

ET SI VOS MARQUES PRÉFÉRÉES S'ENTENDAIENT... CONTRE VOUS ?

Plongeons ensemble dans le monde mystérieux des “ententes”.

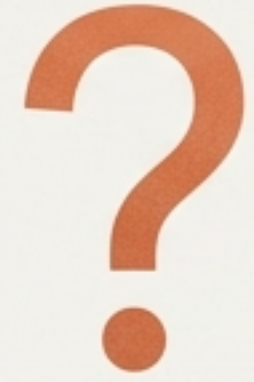


Un jeu économique pas toujours équitable.

Vous êtes-vous déjà demandé pourquoi certains prix semblent anormalement élevés ? Ou pourquoi il est si difficile de trouver une alternative à un produit ?
Ce n'est pas toujours un hasard.

Notre rôle (en tant que mentors):

Nous sommes là pour décortiquer ça avec vous. Au premier abord, le terme 'entente' peut sembler technique, mais vous allez voir, l'idée est très simple et elle vous concerne tous les jours. C'est un sujet passionnant et essentiel pour comprendre le monde de l'entreprise que vous allez bientôt rejoindre.



Interrogations
fréquentes sur les prix



Tendances de prix et
impact économique



Le concept d'entente
et de coopération

Pour comprendre, commençons par une histoire simple.

Imaginez une course à pied. Normalement, chacun court de son côté pour gagner. Mais que se passerait-il si les favoris se mettaient d'accord avant le départ ?



1. Ils pourraient se donner la main pour ralentir tous ensemble.



2. Ou décider de laisser passer un ami en tête, sans vraiment se battre.

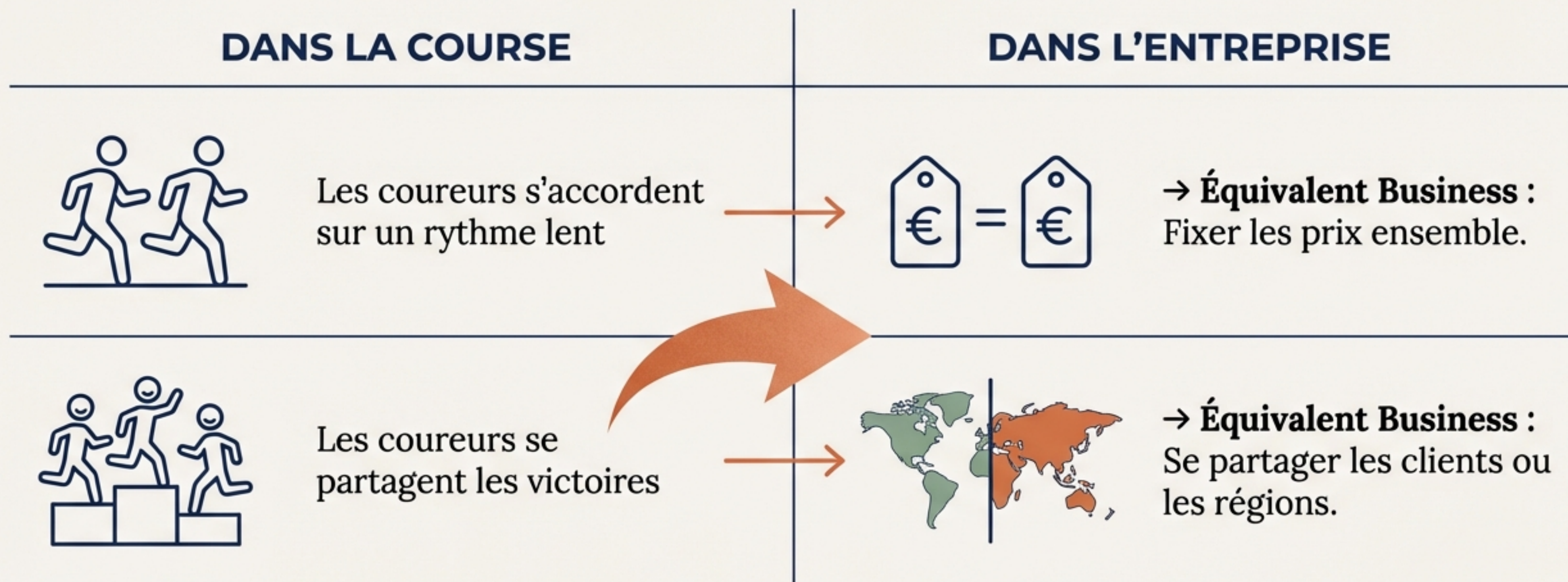


3. Leur but : s'assurer que personne d'autre ne puisse les doubler et contrôler le résultat.

Le résultat de la course est faussé, et les vrais perdants sont les spectateurs, venus voir une vraie compétition.

De la piste de course au monde de l'entreprise.

Eh bien, une 'entente', c'est exactement ce que font les entreprises : elles arrêtent de se faire une vraie concurrence.



Dans les deux cas, le jeu est truqué. Et vous allez voir qui en paie le prix.

Alors, qu'est-ce qu'une entente, au juste ?

C'est un accord, souvent secret, entre des entreprises qui devraient être concurrentes. Leur objectif commun : restreindre ou fausser la concurrence pour leur propre profit.

Définition-clé à retenir

Une entente est un accord entre entreprises concurrentes qui vise à restreindre la concurrence, notamment par la fixation des prix ou le partage des marchés.

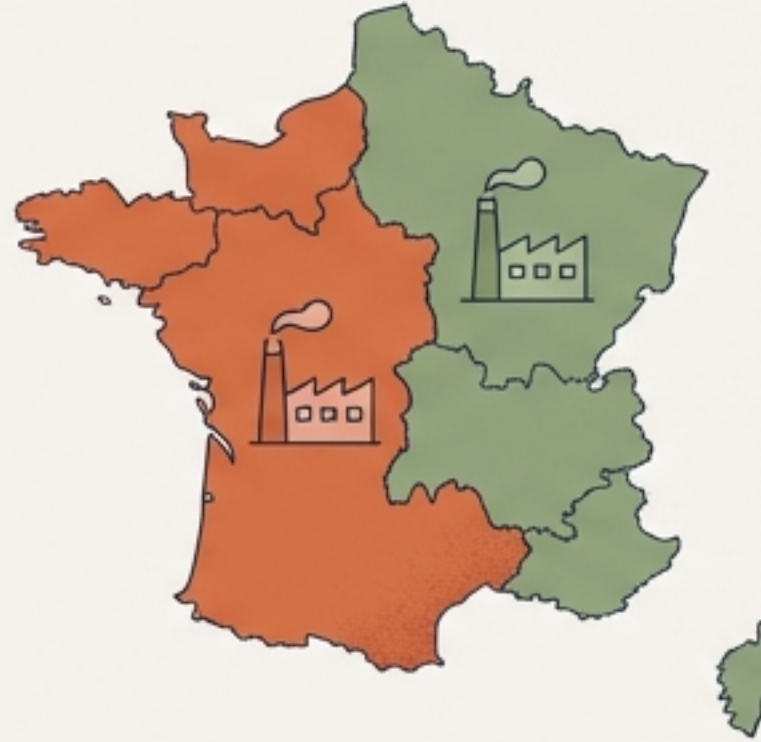
Ce jargon juridique peut faire un peu peur, mais ne vous y trompez pas : vous avez déjà tout compris avec notre histoire de coureurs !

Les 3 visages les plus courants d'une entente.



Le cartel (l'accord sur les prix)

La forme la plus connue. C'est comme si nos coureurs décidaient tous de ne pas dépasser 5 km/h. Personne ne se fatigue, mais les spectateurs s'ennuient ! Les entreprises font pareil : elles s'accordent pour maintenir des prix élevés.



Le partage de marché

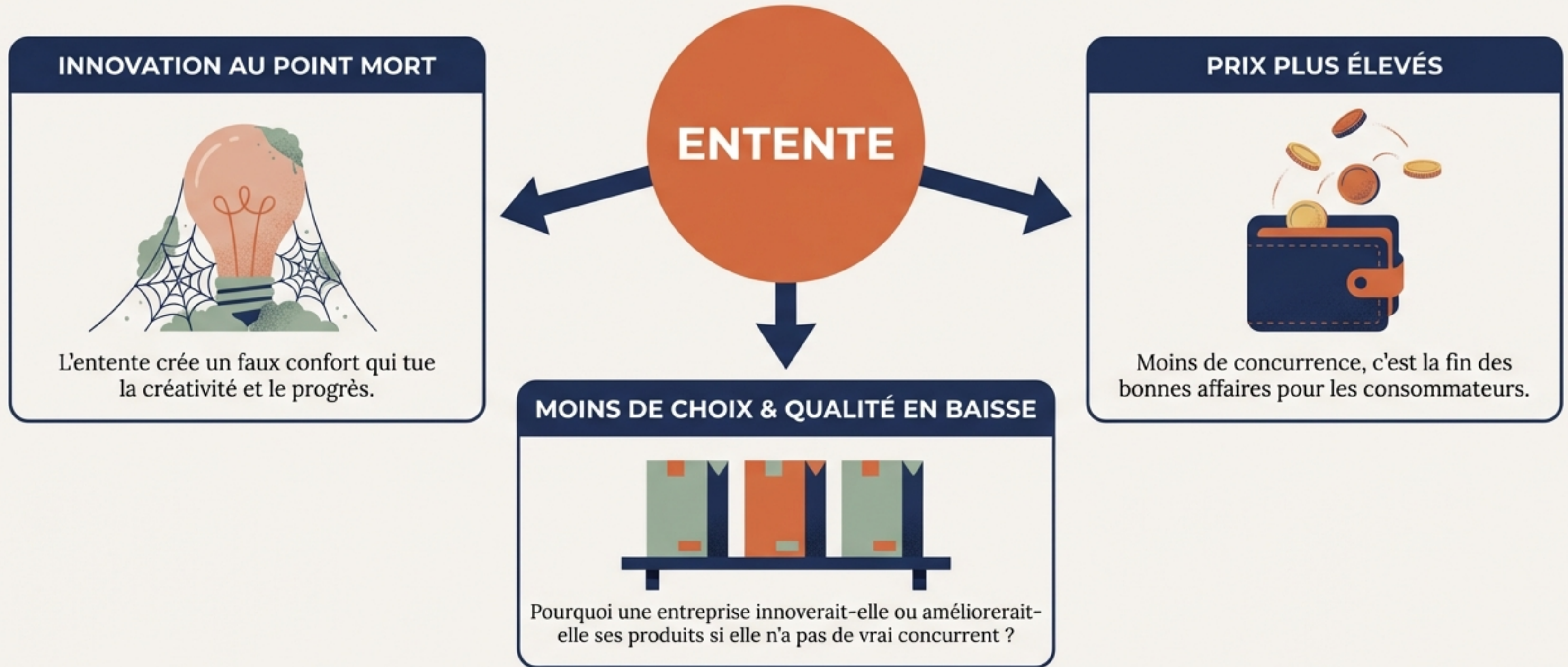
Ici, nos coureurs se répartissent la piste : "Toi, tu gagnes en Bretagne, moi en Normandie". Les entreprises se partagent des zones géographiques ou des types de clients pour s'assurer un monopole local.



La limitation de la production

Imaginez que les fabricants de votre console de jeu préférée décident tous d'en produire moins. La rareté fait monter les prix ! C'est une autre façon de manipuler le marché.

Pourquoi est-ce si grave ? Les conséquences pour nous tous.



Au final, c'est toujours le consommateur qui paie l'addition.
C'est pour cette raison que la loi l'interdit très sévèrement.

Quand votre dessert préféré devient une affaire d'État.

Le cartel des yaourts

Pendant 5 ans, plusieurs des plus grands fabricants français de produits laitiers se sont entendus en secret pour fixer les prix des yaourts et autres desserts vendus en supermarché sous marque de distributeur.

Amende totale :

192,7 MILLIONS D'EUROS

Autorité de la concurrence, Décision n° 15-D-07 du 12 mars 2015.

Et ce n'est pas un cas isolé...



Le cartel du sucre (2015)

Les principaux acteurs du marché français se sont entendus pour coordonner leurs prix et leurs stratégies commerciales, affectant toute la chaîne, des agriculteurs aux consommateurs.



Les bouteilles en verre (Avril 2024)

Tout récemment, les verriers O-I France et Verallia ont été sanctionnés (amendes de 24,7 M€ et 20,2 M€) pour s'être partagé des clients et accordés sur les prix des bouteilles de vins et spiritueux.



Les travaux publics (un "classique")

Des entreprises se mettent d'accord pour se partager les chantiers publics, s'assurant que chacune remporte un lot à un prix prédéfini. C'est l'argent du contribuable qui est en jeu.

Le piège à éviter pour l'examen (et en entreprise !)

C'est un excellent réflexe de penser aux prix, mais une erreur fréquente est de croire qu'une entente ne concerne QUE ça. Le concept est bien plus large.



The diagram features a large iceberg floating in a dark blue sea. The tip of the iceberg, which is above the water line, is labeled 'L'ACCORD SUR LES PRIX' in bold orange text. The much larger part of the iceberg, which is submerged below the water line, is divided into four sections, each containing white text. These sections represent various aspects of an agreement that are not immediately obvious from the title. The background is a light beige sky.

**L'ACCORD
SUR LES PRIX**

Partage de
territoires

Répartition
des clients

Limitation de
la production

Trucage des
appels d'offres

Heureusement, il y a un arbitre dans le jeu.

Pour protéger les consommateurs et garantir une concurrence saine, des organismes veillent. En France, c'est principalement l'**Autorité de la concurrence**. Au niveau européen, c'est la **Commission européenne**.

Enquêter, démasquer ces accords secrets et sanctionner très lourdement les tricheurs. L'objectif est de protéger le bon fonctionnement de l'économie, et donc... nous tous.



Depuis 2010, la Commission européenne a infligé plus de
4,3 MILLIARDS D'EUROS
d'amendes pour des ententes.

Le mécanisme de l'entente : résumé en un schéma.



Marché Concurrentiel Sain



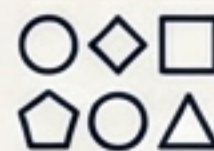
Prix bas



Innovation



Qualité



Choix



ENTENTE (Accord secret)

Fixation des prix

Partage des marchés

Limitation de production

Marché Faussé



Prix élevés



Stagnation



Moins de choix

L'entente agit comme un barrage qui empêche les bénéfices de la concurrence d'atteindre le consommateur.

Pourquoi tout ceci est **CRUCIAL** pour votre carrière.



Comprendre les règles du jeu :

En entreprise, vous devrez connaître la ligne rouge à ne jamais franchir. Maîtriser le droit de la concurrence, c'est vous protéger, protéger vos collègues et votre employeur.



Devenir un professionnel éthique :

Le succès durable se construit sur la confiance et le respect des règles, pas sur des combines. C'est une question d'intégrité qui fera votre réputation.



Détecter les signaux d'alerte :

Si un jour un concurrent vous approche pour un 'arrangement', ou si vous observez des pratiques suspectes, cette connaissance vous permettra d'avoir les bons réflexes. C'est un véritable atout.

Ce que vous devez retenir pour briller à l'examen (et en entreprise !)

- ✓ **Définition** : Un accord secret entre concurrents pour limiter la concurrence.
- ✓ **Formes principales** : Le cartel (prix), le partage de marchés, la limitation de production.
- ✓ **Pourquoi c'est interdit ?** : Car cela nuit au consommateur (prix ↑, qualité ↓, innovation ↓).
- ✓ **L'exemple-clé à citer** : Le cartel des yaourts (amende de 192,7 M€).
- ✓ **Le gendarme de la concurrence** : L'Autorité de la concurrence.
- ✓ **Le réflexe d'expert** : Une entente, ce n'est pas seulement une question de prix !

Prêts pour le niveau suivant ?

Bravo ! Vous maîtrisez maintenant le concept d'entente, qui est un accord **entre plusieurs** entreprises. Si le sujet vous passionne, le concept cousin à explorer est **l'abus de position dominante**.

Ici, il ne s'agit plus d'un accord, mais d'**une seule entreprise** si puissante qu'elle profite de son pouvoir pour nuire à la concurrence (par exemple, en pratiquant des prix prédateurs). Mais ça, c'est une autre histoire passionnante pour la prochaine fois !

Continuez sur cette lancée, votre curiosité est votre meilleur atout.

