

Comment les entreprises sont-elles organisées et gouvernées ?

--

La vie de l'entreprise (1/3)

--

Fichier d'activités

Étape 1 : Activités sur documents

Exercice 1 : Les entreprises vivent moins longtemps que nous

Document 1

Les déboires de BlackBerry, Yahoo! ou Twitter nous rappelle que les entreprises, elles aussi, disparaissent. Les grandes entreprises aujourd'hui ne sont pas celles d'hier. Le processus de destruction créatrice si cher à Schumpeter est toujours à l'œuvre. En réalité, il s'accélère

D'après une récente étude de McKinsey, la vie moyenne d'une entreprise cotée sur le S&P 500* était de 61 ans en 1958. Elle est désormais tombée à moins de 18 ans. McKinsey estime qu'en 2027, 75% des entreprises cotées sur le S&P 500* auront disparu. Elles seront soit rachetées, soit fusionnées, soit partiront en faillite comme Enron ou Lehman Brothers. Certaines ont quand même échappé au massacre : General Electric, Exxon Mobil, Procter and Gamble et DuPont sont parmi les plus vieilles cotations sur la bourse de New York. Mais les grandes capitalisations d'aujourd'hui ont de nouveaux noms : Apple, Alphabet, Microsoft ou Amazon.

En même temps que l'espérance de vie des entreprises diminue, la nôtre ne cesse d'augmenter. Depuis le début du siècle, 50% des enfants qui naissent dans les économies avancées peuvent espérer atteindre l'âge de 100 ans. De plus, l'âge de la retraite va très certainement augmenter. La nouvelle génération, celle du millénaire, devra probablement travailler plus longtemps et dans plusieurs entreprises tout au long de sa carrière.

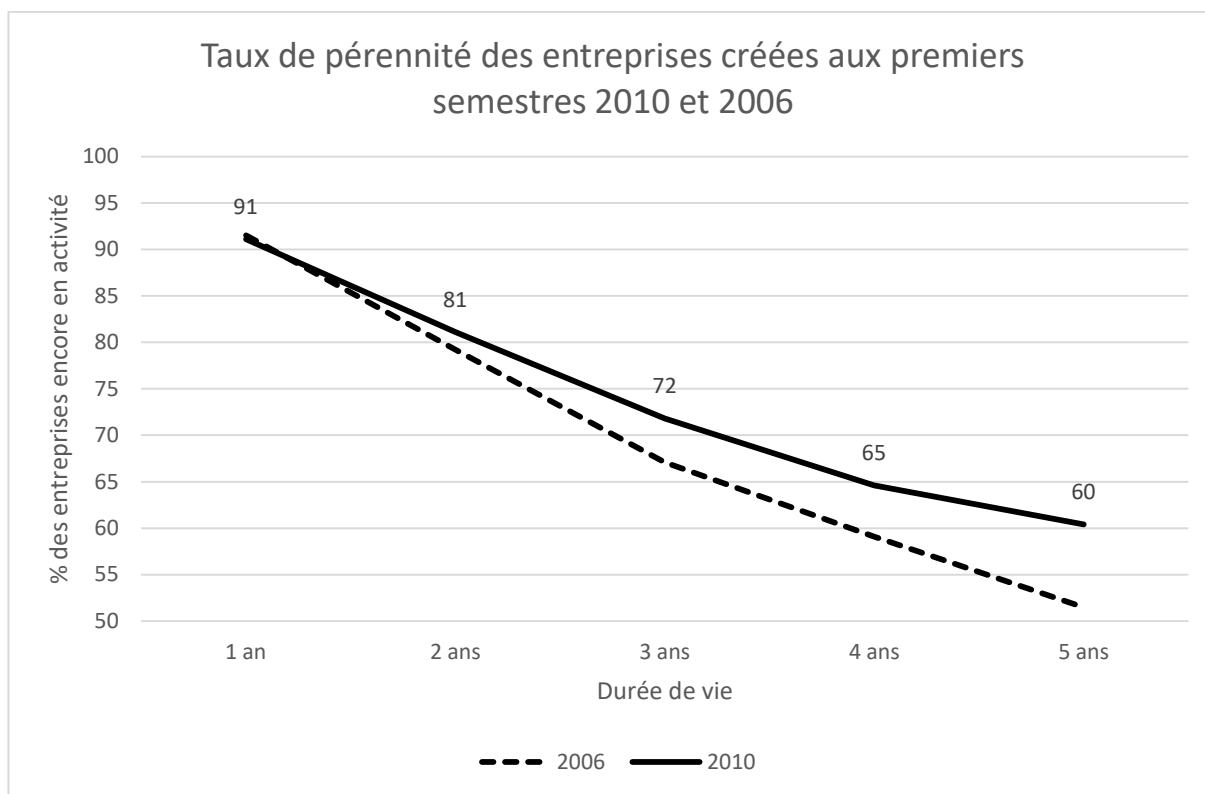
* Cela désigne les 500 plus grandes entreprises étatsuniennes cotées en bourse.

Source : Stéphane Garelli, « Les entreprises vivent moins longtemps que nous », *Le Temps*, 11 novembre 2016

- Recherchez ce que désigne J. Schumpeter par « le processus de destruction créatrice ».
- Définissez les trois formes de disparition des entreprises qu'évoquent cet article.
- Recherchez l'activité principale des dix entreprises citées, soulignez celles que vous connaissiez. Que peut-on en conclure ?
- Quelles conséquences sur l'emploi l'évolution opposée la durée de vie des entreprises et de l'espérance de vie de la population va-t-elle entraîner ?

Exercice 2 : La pérennité des entreprises

Document 2



Note de lecture : 91% des entreprises créées en 2010 étaient encore actives un an après et 60% l'étaient encore cinq ans après.

Source : INSEE, *Insee Première*, n°1639, mars 2017

- Complétez la phrase suivante : « % des entreprises créées en 2010 ont cessé leur activité au cours de la première année et % n'étaient plus actives cinq ans après. »
- Rédigez une phrase de lecture de la dernière donnée de la courbe en pointillé (52).
- Mesurez, à l'aide d'un calcul de votre choix, l'écart entre les taux de pérennité à cinq ans des entreprises créées en 2010 et de celles qui l'ont été en 2006.
- Que peut-on en conclure (intégrez le résultat de votre calcul précédent à votre conclusion) ?

Document 3

Taux de pérennité à cinq ans des entreprises créées au premier semestre 2010

Secteur d'activité*	Activités spécialisées, scientifiques et techniques	70
	Construction	55
	Commerce	52
Investissement initial	Inférieur à 4000 €	54
	Supérieur à 80 000 €	72
Statut	Entreprise individuelle	<u>50</u>
	Société	67
Ensemble		60

* Il s'agit des trois secteurs d'activité dans lesquels il y a eu le plus grand nombre de créations d'entreprises en 2010.

Source : INSEE, *Insee Première*, n°1639, mars 2017

- a. Rédigez une phrase de lecture de la donnée soulignée qui commence par « La moitié des... »
- b. Mesurez les écarts observés entre les taux de pérennité pour chacun des trois déterminants observés.
- c. Expliquez en quoi l'investissement initial et le statut peuvent avoir des effets sur la pérennité d'une entreprise (vous intégrerez vos calculs précédents à votre réponse).

Etape 3 : Tâche finale

A l'aide de la vidéo et du texte ci-dessous vous créerez une brochure (une page A4) destinée à des créateurs de start-up. Vous présenterez vos conseils en distinguant bien les deux premières étapes (création et croissance) du cycle de vie.

Alternative : Choisissez un projet de *start-up* de l'incubateur de l'Université de Perpignan (site <http://www.pitchtastartup.fr>) et rédigez des conseils adaptés au projet choisi en tenant compte de la vidéo et du texte ci-dessous. Vous présenterez vos conseils en distinguant bien les deux premières étapes (création et croissance) du cycle de vie.

Document 4

Le modèle du cycle de vie décrit les transformations au sein de l'entreprise comme le passage d'une étape de développement à une autre. Typiquement, la croissance n'est pas considérée comme un phénomène uniquement quantitatif (augmentation du chiffre d'affaires, du nombre de clients, du nombre de produits) mais également comme un phénomène qualitatif (durabilité du chiffre d'affaires, satisfaction des clients, maturité des produits).

Phase de création.

La première phase comprend l'ensemble des activités nécessaires à la création formelle de l'entreprise. Elle voit la mise en place d'un business plan et repose sur l'identification d'investisseurs et partenaires potentiels. La nouvelle entreprise rassemble les différentes ressources dont elle a besoin (finances, personnel, informations).

Dans cette phase, les entrepreneurs se penchent généralement davantage sur les aspects techniques et relatifs au produit. Ils se consacrent à la fabrication et à la vente, tandis que les tâches de management sont souvent négligées. La phase de création se caractérise également par une communication intensive avec les collaborateurs, ainsi que par un temps de travail élevé et des salaires modérés. Les réactions du marché sont les principaux facteurs de motivation et de décision de l'entrepreneur. Le personnel d'encadrement agit en fonction du comportement des clients.

Phase de croissance.

La plupart des entreprises nouvellement créées ne connaissent pas une forte croissance dès le départ. On considère plutôt qu'elles passent par une phase de création animée allant du commencement de l'activité jusqu'à l'établissement d'une croissance durable – typiquement, entre la deuxième et la cinquième année d'exercice. La phase de croissance est marquée par les efforts entrepris pour accroître l'efficacité sur le plan technique et pour s'affirmer sur des marchés fortement concurrentiels. Dans cette phase, les entrepreneurs se concentrent principalement sur les problèmes techniques et ont tendance à négliger la pénétration de marchés existants ou la recherche de nouveaux marchés. Cette période se caractérise par une croissance de la demande et des ventes, ainsi que par l'augmentation du nombre de collaborateurs. Elle peut se trouver accélérée par des avancées technologiques, un marketing innovant, une forte demande sur le marché ou l'inattention des concurrents.