

# 3.5% ... le « rythme cardiaque » de notre tissu économique suisse

**Perruchoud Antoine**, prof. HES-SO Valais, Responsable Institut Entrepreneuriat & Management

Cela veut dire qu'en moyenne chaque année en Suisse notre système économique (qui compte env. 330'000 entreprises / toute taille et secteur confondu / pour près de 3 mio d'emplois) :

- crée 10'000 à 12'000 entreprises et en détruit (faillites) simultanément environ 10'000 à 12'000. La symétrie n'est pas aussi parfaite au niveau des emplois (+ 25'000 versus - 40'000 en moyenne).

**Cette dynamique de création / destruction** est propre à notre système qui se fonde sur la prise de risques et la capacité d'entreprendre.

**Ce rythme « cardio-économique »** peut par ailleurs s'accélérer en temps de crise, + 10 % en 2009. En Valais, ce rythme est très proche de ce 3.5 %. Notre canton compte un peu plus de 12'000 entreprises pour env. 80'000 emplois.

80'000, c'est aussi le nombre d'emplois chez UBS avant la crise ... et la fin du mythe « **too big to fail** » ... « trop grand pour faire faillite ». En décembre dernier, dans le sillage de cette quasi « crise cardiaque » pour l'économie suisse, le Conseil Fédéral a lancé une procédure de consultation sur un projet de loi devant résoudre la problématique des « too big to fail ». Objectif de notre gouvernement : imposer de sévères conditions pour éviter l'effondrement de nos grandes sociétés suisses comme UBS.

Hier Swissair, aujourd'hui UBS ... demain nos « big » de la pharma Lonza, Roche, Novartis ? Jusqu'où doit-on protéger ces GRANDS, trop GRANDS de la faillite ? Une question très politique ...

D'un point de vue économique, la faillite a quelque de chose de « juste » ... elle devrait mettre les petits et le grand sur un pied d'égalité.

Une fois qu'un **modèle d'affaires (ou « business model »)** n'est plus viable, on fait la place à d'autres créations de valeur, d'autres entrepreneurs.

Toute entreprise, qu'elle soit petite ou grande doit en fait **trouver et maîtriser SON modèle d'affaires**. Pour faire simple, le « business model », c'est la logique commerciale de tout business qui repose notamment sur **2 piliers clés : la structure de coûts et la génération de revenu**.

Alors que Swissair allait au tapis en 2001, Easyjet a imposé un nouveau modèle d'affaires au transport aérien, en réduisant les coûts partout où c'était possible (le « low cost » !) et en optimisant les revenus (les « prix dynamiques » !). Avec quel succès puisqu'Easyjet est passé de 5 mio de passagers en 2000, à près de 50 mio aujourd'hui !

*Ancré dans la HES-SO Valais, l'Institut Entrepreneurship & Management (IEM) est un institut de recherche reconnu pour ses compétences dans le développement d'outils de management novateurs. L'institut agit comme un catalyseur régional pour renforcer la capacité d'innovation, stimuler l'entrepreneuriat et améliorer la compétitivité du tissu économique et institutionnel.*

**Vous avez la possibilité de poursuivre cette discussion sur notre blog à l'adresse suivante :**

[www.hevs.ch/iem](http://www.hevs.ch/iem)