Dans cet article, nous utilisons le mot Capitalisme pour représenter les activités économiques ayant lieu sous les différentes formes de capitalisme et de Néo-Libéralismes.

Et par rationalité, nous entendons une démarche intellectuelle visant à minimiser les efforts faits pour maximiser les gains. Dans cette définition, nous excluons également volontairement toute composante morale et toute notion de conséquences et d'impacts à terme de comportements des acteurs sur la société et eux-mêmes.

Ainsi dans le cadre de ces deux définitions, cette notion de rationalité mène seulement à deux types de comportements pertinents pour les acteurs.

1. Obtenir à terme le **Monopole** de son marché pour pouvoir maximiser à la fois les revenus reçus, et les bénéfices, et minimiser les coûts dépensés en pressurant les fournisseurs.
2. **S'entendre** avec les autres Compétiteurs sur les prix facturés aux clients pour garder un fort niveau de rémunération.

Car la vérité profonde du capitalisme, c'est que la concurrence, c'est fatigant. Et risqué. Et coûteux !
En temps, en énergie, en revenus non reçus pour cause de guerre des prix.

Qui n'a pas vécu dans sa chair la difficulté de mener à bien sa propre entreprise, avec ou sans salariés, ne comprend pas vraiment à quel point la concurrence est « pénible » dans tous les sens du terme. Il faut se battre sans arrêt. Faire des devis, être le plus attractif, mais pas trop bas sinon on ne peut pas payer ses salariés et ses coûts de fonctionnement. C'est compliqué. Difficile. Usant.

Alors par quel miracle humain le Capitaliste serait-il exempt des Forces qui habitent chacun d'entre nous, de nos instincts, de nos réflexions qui sont de maximiser les gains tout en minimisant les efforts ???

Le Capitalisme sans la concurrence c'est le Paradis économique. Et pour atteindre, rationnellement, ce Nirvana, il n'y a que deux types d'actions possibles, la création de Monopoles ou l'entente, tacite ou non, sur les prix.

À noter que les deux stratégies s'opposent en termes de couplage effort/gains.
La première stratégie, le Monopole, est celle qui permettra, à terme, de tirer le plus

possible de gains de son entreprise. Et, ce qui est rarement écrit, sur les deux tableaux. En premier sur celui des ventes faites au consommateur captif. Et sur celui des dépenses réduites au minimum (aussi bien sur les Fournisseurs que sur ses propres salariés ou collaborateurs très intermittents). Par contre obtenir cet état de Monopole est parfois très difficile. Il dépend des conditions de son marché. Combien d'entreprises concurrentes il y a, quelles sont justement leurs avantages concurrentiels, leurs atouts, leurs positionnements, les évolutions des goûts des consommateurs, de la technologie, innovation disruptive, etc … Sans parler des empêcheurs, Législatifs et Judiciaires, de tourner en rond qui, bien conscients des conséquences tragiques des Monopoles sur la société, visent à empêcher leur venue ou leur prolongation [on ne dira jamais assez quel dur métier d'être Milliardaire Monopolistique !]. Bref, l'optimum de ce choix n'est jamais sûr d'être atteint.

À l'inverse, l'entente sur les prix ne permet pas de récolter le maximum possible sur les prix, car il faut composer avec les autres Entreprises avec lesquelles on va s'entendre. Mais il est ô combien bien plus facile d'avoir une entente de ce type que de suer durement pour atteindre le Nirvana du Monopole. C'est donc la stratégie qui est la plus communément mise en œuvre, à différentes échelles, sous différentes formes. Elle est tellement tentante qu'elle se fait le plus souvent sous forme tacite, sans volonté de truquer le marché, quasiment à l'insu de son plein gré. Chaque entreprise regarde les prix affichés par le concurrent et se cale, plus ou moins consciemment sur le prix pratiqué par les autres. C'est un des défauts naturels du Capitalisme que cette tendance inconsciente à l'alignement. C'est un problème en soi, mais ce n'est pas le sujet principal de l'article qui traite des ententes volontaires, organisées et délibérées sur les prix pratiqués.

On parle ici de comportement affectant grandement la Société et les citoyens qui en sont exposés. C'est dans ce sens que l'impact de l'entente volontaire rejoint celui du Monopole, tous les deux guidés par cette force sous-jacente de rationalité à court terme et limitée à un seul acteur. L'entente organisée entre acteurs économiques permet d'économiser le bien le plus précieux de chacun, son Temps. Plus besoin de travailler sur ces nouvelles offres ou produits. Plus besoin de se battre avec d'autres. On se libère de ce temps pris et gâché pour faire d'autres taches plus gratifiantes. Le deuxième avantage de l'entente est la préservation d'un bien également précieux, l'énergie des acteurs. C'est pour ces raisons, plus bien sûr, l'optimisation (et non pas la maximisation) du profit, que l'Entente volontaire et délibérée est une forme qui a été pratiquée sur de (trop) nombreux marchés, qui

est encore pratiquée et qui ne devrait plus être pratiquée dans une Nouvelle Civilisation.

Et si vous pensez que l'entente, non seulement tacite, mais minutieusement organisée et réglée par des modes de fonctionnements précis (prix, volumes, délais de livraison, qualité de service, après-vente, etc ..) n'a pas existé ou n'existe pas, je vous signaleun programme tout à fait adapté à vos Croyances. Sinon celui-ci est bien également !

Pour les autres, vous trouverez ici un exemple Franco-Français.
Un exemple parmi ceux qui ont été découverts. Les ententes entre acteurs sont probablement comme les icebergs, on ne voit que le 1/10 qui est visible. Le reste passe sous les radars.
Pour l'instant.
