



**Décision n° 04-D-29 du 6 juillet 2004**  
**relative aux pratiques mises en œuvre par les sociétés Peugeot**  
**Citroën Automobiles SA et Covisint sur le marché des applications**  
**Web-EDI mises en place dans le secteur automobile**

Le Conseil de la concurrence (section III-A),

Vu les lettres enregistrées les 28 novembre 2003 et 6 février 2004, sous les numéros 03/0087 F et 04/0008 M, par lesquelles la société Ténor Conseil a saisi le Conseil de la concurrence de pratiques mises en œuvre par les sociétés Peugeot Citroën Automobiles SA et Covisint sur le marché des applications Web-EDI mises en place dans le secteur automobile et a demandé que des mesures conservatoires soient prononcées sur le fondement de l'article L. 464-1 du code de commerce ;

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

Vu les observations présentées par la société Ténor Conseil, la société Peugeot Citroën Automobiles SA (ci-après PCA), la société Compuware incorporated (ci-après Compuware) venant aux droits de Covisint et le commissaire du Gouvernement ;

Vu les autres pièces du dossier ;

Le rapporteur, la rapporteure générale adjointe, le commissaire du Gouvernement et les représentants des sociétés Ténor Conseil, PCA et Compuware, entendus lors de la séance du 25 mai 2004 ;

Adopte la décision suivante :

## **I. Constatations**

### **A. LE SECTEUR**

1. Les systèmes EDI (« *Echange de Données Informatisées* ») sont des dispositifs permettant les échanges de données entre deux systèmes d'information distincts d'un client et d'un fournisseur. Il permet à deux sociétés de s'adresser des messages électroniques

d'information correspondant à des flux d'échanges physiques (ordre de commande, bons de livraisons, avis de réception, facture...) en vue de leur intégration automatique dans leur système d'information.

2. Cette automatisation est source d'économie pour les sociétés qui intègrent les données ainsi échangées directement dans leur système de gestion ; elle accélère le rythme des échanges, évite les erreurs de ressaisie, rend possible le bouclage des messages (le système repère lui-même les liens logiques entre messages : par exemple il associe à chaque facture réceptionnée, tous les ordres de commandes, les bons de livraisons afférents) et réduit considérablement les frais de traitement administratif et les frais de télécommunications par rapport aux échanges « *fax-papier* ».
3. Les constructeurs automobiles ont rapidement identifié les avantages présentés par l'EDI dans un contexte de mise en place de politiques de flux tendus et d'accroissement constant de la part des composants automobiles achetés auprès de leurs sous-traitants. En conséquence, Peugeot et Renault ont créé avec leurs principaux fournisseurs, en 1984, le « *groupement pour l'amélioration des liaisons dans l'industrie automobile* » (Galia). Cette association (loi 1901) est présidée alternativement par un représentant de PCA ou de Renault. Depuis la mi-novembre 2002, PCA en assure la présidence et Renault la direction générale.
4. L'essentiel des fournisseurs « *de rang 1* », qui, pour les principaux d'entre eux, sont eux-mêmes de grands donneurs d'ordre, ont mis en œuvre des solutions EDI au cours des 20 dernières années. Les responsables du suivi du secteur automobile au sein du ministère de l'industrie indiquent que 85 % des échanges avec les fournisseurs de rang 1 sont aujourd'hui en EDI.
5. La diffusion de l'EDI au sein de la filière automobile a cependant atteint un point limite, pour partie en raison de son coût, pour partie pour des raisons d'organisation interne. En conséquence, Galia a élaboré un cahier des charges pour une solution de remplacement moins coûteuse, reposant sur le vecteur internet (Web-EDI), qui permet, à partir d'un poste de travail doté d'un simple navigateur internet, d'élaborer un message EDI normé à l'aide d'un écran de saisie renseigné par un opérateur. Ces messages sont ensuite acheminés vers les donneurs d'ordre, qui les intègrent dans leurs systèmes d'information, comme des messages EDI normaux. Les messages EDI émis par les donneurs d'ordre sont, quant à eux, convertis en formulaires pouvant être visualisés et imprimés par des utilisateurs de la solution Web-EDI.
6. Ce secteur des systèmes Web-EDI dans l'automobile est émergent en France ; né vers la fin de 2001 avec les premières homologations Galia, il progresse au coup par coup, car il est tributaire des campagnes de sensibilisation des donneurs d'ordre vis-à-vis de leurs fournisseurs. Il peut être distingué des autres champs d'application des solutions Web-EDI, en raison des caractéristiques propres au secteur automobile (normes propres au secteur, coûts des systèmes supportés par les fournisseurs et non par les donneurs d'ordre).
7. A ce jour, seules trois sociétés de services d'ingénierie informatique (SSII) françaises ont été homologuées par Galia : TX2, spécialisée dans les traducteurs EDI classique, Ténor Conseil, spécialisée dans les Web-EDI avec son produit eCar, toutes deux homologuées en 2001 et Illicom, travaillant sur le segment des serveurs EDI classique, homologuée en 2003.
8. Le marché français du Web-EDI dans le secteur automobile représente, en 2003, environ 400 000 euros (abonnements + prestations). En mars 2004, le nombre total d'abonnés utilisateurs est de 383. Selon les experts du secteur auditionnés par le rapporteur, plusieurs

milliers de sociétés travaillant avec le secteur automobile devront opter pour ce type d'outil dans les 5 à 10 ans, pour pouvoir continuer à exercer une activité dans ce secteur.

**Structure du marché des solutions Web EDI du secteur automobile  
par abonnement en avril 2004**

Nom du produit	Nombre abonnés	Part de marché globale	Dont fournisseur PCA	Part de marché sur fournisseurs PCA
ITX2	72	18,80%	10	4,52%
eCar	120	31,33%	22	9,95%
Illicom	2	0,52%	0	0,00%
Supplier connection	189	49,35%	189	85,52%
Total	383		221	

**B. LES ENTREPRISES**

**1. LA SOCIÉTÉ SAISSANTE**

9. La société Ténor Conseil est une SSII ; elle est constituée en SARL au capital de 41 800 euros, et a été créée en 1988. Elle est spécialisée dans le développement, le déploiement et la mise en œuvre de solutions de systèmes d'échanges et de commerce électroniques. Elle a développé un pôle de compétence pour la mise en œuvre des normes EDIFACT et le développement de solutions permettant la génération de messages EDI à l'aide d'écran de saisie (EFI : Echange de Formulaire Informatisé), notamment en s'appuyant sur les protocoles internet ( Web-EDI).

**2. PEUGEOT CITROËN AUTOMOBILES SA**

10. Peugeot Citroën Automobiles SA est le leader français de la construction automobile, avec un chiffre d'affaire de 54,2 milliards d'euros en 2003, et se classe au second rang avec 15,4 % de parts de marché des véhicules légers ou utilitaires en Europe occidentale (sa part de marché est de 30 % en France). Le groupe inclut Automobiles Peugeot SA et Automobiles Citroën SA ; il fabrique des véhicules de tourisme sous les marques Peugeot et Citroën (89 % du chiffre d'affaires 1998), des véhicules blindés légers (Panhard-Levassor), des motocyclettes et des éléments de voitures (ECIA), des équipements de haute technologie destinés à l'aéronautique et à la défense (SAMM), des moteurs et des pièces détachées (Peugeot Citroën Moteurs). Le volume global de ses achats représente 26,4 milliards d'euros en 2003.

**3. COVISINT**

11. La société Covisint est une société américaine créée en décembre 2000, en joint venture, par les constructeurs automobile Daimler Chrysler AG, Ford Motor Company, General Motors Corporation et Renault/Nissan. Peugeot Citroën Automobiles SA est entrée en mai

2001, au capital de Covisint, à hauteur de 1,5 % mais n'était pas représentée à son Conseil d'administration.

12. La création de Covisint a été notifiée à la Commission Européenne et a fait l'objet d'une lettre de classement en date du 26 juillet 2001.
13. Covisint a pour objet de constituer une solution globale d'échange B to B avec les fournisseurs du secteur automobile, autour d'une plate-forme internet qui est une place de marché commune aux grands constructeurs, afin d'éviter une dispersion des initiatives et une multiplication des systèmes. Elle offre les services suivants : un portail internet, un catalogue électronique en ligne, des outils de management et d'ingénierie en ligne, une messagerie, un système d'enchères en ligne et un outil Web EDI (appelé « *Supplier connection* »).
14. A la demande des constructeurs français, une filiale européenne de Covisint a été créée en Hollande, en mai 2001.
15. Covisint a annoncé en mars 2003 l'abandon des activités ingénierie collaborative et PCA a choisi d'internaliser ces fonctions (via son portail). Les actifs relatifs aux activités Web-EDI de Covisint ont été cédés à la société Compuware Incorporate, Covisint étant en cours de liquidation.

### C. LES PRATIQUES

16. La société Ténor Conseil a dénoncé une entente anticoncurrentielle entre les sociétés PCA et Compuware (venant aux droits de Covisint), visant à imposer aux fournisseurs de PCA la solution « *Supplier connection* » de Covisint comme outil Web-EDI. Les pratiques alléguées seraient : des pressions de Covisint sur PCA pour interrompre toute relation avec Ténor Conseil, afin de lui permettre de développer une solution concurrente et de l'éliminer d'une partie substantielle du marché ; l'organisation de réunions par PCA, en commun avec Covisint, à destination de ses fournisseurs, pour préconiser la solution « *Supplier connection* » de Covisint, à l'exclusion de toute autre solution du marché ; enfin, l'imposition, aux fournisseurs voulant contracter avec PCA, de Covisint comme prestataire de solution Web-EDI.
17. Accessoirement à sa saisine au fond, la société Ténor Conseil a demandé au Conseil, à titre de mesures conservatoires, d'enjoindre aux sociétés PCA et Compuware de suspendre la pratique consistant à imposer aux fournisseurs de PCA la solution Web-EDI de Covisint sous peine de déférencement, d'interdire à PCA toute préconisation d'outils Web-EDI qui ne seraient pas conformes au cahier des charges de Galia et de PCA, et enfin d'enjoindre à PCA d'adresser à l'ensemble de ses fournisseurs un communiqué indiquant qu'ils sont libres de négocier leur solution Web-EDI et de conclure individuellement un contrat avec n'importe quelle société concurrente de Covisint, mais agréée par Gallia.

## II. Discussion

18. L'article 42 du décret du 30 avril 2002 fixant les conditions d'application du livre IV du code de commerce énonce que « *La demande de mesures conservatoires mentionnée à l'article L. 464-1 du code de commerce ne peut être formée qu'accessoirement à une saisine au fond du Conseil de la concurrence. Elle peut être présentée à tout moment de la procédure et doit être motivée* ». Une demande de mesures conservatoires ne peut donc être examinée que pour autant que la saisine au fond est recevable et ne soit pas rejetée en application de l'alinéa 2 de l'article L. 462-8 du code de commerce, selon lequel : « *Le Conseil de la concurrence (...) peut aussi rejeter la saisine par décision motivée lorsqu'il estime que les faits invoqués ne sont pas appuyés d'éléments suffisamment probants* ».
19. Selon les témoignages recueillis durant l'instruction et non contestés par les parties, PCA a organisé une série de réunions avec ses fournisseurs susceptibles de s'équiper en système Web-EDI, au cours desquelles PCA préconisait la solution Web-EDI proposée par Covisint. A l'issue de chacune des réunions, PCA communiquait à Covisint les coordonnées des participants ; des bons de commande des systèmes Web-EDI de Covisint étaient également proposés à ceux-ci.
20. Certains des fournisseurs ayant participé à ces réunions, entendus par le rapporteur, ont confirmé que PCA leur avait demandé d'acheter le système Web-EDI de Covisint, sans les informer qu'ils pouvaient aussi contracter avec d'autres fabricants de Web-EDI concurrents, tels Tenor Conseil ou d'autres prestataires homologués Galia.
21. Le fait qu'une entreprise préconise l'utilisation de certains types de services ou le recours à certains opérateurs n'est pas anticoncurrentiel en soi. Ce n'est que lorsque la préconisation, fruit d'une entente ou mise en œuvre par une entreprise en position dominante, s'est accompagnée d'une volonté d'éviction et qu'elle a conduit à une perturbation du marché qu'elle revêt un caractère anticoncurrentiel.
22. Or, en l'espèce, aucun élément de la saisine ou de l'instruction postérieure n'a permis de réunir des indices d'entente visant à évincer les concurrents de Covisint, entre la société PCA et la société Covisint. La preuve d'un accord de volontés de nature anticoncurrentielle entre les deux sociétés ne peut notamment pas être recherchée dans la seule participation de la société Covisint aux réunions organisées par PCA et dans la présentation faite par Covisint de ses propres prestations Web-EDI, pratiques qui n'ont jamais excédé les démarches commerciales habituelles et licites.
23. Par ailleurs, aucun élément du dossier ne permet de penser que la société PCA serait en position dominante sur un marché pertinent.
24. Enfin, les pratiques reprochées aux deux sociétés ne vont jamais au delà de la simple préconisation, qui est licite, et aucune preuve d'une volonté d'éviction de la société Ténor Conseil et des autres sociétés concurrentes n'a été réunie.
25. En effet, il résulte de l'instruction que si certains fournisseurs ont effectivement choisi Covisint en expliquant leur choix par la préconisation de PCA en faveur de ce système ou par le manque d'informations sur les autres solutions disponibles sur le marché, d'autres ont choisi de contracter avec Ténor Conseil, quand ils ont appris que la solution Web-EDI de cette société était aussi acceptée par PCA.
26. Enfin, PCA n'a exercé aucune pression, ni menace de déréférencement sur ses fournisseurs, afin qu'ils se dotent en solution Web-EDI de Covisint. Lorsqu'elle était

interrogée par ses fournisseurs, PCA ne s'est pas opposée à ce qu'ils contractent avec Ténor Conseil, ni avec aucune autre société concurrente homologuée Galia.

27. Par ailleurs, l'aide de 180 000 euros apportée par PCA à Covisint pour réaliser son projet Web-EDI, alors que Ténor Conseil n'a bénéficié d'aucun soutien financier pour préparer son projet pilote à la demande de PCA, les conditions d'examen privilégiées du projet de Covisint par Galia, dans le cadre d'une session extraordinaire convoquée uniquement pour elle, et enfin le choix par PCA de la solution Covisint, alors que cette solution ne fonctionnait pas dans un premier temps et n'a pas bénéficié de l'homologation Galia exigée des autres fournisseurs de solutions Web-EDI, pratiques qui font apparaître un traitement favorable à Covisint au détriment de ses concurrents, ne constituent que des pratiques unilatérales non qualifiables en droit de la concurrence.
28. Il résulte de l'ensemble de ce qui précède que les faits dénoncés par la saisine ne sont pas appuyés d'éléments suffisamment probants de l'existence de pratiques qui auraient pour objet ou pour effet d'entraver le libre jeu de la concurrence au sens des dispositions des articles L. 420-1 et L. 420-2 du code de commerce ; il convient, donc, de faire application des dispositions de l'article L 462-8 du code de commerce et, par voie de conséquence, de rejeter la demande de mesures conservatoires.

## **DECISION**

Article 1<sup>er</sup>. - La saisine au fond enregistrée sous le numéro 03/0087 F est rejetée.

Article 2 . - La demande de mesures conservatoires enregistrée sous le numéro 04/0008 M est rejetée

Délibéré, sur le rapport oral de M. Biron, par Mme Hagelsteen, présidente, Mme Pasturel et M. Jenny, vice-présidents, Mme Béhar-Touchais, MM. Bidaud, Flichy et Ripotot, membres.

La secrétaire de séance,  
Marie-Pierre Binard

La présidente,  
Marie-Dominique Hagelsteen