

12 mai 2023

# Business Team Academy

HES-SO Valais-Wallis



*Et si l'école s'invitait dans les milieux professionnels ?*

Lionel Emery et Mathilde Bourdin

# Bienvenue à la Team Academy !



# Le Bingo

- Vous recevez chacun.e.s une grille de bingo avec plusieurs affirmations
- Vous avez 5 minutes pour aller à la rencontre d'un maximum de personnes pour compléter votre grille
- Une fois que votre grille est **totaleme nt remplie avec le nom d'une personne différente à chaque fois**, vous venez sonner la cloche en criant Bingo !



**TEAM**

**ACADEMY**

**Hes · so**

# Les défis actuels

- 1) Transformation sociétale et digitale
- 2) Des parcours non-linéaires
- 3) Des bouleversements organisationnels
- 4) Une crise du SENS ...



# Une définition : compétence

- *" Un savoir-agir complexe prenant appui sur la mobilisation et la combinaison efficaces d'une variété de ressources internes et externes à l'intérieur d'une famille de situations ».*

Tardif, J, (2006). *L'évaluation des compétences. Documenter le parcours de développement.* Montréal, Chenelière Éducation.

# Le réseau Team Academy



**Tiimiakatemia® Learning Network**  
*"We co-create teampreneurs"*

**On a process..**

- TA Westminster
- TA Bristol
- TA North Humberia
- TA Madrid
- TA Buenos Aires
- TA Rio

**Tiimiakatemia Jyväskylä**

Proakatemia Tampere

Turku AMK

Novia, Turku

Saimia, Lappeenranta

Bisnes Akatemia, Salo

Akatemia CIC ++

Team Academie Nederland

Team Entrepreneur Angers

Team Factory Paris

Team Entrepreneur Strasbourg

Team Academy Debrecen

Team Academy Euskadi

Team Academy Budapest, starting September 2012

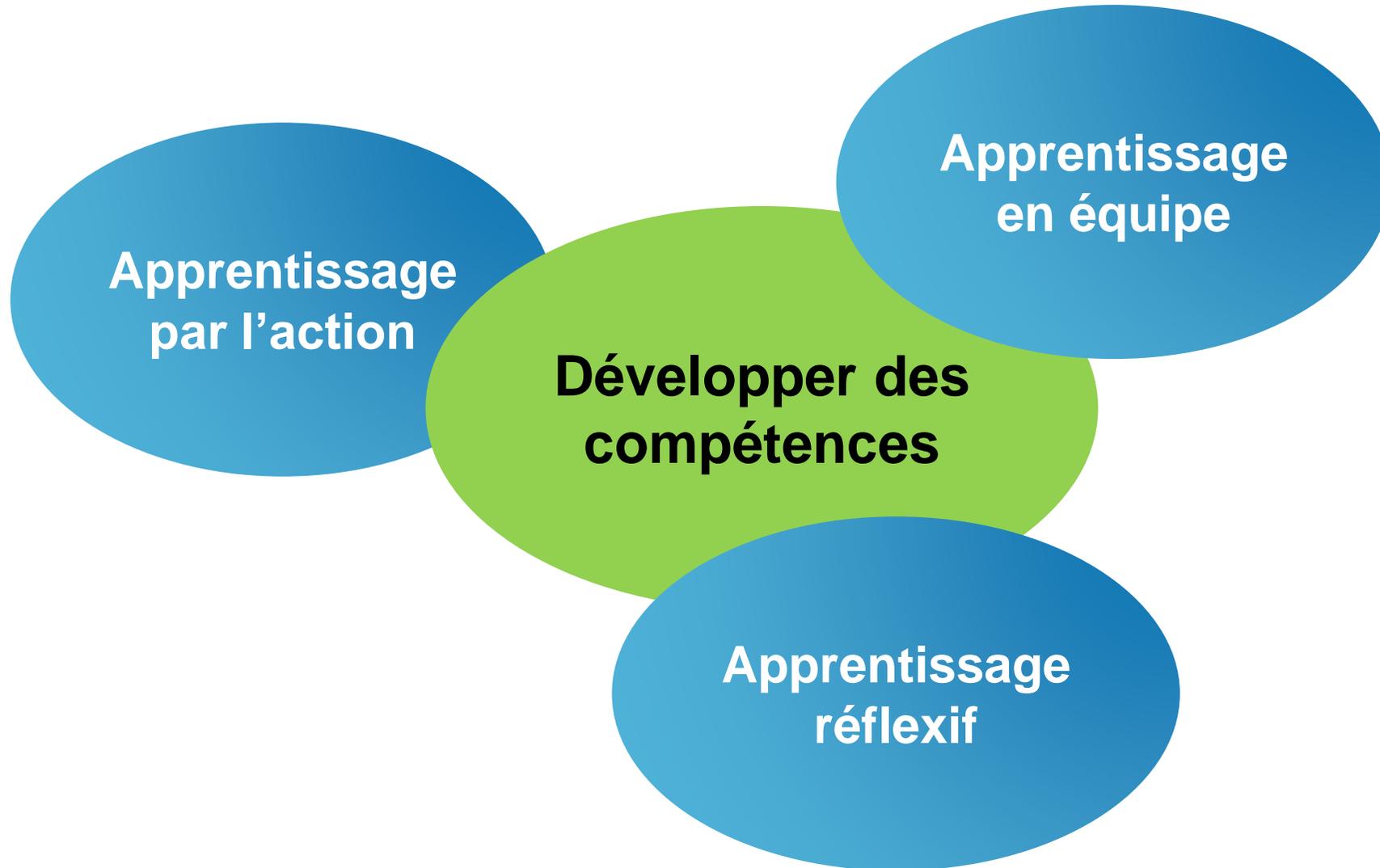
**Tiimiakatemia Mondragon**

Team Academy Sao Paolo, Brazil

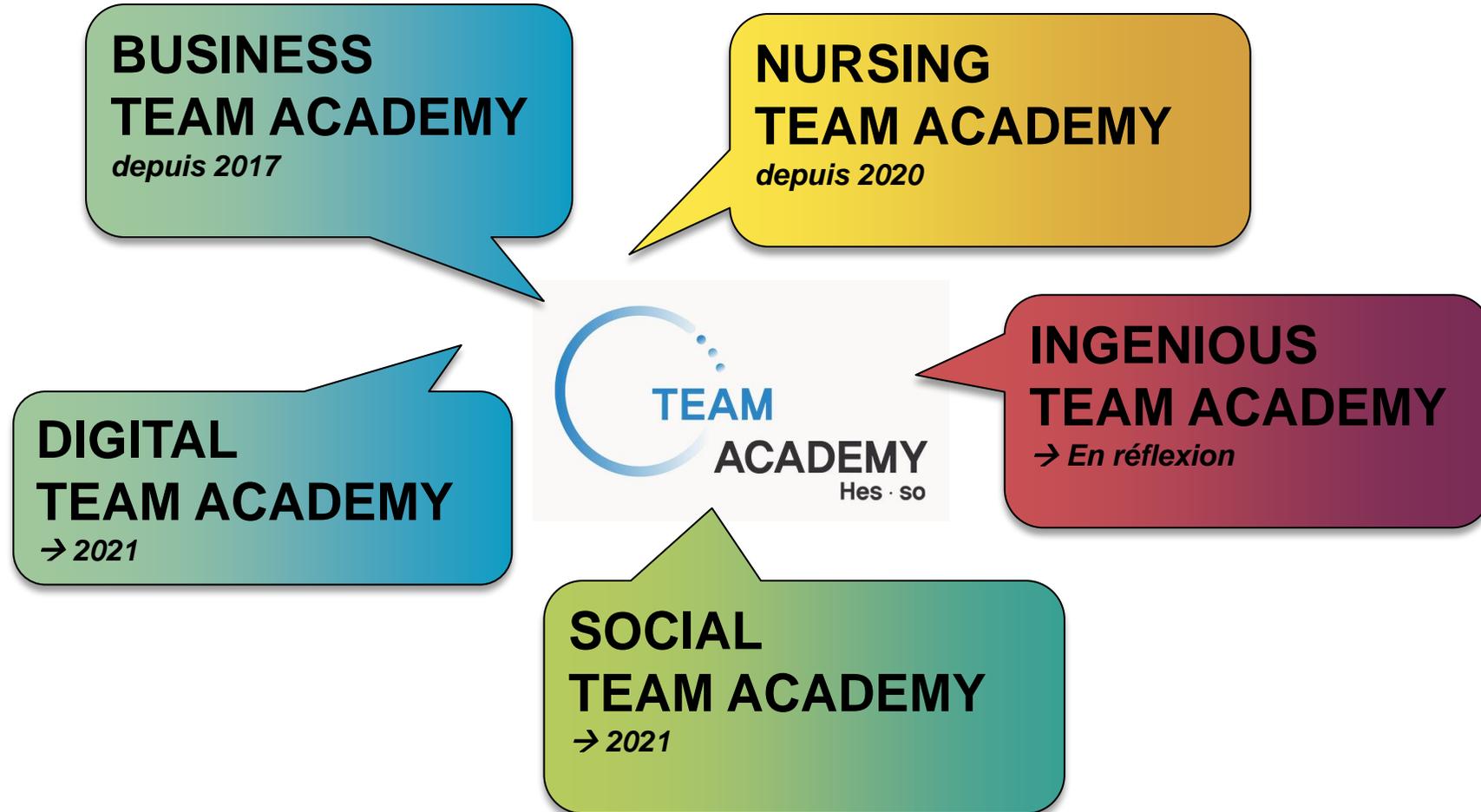
**The HES-SO Team Academy**



# Le modèle pédagogique



# L'écosystème Team Academy



# Le cycle d'apprentissage de Kolb

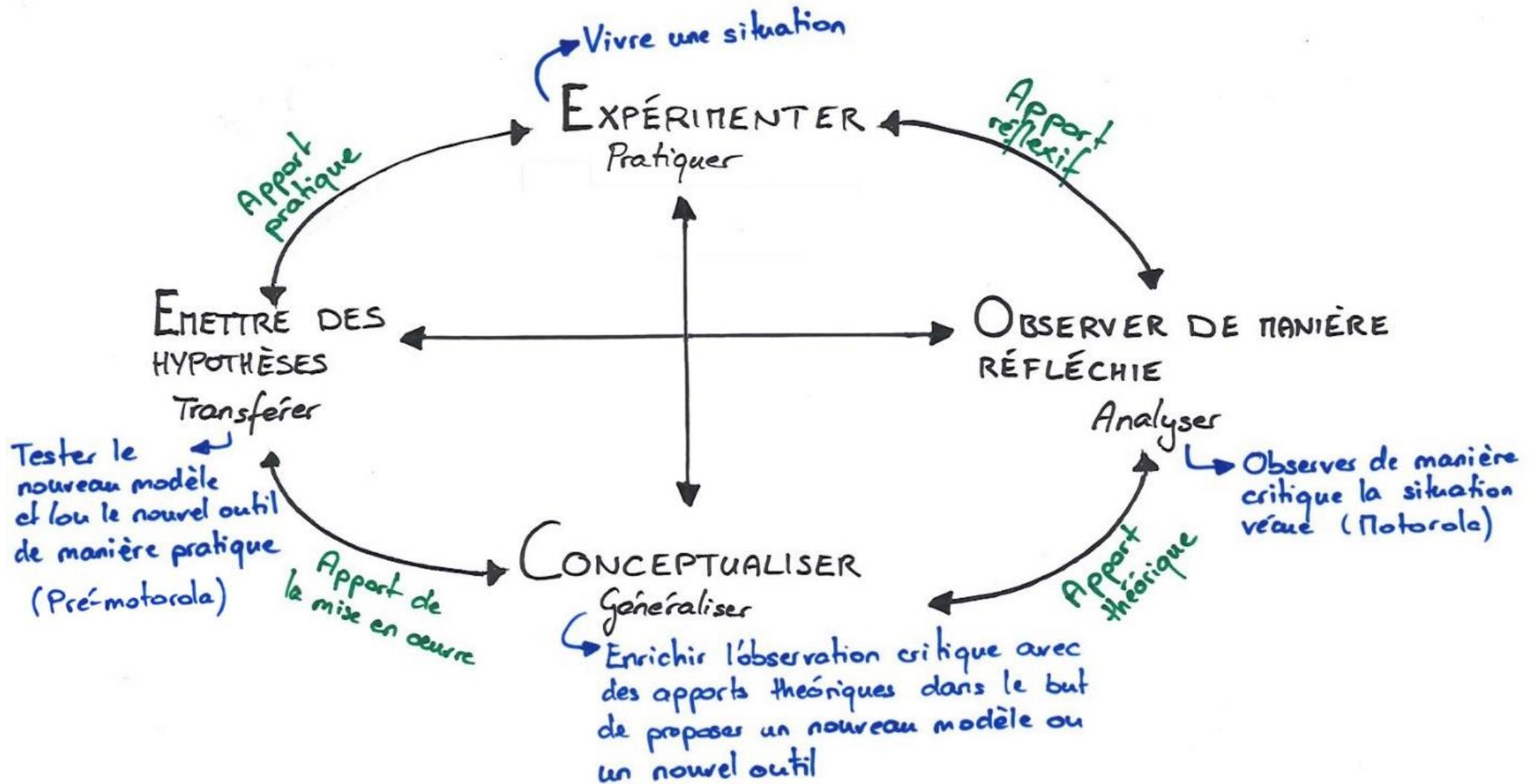
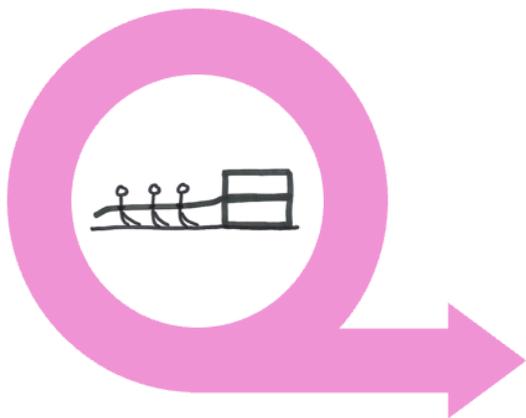


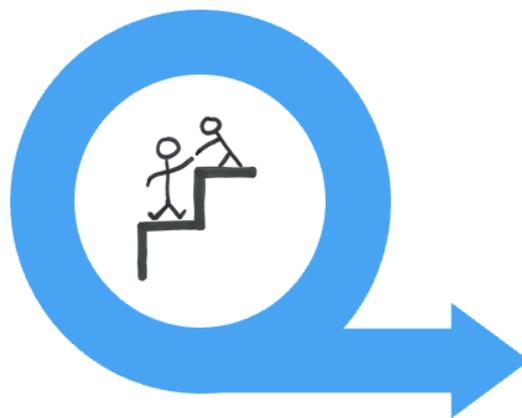
Schéma adapté de Kolb, D.A. (1984). *Experiential learning*. Englewood Cliffs, New Jersey: Prentice-Hall.

# 3 ans et 21 compétences



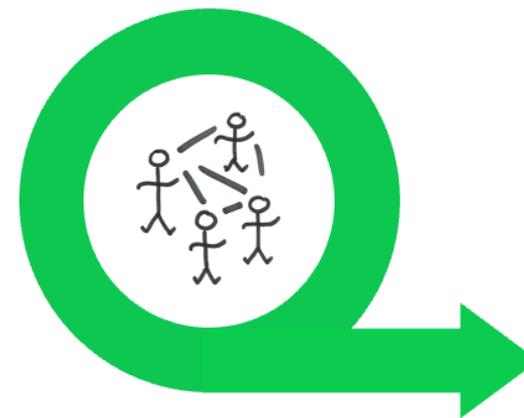
## Apprenant-e en équipe

1. le traitement de l'information et les méthodologies de recherche
2. l'apprentissage en équipe
3. les attitudes pour apprendre à apprendre
4. la créativité et l'innovation
5. la communication en anglais et en allemand
6. la communication interpersonnelle
7. l'auto-initiative



## Leader d'équipe

8. l'auto-gestion et l'auto-discipline
9. la gestion de projets
10. le leadership d'équipe
11. l'économie et la durabilité
12. le coaching et le développement des compétences
13. la stratégie d'entreprise
14. le self-leadership



## Entrepreneur-e en équipe

15. la relation client, la vente et le négociation
16. la finance d'entreprise
17. le marketing
18. les statistiques et le gestion de données
19. le développement international et la diversité culturelle
20. la création de réseaux
21. l'agir entrepreneurial

## Le marketing

Capacités à commercialiser les produits/services de l'entreprise : la distribution, le prix, la communication, les stratégies et plans marketing, la connaissance et la gestion des clients.

Comprend les bases théoriques du marketing (par ex. marketing mix = 4P), participe activement aux activités de marketing (exécution opérationnelle) à petite échelle (par ex. un projet), comprend l'importance des clients grâce à des premières expériences terrain. Sait comment créer le positionnement d'une offre / d'une proposition de valeur qui réponde aux besoins des clients. A essayé des options de tarification / « pricing » différentes.

A des connaissances très diverses dans le marketing, est spécialisé dans un genre de marketing, a une forte identité professionnelle en tant que « marketeur », a l'expérience d'« actes de marketing significatifs » (par exemple une campagne de lancement d'un nouveau produit /service ou une campagne de « crowdfunding »).

DEBUTANT-E 1 DEBUTANT-E 2



A fait des lectures sur des thématiques ciblées (par ex. branding, value proposition, etc.). A mis en place un plan marketing complet (produit, prix, distribution et promotion). Les besoins et les bénéfices clients sont au cœur des projets via la collecte et l'analyse d'informations quantitatives et/ou qualitatives. A la capacité à transformer un concept marketing en un produit vecteur d'image, via l'identité graphique et publicitaire. Est capable de construire et exécuter une campagne de communication simple à l'aide de divers canaux de promotion.

**PRO**  
A les connaissances et le niveau de compétence d'une professionnelle-débutant-e en marketing et est capable de mentorer les autres en stratégies et outils marketing on-line et off-line.

**PRO**

A fait des lectures sur le marketing stratégique (p. ex. Porter, Kotler). Capacité de faire des lancements de produits en phase avec le positionnement de la marque existante, les besoins du client et les opportunités du marché. Comprend la place du marketing on-line et off-line dans la stratégie de l'entreprise : taille et la fidélité de la clientèle dans les segments visés, sa propension à dépenser et induire des profits pour une entreprise.

PRATIQUANT-E AVANCE-E 2 PRATIQUANT-E AVANCE-E 1



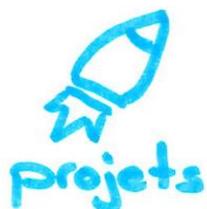
# Les outils

- Les projets en équipe
- Les sessions de coaching et dialogue
- Les voyages apprenants
- Les lectures individuelles au service de l'équipe
- Les articles réflexifs
- Les sessions de formation



# 1 année plus tard...

... Mathilde s'apprête à passer son évaluation du semestre



Hes-SO VALAIS WALLIS

TEAM ACADEMY

## PORTFOLIO DES COMPÉTENCES

MATHILDE BOURDIN

# 3 ans plus tard...

## ... Mathilde obtient son Bachelor en Economie d'Entreprise



# La Business Team Academy en chiffres

176 sessions de dialogue

1'000 heures de projets

21 compétences (hard et soft)

31 lectures individuelles

460 lectures partagées par équipe

De nombreuses rencontres inspirantes

3 voyages apprenants

Plus de 30 profs-experts et team coaches

# 5 ans plus tard...

... où en est Mathilde ?

groupe mutuel

Unplugged 

# Alumni Business Team Academy



2017 - 2020



**Pierre Bossetti**

Indépendant en marketing digital  
chez **Ignorant Fertile**



**Hannes Cina**

Co-fondateur de **Cina et Bellis AG**



**Robin Cina**

Co-fondateur de **Cina et Bellis AG**



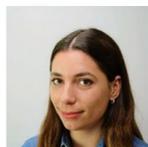
**Johann Ebener**

Channel Sales Manager chez **Strong Network Inc.**



**Yaëlle Heubi**

Étudiante au sein de l'ECTO



**Elizabeth Komaromi**

En recherche d'emploi



**Simon Kuenlin**

Customer specialist, **Groupe Mutuel**



**Colm Kuonen**

Assistant de recherche  
**HES-SO Valais-Wallis | Novo Immo**  
Sarl



**Aurélie Mayor**

Conseillère clientèle institutionnelle  
chez **Oïken**



**Lionel Quarroz**

Responsable QMS  
au **Casino de Crans-Montana**



**Gauthier Rey**

Fondateur de la cidrerie **Wildhorn**



**David Stocco**

Assistant de projet comptable et  
financiers à la **Ville de Lausanne**



**Cyril Adler**



**Mathilde Bourdin**

Gestion de projet au **Groupe Mutuel**  
Co-fondatrice d'**Unplugged Sarl**



**Lucas Constantin**

Directeur/associé chez **Spektrum SA**



**Roderick Constantin**

Chef de projet européen chez **Altis**



**Sébastien Coupez**



**Timothée De Riedmatten**

Assistant RH chez **Muve UP**



**Luca Ferrari**

Responsable communication ICh023  
au sein de l'**ETHZ**



**Romain Holenweg**

Co-fondateur d'**Animéco**



**Ian Kalbermatten**

Vidéaste indépendant chez **ian.ch**



**Romina Kamhi**

Spécialiste marketing chez  
**Starterland**  
Co-fondatrice d'**Unplugged Sarl**



**Jehan Laliberté**

Mentor chez **Digitalizers | Co-**  
fondateur d'**Unplugged Sarl**



2019 - 2022



**Alexandre Baqueiro**

Étudiant au sein du **Master Innokick**



**Tanguy Bibus**

Coordinateur marketing et créateur  
de contenu chez **Miloo**



**Simeon Rudin**

Junior innovation Co-Creator chez  
**INNOArchitects**



**Léonard Pestalozzi**

Vidéaste indépendant chez  
**OnOffVisions**



**Pierre Hubert**

Étudiant au sein du **Master Innokick**



**Simeon Wehrli**

Consultant externe en  
communication chez **AlphaSeeds |**

**Lionel Quarroz**

Responsable QMS  
au **Casino de Crans-Montana**

**Gauthier Rey**

Fondateur de la cidrerie **Wildhorn**

**David Stocco**

Assistant de projet comptable et  
financiers à la **Ville de Lausanne**

**Romina Kamhi**

Spécialiste marketing chez  
**Starterland**  
Co-fondatrice d'**Unplugged Sarl**

**Jehan Laliberté**

Mentor chez **Digitalizers | Co-**  
fondateur d'**Unplugged Sarl**

**Sylvain Baudin**

Assistant **HES-SO Valais-Wallis | Co-**  
fondateur **TexUp**

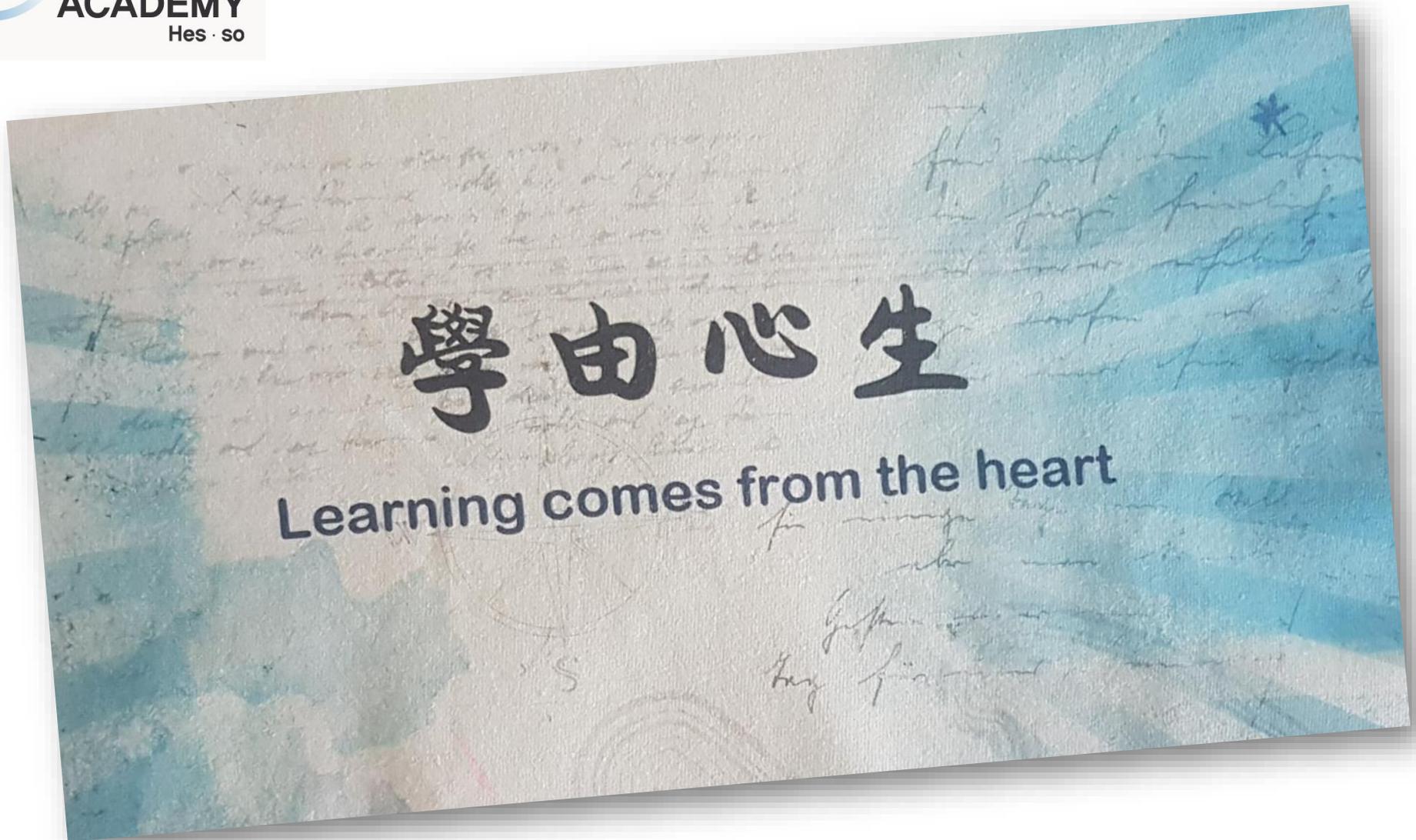
**Luca Sorce**

Coach en management agile  
chez **Digitalizers**

**Egzon Uka**

Accomplit son Service civil  
au sein de l'**Evam**





# Vos questions ?

**Lionel Emery**

Responsable de la Business Team Academy ad-interim  
Team Coach  
Collaborateur académique

**Mathilde Bourdin**

Alumni Team Academy  
Spécialiste en gestion de projet au Groupe Mutuel  
Co-fondatrice de Unplugged Sàrl

**[www.teamacademy.ch](http://www.teamacademy.ch)**

**+41 58 606 89 86**