

Licence Droit 2^{ème} année**Economie d'entreprise****THIERRY PENARD**

1 HEURE (SANS DOCUMENT)

Attention : n'oubliez pas de définir les concepts et théories que vous mobilisez dans vos réponses et soignez le style.

EXERCICE 1 : LES AGENCES IMMOBILIERES

a) Plusieurs agences immobilières indépendantes situées dans l'Ouest de la France se sont regroupées sous un label commun (Les Agences Réunies de l'Ouest). Ce regroupement vise à partager les fichiers d'offres immobilières (une agence peut proposer à ses clients ses propres offres, mais aussi les offres disponibles dans d'autres agences du groupement), mais aussi à mutualiser les frais de communication (mise en place d'un site Web commun) et de publicité. Des formations communes sont aussi mises en place pour les personnels de ces agences. Comment peut-on qualifier cette forme d'organisation ou d'association entre ces agences indépendantes et quel est son intérêt selon la théorie des coûts de transaction ? Argumentez.

b) Un économiste américain a montré dans une étude qu'à caractéristiques identiques, le prix d'une maison vendue par un agent immobilier était inférieur en moyenne de 3 000 \$ au prix de vente d'une maison appartenant à un agent immobilier (et vendu par ses propres soins). En vous appuyant sur les enseignements de la théorie de l'agence, vous expliquerez ce résultat.

EXERCICE 2 : LE CARTEL DES ASCENCEURS

a) Dans un premier temps, vous définirez les notions de surplus des consommateurs et de surplus des producteurs sur un marché. Puis, vous représenterez graphiquement l'impact que peut avoir la mise en place d'un cartel sur les surplus des consommateurs et des producteurs, en prenant bien soin d'expliquer et commenter le(s) graphique(s). D'après cette analyse, faut-il légaliser les cartels ou continuer de les interdire ?

b) Après avoir rappelé les différents obstacles à la mise en place d'un cartel et les facteurs et pratiques qui permettent de les surmonter, vous rechercherez dans le cas des fabricants européens d'ascenseurs (voir le communiqué suivant de la Commission européenne) les facteurs et pratiques qui peuvent expliquer le succès et la longévité de ce cartel. Comment ce cartel a-t-il été déstabilisé ?

Bruxelles, le 21 février 2007

La Commission européenne a infligé des amendes de 992 millions d'euros aux groupes Otis, KONE, Schindler et ThyssenKrupp pour avoir mis en œuvre une entente sur le marché de l'installation et de l'entretien des ascenseurs et des escaliers mécaniques en Belgique, en Allemagne, au Luxembourg et aux Pays-Bas, en violation flagrante des règles de concurrence du traité CE qui interdisent les ententes et autres pratiques commerciales restrictives (article 81). [...] Entre au moins 1995 et 2004, ces sociétés ont truqué des appels d'offres, fixé les prix, se sont attribué des projets, se sont réparti les marchés et ont échangé des informations commercialement importantes et confidentielles. [...] Étant donné qu'elles ont été les premières à fournir des renseignements sur ces ententes, les filiales de KONE ont bénéficié d'une immunité totale d'amendes en application du programme de clémence de la Commission en ce qui concerne les ententes en Belgique et au Luxembourg. De même, Otis Netherlands a bénéficié d'une immunité totale pour ce qui est de l'entente aux Pays-Bas. Les amendes infligées aux sociétés de ThyssenKrupp ont été majorées de 50 %, car il s'agit d'un cas de récidive. Ces amendes sont les plus élevées infligées à ce jour par la Commission pour des pratiques collusoires.

La Commission a ouvert l'enquête de sa propre initiative, en se fondant sur des renseignements portés à sa connaissance. Ceci a débouché, en janvier 2004, sur des inspections non annoncées dans les locaux des fabricants d'ascenseurs et d'escaliers mécaniques dans toute l'Europe. [...]

Les éléments de preuve découverts lors des inspections font apparaître que les sociétés ont mis en œuvre des ententes illicites en Belgique, en Allemagne, au Luxembourg et aux Pays-Bas. [...]

Les sociétés se sont réparti les appels d'offres et autres contrats de vente, d'installation, d'entretien et de modernisation des ascenseurs et des escaliers mécaniques en vue de geler les parts de marché et de fixer les prix. Les membres de l'entente ont également échangé des secrets d'affaires et des renseignements confidentiels sur les modalités de soumission aux appels d'offres et les prix. Les projets qui ont ainsi été truqués comprenaient des ascenseurs et des escaliers mécaniques destinés à des hôpitaux, des gares ferroviaires, des centres commerciaux et des bâtiments commerciaux.

Les projets étaient attribués d'une manière similaire dans les quatre États membres. Les sociétés se tenaient mutuellement informées des appels d'offres et coordonnaient leurs offres en fonction de quotas sur lesquels elles s'étaient préalablement mises d'accord dans le cadre de l'entente. De fausses offres, trop élevées pour être acceptées, étaient présentées par des sociétés qui n'étaient pas censées remporter le marché, afin de donner l'impression qu'une véritable concurrence s'exerçait. [...]

Au sein des quatre ententes, des membres de haut niveau des directions nationales (tels que les présidents-directeurs généraux, les directeurs commerciaux et des services après-vente et les chefs des services clientèle) participaient aux réunions et aux discussions régulières. Il est manifeste que les sociétés savaient que leur comportement était illicite et elles prenaient soin d'éviter d'être découvertes; leurs représentants se rencontraient habituellement dans des bars et des restaurants, ils se rendaient à la campagne ou même à l'étranger et utilisaient des cartes de téléphone portable prépayées afin d'éviter une identification des appels.