

**Zeitschrift:** Domaine public  
**Herausgeber:** Domaine public  
**Band:** - (1985)  
**Heft:** 758

**Artikel:** Informatique à l'école : le don d'abord  
**Autor:** [s.n.]  
**DOI:** <https://doi.org/10.5169/seals-1017456>

### **Nutzungsbedingungen**

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

### **Conditions d'utilisation**

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. [Voir Informations légales.](#)

### **Terms of use**

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. [See Legal notice.](#)

**Download PDF:** 12.05.2025

**ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>**

## Le don d'abord

La promotion des ventes passe souvent par le don, si possible modeste mais appréciable: échantillon de cigarettes pour une petite soirée, remise de la finance d'entrée dans un club de cartes de crédit, treizième paire de bas ou ixième disque gratuit, à la limite même le bonus des assurances RC. Un vieux truc, inépuisable: voici un vendeur de voitures de sport italiennes qui ne manque jamais de doter un véhicule promis du petit sapin odoriférant, ni de mettre habilement en évidence cet avantage supplémentaire, présenté comme quasiment décisif. Bref, pour mieux vendre, il faut aussi savoir un peu donner, et pas seulement une fois: car si les petits cadeaux facilitent la vente, ils servent aussi plus tard à entretenir l'amitié des clients, à les «fidéliser» comme disent les gens du marketing.

Dans ces conditions, les cadeaux, remises et autres rabais deviennent pour ainsi dire des investissements, en tout cas des pions placés sur l'échiquier du futur. Cela vaut en particulier pour le matériel en usage dans l'enseignement professionnel: les fabricants d'outillage ou d'instruments par exemple ne manquent jamais de répartir dans les ateliers de formation les machines auxquelles s'habitueront les apprentis, c'est-à-dire les futurs utilisateurs et peut-être acheteurs professionnels.

### DE BONNES HABITUDES

Aujourd'hui, les dons de ce genre — nullement désintéressés — pleuvent sur les établissements d'enseignement, littéralement arrosés par les fournisseurs d'ordinateurs personnels (PC). Avec la concurrence très vive qui règne actuellement sur un marché explosif, il va y avoir pas mal de morts d'ici la fin de la présente décennie. Ne survivront à la période folle qu'une poignée de fabricants-

représentants généraux, par exemple ceux qui auront su se montrer généreux au début, et qui seront récompensés par la suite: l'élève, l'apprenti, l'étudiant qui aura appris à taper sur tel clavier, à former des images sur un genre d'écran, à employer surtout un certain type de logiciel, risque bien de rester fidèle au matériel informatique utilisé pendant sa formation.

D'où la surenchère présente en matière de «micros». Dans le courant du printemps prochain, IBM va donner 140 PC à des établissements de formation supérieure et professionnelle installés dans divers cantons — comme par hasard ceux où un processus d'évaluation est en cours en vue de commandes groupées; le cadeau est digne du leader sur le marché mondial, et suisse: 2,5 millions de francs. Sans compter les cinq PC déjà reçus dans

chaque université du pays. Hewlett-Packard, dont les machines sont particulièrement appréciées dans les écoles d'ingénieurs, se montre moins généreuse, et Olivetti assure ne pouvoir procéder à de telles campagnes-cadeaux, se contentant de faire des dons occasionnels (ce qui n'empêche pas de décrocher de gros contrats, comme à Genève, cf. annexe).

En Europe, Apple ne cherche pas systématiquement comme aux Etats-Unis à pénétrer le marché de l'enseignement. Des rabais substantiels sont pourtant accordés aux écoles (10%) et aux entreprises fédérales, y compris les Ecoles polytechniques (20%). Ces remises apparaissent plutôt modestes en comparaison avec celles concédées aux «acheteurs-enseignants» par HP (38%) et Olivetti (15-30%, voire 41% vers la fin de l'année dernière). Même IBM se lance dans le discount, en

### FAC-SIMILÉ. CHERCHEZ L'ERREUR!

## Les mois de bonté d'IBM

Zurich, le 12 novembre 1984 - D'ici au printemps 1985, IBM Suisse fera cadeau, dans le cadre d'un vaste programme, de 140 ordinateurs personnels à des écoles supérieures, secondaires, professionnelles et normales. Ces dons, d'une valeur d'environ 2,5 millions de francs, iront à des centres d'enseignement de la quasi-totalité des cantons suisses. Le choix des établissements incombe aux départements de l'Instruction publique concernés.

Le but de ce programme est de promouvoir la formation informatique des élèves comme des professeurs à ces différents niveaux d'enseignement. Selon leurs besoins, les établissements désignés devraient généralement recevoir quatre ou cinq ordinateurs personnels. Il est prévu, d'autre part, d'en prêter d'autres à des écoles désireuses de les utiliser à des fins temporaires.

*Communiqué commercialo-informatif du 12.11.84, comme le «service de presse» d'IBM en produit sans relâche. Avec succès du reste: il arrive que de telles «nouvelles» trouvent place sans autre dans la presse quotidienne...*

accordant 40% de rabais aux étudiants qui achètent un PC «pour leur usage personnel».

Partout donc, la même préoccupation: s'infiltrer dans les écoles, et surtout dans les esprits et les habitudes des utilisateurs, afin de gagner une clientèle prometteuse, qui sera encore plus intéressante demain qu'aujourd'hui. Un bel investissement en somme, dont le rendement ne se mesure pas seulement en ventes potentielles puis effectives, mais aussi en termes d'image, de firme comme de produit. Ce qui n'empêche pas, bien sûr, les acheteurs de faire soigneusement les choix indispensables; mais il s'agit d'ouvrir l'œil, et le bon.

Ils jouent donc bien, et serré, ces MM. de l'informatique personnelle. Ils savent bien qu'ils ont encore de la marge: aux USA, on compte 1 PC pour 400 élèves, toutes écoles confondues; en Suisse, cela doit bien faire 1 PC pour plus de dix mille. Et dès l'année 1985/86, environ 40 000 apprentis (sur 180 000) suivront leur premier cours d'informatique en vingt leçons. Le boom est programmé, il ne reste plus qu'à charger et lancer la machine à l'assaut du marché suisse. Comme tapent les vendeurs branchés en retrouvant leurs manches: LOAD, RUN, GOSUB, SWITZLD.

## SPRINT

### Avantage aux Latins

*Le cadeau de Noël 1984 de l'Ofiamt aux apprentis (180 000 répartis dans 290 professions), c'est un programme obligatoire de vingt leçons d'initiation à l'informatique qui doit être réparti sur un semestre, sur la base du programme mis en musique par la maison Blackbox AG (Zurich), disponible dans quelques mois en version allemande et dès 1986 en français. Suggestion a été faite dans les formes à toutes les écoles professionnelles de s'équiper: une salle d'informatique avec un à cinq mini-ordina-*

## GENÈVE

### Deux ans d'études

Dès septembre 1985, en septième année (premier degré Cycle d'orientation), puis au fur et à mesure les années suivantes, à travers tous les degrés du CO du Collège (secondaire supérieur), de l'Ecole de culture générale et des écoles professionnelles, tous les élèves de l'enseignement genevois suivront une initiation à l'informatique. Comme pour les laboratoires de langues, chaque établissement sera doté d'un atelier informatique de six postes de travail où les élèves se succéderont par demi-classe, à raison de deux personnes par ordinateur, pour se familiariser avec ces curieuses machines et apprendre à les maîtriser. Tel est l'aboutissement d'une étude de deux ans pour peaufiner un projet pédagogique cohérent, mené par un groupe d'enseignants passionnés, sous le contrôle direct du Département de l'instruction publique et du Conseil d'Etat.

Après définition de l'objectif, détermination d'une enveloppe financière, établissement d'un cahier des charges, un appel d'offres a été lancé en mai

*teurs (valant moins de 1000 francs pièce). Subventions fédérales déjà débloquées: un million de francs.*

*Du côté secondaire, alors qu'en 1982 une enquête révélait que, dans notre pays, seuls 12% des élèves du deuxième cycle secondaire bénéficiaient d'une initiation à l'informatique, c'est en Suisse latine, contrairement à l'habitude, que les choses étaient lancées le plus rapidement:*

*— Neuchâtel, en mai 1983, inaugurait un plan de 5 millions de francs; aujourd'hui, les élèves de 12 à 16 ans peuvent s'initier à l'ordinateur dans les*

1984. Au terme d'un examen rigoureux des quarante réponses reçues (et le groupe de travail a dû constamment justifier ses critères de choix auprès d'autorités aux prises avec les pressions des entreprises concernées), c'est l'ordinateur personnel Olivetti M24 et le réseau de communication du même constructeur qui ont été choisis. Entre autres qualités, le modèle retenu correspond au standard le plus répandu, celui d'IBM, et offre un très vaste choix d'applications, dont le fameux langage Logo mis au point sur la base des travaux du pédagogue Jean Piaget.

Dix-huit ateliers sont commandés pour la rentrée 1985, sur un total de cinquante prévus pour les trois prochaines années (un million par an pendant trois ans) — une cinquantaine de professeurs ont déjà reçu une formation ad hoc.

Les contrats nécessaires ont été négociés non par le Département de l'instruction publique, mais par une structure interdépartementale, rattachée à la Chancellerie d'Etat. Une convention passée avec Olivetti-Hermès pose le cadre général des contrats, achats de matériel et de licence de logiciels conclus avec un importateur. Outre l'équipement proprement dit des ateliers et la maintenance indispensa-

## SUITE ET FIN AU VERSO

*«ACO» (activités complémentaires à options) à raison de deux heures hebdomadaires sur un semestre et des salles d'informatique existent dans toutes les écoles secondaires du canton (répartition toute récente de micro-ordinateurs «smaky»).*

*— Fin 1983, le Tessin débloquent 1,5 million pour l'introduction de l'informatique à l'école.*

*— Dans le canton de Vaud, on en est à structurer les cours d'initiation à option, tout en observant avec attention les expériences pilotes organisées dans le collège secondaire lausannois de Villamont.*