



Le bon business des écoles privées

La Suisse romande brille par ses écoles privées de renommée internationale. Un secteur en plein développement. Malgré la concurrence, le marché offre de belles opportunités. ***Par Sophie Gaitzsch, Albertine Bourget et Marie-Adèle Copin***

Jean-Pierre du Pasquier, directeur du groupe Lémania, tend ses trois cartes de visite: la première est en français, la deuxième en anglais et la troisième en chinois. «Nous envisageons un déploiement à l'international, en Asie ou au Moyen-Orient, explique-t-il à l'occasion d'une rencontre dans l'historique bâtiment de l'Ecole Lémania, située au centre de Lausanne. Bien entendu, il existe aussi des possibilités de développement local, par exemple dans les domaines du baccalauréat international, de la formation professionnelle et de la formation continue.»

Arrivé en 1986 à la tête de l'Ecole Lémania, l'entrepreneur a transformé l'institution familiale, fondée par son grand-père en 1908, en petit empire romand de l'enseignement privé. Actif dans cinq cantons romands, le groupe Lémania compte aujourd'hui 13 établissements, créés ou rachetés au fil des ans, qui emploient plus de 600 personnes et accueillent 6000 étudiants par an. Son offre s'étend du primaire au doctorat, et comprend notamment un institut de formation continue, le Cefco, la Business School Lausanne ou encore l'école d'architecture et de design Athenaeum.

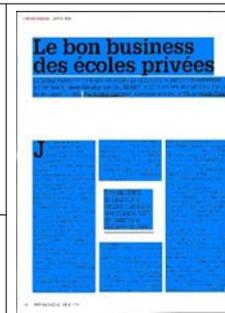
Le succès du groupe Lémania reflète la bonne santé de l'éducation privée en Suisse romande. Depuis le début des années 2000,

la branche a connu une forte croissance. La concentration d'établissements est particulièrement importante dans l'Arc lémanique. «Le nombre d'élèves dans les écoles privées genevoises est passé de 8000 à un peu plus de 12 000 en dix ans, indique Norbert Foerster, directeur de l'Association genevoise des écoles privées. On estime aujourd'hui que 15 à 17% des élèves y sont scolarisés. Dans le post-obligatoire, la pro-

Depuis 2000, la branche a connu une forte croissance. 50% de hausse à Genève et Vaud.

portion monte même à un élève sur quatre.» Dans le canton de Vaud, 15 800 élèves ont fréquenté une structure privée en 2013, contre 9625 en 2005, selon l'Association vaudoise des écoles privées (AVDEP).

L'installation de grandes entreprises multinationales et de leurs employés étrangers dans la région a fait exploser la demande pour les filières anglophones et les diplômes internationaux dans les écoles primaires et secondaires. «Les expatriés de l'Arc



lémanique ont des besoins spécifiques pour leurs enfants, souligne Jean-Pierre du Pasquier. Ils cherchent des solutions adaptées à leur langue et au fait qu'ils ne vont peut-être rester que quelques années en Suisse. Nous observons une très forte augmentation de la demande pour le baccalauréat international, aussi de la part des Suisses, qui affichent davantage d'ambitions internationales que par le passé.»

Depuis 2010, les besoins ont toutefois cessé d'augmenter de manière fulgurante. «En raison de la crise, les employés des multinationales sont moins mobiles, estime Pierre-Antoine Hildbrand, secrétaire général de l'AVDEP. Nous constatons qu'il y a moins de nouveaux expatriés. Je qualifierais la période actuelle de stagnation à haut niveau.»

La vigueur de l'enseignement privé est aussi due à une clientèle locale demandeuse d'options bilingues ou de journée continue. «Depuis 2005 environ, les familles suisses s'intéressent toujours plus aux cursus français-anglais et, dans une moindre mesure, français-allemand, précise Pierre-Antoine Hildbrand. Aujourd'hui, les parents s'investissent beaucoup dans l'éducation de leurs enfants, une tendance qui se reflète dans le choix de l'école et du modèle pédagogique: ils considèrent toutes les options, aussi celles, très nombreuses, du secteur privé. Perpétuer une tradition familiale, une appartenance religieuse, une préférence pour un modèle alternatif comme Montessori ou Steiner, ou des difficultés scolaires momentanées déterminent aussi leur choix.»

Les grands internats historiques, comme le Rosey, à Rolle (VD), continuent, quant à eux, de séduire un cercle restreint de clients internationaux fortunés. Markus Fischer, directeur de la Fédération suisse des écoles privées, souligne que «même

quand l'économie est déstabilisée, la demande reste soutenue, car il s'agit de familles qui ont suffisamment de moyens». Héritiers d'une longue tradition d'internats dans l'Arc lémanique, surtout dans le canton de Vaud, ces établissements misent sur des atouts typiquement helvétiques comme la discrétion, la sécurité et la qualité des prestations.

Arrivée de grands groupes

L'importante demande a provoqué une vague d'agrandissements et d'investissements dans les écoles déjà bien implantées, mais aussi un afflux de nouveaux acteurs. «Il s'agit de la grande tendance de ces dernières années, analyse Pierre-Antoine Hildbrand, de l'AVDEP. Les structures économiques changent avec l'arrivée de grandes entreprises internationales du domaine de l'éducation. Nous assistons aussi à une consolidation locale avec des groupes comme Lémania.» Le groupe de Dubaï, Gems Education, qui compte 142000 étudiants dans le monde, a ouvert une école internationale à Etoy (VD) pour profiter de la «forte croissance démographique dans la région», selon la principale Audrey Peverelli. Inaugurée en novembre 2013, l'école accueille 100 élèves et en attend près de 200 pour la rentrée 2014. Autre exemple: le groupe britannique Nord Anglia Education a racheté trois collèges privés vaudois à la fin des années 2000, dont celui de Champittet. Le Collège du Léman, basé à Versoix (GE), se trouve, lui, en main du groupe américain Meritas depuis 2006.

Le marché a également vu naître de petites structures, même si, au dire de Markus Fischer, «il est difficile pour une jeune entreprise de faire sa place face aux acteurs historiques et de prouver la qualité de son offre». Certains relèvent le défi avec succès, comme Marie et Daniel

Date: 01.07.2014

PME
MAGAZINE

**Le bon business
des écoles privées**



PME Magazine
1203 Genève
022/ 919 79 00
www.pme.ch

Genre de média: Médias imprimés
Type de média: Magazines populaires
Tirage: 17'372
Parution: mensuelle

N° de thème: 284.046
N° d'abonnement: 1092286
Page: 50
Surface: 255'389 mm²



*Vigueur. La demande
vient des entreprises
internationales mais
aussi, de plus en plus,
des locaux.*

ARGUS 
MEDIENBEOBACHTUNG

Observation des médias
Analyse des médias
Gestion de l'information
Services linguistiques

ARGUS der Presse AG
Rüdigerstrasse 15, case postale, 8027 Zurich
Tél. 044 388 82 00, Fax 044 388 82 01
www.argus.ch

Réf. Argus: 54344184
Coupure Page: 3/10



Littman, qui ont fondé en 2011 l'école Montessori Seeds of Knowledge à Nyon et à Tartegnin (VD). L'école bilingue compte 85 élèves, contre 20 à ses débuts, et 13 collaborateurs. «Nous ne faisons pas de publicité, confie Daniel Littman, qui a travaillé auparavant dans le capital-risque. Une bonne partie de la demande provient du bouche-à-oreille. Les parents, pour la plupart des locaux ayant une exposition internationale, sont attirés par la pédagogie et l'état d'esprit familial. Nous commençons à devoir refuser des demandes.»



«Nous sommes venus pour profiter de la forte croissance de la région.»

Audrey Peverlli / Gems Education

Avec des prix allant de 11 500 à 17 500 francs annuels, Daniel Littman indique réaliser peu de profit et que son épouse et lui-même «ne touchent pas des salaires de directeur. Nous avons essayé d'optimiser les coûts au maximum pour rester accessibles.» Dans l'ensemble de la branche, les frais d'écolage varient énormément, de 10 000 francs environ à plus de 100 000 francs.

Les écoles privées profitent donc d'une dynamique favorable mais ne sont pas à

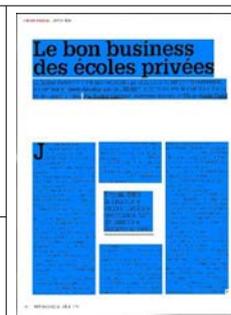
l'abri d'un retournement, notamment en raison des incertitudes qui planent sur le statut fiscal des entreprises étrangères. Pour Pierre-Antoine Hildbrand, «un départ de cette clientèle constituerait un très gros problème pour les écoles privées». Le secrétaire général de l'AVDEP estime aussi que la réintroduction des quotas de travailleurs étrangers suite à la votation du 9 février représente un défi. «Si elles n'ont plus accès aux enseignants de l'Union européenne et des pays tiers, les écoles vont rencontrer des difficultés de recrutement.»

Enseignement supérieur

On l'oublie souvent, mais l'enseignement privé comprend également des instituts de formation professionnelle, universitaire, continue ou encore de soutien scolaire. Autant de niches où des PME rencontrent un joli succès. L'exemple de l'IMD s'impose. La business school lausannoise, fondée en 1990, jouit d'une renommée mondiale et affiche un chiffre d'affaires de 100 millions de francs pour 8000 étudiants.

Les écoles hôtelières, une filière dans laquelle la Suisse romande affiche une longue tradition et plusieurs établissements prestigieux, comme l'école Les Roches, progressent également. «Avec l'apparition d'une nouvelle classe moyenne dans les pays émergents, le tourisme constitue une industrie en plein essor, observe Pierre-Antoine Hildbrand. Les profils diplômés dans la gestion hôtelière sont très recherchés.»

Le marché du soutien scolaire, pendant longtemps organisé au sein du voisinage ou de l'entourage des écoliers, s'est, pour sa part, professionnalisé. De nombreux établissements spécialisés ont vu le jour ces cinq dernières années comme Futur-Plus, Aacademia, Appuisa ou encore IP Coaching. Quant aux formations professionnelles et continues, le directeur du groupe Lémania, Jean-Pierre du Pasquier,



note que les besoins sont importants. «Pour rester compétitifs sur le marché du travail, les gens recherchent des diplômes supplémentaires. Avec la possibilité de réagir plus rapidement que le secteur public et de mettre en place des formations qui répondent aux besoins de l'économie, le privé a une belle carte à jouer.»

1 **Educalis** **«Il faut des compétences pédagogiques»**

Educalis a commencé ses activités en 2009 et connaît un succès fulgurant. La PME compte aujourd'hui quatre établissements et 70 employés. La liste d'attente pour les établissements d'Educalis continue de s'allonger. Et, à terme, une nouvelle structure devrait ouvrir entre Nyon et Vevey. Le signe clair du succès de ce nouveau venu, qui s'est lancé sur le marché de l'éducation privée en 2009, et de la volonté de sa direction de consolider sa présence.

Le groupe est actuellement composé de trois «centres de vie enfantine» pour les enfants de 3 mois à 4 ans, situés dans le Quartier de l'innovation de l'EPFL et à Lausanne. Il compte aussi une école pour les enfants de 4 à 8 ans.

A deux pas de l'EPFL, cet établissement, après une moyenne section l'année dernière, vient d'ouvrir une grande section cette année. Des classes primaires devraient suivre dès 2015. Au total, 70 personnes travaillent actuellement pour le groupe. Pour le directeur Olivier Delamadeleine, les horaires continus proposés jouent dans la décision des parents de confier leurs enfants à Educalis. «Mais, insiste-t-il, la qualité et la cohérence de nos programmes sont ce qui les convainc avant tout.» Et de préciser que c'est notamment par le bouche-à-oreille que les demandes se font, «la plus belle des reconnaissances».

Au programme donc, à partir de 3 ans,

cinq matins obligatoires par semaine (9h-midi) avec une sensibilisation à la lecture, à l'écriture et au calcul. Absolument pas dans l'idée de transformer les inscrits en «petits génies», assure le directeur. Dans les petites sections, l'approche des mathématiques et du français se fait de manière adaptée aux capacités de l'enfant. Même chose pour la motricité.

Des ateliers thématiques autour des arts plastiques, de la musique, de la rythmique sont également proposés. Olivier Delamadeleine résume ainsi le programme: «La cohérence dans l'apprentissage des fondamentaux et la créativité.» Un retour aux sources avec une touche de fantaisie, en somme. En fait, c'est dès l'âge de 3 mois que le bébé sera intégré dans le projet «GrandirEnsemble», qui se poursuivra dans les classes maternelles et primaires. Des activités structurées autour des cinq sphères du développement sont quotidiennement organisées.

«Nous voulons pouvoir poser un regard attentif sur chaque enfant, créer un vrai dialogue avec les parents», communique Olivier Delamadeleine.

Selon ce dernier, le nombre d'enfants scolarisés dans le privé ne représenterait que 4% de l'ensemble des enfants. Un chiffre appelé à évoluer très vite, car la demande ne cesse d'augmenter, notamment en raison du nombre d'expatriés sur l'Arc lémanique. Coût de l'écolage chez Educalis: de 9000 francs à 32000 francs par an. Impossible, dit le directeur, de définir un profil-type des clients, qui vont du médecin à l'employé. Le plus compliqué aujourd'hui? Recruter du personnel

► compétent, à la fois pour la petite enfance et pour la direction des établissements. «Les compétences pédagogiques sont évidemment indispensables, mais il faut aussi des compétences en management», poursuit-il. A moyen et



long terme, Educalis entend continuer à consolider son réseau d'établissements.

Le directeur affiche un certain appétit, mais veut rester mesuré. «Jusqu'à l'âge de 8 ans, il est essentiel d'offrir aux enfants une structure à taille humaine, voire familiale. Après, les structures peuvent et doivent être plus grandes, notamment pour les compétences sociales.»

2 **Ecole Moser** **«Développement** **grâce à l'e-learning»**

L'Ecole Moser doit son succès à son offre bilingue français-allemand. Aujourd'hui, elle mise sur le e-learning pour poursuivre son développement.

L'ADN de l'Ecole Moser a toujours été l'apprentissage des langues. A sa création par Henri Moser en 1961, son unique classe n'offre que des cours de français. Elle développe petit à petit son cursus et propose finalement, à la demande des parents, une formation visant à obtenir la maturité fédérale. Aujourd'hui, l'école présente à Genève, à Nyon et à Berlin est reconnue pour sa formation bilingue français-allemand. Elle accueille en tout 1300 élèves et emploie 240 personnes pour un chiffre d'affaires de 20 millions de francs par an en moyenne.

«En Suisse romande, les gens étudient l'allemand pendant huit ans et personne ne le parle, déplore Alain Moser, fils du fondateur et directeur général depuis 2001. L'analphabète du XXI^e siècle est celui qui ne parle qu'une seule langue.» L'institut enseigne en allemand toutes les disciplines créatives, telles que le dessin et la gymnastique, dès la cinquième année de primaire.

Depuis 2010, l'école propose également une formation bilingue français-anglais qui suit le même modèle. Grâce à cette maîtrise des langues, 40% des diplômés partent à l'étranger pour leur parcours universitaire. L'Ecole Moser se distingue des

nombreuses autres écoles privées de l'Arc lémanique en ne proposant que la maturité fédérale.

«Nous ne visons pas nécessairement une clientèle d'expatriés, relate le directeur. Il s'agit davantage de personnes qui cherchent à rester en Suisse et à s'intégrer dans le tissu social genevois.» Bien qu'elle se prive ainsi d'une part importante d'étudiants désireux d'obtenir un diplôme international, l'école voit le nombre de ses élèves croître constamment. Le directeur prévoit l'année prochaine une hausse de 5% pour Genève et de 15% pour Nyon. Pour répondre à cette demande, elle réalise actuellement des travaux d'agrandissement: un étage sera ajouté au bâtiment genevois et 750 m² à celui de Nyon.

L'ouverture d'une école à Berlin en 2005 figure parmi les grandes réussites de l'Ecole Moser ces dernières années. L'établissement germanique propose notamment un diplôme bilingue français-alle-



«Condamner un jeune dès 12 ou 13 ans me faisait mal. Nous leur proposons une formation complémentaire.»

Noël Dentan / FuturPlus



Educalis. Selon le directeur, Olivier Delamadeleine, le nombre d'enfants scolarisés dans le privé ne représente que 4% de l'ensemble des enfants. Un chiffre appelé à évoluer vite, car la demande ne cesse d'augmenter, en raison du nombre d'expatriés sur l'Arc lémanique.

mand et permet aux écoliers d'entreprendre des échanges dès le secondaire. Le développement est fulgurant, avec une progression de 12 à 300 élèves en neuf ans. Après cinq années d'existence, l'école a pu bénéficier de subventions qui permettent de baisser les frais de scolarité de 40%. Ces frais s'élèvent à 370 euros par mois, contre 2000 francs par mois en moyenne pour les deux écoles en Suisse. Alain Moser n'exclut pas d'autres projets comme celui de Berlin dans d'autres villes européennes.

L'Ecole Moser mise également sur les nouveaux outils informatiques et pédagogiques. A l'occasion de son 50e anniversaire,

l'école a lancé en 2012 un campus virtuel, Moseronline.ch. Cette plateforme d'e-learning propose toutes les branches de la maturité contre une contribution de 9,90 francs par cours. Le site offre également les sujets des examens des années précédentes, et bientôt des cours par Skype. Une étudiante lausannoise a réussi en autodidacte à passer ses examens de maturité uniquement grâce à cette plateforme.

L'objectif d'Alain Moser aujourd'hui n'est pas de s'agrandir physiquement: «Où voulez-vous construire? Il n'y a plus de terrains sur l'Arc lémanique!» Son but?



Toucher 5% des étudiants de l'école publique avec sa plateforme. «Nous nous attendons à réaliser 2,5 millions de francs de chiffre d'affaires en cinq ans.»

3 FuturPlus «Un monde du travail plus exigeant»

FuturPlus propose des cours d'appui ciblés en cas de difficultés dans une branche ou pour préparer un examen. Une formule qui séduit. Aider les jeunes à retrouver le chemin de la vie professionnelle. Telle est l'une des motivations de Noël Dentan, directeur pédagogique de l'établissement FuturPlus, qui propose soutien et appui scolaires, à Lausanne notamment. Fraîchement lancé, le programme «Apprentis Plus» propose une transition en douceur entre l'école et le monde du travail, avec un maximum de huit élèves par classe. «Nombre d'entre eux ont, pardonnez-moi l'expression, galéré, parfois pendant plusieurs années. Nous les aidons à se renforcer sur le plan scolaire, en français et en mathématiques, à apprendre à se vendre et à connaître les difficultés auxquelles ils vont être confrontés en entreprise, synthétise le directeur. Voir un jeune se remettre sur les rails de la vie active, sourire et voir du sens dans ce qu'il fait, c'est une grande motivation pour moi.»

Une expérience pilote dans le canton de Vaud, qui a fait sortir plusieurs jeunes du SeMo (mesure d'insertion professionnelle préparant les jeunes sans solution à la sortie de l'école obligatoire ou en rupture d'apprentissage à une formation professionnelle), va être renouvelée. Avec l'objectif affiché de multiplier les partenariats avec les entreprises.

A l'origine du projet de Noël Dentan, une frustration. Celle de l'aide que cet enseignant généraliste durant treize ans pour l'Etat de Vaud aurait voulu dispenser aux

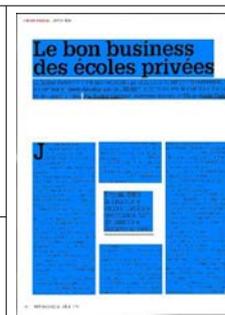
élèves en difficulté. «Condamner un jeune dès 12 ou 13 ans me faisait mal. Le degré

► de maturité varie énormément, il y a tant de facteurs qui influent sur le parcours d'un adolescent.» Il y a cinq ans, il décide de lancer, avec l'aide de son épouse, une structure privée de cours d'appui, par exemple en cas de difficultés dans une branche ou pour préparer un examen. L'évolution du nombre d'élèves illustre bien la demande croissante.

En 2009, FuturPlus clôture l'année avec 71 inscrits. Aujourd'hui, quelque 750 élèves sont pris en charge au moins une fois dans l'année, «étant donné la spécificité de notre offre», défend Noël Dentan. Car depuis ses locaux de Lausanne, et depuis l'année dernière à Montreux, FuturPlus dispense des cours ciblés, en mathématiques, en français, en bureautique... Jamais ils ne sont donnés par des étudiants, mais par une cinquantaine d'enseignants, qui travaillent eux-mêmes dans le public comme dans le privé.

«Nous identifions la cause du problème, qu'il s'agisse de démotivation, de problèmes d'organisation ou de gestion du temps, puis nous agissons. Suivant les cas, cela se fait plus ou moins en amont. Si les adolescents n'ont vraiment aucune envie d'être là et ne sont pas partie prenante, cela ne marche pas. De la même manière, cela ne sert à rien de venir chez nous préparer des examens en catastrophe un mois avant l'échéance. Il y a un rythme à respecter.» Chaque nouveau client est rencontré individuellement, et des cours à la carte sont organisés. «Une cliente membre d'une association sportive avait besoin de maîtriser les tableaux Excel. Nous lui avons donné cinq heures de cours personnalisés et axés sur Excel.»

Si aujourd'hui les élèves les plus jeunes ont huit ans, FuturPlus accueille de plus en plus d'adultes, notamment en situation de reconversion professionnelle. La tranche



la plus représentée: les 14-20 ans (50 à 55%). Le prix des cours? De 29 à 89 francs de l'heure. Les clients vont «de M. et Mme Tout-le-monde, qui se saignent pour leurs enfants, à des gens plus fortunés. Nous voulons vraiment être accessibles à tous.»

Derrière la demande en hausse, Noël Dentan voit à la fois «les exigences toujours plus grandes du monde professionnel, avec des patrons qui ont de moins en moins de temps et se focalisent sur les diplômés» et des parents, notamment immigrés, anxieux de voir leurs enfants réussir. Aujourd'hui, les locaux lausannois arrivent à saturation et FuturPlus espère ouvrir une nouvelle antenne dans le Nord vaudois d'ici à l'année prochaine.

4 **Ecole Les Roches** **«L'excellence suisse** **attire les étudiants»**

L'école Les Roches fait partie des trois meilleures écoles hôtelières au monde. Elle accueille plus de 1300 étudiants de 89 nationalités différentes.

Perchée à 1274 mètres d'altitude, à Bluche, à quelques minutes de la célèbre station de ski de Crans-Montana, l'école hôtelière Les Roches jouit d'un cadre idyllique. Piscine, terrains de sport et vue imprenable sur les sommets, le campus a presque des allures de centre thermal. Les étudiants en tailleurs et chemises blanches rappellent cependant très vite qu'il s'agit bien d'une école hôtelière. Dans l'immense lobby, on ne parle qu'anglais et l'origine des élèves est tout sauf locale. Parmi les 1368 étudiants, majoritairement asiatiques, 89 nationalités sont représentées.

L'atout phare de l'école pour attirer des élèves du monde entier dans un petit village en Valais? «L'excellence de l'hôtellerie suisse», relève Sonia Tatar, directrice générale de l'établissement. Née d'un père tunisien, d'une mère italienne, et ayant vécu une grande partie de sa vie en France,

Sonia Tatar est à l'image de ses étudiants: cosmopolite. Autre avantage de taille, l'école est aujourd'hui sur le podium des meilleures écoles hôtelières du monde après celle de Lausanne et de Glion.

Lucas Johansson, ancien étudiant suédois qui a par la suite dirigé le Beau-Rivage Palace de Lausanne, aujourd'hui directeur de l'Hôtel d'Angleterre à Copenhague, a surtout choisi Les Roches pour les cours en anglais. «De plus, je cherchais une école où l'on apprend la plongée, le service... Des bases essentielles pour gérer un hôtel. A l'époque, les autres écoles hôtelières se concentraient davantage sur la théorie.»

La stratégie d'internationalisation de l'école des Roches était déjà présente dans l'esprit de son fondateur, Marcel Clivaz. En 1954, cet habitant de Crans-Montana fonde avec son frère, Jean-Pierre Clivaz, une école internationale de langues. «En visionnaire, il a senti le besoin d'une école hôtelière de qualité avec un enseignement en anglais», témoigne la directrice. Il se rend en Inde, en Malaisie, en Indonésie, en Thaïlande et en Chine, pour faire la promotion de son institut. En 1979, Les Roches devient une école hôtelière.

Le succès est immédiat et, cinq ans plus tard, l'école accueille plus de 150 élèves de 60 nationalités. La progression la plus forte a toutefois eu lieu ces dix dernières années, avec une hausse de 600 étudiants en 2005 à plus de 1300 actuellement, grâce à l'ouverture d'établissements à l'étranger.

Les Roches, en main du groupe américain Laureate International Universities depuis 2000, joue toujours plus la carte de l'international. En vingt ans, elle a ouvert trois nouveaux campus: à Marbella (Espagne), à Shanghai (Chine) et à Amman (Jordanie). «L'idée est d'être présent dans plusieurs régions du monde, ajoute Sonia Tatar. La Jordanie permet, entre autres, d'attirer les étudiants du Moyen-Orient.» L'école prévoit deux nouvelles ouvertures,

dans des lieux qu'elle ne souhaite pas encore communiquer. Ces investissements sont financés à 100% par les frais de scolarité des élèves, qui atteignent pour l'ensemble de la formation 164 000 francs en Bachelor, 66 000 francs en MBA et 90 000 francs en formation post-graduée. L'un des défis majeurs pour l'école est «de continuer

périences dans différents pays. La directrice précise que le conseil d'administration des Roches est constitué de partenaires de l'industrie hôtelière, ce qui permet d'identifier les besoins de la branche. Cette structure permet également d'établir un lien direct entre les étudiants et de potentiels recruteurs. ■



«Nos investissements sont financés à 100% par les frais de scolarité des élèves.»

Sonia Tatar / Ecole Les Roches

à adapter les cursus à une demande du secteur hôtelier en constant changement», révèle la directrice. Les Roches lance ainsi de nouveaux diplômes chaque année, notamment un Bachelor en Global Hospitality Management ouvert depuis janvier 2014. Ce programme permet de se former sur les différents campus suisse, espagnol et chinois du groupe.

«Ce type de Bachelor est très apprécié des employeurs, qui recherchent de futurs salariés mobiles physiquement et ouverts intellectuellement.» Selon TNS Sofres, 56% des recruteurs dans le secteur du luxe préfèrent les candidats au bénéfice d'ex-



Ecole Les Roches. Désormais en main d'un groupe américain, l'école joue toujours plus la carte de l'international. En vingt ans, elle a ouvert trois nouveaux campus à l'étranger.