

Business eXperience (BeX)

ECTS : 18

Année académique
2026/2027

Semestre : Automne &
Printemps

Type de module :
Module à choix principal

Coordinateur du module
blaise.cretfol@hevs.ch

Langues d'enseignement
Français, possibilité de
s'exprimer et de rédiger en
allemand ou anglais

Type d'évaluation:
1 à 6

Objectifs du module :

L'objectif de ce module à choix principal est de vous confronter à la réalité d'un entrepreneur, de manière la plus réaliste et expérientielle possible, en mettant l'accent sur l'apprentissage par l'action.

La particularité de ce module est d'intégrer les différentes filières de la Haute Ecole de Gestion et de la Haute Ecole d'Ingénierie, dans le but de bénéficier de compétences interdisciplinaires dans chaque équipe, de la même manière que cela se passe dans le monde professionnel.

La sélection des idées, quant à elle, se fait lors d'un camp de 2 jours qui se déroule en montagne, tout au début de l'année académique. Vous avez donc le choix d'amener votre propre idée et de la défendre, ou simplement de rejoindre une idée proposée par d'autres étudiants.

Pour celles et ceux parmi vous qui se sont imaginés un jour devenir leur propre patron, ce module est un cadre idéal pour pouvoir réaliser une première expérience, encadré par de nombreux intervenants et spécialistes du domaine. Vous allez régulièrement être amenés à réaliser des expérimentations sur le terrain, qui vous permettront d'optimiser votre proposition de valeur au fil du temps.

Contenus et formes d'enseignement (thèmes et description) :

Business Idea	Identification des opportunités d'innovation et de business Utilisation des outils d'analyse d'opportunité /analyse des risques
Stratégie et développement de produits / services	De l'idée à l'analyse des besoins de la clientèle, value proposition, différentiation et positionnement sur le marché Gestion stratégique d'une start-up, roadmap Elaboration d'un business case
Marketing et Communication	Stratégies marketing applicables aux start-ups, digital marketing, pricing, modèles de revenus et distribution, corporate design, events
Ventes et négociations	Acquisition de clients de référence Planification des processus d'acquisition et de l'entonnoir de vente (funnel)
Finance et Business plan	Planification financière et plan de trésorerie Modes de financement: venture capital, business angels, crowdfunding, ... Rédaction d'un business plan
Ressources humaines	Développement de l'entrepreneur Dynamique d'équipe
Créer et gérer une start-up	Choix de la forme juridique, aspects fiscaux, propriété intellectuelle Gestion de la croissance, stratégie d'expansion

Evaluations :

Les évaluations sont intégralement réfléchies pour amener à l'équipe des avancées sur le projet, comme par exemple une compréhension de son marché et de la concurrence existante, ou la réalisation d'un projet-pilote qui permettra d'identifier plus précisément les attentes des clients (product-market fit). Ces restitutions se font généralement sous forme de présentations ou de dossiers d'avancement, et elles ont lieu entre 2 et 4 fois par semestre.

Dans cette logique, il n'y a donc pas d'examen à proprement parlé dans ce module, mais uniquement de l'expérientiel issu du terrain.

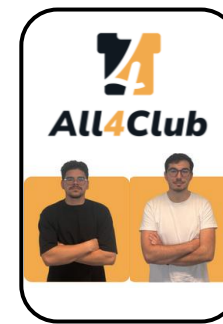
Les deux objectifs principaux visés en fin d'année sont 1) que chaque étudiant réalise suffisamment d'expériences pour savoir s'il souhaite poursuivre une carrière d'entrepreneur ou non, et 2) d'identifier si son projet a le potentiel de devenir pérenne à la suite du module. En effet, chaque étudiant et/ou chaque équipe choisira s'il souhaite continuer cette aventure entrepreneuriale à son compte ou non.

Le module, en bref :

Pour mieux comprendre l'expérience entrepreneuriale vécue par les étudiants durant une année BeX, et parfois les montagnes russes qui l'accompagnent, rien de mieux qu'un témoignage vécu de l'intérieur:

Business eXperience: crée ta boîte, pendant tes études

Et pour conclure, il est important de relever qu'avec la diversité des formations de nos étudiants, les domaines d'activité des start-ups créées sont naturellement très variés. Voici un petit échantillon des projets toujours en activité :

travelise.ch: organisation de voyages surprise 	www.startup.ch/KeyLemon: reconnaissance biométrique 	councounco.ch et nonanteneuf-hotel.ch: logements de vacances et professionnels 	all4club.ch: Digitalisation de clubs de sport 	declick.ch: prévention numérique dans les écoles 	passeport-valaisan.ch et valezy.ch: solutions numériques pour communautés locales 
--	---	--	---	--	--

Business eXperience (BeX)

ECTS: 18

Akademisches Jahr
2026/2027

Semester : Automne &
Printemps

Modultyp:
Module à choix principal

Modulkoordinator
blaise.crettol@hevs.ch

Unterrichtssprachen
Französisch, Möglichkeit,
sich auf Deutsch oder
Englisch auszudrücken

Art der Bewertung :
1 à 6

Ziele des Moduls :

Dieses Hauptwahlmodul vermittelt Ihnen einen realitätsnahen Einblick in das Unternehmertum. Im Zentrum steht die praktische Umsetzung eigener Ideen.

Eine Besonderheit des Moduls ist die interdisziplinäre Zusammenarbeit zwischen Studierenden der Hochschule für Wirtschaft und der Hochschule für Ingenieurwissenschaften. In gemischten Teams bringen Sie unterschiedliche fachliche Perspektiven ein, wie es auch in der unternehmerischen Praxis üblich ist.

Die Auswahl der Projektideen erfolgt zu Beginn des Studienjahres im Rahmen eines zweitägigen Camps in den Bergen. Sie haben die Möglichkeit, eine eigene Geschäftsidee einzubringen oder sich einer Idee anzuschliessen, die von anderen Studierenden vorgeschlagen wird.

Wenn Sie sich vorstellen können, später selbst unternehmerisch tätig zu sein, bietet dieses Modul einen idealen Rahmen, um erste Erfahrungen zu sammeln. Begleitet von erfahrenen Referierenden und Fachpersonen entwickeln Sie Ihre Idee schrittweise weiter, testen Ihr Wertversprechen im realen Umfeld und passen es kontinuierlich an.

Inhalte und Unterrichtsformen (Themen und Beschreibung):

Business Idea	Identifikation von Innovations- und Geschäftsmöglichkeiten Anwendung von Instrumenten zur Chancen- und Risikoanalyse
Strategie und Entwicklung von Produkten und Dienstleistungen	Von der Idee zur Analyse der Kundenbedürfnisse, Value Proposition, Differenzierung und Positionierung im Markt Strategisches Management eines Start-ups, Roadmap Ausarbeitung eines Business Case
Marketing und Kommunikation	Marketingstrategien für Start-ups, Digital Marketing, Preisgestaltung, Erlös- und Vertriebsmodelle, Corporate Design, Events
Vertrieb und Verhandlungen	Akquisition von Referenzkunden Planung und Strukturierung von Akquisitionsprozessen sowie des Verkaufstrichters (Funnel)
Finanzen und Businessplan	Finanz- und Liquiditätsplanung Finanzierungsformen: Risikokapital, Business Angels, Crowdfunding,... Erstellung eines Businessplans
Human Resources	Unternehmerische Rollenentwicklung Teamdynamik
Gründung und Leitung eines Start-up	Wahl der Rechtsform, steuerliche Grundlagen, Schutz des geistigen Eigentums, Wachstumsmanagement und Expansionsstrategien

Bewertungen:

Die Evaluationen sind auf den Projektfortschritt ausgerichtet. Im Zentrum stehen konkrete Meilensteine wie die vertiefte Analyse von Markt und Wettbewerb oder die Umsetzung eines Pilotprojekts zur Überprüfung des Product-Market-Fit. Die Rückmeldungen erfolgen in der Regel in Form von Präsentationen oder Fortschrittsberichten und finden zwei- bis viermal pro Semester statt. Eine klassische Prüfung ist in diesem Modul nicht vorgesehen. Stattdessen beruht die Bewertung auf der praktischen Projektarbeit.

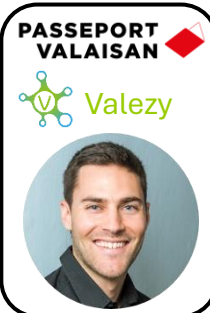
Am Ende des Studienjahres stehen zwei Fragen im Vordergrund: Haben Sie ausreichend Einblick und Erfahrung gewonnen, um für sich zu entscheiden, ob eine unternehmerische Laufbahn für Sie in Frage kommt? Verfügt Ihr Projekt über das Potenzial, über das Modul hinaus fortgeführt zu werden? Die Entscheidung, das Vorhaben eigenständig fortzusetzen, liegt anschliessend vollständig bei Ihnen bzw. Ihrem Team.

Das Modul in Kürze:

Dieses Video kann Ihnen dabei helfen, die unternehmerischen Erfahrungen während eines BeX-Jahres und die damit verbundenen Herausforderungen besser nachvollziehen zu können:

[Business eXperience: Gründe dein eigenes Unternehmen während des Studiums](#)

Die Tätigkeitsfelder der gegründeten Start-ups unterscheiden sich aufgrund der unterschiedlichen Studienrichtungen unserer Studierenden. Nachstehend eine Auswahl von Projekten, die weiterhin aktiv sind:

travelise.ch: Organisation von Überraschungstreisen 	www.startup.ch/KeyLemon: Biometrische Erkennung 	councounco.ch und nonanteneuf-hotel.ch: Ferien- und Business- Unterkünfte 	all4club.ch: Digitalisierung von Sportclubs 	declick.ch: Digitale Prävention an Schulen 	passeport-valaisan.ch und valezy.ch: Digitale Lösungen für lokale Akteure 
---	---	---	---	--	--

Business eXperience (BeX)

ECTS : 18

Academic year
2026/2027

Semester : Automne &
Printemps

Modules type :
Module à choix principal

Modules coordinator
blaise.cretfol@hevs.ch

Languages
French, students may use
German or English

Evaluation
1 à 6

Module objectives

This main elective gives you an insight into the realities of entrepreneurship. From the very beginning, you work on a concrete venture and develop it progressively throughout the year. The focus is on learning by doing.

A key strength of the module is its interdisciplinary approach. Students from the School of Management and the School of Engineering work in mixed teams, combining business and technical expertise, much like in an actual start-up environment.

The journey begins with a two-day mountain camp at the start of the academic year, where project ideas are pitched and selected. You may present and defend your own idea or join a project proposed by fellow students.

If you are considering launching your own venture, this module provides the ideal setting to explore that ambition. With guidance from experienced professionals, you test your assumptions in the field, gather feedback and continuously refine your value proposition.

Teaching content and methods (topics and description):

<i>Business Idea</i>	<i>Identifying innovation and business opportunities Applying tools for opportunity and risk analysis</i>
<i>Strategy and Product/ Service development</i>	<i>Moving from idea to customer needs analysis, value proposition, Differentiation and market positioning Strategic management of a start-up, roadmap Developing a business case</i>
<i>Marketing and Communication</i>	<i>Marketing strategies for start-ups, digital marketing, pricing, revenue models and distribution channels, corporate design, events</i>
<i>Sales and Negotiation</i>	<i>Acquiring reference customers Planning customer acquisition processes and designing the sales funnel</i>
<i>Finance and Business Planning</i>	<i>Financial planning and cash flow management Funding options: venture capital, business angels, crowdfunding,... Preparing a business plan</i>
<i>Human Resources</i>	<i>Entrepreneurial development Team dynamics</i>
<i>Launching and managing a start-up</i>	<i>Choosing an appropriate legal structure, tax considerations, intellectual property management, growth management, expansion strategy</i>

Evaluations :

Assessment is designed to support your project's development. Milestones focus on tangible progress, such as analysing your market and competitors or running a pilot to validate your product-market fit. Feedback typically takes the form of presentations or progress reports and takes place two to four times per semester.

There is no traditional written exam in this module. Assessment is based on the practical skills demonstrated over the course of the year.

By the end of the year, you should have clarity on two key points: whether you see yourself pursuing entrepreneurship, and whether your project is strong enough to continue beyond the module. Any decision to take it further lies entirely with you and your team.

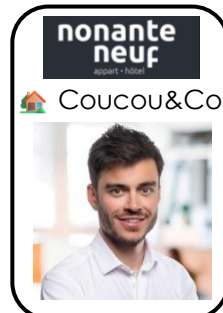
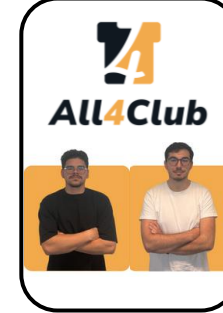
The module, in brief:

The videos below (in French and German) illustrate the entrepreneurial experience during a BeX year:

[Business eXperience: crée ta boîte, pendant tes études](#)

[Business eXperience: Gründe dein eigenes Unternehmen während des Studiums](#)

Given the diversity of academic backgrounds within the programme, the start-ups developed by students operate in a wide range of sectors. The following examples present a selection of projects that remain active today.

travelise.ch: Surprise travel experiences 	www.startup.ch/KeyLemon: Biometric recognition 	councounco.ch et nonanteneuf-hotel.ch: Holiday and corporate accommodation 	all4club.ch: Digital transformation of sports clubs 	declick.ch: Digital prevention programmes in schools 	passeport-valaisan.ch and valezy.ch: Digital solutions for local communities 
---	--	--	---	--	---