

Apprendre à entreprendre

Pour la première fois en Suisse, la HEVs sierroise a créé cinq entreprises écoles gérées par dix-huit étudiants vaudois et valaisans.

DIGI8



Stéphanie Roch, Isabelle Darbellay et Laurent Guilloz vont, comme Bsol, tenter de commercialiser un produit développé par des ingénieurs de la HEVs, à savoir un service qui transforme, à travers un procédé de digitalisation, de vieux films super8 en CD ou DVD. De plus, comme l'avoue Laurent Gillioz, ils attendent que rapidement, les ingénieurs HEVs trouvent la solution pour transformer des cassettes vidéo en DVD, «sinon notre marché deviendra rapidement saturé.» Comme pour Bsol, cet entreprise école sert donc avant tout à la mise en valeur d'une recherche technologique.

Vox solutions



Sylvain Jaccard, Samuel Jaccard, Sarah Mahot, et Sandra Donzé ont créé à travers «Vox solutions» leur premier produit qui s'appelle «vox athlète» et sera testé on line par des concurrents de la Patrouille des glaciers 2004. Il s'agit d'un système d'enregistrement par téléphone mobile de données d'entraînement, analysés ensuite par un logiciel. Il vise donc un gain de temps pour les athlètes qui désirent un suivi de leurs entraînements. De plus, la comparaison avec d'autres athlètes qui s'entraînent pour la même compétition devient possible.

Sébastien Bruchez, Raphael Cordonnier et Monica Zhou Bei veulent commercialiser un logiciel développé par des ingénieurs de la HEVs dans le but d'améliorer l'efficacité énergétique de bâtiments. Destiné en priorité aux professionnels de la construction, Bsol effectue les calculs en fonction de paramètres d'exploitation à intégrer et indique le chemin idéal pour optimiser la construction des points de vue confort et énergie. Le logiciel doit permettre des choix constructifs dans les domaines de la protection thermique, de la grandeur des ouvertures vitrées, du choix des vitrages,...

Bsol



Nathalie Lamon, Olivier Rochat, Olivier Pache, Selma Cirak et Nadia Hindi ont repris les activités d'OnlineTies.com qui s'occupait de la création, du négoce et de la vente de cravates en ligne. Comme nouvelle stratégie, ils veulent lancer des cravates pour femme, maximiser la notion esthétique dans leur produit et toucher des entreprises pour réaliser des cravates destinées à leurs employés ou utilisées comme véritable outil de marketing. Jusqu'à cette année, OnlineTies.com, qui a été la première entreprise école de la HEVs, a réalisé un chiffre d'affaires annuel de 20 000 francs.

OLT



Joël Houmard, Gil Gausson et Carla Pinheiro gèrent une entreprise de communication qui veut développer la technologie du SMS. A travers des solutions personnalisées et donc à haute valeur ajoutée, EVEcom désire dans un premier temps commercialiser un outil de sondage par SMS «plus simple, plus rapide et nettement moins coûteux que les instituts de sondage.» Leur clientèle cible: les PME ou les administrations publiques qui n'auraient pas les moyens de se payer des sondages standards, mais qui auraient tout de même besoin de cet outil de gestion.

EVEcom



photos Bitel ©infocàla

Ils sont économistes ou informaticiens, étudiants HES à Sierre ou à Lausanne et termineront leur formation supérieure en été 2004.

Contrairement à la majorité de leurs collègues, il ne veulent pas spécialement faire carrière dans une banque, une assurance ou au Groupe Mutuel! Non, créer leur propre boîte les intéresse beaucoup, pour ne pas écrire les passionnés. Pour leur dernière année «scolaire»,

la Haute Ecole valaisanne, en collaboration avec Cimtec (spécialisé dans le coaching d'entreprise) et Create Switzerland (formation en entrepreneurship), leur offre peut-être leur belle chance professionnelle à travers la gestion complète de cinq entreprises écoles. «A travers le degré d'autonomie offert à nos étudiants, il s'agit d'une formation unique en Suisse. Au printemps 2003, on s'était dit que, si dix étudiants s'y inscrivaient, la

formule débiterait. Avec 32 inscriptions entre les écoles de Sierre et Lausanne, nos espérances sont dépassées. Il a fallu en choisir dix-huit», explique Antoine Perruchoud, professeur à la HEVs et responsable de la démarche.

Comme une SARL

Ces dix-huit étudiants ont une année pour commercialiser leur société. «En juin 2004, ils doivent tous avoir vendu leur produit», précise Antoine Per-

ruchoud. Pour y arriver, ils passent un jour par semaine à mettre sur pied leur société à Technopôle Sierre et avec l'aide de coach et de mentor. En plus des locaux mis à disposition par Sierre Région et des outils informatiques livrés par Cimtec, chacune des cinq entreprises est considérée comme une SARL (société à responsabilité limitée) avec 20 000 francs de capital-actions dont 10 000 francs libérés et donc utilisables par

ces étudiants entrepreneurs. «Cette option permet un apprentissage grandeur nature qui n'existe dans aucune formation théorique», s'exclame Selma Cirak d'OLT (cf. ci-dessus).

Un exemple pour la Suisse ?

Pour la HEVs, la mesure du succès de la démarche est multiple. «Même si leur société s'avère être un bide, nos étudiants auront énormément appris et ne commettront plus

certaines erreurs», assure Antoine Perruchoud, tandis que Michel Pannatier de Cimtec-Vulcain compte bien y trouver au moins un succès commercial. «Si chaque année, une des cinq entreprises écoles peut intégrer notre pépinière d'entreprises, c'est gagné!» Enfin, la direction valaisanne de la HES compte bien, si ça marche, étendre le concept sur le plan national «et montrer que le Valais peut très bien être