Sur le site soleil.immo, imaginé par quatre cadres romands issus de tous horizons, des offres comme cette maison à Marbella.

Retour sur les bancs d'école pour apprendre à innover

Le premier Micro MBA destiné aux PME vient de s'achever. Un constat: la majorité des participants a été mordue par le virus de l'entrepreneuriat.
Par Elisabeth Kim

Dans le quotidien d'une vie professionnelle, rares sont les moments que l'on s'accorde pour sortir des sentiers battus et réfléchir, et surtout pour mettre sur pied un projet innovant. C'est l'expérience qu'a vécue la première volée des étudiants du Micro MBA en management entrepreneurial chapeauté par Romandie Formation. Alors que cette formation continue était jusqu'alors l'apanage des grands groupes, le programme mis en place par la marque du Centre Patronal s'est ouvert en avril 2016 aux cadres d'entreprises de plus petite taille. «Notre volonté: que les participants chaussent des lunettes d'innovateur», résume joliment Robert Dufner, directeur de cours à Romandie Formation.

Interrogés, ces derniers tirent un bilan très enthousiaste de cette expérience sur le point de s'achever. Car au-delà des aspects académiques – la formation permet d'obtenir jusqu'à 50% des crédits pour le MBA de European Business School –, un constat: la majorité des participants semble avoir été mordue par le virus de l'entrepreneuriat. Une dynamique qu'ils doivent beaucoup, relèvent-ils, au coaching incisif du directeur du Micro MBA, Raphaël H. Cohen. Et les exercices menés par petits groupes sur les bancs de l'école durant plusieurs mois se sont mués en création de sociétés innovantes, en développement d'activités ou en remaniement des process internes. Portraits choisis.

SOLEIL. IMMO: conseiller les futurs retraités dans l'acquisition d'un bien en Espagne

Prendre sa retraite au soleil, ce rêve est partagé par bon nombre d'Helvètes. Reste qu'entre le rêve et la réalité, les choses s'avèrent souvent bien plus compliquées et fastidieuses que prévu. L'idée du groupe de travail mené par Christophe Favarger: accompagner les futurs retraités intéressés par l'acquisition d'un bien immobilier à l'étranger. «Cette formation nous a éclairés sur les racines de l'innovation. A savoir que celle-ci naît le plus souvent en réponse à un besoin, un désir ou une souffrance. Or, si la demande est forte, la recherche d'une maison ou d'un appartement à l'étranger peut mener à de grandes désillusions, notamment en embûches administratives», explique-t-il.

L'ancien chocolatier genevois, aujourd'hui patron de Nofeja, une PME dans l'immobilier, a déjà créé le site, *www.soleil.immo*, où de premiers biens à Marbella, en Espagne, sont

PHOTOS: DR

affichés – un pays idéal en raison de son climat, des prix de vente avantageux des logements (à partir de 200000 euros) et où les propriétés se situent à une heure d'un aéroport, précise-t-il. Soleil. immo, intégré au sein de Nojefa, travaille avec des courtiers établis dans le pays et entend se financer via des commissions. Des offres à Alicante, sur la Costa Brava, aux Baléares et aux Canaries sont prévues ultérieurement, suivies du Portugal.

EICO GLOBAL SOLUTIONS: un service «all in one» contre les punaises de lit

La Suisse, comme nombre d'autres pays, fait face à la recrudescence de punaises de lit, notamment en raison de leur résistance aux insecticides et de la multiplication des voyages. L'idée de proposer un service complet autour de ce fléau a rapidement été adoptée par le quatuor d'étudiants formé à l'occasion de ce Micro MBA. «Il existe des sociétés en Suisse romande qui traitent chacune un pan du problème, note Ismaël Gensollen. Notre ambition est d'être présent d'un bout à l'autre de la chaîne.»

Le dirigeant de Bluestar Solutions, à Neuchâtel, nous explique qu'une SA, sur le point d'être fondée, sera baptisée EICO Global Solutions – acronyme des prénoms des associés, avec Camille Berger, Emeric Turcat et Olivier Bronner –, pour un investissement de 200000 francs. Le business model d'EICO: cibler les collectivités (hôtel, cinéma, restaurant, armée…) et leur proposer un abonnement qui comprend la détection par des chiens spécialement dressés à flairer les punaises de lit, le traitement (chimique et thermique) et l'assistance juridique et administrative (comme le remboursement des frais par les assurances). Les quatre Romands prévoient de lancer EICO Global Solutions dès la rentrée et entendent chacun y consacrer 20% de leur temps.

CLINIQUE BOIS-CERF: planifier la mutation ambulatoire

Alors que les opérations chirurgicales en ambulatoire prennent de plus en plus d'importance – et en vue de construire une extension de bâtiment pour une future unité ambulatoire plus conséquente –, quatre employés de la Clinique Bois-Cerf ont pu bénéficier de cette formation en management entrepreneurial. Pour eux, la mission était claire: prendre le virage ambulatoire et réorganiser la prise en charge des patients dans ce contexte. «Le souhait de notre direction: mettre en place un nouveau process tout au long du parcours du patient», explique Marzena Ochrymowicz.

«Nous sommes en train de finaliser un 'passeport ambulatoire'.»

Marzena Ochrymowicz
Responsable administrative, Bois-Cerf

La responsable administrative et trois infirmiers ont ainsi revu de fond en comble les services concernés (accueil, préparation des dossiers, planification des réservations, services hôteliers, etc.) et le résultat de ces mois de travail se concrétisera d'ici à la fin de l'année. «Nous sommes en train de finaliser une sorte de'passeport ambulatoire', un dossier très synthétique qui donne toutes les informations avant, pendant et après l'opération, comme le font les agences de voyages», ajoute Marzena Ochrymowicz.

HYPROM: le diffuseur de parfum connecté

«Le brainstorming avec les autres membres de l'équipe, issus de domaines techniques, a permis de faire émerger cette notion de connectivité à laquelle je n'aurais pas forcément pensé», note Sven Dinner, à la tête d'Hyprom, PME familiale spécialisée dans la distribution de produits d'hygiène aux entreprises. Parmi ceux-ci, les diffuseurs de parfum. Or, dans de grands bâtiments comme des centres de congrès, des aéroports ou des hôtels, la maintenance de ces appareils n'est pas aisée.

L'idée innovante, destinée aux sociétés de facilty management: intégrer un module de connectique aux diffuseurs de parfum, permettant notamment un contrôle à distance, la détection des pannes, le niveau des recharges et ainsi optimiser les coûts. Le développement du module électronique et du logiciel de gestion est terminé et Hyprom, après une phase de test, prévoit de lancer ces diffuseurs de parfum 2.0 courant 2018. La société, basée à Préverenges, croit beaucoup à la connectivité, qui pourrait s'appliquer à d'autres produits, et compte investir «plusieurs centaines de milliers de francs» dans ce projet. ■

Informations sur le Micro MBA le 29 août, au Centre Patronal, à Paudex. Plus sur ***www.micromba.info***