



**Décision n° 04-D-09 du 31 mars 2004  
relative à des pratiques mises en œuvre  
par la société Codes Rousseau dans le secteur  
des supports pédagogiques pour auto-écoles**

Le Conseil de la concurrence (section I),

Vu la lettre enregistrée le 30 mars 1999, sous le numéro F 1134, par laquelle le directeur général de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes a, par délégation du ministre de l'économie, des finances et de l'industrie, saisi le Conseil de la concurrence de pratiques mises en œuvre par la société Codes Rousseau dans le secteur des supports pédagogiques pour auto-écoles ;

Vu le livre IV du code de commerce et le décret 2002-689 du 30 avril 2002 fixant ses conditions d'application ;

Vu les autres pièces du dossier ;

Vu les observations écrites présentées par la société Codes Rousseau et le commissaire du Gouvernement ;

Vu le mémoire présenté le 20 janvier 2004 par la société Codes Rousseau en réponse aux observations écrites du commissaire du Gouvernement ;

Le rapporteur, le rapporteur général, le commissaire du Gouvernement, entendus lors de la séance du 28 janvier 2004, la société Codes Rousseau, ayant été régulièrement convoquée ;

Adopte la décision suivante :

## **I. Constatations**

### **A. L'ENVIRONNEMENT JURIDIQUE ET TECHNIQUE**

1. Les examens du permis de conduire comportent – en vertu de l'article R. 221-3 du code de la route – une épreuve théorique, appelée épreuve théorique générale (ETG) et une épreuve pratique. Jusqu'en 1972, l'épreuve théorique générale se déroulait sous la forme d'une interrogation orale avec le candidat, dans un véhicule ; à compter de février 1972, ce contrôle s'est effectué, de façon collective, à partir d'une série de 40 diapositives illustrant diverses situations relatives à la conduite, les candidats ayant à répondre, pour chacune d'entre elles, à une question à choix multiples. Le matériel nécessaire au déroulement de

cette épreuve comprenait, d'une part, le matériel de projection des diapositives, d'autre part le matériel de collecte des réponses, les réponses aux questions à choix multiples étant d'abord portées sur une feuille-grille, puis, à partir de 1982 sur des cartes perforées. Les flux à traiter pour cette épreuve théorique sont de l'ordre de 1,5 million de candidats par an.

2. Ce matériel de collecte des réponses ne donnant plus satisfaction, la direction de la sécurité et de la circulation routières du ministère des transports a étudié, à partir du milieu des années 1990, son remplacement, afin de moderniser le déroulement de l'épreuve par la mise en place d'un système électronique d'enregistrement et de correction des résultats. A l'issue de la procédure d'appel d'offres lancée par l'Etat, le choix s'est porté sur l'offre présentée par un groupement d'entreprises constitué des sociétés Codes Rousseau – pour le volet électronique – et Bull et Info Telecom – pour le volet informatique. Le marché public, dénommé "*Euclide*", fut attribué par le ministère des transports au partenariat Bull/Codes Rousseau, le 19 juillet 1994.
3. Ce marché s'est élevé globalement à 16,5 millions de francs HT. Les appareils, vendus par la société Codes Rousseau dans le cadre de ce marché, sont de deux ordres :
  - des boîtiers électroniques ;
  - des dispositifs d'impression et de transfert, dénommés également "*correctrices*".
4. Le brevet d'invention de ces produits, déposé le 21 février 1996 auprès de l'Institut national de la propriété industrielle par Codes Rousseau, comporte la dénomination : "*système électronique de contrôle des connaissances à boîtier autonome de saisie et centrale de collecte*".
5. Le système Euclide fut, ensuite, officialisé par l'Etat afin d'être utilisé pour corriger l'épreuve théorique du permis de conduire. Après une expérimentation menée dans cinq départements à la fin de l'année 1995, le nouveau dispositif a été étendu à 45 départements en avril 1997, puis à 46 autres en octobre 1997.
6. Avec le nouveau système Euclide, l'épreuve théorique générale du permis de conduire se déroule désormais de la manière suivante : les candidats se voient remettre un boîtier électronique, comprenant un écran à cristaux liquides, quatre touches portant respectivement les lettres A, B, C et D, une touche de correction et une touche de validation. Le numéro de chacune des 40 questions illustrées par les diapositives apparaît sur l'écran et le candidat sélectionne la ou les réponses à l'aide des touches A, B, C et D, peut corriger sa réponse par la touche "*correction*", puis valide sa réponse et passe à la question suivante. A la fin de la séance, chaque candidat pose son boîtier dans une empreinte aménagée sur le dispositif d'impression et de transfert, qui édite une étiquette autocollante mentionnant le résultat, lequel est porté sur le dossier du candidat. Le résultat est ensuite transféré à un micro-ordinateur qui, par l'intermédiaire d'un modem, le communique à la direction de la sécurité et de la circulation routières, à des fins notamment statistiques.

## **B. LA SOCIÉTÉ CODES ROUSSEAU**

7. Créée en 1937, la société Codes Rousseau s'est spécialisée dans l'édition et la diffusion d'ouvrages devant permettre aux candidats aux différents permis de conduire d'apprendre les règles du code de la route. Société anonyme depuis 1965, la société est devenue à partir

du 19 janvier 1994, filiale de la société Média Communication, laquelle appartient au groupe Bertelsmann. En 1998, la société employait plus d'une centaine de personnes, dont 22 commerciaux.

8. Les activités de Codes Rousseau se sont diversifiées, notamment au cours des années 1970, de manière à couvrir une gamme très large de produits en matière d'éducation routière, de préparation aux permis de conduire, de formation continue, de réglementation routière et d'équipement, destinés à des clients différents : administrations, entreprises, auto-écoles.
9. La société répartit son chiffre d'affaires en trois grandes catégories : le chiffre d'affaires réalisé avec les auto-écoles, celui réalisé avec les entreprises et un chiffre d'affaires divers. Entre 1995 et 1998, son chiffre d'affaires a évolué de la manière suivante :

| Chiffre d'affaires net HT (en KF) | 1995/1996 | 1996/1997 | 1997/1998 |
|-----------------------------------|-----------|-----------|-----------|
| Auto-écoles                       | 77 898    | 80 994    | 80 370    |
| Entreprises/administrations       | 8 562     | 8 412     | 10 532    |
| Divers                            | 7 523     | 7 402     | 5 374     |
| TOTAL                             | 93 983    | 96 808    | 96 276    |

10. Le groupe Bertelsmann, auquel la société Codes Rousseau a appartenu jusqu'au 30 septembre 2003, a réalisé en 1988 un chiffre d'affaires supérieur à 85 milliards de francs ; ainsi que l'a souligné le Conseil de la concurrence dans son avis n° 94-A-22, ce groupe *"intervient en Allemagne et dans plusieurs pays étrangers sur les marchés de l'édition et de la presse spécialisée concernant particulièrement la sécurité routière, de la presse quotidienne et des magazines, de la diffusion musicale, des médias électroniques, enfin des clubs des livres"*.

### C. LE SECTEUR CONCERNÉ

11. Le secteur concerné est celui de la fourniture aux entreprises d'auto-écoles d'un ensemble de produits et prestations destinés à l'enseignement de la conduite automobile tels qu'instruments pédagogiques destinés aux moniteurs d'auto-écoles et à leurs élèves, de documents officiels nécessaires à l'obtention du permis de conduire et de divers autres matériels utiles au fonctionnement courant des auto-écoles.
12. Sur ce marché, il existe trois entreprises qui sont en concurrence avec la société Codes Rousseau : Ecolauto et ENPC, qui sont deux sociétés créées par d'anciens salariés de Codes Rousseau et Ediser Caraïde, ancienne société du groupe Bertelsmann.
13. Sur la période examinée, 1996-1998, ces sociétés avaient des chiffres d'affaires très inférieurs à celui de Codes Rousseau, puisque ceux d'Ediser et ENPC ne dépassait pas 10 MF et celui d'Ecolauto n'a fait que décroître de 29 MF en 1995 à 9,4 MF en 1998.

14. Le tableau suivant retrace l'évolution des parts de marché respectives des 4 sociétés présentes sur le marché de la fourniture aux entreprises d'auto-écoles d'un ensemble de produits et de prestations concernant l'enseignement de la conduite :

|                | 1995 | 1996 | 1997   | 1998 |
|----------------|------|------|--------|------|
| Codes Rousseau | 70 % | 72 % | 72,5 % | 73 % |
| Ecolauto       | 27 % | 23 % | 17 %   | 14 % |
| Ediser         | 3 %  | 4 %  | 7 %    | 9 %  |
| ENPC           | 0 %  | 1 %  | 3,5 %  | 4 %  |

#### D. LES PRATIQUES RELEVÉES

15. Parallèlement à la mise en place par le ministère des transports du système Euclide, la société Codes Rousseau a décidé de commercialiser, à partir de la même technologie, un produit semblable appelé Coradis, destiné aux auto-écoles et visant à placer les élèves et leur moniteur dans des conditions aussi proches que possible de celles de l'examen.
16. Coradis est commercialisé depuis octobre 1995. Il est constitué d'un boîtier électronique remis à chaque élève d'auto-école qui enregistre et mémorise toutes les réponses et d'une correctrice, corrigeant les boîtiers en quelques secondes, qui affiche le nombre de bonnes réponses et édite un ticket avec le bilan global. Ce produit est équivalent au procédé Euclide mis en place dans les centres d'examen dans le cadre du marché public passé avec l'Etat ; seule la couleur diffère, Coradis étant de couleur verte et Euclide de couleur grise ; Codes Rousseau précise d'ailleurs, dans ses documents publicitaires que Coradis est "*l'équivalent d'Euclide pour les auto-écoles*".

##### 1. LA CONFUSION ENTRE EUCLIDE ET CORADIS

17. L'enquête diligentée par l'administration a mis en évidence que la société Codes Rousseau a entretenu pendant deux ans, entre octobre 1995 et septembre 1997, une confusion entre les deux systèmes – Euclide et Coradis. Cette confusion apparaît dans quatre catégories de supports écrits utilisés pour faire la promotion de ses produits :
- la publication "*L'Événement*", journal gratuit édité par Codes Rousseau à environ 14 000 exemplaires par numéro, à raison de quatre numéros par an et adressé aux auto-écoles ;
  - deux revues professionnelles destinées aux responsables d'auto-écoles : *La Tribune des auto-écoles* et *Inter-auto-écoles* ;
  - un classeur réalisé par Codes Rousseau en 1996, consacré à Coradis, et remis aux 1 000 invités d'un congrès organisé par Codes Rousseau aux Jardins de l'Atlantique, en Vendée ;
  - des courriers adressés par Codes Rousseau aux auto-écoles.
18. A titre d'exemple, dans un dépliant adressé le 14 novembre 1996 par Codes Rousseau aux auto-écoles, on peut lire notamment : "*... avec Coradis, vous vous équipez du système officiel, ce qui est pour vous un gage de sérieux et de qualité. CORADIS – LA*

*SOLUTION*". Ou encore, dans un courrier de relance du 12 février 1997 : "*Dès le mois d'avril 1997, vos élèves se présenteront à l'ETG (épreuve théorique générale) et ils découvriront les nouveaux boîtiers de l'examen. Au stress de l'épreuve s'ajoutera celui d'être confronté à un matériel nouveau. Pour éviter ce désagrément, une seule solution, préparer vos élèves, avant l'examen, avec le matériel officiel. Ce matériel, c'est Coradis*".

19. Ces pratiques, dénoncées notamment auprès du ministère de l'équipement, du logement, des transports et du tourisme par la société Ecolauto dans une lettre du 21 avril 1997, ont conduit le sous-directeur de la formation du conducteur du ministère à adresser, le 5 mai 1997, une mise au point au président de la société Codes Rousseau, lui indiquant notamment que sa société est tenue "*à l'obligation de réserve habituelle, de règle pour tous les marchés publics*" et précisant que "*l'utilisation du nom, de la référence et du plan de déploiement d'Euclide, à des fins de publicité commerciale pour un autre produit (Coradis) destiné à l'enseignement de la conduite(...), est de nature à créer la confusion dans le milieu professionnel et à laisser penser à des lecteurs non avertis ou malveillants que l'administration privilégierait un fabricant*" ;
20. Malgré ce rappel à l'ordre, les références à Euclide dans la publicité pour Coradis se sont poursuivies jusqu'en septembre 1997.

#### **a) En ce qui concerne les demandes de distribution du système Coradis**

21. La société Codes Rousseau s'était engagée, en octobre 1993, à respecter le libre jeu de la concurrence dans les termes suivants : "*Les Codes Rousseau envisagent, s'ils étaient choisis à la suite de l'appel d'offres dénommé Euclide, de donner la possibilité à leurs confrères Ecolauto de distribuer les boîtiers et correctrices que nous produisons pour les différents établissements d'enseignement de la conduite, ceci afin de maintenir le libre choix d'approvisionnement et permettre ainsi une libre concurrence*". (Réponse à l'appel d'offres de Bull/ Codes Rousseau du 4 octobre 1993).
22. Différents échanges se sont établis entre les trois sociétés, Ediser-Caraïde, ENPC et Ecolauto, et la société Codes Rousseau, d'autres part, au sujet de demandes de distribution du système Coradis.
  - S'agissant des échanges avec la société Ediser-Caraïde, le président de cette société indique qu'il a formulé une demande de commercialisation du système Coradis auprès de la société Codes Rousseau, et que, s'étant vu répondre que la société était à l'époque en rupture de stock, il n'a "*pas insisté davantage*" ;
  - Selon la déclaration de M. X..., directeur général de la société Codes Rousseau, ENPC a également demandé la possibilité de distribuer Coradis en septembre 1998. Il lui a été répondu qu'en raison d'un litige de recouvrement avec cette société, il n'était pas envisagé de donner suite à sa demande tant que ce litige ne serait pas résolu ;
  - Quant à la société Ecolauto, elle a formulé à plusieurs reprises une demande de distribution du système Coradis par lettres des 19 septembre 1997, 14 novembre 1997 et 30 janvier 1998.
23. Les échanges entre Ecolauto et Codes Rousseau sont retracés ci-dessous :
  - Le 19 septembre 1997, Ecolauto indique : "*Dans le cadre de l'exploitation normale de notre société et compte tenu de la situation du marché, nous souhaiterions pouvoir distribuer le système Coradis (correctrice et boîtier) et connaître les conditions de cette distribution*" ;

- Le 10 octobre 1997, Codes Rousseau écrit : *"Nous avons bien reçu votre courrier en date du 19/09/97 par lequel vous nous demandez s'il vous serait possible de distribuer notre système Coradis. Sous réserve de l'examen de votre situation patrimoniale, nous sommes disposés en principe à discuter avec vous d'un accord de distribution. Afin d'en établir un premier projet, pouvez-vous nous communiquer les volumes prévisionnels de vos commandes pour l'année à venir ? A ce propos, nous attirons votre attention sur le fait que, compte tenu de la spécificité de ces matériels, les délais d'approvisionnement sont relativement longs (plus ou moins 5 mois)"* ;
- Le 14 novembre 1997, Ecolauto répond à Codes Rousseau : *"Nous accusons réception de votre réponse du 10 octobre (...). S'agissant de nos prévisions de commande, pourriez-vous nous indiquer un prix pour 500 unités et pour 1 000 unités par mois ? Nous aimerions connaître également les conditions de garantie ainsi que les prix des pièces, y compris les piles. Enfin, merci de nous préciser si les délais d'approvisionnement sont toujours de cinq mois et si ce délai est un délai courant pour l'ensemble de vos clients ?"* ;
- En janvier 1998, M. Y..., président de la société Ecolauto et M. X..., directeur général de Codes Rousseau, se sont rencontrés. Selon les déclarations de M. Y..., PDG d'Ecolauto : *"Suite aux échanges de courriers avec Codes Rousseau à la fin de l'année 1997, j'ai rencontré M. Michel X..., directeur général des Codes Rousseau (...). Sur deux heures d'entretien, quelques minutes ont été consacrées à la question des boîtiers pour nous confirmer qu'une offre allait nous parvenir de sa part très rapidement et que rien ne s'y opposait. Le reste de l'entretien a porté sur la réforme de l'examen théorique général. A l'occasion de cet entretien, et pour expliquer le délai de livraison du système Coradis de 5 à 6 mois, M. X... m'a expliqué que ce système était fabriqué en Chine (par tranche de 5 000 pour les boîtiers et par tranche de 200 pour les correctrices)"* (procès-verbal d'audition du 18 août 1998). Selon M. X..., directeur général de Codes Rousseau : *"J'ai rencontré à Paris les dirigeants d'Ecolauto, M. Y... et Mme Z..., pour discuter de la situation financière d'Ecolauto et de la distribution de Coradis. En fait, la discussion n'a porté que quelques minutes sur Coradis, M. Y... préférant parler de la politique générale de la DSCR, de sa position vis à vis des congrès de professionnels"* (procès-verbal d'audition du 9 octobre 1998) ;
- Le 30 janvier 1998, Ecolauto rappelle à Codes Rousseau : *"Suite à notre rencontre, j'ai pris note que vous répondrez rapidement à nos courriers. Pour les autres sujets abordés, nous restons à votre disposition pour avancer sur ceux-ci"* ;
- Le PDG d'Ecolauto affirme qu'il n'a ensuite reçu aucune réponse à ce courrier ;
- Au cours de son audition, le 9 octobre 1998, au siège de la société, le directeur général de Codes Rousseau, M. X..., a remis à l'enquêteur un courrier daté du 29 mars 1998 comportant une proposition commerciale. Le président d'Ecolauto a déclaré à propos de ce document : *"Le courrier Codes Rousseau, daté du 29 mars 1998 et reprenant des conditions d'offre de Coradis que vous me présentez, est un courrier que je découvre ; je n'ai pas reçu cette proposition. Mme Z..., attachée de direction d'Ecolauto, ne se souvient pas non plus avoir reçu cette lettre. Je note que ce courrier est daté du 29 mars, soit deux mois après notre entrevue à Paris avec M. X... au cours de laquelle un accord de principe de distribution avait été arrêté entre Codes Rousseau et Ecolauto. En prévoyant un délai d'approvisionnement de 5 mois du système Coradis, soit un approvisionnement en septembre 1998, cette proposition me paraît sans objet puisque le marché est alors équipé. Après un rapide calcul, l'investissement nécessaire pour acheter les quantités de boîtiers (1 800) et de correctrices (210) s'élève à environ*

*un million de francs HT. Je n'aurais jamais signé une telle proposition compte tenu de l'importance de l'investissement et compte tenu du délai d'approvisionnement. Je constate également que Codes Rousseau nous propose pour une commande de 1 800 boîtiers un prix unitaire de 254,70 F TTC. Cette proposition doit être comparée à celle faite par Codes Rousseau au groupement CAPEC 41 qui définit pour une commande de 100 unités un prix de 248 F TTC l'unité. Je note enfin que les 20 % de remise proposés correspondent grosso modo aux charges nécessaires à l'emploi d'un commercial et ne laissent donc aucune marge, pas même de commercialisation" (procès-verbal d'audition du 16 octobre 1998) ;*

- A propos de ce même courrier, le directeur général de Codes Rousseau, M. X..., a déclaré, le 20 octobre 1998 : *"Mon courrier proposition du 29 mars 1998 à Ecolauto a tardé à être envoyé à M. Y... puisqu'il est daté de deux mois après sa dernière correspondance. Je pensais que M. Y... n'était pas réellement motivé par la vente du système Coradis et qu'il était poussé par les ECF [Ecoles de Conduite française] pour fournir ce système à leurs membres. Le courrier n'a pas été expédié en recommandé alors qu'il répondait lui-même à un envoi en recommandé. C'est une erreur de notre part. Il est daté du 29 mars, c'est à dire un dimanche. Il s'agit également d'une erreur de notre part puisque je ne travaille pas, ni mon équipe, le dimanche. La proposition faite à Ecolauto a été rédigée dans l'optique d'une négociation en préalable d'un contrat distribution définitif. Les conditions de quantité et de remise auraient constitué les conditions à discuter pour envisager une collaboration" (procès verbal d'audition du 20 octobre 1998).*

24. Il ressort de tous ces éléments que la société Codes Rousseau n'a finalement pas accédé aux demandes de commercialisation de Coradis présentées par des sociétés concurrentes, en particulier la société Ecolauto.

#### **b) En ce qui concerne les demandes de connexion au système Coradis**

25. La correctrice Coradis ne peut être employée seule : il est nécessaire qu'elle puisse reconnaître les bonnes et mauvaises réponses, ce qu'elle obtient par une connexion au support pédagogique utilisé par l'auto-école. Elle peut ainsi recevoir deux types de connexions : avec des séries de diapositives ou une cassette vidéo, avec des supports numériques tels des CD-i ou des CD-Roms.
26. Lorsque le support utilisé pour les questions à choix multiples est une série de diapositives ou une cassette vidéo - en général, 40 questions illustrées -, l'initialisation de la correctrice est opérée par une carte à puce. Lorsque le support utilisé est un disque numérique, la connexion avec la correctrice Coradis s'effectue par un câble. Enfin, il est possible de connecter la correctrice Coradis à un micro-ordinateur équipé d'un logiciel de suivi pédagogique - tel celui élaboré par la société Codes Rousseau, Elédis – afin, notamment, d'effectuer des bilans personnalisés et d'adapter l'enseignement aux progressions des élèves.
27. Techniquement, l'utilisation de la correctrice Coradis avec des supports tels qu'une série de diapositives ou une cassette vidéo réalisées par tout fournisseur est possible par l'intermédiaire d'une carte à puce, formatée en fonction du support pédagogique. Mais cette solution utilisant diapositives et cassettes correspond à une technologie ancienne qui s'avère plus rigide pour la confection d'examens fictifs destinés à l'entraînement des élèves, notamment parce qu'elle ne permet pas de travailler en mode aléatoire pour la sélection des question. C'est pourquoi de nouvelles technologies sont apparues, utilisant

CD-i et CD-Roms. Il est alors nécessaire de connecter l'ordinateur de lecture et la correctrice Coradis par un câble.

28. Or, cette connexion est codée, ainsi que le reconnaît M. X..., directeur général de Codes Rousseau : *"En mode relié, c'est-à-dire lorsque la correctrice est connectée soit à un lecteur CD-i, soit à un CD-Roms, un échange d'informations est possible entre les deux, qui ne nécessite donc pas l'utilisation des cartes à puce. Et ce système de liaison permet de travailler en série aléatoire... Mais cet échange d'informations est codé par un estampillage Codes Rousseau. Je me réserve la possibilité de commercialiser cette clef d'accès. C'est un passage obligé lorsqu'on souhaite travailler sur un support numérique en aléatoire"* (procès-verbal d'audition du 9 octobre 1998).
29. Deux sociétés ont présenté à la société Codes Rousseau des demandes de connexion au système Coradis :
- La société ENPC, par lettre en date du 10 septembre 1998, a demandé à la société Codes Rousseau de lui communiquer *"les informations techniques nécessaires, pour permettre à nos clients de pouvoir corriger nos séries tests, quel que soit le support utilisé (CD-i, CD-Roms, diapositives, vidéos...), et d'obtenir après corrections par votre système Coradis, les mêmes informations que pour vos propres tests"*. M. X..., directeur général de la Société Codes Rousseau a répondu, le 14 septembre 1998, en indiquant que la société Codes Rousseau était *"tout à fait favorable"* à fournir ces renseignements, mais seulement lorsque le litige qui les opposait concernant le règlement d'avances consenties par la Société Codes Rousseau sur un ouvrage serait réglé *"dans un délai rapide"* ;
  - Le 19 septembre 1997, dans la lettre mentionnée ci-dessus à propos de la demande de commercialisation de Coradis, la société Ecolauto adressait également à la société Codes Rousseau une demande tendant à obtenir la communication des protocoles de connexion entre la correctrice Coradis et ses supports numériques : *"...si un contrat de distribution était conclu entre nous, comme nous le souhaitons, nous envisagerions de connecter nos supports numériques de test à votre correctrice Coradis. Dans un tel cas évidemment, il serait nécessaire à l'appui de nos accords et pour leur mise en œuvre de nous faire connaître les protocoles de communications entre nos supports numériques et votre correctrice Coradis, cette communication s'opérant bien entendu par l'intermédiaire de la prise RS 232. Nous nous permettons de recommander ce pli par précaution. Dans l'attente de votre réponse la plus rapide possible car nous sommes en train de mettre en place notre campagne commerciale pour fin 1997 et 1998..."*.
30. La réponse de la société Codes Rousseau en date du 10 octobre 1997 ne porte que sur la distribution de la calculatrice Coradis, ce que souligne d'ailleurs la société Ecolauto dans sa lettre du 14 novembre 1997 : *"... ce courrier ne répond pas totalement à notre lettre du 19 septembre. En particulier, nous vous rappelons que nous envisageons de connecter nos supports numériques de tests à votre correctrice Coradis. Dans un tel cas, il est bien évidemment nécessaire que vous nous fassiez connaître les protocoles de communication entre nos supports numériques et votre correctrice Coradis, cette communication s'opérant bien sûr par l'intermédiaire de la prise RS 232... Vous remerciant d'une très prompt réponse, compte tenu des campagnes que nous sommes en train de mettre en place. Nous nous permettons de recommander ce pli par précaution..."*.
31. Lors de la rencontre de janvier 1998 entre les dirigeants des deux sociétés, l'entretien n'a porté que brièvement sur Coradis. Le 30 janvier 1998, Ecolauto adresse une lettre à la société des Codes Rousseau, dans laquelle il est précisé : *"Suite à notre rencontre, j'ai pris note que vous répondrez rapidement à nos courriers"*.

32. Le dernier document relatif aux relations entre les deux sociétés est la lettre datée du 29 mars 1998, déjà citée, que la société Ecolauto dit ne pas avoir reçue. Sur la question des protocoles de connexion avec Coradis, cette lettre précise : *"Le système Coradis est d'une utilisation soit autonome boîtier seul, soit en liaison boîtier-correctrice. La correctrice Coradis est programmable manuellement au niveau des réponses aux séries tests, par les auto-écoles elles-mêmes. Nous ne prévoyons donc pas de vous donner les protocoles de communication de la correctrice, celle-ci fonctionnant parfaitement en autonomie.*

**c) En ce qui concerne les ventes effectives du matériel Coradis**

33. Comme le montre le tableau suivant, le chiffre d'affaires "auto-écoles" de Codes Rousseau a tendance à augmenter sur la période considérée en raison de la progression de Coradis qui fait plus que compenser la baisse des postes "instruments pédagogiques" hors Coradis qu'entraînait le changement de mode d'examen :

| Chiffre d'affaires "auto-écoles" en KF                        | 1995-1996 | 1996-1997 | 1997-1998 |
|---|-----------|-----------|-----------|
| Instruments pédagogiques destinés aux moniteurs d'auto-écoles | 13 963    | 11 108    | 11 056    |
| Instruments pédagogiques destinés aux élèves                  | 39 019    | 36 252    | 34 814    |
| Revente de documents officiels                                | 13 220    | 13 335    | 12 366    |
| Autres matériels utilisés par les auto-écoles                 | 25 664    | 22 582    | 22 055    |
| Chiffre d'affaires net, hors Coradis                          | 77 898    | 68 806    | 65 930    |
| Chiffre d'affaires net matériels Coradis                      |           | 12 188    | 14 440    |
| Total chiffre d'affaires net                                  | 77 898    | 80 994    | 80 370    |

**E. LES GRIEFS NOTIFIÉS**

34. Sur la base des constatations qui précèdent, il a été fait grief à la société Codes Rousseau d'avoir abusé de sa position dominante sur le marché des supports pédagogiques pour auto-écoles :
- *D'une part, pour avoir entretenu pendant deux ans, entre octobre 1995 et septembre 1997, une confusion entre les systèmes Euclide et Coradis dans quatre catégories de supports écrits utilisés pour faire la promotion de ses produits ;*
  - *D'autre part, pour avoir refusé d'accéder aux demandes de commercialisation du produit Coradis et de connexion au système Coradis présentées par la société Ecolauto.*

## II. Discussion

35. Aux termes de l'article L. 420-2 du code de commerce : "*Est prohibée dans les conditions prévues à l'article L. 420-1, l'exploitation abusive par une entreprise ou un groupe d'entreprises d'une position dominante sur le marché intérieur ou une partie substantielle de celui-ci. Ces abus peuvent notamment consister en refus de vente, en ventes liées ou en conditions de vente discriminatoires ainsi que dans la rupture de relations commerciales établies, au seul motif que le partenaire refuse de se soumettre à des conditions commerciales injustifiées. Est en outre prohibée, dès lors qu'elle est susceptible d'affecter le fonctionnement ou la structure de la concurrence, l'exploitation abusive par une entreprise ou un groupe d'entreprises de l'état de dépendance économique dans lequel se trouve à son égard une entreprise cliente ou un fournisseur. Ces abus peuvent notamment consister en refus de vente, en vente liées ou pratiques discriminatoires visées à l'article L. 442-6*".

### A. SUR LA POSITION DOMINANTE DE LA SOCIÉTÉ CODES ROUSSEAU

36. Ainsi que l'a précisé le Conseil de la concurrence dans un avis n° 94-A-22 en date du 13 septembre 1994, relatif à l'acquisition de la société Codes Rousseau par la société Média Communication, il existe un marché "*de la fourniture aux entreprises d'auto-écoles d'un ensemble de produits et de prestations concernant l'enseignement de la conduite, se composant d'instruments pédagogiques destinés aux moniteurs d'auto-écoles et à leurs élèves, de documents officiels nécessaires à l'obtention du permis de conduire et de divers autres matériels utiles au fonctionnement courant des entreprises concernées*".
37. Sur ce marché, la part détenue par la société Codes Rousseau s'élève à plus de 70 %, ce qui lui donne un pouvoir de marché que l'on peut considérer comme suffisant pour lui conférer une position dominante au sens de l'article L. 420-2 du code de commerce, dès lors que son premier concurrent avait une part de marché de l'ordre de 25 % au moment des faits, et les concurrents suivants des parts inférieures à 10 %. Cette analyse est renforcée par la circonstance que Codes Rousseau appartenait, à la date des faits, au groupe Bertelsmann, multinationale puissante qui intervient en Allemagne et dans plusieurs pays étrangers sur le marché de l'édition et de la presse spécialisée, notamment en matière de sécurité routière.
38. Par ailleurs, la mise en place du nouvel examen théorique par les services de l'Etat à partir de 1997 a créé un nouveau marché spécifique des correctrices permettant de simuler les conditions de l'examen. Comme le relève la société Codes Rousseau "*l'intérêt d'un produit tel que Coradis réside uniquement dans sa ressemblance avec l'outil officiel... Coradis n'a donc de sens et n'existe que parce qu'il permet aux futurs candidats de faire dans les locaux de l'auto-école comme si ils étaient à l'examen*" (mémoire du 12 décembre 2003, page 12). Cette demande spécifique des auto-écoles ne peut être satisfaite que par des produits très proches du dispositif officiel Euclide, auxquels les supports classiques ne sont pas substituables. Sur ce marché spécifique et à la période des faits, Codes Rousseau était en position de monopole.
39. Il est donc établi que la société Codes Rousseau est en position dominante sur le marché français de la fourniture aux auto-écoles de matériels pédagogiques destinés aux moniteurs et à leurs élèves et en monopole sur le segment de ce marché correspondant aux boîtiers et

correctrices permettant de simuler les conditions de l'examen théorique du permis de conduire.

## **B. SUR LES PRATIQUES**

### **1. EN CE QUI CONCERNE LES REFUS DE COMMERCIALISATION ET DE CONNEXION OPPOSÉS PAR LA SOCIÉTÉ CODES ROUSSEAU À SES CONCURRENTS**

40. Après avoir remporté l'appel d'offres lancé par les pouvoirs publics en vue d'automatiser le déroulement de l'épreuve théorique du permis de conduire, la société Codes Rousseau, dans le cadre d'un marché public attribué en juillet 1994, a vendu à l'Etat les équipements nécessaires à cette automatisation, à savoir des boîtiers électroniques et des dispositifs d'impression et de transfert, l'ensemble étant dénommé "*système Euclide*".
41. Parallèlement à la mise en place officielle d'Euclide dans les centres d'examen, la société Codes Rousseau commercialisait auprès des auto-écoles un produit identique appelé Coradis composé d'un boîtier électronique et d'une correctrice.
42. Le rapport d'enquête a mis en évidence les difficultés éprouvées par trois entreprises pour obtenir, de la part de la société Codes Rousseau, à la fois une autorisation de commercialisation du produit Coradis et les informations techniques nécessaires pour permettre la connexion de la correctrice Coradis à un support numérique tel que CD-Roms ou CD-i.
43. S'il résulte des constatations et déclarations réunies par l'enquête que la société Codes Rousseau justifie par des raisons techniques, qui ne sont pas contredites, les refus opposés aux demandes de commercialisation présentées par la société Caraïde (refus motivé par une rupture de stock) et par la société ENPC (refus motivé par un litige de recouvrement), il n'en va pas de même de son comportement vis à vis de la société Ecolauto.
44. Dans le but de respecter le libre jeu de la concurrence susceptible d'être faussé par la commercialisation d'une application d'un procédé vendu à l'Etat dans le cadre d'un marché public, la société Codes Rousseau avait indiqué, dans l'offre du 4 octobre 1993 adressée au ministère de l'équipement préalablement à la conclusion du marché public Euclide : "*Les Codes Rousseau envisagent, s'ils étaient choisis à la suite de l'appel d'offres dénommé Euclide, de donner la possibilité à leurs confrères Ecolauto de distribuer les boîtiers et correctrices que nous produisons pour les différents établissements d'enseignement de la conduite, ceci afin de maintenir le libre choix d'approvisionnement et permettre ainsi une libre concurrence*".
45. Or, saisie le 19 septembre 1997 d'une demande de distribution du système Coradis émanant de son principal concurrent Ecolauto et en dépit de l'accord de principe du 10 octobre 1997 exprimé dans un premier temps, la société Codes Rousseau a, par la suite, opposé le silence aux relances qui lui ont été adressées par ce concurrent les 14 novembre 1997 et 30 janvier 1998 ; si au cours de l'enquête administrative, Codes Rousseau a fait état d'une proposition commerciale datée du 29 mars 1998 qui aurait été adressée à la société Ecolauto, cette dernière affirme n'avoir pas reçu cette proposition et souligne qu'en tout état de cause, l'aurait-elle reçue, elle n'aurait pu y souscrire compte tenu de l'importance de l'investissement que ladite proposition impliquait (évalué à environ un million de francs eu égard aux quantités et prix de vente proposés), du délai de livraison fixé à cinq mois, lequel ne lui aurait pas permis d'être approvisionnée avant septembre

1998, date à laquelle les auto-écoles devaient être, pour l'essentiel, déjà équipées, et du prix proposé qui ne tenait pas compte des quantités susceptibles d'être commandées. Il résulte de ce qui précède que la société Codes Rousseau n'a pas, en temps utile, c'est à dire concomitamment à la généralisation, en octobre 1997, du système Euclide dans les centres d'examen, accédé à la demande qui lui avait été présentée par Ecolauto en vue d'être autorisé à distribuer le produit Coradis.

46. Quant au protocole de connexion, il est constant que, malgré ses demandes répétées, Ecolauto n'en a pas obtenu la communication. Ce refus ne provient pas d'une volonté dilatoire mais reflète la position de fond de Codes Rousseau qui ne s'estime nullement tenue de permettre à ses concurrents d'accéder à ce dispositif, comme cette société l'a d'ailleurs indiqué dans la proposition du 29 mars 1998 déjà évoquée "*nous ne prévoyons pas de vous donner le protocole de communication de la correctrice, celle-ci fonctionnant parfaitement en autonomie*".
47. Or, ainsi qu'il a été dit aux paragraphes 25 à 28 ci-dessus, si la correctrice Coradis peut fonctionner avec des diapositives par l'intermédiaire d'une carte à puce, elle est dotée d'une connexion codée n'autorisant son fonctionnement, en mode relié, qu'avec des supports numériques compatibles avec ce protocole, dont la société Codes Rousseau se réserve l'exclusivité. La communication du protocole de connexion est donc seule de nature à permettre la connexion de la correctrice Coradis avec des supports numériques de type CD-Roms ou CD-i autres que ceux de Codes Rousseau, notamment ceux commercialisés par Ecolauto.
48. S'il est vrai qu'un refus de licence ou, de façon générale, l'usage d'un droit de propriété ne constitue pas en lui-même un abus, il n'en demeure pas moins qu'ils peuvent, dans certaines circonstances, être constitutifs d'abus lorsqu'ils sont adoptés par une entreprise dominante. C'est ainsi qu'un refus de vente opposé par une entreprise dominante qui désire réserver le produit concerné à ses propres besoins afin d'étendre son activité aux produits dérivés a été jugé abusif (CJCE 7-73 du 6 mars 1974 ICI et CSC). De même, l'exploitation d'un droit de propriété intellectuelle peut, pour une entreprise dominante, être constitutif d'abus lorsqu'il est utilisé pour exclure toute concurrence sur un marché dérivé (CJCE affaire Magill C-241 /91 P du 6 avril 1995).
49. En l'espèce, il convient de relever que des circonstances particulières ont entouré la commercialisation de Coradis puisque la société Codes Rousseau s'est servie de sa situation spécifique de fournisseur exclusif d'un équipement agréé et acheté par l'Etat dans le cadre d'un marché public pour proposer à ses clients une application commerciale de cet équipement. Cette circonstance a eu un impact financier sensible sur la situation de l'offre et sur les capacités de réaction des concurrents.
50. Sur le total de 16,5 MF HT du marché gagné en association avec Bull, 5 MF sont revenus à Codes Rousseau. Pour l'exécution des prestations prévues à ce marché, l'entreprise déclare avoir supporté 4 MF de coûts directs et 1,8 MF de coûts indirects, soit un total de 5,8 MF. Selon sa propre estimation, 86 % des coûts totaux d'Euclide (5 MF sur 5,8 MF) ont donc été couverts par des fonds publics. Dans ses écritures, la société Codes Rousseau a également fait état des coûts spécifiques de développement du système Coradis qu'elle estime à 0,9 MF, ce qui porterait à 1,7 MF (0,8 MF + 0,9 MF) le montant des charges nettes supportées sur la période 1994-1998. Ce montant est à rapprocher des 30 MF correspondant aux ventes de produits Coradis réalisés par Codes Rousseau dans les auto-écoles sur les trois exercices 1997-1998-1999, dont 80 % en 1997.
51. Ainsi, le lancement d'une nouvelle modalité d'examen par les pouvoirs publics a considérablement modifié le coût de développement et d'amortissement du produit

commercial Coradis, puisque l'entreprise n'a eu à supporter que 25 % des coûts totaux de développement qu'elle aurait dû financer dans une situation concurrentielle ordinaire (1,7 MF sur 6,7 MF) et a pu bénéficier immédiatement d'une demande nouvelle et réaliser 80 % de ses ventes dès la première année de commercialisation, grâce au fait que le changement de réglementation de l'examen a, de façon concomitante, créé un marché commercial pour le nouveau matériel pédagogique auquel seul le matériel développé par Codes Rousseau pouvait répondre à court terme. Dans ces conditions, il est établi que les concurrents de Codes Rousseau étaient dans l'impossibilité de développer, de manière économiquement viable, un système alternatif à Coradis, présentant le même degré de similitude avec le système officiel Euclide.

52. N'étant pas en mesure de développer un système propre, les concurrents pouvaient cependant espérer diffuser le système "*officiel*" auprès de leurs clients. Mais la société Codes Rousseau s'est réservé l'exclusivité de la distribution aux auto-écoles des boîtiers et correctrices pendant la période la plus propice à la vente de ces nouveaux produits, contrairement aux termes de l'offre d'octobre 1993 adressée au ministère de l'équipement préalablement à la passation du marché et selon laquelle "*Les Codes Rousseau envisagent, s'ils étaient choisis à la suite de l'appel d'offres dénommé Euclide, de donner la possibilité à leurs confrères Ecolauto de distribuer les boîtiers et correctrices que nous produisons pour les différents établissements d'enseignement de la conduite, ceci afin de maintenir le libre choix d'approvisionnement et permettre ainsi une libre concurrence*". Cette déclaration montre que la société Codes Rousseau était consciente que l'exclusivité de distribution de la version commerciale du produit "*officiel*" par le titulaire du marché public pouvait constituer une atteinte à la concurrence en restreignant le libre choix des auto-écoles pour leur approvisionnement en matériels pédagogiques et ses assurances écrites sur ce point précis, si elles ne constituent pas un engagement contractuel, ont pu influencer le choix du décideur public en sa faveur.
53. A défaut de commercialiser le système Coradis, les concurrents de Codes Rousseau pouvaient envisager de développer des supports pédagogiques compatibles avec lui. Pour cela, il fallait maintenir le libre-choix des auto-écoles sur ces matériels en autorisant leur compatibilité avec les correctrices. Mais l'exclusivité de fait que s'est réservée Codes Rousseau sur le marché des boîtiers et correctrices d'examen a été doublée par un refus de diffuser le protocole de connexion. Ainsi, le fait que la connexion codée du système Coradis ne permettait la liaison de la correctrice qu'avec les CD-Roms ou Cd-i Codes Rousseau a imposé aux auto-écoles des contraintes dans le choix de leur fournisseur de supports pédagogiques numériques. La décision de Codes Rousseau de ne pas commercialiser ce protocole de connexion lui a, de fait, servi à favoriser la vente de ses propres supports en même temps que celle du produit Coradis.
54. La jurisprudence considère comme abusif le comportement d'une entreprise en position dominante qui tend "*à enlever à l'acheteur ou à restreindre dans son chef la possibilité de choix en ce qui concerne ses sources d'approvisionnement ou à barrer l'accès du marché aux concurrents*".(CJCE, *Hoffmann-Laroche*, 13 février 1979). Après s'être réservé l'exclusivité de la distribution des boîtiers et des correctrices, le comportement de la société Codes Rousseau, visé au paragraphe 53, a bien eu pour objet et pour effet de lui permettre de renforcer sa position dominante sur le marché de la fourniture aux auto-écoles des matériels pédagogiques, notamment pour la commercialisation des supports pédagogiques numériques qui en constituaient un segment en développement.
55. L'exploitation du droit de propriété intellectuelle détenu par Codes Rousseau sur son protocole de connexion a restreint le droit des concurrents d'exploiter leur propre capacité

d'innovation en développant et en commercialisant, pour le bénéfice des consommateurs, des supports pédagogiques numériques différents de ceux de Codes Rousseau. Il constitue, dans les circonstances de l'espèce exposée aux points 49 à 52, une exploitation abusive d'un droit exclusif par une entreprise en situation de position dominante. Ce caractère abusif est d'autant plus patent que la valeur d'usage du protocole est décisive pour la commercialisation des supports pédagogiques numériques, alors que sa valeur intrinsèque est faible comme l'a reconnu Codes Rousseau : "*Au printemps 2001, les sociétés informatiques AGX, CILEA et RAPIDO ont souhaité obtenir communication des protocoles de liaison entre Coradis et Eledis. Codes Rousseau s'est déclaré prête à le leur fournir en contrepartie du règlement d'une somme d'un montant de 95 000 F, correspondant aux frais de développement dudit protocole.*" (mémoire du 12 décembre 2003, page 13).

56. Enfin, la société Codes Rousseau fait valoir que la stagnation de ses parts de marché sur la période considérée ne permet pas de conclure à l'existence d'un abus de sa position dominante. Mais cet argument n'est pas recevable, comme l'a indiqué le TPICE dans sa décision Michelin du 23 septembre 2003 : "*La requérante ne saurait tirer un argument du fait que ses parts de marché et ses prix ont diminué pendant la période litigieuse. En effet, lorsqu'une entreprise met effectivement en œuvre des pratiques dont l'objet est de restreindre la concurrence, la circonstance que le résultat escompté n'est pas atteint ne suffit pas à écarter l'application de l'article 82 CE (...) En tout état de cause, il est fort probable que la diminution des parts de marché de la requérante et de ses prix de vente aurait été plus importante en l'absence des pratiques dénoncées par la décision attaquée*".

## **2. EN CE QUI CONCERNE LA CONFUSION ENTRETENUE ENTRE LE SYSTÈME OFFICIEL EUCLIDE ET LE PRODUIT CORADIS COMMERCIALISÉ PAR CODES ROUSSEAU**

57. Il résulte des éléments ci-dessus relevés, qu'au cours de la commercialisation du produit Coradis, entre octobre 1995 et septembre 1997, la société Codes Rousseau a, dans plusieurs supports écrits utilisés pour la promotion de ses produits, entretenu la confusion entre le système officiel Euclide et son propre produit Coradis, à une époque où les auto-écoles s'équipaient en vue de s'adapter aux nouvelles modalités de l'examen du permis de conduire. En effet, à la suite de l'expérimentation menée dans cinq départements à la fin de l'année 1995, le système Euclide a été étendu à 45 départements en avril 1997, puis à 46 autres en octobre 1997.
58. Or, si le produit Coradis tirait son intérêt de ses similitudes avec Euclide, le respect du droit de la concurrence exigeait que, lors de sa commercialisation, Coradis fût clairement distingué d'Euclide. En d'autres termes, le comportement répréhensible de Codes Rousseau provient non du fait d'avoir mis sur le marché un produit similaire à Euclide mais de l'avoir commercialisé en pratiquant l'amalgame entre l'équipement officiel et son application commerciale. A cet égard, si les auto-écoles ont été régulièrement informées de l'introduction du système Euclide et sont, de ce fait, selon Codes Rousseau, "*des clients bien informés*", il ne se déduit pas de cette situation que les pratiques publicitaires incriminées n'auraient eu aucune influence sur leurs achats.
59. Par ailleurs, la circonstance, à la supposer même établie, que la diffusion du produit Coradis ait été acceptée voire même souhaitée par le ministère des transports, n'a nullement pour effet d'exonérer la société Codes Rousseau des agissements qui peuvent lui être personnellement imputés au regard du droit de la concurrence, notamment du fait de sa position dominante. En effet, selon une jurisprudence constante, "*la notion d'exploitation*

*abusive est une notion objective qui vise les comportements d'une entreprise en position dominante qui sont de nature à influencer la structure d'un marché où, à la suite précisément de la présence de l'entreprise en question, le degré de concurrence est déjà affaibli et qui ont pour effet de faire obstacle, par le recours de moyens différents que ceux qui gouvernent une compétition normale des produits ou des services sur la base des prestations des opérateurs économiques, au maintien du degré de concurrence existant encore sur le marché ou au développement de cette concurrence (TPICE, Michelin, 30 septembre 2003).*

60. La réalisation d'une promotion publicitaire du produit Coradis, faisant apparaître la société Codes Rousseau comme capable de fournir aux auto-écoles le matériel officiel utilisé par les centres d'examen et présentant le produit commercial comme s'il était le produit officiel, n'a pu, en elle-même, fausser le libre jeu de la concurrence sur le segment de marché des boîtiers et correctrices et ne peut, de ce fait, à elle seule, être regardée comme présentant un caractère anticoncurrentiel, du fait de la situation monopolistique détenue par la société Codes Rousseau sur ce marché. Elle a, en revanche, contribué à aggraver les effets perturbateurs que les refus de commercialisation et de connexion opposés par Codes Rousseau à ses concurrents ont provoqué sur le segment de marché dérivé des supports pédagogiques numériques. Ce comportement constitue, dès lors, un abus de position dominante prohibé par les dispositions de l'article L. 420-2 du code de commerce.

#### **Sur les sanctions**

61. Les infractions retenues ayant été commises avant l'entrée en vigueur de la loi n° 2001-4 du 15 mai 2001 relative aux nouvelles régulations économiques, les dispositions introduites par la loi dans l'article L. 464-2 du code de commerce, en ce qu'elles prévoient des sanctions plus sévères que celles qui étaient en vigueur antérieurement, ne leur sont pas applicables.
62. Aux termes de l'article L. 464-2 du code de commerce dans sa rédaction antérieure à l'entrée en vigueur de la loi du 15 mai 2001 : "*Le Conseil de la concurrence peut (...) infliger une sanction pécuniaire applicable soit immédiatement soit en cas d'inexécution des injonctions. Les sanctions pécuniaires sont proportionnées à la gravité des faits reprochés, à l'importance du dommage causé à l'économie et à la situation de l'entreprise ou de l'organisme sanctionné. Elles sont déterminées individuellement pour chaque entreprise ou organisme sanctionné et de façon motivée pour chaque sanction. Le montant maximum de la sanction est, pour une entreprise, de 5 % du montant du chiffre d'affaires hors taxes réalisé en France au cours du dernier exercice clos*".
63. Les pratiques qui consistent pour une entreprise en position dominante à capter l'essentiel d'un marché sont considérées comme graves d'autant que le marché affecté est de dimension nationale. Il en est de même du fait d'utiliser de façon abusive un droit de propriété pour évincer ses concurrents. De plus, en entretenant la confusion dans l'esprit de ses clients entre son produit commercial et un équipement officiel, la société Codes Rousseau a aggravé les effets des pratiques anticoncurrentielles mises en œuvre.
64. S'agissant du dommage causé à l'économie, il y a lieu de relever que le refus d'autoriser son concurrent Ecolauto à commercialiser les boîtiers et les correctrices Coradis a permis à Codes Rousseau de capter le marché nouveau de l'équipement en correctrices et en boîtiers des auto-écoles. Ces pratiques, mises en œuvre au cours de la période allant d'octobre 1995 à septembre 1997, ont affecté durablement le marché et conforté la position dominante de la société Codes Rousseau puisque les ventes de Coradis lui ont permis d'augmenter son chiffre d'affaires entre 1996 et 1998 alors que son chiffre d'affaires, hors Coradis, était en baisse de 15 % sur les deux exercices 1996 et 1997.

65. Il en est de même du refus de communication des protocoles de connexion qui a contribué au déclin de l'activité d'Ecolauto sur le segment de marché des supports numériques. En effet, 30 % des auto-écoles étaient, à l'époque des faits, équipées de lecteur CD, le chiffre d'affaires généré par les supports numériques étant plus important que celui des diapositives tant pour Codes Rousseau que pour Ecolauto. Si le comportement de Codes Rousseau ne peut expliquer à lui seul la fragilisation de la situation d'Ecolauto, laquelle a commencé antérieurement à la commercialisation de Coradis, il reste que, sur le segment de marché des supports numériques, Codes Rousseau a augmenté sa part de marché de 71,5 à 74 % entre 1996 et 1998 alors que la part de marché d'Ecolauto a décliné de 28 à 18 %. Le comportement de Codes Rousseau a ainsi entravé, pour son principal concurrent, le développement de l'activité émergente de vente de supports numériques.
66. L'argument tiré par la société Codes Rousseau du faible développement du segment de marché des supports numériques, pour minorer le dommage ainsi créé à l'économie, doit être écarté dès lors que les restrictions de concurrence résultant du comportement de l'entreprise dominante, et notamment l'absence de concurrence sur les prix des produits compatibles avec Coradis, peuvent elles-mêmes expliquer la faiblesse de la demande sur ce segment. En outre, l'équipement en matériel numérique n'est pas "infime" comme le prétend Codes Rousseau puisqu'il concerne 30 % des auto-écoles.
67. Au vu des éléments qui précèdent, du chiffre d'affaires hors taxes de la société Codes Rousseau qui s'est élevé à 14 971 480 € au cours de l'exercice clos au 31 décembre 2002 et de l'ensemble de la situation de l'entreprise telle que décrite, notamment, dans le mémoire susvisé du 20 janvier 2004 par lequel la société Codes Rousseau a répondu aux observations du commissaire du Gouvernement, il y a lieu d'infliger à cette société une sanction pécuniaire de 140 000 €

#### **Sur la publication de la décision**

68. Aux termes du cinquième alinéa de l'article L. 464-2-I. du code de commerce : "*Le Conseil de la concurrence peut ordonner la publication, la diffusion ou l'affichage de sa décision ou d'un extrait de celle-ci selon les modalités qu'il précise (...). Les frais sont supportés par la personne intéressée*".
69. Il est nécessaire, en l'espèce, d'informer les auto-écoles des pratiques mises en œuvre par la société Codes Rousseau afin d'en éviter le renouvellement. Il convient, en conséquence, de prescrire la publication, dans la revue : "*La Tribune des auto-écoles*", de la seconde partie de la présente décision, précédée de son titre, ainsi que du dispositif décisionnel.

### **DÉCISION**

Article 1<sup>er</sup> : Il est établi que la société Codes Rousseau a enfreint les dispositions de l'article L. 420-2 du code de commerce.

Article 2 : Une sanction pécuniaire de 140 000 € est infligée à la société Codes Rousseau.

Article 3 : Le titre de la présente décision, sa deuxième partie (paragraphes 35 à 63) et les trois articles du dispositif seront publiés en caractères lisibles par un lecteur ordinaire, à l'initiative de la société Codes Rousseau et à ses frais dans la revue : "*la Tribune des auto-écoles*" dans un délai de deux mois à compter de la notification de la présente décision.

Délibéré, sur le rapport oral de Mme Colombani, par M. Nasse, vice-président, Mme Mader-Saussaye ainsi que MM. Bidaud, Charrière-Bournazel et Lasserre, membres.

La secrétaire de séance,  
Christine Charron

Le vice-président, présidant la séance,  
Philippe Nasse

---

© Conseil de la concurrence