

# La Côte

Divers › Economie locale

**30.06.2015, 00:01 - Economie locale**

Actualisé le 30.06.15, 00:51

## Des notes qui valent de l'or

INTERNET



Thomas et Mathieu Gould proposent aux étudiants de vendre leurs notes de cours. CEDRIC SANDOZ

### **Cofondée par un Saint-Preyard, une start-up propose aux étudiants d'échanger leurs résumés de cours contre de l'argent.**

Les étudiants pourront vous le dire, la fin des examens est proche. C'est donc un moment propice pour dresser le bilan des nouvelles tendances apparues au cours de l'année écoulée dans le microcosme étudiant. Une des innovations fut le lancement de Study Box en septembre dernier, une plateforme en ligne qui propose aux étudiants des différentes universités et hautes écoles en Suisse de partager leurs documents de cours.

Si l'échange de notes n'est pas novateur en soi, l'ambition de décloisonner ces petits réseaux informels rend cette start-up unique.

Comme le souligne son cofondateur, Thomas Gould, "les systèmes de partage actuels sont souvent trop confinés et ont de la peine à se renouveler". Les deux frères, âgés de 25 et 30 ans, ont alors eu l'idée de monter leur projet en octobre 2013 lors du Startup Weekend de Neuchâtel. De quoi leur valoir la deuxième place de ce concours visant à créer une start-up en 54 heures.

Après plus d'une année de développement et la venue d'un troisième membre, Paul Monnerat, un professeur au lycée de Porrentruy, qui s'occupe de la partie informatique, Study Box s'est lancée à la conquête du marché suisse.

## Gagner jusqu'à 300 francs

"Notre but est de nous installer dans les trois régions linguistiques, mais, pour l'heure, nous sommes surtout actifs en Suisse romande, notamment à Genève et à Lausanne", précise le Saint-Preyard Mathieu Gould, qui mène de front bachelor en économie d'entreprise et travail dans une entreprise pharmaceutique.

Le concept est simple, l'étudiant peut partager un document pour le mettre à disposition gratuitement ou faire payer son téléchargement. Selon nos deux jeunes entrepreneurs, un étudiant peut gagner 300 francs en moyenne par semestre grâce à leur site. "Nous constatons que le prix du téléchargement varie autour de 15 francs pour les gros documents. Mais, plus de la moitié des utilisateurs choisissent de mettre à disposition leurs résumés librement", note Thomas Gould qui, comme son grand frère, combine un emploi et un master en sus de la start-up.

## Investissements couverts

Pour l'heure, les trois associés génèrent des revenus leur permettant de rembourser tout juste leur investissement. Study Box perçoit une commission de 30% sur chaque document proposé en téléchargement payant, rien s'il est en libre accès.

Il est vrai que la start-up est âgée de moins d'un an et encore en phase d'expansion. "La promotion de notre concept se fait essentiellement sur les réseaux sociaux. Nous avons testé différentes manières de nous faire connaître, mais elles n'ont pas toutes été une réussite", analysent non sans lucidité les frères Gould.

## En quête de rentabilité

Mais comment s'assurer de la qualité des documents proposés? L'idée de faire corriger les notes par un tiers ayant rapidement été balayée, un système d'évaluation et de commentaires par les autres utilisateurs a récemment été mis en place avec succès. Pour l'heure, aucun fichier n'a dû être retiré en raison d'une qualité insuffisante, alors que plusieurs centaines de documents sont mises en ligne par des milliers d'utilisateurs.

## Concept transposable à d'autres pays

A l'avenir, outre le fait d'augmenter la notoriété de leur jeune entreprise et agrandir l'effectif, les frères Gould et leur associé, Paul Monnerat, rêvent secrètement de partir à l'assaut des pays limitrophes. "Notre concept est facilement transposable à d'autres pays. Je vois le marché suisse comme une phase de test pour notre start-up", annonce un Mathieu Gould sans complexe. Pour être rentable, le site est donc encore appelé à évoluer. Il pourrait être ouvert à la publicité, avant de conquérir le marché européen.

Par *BASTIEN CHRISTINET* ([info@lacote.ch](mailto:info@lacote.ch))