

Suer sang et eau sur les bancs d'une business school, ça mène à quoi?

Le taux de réussite des élèves des écoles de commerce est faible en 1^{ère} bac. Mais au sortir des études, la persévérance sera récompensée: ils sont quasi tous assurés d'avoir un job.

NATHALIE BAMPIS

Des milliers de jeunes usent chaque année leurs jeans sur les bancs des écoles de commerce belges. Des études réputées difficiles, exigeantes. Le tuyau que se reflètent les étudiants est clair: «*Tu ne vas pas en ingénieur de gestion pour glander*». Le message sera identique, quelle que soit l'école. Solvay, LSM, HEC-Liège, Ichec ont la même réputation: pour réussir, il faut se battre, suer sang et eau, bucher, encore bucher.

Les plus critiques parleront d'écoles élitistes. Une étiquette que l'on colle un peu (trop) rapidement sur la base des taux de réussite... En 1^{ère} bachelier, il est plus faible que la moyenne universitaire: 30% à HEC ou Solvay, alors que la moyenne globale est de 38%. Un taux à relativiser: en médecine, l'écrémage est encore plus sévère: 27% de réussite en 1^{ère} bac...

Les candidats aux écoles de commerce pourront se rassurer: si on persévère, les choses s'améliorent. Le taux de réussite en 2^e bac à HEC-Liège est de 80%; à Solvay, on affiche entre 64 et 75%. Et plus de 90% en 3^e bac. Au final, les jeunes ont aussi l'assurance de trouver un job: «*85% de nos étudiants trouvent un emploi dans les trois mois, et 38% avant d'avoir terminé leurs études*», dit Brigitte Chanoine, la directrice de l'Ichec. Bruno van Pottelsberghe, doyen de Solvay, place la barre au plus haut: «*94% des ingénieurs de gestion travaillent dans les trois mois, et si l'on inclut les étudiants qui partent à l'étranger hors contrat de travail (doctorat, coopération au développement...), on peut parler de 100%*».

Trouver un job facilement, oui, mais

en étudiant quoi? Le panel des écoles de commerce est assez simple tant qu'on se limite aux 3 ans de bachelier et 2 ans de master: sciences de gestion ou ingénieur de gestion. Au niveau du master, différentes spécialisations sont proposées: économie des affaires, management, business international, gestion d'entreprise... Les étudiants ont accès à un grand choix d'options, allant de l'éthique des affaires à l'innovation, en passant par le marketing ou la finance.

Le champ qui s'ouvre à l'étudiant qui s'inscrit dans l'une des business schools est donc très vaste. Et les débouchés, nombreux: départements marketing ou finances des entreprises - grandes ou petites -, sociétés d'assurances, banques, sociétés de consultance, analystes... Beaucoup d'anciens sortis des écoles de commerce ont aussi créé leur propre entreprise. L'Ichec ou HEC-Liège, avec leurs masters en entrepreneuriat ou gestion d'entreprise, en font leur marque de fabrique.

L'entrepreneurship attire

Mais le biberonnage de starters devient aussi de plus en plus courant dans les grandes écoles comme Solvay, pourtant davantage connu pour être le vivier dans lequel les grosses entreprises vont puiser leur main-d'œuvre. «*Pour la première fois cette année, les options 'innovation et entrepreneurship' sont davantage suivies que les options 'finance et contrôle'*», note Bruno van Pottelsberghe. Selon lui, les étudiants rêvent encore de travailler dans les grandes entreprises. «*Pourtant, les expériences dans les PME ou start-ups permettent d'apprendre énormément et d'acquérir une expérience très enrichissante*».

«*85% de nos étudiants trouvent un emploi dans les trois mois, et 38% avant d'avoir terminé leurs études.*»

gramme d'échange de six mois au moins», explique-t-on à Solvay. L'institution a aussi lancé le réseau Qtem (il est d'ailleurs présidé par le doyen de Solvay lui-même). Concurrent direct du programme «CEMS» de la LSM, il offre un master qui permet aux étudiants de cumuler l'acquisition de connaissances en management et en économie avec une expérience à l'étranger (dans une université du réseau) et un stage

dans une entreprise étrangère.

À HEC-Liège, pas de réseau de ce type, mais les étudiants ont aussi la possibilité de réaliser des stages de dix semaines à l'étranger, ou des voyages courts co-organisés avec l'Awex. HEC offre aussi la possibilité de 20 co-diplômations en réalisant une des deux années de master dans une université partenaire à l'étranger.

«*Un tiers des cours sont donnés en anglais*» Chez Solvay aussi, on mise à quasi 100% sur les cours en anglais, excepté dans la filière ingénieur de gestion, où davantage de cours sont donnés en français (entre 10 et 70% selon les options choisies).

«*Un tiers des cours sont donnés en anglais*» Chez Solvay aussi, on mise à quasi 100% sur les cours en anglais, excepté dans la filière ingénieur de gestion, où davantage de cours sont donnés en français (entre 10 et 70% selon les options choisies).

«*Un tiers des cours sont donnés en anglais*» Chez Solvay aussi, on mise à quasi 100% sur les cours en anglais, excepté dans la filière ingénieur de gestion, où davantage de cours sont donnés en français (entre 10 et 70% selon les options choisies).

Formés à l'étranger

L'internationalisation des étudiants est aussi un atout sur lequel les business schools essayent de se distinguer de leurs concurrents. Difficilement, car in fine, toutes sont amenées à proposer des stages ou formations longues à leurs étudiants à l'étranger. «*Pour tous nos étudiants de master, il est obligatoire de s'inscrire dans un pro-*

«*85% de nos étudiants trouvent un emploi dans les trois mois, et 38% avant d'avoir terminé leurs études.*»

BRIGITTE CHANOINE
DIRECTRICE DE L'ICHEC

La formation continue, un business qui marche fort

À côté de la formation (subventionnée) des 18-25 ans, certaines business schools se sont lancées sur le terrain de la formation continue. Un créneau plutôt rémunérateur (même si les doyens ne s'étendent pas sur le sujet...) et où la concurrence internationale est puissante: on parle ici des «certificats», des «advanced masters», de l'«executive education», des MBA. Autant d'appellations qui offrent des formations qui vont d'un an à... trois jours.

Les rois, dans ces domaines, s'appellent Vlerick, l'Ichec, mais aussi Solvay et HEC-Liège. Louvain School of management (LSM) aussi, est présente, mais volontairement modeste. «*Nous ne voulons pas organiser de formation continue sans professeurs faisant aussi de la recherche. On ne peut donc pas le faire de manière aussi étendue que Solvay ou l'Ichec*», explique le doyen de LSM, Michel De Wolf. Son offre est donc plus ciblée, ce qui ne l'empêche pas de proposer, lui aussi, son Executive MBA (partagé avec l'Ichec d'ailleurs).

Vlerick a été le précurseur dans le do-

maine des formations post-master de haut niveau. Créée en 1953, elle a démarré en créant un programme spécialisé pour les managers. Aujourd'hui, l'école flamande a investi le terrain bruxellois, et propose 81 formations plus ou moins longues, et 138 programmes dessinés sur mesure pour des entreprises clientes. Au total, ce sont chaque année 8.500 entrepreneurs qui passent par les bancs de la Vlerick School.

Sa spécificité, ce sont les «MaNaMa», acronyme de «master na master», à savoir les programmes d'un an destinés aux personnes ayant déjà un diplôme, souvent en ingénieur, en droit, en sciences,... Ces formations répondent aux nouveaux besoins d'évolution des managers: «*croire encore aujourd'hui qu'on a son diplôme pour 40 ans, c'est illusoire*, dit Marion Debruyne, la doyenne de Vlerick. *On est dans l'ère du life long learning, le développement de l'économie est rapide et il faut s'adapter*».

Solvay a décidé de concurrencer frontalement Vlerick sur ce créneau, en lançant ses propres «MaNaMa», les Advanced mas-

ters. Ces masters sont hyper-spécialisés (innovation, marchés financiers, créative marketing,...). Leur coût (15.000 euros!) est net pour le travailleur. Mais il lui permettra de grimper plus vite les échelons, et de se différencier sur le marché du travail... Tout comme les MBA d'ailleurs, dont le coût va du double au triple. Ces MBA sont d'ailleurs généralement suivis par des étudiants étrangers (85% chez Vlerick).

Vlerick propose aussi énormément de formations courtes, des programmes de 3 à 20 jours, et des programmes dessinés sur mesure pour ses clients, et destinés aux travailleurs avec 10 à 15 ans d'expérience.

À l'Ichec, le pôle formation continue est très développé: 400 étudiants au total sont inscrits dans des formations de type executive masters (en droit fiscal, finances, immobilier,...).

HEC-Liège n'est pas en reste puisqu'elle aligne près de 500 étudiants en formations post-master et près de 1.000 personnes en Executive Education (programmes de formation courts pour les entreprises). **N.B.**

LES SPÉCIALISTES

«L'EXPÉRIENCE PLUS QUE LA MARQUE»

Filip Lerno (Heidrick & Struggles) est **chasseur de têtes de haut vol**, il s'occupe de dénicher les CEO et CFO. Pour lui, «*il est toujours facile de positionner quelqu'un qui a fait Vlerick ou Solvay. C'est un vrai label de qualité*», dit-il. *Quand on voit cela sur un CV, on sait qu'on peut se concentrer sur la personnalité du candidat*. Mais au niveau où Lerno recrute, **ce sont surtout les MBA qui comptent**, de préférence à l'étranger... C'est l'«*eye catcher*» du CV. Son collègue, Pierre Cattoir (Egon Zehnder) relativise: «*Quand on engage un CEO, ce qui importe, c'est son expérience*». Pierre Cattoir estime que **le MBA n'est pas indispensable pour accéder aux plus hautes sphères**. «*Certains y arrivent très bien sans. Mais si je dois donner un conseil à quelqu'un, je lui dirais 'faites-le!' Cela permettra de monter plus vite au début...*» Chez Robert Half, spécialiste du recrutement, Frédérique Bruggeman juge que Solvay et Vlerick sont des marques avec une réelle valeur ajoutée. Pour autant que l'entreprise le demande... «*Elles ont une excellente réputation, mais beaucoup de success stories sont nées dans les autres écoles aussi. Le niveau des études offert est généralement assez similaire...*» Et la spécialiste d'insister: «**Ce qui prime avant la 'marque', ce sont les compétences de la personne, ses soft skills. C'est ça, la base.**» **N.B.**