

## IMPRESSUM

1<sup>re</sup> édition 2011  
© CSFO 2011, Berne. Tous droits réservés.

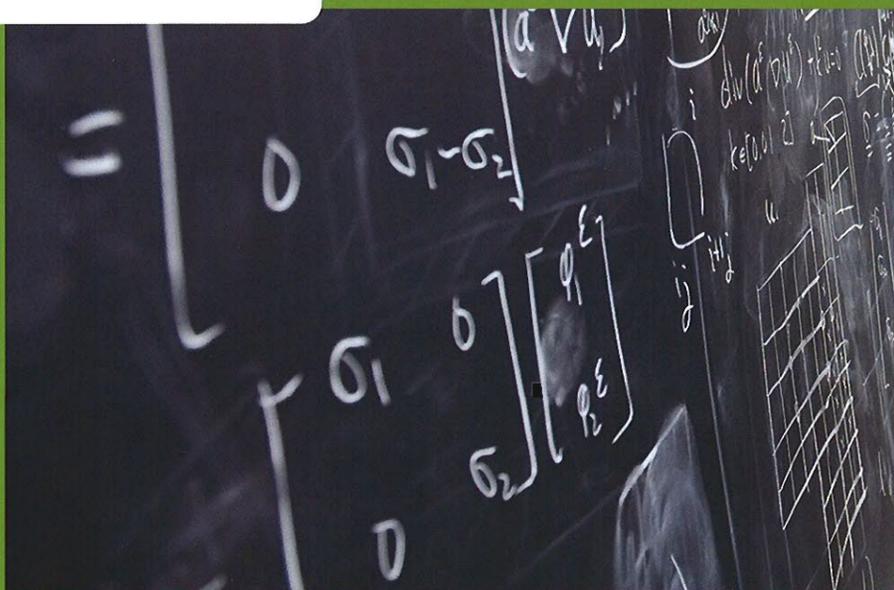
Edition:  
Centre suisse de services Formation professionnelle |  
orientation professionnelle, universitaire et de carrière  
CSFO Editions, [www.csfo.ch](http://www.csfo.ch), [editions@csfo.ch](mailto:editions@csfo.ch)

Concept et direction du projet: Véronique Antille, CSFO  
Enquête et rédaction: Ingrid Rollier, Genève; Marlène Micheloud,  
Véronique Antille, CSFO  
Relecture: Marianne Gattiker, Saint-Aubin-Sauges  
Photographies: Thierry Porchet, Thierry Parel, Reto Klink, Iris Krebs,  
Maurice Grünig  
Graphisme et mise en page: La Ligne, Vevey  
Impression: Imprimerie Saint-Paul, Fribourg

Diffusion et commande:  
CSFO Distribution, Zürichstrasse 98, 8600 Dübendorf  
Tél. 0848 999 002, Fax 044 801 18 00,  
[distribution@csfo.ch](mailto:distribution@csfo.ch), [www.shop.csfo.ch](http://www.shop.csfo.ch)

N° d'article: LB2-2001

Remerciements:  
Nous remercions toutes les personnes et les entreprises qui ont participé à  
l'élaboration de ce document. Produit avec le soutien de la Confédération  
(OFFT).



## NATURE ET SCIENCES

Les cahiers du choix professionnel





## UN MARCHÉ POUR DES MURS ÉPURATEURS

**NICOLAS ECABERT**

29 ans, ingénieur HES en agronomie, chef d'une start-up



Les agronomes cherchent à améliorer les méthodes de production des végétaux. Ils développent aussi des moyens et de nouvelles techniques pour lutter contre les pollutions engendrées par l'agriculture, l'arboriculture et la viticulture. «Une grande partie de la pollution des eaux se produit lorsque les cultivateurs

procèdent au rinçage et au lavage des pulvérisateurs, des cuves ou d'autres instruments ayant servi à épandre des pesticides», constate Nicolas Ecabert, ingénieur HES en agronomie. Le jeune diplômé vient de créer l'entreprise EcaVert Sàrl à Bussigny (VD). Il cherche à diffuser des innovations qui peuvent aider à préserver l'environnement en luttant contre cette pollution. Il occupe aussi un poste à temps partiel d'assistant d'enseignement dans la filière Agronomie à la Haute école du paysage, d'ingénierie et d'architecture (HEPIA) et collabore étroitement avec l'école pour l'amélioration du produit qu'il va commercialiser.

**Dégrader les pesticides**  
«Nous proposons d'épurer l'eau provenant des installations ayant été souillées par des pesticides en la filtrant à travers un mur végétalisé. L'eau polluée est récupérée, pompée et drainée le long du mur, elle y est purifiée par les végé-

taux qui absorbent l'eau. Les pesticides se dégradent dans la terre de ces plantes et sont détruits par des micro-organismes qui décomposent les substances nocives. L'eau est rendue à l'atmosphère par l'évapotranspiration des plantes. Actuellement, nous travaillons sur différents substrats et plantes pour trouver les mélanges qui apportent les meilleurs résultats. Certaines variétés de graminées pour prairie conviennent bien, car elles offrent une bonne transpiration et un support solide. Afin d'obtenir la meilleure efficacité, nous ajoutons de la terre du sol de l'exploitation, déjà habituée aux molécules à dégrader.»



### PARCOURS

21-23 ans études de pharmacie, Université de Lausanne 23-24 ans stages (arboriculture, pépinière, production de fruits, exploitation agricole) 24-27 ans bachelor HES d'ingénieur en agronomie, HEPIA Lullier 27-28 ans assistant de recherche HEPIA Agronomie; stage à l'association AGRIDEA 28-29 ans responsable stand HEPIA, Foire de Fribourg; formation d'entrepreneur Dès 29 ans chef d'entreprise; assistant d'enseignement HEPIA à 50%



«Mon but est de préserver l'environnement grâce à l'installation de murs végétaux.»

### Devenir entrepreneur

Après avoir obtenu son bachelier, Nicolas Ecabert ne s'est pas retrouvé entrepreneur du jour au lendemain: «J'avais envie de concrétiser un projet permettant de préserver l'environnement, mais diriger une start-up exige une bonne préparation. J'ai étudié le projet de manière approfondie et j'ai suivi des cours pour apprendre comment monter une société, comment présenter un projet et évaluer ses implications financières. Mandaté par la HEPIA, j'ai été responsable d'un stand à la Foire de Fribourg, où j'ai eu l'occasion de présenter différents types de murs végétaux. J'ai posé ma candidature pour prendre part à un concours de création d'entreprise. J'ai rédigé un dossier complet, comprenant la description du produit, les projections financières et le plan marketing. La présentation orale s'est déroulée devant un jury d'experts du monde économique et académique. J'ai obtenu le premier prix: un accompagnement et une aide financière pour la création de ma société.»

### Perfectionner la technique

Actuellement, Nicolas Ecabert suit un projet pour installer un mur épurateur chez un viti-

culteur: «Lorsque je rencontre un client, je fais d'abord le diagnostic des besoins et je regarde sur place comment aménager l'aire de lavage existante pour pouvoir intégrer notre installation et la fosse qui récupère les eaux. En fonction des demandes et des lieux, le mur peut également remplir une fonction d'isolation thermique ou phonique.» La structure de ce mur est faite d'un grillage métallique, de hauteur variable en fonction des besoins et composé d'éléments facilement modulables. Recherchant la meilleure composition pour ces éléments métalliques, Nicolas Ecabert collabore avec l'Ecole d'ingénieurs et d'architectes de Fribourg: «Nous cherchons à affiner le modèle, et trois systèmes différents sont en cours d'étude. Nous étudions aussi la possibilité d'équiper le mur d'un système d'arrosage automatique avec une station météo intégrée. Pour partager certaines tâches techniques, un ingénieur en agronomie, qui vient de terminer son travail de diplôme sur le mur épurateur, m'a rejoint comme associé. De mon côté, je suis plus particulièrement chargé de placer le produit sur le marché et de le faire connaître auprès de notre clientèle potentielle, les agriculteurs, mais aussi les propriétaires de terrains de

sport ou de golf, ou encore les services cantonaux ou communaux. Et pour diffuser le produit le plus largement possible, je développe des contacts dans les pays voisins.»