RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

Avis n° 05-A-24 du 14 décembre 2005 relatif à l'acquisition de la société CCMX Holding par la société S.A. Cegid dans le secteur des progiciels de gestion à destination de la profession comptable

Le Conseil de la concurrence (section III A),

Vu la décision du Conseil d'Etat statuant au contentieux en date du 20 juillet 2005, transmise par lettre du 21 juillet 2005 enregistrée sous le numéro 05/0059 A, par laquelle le Conseil d'Etat a saisi le Conseil de la concurrence d'une demande d'avis, dans les mêmes conditions que celles prévues à l'article L. 430-6 du code de commerce, relative à l'acquisition par la société S.A. Cegid de la société CCMX Holding dans le secteur des progiciels de gestion à destination de la profession comptable ;

Vu l'ordonnance du juge des référés du Conseil d'Etat du 19 mai 2005

Vu la décision du Conseil d'Etat en date du 19 octobre 2005 ;

Vu le livre IV du code de commerce relatif à la liberté des prix et de la concurrence, et notamment ses articles L. 430-1 à L. 430-7, ainsi que le décret 2002-689 du 30 avril 2002 fixant ses conditions d'application ;

Vu les observations présentées par les représentants de la société Cegid et le commissaire du gouvernement ;

Vu la décision n°05-DSA-37 du 14 décembre 2005 relative à une demande de secret des affaires ;

Vu les autres pièces du dossier ;

Les rapporteurs, la rapporteure générale adjointe, le commissaire du Gouvernement, les représentants de la société Cegid entendus au cours de la séance du 6 décembre 2005,

Les représentants des sociétés Fiducial Informatique, Agiris, Ibiza Software et du Conseil Supérieur de l'Ordre des Experts-Comptables entendus sur le fondement des dispositions du quatrième alinéa de l'article L. 430-6 du code de commerce ;

Adopte l'avis fondé sur les constatations et les motifs ci-après exposés :

I. Les entreprises parties à l'opération

A. LA SOCIETE CEGID

1. Cegid SA (ci-après « Cegid ») est une société anonyme, cotée au premier marché depuis 1989, détenue, au 15 juin 2004, par le public à hauteur de 66,21 %, par la société holding ICMI à hauteur de 27,93 %, par Ulysse-Tocqueville à hauteur de 5,47 % et par les dirigeants de Cegid à hauteur de 0,14 %, les 0,25 % restants étant auto-détenus par Cegid. ICMI, société animatrice du groupe, est détenue à 99,96 % par M. Jean-Michel X… . Les principales filiales de Cegid en France sont ServantSoft (acquise en 2001), Quadratus (acquise en 2003) et Cegid Services.

2. Avec 130,1 millions d'euros de chiffre d'affaires total mondial hors taxes en 2003, la société Cegid est active dans différents segments du secteur informatique, dont principalement les progiciels de gestion, essentiellement à destination des petites et moyennes entreprises. Cegid est également prestataire de services informatiques et vend, accessoirement, des matériels informatiques, des consommables ainsi que des logiciels système.

3. En ce qui concerne les progiciels de gestion, Cegid est présente depuis vingt ans en France comme concepteur de progiciel. L'entreprise propose une gamme complète de progiciels de gestion sous forme de solutions modulaires (comptabilité, finance, paie-gestion des ressources humaines, gestion de production, gestion commerciale, gestion d'affaires, gestion de la relation client, etc.) ou de progiciel de gestion intégré (« PGI »).

4. Cegid est principalement présente en France, mais exerce également une activité, au travers de filiales, en Espagne et aux Etats-Unis. Elle commercialise ses produits en Italie ainsi que, plus marginalement, dans d'autres pays de l'Union Européenne (pour un chiffre d'affaires total hors France de 1,8 millions d'euros en 2003).

CA 2003 (en millions d'euros)	
Services informatiques	…
Matériels informatiques	…
Progiciels de gestion	…
Logiciels de système	…
Total	…

Source : Cegid, couvert par le secret des affaires

5. La société Cegid a débuté son activité en 1983 en éditant le premier logiciel de production comptable sur micro-ordinateur à destination des experts-comptables. De ce fait, Cegid bénéficie d'une notoriété reconnue au sein de la profession d'expert-comptable.

B. LA SOCIETE CCMX

6. CCMX Holding (ci-après « CCMX ») est à la tête de CCMX SA. Elle a pour vocation essentielle d'assister sa filiale, CCMX SA, dans la gestion et le développement de ses activités. CCMX, cédée en 1999 par le Consortium de réalisation (CDR) chargé de réaliser certains actifs dans le cadre du plan de redressement du Crédit Lyonnais, est, avant l'opération, une société anonyme détenue par Apax Partners & Cie (ci-après « Apax ») et des sociétés ou fonds contrôlés ou gérés par Apax et Eurazeo, qui possèdent 67,9 % et 29,1 % du capital, le solde (3 %) étant détenu par le management de la société et des investisseurs privés. CCMX détient CCMX SA à hauteur de 99,99 %.

7. CCMX SA conçoit, édite et commercialise des progiciels de gestion afin de faciliter, pour les entreprises, la paie du personnel, la gestion du temps de travail et des ressources humaines, mais aussi la tenue de la comptabilité et la gestion des biens. Parmi ses produits figurent des progiciels de production comptable et fiscale, des progiciels de paie, et des progiciels de ressources humaines. Les clients de CCMX sont en majeure partie des PME.

8. CCMX SA fournit elle-même les services associés à ses produits (conseil, intégration, paramétrage, formation, hébergement et maintenance). Elle vend également des logiciels système et du matériel informatique. CCMX SA offre enfin des services d'hébergement de données.

9. CCMX est surtout présente en France, où elle réalise la quasi-totalité de son chiffre d'affaires hors taxe de 90,1 millions d'euros pour l'exercice clos le 31 mars 2004. Son activité à l'étranger se limite à une offre très marginale en Allemagne.

CA 2003-2004 (en millions d'euros)	
Services informatiques	…
Matériel informatique	…
Hébergement de données	…
Progiciels de gestion	…
Logiciels système	…
Total	90,1

Source : CCMX, couvert par le secret des affaires

10. La société CCMX est historiquement liée à la profession d'expert-comptable : l'activité première de la société CCMC, devenue CCMX, était le traitement à façon de la production comptable au sein d'ateliers mécanographiques, secteur dans lequel elle était en situation de quasi-monopole à la fin des années 1970.

C. LES PRODUITS ET SERVICES DES ENTREPRISES PARTIES A L'OPERATION

1. LES PRINCIPAUX PRODUITS ET SERVICES OFFERTS PAR CEGID

11. La société Cegid propose un large ensemble de progiciels de gestion, chaque progiciel pouvant être utilisé seul ou de manière intégrée avec d'autres modules suivant une approche de type « progiciel de gestion intégré » (PGI). L'offre de Cegid se caractérise par

l'utilisation par les différents modules de la même base de données. Ces modules recouvrent des fonctions dites « horizontales » ou « back-office », communes aux entreprises indépendamment de leurs secteurs d'activité (comptabilité-finance, paie-GRH, gestion commerciale, gestion de production, gestion d'affaires, gestion de la relation client, reporting et décisionnel, consolidation, fiscalité), et des fonctions, qualifiées par les éditeurs de progiciels de « verticales », spécifiques à certains secteurs d'activité (mode, commerce spécialisé, hôtels-restaurants-traiteurs, BTP, industrie, négoce, propreté, service). Les modules « horizontaux » sont commercialisés au sein d'une gamme intitulée « Cegid PGI ».

12. La gamme « Cegid PGI » est proposée sous plusieurs déclinaisons (S1, S3 et S5), adaptées à la taille des entreprises : les produits S1 sont destinés aux très petites entreprises (moins de 1,5 millions d'euros de CA, moins de 10 salariés), les produits S3 aux petites entreprises (de 1,5 millions d'euros à 10 millions d'euros de CA, de 10 à 50 salariés) et les produits S5 aux moyennes entreprises (de 10 millions d'euros à 150 millions d'euros de CA, de 50 à 1 000 salariés).

13. Au sein du groupe Cegid, la société Quadratus, acquise en 2003, propose également une gamme générique pour entreprises « QuadraENTREPRISE », composée de modules de comptabilité, paie, facturation et gestion de la relation client. Quadratus propose également des solutions intégrées à destination des entreprises de transport et de propreté.

14. Le groupe Cegid commercialise aujourd'hui deux gammes dédiées aux experts-comptables : « Cegid PGI Expert » et « QUADRA Expert », par le biais de sa filiale Quadratus. Il assure également la maintenance logicielle de deux gammes antérieures destinées à la profession comptable : « Sisco II » développée par Cegid et « Quadra DOS » initialement proposée par la société Quadratus.

2. LES PRINCIPAUX PRODUITS ET SERVICES OFFERTS PAR CCMX

15. La société CCMX développe et commercialise des progiciels de gestion de la paie et des ressources humaines sous la gamme « CCMX RH Place »,. Ils sont déclinés en mode ASP (« *Application Service Provider* » ou « Fournisseur d'Applications Hébergées ») dans la gamme « CCMX RH Sourcing ». Son offre comprend également des logiciels de comptabilité et gestion financière pour entreprises (gamme « CCMX Finance »).

16. En outre, CCMX commercialise une gamme de logiciel destinée aux experts-comptables « CCMX Expert Winner », qui offre des fonctions de production comptable, de paie et de gestion interne d'un cabinet. La société CCMX assure également la maintenance logicielle de deux anciennes gammes destinées aux experts-comptables intitulées « CCMX Winner » et « CCMX Expert 400 ».

II. Présentation de l'opération et des étapes de la procédure

A. L'OPERATION NOTIFIEE

17. Le 23 juin 2004, Cegid a conclu avec les principaux actionnaires de CCMX un protocole d'accord qui prévoit l'apport des actions de CCMX à Cegid. Aux termes de ce protocole Cegid acquiert un contrôle exclusif de CCMX.

18. L'opération consiste plus précisément en l'apport à Cegid, par les actionnaires de CCMX, de l'intégralité des actions de CCMX rémunéré par l'émission de 2 489 966 nouvelles actions Cegid, aboutissant à la prise de contrôle, à titre exclusif, de CCMX par Cegid.

19. Parallèlement, 592 341 (soit 29,5 %) bons de souscription d'actions remboursables émis en mars 2004 par Cegid sont cédés par ICMI (holding de contrôle de Cegid détenue par M. Jean-Michel X…) aux actionnaires actuels. ICMI acquiert en échange 100 483 actions Cegid (soit 1,2 % du capital de Cegid après l'opération).

20. A l'issue de l'opération, ICMI demeurera l'actionnaire de référence de Cegid, avec une participation de 20,88 % au capital et 33,49 % des droits de vote, les actionnaires de CCMX détenant 28,31 % du capital et 23,52 % des droits de vote : ces pourcentages sont donnés sur la base de la répartition du capital de Cegid au 15 juin 2004.

B. LA PROCEDURE

21. Le 23 juillet 2004, les parties ont notifié l'opération au ministre de l'économie, des finances et de l'industrie, qui l'a autorisée le 19 octobre 2004.

22. L'apport des actions CCMX a été réalisé le 16 novembre 2004 lors de l'assemblée générale de Cegid.

23. Le 31 mars 2005, la décision d'autorisation a fait l'objet d'un recours en annulation introduit devant le Conseil d'Etat par les sociétés Fiducial Informatique et Fiducial Expertise (ci-après « Fiducial »). Fiducial a également demandé au juge des référés du Conseil d'Etat de prononcer la suspension de la décision en attendant qu'il soit statué sur le fond.

24. Le 19 mai 2005, le juge des référés du Conseil d'Etat a considéré, d'une part, que la condition d'urgence était remplie, d'autre part, que le moyen tiré de ce que la décision est entachée d'une contradiction de motifs et d'une erreur de droit était, en l'état de l'instruction, de nature à créer un doute sérieux quant à la légalité de cette décision. Il a, en conséquence, suspendu l'exécution de l'autorisation ministérielle sur le fondement de l'article L. 521-1 du code de justice administrative.

25. Le 20 juillet 2005, le Conseil d'Etat, examinant la requête aux fins d'annulation, a sursis à statuer et saisi le Conseil de la concurrence, avant dire droit, aux fins d'examiner, dans les mêmes conditions que celles prévues à l'article L. 430-6 du code de commerce, l'opération de concentration, telle qu'elle a été notifiée au ministre, et de remettre son avis au Conseil d'Etat dans le délai de trois mois à partir de la transmission qui lui sera faite par le ministre du dossier de l'opération. Le dossier complet a été transmis par le ministre de l'économie, des finances et de l'industrie au Conseil de la concurrence le 23 août 2005.

26. Le 27 septembre 2005, la société Fiducial a demandé au Conseil d'Etat d'interpréter sa décision du 20 juillet 2005 dans le sens qu'elle fait obligation au Conseil de la concurrence de respecter le principe du contradictoire à l'égard de Fiducial à tous les stades de l'instruction. La requête de Fiducial a été rejetée le 19 octobre 2005. Le Conseil d'Etat a jugé que Fiducial n'était pas partie à la concentration contestée, et ne pouvait donc avoir accès au rapport et au dossier qui l'accompagne.

27. L'instruction ayant été suspendue jusqu'au prononcé de cette décision contentieuse, le rapport a été notifié aux parties ainsi qu'au ministre de l'économie, des finances et de l'industrie le 2 novembre 2005. Ceux-ci ont déposé leurs observations le 23 novembre 2005.

28. La séance s'est tenue le 6 décembre 2005, au cours de laquelle plusieurs témoins, dont Fiducial, ont été entendus en l'absence des parties, qui ont fait valoir leur point de vue après cette audition.

III. Contrôlabilité

29. La contrôlabilité d'une opération de concentration relève de la combinaison des articles L. 430-1 et L. 430-2 du code du commerce qui posent une condition qualitative relative à la nature de l'opération de concentration et fixent des seuils relatifs au chiffre d'affaires.

30. Aux termes de l'article L. 430-1 du code du commerce :

« I. - Une opération de concentration est réalisée :

1° Lorsque deux ou plusieurs entreprises antérieurement indépendantes fusionnent ;

2° Lorsqu'une ou plusieurs personnes, détenant déjà le contrôle d'une entreprise au moins ou lorsqu'une ou plusieurs entreprises acquièrent, directement ou indirectement, que ce soit par prise de participation au capital ou achat d'éléments d'actifs, contrat ou tout autre moyen, le contrôle de l'ensemble ou de parties d'une ou plusieurs autres entreprises.

II. - La création d'une entreprise commune accomplissant de manière durable toutes les fonctions d'une entité économique autonome constitue une concentration au sens du présent article.

III. - Aux fins de l'application du présent titre, le contrôle découle des droits, contrats ou autres moyens qui confèrent, seuls ou conjointement et compte tenu des circonstances de fait ou de droit, la possibilité d'exercer une influence déterminante sur l'activité d'une entreprise, et notamment :

- des droits de propriété ou de jouissance sur tout ou partie des biens d'une entreprise ;

- des droits ou des contrats qui confèrent une influence déterminante sur la composition, les délibérations ou les décisions des organes d'une entreprise ».

31. Au cas d'espèce, l'opération consiste en le rachat par Cegid de la totalité des actions de CCMX. Il s'agit donc d'une concentration au titre de l'article L. 430-1 du code de commerce.

32. Aux termes de l'article L. 430-2 du code du commerce :

« Est soumise aux dispositions des articles L. 430-3 et suivants du présent titre toute opération de concentration, au sens de l'article L. 430-1, lorsque sont réunies les trois conditions suivantes :

- le chiffre d'affaires total mondial hors taxes de l'ensemble des entreprises ou groupes des personnes physiques ou morales parties à la concentration est supérieur à 150 millions d'euros ;

- le chiffre d'affaires total hors taxes réalisé en France par deux au moins des entreprises ou groupes des personnes physiques ou morales concernées est supérieur à 50 millions d'euros ;

- l'opération n'entre pas dans le champ d'application du règlement (CEE) nº 4064/89 du Conseil du 21 décembre 1989 [remplacé par le règlement n° 39/2004 du 20 janvier 2004] *relatif au contrôle des opérations de concentration entre entreprises. Toutefois, une opération de concentration entrant dans le champ du règlement précité qui a fait l'objet d'un renvoi total ou partiel à l'autorité nationale est soumise, dans la limite de ce renvoi, aux dispositions du présent titre. (…) ».*

33. En l'espèce, le cumul des chiffres d'affaires totaux mondiaux hors taxes, réalisés en 2003 par Cegid (130,1 millions d'euros), et pour l'exercice clos au 31 mars 2004 par CCMX (90,1 millions d'euros), s'élève à 220,2 millions d'euros de sorte que la première condition est remplie. Cegid a réalisé en 2003 un chiffre d'affaires total hors taxes en France de 128,3 millions d'euros et le chiffre d'affaires total hors taxes de CCMX est quasi-totalement réalisé en France : la deuxième condition est également remplie.

34. Enfin, les chiffres d'affaires des entreprises concernées n'atteignent pas les seuils fixés par le règlement communautaire n° 39/2004 du 20 janvier 2004.

35. En conséquence, l'opération de concentration constituée par l'acquisition de CCMX par Cegid est contrôlable selon les dispositions des articles L. 430-3 et suivants du code de commerce.

IV. Délimitation des marchés concernés par l'opération

36. Les parties à l'opération éditent et commercialisent des progiciels de gestion pour entreprises, fournissent des prestations de services informatiques et sont également présentes dans d'autres segments du secteur informatique pour lesquels l'opération ne présente de toute évidence aucun problème de concurrence : les logiciels système, la vente de matériel informatique et l'hébergement de données.

A. LES CRITERES DE DEFINITION DES MARCHES PERTINENTS DANS LE SECTEUR DES LOGICIELS ET DES SERVICES INFORMATIQUES

37. Les autorités de concurrence nationales et communautaires ont examiné, à plusieurs reprises, à l'occasion de décisions rendues en matière de contrôle de concentrations, le

secteur des logiciels et des services informatiques. La Commission européenne a longtemps établi une distinction, au sein du secteur informatique, entre le marché des logiciels informatiques et le marché des services informatiques (notamment les décisions de la Commission européenne n°IV/M.336-IBM France/CGI du 19 mai 1993, n°IV/M.620-Thomson-CSF/Teneo/Indra du 22 août 1995, n°IV/M.668-Philips/Origin du 22 décembre 1995, n°COMP/M.2365-Schlumberger/Sema du 5 avril 2001). Ses analyses les plus récentes tiennent cependant compte de la tendance de plus en plus marquée des entreprises à proposer des solutions globales, associant logiciels et services.

1. LES LOGICIELS INFORMATIQUES

38. Au sein du secteur des logiciels informatiques, la Commission distingue les logiciels de système et les logiciels d'application. Parmi les logiciels d'application, la Commission a identifié au moins cinq sous-catégories (notamment la décision de la Commission européenne n°COMP/M.2024-Invensys/Baan du 7 juillet 2000) :

- les progiciels de gestion,
- les applications standard,
- l'éducation et la formation,
- l'hébergement de données,
- l'automatisation industrielle.

39. Suivant cette typologie, les logiciels développés et commercialisés par Cegid et CCMX appartiennent à la catégorie des progiciels de gestion.

40. Dans sa décision n°COMP/M.3216-Oracle/PeopleSoft du 26 octobre 2004, la Commission européenne a précisé la définition des logiciels d'application entreprises (LAE) : « *les logiciels d'entreprise peuvent être subdivisés en deux grandes catégories : les « logiciels d'infrastructures » et les «logiciels d'applications». Les logiciels d'applications d'entreprise comprennent des programmes logiciels couvrant certains aspects de la planification, de l'exécution des tâches ou de la collaboration dans une entreprise, une administration ou toute autre organisation. Ces applications comprennent généralement: i) les applications de productivité personnelle (traitement de texte, tableurs et applications de collaboration côté clients) et ii) les logiciels d'applications d'entreprise («LAE»).* »

41. Parmi les LAE, la Commission européenne distingue, dans la même décision, les logiciels « de série » ou « milieu de gamme », et les logiciels personnalisés ou « haut de gamme », en relevant que si ces derniers remplissent les mêmes fonctions que les logiciels « milieu de gamme », ils sont développés en interne et/ou avec l'aide de consultants externes. Les logiciels « milieu de gamme » sont généralement adaptés aux besoins des entreprises moyennes tandis que les logiciels « haut de gamme » conviennent à des clients ayant des besoins complexes, et donc généralement de grandes entreprises.

42. Enfin, la Commission européenne précise que les LAE peuvent être regroupés en plusieurs sous-ensembles, chaque ensemble possédant des fonctionnalités ayant un objet pratiquement similaire, comme les systèmes de gestion financière, de gestion de projets d'entreprise, de ressources humaines, de gestion de la relation client et de gestion de la chaîne logistique.

2. LES SERVICES INFORMATIQUES

43. Au sein du secteur des services informatiques, la Commission considère qu'il est possible de distinguer sept segments (notamment la décision de la Commission européenne n°IV/M.1561-Getronics/Wang du 15 juin 1999). Elle reconnaît toutefois que la pertinence de cette distinction a tendance à s'estomper, en raison de la demande croissante d'un service global (*'one stop shopping'*) de la part des utilisateurs, ainsi que du degré élevé de substituabilité de l'offre, favorisée par l'évolution rapide des technologies (notamment les décisions de la Commission européenne n°COMP/M.1901-Cap Gemini/Ernst & Young du 17 mai 2000, n°COMP/M.2609-HP/Compaq du 31 janvier 2002). Les sept segments sont :

- les services de gestion globale,
- les services de gestion d'entreprises,
- les services de développement et d'intégration de progiciels,
- les services de conseil,
- les services d'assistance et de maintenance logicielles,
- les services de maintenance de systèmes,
- les services d'enseignement et de formation.

44. La Commission européenne a également considéré qu'il pourrait être nécessaire de subdiviser le marché des services informatiques selon la taille des entreprises clientes, à savoir les « grands comptes » d'une part et les petites et moyennes entreprises d'autre part (notamment les décisions de la Commission européenne n°COMP/M.2478-IBM Italia/Business Solutions/JV du 19 juin 2001, n°COMP/M.2946-IBM/PwC Consulting du 23 septembre 2002). La question de la définition des marchés de services informatiques en fonction de la taille des clients a toutefois été laissée ouverte.

3. LES SOLUTIONS INFORMATIQUES

45. Les autorités de concurrence nationales et communautaires ont plus récemment fait évoluer leurs analyses concernant la distinction entre marchés de logiciels et marchés de services informatiques. La Commission européenne a ainsi reconnu que les solutions informatiques globales (*'end-to-end solutions'*) comprenant produits et services pourraient appartenir à un même marché (décision de la Commission européenne n°COMP/M.2946-IBM/PwC Consulting du 23 septembre 2002). Elle suggère qu'un tel marché pourrait être délimité selon le secteur d'activité des clients en raison de caractéristiques propres à la demande. Le ministre de l'économie a également envisagé, dans une lettre du 20 décembre 2002, de définir un marché spécifique de la fourniture de produits et services informatiques destinés à la gestion du cycle de vie des produits.

46. Dans sa décision n°COMP/M.3216-Oracle/PeopleSoft du 26 octobre 2004, la Commission européenne a ainsi défini le secteur « *des solutions basées sur les LAE* » qui comprennent « *i) des applications d'entreprise et ii) des services liés à l'implémentation et à l'utilisation de ces logiciels (ces services peuvent comprendre des services d'intégration, d'assistance et de maintenance, des services de formation et/ou des services d'hébergement).* ». La Commission européenne a conclu qu'il existait des marchés distincts « *des solutions RH et SGF haute fonctionnalité généralement achetées par "de grandes entreprises ou de gros*

clients ayant des besoins fonctionnels complexes" ou par "de grandes organisations ayant des besoins fonctionnels complexes" ». La Commission européenne estime notamment que les caractéristiques des logiciels RH et SGF haute fonctionnalité diffèrent de celles des produits utilisés par les entreprises moyennes.

47. La Commission européenne, dans l'affaire Oracle/Peoplesoft, a également estimé qu'il existait des marchés distincts pour « *les solutions RH et SGF milieu de gamme* » tout en précisant que « *la délimitation exacte des marchés de produits pour les solutions RH et SGF milieu de gamme, notamment en ce qui concerne la taille des entreprises concernées, peut être laissée en suspens, dans la mesure où l'opération ne suscitera pas de problème de concurrence, quelle que soit la définition du marché adoptée parmi celles qui sont envisageables* ».

4. LA PROFESSION DES CLIENTS

48. Concernant le critère de la profession des utilisateurs de progiciels, celui-ci a déjà été retenu par le ministre de l'économie, des finances et de l'industrie, dans une lettre du 22 septembre 2003, à travers la définition d'un marché spécifique de l'informatique officinale comprenant les équipements matériels, les logiciels, les services associés et leur maintenance.

B. L'APPLICATION DE CES CRITERES AU CAS D'ESPECE.

49. Cegid estime que le marché pertinent doit être défini comme celui des progiciels destinés à l'ensemble des entreprises, sans distinguer entre les types d'utilisateurs. Selon elle, les besoins des demandeurs seraient largement similaires, quel que soit le secteur auquel ils appartiennent et, en tout état de cause, les offreurs seraient en mesure d'adapter les logiciels et services qu'ils proposent aux spécificités de leur clientèle.

50. Dans sa décision d'autorisation du 19 octobre 2004, le ministre a retenu une délimitation plus étroite correspondant au marché « *de la conception, de l'édition et de la commercialisation de progiciels de gestion et de services associés à destination de la PCL [Profession Comptable Libérale]* », les « *services associés* » comprenant la formation, l'assistance et la maintenance.

1. LA PERTINENCE D'UN MARCHE LIMITE AUX PROGICIELS DESTINES A LA PROFESSION COMPTABLE LIBERALE.

a) La spécificité de la demande émanant de la profession comptable

51. Cegid considère que « *tous les services fournis par les experts-comptables peuvent être internalisés par l'entreprise. En conséquence, les progiciels utilisés par les experts--comptables pour fournir leurs services sont pour l'essentiel les mêmes que ceux utilisés par les entreprises qui ne font pas appel aux experts-comptables* ». Les fonctions nécessitant des progiciels spécifiques aux experts-comptables sont la révision, le commissariat aux comptes et la gestion interne du cabinet.

52. Toutefois, ce n'est pas parce que les cabinets d'experts-comptables réalisent, pour le compte de leurs clients, des prestations qui pourraient être effectuées par les entreprises

elles-mêmes qu'ils ont, pour autant, les mêmes besoins en matière de logiciels informatiques que ces clients. Au contraire, le cabinet d'expert comptable qui doit réaliser des prestations comptables pour un grand nombre d'entreprises, peut, contrairement au service comptable d'une seule entreprise, réaliser des gains de productivité grâce à l'utilisation, précisément, de progiciels adaptés à la profession comptable libérale (ci-après progiciels PCL). Ce sont ces gains de productivité qui permettent au cabinet de proposer aux entreprises des tarifs qui représentent pour elles une économie de coûts par rapport à une prestation de production comptable réalisée en interne.

53. Le Conseil Supérieur de l'Ordre des Experts-Comptables (ci-après « CSOEC ») a confirmé la spécificité de la demande des experts-comptables « *La PCL a besoin de produits spécifiques et tous les opérateurs qui veulent s'y adresser développent des produits spécifiques adaptés pour la PCL. C'est pour cette raison, par exemple, que Sage a dû acheter Coala alors qu'il disposait déjà de la Ligne 100. Ensuite ou avant, ces opérateurs peuvent s'intéresser aux produits destinés à l'entreprise en général* ». De même, les résultats du test de marché montrent que la quasi-totalité des utilisateurs interrogés ont répondu qu'ils ne reporteraient pas leur demande vers des progiciels généralistes, même dans l'hypothèse d'une augmentation de l'ordre de 5 % du prix des progiciels à destination de la profession comptable : ils avancent, pour la plupart d'entre eux, des arguments liés à l'inadaptation des logiciels généralistes aux besoins de la profession comptable.

54. L'histoire de la profession d'expert-comptable en France montre en effet le rôle important qu'ont joué les progiciels adaptés. Les gains de productivité ont d'abord été réalisés, dans la profession, par le traitement à façon, c'est-à-dire l'externalisation de la fonction de tenue des comptes. La société CCMC, devenue CCMX, avait acquis jusqu'au début des années 1980 une position quasi-monopolistique dans ce secteur. L'essor des micro-ordinateurs dans le milieu des années 1980 a permis aux cabinets de réaliser à nouveau eux-mêmes la tenue des comptes et de réinternaliser les gains de productivité associés et c'est précisément en suivant cette stratégie que s'est créée et développée la société Cegid.

55. De fait, par le passé, aucun éditeur de progiciel de gestion généraliste n'est parvenu à occuper une position significative auprès de la profession comptable. Les seuls produits comptables généralistes vendus à la profession comptable sont des produits destinés aux très petites entreprises (« TPE »), tels que Ciel ou EBP, acquis uniquement par des cabinets de très petite taille ou par des cabinets souhaitant accessoirement utiliser le même logiciel que certains de leurs clients, ces produits ne répondant pas aux exigences de production des cabinets de plus grande taille. L'éditeur Sage a tenté, à la fin des années 90, de vendre son produit généraliste « Ligne 100 » à la profession des experts-comptables, mais n'a pas réussi à conquérir une part de marché significative.

56. En outre, la profession comptable emploie la dénomination de « logiciel de production » afin de décrire un logiciel de comptabilité adapté aux exigences de productivité de la profession. Ainsi, des logiciels généralistes destinés aux très petites entreprises tels EBP ou Ciel, ou bien des logiciels destinés aux PME telle la « Ligne 100 » de Sage, ne constitueraient pas, selon la profession, des « logiciels de production ». En revanche, des logiciels comme Coala, Quadratus, Isagri-Agiris, etc. sont qualifiés de tels.

b) L'absence de substituabilité de l'offre

57. Cegid fait valoir qu'il existe une importante substituabilité de l'offre dans le secteur informatique : « *Dans le coût de développement des progiciels de gestion, quel que soit le client final, c'est la base générique qui coûte le plus cher à fabriquer et non les adaptations finales. Comme les parties l'ont indiqué dans la notification, les coûts d'adaptation des progiciels de gestion aux besoins spécifiques des experts-comptables ne représentent que 5 % à 15 % des coûts de développement de ces progiciels* ». Elle a également fourni les analyses d'un expert près de la cour d'appel de Lyon montrant que les modules de comptabilité, de paie et de gestion interne des principaux progiciels vendus aux experts-comptables par Cegid, CCMX et Quadratus sont similaires à ceux vendus aux entreprises, les différences entre les gammes « expert-comptable » et « entreprise » portant sur le paramétrage.

58. Il convient de rappeler que, dans sa décision n°COMP/M.3216-Oracle/PeopleSoft du 26 octobre 2004, la Commission européenne considère que dans le secteur des LAE « milieu de gamme », les différents logiciels ne sont pas substituables du point de vue de l'offre (point 169 de sa décision). Si les offreurs, tels que Cegid et CCMX éditent simultanément des progiciels PCL et des progiciels « entreprise », beaucoup d'éditeurs proposent des progiciels « entreprise », mais pas de progiciels PCL. C'est notamment le cas d'éditeurs de taille internationale comme Microsoft ou Oracle. Les éléments avancés par les parties montrent qu'un offreur présent sur le marché des progiciels PCL peut réaliser des économies de coût en partant d'une base commune pour la conception des gammes PCL, d'une part, et des gammes « entreprise », d'autre part. Ils ne montrent pas qu'un éditeur n'offrant que des progiciels « entreprise » puisse proposer de façon compétitive des progiciels progiciels PCL sans coût ou risque important et dans des délais de l'ordre d'une année,.

59. De fait, l'histoire du secteur n'offre pas d'exemple d'éditeur de progiciels "entreprise" généralistes qui ait lancé avec succès une gamme de produits pour la PCL. Lorsque l'éditeur Sage a constaté qu'il ne parvenait pas à conquérir la clientèle des experts-comptables avec son produit généraliste « Ligne 100 », il n'a pas lancé sa propre gamme de progiciels PCL mais a racheté la société Coala, qui proposait un produit spécifiquement destiné aux experts-comptables.

60. La demande de progiciels PCL présente, par rapport à celles de progiciels « entreprise », des spécificités dont certaines limitent de fait la substituabilité de l'offre. Ces spécificités seront abordées plus en détail, dans la partie ci-dessous consacrée à l'étude des barrières à l'entrée. Mais l'on peut d'ores et déjà mentionner, par exemple, que la distribution des progiciels de gestion destinés aux entreprises se fait généralement de façon indirecte, le plus souvent par l'intermédiaire de sociétés de services en ingénierie informatique. Or, l'on peut observer que la distribution de progiciels de gestion auprès de la profession comptable nécessite au contraire, dans les faits, de disposer d'un réseau commercial apte à faire des offres directes aux clients. Ainsi, la société Sage, qui utilise habituellement un mode de distribution indirect pour ses produits a dû mettre en place, pour pénétrer le marché de la profession comptable, une force de vente dédiée à cette profession.

c) Le niveau des prix

61. Les prix des licences des progiciels « entreprises » vendus par Cegid sont nettement plus élevés que ceux des licences qu'il vend à la profession comptable. Ces différences de prix ne s'expliquent pas par une différence de qualité mais le fait que ce sont des produits destinés à des usagers différents et d'une complexité différente. Elles confirment que ces produits se situent sur des marchés différents.

62. Le tableau suivant présente, pour les années 2001 à 2005, les niveaux moyens des prix nets de remises des différents modules déflatés par l'indice Syntec.

	2001	2002	2003	2004	2005
En euros clientèle PME					
Compta	…	…	…	…	…
Paie	…	…	…	…	…
User	…	…	…	…	…
En euros clientèle experts comptable					
Compta	…	…	…	…	…
Paie	…	…	…	…	…
User	…	…	…	…	…

Source : Cegid, couvert par le secret d'affaires

2. LA COMPLEMENTARITE ENTRE LES PROGICIELS ET LES SERVICES D'ASSISTANCE ET MAINTENANCE

63. Comme la Commission européenne l'avait constaté dans l'affaire Oracle/Peoplesoft s'agissant de l'ensemble des logiciels destinés aux entreprises, les sociétés comme Cegid, CCMX, ou leurs concurrents, fournissent des solutions globales aux experts-comptables, incluant les licences des progiciels et les services d'assistance aux utilisateurs et de maintenance qui y sont associés. Dans le cas des experts-comptables, le test de marché confirme cette complémentarité : les fréquentes évolutions des diverses réglementations applicables en matière de comptabilité, notamment fiscales et sociales, conduisent rapidement à l'obsolescence d'un progiciel de gestion, ce qui impose des mises à jour rapides et fréquentes. De plus, comme l'indique le vocable de « logiciel de production » donné par la profession aux produits concernés, l'informatisation concerne le cœur même de l'activité d'expert-comptable, ce qui rend particulièrement sensibles les délais d'intervention des services d'assistance. De fait, le maintien, par un éditeur, des activités de maintenance et d'assistance pour les gammes de progiciels qui ne sont plus commercialisées par ailleurs est essentiel pour sa clientèle.

64. Les prestations de formation sur ces progiciels peuvent en revanche être assurées de diverses façons. Les cabinets d'experts-comptables peuvent faire appel à l'éditeur, recourir à des prestataires de service différents ou assurer la formation en interne. Si Cegid et CCMX proposent des prestations de formation sur leurs produits, ce n'est pas le cas du troisième offreur sur le marché des progiciels PCL, la société Sage-Coala. De fait, si pour les très petits cabinets, la négociation séparée des prestations de formation, d'une part, et des licences et des services de maintenance et d'assistance, d'autre part, est de nature à

engendrer des surcoûts dissuasifs, les prestations de formation n'apparaissent pas systématiquement associées aux progiciels pour les cabinets d'une certaine taille. Ainsi, l'on doit considérer que les services de formation appartiennent à un marché, connexe mais distinct.

C. LA DELIMITATION GEOGRAPHIQUE DU MARCHE

65. Les réglementations comptables, fiscales et sociales sont pour le moment spécifiques à la France et justifient la conception de produits adaptés au marché français. A cet égard, le cabinet Ernst & Young a précisé, lors de l'instruction, que l'utilisation de produits adaptés à la réglementation française obéissait à une contrainte de « *compliance* » locale : un cabinet d'expert-comptable ne peut se permettre de produire des résultats comptables ou de transmettre des liasses fiscales qui ne seraient pas en parfaite adéquation avec la réglementation nationale. La fréquence des modifications du cadre réglementaire ainsi que, l'importance des services de maintenance et d'assistance rendent par ailleurs indispensable la présence physique des éditeurs au niveau national. Si le passage aux normes comptables IAS-IFRS est susceptible de modifier ce constat dans quelques années, il convient de considérer que le marché est aujourd'hui de dimension nationale.

D. CONCLUSION SUR LA DEFINITION DU MARCHE PERTINENT

66. Il résulte de tout ce qui précède que le marché de produits et services principalement concerné par l'opération est celui de la vente, au niveau national, des licences de progiciels de gestion et des services de maintenance et d'assistance qui y sont associés, à destination de la profession comptable, à l'exclusion d'une part de la vente de matériels et d'autre part de l'offre de services de formation, qui peuvent être assurés par des entreprises extérieures. Ces activités de formation et de ventes de matériels, comme celle de l'édition de progiciels généralistes destinés aux entreprises, sont exercées en concurrence avec de nombreux offreurs, par rapport auxquels l'offre de Cegid et CCMX est marginale. Elles ne feront donc pas l'objet d'un examen particulier.

V. Bilan concurrentiel

67. Dans ses observations, le commissaire du gouvernement considère que le Conseil ne peut s'appuyer, afin d'examiner l'opération en cause, que sur les éléments de fait et de droit existant à la date de la décision ministérielle du 19 octobre 2004, dès lors que l'avis a pour objet d'éclairer le juge administratif dans l'examen de la légalité de cette dernière décision. Le contrôle des concentrations s'appuyant largement sur une analyse prospective des effets de l'opération sur le marché pertinent retenu, le Conseil de la concurrence, eu égard aux termes de la décision du 20 juillet 2005, ne s'est pas interdit par principe de porter à la connaissance du Conseil d'Etat des données de fait, qui pour être postérieures à octobre 2004, peuvent néanmoins éclairer utilement le juge dans son appréciation des effets de l'opération. Il appartiendra au Conseil d'Etat de juger si ces données sont nécessaires ou

non à son examen. En revanche, le Conseil de la concurrence s'est interdit de prendre en compte les dispositions législatives ou réglementaires qui sont entrées en vigueur postérieurement à la décision du 19 octobre 2004. Il en est notamment ainsi des dispositions introduites dans le code de commerce par la loi nº 2005-882 du 2 août 2005 selon lesquelles il est tenu compte, dans le bilan économique, de la création et du maintien de l'emploi.

A. LES EFFETS DE L'OPERATION SUR LES PARTS DE MARCHE

68. Les informations recueillies au cours de l'instruction n'ont pas permis d'établir un calcul précis des parts de marché en valeur que pour l'année 2004. Il est toutefois apparu que les positions des différents concurrents n'ont pas significativement évolué entre 2003 et 2004. Pour l'année 2004, la valeur du marché des progiciels de gestion à destination de la profession comptable peut être estimée à 80,1 millions d'euros. Le tableau suivant présente, pour l'année 2004, les parts de marché en valeur des principales entreprises présentes sur le marché des progiciels de gestion à destination de la profession comptable pour l'année 2004.

2004	Part de marché
Cegid (y.c. Quadratus)	23,0%
CCMX	22,0%
Cegid+CCMX *(après opération)*	***45,0%***
Sage	[25%-30%]
Isagri-Agiris	[5%-10%]
LexisNexis Infolib	[5%-10%]
Cador-Dorac	[1%-5%]
Cegi	[1%-5%]
EIC	[1%-5%]
Fiducial Informatique	[1%-5%]
Lefebvre Software	[1%-5%]
Ares	inf. à 1%
Artic	inf. à 1%
AS Groupe	inf. à 1%
Azur Conception	inf. à 1%
Comptanoo	inf. à 1%
Dimo Gestion	inf. à 1%
EBP	inf. à 1%
Ibiza Software	inf. à 1%
Inforce	inf. à 1%
Invoke	inf. à 1%
Isurpass	inf. à 1%
MicroMégas	inf. à 1%
Netexco	inf. à 1%

69. Ces évaluations donnent une part de marché cumulée de l'ordre de 45 % pour le nouvel ensemble qui précèderait son principal concurrent, Sage, dont la part de marché est estimée à [25 %-30 %].

70. Il est toutefois apparu, lors de l'instruction, que les professionnels présents sur le marché des progiciels de gestion à destination de la profession comptable estiment généralement les parts de marché en volume, et non en valeur : ils les mesurent par rapport à la base installée, c'est-à-dire en fonction du nombre de clients qui utilisent des logiciels à leur marque et qui consomment les prestations de maintenance et d'assistance associées à ces logiciels. Une telle estimation en volume fournit un éclairage intéressant pour l'analyse des

effets de l'opération concernée, dans la mesure où l'importance de la base installée peut faciliter ou au contraire décourager les entrées possibles sur le marché, comme il sera vu ci-dessous.

71. Un cabinet d'expertise comptable utilisant souvent des progiciels provenant de différents fournisseurs et la production comptable jouant un rôle prépondérant au sein des cabinets, les professionnels considèrent qu'un cabinet est client d'un éditeur si son progiciel de production comptable principal provient de chez cet éditeur. Une telle définition permet d'éviter de compter plusieurs fois un client lors de la définition des parts de marché.

72. Une difficulté subsiste, cependant, dans le mode de calcul : elle porte sur la question de savoir s'il faut inclure dans les clients les grands cabinets internationaux d'experts-comptables, les centres de gestion agréés ainsi que les cabinets n'effectuant pas de tenue comptable ou ne le faisant que très peu.

73. Le ministre, dans sa décision du 19 octobre 2004, a défini la profession comptable libérale comme n'incluant pas les acteurs internationaux tels que les « big four ». Toutefois, la réponse de PwC au test de marché effectué par les services du ministre fait apparaître que ce groupe utilise les produits de Cegid et de CCMX pour son activité de tenue, de surveillance et de révision comptable, et utilise SAP pour sa gestion interne. En outre, les groupes Ernst & Young, In Extenso (Deloitte), Mazars & Guérard ainsi que BDO Marque & Gendrot ont précisé qu'ils étaient clients d'éditeurs tels que Cegid, CCMX, Sage ou Azur Conception. Au demeurant, parmi les éditeurs de logiciels de comptabilité s'adressant à la profession comptable et interrogés lors de l'instruction, tous se déclarent capables d'équiper de grands cabinets d'experts-comptables. Les grands groupes internationaux, tels que les « big four », doivent donc être considérés comme faisant partie de la base installée.

74. S'agissant des centres et associations de gestion agréés, également exclus de la clientèle potentielle dans la décision du 19 octobre 2004, les résultats du test de marché font apparaître qu'ils sont clients de Cegid et CCMX ou de leurs concurrents. Par exemple, le GIE Artic, structure créée par des centres d'économie rurale (CER) afin de développer un progiciel de gestion comptable à destination de ces centres, a précisé lors de l'instruction que les centres d'économie rurale sont nombreux à s'orienter vers des progiciels édités par Cegid, CCMX ou Isagri. En outre, Artic se considère lui-même comme concurrent d'Isagri, Cegid et CCMX.

75. Cegid soutient qu'elle et CCMX ont pour clients de nombreux cabinets unipersonnels d'experts-comptables : elles ont fourni une liste de 389 clients correspondants à cette définition. Toutefois, parmi les 3100 cabinets unipersonnels existant en France, la plupart ne traitent pas un volume d'affaire suffisant pour rentabiliser un progiciel PCL et utilisent les produits généralistes distribuées dans le commerce (Ciel, EBP). Il serait donc inexact de considérer que les 3100 cabinets unipersonnels doivent être en totalité comptabilisés parmi les clients des éditeurs de progiciels destinés à la profession comptable libérale. En tout état de cause, l'inclusion au numérateur des 389 cabinets dont Cegid-CCMX indique qu'ils sont ses clients, et des 3100 cabinets unipersonnels au dénominateur est une option qui ne pourrait avoir pour effet qu'une dilution de la part de marché du nouvel ensemble.

76. La taille du marché en volume peut être estimée au total à 15 650 sites de production. La méthodologie est la suivante : d'après le Conseil supérieur de l'ordre des experts-comptables (SOEC), il existe 17 400 bureaux d'expert-comptable dont il convient de déduire les cabinets de Fiducial qui réalisent de l'auto-consommation, soit 550 cabinets,

et d'ajouter 1 900 sites correspondant aux organismes de gestion agréés. Afin de respecter la délimitation de marché retenue, il convient d'ôter également les 3 100 cabinets d'experts-comptables sans salarié. Le tableau suivant présente les parts de marché en volume des principales entreprises présentes sur le marché des progiciels de gestion à destination de la profession comptable, pour l'année 2004.

2003-2004	Parts de marché
Cegid	26,8%
CCMX	18,5%
Cegid+CCMX* *après opération*	***45,3%***
Sage	19,2%
Isagri-Agiris	5,1%
Cador-Dorac	inf. à 2%
Azur Conception	inf. à 2%
Cegi	inf. à 2%
Autres	25%

** en incluant les 389 clients unipersonnels clients de Cegid*

La nouvelle entité bénéficierait, après l'opération, d'une part de marché en volume de 45,3 % devant son principal concurrent, Sage, qui dispose d'une part de 19,2 %.

77. Cegid propose d'afficher le calcul des parts de marché en volume en tenant compte des flux et non des stocks et cite à ce propos la décision de la Commission européenne M.3803 – EADS/Nokia. Elle fait valoir en effet qu'un cabinet change de progiciel en moyenne tous les cinq ans. Le flux annuel des cabinets s'équipant en progiciels serait donc d'un cinquième du nombre total de cabinets. Cette durée d'utilisation correspond, de fait, au délai d'amortissement d'un logiciel : elle apparaît toutefois comme un minimum et non comme une moyenne, certains cabinets gardant le même progiciel pendant 20 ans. Le Conseil considère que l'absence de mesures précises sur la durée de vie moyenne d'un progiciel interdit d'évaluer par ce procédé le nombre de cabinets d'experts-comptables qui, une année donnée, renouvellent leurs progiciels. En tout état de cause, comme cela sera vu ci-dessous, l'existence de coûts de changement entraîne une forte corrélation entre les données en stock et en flux.

78. Au total, les évaluations auxquelles a pu procéder le Conseil convergent vers une part de marché de l'ordre de 45 % pour la nouvelle entité issue de l'opération. Les indications données au paragraphe 75 montrent que les approximations effectuées pour évaluer la part de marché en volume tendent plutôt à la surestimation de cette valeur qu'à sa sous-estimation, ce qui renforce les conclusions du présent avis.

B. LA POSITION DES PRINCIPAUX CONCURRENTS DE LA NOUVELLE ENTITE.

79. Il est possible de distinguer, parmi les concurrents de la nouvelle entité, ceux qui proposent, à destination de la profession comptable, une gamme plus ou moins complète

de progiciels autour de la production comptable, et ceux qui sont spécialisés dans un type de progiciel. Il existe aussi de petits concurrents qui, par opposition aux solutions traditionnelles, proposent de nouvelles technologies en mode ASP. Par ailleurs, Cegid estime que les grands groupes internationaux, comme Oracle, SAP ou Microsoft, font partie des concurrents directs de la nouvelle entité.

80. Les principaux concurrents éditant une gamme de progiciels destinés à la profession comptable, notamment un logiciel de production comptable, sont le groupe Sage, les entreprises Isagri-Agiris, Cador-Dorac et Azur Conception.

1 – Le groupe Sage

81. Le groupe Sage est le premier concurrent de la nouvelle entité sur le marché français de la vente de progiciels de gestion à destination de la profession comptable. Ce groupe, qui conçoit, édite et commercialise des progiciels de gestion d'entreprises dans plusieurs pays, s'est développé rapidement par croissance externe : il est aujourd'hui le leader mondial des progiciels de gestion pour PME, avec un chiffre d'affaires total de 1 015 millions d'euros pour l'exercice clos au 30 septembre 2004, dont 144 millions d'euros réalisés en France, où il commercialise des progiciels à destination des PME et de la profession comptable.

82. Sur le marché français de la vente de progiciels à destination de la profession comptable, le groupe Sage commercialise ses produits et services essentiellement en vente directe au travers de la société Coala. Créée il y a 15 ans par une ancienne équipe de Cegid, la société Coala, spécialisé dans la relation avec la profession comptable, a été acquise par Sage en octobre 2001. Le chiffre d'affaires de Coala a atteint 17 millions d'euros pour l'exercice fiscal 2004 (14,4 millions d'euros en 2003). Par ailleurs, le groupe Sage édite les progiciels de gestion « Ligne 100 » et « Ciel Compta », qui sont utilisés tant par des entreprises que par des experts-comptables. Le progiciel « Ligne 100 » est destiné aux entreprises et aux cabinets en phase de démarrage ou qui ont un nombre limité de collaborateurs. Les logiciels « Ciel Compta » sont disponibles dans les circuits grand public et sont d'un usage beaucoup plus simple que les autres logiciels de Sage.

2 – Le groupe Isagri

83. Avec une part de marché de l'ordre de 5 %, une clientèle de 800 cabinets, près de 500 collaborateurs et un chiffre d'affaires proche de 40 millions d'euros en 2004, le groupe Isagri s'est développé principalement sur le marché agricole en Europe. Initialement dédié au développement d'une gamme de progiciels comptables, de paie et de facturation destinés aux exploitations agricoles avec quelques adaptations pour les cabinets à dominante agricole, il a progressivement pénétré le marché des progiciels de gestion à destination de la profession comptable en 1995, avec la réécriture de l'ensemble de sa gamme sous Windows et le développement d'un outil spécifiquement destiné à la profession comptable, spécialisée ou non dans le secteur agricole, avec une déclinaison pour les entreprises dans les domaines de la paie et des comptes. En 2001, le groupe Isagri a créé la marque Agiris, destinée exclusivement aux experts-comptables.

84. Agiris est devenu aujourd'hui la principale marque concurrente de la nouvelle entité, après Sage-Coala, sur le marché de la profession comptable. Agiris propose à la profession comptable une gamme complète de progiciels de production comptable et les services associés, ainsi que des solutions matérielles et réseaux. Dans sa plaquette publicitaire envoyée à l'ensemble de la profession comptable en septembre 2005, Agiris affirme avoir

équipé, au cours de la dernière année « *plus de 2 cabinets sur 3 parmi ceux ayant un projet et dont nous avons rencontré les décideurs. Nous avons à chaque fois été en concurrence avec les offres CEGID, CCMX, Quadratus (groupe CEGID) et Sage-Coala, au minimum* ».

3 – Le groupe Cador-Dorac

85. Avec un chiffre d'affaires de l'ordre de 2 millions d'euros, Cador-Dorac équipe aujourd'hui environ 300 cabinets d'experts-comptables. Cador-Dorac a développé une gamme de progiciels comprenant des solutions de gestion de comptabilité et de paie. Il a en outre mis en place un partenariat avec Azur Conception pour compléter sa gamme en progiciels de gestion interne. Il propose également une gamme de progiciels « entreprises », compatible avec ses produits destinés à la profession comptable.

4 – Azur Conception

86. Créée en 1991, Azur Conception atteint aujourd'hui un chiffre d'affaires d'environ 3 millions d'euros. Il a décliné sa gamme en deux versions, l'une à destination des PME et l'autre à destination des experts-comptables et propose des logiciels de production comptable, fiscale, sociale, gestion interne et facturation. Azur Conception a une notoriété particulière dans les progiciels de gestion interne.

5 – Les autres opérateurs

87. Certains opérateurs, au lieu de proposer une gamme de progiciels centrée sur la production comptable, sont spécialisés dans un ou deux types de progiciels. Les principaux opérateurs de ce type sont Micromegas pour le progiciel de paie, LexisNexis Infolib, Editions Lamy et Editions Francis Lefebvre pour les progiciels juridiques et Temps 2000 pour les progiciels de gestion interne. Ces entreprises ont des parts de marché assez faibles mais bénéficient d'une forte réputation dans leur domaine.

88. Aux opérateurs proposant des solutions dites traditionnelles, s'ajoutent de petits acteurs qui développent des solutions liées à l'usage d'Internet. L'ASP, ou fournisseur d'applications en ligne, loue des applications en ligne. L'expert-comptable peut utiliser à distance ces applications, hébergées chez un prestataire de services, moyennant un loyer mensuel, fonction du nombre d'utilisateurs ou d'indicateurs d'usage. Les principaux fournisseurs d'applications hébergées sont Comptanoo, I-tool, Netexco, e-paye, Idylis et Ibiza Software. Ils ont tous des parts de marché inférieures à 1 %.

89. Parmi ces opérateurs, il convient de signaler l'arrivée sur le marché d'Ibiza Software. Ibiza appartient au groupe Qualiconsult, qui a réalisé en 2004 un chiffre d'affaires de 80 millions d'euros. Alors qu'avec les solutions ASP, la plupart des experts-comptables redoutent que la confidentialité des données se puisse être assurée, Ibiza propose d'installer sa « plateforme comptable » sur le serveur du cabinet. Cette solution garantit la sécurité des données mais permet d'utiliser les fichiers à l'extérieur du cabinet via Internet. La mise en place de la plateforme ne nécessite aucune infrastructure particulière et l'actualisation des logiciels se fait en ligne. Il compte actuellement un nombre de clients limité (de l'ordre d'une vingtaine) mais vise une part de marché d'environ 20 % en 2010.

90. Cegid considère en outre que les parties à la concentration sont en concurrence directe avec les grands groupes internationaux tels que SAP, Oracle et Microsoft, qui pourraient entrer sur le marché soit en lançant de nouveaux produits, soit en rachetant une « start-up ». Mais la quasi-unanimité des éditeurs et des cabinets d'experts-comptables interrogés estiment

qu'Oracle, SAP et Microsoft sont absents de ce marché. Oracle et SAP affirment eux-mêmes ne pas être présents sur le marché des progiciels de gestion à destination de la profession comptable et ne pas avoir, à ce jour, l'intention d'y pénétrer. Microsoft n'a pas souhaité répondre au test de marché.

C. LES BARRIERES A L'ENTREE SUR LE MARCHE

91. Les réponses au test de marché et l'analyse des évolutions qu'a connues dans le passé le marché retenu renseignent sur la nature et l'importance des obstacles que doivent franchir les nouveaux entrants pour y pénétrer. Elles démontrent qu'il existe sur le marché national des progiciels de gestion destinée à la PCL des barrières à l'entrée qui, en particulier, expliquent que de grands groupes présents dans le secteur des logiciels de gestion n'ont pu y pénétrer que par croissance externe, en acquérant un offreur déjà implanté sur le marché,. Toutefois, l'analyse de ces obstacles à l'entrée montre qu'ils trouvent leur source dans la grande réticence des experts-comptables utilisateurs à changer de logiciel, tant sont grands les risques qu'un tel changement fait courir à des cabinets dont la responsabilité juridique est engagée vis-à-vis du client final. Cependant, l'évolution des réglementations et les ruptures technologiques qui affectent périodiquement les organisations informatiques et leur mode de gestion rendent inévitables ces changements, même si les cabinets cherchent à les retarder en restant fidèles au même éditeur, ce qui donne l'impression que le marché est difficilement pénétrable. Mais, à l'occasion de ces évolutions et ruptures, comme on va le voir, l'entrée sur le marché devient possible, particulièrement si elle se fait à l'initiative d'anciens cadres des sociétés leaders du marché.

1. LA DIFFICULTE DU PASSAGE DU MARCHE GENERALISTE AU MARCHE DE LA PROFESSION COMPTABLE

92. Dans leurs mémoires respectifs devant le Conseil d'Etat, le ministre et Cegid soulignent la facilité du passage du marché des progiciels de gestion « généralistes » à celui des progiciels de gestion spécialisés pour la profession comptable. Le ministre signale ainsi que *« EBP, Azur Conception, Micromegas, Invoke ou encore CEGI (pour ne citer que les principaux acteurs du marché) ont commencé leur activité par la vente de progiciels de gestion aux entreprises avant de décliner avec succès leurs progiciels sur le marché des progiciels à destination des experts-comptables »*. Cette affirmation doit cependant être fortement relativisée pour chacun de ces opérateurs.

93. En ce qui concerne EBP, lui-même considère que de très petits cabinets comptables utilisent ses produits pour leurs besoins internes mais qu'ils représentent moins de 0,25 % de son chiffre d'affaires, ce qui conduit cet opérateur à se considérer comme absent du marché des progiciels à destination de la profession comptable. En outre, EBP affirme que les logiciels pour entreprises ne peuvent pas être utilisés par la profession comptable sans des adaptations très significatives, voire même une refonte complète des produits. Ainsi, il peut être considéré que le logiciel de EBP, conçu pour répondre aux besoins des entreprises, n'a pas pu réellement percer sur le marché de la profession comptable.

94. De même, Azur Conception n'a pas « décliné » son offre PME sur le marché de la profession comptable. En effet, cette société a été créée en 1991 par d'anciens cadres de AMSI (rachetée par CCMC) dans le but de fabriquer et commercialiser des progiciels à

destination des experts-comptables. Grâce aux prescriptions de son progiciel par ses clients auprès des entreprises, Azur a pu pénétrer sur le marché des PME en le déclinant et en enlevant des fonctions non utilisées par les entreprises. Aujourd'hui, son chiffre d'affaires réalisé avec les entreprises représente 50 % de son chiffre d'affaires total. Ainsi, Azur est passé de la profession comptable vers les PME et non pas des PME vers la profession comptable.

95. Quant à Micromegas, cette société est exclusivement spécialisée dans les progiciels de paie pour plusieurs types de métiers. Micromegas n'a pas décliné son offre PME pour les experts-comptables mais a tout simplement conçu à la base un progiciel destiné à la profession comptable. Ainsi, cette société estime que les changements nécessaires pour adapter un progiciel généraliste à la profession comptable ne peuvent pas être raisonnablement envisagés dès lors qu'ils n'étaient pas prévus au cahier des charges initial.

96. Invoke, quant à lui, est un éditeur de progiciels financiers, spécialisé dans la consolidation, le *reporting* et les téléprocédures fiscales pour les entreprises. Son chiffre d'affaires réalisé avec la profession comptable est compris entre 50 000 et 100 000 euros avec une cinquantaine de clients et, de ce fait, sa part de marché est infime. En outre, il est spécialisé dans des domaines complémentaires des progiciels de comptabilité, domaines qui ne représentent qu'une très faible part des logiciels vendus à la profession comptable et qui ne nécessitent que très peu ou pas d'adaptations par comparaison avec les progiciels de comptabilité, puisqu'il s'agit de documents normés par l'administration fiscale.

97. Enfin, CEGI édite des progiciels de gestion adaptés à certains secteurs (santé, intérim, gardiennage, tourisme, textile, expertise-comptable). Il peut être déduit de ses réponses au questionnaire ainsi que de son site Internet que son logiciel dédié à la profession comptable n'est pas une simple déclinaison d'un progiciel PME mais bien un progiciel conçu pour les experts-comptables. En effet, les différents progiciels proposés par cet opérateur sont très différents les uns des autres et conçus spécifiquement pour chaque type de métier.

98. Ainsi, le passage du marché des progiciels à destination des PME au marché des logiciels à destination de la profession comptable n'apparaît pas aisé. Le meilleur exemple de cette difficulté est illustré par la société Sage. En effet, en 1997 Sage a tenté de pénétrer le marché des progiciels à destination de la profession comptable en commercialisant directement ses produits « Ligne 100 », initialement conçus pour les entreprises. Devant l'échec de cette tentative, Sage a décidé de procéder par croissance externe, en achetant Coala en 2001.

2. L'ABSENCE DE BARRIERES LIEES A LA TECHNOLOGIE OU AUX COUTS D'INVESTISSEMENT

99. Les entraves à l'entrée sur le marché des progiciels PCL d'éditeurs déjà présents sur les autres marchés de progiciels "entreprise" ne sont pas d'ordre technologique ou financier. Contrairement à ce que soutient la société Cegid, il ne suffit pas, pour n'importe quel éditeur de progiciels de gestion, d'adapter marginalement ses progiciels de gestion génériques destinés aux entreprises pour être capable de répondre aux besoins des experts-comptables, moyennant un surplus d'investissement de recherche et développement réduit. Les progiciels PCL qui sont actuellement vendus sur le marché ont été dès le départ conçus comme des produits adaptés aux besoins de la profession des experts-comptables. Ce type d'investissement n'est toutefois pas de nature à constituer un obstacle pour les éditeurs déjà présents sur les autres marchés de progiciels "entreprise", d'autant plus qu'il s'agit

pour certains d'entre eux de grands groupes internationaux disposant d'une puissance financière considérable.

100. De même, on ne peut considérer que la nécessité de proposer l'ensemble des progiciels de gestion à destination de la profession comptable constituerait un obstacle pour ce type d'entreprise. En tout état de cause, si le fait de proposer une gamme complète de fonctionnalités peut se traduire par un certain avantage lors des négociations commerciales grâce à une plus grande simplicité aussi bien dans l'installation des logiciels que dans l'offre des services associés, son importance doit être relativisée. Certes, les éditeurs comme Cegid-CCMX, Sage et Agiris proposent une gamme complète de progiciels à destination de la profession comptable et d'autres, comme Cador-Dorac, Azur, Idylis et Ibiza offrent plusieurs fonctionnalités. Mais certaines entreprises (Micromegas, Infolib, Editions Francis Lefèbvre, Editions Lamy ou Temps 2000) sont spécialisés dans un seul type de produit et passent des accords de partenariat pour la commercialisation des logiciels. Tel est le cas, par exemple de Cador-Dorac et Azur, des Editions Francis Lefèbvre et E-paye, d'Agiris et Infolib ou encore de CCMX et Isurpass avant le rachat de CCMX par Cegid. D'autre part, il est possible d'entrer avec succès sur le marché en choisissant la stratégie de la spécialisation comme l'ont fait Micromegas, Editions Francis Lefebre ou Temps 2000, qui aujourd'hui bénéficient d'une forte réputation dans leur domaine de spécialisation. Il convient en outre de rappeler l'existence de l'organisation EDIFICAS, à laquelle participent la Direction Générale des Impôts, le Conseil Supérieur de l'Ordre des Experts-Comptables et la plupart des éditeurs de progiciels de gestion, qui est chargée de définir les standards d'échange de données et qui assure la compatibilité et la communication entre les différents progiciels. Comme il a été rappelé plus haut, un nombre important de cabinets d'experts-comptables fait appel à plus d'un éditeur de logiciels.

101. Les progiciels PCL se distinguent des progiciels « entreprise » par leur mode de distribution, ce qui peut expliquer que les éditeurs déjà présents sur les autres marchés des progiciels de gestion éprouvent des difficultés à pénétrer le marché des produits destinés aux experts-comptables. La société Cegid et le ministre contestent que le marché en cause présente de ce point de vue une spécificité et exposent que le secteur des progiciels dans son ensemble nécessite une force de vente qualifiée, et non spécifiquement le marché de la profession comptable, qu'aucune compétence particulière n'est demandée aux commerciaux qui vendent à la profession comptable par rapport à ceux qui vendent aux entreprises et qu'en tout état de cause, les éditeurs pourraient utiliser plusieurs types de canaux de distribution pour commercialiser leurs produits auprès des experts-comptables, en utilisant leur propre force de vente ou en passant par des distributeurs agréés ou par la grande distribution.

102. Il ressort cependant du test de marché que tous les produits à destination de la profession comptable sont distribués par vente directe, c'est-à-dire en démarchant les cabinets par des commerciaux, à la différence des logiciels entreprise comme « Ciel Compta », EBP et « Ligne 100 », qui sont disponibles dans les magasins spécialisés. Toutefois, la nécessité de constituer une force de vente capable de démarcher les cabinets d'experts-comptables est un investissement dont rien n'indique qu'il ne pourrait être rentabilisé et qu'il constituerait donc un obstacle à l'entrée sur le marché d'éditeurs présents sur les autres marchés des logiciels de gestion.

3. L'EXISTENCE DE BARRIERES LIEES D'UNE PART AUX COUTS DE CHANGEMENT D'OPERATEURS (« SWITCHING COSTS »), D'AUTRE PART A LA NOTORIETE DES FOURNISSEURS. LE ROLE DE L'INNOVATION ET DE L'ESSAIMAGE

103. Le marché des progiciels de gestion à destination de la profession comptable est un marché mature. La totalité des cabinets d'experts-comptables étant équipée en logiciels et une centaine seulement de cabinets d'experts-comptables étant créés par an, il s'agit essentiellement d'un marché de renouvellement.

104. L'achat d'une licence portant sur un progiciel par un cabinet d'expert-comptable est amorti au bout de 3 à 4 ans et ce n'est donc qu'à partir de la cinquième année que le cabinet s'interrogera éventuellement sur l'opportunité de changer sa solution informatique. Or, le changement de progiciel de production comptable implique des perturbations très importantes au sein du cabinet. Les coûts de changement sont significatifs puisqu'au delà du coût direct du logiciel, il faut prendre en compte la nécessité de former du personnel ainsi que le coût et le risque attachés au transfert des dossiers dans un nouveau système. La société Cegid expose que les éditeurs ont mis au point des solutions permettant la migration rapide et sans risque des données d'un système à l'autre. Ce progrès n'annule toutefois pas les coûts de changement, notamment en termes de risques pris par le cabinet qui passe d'une solution éprouvée à une solution qu'il ne connaît pas. De fait, une grande partie des clients interrogés se considèrent comme étant captifs de leur prestataire. L'importance de ces coûts explique que les cabinets hésitent à changer de logiciel, et qu'ils ont recours aux mises à jour effectuées par leur prestataire pour adapter leur logiciel.

105. Cependant, un changement de logiciel devient attractif, voire s'impose, lorsque le logiciel en place repose sur une technologie dépassée. Dans ces circonstances, les coûts supportés par le cabinet d'experts-comptables sont presque équivalents, qu'il opte pour une nouvelle gamme éditée par le même prestataire ou pour la gamme d'un autre éditeur. De fait, comme le souligne le commissaire du gouvernement dans ses observations, Cegid et CCMX ont perdu respectivement un quart et un tiers de leurs clients lors des derniers renouvellements des solutions informatiques.

106. L'observation récente du marché des progiciels PCL montre qu'à l'occasion de ruptures technologiques, de petits opérateurs ont réussi à pénétrer le marché et à y acquérir des parts significatives en s'appuyant sur des innovations. Ainsi, Cegid est née dans les années 80 en proposant des solutions sur micro-ordinateurs et a réussi à ravir la première place à CCMC qui détenait, à l'époque, plus de 80 % du marché avec des solutions basées sur de gros systèmes. Le passage du système d'exploitation DOS à Windows, qui enrichit l'environnement graphique et facilite l'utilisation des logiciels, a constitué une autre avancée technologique. Y a succédé l'innovation constituée par le partage de bases de données communes à plusieurs logiciels pour la conception de PGI (Progiciel de Gestion Intégré). La société Coala s'est ainsi développée dans les années 90 en offrant une solution intégrée.

107. Aujourd'hui, la généralisation de l'usage d'Internet a entraîné l'apparition d'un nouveau mode de gestion informatique, l'ASP (voir paragraphe 88). Plusieurs opérateurs proposent ce type de produits (Comptanoo, Netexco, e-paye, Idylis ou Ibiza). Leurs parts de marché restent pour le moment peu significatives (inférieures à 1 %), mais cette nouvelle technologie introduit un important facteur d'incertitude sur l'évolution à terme des positions des opérateurs installés sur le marché, qui pourraient être ainsi remises en cause.

108. Lorsqu'un changement d'opérateur est envisagé, la notoriété fait alors partie des critères principaux de choix du prestataire informatique. La qualité des produits vendus par les éditeurs se mesure en termes de performance du logiciel et aussi de fiabilité des services d'assistance et de maintenance. Les clients apprécient cette qualité essentiellement en fonction de la notoriété et de l'antériorité des éditeurs. Les experts-comptables soulignent également l'importance de la pérennité d'un éditeur : la disparition, ou même le simple rachat d'un éditeur, fait en effet peser un risque sur le suivi de la gamme et le maintien des prestations de maintenance et d'assistance. La disparition ou le rachat des éditeurs peut cependant être difficile à anticiper et il s'agit donc d'un facteur de qualité peu transparent pour la clientèle.

109. L'importance de ce critère de notoriété n'a toutefois, par le passé, pas été un obstacle à l'entrée sur le marché de nouveaux éditeurs, dans la mesure où il s'agissait de structures créées par d'anciens collaborateurs issus des éditeurs déjà présents sur le marché. Ainsi, la société Coala a été créée par d'anciens salariés de Cegid, et le logiciel d'Ibiza a été mis au point par un ancien collaborateur de la société Sage et se trouve commercialisé par un ancien salarié de CCMX. Les ruptures technologiques décrites ci-dessus ont favorisé ces créations par essaimage. Les structures existantes hésitent à innover de sorte que les opportunités sont alors saisies par d'anciens salariés qui créent leur propre entreprise pour développer l'innovation en cause.

110. En conclusion, il apparaît que s'il existe des obstacles à l'entrée sur le marché de concurrents potentiels, liés essentiellement à l'importance des coûts de sortie et du critère de notoriété dans les choix des clients appartenant à la profession comptable, ces obstacles peuvent être surmontés de manière relativement aisée, soit à l'occasion des ruptures technologiques que connaît régulièrement le marché, soit par le recours à la technique de l'essaimage qui a permis la création de nouveaux acteurs appelés à croître rapidement.

D. SUR LES EFFETS HORIZONTAUX LIES A L'OPERATION

111. Le marché des progiciels de gestion à destination de la profession comptable est fortement concentré. En effet, avant l'opération, trois opérateurs – Cegid, CCMX et Sage - détenaient à eux seuls environ 65 % du marché. La présente opération entraîne la création d'un leader en termes de parts de marché, Cegid, avec 45 % de parts de marché, suivi par Sage, groupe de taille internationale, avec environ 20 % du marché, le reste étant réparti entre des concurrents de taille beaucoup plus réduite. Cette opération a surtout comme conséquence la disparition d'un concurrent de taille importante, CCMX, qui, avant l'opération, disposait d'environ 20 % de parts de marché.

a) Effets non coordonnés de l'opération : analyse des effets unilatéraux

112. La disparition de CCMX peut avoir pour conséquence, dans un marché oligopolistique, de diminuer la pression concurrentielle et de favoriser une hausse des prix, soit à l'initiative de Cegid, soit à celle de Cegid et Sage, membres restants de l'oligopole. Ces effets unilatéraux sont notamment fonction de l'existence de proches substituts vers lesquels se reporterait la demande en cas d'augmentation du prix des produits concernés. Il est en effet possible qu'à la suite de la concentration, la nouvelle entité puisse juger profitable de relever une partie ou l'ensemble de ses prix alors qu'avant la fusion, un tel comportement aurait conduit à une réduction trop importante des ventes au profit d'autres opérateurs et

notamment d'une des parties à la concentration. Les concurrents profitent alors indirectement, eux-aussi, de cette hausse de prix, ce qui explique le fait, souvent constaté dans les tests de marché mis en œuvre à l'occasion des concentrations, que les rivaux sont souvent favorables à l'opération. En l'espèce, les principaux concurrents – Sage, Agiris, Cador-Dorac et Azur Conception – se déclarent favorables à l'opération. Les réponses de la « frange concurrentielle », constituée des petits concurrents peu présents ou présents en mode ASP sont plus partagées.

113. Il convient donc d'évaluer si, parmi les progiciels de gestion à destination de la profession comptable, les produits proposés par les différents opérateurs peuvent être différenciés par leurs caractéristiques intrinsèques ou leur mode de commercialisation et si l'opération a comme résultat de rapprocher les deux substituts les plus proches du marché. En effet, le ministre dans sa décision considère que : « *l'opération permet le rapprochement des deux premiers opérateurs du marché, et des deux plus proches substituts, compte tenu des caractéristiques très proches de leurs produits* ». Plus loin, le ministre affirme que « *lors du rachat de ServantSoft, Cegid a perdu une bonne partie de clientèle de cet éditeur, les clients ne souhaitant pas se fournir auprès de Cegid* ». Et il note en bas de page que « *Cegid et CCMX étant des opérateurs très proches par les caractéristiques de leur offre, la demande semble s'être majoritairement reportée vers CCMX* ».

114. Sur la proximité des produits entre Cegid et CCMX par rapport aux autres acteurs du marché et notamment Sage, face à l'impossibilité de pouvoir estimer des élasticités-prix croisées sur un marché particulièrement opaque caractérisé par des remises importantes, Cegid a fourni une liste exhaustive des clients perdus par Cegid, CCMX et Quadratus, indiquant au profit de quel fournisseur les clients étaient partis. Afin d'établir ces statistiques, Cegid a tenu compte des clients facturés en 2002 au titre de l'assistance et de la mise à jour des progiciels de production comptable pour un montant supérieur à 600 euros HT par an. Les clients sont considérés comme perdus si leur facturation est ensuite devenue inférieure à 600 euros. En dessous d'un tel seuil, il est pratiquement certain que la maintenance relative au logiciel de comptabilité n'est plus assurée par Cegid, CCMX ou Quadratus. L'identification de l'éditeur ayant repris le client perdu s'est faite en interrogeant les commerciaux concernés.

Clients perdus par Cegid durant la période 2002-2004 :

Perdu contre	2002	2003	2004	Total	% du total (hors fermetures, Fiducial, KPMG et non-renseigné)
AZUR	*Couvert par le secret d'affaires*				
CADOR					
CCMX					
CIEL					
COALA					
EBP					
EIC					
ISAGRI					
MEDIANE INFORMATIQUE					
METEOR					
MICROFIRST					
MTAE					
QUADRATUS					
RSI					
SPECIFIQUE SSII					
FERMETURE DU CABINET					
FIDUCIAL INFORMATIQUE					
KPMG					
Non renseigné					
TOTAL					

Clients perdus par CCMX durant la période 2002-2004 :

Perdu contre	2002	2003	2004	Total	% du total (hors fermetures, Fiducial, KPMG et non-renseigné)
AZUR	*Couvert par le secret d'affaires*				
CADOR					
CEGID					
CIEL					
COALA					
EIC					
E-Paye					
ISAGRI					
METEOR					
MTAE					
QUADRATUS					
SAGE Ligne 100					
SPECIFIQUE SSII					
FERMETURE DU CABINET					
FIDUCIAL INFORMATIQUE					
KPMG					
Non renseigné					
TOTAL					

Clients perdus par Quadratus durant la période 2004-2005 :

Perdu contre	2004-2005	% du total
COALA	*Couvert par le secret d'affaires*	
CCMX		
CADOR		
CONCURRENCE INCONNUE		
TOTAL		

115. Il ressort des éléments recueillis qui ne peuvent être présentés sous forme de tableaux pour des raisons de secret des affaires que :

- pendant la période 2002-2003, c'est à dire avant le rachat de Quadratus par Cegid, 43,6 % des clients perdus par Cegid l'ont été au profit de Coala (Sage), 25,1 % au profit de Quadratus et 14,5 % au profit de CCMX. En 2004, 62,9 % des clients perdus l'ont été au profit de Coala, seuls 15,7 % l'étant au profit de CCMX. Il peut en être déduit que Coala a récupéré la plupart de la clientèle qui se serait reportée sur Quadratus ;
- pendant la période 2002-2003, 37,2 % des clients perdus par CCMX l'ont été au profit de Coala (Sage), 27,4 % au profit de Cegid et 13,7 % au profit de Quadratus. En 2004, 35 % des clients perdus l'ont été au profit de Coala et 50 % au profit de Cegid-Quadratus. On ne peut toutefois en déduire une plus grande proximité entre les produits CCMX et Cegid-Quadratus qu'entre les produits CCMX et Coala dans la mesure où les produits Cegid et Quadratus sont différents et commercialisés de manière séparée. D'ailleurs, une grande partie des clients perdus par Quadratus en 2004-2005 (72 %) le sont au profit de Coala (Sage).

116. Il ne peut donc être soutenu que la fusion s'opère entre les deux concurrents qui proposent les produits qui seraient fortement substituables entre eux alors qu'ils le seraient moins avec les produits des concurrents non parties à l'opération. Il ressort au contraire du test de marché que la profession comptable perçoit Cegid comme performant en logiciels de production comptable alors que CCMX est réputé pour son logiciel de paie.

117. Par ailleurs, si CCMX a été un gros acteur du marché pendant plus de 20 ans, il ressort du test de marché qu'il était moins performant depuis plusieurs années. L'opération n'entraîne donc pas la disparition d'un acteur dynamique et exerçant une forte pression concurrentielle sur le marché.

118. Enfin, si la part de marché du nouvel ensemble après l'opération est importante, il convient de tenir compte du fait qu'une partie significative de la clientèle de Cegid et de CCMX dispose de logiciels appartenant à des gammes anciennes, technologiquement dépassées et devrait donc en changer dans les années qui viennent. En effet, sur les sept gammes actuellement détenues par Cegid, quatre ne font plus l'objet de commercialisation, à savoir « Cegid Sisco II », « CCMX AS 400 », « CCMX Winner » et « Quadra DOS », pour lesquelles Cegid assure encore la maintenance et l'assistance. Ces anciennes gammes sont utilisées par *(secret d'affaires)* clients de Cegid, soit *(secret d'affaires)* de sa clientèle. Agiris signale, quant à lui, que près de 5 000 cabinets, qui utilisent encore des progiciels sous DOS ou des produits non évolutifs, doivent changer de système informatique dans les 5 ans à venir. Cette perspective est susceptible de favoriser, dans les années qui viennent, une certaine fluidité du marché qui pourrait bénéficier aux concurrents du nouvel ensemble et aux nouveaux entrants.

119. Cette situation vient relativiser, comme il l'a été dit au paragraphes 105 et suivants, l'importance des barrières à l'entrée liées aux coûts changement de produit. En effet, dans la mesure où la gamme est évolutive, le client préfère en général rester chez son prestataire pour les raisons évoquées plus haut. Cependant, même s'il existe toujours une prime au fournisseur initial, à partir du moment où le client est obligé de changer de gamme, il n'a plus de raison de rester fidèle à son prestataire puisque les coûts de changement de prestataire ou de gamme au sein du même prestataire se rapprochent.

120. A cet effet, et étant donné qu'en général deux tiers du chiffre d'affaires des éditeurs de progiciels sont réalisés par les services attachés aux licences pendant la durée de vie de celles-ci, les concurrents ont tout intérêt à faire jouer la concurrence au moment de la vente des licences de façon à attirer des clients qui leur apporteront du chiffre d'affaires ensuite. De ce fait, les deux membres restants de l'oligopole, Cegid et Sage, n'auront pas intérêt à augmenter les prix des licences. Dans ce sens, plusieurs opérateurs signalent l'absence de risque d'une augmentation des prix grâce à la présence de concurrents bien placés sur le marché.

121. Ainsi, du fait notamment de l'existence de Sage, opérateur de taille internationale, et d'une frange concurrentielle assez dynamique, - soit deux facteurs qui devraient contribuer à une forte pression concurrentielle sur le marché – les effet unilatéraux de l'opération de la concurrence, notamment en ce qui concerne le niveau des prix, devraient rester limités.

122. Le Conseil signale en revanche que les résultats de l'étude économique produite par Cegid, qui conclut que l'opération devrait, compte tenu des gains d'efficacité qu'elle entraîne, avoir pour conséquence, une baisse du prix moyen des produits du nouveau groupe, allant de -1,5 % à -5 %, doivent être relativisés. Afin de mener correctement cette étude, il aurait été nécessaire de disposer de données sur les prix, les quantités et les coûts de production. Or si l'étude fait état de données chiffrées sur les prix et les coûts de production de Cegid et CCMX, elle ne donne aucune information sur ceux des concurrents. De telles données sont pourtant indispensables pour établir une estimation de la variation des prix consécutive à l'opération. Afin de pallier l'absence de données, l'étude s'est s'appuyée sur de très nombreuses hypothèses ad hoc et non justifiées (le coût de production de Coala serait équivalent à celui de Cegid, mais les prix de Coala seraient inférieurs de 10 % à ceux de Cegid,…), ce qui réduit beaucoup la fiabilité des résultats obtenus, fortement dépendante de ces hypothèses.

b) Effets coordonnés de l'opération : la possible création ou le renforcement d'une position dominante collective

123. La réduction du nombre de gros opérateurs de trois à deux pourrait faire craindre la création ou le renforcement d'une position dominante collective sur le marché des progiciels PCL, parce qu'elle augmenterait la probabilité que les entreprises seront en mesure de coordonner leurs comportements et d'augmenter les prix sans devoir procéder à une entente ou une pratique concertée au sens des articles L 420-1 du code de commerce et 81 du traité instituant la Communauté européenne. Le marché ne réunit toutefois pas les caractéristiques qui ont été identifiées par la jurisprudence comme favorisant ce type d'évolution..

124. Dans l'analyse développée par le Tribunal de première instance des Communautés européennes (TPICE), dans son arrêt Airtours/First Choice du 6 juin 2002, reprise récemment dans l'arrêt FIFA du 26 janvier 2005, trois critères sont jugés déterminants pour pouvoir établir l'existence d'une position dominante collective :

- *« premièrement, chaque membre de l'oligopole dominant doit pouvoir connaître le comportement des autres membres, afin de vérifier s'ils adoptent ou non la même ligne d'action ;*

- *deuxièmement, il est nécessaire que la situation de coordination tacite puisse se maintenir dans la durée, c'est-à-dire qu'il doit exister une incitation à ne pas s'écarter de la ligne de conduite commune sur le marché ;*
- *troisièmement, la réaction prévisible des concurrents actuels et potentiels ainsi que des consommateurs ne remettrait pas en cause les résultats attendus de la ligne d'action commune ».*

125. Le Conseil estime qu'aucun de ces trois critères n'est rempli au cas d'espèce.

126. Tout d'abord, en ce qui concerne la transparence du marché, il convient de souligner que les remises octroyées par les commerciaux lors des ventes des progiciels jouent un rôle très important dans la fixation des prix. En effet, il est apparu que, pour ce qui est de la vente de licences, les remises vont de 5 % jusqu'à 70 % du prix annoncé en fonction de la quantité de licences achetées et du pouvoir de négociation du cabinet d'expert-comptable. Aucun acteur du marché ne publie de tarifs ou de barèmes de remises. Les remises sont négociées au cas par cas et sur une base confidentielle. Ainsi, il est très difficile pour les acteurs du marché de connaître les prix pratiqués par leurs concurrents.

127. Ensuite, s'agissant de l'incitation à ne pas s'écarter de la ligne de conduite commune sur le marché, la position dominante collective suppose que chaque membre de l'oligopole soit en mesure de savoir qu'une action fortement concurrentielle de sa part provoquerait des mesures de représailles de la part des autres. Or, l'absence de transparence du marché ne permet pas de repérer la déviation d'un des membres de l'oligopole et donc d'exercer des mesures de représailles.

128. Enfin, le troisième critère de la jurisprudence communautaire exige que la ligne de conduite commune ne puisse pas être remise en cause par les autres concurrents, les entrants potentiels ou les clients. Or, comme il a été exposé plus haut, il existe actuellement une frange concurrentielle composée d'opérateurs comme Agiris, Cador-Dorac ou Azur, capables de faire face à Cegid-CCMX et Sage. De plus, il convient de signaler l'entrée récente sur le marché de nouveaux concurrents très actifs comme Ibiza, susceptibles de remettre en cause un éventuel équilibre collusif entre Cegid-CCMX et Sage.

129. Par conséquent, le rachat de CCMX par Cegid n'est pas, au terme de l'analyse menée par le Conseil, de nature à créer ou renforcer une position dominante collective de Cegid et Sage sur le marché des progiciels de gestion à destination de la profession comptable.

2. SUR LES EFFETS CONGLOMERAUX : LES EFFETS DE GAMME LIES A L'OPERATION

130. Cegid et CCMX sont tous les deux présents aussi bien sur le marché des progiciels de gestion à destination de la profession comptable que sur le marché voisin des progiciels de gestion destinés aux PME. Il convient dès lors d'analyser si le fait d'être présent sur ces deux marchés peut conférer à la nouvelle entité un avantage concurrentiel particulier face à ses concurrents.

131. Le marché français des progiciels de gestion à destination des entreprises est beaucoup plus fragmenté que celui des progiciels destinés à la profession comptable. Selon les parties, Cegid détient aujourd'hui une part de marché de 10 % sur le segment des entreprises de 1 à 50 salariés, de 5 % sur le segment des entreprises de 50 à 500 salariés, de 2 % sur le segment des entreprises de 500 à 1000 salariés et 3 % sur le segment des entreprises de 1000 à 2000 salariés. La nouvelle entité fera face à des concurrents comme Oracle, SAP, Microsoft ou Sage.

132. Le test de marché révèle que les cabinets d'experts-comptables, afin de faciliter les transferts d'informations avec leurs clients, peuvent jouer un rôle de prescripteurs auprès des PME. Ainsi, il peut être avantageux d'avoir une forte position sur le marché de la profession comptable afin d'accroître son pouvoir sur le marché des PME.

133. Les réponses aux questionnaires montrent qu'il existe un certain intérêt à être présent sur les deux marchés. D'ailleurs, les principaux concurrents de la nouvelle entité sur le marché de la profession comptable le sont aussi sur le marché des PME. En effet, Sage est leader sur ce marché avec plusieurs gammes de produits. Par ailleurs, Cador-Dorac et Azur Conception ont aussi développé des produits destinés aux PME et les progiciels d'EBP sont principalement destinés aux PME.

134. Mais, compte tenu de la présence de nombreux acteurs sur le marché des progiciels à destination des entreprises dont Sage, Oracle, SAP et Microsoft, les possibles effets restrictifs de concurrence éventuels liés à la détention conjointe des deux gammes, ne peuvent être considérés comme significatifs. En effet, même si la profession comptable joue un rôle plus ou moins important de prescripteur auprès des PME, la nouvelle entité ne sera pas la seule à disposer de cet avantage et fera face à des concurrents puissants.

♦ CONCLUSION SUR LE BILAN CONCURRENTIEL

135. Au vu de l'ensemble des éléments analysés ci-dessus, qui montrent que le nouvel ensemble issu de l'opération, doté d'une part de marché autour de 45 %, fera face à un concurrent de taille significative (Sage) et à d'autres acteurs présents ou potentiels dont l'entrée ou la croissance ne peuvent être dissuadées, compte tenu des facteurs cités plus haut, par les caractéristiques structurelles du marché, le Conseil de la concurrence estime, après avoir analysé les effets horizontaux (unilatéraux et coordonnés) et congloméraux pouvant être attachés à la concentration, que cette dernière n'est pas de nature à porter atteinte à la concurrence sur le marché pertinent retenu. Cette appréciation rejoint d'ailleurs celle portée sur l'opération par les clients : seul un tiers des clients interrogés craignent de pâtir des suites de l'opération. Et le .Conseil supérieur de l'ordre des experts-comptables, dont les représentants ont été consultés dans le cadre du test de marché et entendus par le Conseil conformément aux dispositions de l'article L. 430-6 du code de commerce, estime que la concurrence sur le marché des progiciels destinés à la profession comptable libérale n'est pas menacée par l'opération du fait notamment de l'apparition régulière de nouveaux acteurs réactifs.

136. Ce n'est donc qu'à titre subsidiaire que le Conseil de la concurrence met à la disposition du Conseil d'Etat son appréciation sur le recours à l'exception de l'entreprise défaillante et sur les éléments dont font état les parties au titre du bilan économique.

VI. L'exception de l'entreprise défaillante et le bilan économique

137. Cegid, dans l'hypothèse où le Conseil estimerait que le bilan concurrentiel de l'opération est défavorable, a fait valoir que celle-ci devrait être autorisée au titre de la théorie de l'entreprise défaillante. En outre, il affirme que l'opération engendrera des gains d'efficacité bénéficiant aux consommateurs.

A. L'EXCEPTION DE L'ENTREPRISE DEFAILLANTE

138. Aux termes de la jurisprudence administrative qui s'inspire elle-même de celle du juge communautaire, trois critères cumulatifs doivent être remplis pour que la théorie de l'entreprise défaillante soit applicable à une opération de concentration, ainsi que le Conseil d'Etat l'a rappelé dans une décision contentieuse du 6 février 2004 relative à la reprise des activités de la société Moulinex par la société Seb : « *s'agissant de la reprise, par un concurrent, d'une société en difficulté, le ministre doit autoriser l'opération sans l'assortir de prescriptions lorsqu'il apparaît au terme de ce bilan que les effets de cette opération sur la concurrence ne seraient pas plus défavorables que ceux qui résulteraient de la disparition de l'entreprise en difficulté, c'est-à-dire s'il est établi, en premier lieu, que ces difficultés entraîneraient la disparition de la société en l'absence de reprise, en deuxième lieu, qu'il n'existe pas d'autre offre de reprise moins dommageable pour la concurrence, portant sur la totalité ou une partie substantielle de l'entreprise et, en troisième lieu, que la disparition de la société en difficulté ne serait pas moins dommageable pour les consommateurs que la reprise projetée* ».

139. La situation de CCMX a commencé à se dégrader dans les années 2000-2001 et son chiffre d'affaires a chuté de 33 % en quatre ans. En ce qui concerne le premier et deuxième critères, les parties ont démontrér qu'il était probable que, notamment en raison de la dégradation financière de CCMX depuis quelques années, cette société aurait disparu en l'absence de reprise et que les seuls offreurs sérieux de reprise, après une large consultation d'opérateurs aussi bien français qu'étrangers, étaient Sage et Cegid. Or, la reprise de CCMX par Sage n'aurait pas été moins problématique du point de vue de la concurrence que le rapprochement entre Cegid et CCMX.

140. En ce qui concerne le troisième critère, les parties considèrent que la disparition de CCMX aurait causé un grave préjudice à ses clients, qui auraient été obligés de remplacer leurs progiciels de gestion à la suite de la disparition des services de mise à jour et d'assistance téléphonique fournis par CCMX. En outre, toujours d'après les parties, la majorité des anciens clients de CCMX se serait probablement tournés soit vers Cegid soit vers Sage, créant un duopole symétrique sur le marché plus propice au développement d'une collusion tacite. Mais s'il est fort probable que la disparition de CCMX aurait crée un préjudice pour les clients à court terme, il n'est pas du tout sûr que la majorité des clients se tourneraient, soit vers Cegid, soit vers Sage, formant un duopole symétrique. En effet, il ressort du test de marché qu'il existe actuellement une frange concurrentielle active, à même de démarcher des clients de Cegid, Sage ou CCMX. Ainsi, la disparition de CCMX aurait pu permettre à des opérateurs comme Agiris, Cador, Azur ou Ibiza de récupérer des clients et de devenir des acteurs plus puissants sur le marché face à Cegid et Sage. De ce fait, à moyen terme et d'un point de vue strictement concurrentiel, la disparition de CCMX aurait pu avoir un effet positif par la création d'un troisième, voire un quatrième opérateur puissant. Il ne peut donc pas être affirmé avec certitude que la troisième condition exigée par la Cour de justice de Communautés européennes et le Conseil d'Etat pour l'application de la théorie de l'entreprise défaillante soit remplie.

B. CONTRIBUTION AU PROGRES ECONOMIQUE

141. Selon les entreprises parties à l'opération, cette dernière permet de réduire de manière significative leurs coûts de production et de commercialisation. Dans le cas d'espèce, plusieurs gains d'efficacité ont été réalisés et sont donc vérifiables. Les parties ont fourni une étude économique montrant que l'opération conduit à une réduction d'environ 35 % des coûts variables de CCMX. Outre la réduction de certaines dépenses de recherche-développement et de commercialisation, les coûts variables ont également été réduits grâce à l'uniformisation des accords cadres avec les opérateurs de téléphonie et des tarifs de location du parc de voitures, la baisse des coûts logistiques et informatiques, l'internalisation de certaines tâches assurées par les sous-traitants et la mise en commun des dépenses de publicité, de communication et de marketing.

142. Les gains d'efficacité générés par la fusion de deux entreprises ne sont toutefois susceptibles de compenser une éventuelle atteinte à la concurrence que s'il peuvent être transmis aux consommateurs sous formes de baisses de prix, annulant les éventuelles hausses de prix induites par l'opération. Il ressort du bilan concurrentiel de l'opération mené ci-dessus par le Conseil que celle-ci ne devrait pas avoir pour effet une réduction de l'intensité concurrentielle, ce qui est de nature à favoriser la transmission d'une partie des gains d'efficacité aux clients. Cette appréciation est toutefois dépendante des conclusions auxquelles aboutit le Conseil s'agissant du bilan concurrentiel.

143. Sur la base des constatations qui précèdent, le Conseil de la concurrence est d'avis que la concentration résultant de l'acquisition de la société CCMX par la société Cegid n'est pas de nature à porter atteinte à la concurrence sur le marché concerné.

Délibéré sur le rapport oral de M. Lesur et Mme Garcia-Rosado par M. Lasserre, président, M. Nasse, Mmes Aubert et Perrot, vice-présidents, MM. Flichy, Bidaud et Ripotot, Mme Béhar-Touchais, membres.

La rapporteure générale adjointe,	Le président,
Nadine Mouy	Bruno Lasserre

© Conseil de la concurrence