

ALC a traversé toutes les modes

La société fribourgeoise de langues et communications est née il y a 25 ans. Elle travaille aujourd'hui dans toute la Suisse.

Narcisse Niclass

La formation d'adultes, la formation en entreprise est un marché ouvert, convoité et pas transparent du tout. Les besoins sont multiples, les attentes variables. La formation continue, bien que nécessaire, est souvent un prétexte pour soigner des carences dans le management des sociétés. Des entités indépendantes spécialisées dans ce domaine émergent régulièrement. Rares sont celles qui durent en traversant les modes. C'est pourtant le cas de ALC Académie de Langues et Communications, créée en 1977 à Fribourg. La société vient de fêter ses 25 ans.

C'est d'abord avec des cours de langues que l'école a été créée. Après ce lancement plutôt banal, Martin Zwicky a révélé une demande concrète en Suisse dans l'enseignement du «Schwyzertütsch» orienté dans l'économie. Il invente sa propre méthode, et c'est le succès. En dix ans, il devient le leader incontesté sur ce créneau. Depuis 1987, il fait passer le «Diplôme de Schwyzertütsch», en collaboration avec les Chambres de commerce de Suisse romande. Après 25 ans de développement, l'homme

s'identifie toujours autant avec son école. Et c'est plus de 30 formateurs qui sont actifs sous le sigle ALC Fribourg.

«Je pensais que la position centrale de Fribourg, et le bilinguisme de cette région allaient être des atouts. Nous travaillons à plus de 50% en Suisse romande, 20% à Fribourg, le solde au Tessin et en Suisse allemande.»

La progression a été rapide. L'euphorie du départ a entraîné des surinvestissements et la troisième année a été une année déterminante. Toutefois, le passage de ce cap difficile a été possible grâce à une prise de risques en famille, se souvient Martin Zwicky. «Nous avons hypothéqué notre maison. Heureusement, une banque nous a accordé une grande confiance.»

Les structures de l'école sont solides depuis les années 1980. En 1990, un bon coup de pub a été apporté par la collaboration avec le HC Fribourg Götteron. C'est ALC qui s'est occupée de l'intégration linguistique et socioculturelle de joueurs comme Bykov et Kholmotov. Ces deux Russes, gloires du hockey helvétique, sont maintenant installés à Fribourg. Pour Martin Zwicky,



Martin Zwicky a anticipé une demande concrète en Suisse pour l'enseignement du Schwyzertütsch orienté économie. Sa méthode a eu un énorme succès dans les entreprises. Il en a proposé d'autres pour les cadres fraîchement installés en Suisse. Mais comment durer dans ce métier?

c'est plus qu'une référence, c'est devenu un nouveau projet de formation destiné aux cadres d'entreprises fraîchement installés en Suisse.

Comment durer dans ce métier? Comment construire une entreprise de service avec des collaborateurs qui sont tous des caractères? «Notre solution est d'accepter que personne

n'est parfait. Comme nos formateurs ont naturellement un comportement de dominant, ça facilite les choses.» ALC travaille sur le plan national. L'équipe est décentralisée sur le terrain, chez les clients. Elle offre des solutions concrètes. «Nous laissons peu de place au blabla et à la théorie. Notre manière d'être et de faire, c'est



Bykov. ALC s'est occupé de l'intégration linguistique et socioculturelle des joueurs russes du HC Fribourg-Götteron.

un programme de formateurs occasionnels. Ainsi, des responsables de formation maison peuvent contribuer, de l'intérieur, au développement de la formation continue.

ALC travaille à 95% pour des sociétés ou à travers les entreprises. À entendre sa direction, les participants sont motivés. L'information remonte. Les besoins précis des étudiants sont dégagés. Il est aisé de déboucher sur un accompagnement fin des clients. «Notre produit phare, actuellement, est l'Empowerment. Nous accompagnons des équipes complètes en entreprise avec le défi d'augmenter leur

autonomie, leur responsabilité et leurs compétences. Nous agissons sur le relationnel.»

Pour l'acquisition de nouveaux mandats, un réseau a été mis en place, régulièrement en croissance. Les clients se voient fréquemment offrir de nouvelles formules de cours flexibles. Martin Zwicky utilise aussi les compétences de ses confrères, comme sous-traitants. Il a défini des standards mais ne voudrait pas non plus que ce soit trop scolaire. Il veut que ses programmes soient concrets, utiles. Il négocie des objectifs opérationnels avec ses clients. ■

l'authenticité. Les problèmes sont ainsi redimensionnés.»

Martin Zwicky, qui travaille aujourd'hui avec sa fille et son fils, affirme être toujours à la recherche de services nouveaux et sur mesure. En 1992, il a lancé

La société a lancé un programme de formateurs occasionnels. L'équipe est décentralisée vers le client avec des formules de cours flexibles.