



Les ententes : démystifions ensemble un concept clé pour votre avenir.

Un guide pour comprendre, réussir votre examen et briller en entreprise.

Bonjour à toutes et à tous ! Nous sommes ravis de passer ce moment avec vous pour aborder un sujet qui peut paraître complexe, mais qui est en réalité passionnant et essentiel. Notre objectif ? Que vous maîtrisiez ce concept avec confiance.

"Le droit de la concurrence"... un sujet qui fait parfois un peu peur.



On le sait, quand on entend 'entente anticoncurrentielle' ou 'droit de la concurrence', on imagine tout de suite des textes de loi interminables et compliqués. C'est normal de ressentir ça.

Mais notre promesse, c'est de vous montrer que derrière ces mots se cache une logique très simple.

Une fois qu'on a le bon point de départ, tout s'éclaire.

Et ce point de départ, il est beaucoup plus familier que vous ne le pensez.

Commençons par une simple course en classe d'EPS.

La Compétition Saine



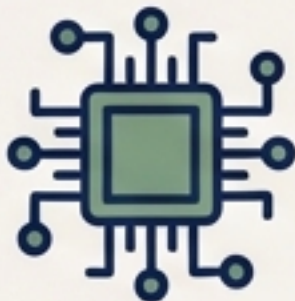
Imaginez que votre professeur organise une course. Le but est simple : que chacun donne le meilleur de soi-même pour gagner.

L'Entente



Maintenant, que se passerait-il si tous les élèves se mettaient secrètement d'accord pour courir main dans la main, à la même vitesse, et franchir la ligne d'arrivée ensemble ? Ce ne serait plus une vraie 'course'. La compétition saine et la motivation à se dépasser auraient disparu.

Dans le monde des affaires, l'entente, c'est exactement ça.



Une entente, c'est quand des entreprises concurrentes décident d'arrêter de "jouer le jeu de la course" chacune de leur côté.



Au lieu de se faire concurrence pour proposer le meilleur produit ou le meilleur prix, elles s'accordent secrètement pour limiter la compétition.



Le résultat ? C'est le consommateur (ou d'autres entreprises) qui est perdant. La course est faussée.

La grille d'analyse (1/3) : L'Accord ou la Pratique Concertée

Pour qu'il y ait entente, il faut d'abord une forme de coordination. C'est le premier critère.

****Attention, erreur fréquente !****

Pas besoin d'un contrat signé en bonne et due forme ! Une simple coordination tacite, des échanges d'informations stratégiques par e-mail ou même lors d'une réunion informelle peuvent suffire à prouver l'entente. C'est la au lieu de concurrencer qui compte.



La grille d'analyse (2/3) : L'Objet ou l'Effet Anticoncurrentiel.



Un OBJET anticoncurrentiel

L'accord a pour but *direct* de restreindre la concurrence. Par exemple, se mettre d'accord sur les prix. L'intention suffit, même si l'accord n'a pas fonctionné.



Un EFFET anticoncurrentiel

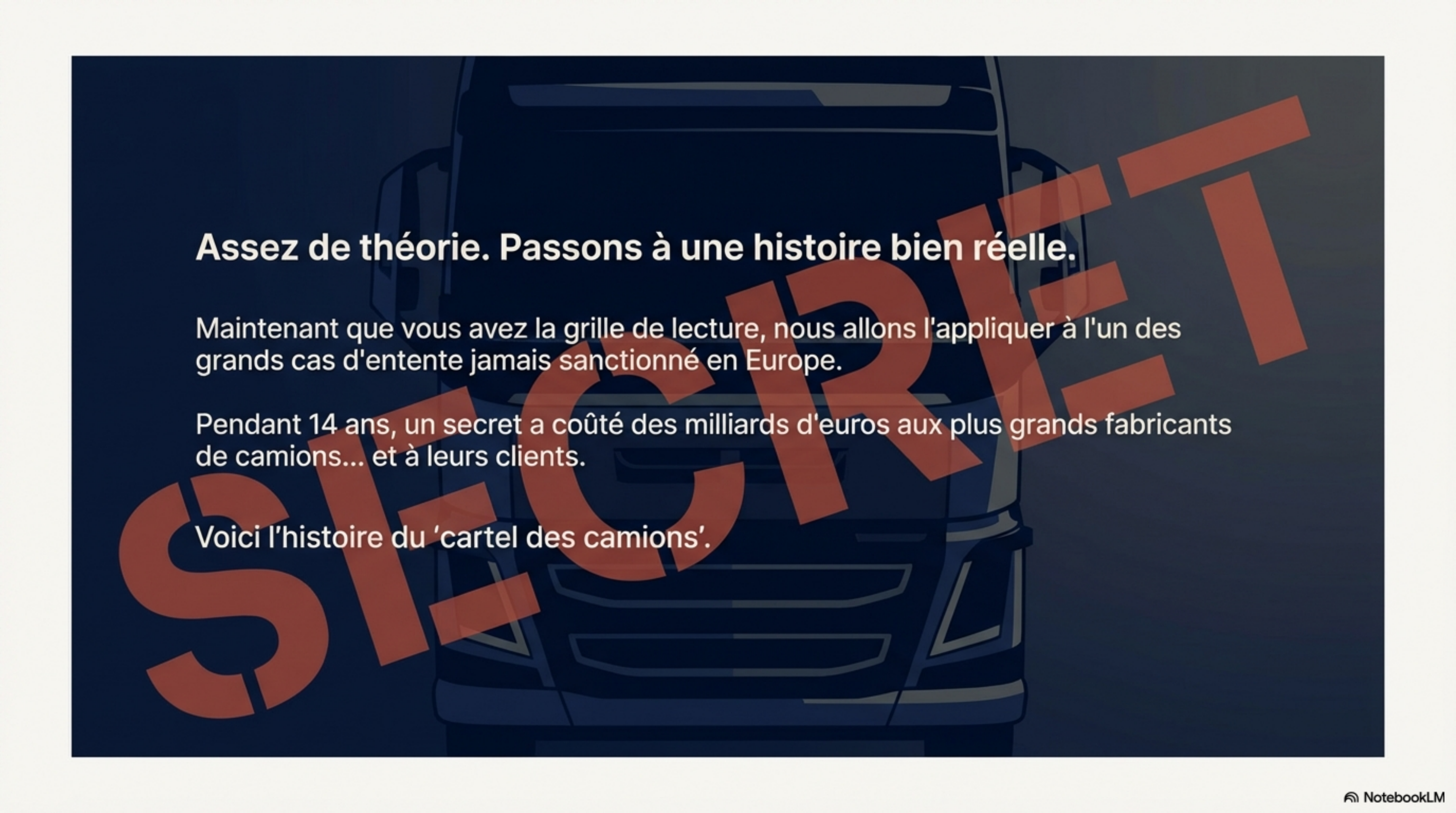
L'accord n'avait peut-être pas cet objectif au départ, mais dans les faits, il a *concrètement* réduit la concurrence sur le marché.

Un seul de ces deux éléments est suffisant pour caractériser l'entente.

Votre outil pour l'examen : la caractérisation d'une entente

Une **entente** anticoncurrentielle se caractérise par un accord ou une pratique concertée entre entreprises ayant pour **objet ou effet** de **restreindre** la concurrence.





Assez de théorie. Passons à une histoire bien réelle.

Maintenant que vous avez la grille de lecture, nous allons l'appliquer à l'un des grands cas d'entente jamais sanctionné en Europe.

Pendant 14 ans, un secret a coûté des milliards d'euros aux plus grands fabricants de camions... et à leurs clients.

Voici l'histoire du 'cartel des camions'.

Le cartel des camions : un secret à 2,93 milliards d'euros.



1997

14 ans



2011

DAIMLER

DAF



IVECO



2,93 Milliards €



De 1997 à 2011, les principaux constructeurs de camions en Europe (Daimler, DAF, Volvo/Renault, Iveco, MAN) se sont secrètement entendus.



En 2016, la Commission européenne a frappé un grand coup avec une amende record pour sanctionner cette pratique.



Appliquons notre grille : comment l'entente fonctionnait-elle ?

1. L'Accord / Pratique Concertée

Les dirigeants se rencontraient secrètement pour coordonner leurs stratégies.



2. L'Objet Anticoncurrentiel

- **Fixer les prix de vente** "bruts" des camions pour éviter une guerre des prix.
- Se coordonner sur le calendrier pour **introduire les nouvelles technologies** de réduction des émissions... et se mettre d'accord pour **refacturer les coûts de ces technologies aux clients**.



3. La Restriction de Concurrence

Les acheteurs de camions ont payé leurs véhicules plus cher pendant 14 ans, sans pouvoir bénéficier d'une vraie concurrence sur les prix.

Les ententes sont partout, et pas seulement pour les camions.

Ce mécanisme peut prendre de nombreuses formes dans tous les secteurs :



Sur le marché du travail :

Des entreprises se mettent d'accord pour ne pas recruter les salariés les unes des autres afin de limiter la hausse des salaires.



Dans la banque :

Plusieurs banques s'entendent pour fixer les taux d'intérêt de certains crédits, empêchant une vraie compétition.



Dans le streaming :

Des plateformes s'accordent pour ne pas proposer certains contenus exclusifs avant une certaine date, limitant le choix des consommateurs.

Concrètement, pourquoi est-ce que cela vous concerne ?

Comprendre les ententes, ce n'est pas juste pour l'examen.
C'est une compétence essentielle en entreprise.



Si vous êtes commercial(e) :

Vous saurez exactement quelles informations vous ne devez JAMAIS échanger avec un concurrent lors d'un salon professionnel.



Si vous devenez manager :

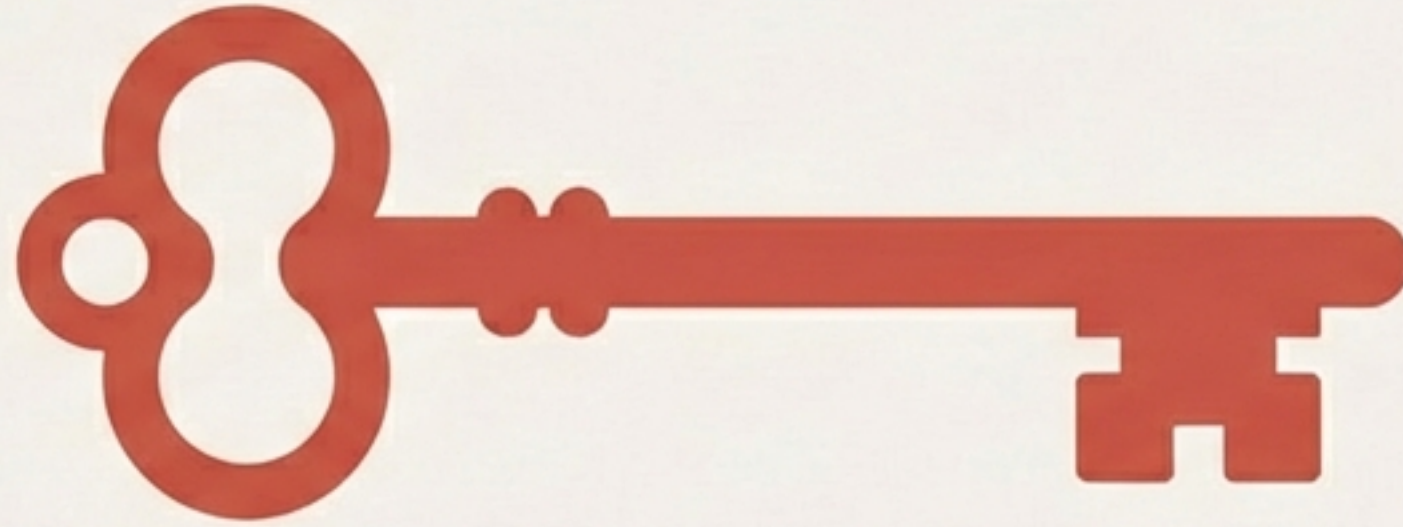
Vous serez responsable de la conformité de votre équipe et saurez identifier les comportements à risque.



Si vous créez votre entreprise :

Vous connaîtrez les règles du jeu pour vous développer de manière saine et vous protéger des pratiques déloyales.

Vous avez maintenant les clés.



Ce qui semblait complexe est en fait très logique, n'est-ce pas ? Une entente, c'est simplement tricher dans le jeu de l'économie.

Vous avez maintenant la grille de lecture, un exemple marquant et le lien avec votre futur métier.

Abordez ce sujet avec confiance à l'examen. Vous avez compris le plus important : la logique derrière la loi. Votre effort d'apprentissage va payer. Bravo !

Pour aller plus loin : un concept voisin, l'abus de position dominante.

Pour votre curiosité, sachez qu'il existe un autre grand pilier du droit de la concurrence.

L'Entente



C'est un accord entre *plusieurs* entreprises.
C'est un travail d'équipe pour fausser la concurrence.

L'Abus de Position Dominante



C'est l'acte d'une *seule* entreprise.
Elle est tellement puissante sur son marché qu'elle peut, seule, imposer des conditions déloyales et empêcher la concurrence.

Deux concepts différents, mais un même objectif : protéger une concurrence juste et loyale.