: 86434402  
Ausschnitt Seite: 1/5

# « On veut aller au bout de l'histoire »



**L'équipe de Grapple au grand complet. De gauche à droite et de haut en bas : Zacharie Wulliamoz, Kevin Claudon, Mehdi Friedli, Matthias Birling, Malik Leresche, Noa Devallonné, Léa Romanens, Eve Beauverd ainsi que leur professeur Benjamin Migy.**



Hebdo

La région Nord Vaudois Hebdo  
1401 Yverdon-les-Bains  
024/ 424 11 55  
<https://www.laregion.ch/>

Medienart: Print  
Medientyp: Tages- und Wochenpresse  
Auflage: 48'690  
Erscheinungsweise: 50x jährlich

Seite: 2  
Fläche: 128'726 mm<sup>2</sup>

Auftrag: 3016338  
Themen-Nr.: 376.001

Referenz: 86434402  
Ausschnitt Seite: 2/5

**GYMNASSE D'YVERDON** Huit étudiants de la région, âgés de 17 à 19 ans, ont créé de A à Z leur propre entreprise. Ils commercialisent d'ores et déjà Grapple, un jus de pomme et de raisin, tout en prévenant: il n'est pas juste question d'un exercice pour les cours. Mais d'un véritable travail de maturité, dans tous les sens du terme.

TEXTES: ROBIN BADOUX

PHOTO: MICHEL DUPERREX

Monter sa propre boîte peut être un véritable casse-tête, entre la gestion du personnel, des finances, la création d'un produit, la fabrication, la commercialisation... Beaucoup s'y essaient, parfois après de longues études en économie, pour finalement obtenir un bilan mitigé ou décevant. Malgré cela, des élèves du Gymnase d'Yverdon, âgés entre 17 et 19 ans, ont choisi de relever le défi et ont réussi, avec brio, à créer leur marque, à se faire connaître et à vendre leur propre produit.

Ils sont huit à avoir monté de A à Z leur mini-entreprise, sous l'égide du Company Programme de la Young Enterprise Switzerland (YES), une société qui encourage le lien entre le monde académique et celui de l'entreprise. Mardi dernier, ces entrepreneurs en herbe ont présenté le fruit de leurs efforts lors d'une cérémonie d'ouverture au Gymnase d'Yverdon: Grapple. Depuis leur bureau – une salle de cours d'informatique du gymnase – ces jeunes, emmenés par Mehdi Friedli, devenu le CEO de Grapple, gèrent leurs affaires comme des pros.

#### Qu'est-ce qui vous a motivés à créer votre propre entreprise ?

En fait, nous effectuons cette activité en substitution de notre travail de maturité. Le Company Programme de YES propose à des étudiants de créer et de gérer leur mini-entreprise pendant une année. Pour nous, ça

répondait aussi à l'envie de toucher au sens réel de la vie. De pouvoir voir comment ça fonctionne concrètement et d'être autonomes. Toucher à la pratique plutôt que de rester dans la théorie.

#### Combien de temps consacrez-vous par semaine à ce projet ?

On se voit tous les mardis pendant deux périodes où l'on travaille tous ensemble avec notre professeur. Mais on bosse aussi à la maison, chacun de notre côté, pendant environ 1h30 par semaine. Parfois, on se réunit pour une matinée ou un après-midi en dehors du gymnase afin d'aller sur notre site de production à Baulmes, par exemple.

#### Parlez-nous de votre produit.

Nous avons créé une boisson que nous avons appelée Grapple (*ndlr: mot-valise de grape et apple*). C'est un mélange de produits locaux. Des jus de pomme et de raisin infusés à la menthe que nous vendons 4 francs dans des bouteilles de 33 cl confectionnées dans un pressoir à Baulmes. Les pommes viennent directement de là, tandis que les raisins viennent de Concise. Nous allons bientôt proposer une version «Noël» de notre boisson, avec de la cannelle à la place de la menthe.

#### Comment avez-vous eu l'idée de faire des jus de fruits ?

Nous sommes passés par une longue phase de réflexion. Pendant plusieurs mois, on a émis plein d'idées qui se sont quasiment toutes heurtées à des problèmes au niveau de la production. On a par exemple eu l'idée de fabriquer des kits de petits-déjeuners tout prêts. Mais on a vite abandonné car c'était trop cher à produire et on voulait aller vers quelque chose de plus durable. On s'est donc inspirés de ce qui se faisait ailleurs et on s'est décidés sur l'idée d'une boisson accessible et locale.

#### Comment cela se passe-t-il financièrement ? Vous aviez un budget ?

#### Que faites-vous des bénéfices ?

Normalement, le projet YES fournit des fonds lors de la cérémonie d'ouverture. Pour



Hebdo

La région Nord Vaudois Hebdo  
1401 Yverdon-les-Bains  
024/ 424 11 55  
<https://www.laregion.ch/>

Medienart: Print  
Medientyp: Tages- und Wochenpresse  
Auflage: 48'690  
Erscheinungsweise: 50x jährlich

Seite: 2  
Fläche: 128'726 mm<sup>2</sup>

Auftrag: 3016338  
Themen-Nr.: 376.001

Referenz: 86434402  
Ausschnitt Seite: 3/5

nous, ça aurait été le 29 novembre. Mais, exceptionnellement, le Canton de Vaud nous a prêté 2000 francs dès le début du projet. Pour ce qui est des bénéfiques, nous réinvestissons tout dans le développement de l'entreprise, comme nous allons le faire par exemple pour notre prochaine déclinaison de jus aromatisés avec de la cannelle ou pour organiser des événements, comme la cérémonie d'ouverture par exemple. Nous faisons également attention à garder de côté de quoi pallier les imprévus. Par exemple, notre première production de 400 bouteilles s'est vendue entièrement mais pour la deuxième, nous avons dû en détruire 200 qui ont été mal pasteurisées.

#### Comment vous êtes-vous réparti les rôles dans l'entreprise ?

À la base, afin de s'inscrire convenablement au projet, il fallait qu'on envoie un CV et une lettre de motivation. On devait préciser dans la lettre quel rôle on voulait jouer dans l'entreprise. Par chance, il n'y a pas eu de problème de répartition dans notre équipe et tout le monde a pu obtenir la place qu'il souhaitait. Le seul souci qu'on a eu, c'est que normalement YES accepte des groupes de six personnes. Mais on a exceptionnellement eu l'autorisation de partir à huit. On a tous les rôles clés d'une vraie entreprise. En plus du CEO, on a un responsable technique, quelqu'un à la production, une personne à l'administration puis deux aux finances et encore deux autres au marketing.

#### Quel est votre public cible ?

Au départ, on visait un public jeune entre 18 et 30 ans. On voyait que cette tranche buvait beaucoup de sodas, de boissons peu saines, et on voulait leur apporter un produit sain et local. Mais finalement, on a vu que notre boisson intéresse surtout les seniors!

#### Une raison à cela ?

C'est probablement à cause du prix. On s'est rendu compte rapidement que lorsqu'on veut proposer un produit sain, il sera fatalement plus cher. Et les jeunes sont moins enclins à dépenser 4 francs

pour un jus de fruits que les adultes ou les personnes âgées.

#### Avez-vous eu des retours de vos consommateurs ?

Oui. La plupart sont très contents. Ils sont surtout ravis de voir des jeunes motivés.

#### Comment faites-vous pour faire connaître Grapple ?

Nous utilisons principalement les réseaux sociaux et le bouche-à-oreille. Nous avons par exemple créé une page Facebook ainsi qu'un compte Instagram. Nous avons également contacté des revendeurs afin qu'ils proposent notre produit. On peut trouver Grapple chez Epices & Café à Charvornay ou au Marché Reymond à Ballaigues.

#### Que va devenir Grapple à la fin du projet ?

On a le choix. On peut choisir de garder l'entreprise ou de la clôturer. Nous, on a décidé de voir le moment venu. Dans tous les cas, notre équipe va devoir se séparer. Certains d'entre nous irons à l'armée ou étudier dans des universités différentes. Pour ma part, j'aimerais bien devenir YES Alumni et apporter des conseils aux prochains groupes qui tenteront l'aventure.

#### Comment cela se passe-t-il avec YES ?

##### Etes-vous encadrés par des responsables ?

Il y a un calendrier très strict à respecter. On doit rendre des dossiers et des rapports sur une plateforme en ligne où des cours sont également proposés. Nous avons aussi un manager YES qui suit notre projet. Globalement, ça se passe bien et on est bien encadrés. Ce qui est motivant, c'est qu'on a des retours sur ce qu'on fait et des conseils pour s'améliorer. C'est quelque chose de concret, contrairement à ce qu'on fait à l'école.

#### Y a-t-il un concours lié au projet ?



Hebdo

La région Nord Vaudois Hebdo  
1401 Yverdon-les-Bains  
024/ 424 11 55  
<https://www.laregion.ch/>

Medienart: Print  
Medientyp: Tages- und Wochenpresse  
Auflage: 48'690  
Erscheinungsweise: 50x jährlich

Seite: 2  
Fläche: 128'726 mm<sup>2</sup>

Auftrag: 3016338  
Themen-Nr.: 376.001

Referenz: 86434402  
Ausschnitt Seite: 4/5

Oui. YES organise un concours où s'affrontent les mini-entreprises créées lors du Company Programme. La première étape est la Foire Régionale de Lausanne, où se rencontrent les équipes suisses romandes au mois de février ou mars. Ensuite, les meilleures iront à Zurich pour le concours national. Enfin, les champions de Suisse pourront participer au concours européen. Nous sommes jugés sur plusieurs aspects. Lors des événements, l'appréciation de clients mystères donne 30% de la note. On reçoit également des points selon le bilan global de l'entreprise et des travaux qu'on soumet régulièrement sur la plateforme en ligne de YES.

#### Etes-vous confiants avec Grapple?

Nous sommes assez confiants. On ne sait pas jusqu'où on ira mais on veut aller au bout de l'histoire.

#### Est-ce que cette aventure vous a ouvert de nouvelles perspectives quant à votre avenir professionnel?

La majorité de nos membres étaient en option math et physique. Mais désormais certains prévoient d'aller étudier l'économie à l'université. C'est ce que je compte faire pour ma part. J'ai été assez emballé par le monde du business.

## « Pour réussir il faut du bon sens et de l'anticipation »

Grapple est la première mini-entreprise à voir le jour et à participer au Company Programme de la Young Enterprise Switzerland (YES) au Gymnase d'Yverdon. L'aventure a été rendue possible grâce à l'initiative de Benjamin Migy, professeur d'économie et droit. «Je me suis inspiré de ce qui se faisait au Lycée Jean-Piaget à Neuchâtel. J'ai vu que plusieurs de leurs élèves avaient relevé le défi de créer une mini-entre-

prise dans le cadre du Company Programme de YES et je me suis dit: il nous faut ça ici aussi! J'ai alors proposé d'intégrer ce projet au Gymnase d'Yverdon. La subtilité, pour nous, est que nous sommes les seuls à le faire sous forme de travail de maturité.»

En se substituant à un travail de maturité, le projet se veut rigoureux et formateur, précise l'enseignant. «Mon rôle est d'encadrer l'exercice et de faire en sorte

## Le concret plutôt que la théorie des cours

Même si quelques-uns des huit étudiants concernés par Grapple ne vont pas continuer sur cette voie (un ira étudier le sport à l'université, un autre le graphisme à l'EPFL), tous apprécient l'opportunité qui leur est offerte de pouvoir mettre la main à la pâte en allant vers du travail concret, éloigné de la théorie souvent abstraite des études au gymnase.

qu'ils n'aillent pas au casse-pipe, explique-t-il en riant. Lorsque ça ne joue pas, je suis là pour les remettre sur le droit chemin. Mais ils sont bien dirigés. YES leur fournit par exemple une brochure complète sur la manière de monter son entreprise. Ça demande toutefois plus d'investissement que lorsqu'ils doivent rédiger un travail de maturité d'une trentaine de pages. Ils doivent montrer dès le départ qu'ils sont motivés et apprendre à travailler en équipe.»

L'enseignant ajoute être satisfait de cette première expérience.





Hebdo

La région Nord Vaudois Hebdo  
1401 Yverdon-les-Bains  
024/ 424 11 55  
<https://www.laregion.ch/>

Medienart: Print  
Medientyp: Tages- und Wochenpresse  
Auflage: 48'690  
Erscheinungsweise: 50x jährlich

Seite: 2  
Fläche: 128'726 mm<sup>2</sup>

Auftrag: 3016338  
Themen-Nr.: 376.001

Referenz: 86434402  
Ausschnitt Seite: 5/5

«C'est une bonne volée. Pour réussir l'exercice, il faut, selon moi, deux qualités: du bon sens et de l'anticipation. Ils m'ont montré qu'ils avaient acquis la première. Pour la seconde, c'est moins évident. Certains ont parfois de la peine à visualiser à l'avance et découvrent les difficultés au jour le jour.»

Après le succès le Grapple, Benjamin Migy confie que la relève est déjà assurée. L'année dernière, huit volontaires se sont lancés dans l'aventure.

«Cette année nous avons reçu 25 candidatures. Mais nous n'en avons sélectionné que douze, deux équipes de six, en fonction de leurs CV et lettres de motivation. Le risque principal est que des élèves abandonnent en cours de route parce que leurs notes ne sont pas assez bonnes. Il devient un peu juste de faire fonctionner le projet avec des groupes de cinq

élèves. C'est pourquoi on ne peut sélectionner que les plus prometteurs et les plus motivés.»

Avec un tel engouement de la part des étudiants, le Gymnase d'Yverdon semble être sur le point de devenir un nouveau pôle incubateur de mini-entreprises dans la région. «C'est très motivant pour eux parce que ça remplace le travail écrit, qui peut être abstrait, ajoute le professeur d'économie. Ils se plongent dans du concret, dans la pratique. C'est tout de suite plus intuitif. Dans certains cantons alémaniques, ce genre d'exercice pratique est obligatoire et déjà intégré aux programmes d'études. Dans le canton de Vaud, on apprend majoritairement la théorie, ce qui a des avantages et des inconvénients. Selon moi, il faudrait tendre vers un système où l'on met en pratique ce que nous apprend la théorie.»