

Décision n° 14-D-06 du 8 juillet 2014
relative à des pratiques mises en œuvre par la société Cegedim dans le
secteur des bases de données d'informations médicales

L'Autorité de la concurrence (section IV) ;

Vu la lettre, enregistrée le 25 novembre 2008 sous le numéro 08/0109 F, par laquelle la société Euris a saisi le Conseil de la concurrence de pratiques mises en œuvre par les sociétés Cegedim et Dendrite France sur le marché des bases de données d'informations médicales ;

Vu l'article 102 du traité sur le fonctionnement de l'Union européenne ;

Vu le livre IV du code de commerce modifié ;

Vu la décision n° [09-D-29](#) du 31 juillet 2009 relative à une demande de mesures conservatoires présentée par la société Euris ;

Vu la décision n° 11-S-02 du 12 juillet 2011 relative à des pratiques mises en œuvre par les sociétés Cegedim et Dentrte France dans le secteur des bases de données d'informations médicales ;

Vu les décisions de secret d'affaires n° 10-DSA-50 du 1^{er} mars 2010, n° 10-DSA-51 du 1^{er} mars 2010, n° 10-DSA-127 du 30 juin 2010, n° 10-DSA-128 du 30 juin 2010, n° 10-DSA-229 du 28 octobre 2010, n° 11-DSA-283 du 20 septembre 2011, n° 11-DSA-375 du 12 décembre 2011, n° 12-DSA-18 du 9 janvier 2012, n° 12-DSA-318 du 1^{er} octobre 2012, n° 12-DSA-319 du 1^{er} octobre 2012, n° 12-DSA-320 du 1^{er} octobre 2012, n° 12-DSA-372 du 7 novembre 2012, n° 13-DSA-25 du 25 janvier 2013, n° 13-DSA-100 du 19 mars 2013 ;

Vu les décisions de déclassement n° 13-DEC-10 du 21 janvier 2013, n° 13-DEC-13 du 7 mars 2013, n° 13-DEC-20 du 2 avril 2013 ;

Vu les autres pièces du dossier ;

Vu les observations présentées par les sociétés Euris, Cegedim, et par le commissaire du Gouvernement ;

Le rapporteur général adjoint, le commissaire du Gouvernement et les représentants des sociétés Euris et Cegedim entendus lors de la séance du 16 avril 2014 ;

Adopte la décision suivante :

SOMMAIRE

I. Constatations	6
A. RAPPEL DE LA PROCEDURE	6
1. LA SAISINE	6
2. LA DÉCISION 09-D-29 DU 31 JUILLET 2009 STATUANT SUR LA DEMANDE DE MESURES CONSERVATOIRES FORMULÉE PAR LA SOCIÉTÉ EURIS.....	6
3. LA DÉCISION 11-S-02 DU 12 JUILLET 2011 PORTANT RENVOI À L’INSTRUCTION.....	6
4. LA NOTIFICATION DU GRIEF	7
B. LE SECTEUR ET LES ENTREPRISES CONCERNÉS	7
1. LE SECTEUR	7
2. LES OPÉRATEURS	8
c) Le Groupement pour l’élaboration et la réalisation de statistiques (GERS) et les sociétés liées.....	10
<i>Les relations GERS – Cegedim</i>	<i>11</i>
C. LES PRATIQUES DÉNONCÉES PAR LE PLAIGNANT	11
1. L’IMPOSSIBILITÉ POUR EURIS OU SES CLIENTS D’ACCÉDER AU FICHIER DES PROFESSIONNELS DE SANTÉ <i>ONEKEY</i>	11
2. LES CONDITIONS DE VENTES MISES EN ŒUVRE PAR CEGEDIM.....	12
3. L’EXISTENCE D’UNE STRATÉGIE D’ÉVICTION MISE EN ŒUVRE PAR CEGEDIM.....	13
D. LES FAITS RELEVÉS.....	13
1. L’ÉVOLUTION DES RELATIONS ENTRE CEGEDIM ET EURIS.....	13
a) La relation de partenariat avec Dentrte jusqu’à 2007.....	13
b) Le litige en contrefaçon opposant Cegedim à Euris	14
2. LES DÉCLARATIONS RELATIVES À L’ACCÈS À <i>ONEKEY</i>	14
3. LES LIENS ENTRE LA COMMERCIALISATION DU LOGICIEL CRM <i>TEAMS</i> ET CELLE DE LA BASE DE DONNÉES <i>ONEKEY</i>	16
E. LE GRIEF NOTIFIÉ	18
II. Discussion.....	19
A. SUR L’APPLICATION DU DROIT DE L’UNION	19

B. SUR LES MARCHÉS PERTINENTS ET LA POSITION DU GROUPE CEGEDIM SUR CES MARCHÉS.....	21
1. LES MARCHÉS PERTINENTS.....	21
a) Dimension matérielle	21
b) Dimension géographique.....	21
2. LA POSITION DU GROUPE CEGEDIM SUR LES MARCHÉS PERTINENTS.....	22
a) Les éléments fournis par Cegedim	22
<i>L'estimation initiale fournie par Cegedim.....</i>	<i>22</i>
<i>Les éléments communiqués par Cegedim à la suite du renvoi à l'instruction sur le nombre de laboratoires</i>	<i>23</i>
b) Appréciation de l'Autorité.....	24
<i>Sur le marché des bases de données d'informations médicales à destination des laboratoires pharmaceutiques pour la gestion des visites médicales</i>	<i>24</i>
<i>Sur le marché des logiciels de gestion de la relation client (CRM) dans le secteur d'activité de l'industrie de la santé.....</i>	<i>31</i>
C. SUR LE BIEN FONDE DU GRIEF	32
1. LES PRINCIPES APPLICABLES	32
2. LA QUALIFICATION DE LA PRATIQUE DE REFUS D'ACCÈS DISCRIMINATOIRE	33
a) Sur les principes applicables.....	33
<i>En matière de discrimination</i>	<i>34</i>
b) Sur la question de savoir si OneKey constitue une facilité essentielle	35
<i>Sur l'accessibilité aux données concernant les UGA.....</i>	<i>36</i>
<i>Sur les conditions économiques pour reproduire une base similaire à OneKey</i>	<i>39</i>
<i>Sur le caractère indispensable de OneKey pour un opérateur concurrent.....</i>	<i>40</i>
<i>En ce qui concerne l'utilisation de fichiers ou bases de données alternatifs à OneKey</i>	<i>40</i>
<i>Conclusion sur le caractère essentiel de la base de données OneKey.....</i>	<i>41</i>
c) Sur le refus de fournir la base de données OneKey	41
<i>Les arguments de Cegedim.....</i>	<i>42</i>
<i>Sur le refus de fournir OneKey opposé aux seuls clients de la société Euris.....</i>	<i>43</i>
<i>Le refus explicite opposé à Santély Association.....</i>	<i>43</i>

<i>Les refus opposés aux autres clients de la société Euris</i>	<i>43</i>
<i>Sur l'absence de justification objective légitime à ce refus.....</i>	<i>46</i>
<i>Les arguments de Cegedim.....</i>	<i>46</i>
<i>Appréciation de l'Autorité</i>	<i>46</i>
<i>Sur l'objet et les effets de la pratique constatée.....</i>	<i>47</i>
<i>Les principes applicables</i>	<i>47</i>
<i>Application</i>	<i>49</i>
<i>Sur la durée de la pratique</i>	<i>51</i>
<i>Les arguments de Cegedim.....</i>	<i>51</i>
<i>Sur le point de départ de la pratique</i>	<i>51</i>
<i>Sur la durée totale de la pratique</i>	<i>51</i>
<i>Conclusion</i>	<i>53</i>
D. SUR LES AUTRES PRATIQUES DÉNONCÉES PAR LE PLAIGNANT.....	53
1. SUR LES CONDITIONS DE VENTE MISES EN ŒUVRE PAR CEGEDIM.....	53
a) Sur la pratique d'offrir des logiciels de gestion.....	53
b) Sur les couplages et ventes liées	53
2. SUR LES AUTRES COMPORTEMENTS TÉMOIGNANT, SELON LA PLAIGNANTE, D'UNE STRATÉGIE D'ÉVICTION	55
a) Sur la rupture du contrat de partenariat	55
b) Sur la multiplication des procédures judiciaires	55
E. SUR L'IMPUTABILITE.....	56
1. RAPPEL DES PRINCIPES.....	56
2. APPLICATION EN L'ESPÈCE.....	57
III. Les sanctions	57
A. SUR LA DÉTERMINATION DU MONTANT DE BASE	58
1. SUR LA VALEUR DES VENTES.....	58
2. SUR LA PROPORTION DE LA VALEUR DES VENTES RETENUE AU TITRE DE LA GRAVITÉ DES FAITS ET DE L'IMPORTANCE DU DOMMAGE CAUSÉ À L'ÉCONOMIE	59
a) Sur la gravité des faits	59

b) Sur l'importance du dommage causé à l'économie	59
3. SUR LA DURÉE DE LA PRATIQUE	61
4. CONCLUSION SUR LA DÉTERMINATION DU MONTANT DE BASE	62
B. SUR L'INDIVIDUALISATION ET LA VÉRIFICATION DU MAXIMUM LÉGAL APPLICABLE	62
C. SUR LE MONTANT FINAL DE LA SANCTION PECUNIAIRE	63
D. SUR L'INJONCTION	63
E. SUR L'OBLIGATION DE PUBLICATION	63

I. Constatations

A. RAPPEL DE LA PROCEDURE

1. LA SAISINE

1. Par lettre enregistrée le 25 novembre 2008 sous le numéro 08/0109 F, la société Euris a saisi l'Autorité de la concurrence d'un dossier relatif à des pratiques relevées dans le secteur des bases de données d'informations médicales, qu'elle estime contraires aux articles L. 420-2 du code de commerce et 102 du traité sur le fonctionnement de l'Union européenne (TFUE).
2. Dans ce courrier, le plaignant reproche à Cegedim Dendrite de lui refuser l'accès à sa base de données *OneKey*, présentée comme le fichier mondial de référence des professionnels de santé. Par ailleurs, la société Euris soutient que Cegedim Dendrite a mis en place une stratégie pour l'évincer du marché. Elle fait état de la perte de parts de marché et indique qu'elle est menacée dans sa pérennité.

2. LA DÉCISION 09-D-29 DU 31 JUILLET 2009 STATUANT SUR LA DEMANDE DE MESURES CONSERVATOIRES FORMULÉE PAR LA SOCIÉTÉ EURIS

3. Accessoirement à sa demande au fond, la société Euris a sollicité que soient prises des mesures conservatoires afin notamment qu'elle puisse distribuer auprès des laboratoires les données françaises de la base *OneKey*.
4. Dans sa décision n° 09-D-29 du 31 juillet 2009, l'Autorité de la concurrence a rejeté la demande de mesures conservatoires. Au fond, elle a indiqué qu'il ne pouvait « *être exclu que Cegedim, qui détient des droits de propriété intellectuelle sur sa base de données OneKey, abuse d'une position dominante sur le marché des bases de données d'informations médicales en refusant à Euris l'accès à cette base* » et décidé que l'instruction de la saisine devait être poursuivie.

3. LA DÉCISION 11-S-02 DU 12 JUILLET 2011 PORTANT RENVOI À L'INSTRUCTION

5. La première phase d'instruction a donné lieu à une proposition de non-lieu notifiée le 11 mars 2011, fondée sur l'absence de position dominante de Cegedim sur le marché des bases de données médicales.
6. L'Autorité de la concurrence a examiné cette affaire le 7 juin 2011. Elle a estimé, dans sa décision n° 11-S-02 du 12 juillet 2011, que les éléments du dossier et ceux portés à sa connaissance lors de la séance ne permettaient pas d'établir la part détenue par Cegedim sur les marchés pertinents et qu'il convenait donc de rechercher si cette dernière détenait,

avec la base *OneKey*, une position dominante sur le marché des bases de données d'informations médicales à destination des laboratoires pharmaceutiques pour la gestion des visites médicales. En conséquence, elle a renvoyé l'affaire à l'instruction, conformément aux dispositions de l'article R. 463-7 du code de commerce.

4. LA NOTIFICATION DU GRIEF

7. Le 10 avril 2013, la rapporteure générale de l'Autorité a adressé une notification de grief pour une pratique prohibée par les articles L. 420-2 du code de commerce et 102 du TFUE à la société Cegedim SA.
8. A la suite des observations des parties, un rapport a été notifié le 17 décembre 2013.
9. La séance contradictoire s'est tenue devant l'Autorité le 16 avril 2014.

B. LE SECTEUR ET LES ENTREPRISES CONCERNÉS

1. LE SECTEUR

10. Les laboratoires pharmaceutiques orientent leurs efforts marketing vers les médecins, en leur envoyant régulièrement des visiteurs médicaux, dont le nombre est évalué en France entre 17 000 et 18 000 personnes, et dont le coût est évalué entre 80 et 150 euros par visite, selon la spécialisation du médecin. Il s'agit des « démarches de gestion de la clientèle » ou CRM (Customer Relationship Management).
11. Afin d'optimiser la visite de ces visiteurs médicaux, les laboratoires ont recours à deux types d'outils : d'une part, des bases de données très fréquemment mises à jour indiquant les coordonnées et caractéristiques utiles des médecins prescripteurs (signalétique, adresse, conditions de visite, rattachement au secteur pertinent pour l'exploitation des données de vente des médicaments, etc.), et, d'autre part, des logiciels de gestion, visant à aider les directions marketing et vente des laboratoires à mieux comprendre qui prescrit leurs médicaments, comment et pourquoi ils sont prescrits et où ils sont vendus.
12. Certains laboratoires pharmaceutiques achètent un logiciel pour exploiter une base de données interne tandis que d'autres achètent un logiciel ainsi que la base de données. Lorsque le laboratoire achète les deux produits, il peut s'adresser à deux prestataires différents ou bien à un prestataire unique lorsque celui-ci propose des solutions complètes.
13. La société Cegedim propose à la fois des bases de données et des logiciels de gestion ; la société Euris n'est active que sur le segment des logiciels de gestion.

2. LES OPÉRATEURS

a) Le plaignant : la société Euris

14. Créée en mars 2000 avec le soutien de l'ANVAR (Agence nationale de valorisation de la recherche), devenue depuis Oséo, Euris est une société anonyme qui a pour activité l'édition de logiciels ainsi que le stockage, le traitement et la transmission d'informations. Elle employait, lors de la saisine, une vingtaine de collaborateurs.
15. Spécialisée notamment dans les solutions de gestion de clientèle (CRM) pour l'industrie pharmaceutique, elle a créé en 2002 pour les forces de vente des laboratoires pharmaceutiques une suite de logiciels qui s'utilise en ligne : la solution *NetReps*. Ces logiciels ne peuvent être utilisés qu'avec une base de données pour identifier les professionnels de santé relevant des secteurs géographiques et des spécialités médicales concernées.
16. De 2000 à 2003, Euris s'est surtout développée à l'international, faute de disposer de bases de données sur le territoire national.
17. La signature en septembre 2002 d'un contrat de partenariat avec la société Synavant, ensuite rachetée par la société Dendrite en 2003, l'autorisant à distribuer sa base de données mutualisée d'informations dénommée *PharBase* avec le logiciel *NetReps*, lui a permis de se développer en France métropolitaine, en proposant à la fois une base de données et un logiciel de gestion.
18. En 2005, Euris a développé une plate-forme de gestion de données concernant les médecins, intitulée *Médibase*, qui permet de gérer les flux de données provenant de bases constituées par des clients ou des éditeurs. *Médibase* n'est utilisée qu'avec le logiciel CRM *NetReps* de la société Euris pour la gestion des fichiers médecins appartenant à ses clients.
19. Euris a connu une croissance constante de son chiffre d'affaire de 30 % par an depuis sa création jusqu'à fin 2006, son équilibre d'exploitation ayant été atteint en 2003. Le chiffre d'affaires total de la société Euris s'est élevé à 1 695 535 euros en 2006, 2 155 482 euros en 2007, 2 003 640 euros en 2008. De 2008 à 2012, la société a vu son chiffre d'affaires baisser de 70 %. Fin 2012, Euris a sollicité une procédure collective de sauvegarde auprès du tribunal de commerce de Nanterre, qui a transformé celle-ci en procédure de conciliation.

b) Le groupe Cegedim

20. Créé en 1969, le groupe Cegedim est constitué de la société Cegedim SA sise à Boulogne Billancourt, détenue par une holding à majorité familiale également située en France, ainsi

que de plusieurs filiales (comme Icomed et CEGERS, filiales françaises, et Dendrite Inc., filiale américaine).

21. Le groupe comprend 8 000 collaborateurs dans 80 pays répartis dans plus de 100 filiales.
22. Le 9 mai 2007, la société Cegedim SA a acheté 100 % des actions de la société Dendrite international qui détenait Dendrite France. Depuis novembre 2009, Dendrite France est devenue une division de Cegedim SA, nommée Cegedim Dendrite, puis renommée Cegedim Relationship Management.
23. Dans les activités CRM et données stratégiques, les clients de Cegedim sont essentiellement les laboratoires pharmaceutiques. Afin d'aider leurs départements marketing et vente, Cegedim construit, maintient et héberge, d'une part, des bases de données stratégiques sur les produits pharmaceutiques, les professionnels de santé prescripteurs, les actions marketing et vente des laboratoires, et, d'autre part, des logiciels CRM spécialisés dédiés aux forces de ventes de ces laboratoires.
24. Sur le marché des CRM, Cegedim propose des logiciels de gestion de force de ventes qui s'appuient sur des progiciels (logiciels de professionnels) licenciés. Le groupe a en particulier développé le logiciel CRM *Teams* pour l'industrie pharmaceutique qui peut être vendu seul. Le prix de vente du CRM varie entre « *entre 10 et 200 euros par utilisateur et par mois* », en fonction du nombre et du type d'utilisateurs et des fonctions activées.
25. Avec plus de 200 000 utilisateurs de ses solutions, une présence dans 80 pays dans le monde, et plus de 70 % de son chiffre d'affaires réalisé hors de France, Cegedim se positionne comme le leader mondial du CRM pour l'industrie pharmaceutique. Elle a indiqué qu'en 2010 le nombre de clients laboratoires pharmaceutiques de CRM France s'élevait à 191 et en 2011 à 189.
26. Sur le marché des bases de données, Cegedim a créé et exploite la base de données *OneKey* (qui portait à l'origine le nom de fichier TVF, commercialisé par la société TVF, ancienne filiale de Cegedim) qui comprend les professionnels de santé, les établissements de soins et certaines professions paramédicales comme les infirmières ou les kinésithérapeutes.
27. Après le rachat de Dendrite en mai 2007, Cegedim disposait de deux bases de données : *OneKey*, ex TVF et *PharBase*, élaborée par Dendrite, dont Euris était en France le seul distributeur direct. *PharBase* a aujourd'hui disparu à la suite de son intégration dans la base de données *OneKey* et de la migration du dernier client vers celle-ci dans le courant du mois d'avril 2009.
28. Selon les dossiers de presse de Cegedim, la base de données *OneKey*, disponible dans plus de 70 pays, a dépassé début 2012 le seuil de huit millions de professionnels de santé validés et compte 160 000 utilisateurs dans le monde. Plus de 650 collaborateurs présents dans chaque pays enrichissent, valident et contrôlent quotidiennement le contenu de la base.

29. En ce qui concerne les médecins prescripteurs, *OneKey* est structurée en individus et unités de soins avec un lien « *adresse/unité de soins/numéro d'activité* ». Elle regroupe des informations générales sur les professionnels de santé (nom, spécialité ...), les différentes adresses d'exercice avec les coordonnées téléphoniques, parfois les habitudes (sur rendez-vous ou non) ou horaires de visite. S'agissant des établissements (cliniques, hôpitaux, maisons de retraite), des renseignements tels que les codes SIRET ou SIREN y figurent.
30. *Onekey* se différencie des bases concurrentes par son référentiel plus large et une mise à jour quotidienne. Chaque fichier est composé de données caractéristiques *OneKey Fondamentales*, et de données mutualisées permettant d'assurer la mise à jour en temps réel grâce aux informations transmises par les visiteurs médicaux à l'occasion de chaque visite. Le client peut souscrire ou non à ces données mutualisées.
31. En France et à l'étranger, la base de données *OneKey* est vendue exclusivement en direct aux utilisateurs finaux par Cegedim. Elle peut être achetée pour une durée variable ou ponctuellement. L'abonnement est en général de trois ans. Son prix de vente est de l'ordre de « 15 à 100 euros » pour chaque utilisateur « *et par mois* ». Cegedim précise néanmoins que « *l'unité de mesure est de moins en moins l'utilisateur. Les éléments déterminant le prix sont le nombre de professionnels que contient la base ; le nombre de spécialités demandées ; le nombre de types d'établissements (cliniques, hôpitaux, cabinet...) ; la profondeur des données (nom de l'établissement, adresse, téléphoné, fax ...) ; l'usage (visite médicale ou marketing direct ce dernier étant plus cher car les données sont utilisées plusieurs fois)* ».

c) Le Groupement pour l'élaboration et la réalisation de statistiques (GERS) et les sociétés liées

32. Créé en 1974 par les entreprises de l'industrie pharmaceutique, le GERS est un groupement d'intérêt économique qui a pour mission principale de collecter, traiter et analyser les données de vente des médicaments et des produits de santé en ville et à l'hôpital. Il comprend plus de 200 adhérents qui sont exclusivement des laboratoires commercialisant des médicaments ou des produits de santé. Environ 90 % des laboratoires présents en France sont membres du GERS.
33. Le GERS est l'interlocuteur des pouvoirs publics pour la fourniture des données sur les ventes de médicaments en France.
34. Le GERS fournit aux laboratoires adhérents les statistiques de vente des médicaments restituées soit au niveau des agrégats points de vente (ci-après APV), qui regroupent en fonction de zones géographiques 3 à 8 officines, soit au niveau des unités géographiques d'analyse (ci-après UGA), au nombre de 746 en France, qui sont un regroupement d'APV, soit au niveau national (somme de toutes les APV, au nombre de 4594 en France).
35. Les laboratoires adhérents ont accès à la liste des points de vente de médicaments avec leur adresse, l'APV et l'UGA de rattachement. Ils peuvent également demander une prestation plus spécifique, par exemple des statistiques selon leur sectorisation (par zone, région,

secteur ou groupement d'UGA). Les laboratoires peuvent ainsi connaître le niveau des ventes de médicaments par catégories et mesurer la performance de leurs visiteurs médicaux.

Les relations GERS – Cegedim

36. Depuis 2005, le GERS détient un siège au conseil d'administration du groupe Cegedim. Sa participation en tant qu'actionnaire au capital de Cegedim représentait 0,26 % (0,32 % de droits de vote) au 31 décembre 2009.
37. Jusqu'à la création le 9 avril 2010 de la société GERS SAS, le groupement avait pour prestataire informatique la société Cegedim qui effectuait la plupart des développements informatiques (recueil des données, hébergement et production). Désormais, la société GERS SAS (filiale à 100 % de Cegedim) vend pour son compte des statistiques et études directement auprès des membres du GERS.
38. La société CEGERS est par ailleurs une filiale détenue à 50 % par la société Cegedim SA et à 50 % par le GERS. Le directeur général de la société CEGERS a indiqué le 20 avril 2010 que « (...) le GERS procure à ses adhérents laboratoires, les données de vente des médicaments (...) sous forme brute (par exemple données France), ou sectorisées par UGA. L'adhérent du GERS a ainsi accès sur son secteur d'activité (marché de la douleur par exemple), à ses ventes et à celles de ses concurrents. S'il le souhaite, le laboratoire peut demander soit à CEGERS, soit à une autre société spécialisée dans le traitement de données, de les exploiter pour faire des tableaux de bord (graphiques ...) destinés aux différents acteurs des laboratoires. (...) ».

C. LES PRATIQUES DÉNONCÉES PAR LE PLAIGNANT

1. L'IMPOSSIBILITÉ POUR EURIS OU SES CLIENTS D'ACCÉDER AU FICHIER DES PROFESSIONNELS DE SANTÉ ONEKEY

39. Euris soutient que la base de données OneKey de Cegedim constitue une infrastructure essentielle dont l'accès devrait être accordé à un opérateur concurrent.
40. Selon le plaignant, l'industrie pharmaceutique a besoin de deux types d'informations pour piloter ses forces de ventes : les données de ventes et les données sur les professionnels de la santé. L'ensemble des prestations offertes à cette industrie repose sur la collecte et l'analyse des données en fonction des UGA et de leurs divisions, les APV, qui seraient le fruit d'une sectorisation des cabinets médicaux et des pharmacies définie par Cegedim, ses filiales et le GERS. Seule Cegedim connaîtrait ainsi l'association précise entre les adresses des cabinets médicaux et des pharmacies, d'une part, et des UGA et des APV, d'autre part.
41. Les laboratoires disposant grâce aux UGA d'unités homogènes et comparables permettant d'analyser les ventes des produits pharmaceutiques et de définir les secteurs d'activité commerciale des forces de ventes, Euris soutient que la situation de monopole de Cegedim

sur les données de ventes du GERS, sur le fichier médecins/pharmaciens et sur la définition des UGA, lui assurerait pour ses produits et services une préférence de l'industrie pharmaceutique. Etant la seule à disposer de l'information, Cegedim serait l'opérateur incontournable pour acquérir soit les données, soit les moyens de les analyser.

42. Euris affirme ainsi que le mode de constitution et de mise à jour du fichier mutualisé des professionnels de santé, assuré quotidiennement par des visiteurs médicaux, rend matériellement non reproductible la création d'un fichier de ce type, au-delà même de tout aspect financier.
43. Dans ce contexte, Euris estime que le caractère unique, incontournable et non reproductible dans des conditions économiques acceptables de *OneKey* l'empêche de constituer une base de données équivalente.
44. Elle précise notamment qu'à la suite de la dénonciation en 2008 du partenariat conclu avec la société Synavant, rachetée par Dendrite, elle-même rachetée par Cegedim, elle a tenté de maintenir les fichiers de ses clients au sein de sa plate-forme technique de gestion de flux de données *Médibase*. Mais en l'absence de fichier mutualisé et de mise à jour quotidienne, elle se voit contrainte de gérer des fichiers indépendants. Or, chaque mise à jour effectuée pour un laboratoire est limitée aux données de celui-ci, ce qui entraîne une dégradation rapide de la qualité et de l'exhaustivité des fichiers de ses clients.
45. La lettre de résiliation de Dendrite, après son rachat de Synavant, en date du 19 mars 2007, illustrerait sa volonté de rompre toute relation commerciale avec elle. Il s'agirait d'une rupture totale valant pour Dendrite et ses « *affiliés* » (c'est-à-dire des filiales du groupe opérant dans d'autres pays que la France), ce qui irait au-delà de la simple résiliation d'un contrat de partenariat. Le refus qui lui a été opposé d'accéder à des fichiers de TVF, qui était une filiale de Cegedim, le confirmerait.
46. Ainsi, ayant la maîtrise de la quasi-totalité des bases de données d'informations médicales, Cegedim aurait fermé l'accès à sa base de données à Euris afin de l'éliminer du marché, ce qui constituerait un abus de position dominante.

2. LES CONDITIONS DE VENTES MISES EN ŒUVRE PAR CEGEDIM

47. Euris soutient que Cegedim aurait également abusé de sa position dominante sur le marché des bases de données par diverses pratiques de couplages.
48. Elle soutient notamment que « *Le contrat TEAMS qui est la solution de gestion de clientèle de CEGEDIM concurrente de NetReps permet de constater que le fichier médecin fait partie intégrante du contrat Teams et que les deux acquisitions sont liées. [...] Le produit étant vendu sous forme de package, les pratiques commerciales rendent pratiquement impossible l'achat des informations sans les logiciels de la CEGEDIM. Les rares exceptions sont les laboratoires eux-mêmes, qui acquièrent des données à des tarifs très élevés, mais en aucun cas des prestataires concurrents de la CEGEDIM* ».

49. Euris ajoute en outre que « *CEGEDIM a également abusé de sa position dominante sur le marché des bases de données en offrant gratuitement à ses clients laboratoires pharmaceutiques des logiciels de gestion de clientèle* » et soutient qu'elle aurait également « *octroyé des remises importantes aux laboratoires pharmaceutiques qui retiendraient son logiciel en complément de sa base de données* ».

3. L'EXISTENCE D'UNE STRATÉGIE D'ÉVICTION MISE EN ŒUVRE PAR CEGEDIM

50. Plus globalement, Euris dénonce une stratégie d'éviction qui aurait débuté par la tentative de rachat dont elle a été l'objet en 2002 et se serait matérialisée par la rupture totale et définitive des relations commerciales du groupe Cegedim avec ses services en 2007.
51. Cegedim aurait poursuivi sa stratégie par le biais d'un acharnement judiciaire en introduisant des procédures à répétition dans un délai très court (actions en contrefaçon engagées à l'automne 2007).
52. Enfin, Cegedim aurait adopté un comportement discriminatoire, en refusant de vendre sa base de données *OneKey* aux laboratoires utilisateurs de *NetReps* au motif du contentieux judiciaire qui l'oppose à Euris, alors qu'elle accepte de la vendre à des laboratoires ayant recours à d'autres logiciels concurrents.

D. LES FAITS RELEVÉS

1. L'ÉVOLUTION DES RELATIONS ENTRE CEGEDIM ET EURIS

a) La relation de partenariat avec Dendrite jusqu'à 2007

53. Le 12 septembre 2002, Euris a signé un contrat de partenariat avec la société Synavant lui permettant de distribuer la base de données *PharBase* avec son logiciel *NetReps*.
54. En juin 2003, Dendrite a racheté la société Synavant. Le partenariat autorisant Euris à distribuer *PharBase* avec *NetReps* s'est poursuivi entre Euris et Dendrite. Quatre contrats d'abonnement d'une durée d'un an tacitement renouvelable relatifs à la revente de *PharBase* ont ainsi été signés entre Euris et Dendrite, concernant Nestlé le 17 juin 2004, Smith et Nephew le 8 juin 2006, le laboratoire Vygon le 5 septembre 2006 et le laboratoire La Roche-Posay le 9 novembre 2006.
55. Le rachat de Dendrite a été annoncé par Cegedim le 2 mars 2007. Par courrier du 19 mars 2007, Dendrite a fait savoir à Euris qu'elle résiliait « (...) *le contrat de partenariat commercial daté du 12 septembre 2002 entre d'une part, la société Dendrite et ses affiliés et d'autre part la société Euris* ». Le courrier précisait que « *les contrats en cours entre les clients, Euris et Dendrite seront quant à eux honorés jusqu'à leur terme* ». Le 9 mai 2007, Cegedim a effectivement acquis Dendrite.

56. Le 8 juin 2007, Cegedim Dendrite a confirmé la résiliation du contrat de partenariat moyennant un préavis de trois mois et a précisé qu'à l'issue de ce délai, soit le 18 juin 2007, elle cesserait les prestations afférentes à ce contrat. Par assignation en date du 14 juin 2007, Euris a saisi le juge des référés du tribunal de commerce de Versailles afin qu'il soit enjoint à Cegedim de poursuivre les contrats en cours.
57. Par lettre du 21 juin 2007, Cegedim Dendrite a fait savoir à Euris qu'elle acceptait de poursuivre les mises à jour pour les quatre contrats d'abonnement toujours en vigueur, dont les termes s'échelonnaient du 31 octobre 2007 au 31 août 2008, ce qui ne remettait pas en cause sa décision de mettre fin aux relations contractuelles de Dendrite avec Euris. Les contrats ont donc tous pris fin à ce jour.
58. Dans un courrier à l'Autorité en date du 19 avril 2012, la société Euris a précisé qu'elle avait perdu, de 2008 à 2012, 70 % de ses clients et qu'elle ne conservait plus que trois clients : Nestlé Santé, L'Oréal Dermatologie et Besins Healthcare.

b) Le litige en contrefaçon opposant Cegedim à Euris

59. Le 19 octobre 2007, la société Dendrite, absorbée depuis par Cegedim, a introduit devant le tribunal de grande instance de Nanterre une requête aux fins de saisie-contrefaçon contre Euris, en faisant valoir qu'elle poursuivait « (...) *une utilisation non autorisée des extractions de la base de données PharBase, ainsi que des fichiers contenant des extractions de la base de données PharBase pour constituer et mettre à jour une base de données concurrente intitulée MédiBase* ». Une première saisie-contrefaçon a eu lieu le 22 octobre 2007.
60. Après plusieurs autres actions en saisie-contrefaçon et expertises, le tribunal de commerce de Nanterre a débouté la société Cegedim SA venant aux droits de la SAS Dendrite « *de ses demandes au titre de l'atteinte à son droit sui generis et de concurrence déloyale et parasitaire à l'encontre de la SA Euris* » suivant jugement rendu le 24 octobre 2012. Cegedim a interjeté appel de ce jugement.
61. Postérieurement à la séance devant l'Autorité de la concurrence, par courriel daté du 30 avril 2014, Euris a transmis l'arrêt rendu par la cour d'appel de Versailles le 29 avril 2014 à la suite de l'appel interjeté par Cegedim. Cegedim a communiqué ses observations en réponse par courriel du 2 juin 2014.
62. La cour d'appel a confirmé dans cet arrêt le jugement rendu en première instance.

2. LES DÉCLARATIONS RELATIVES À L'ACCÈS À ONEKEY

63. Figurent au dossier des courriels échangés entre une salariée de Cegedim et la société Santély Association :
- le 15 mai 2009, le responsable des Relations Extérieures de la société Santély Association a écrit à Cegedim : « *Je reviens sur notre échange concernant votre*

offre pour un achat en one shoot de votre base de données, en particulier sur l'information nouvelle que vous m'avez donnée concernant l'impossibilité d'utiliser votre base de données si jamais nous décidions de choisir le logiciel de CRM de la société Euris. J'ai bien compris qu'il s'agissait là d'une information nouvelle (...) émanant de votre direction. J'entends que vous avez engagé une action légale à l'encontre de cette société ce qui nous empêcherait d'utiliser votre fichier voire de l'acheter. (...) Vous comprendrez que cette information m'oblige à reconsidérer mon dossier en l'état (...) » ;

- *Cegedim a répondu le même jour à Santélyls : « Dans le cadre de sa politique commerciale Cegedim fournit le fichier médecins OneKey directement aux laboratoires pharmaceutiques. L'accès à ce fichier peut être autorisé à une société tierce qui est prestataire du laboratoire client à condition de signer un contrat tripartite de confidentialité (...). C'est en raison de présomption de violation des droits de propriété intellectuelle de Cegedim par Euris avec qui notre société est en litige de contrefaçon, que nous regrettons de ne pas pouvoir donner suite à votre demande de vous accorder une licence d'utilisation de OneKey (...) ».*

64. Par ailleurs, figurent au dossier les déclarations de clients de la société Euris, effectifs ou potentiels, évoquant l'impossibilité d'accéder à OneKey, en ces termes :

- *en relation avec les échanges évoqués ci-dessus, la société Santélyls Association a indiqué : « Les secteurs d'activités des forces de ventes sont définies géographiquement, compte tenu du refus de vente par la société Cegedim du fichier OneKey qui aurait permis l'utilisation des UGA. Refus motivé (...) par le choix porté par Santélyls sur le logiciel Euris et des procédures en cours entre ces deux sociétés (...) » ;*
- *le laboratoire Bailleul-Biorga a indiqué le 19 mai 2010 que pour travailler avec Euris il avait dû mettre fin à l'utilisation de Onekey / fichier TVF : « Dans le cadre du changement souhaité de notre solution de CRM, nous avons décidé d'utiliser une extraction du fichier utilisé précédemment. Nous étions équipés de Teams et donc de OneKey/fichier TVF. Pour travailler avec Euris, nous avons dû mettre fin à l'utilisation du fichier TVF et devons assumer le maintien de notre base de données. C'est la seule alternative possible en France » ;*
- *le laboratoire Besins-Healthcare a précisé le 10 juin 2010 : « En France, nous allons utiliser notre fichier médecin récupéré chez Cegedim. Nous allons également acheter la base de données Onekey Sages femmes. Cegedim a le monopole des fichiers médecins, le fichier Sages Femmes n'était disponible que chez eux. Nous avons changé de système (nous étions clients Cegedim) pour la France car nous travaillons avec Euris en Belgique et la solution CRM nous convient. Cependant, compte tenu que nous ne pouvons pas utiliser la base de données TVF que nous utilisions avant, nous avons dû extraire les données et ne plus avoir accès aux mises à jour. N'existant pas d'autres alternatives, nous devons mettre à jour la base par nous-mêmes et Euris contrôle l'information » ;*

- l'échange de courriels du 29 avril 2010 entre Euris et un représentant du laboratoire La Roche Posay qui utilise *NetReps* fait état des raisons qui ont conduit ce laboratoire à lancer un appel d'offres : « *Nous avons décidé de lancer cette mise en compétition car (...) malgré notre satisfaction globale sur le CRM / NetReps, nous avons des problèmes d'exhaustivité et de mises à jour du fichier médecins. Euris ne pouvant pas nous fournir OneKey nous avons décidé d'étudier l'offre CRM de Cegedim-Dendrite qui intègre l'offre OneKey. D'autre part le contrat arrivant à échéance les procédures l'Oréal nous obligent à remettre en concurrence* ».

65. Dans le cadre d'une audition réalisée le 11 mai 2010, une salariée de Cegedim, entendue, a déclaré, à la question du rapporteur relative au « *refus d'accès à la base de données OneKey opposé par Cegedim aux utilisateurs actuels et potentiels du logiciel NetReps de Euris* », que « *ce non accès est uniquement légitimé et a débuté avec l'ouverture des contentieux en contrefaçon entre Euris et Cegedim Dendrite* ». L'intéressée a encore précisé que « *dans l'exercice de ses fonctions (depuis mai 2002)* », elle « *n'a jamais été amenée à opposer d'autres refus d'acquérir OneKey sur quelque fondement que ce soit* ».
66. Le président de la SAS Diana Soft, concurrent de la société Euris, a déclaré le 18 juin 2010 ne pas avoir connaissance « *de refus de vente par Cegedim de sa base de données médecins à un de ses clients, ou à des clients potentiels* ».
67. Cegedim a elle-même indiqué dans ses écritures ne pas refuser l'accès à *OneKey* à d'autres concurrents ou leurs clients, et a cité plusieurs entreprises, dont Diana Soft et Veeva.

3. LES LIENS ENTRE LA COMMERCIALISATION DU LOGICIEL CRM TEAMS ET CELLE DE LA BASE DE DONNÉES ONEKEY

68. Euris a joint à sa saisine un contrat vierge de « *prestation de traitement Teams* » non daté proposé par TVF, sans préciser l'époque à laquelle il était en vigueur, qui stipule dans son article 2 : « *Le prestataire s'engage (...) à fournir au client (...) une prestation globale et indivisible (...) dénommée prestation de traitement Teams de traitement informatique des visites médicales rendue à partir des bases de données appartenant au, et gérées par le prestataire (...)* ».
69. Sur demande des services d'instruction, Cegedim a fourni d'autres contrats signés avec les laboratoires ainsi qu'une partie des factures adressées à ces derniers. Le tableau ci-après recense, par laboratoire et par produits, des exemples de contrats conclus par TVF puis Cegedim avec les laboratoires :

Laboratoires	<i>Teams</i> + base de données	<i>Teams</i> seul	Base de données seule	Observations
Abbott	X			Contrat conclu avec TVF à l'origine
Astra Zeneca	X			Idem
Bristol Myers Squibb			X	Fichier TVF à l'origine ensuite <i>OneKey</i>
Expanscience	X			Contrat conclu avec TVF à l'origine
Leo Pharma	X			Contrat conclu avec TVF à l'origine ; ensuite deux contrats séparés
Meda Pharma		X	X	Contrats séparés signés avec Cegedim
Mundipharma	X			Contrat conclu à l'origine avec TVF
Norgine Pharma	X			Idem
Novartis Pharma			X	A l'origine contrat de clearing fichier TVF
Sanofi France - Sanofi Aventis		X		Contrat conclu à l'origine avec TVF
Smith & Nephew	X			Idem
UCB Pharma			X	Fichier TVF
Menarini			X	Contrat de clearing TVF
Boehringer Ingelheim			X	Idem
Allergan			X	Idem
Roche			X	Idem
Glaxo Smith Kline	X			A l'origine contrat conclu avec TVF ; ensuite deux contrats séparés
Pfizer	X			Idem
Lilly			X	<i>OneKey</i> vendue seule suite à modification du contrat d'origine
Mead Johnson Nutrition		X		Contrat conclu avec Cegedim
CL Innovation	X			Contrat conclu à l'origine avec TVF - avenant <i>Teams</i> Web
Sanofi Winthrop		X	X	Utilisation de <i>Teams</i> avec les fichiers de Sanofi pour partie et <i>OneKey</i> pour partie

70. Avant 2007, lorsqu'un laboratoire achetait à TVF le logiciel *Teams* et le fichier TVF, les contrats faisaient référence à une « *prestation globale et indivisible* ».
71. Cependant, ces contrats, dénommés « *contrat de droit d'utilisation de Teams et de la base de données associée* », dont certains sont cités ci-dessus, ne contiennent aucune mention selon laquelle les deux produits ne peuvent pas être vendus séparément. De même, il apparaît que l'achat des deux produits ensemble ne donne pas lieu à l'octroi d'une remise ou à un autre avantage.

72. De plus, les deux produits TVF pouvaient être achetés séparément. Cegedim a notamment produit en ce sens les contrats TVF conclus par BMS, Novartis Pharma, UCB Pharma, Menarini, Allergan et Roche.
73. Depuis 2007, Cegedim vend *Teams* et *OneKey* par le biais de deux contrats séparés. Elle a fourni la liste de ses clients en France, avec pour chacun d’eux les produits et services vendus : « *CRM, OneKey, service* ». Ainsi, les informations au dossier permettent d’établir que la part des clients disposant en 2008 à la fois de *Teams* et de *OneKey* est légèrement supérieure à 50 % :

	2008	
	Nombre de clients	%
CRM seul	22	14,9
Onekey seul	42	28,4
CRM + Onekey	84	56,7
TOTAL	148	100%

74. Les chiffres communiqués par Cegedim pour 2011 sont similaires : 54 % des clients avaient à la fois *OneKey* et *Teams*. Quant aux factures produites sur la période 2011/2012, elles ne font pas apparaître de remise spécifique pour l’achat des deux produits.

E. LE GRIEF NOTIFIÉ

75. Par courrier en date du 10 avril 2013, la rapporteure générale de l’Autorité a notifié le grief suivant à la société Cegedim SA :

« Il est fait grief à Cegedim SA d’avoir mis en œuvre une discrimination en refusant de vendre sa base de données OneKey aux utilisateurs actuels et potentiels de solutions logicielles commercialisées par Euris, alors qu’elle accepte de la vendre à des utilisateurs ayant recours à d’autres logiciels concurrents.

Cette pratique, constitutive d’un abus de sa position dominante sur le marché des bases de données d’informations médicales à destination des laboratoires pharmaceutiques pour la gestion des visites médicales, a débuté en octobre 2007 et perdure à ce jour. Elle a eu pour objet et pour effet de fausser le jeu de la concurrence sur le marché connexe des solutions logicielles de gestion de la relation client dans le secteur d’activité de l’industrie de la santé et tombe sous le coup des dispositions de l’article L. 420-2 du code de commerce et de l’article 102 TFUE ».

II. Discussion

A. SUR L'APPLICATION DU DROIT DE L'UNION

76. L'article 102 du TFUE dispose qu'*« est incompatible avec le marché commun et interdit, dans la mesure où le commerce entre États membres est susceptible d'en être affecté, le fait pour une ou plusieurs entreprises d'exploiter de façon abusive une position dominante sur le marché commun ou dans une partie substantielle de celui-ci »*.
77. Se fondant sur la jurisprudence constante de l'Union, et à la lumière de la communication de la Commission européenne du 27 avril 2004 portant lignes directrices relatives à la notion d'affectation du commerce figurant aux articles 81 et 82 du traité [devenus les articles 101 et 102 du TFUE], l'Autorité considère avec constance que trois éléments doivent être réunis pour que des pratiques soient susceptibles d'affecter sensiblement le commerce entre États membres : l'existence d'échanges entre États membres portant sur les produits ou les services en cause, l'existence de pratiques susceptibles d'affecter ces échanges et le caractère sensible de cette possible affectation.
78. La Cour de justice a jugé que, lorsque le détenteur d'une position dominante empêche l'accès au marché à des concurrents, il est indifférent que ce comportement n'ait lieu que sur le territoire d'un seul État membre, dès lors qu'il est susceptible d'avoir des répercussions sur les courants commerciaux et sur la concurrence dans le marché unique (arrêt du 9 novembre 1983, Michelin/Commission, C-322/81, Rec. p. 3461, point 103).
79. La Cour de cassation a précisé, dans un arrêt France Télécom du 31 janvier 2012, que les termes *« susceptibles d'affecter »* énoncés par les articles 101 TFUE et 102 TFUE *« supposent que l'accord ou la pratique abusive en cause permette, sur la base d'un ensemble d'éléments objectifs de droit ou de fait, d'envisager avec un degré de probabilité suffisant qu'il puisse exercer une influence directe ou indirecte, actuelle ou potentielle, sur les courants d'échanges entre États membres, sans que soit exigée la constatation d'un effet réalisé sur le commerce intracommunautaire »* (pourvois n° 10-25.772, 10-25.775 et 10-25.882, p. 6).
80. La Commission européenne a rappelé que *« lorsqu'une entreprise, qui occupe une position dominante couvrant l'ensemble d'un État membre constitue une entrave abusive à l'entrée, le commerce entre États membres peut normalement être affecté. En général, ce comportement abusif rendra plus difficile aux concurrents d'autres États membres la pénétration sur le marché, auquel cas les courants d'échanges sont susceptibles d'être affectés »* (point 93 des lignes directrices).
81. La Commission européenne a également rappelé qu'il fallait *« tenir compte du fait que la présence de l'entreprise dominante couvrant l'ensemble d'un État membre est susceptible de rendre la pénétration du marché plus difficile. Toute pratique abusive qui rend plus*

difficile l'entrée sur le marché national doit donc être considérée comme affectant sensiblement le commerce » (point 96 des lignes directrices).

82. En l'espèce, le grief notifié l'a été au regard de l'article 102 du TFUE aussi bien que de l'article L. 420-2 du code de commerce. La pratique en cause est en effet susceptible d'affecter sensiblement le commerce entre États membres de l'Union européenne, au regard des éléments ci-après.
83. En premier lieu, les pratiques dénoncées, qui portent notamment sur le refus d'accès à la base de données *OneKey* opposé par Cegedim et sur des ventes liées entre les bases de données et les logiciels CRM, ont une dimension nationale. La base de données *OneKey* est en effet utilisée par les laboratoires pharmaceutiques pour leurs ventes de médicaments sur l'ensemble du territoire national.
84. En deuxième lieu, ces pratiques, et particulièrement les pratiques de ventes liées, pourraient avoir des effets au-delà du territoire national. Des concurrents de taille internationale sur le marché des logiciels CRM, tels que Microsoft ou Oracle, pourraient être affectés par les pratiques de ventes liées, à les supposer avérées, qui leur rendraient l'accès au territoire national plus difficile.
85. En troisième et dernier lieu, les activités de Cegedim dépassent très largement les frontières nationales, de même que celles de la société Euris, susceptibles d'être affectées par les pratiques alléguées, comme il ressort des points suivants :
 - la société Cegedim est implantée dans 80 pays et la base de données *OneKey* est disponible dans plus de 70 pays ; son chiffre d'affaires est de surcroît réalisé en 2010 et 2011 pour environ un quart dans plusieurs pays de l'Union ;
 - la société Euris a réalisé en 2010 près de 15 % de son chiffre d'affaires à l'export ;
 - *OneKey* est une base de données multinationale ; ainsi, si une partie de l'activité de la société Euris était entravée sur le territoire national par les pratiques alléguées, ces dernières seraient susceptibles d'influencer son activité dans d'autres pays de l'Union, ce qui est de nature à affecter le commerce entre États membres.
86. Il résulte de ce qui précède que le commerce entre États membres est susceptible d'être affecté de manière sensible en l'espèce, ce que Cegedim n'a pas contesté. Les pratiques en cause seront donc analysées au regard des règles de concurrence tant nationales que de l'Union.

B. SUR LES MARCHÉS PERTINENTS ET LA POSITION DU GROUPE CEGEDIM SUR CES MARCHÉS

1. LES MARCHÉS PERTINENTS

87. L'analyse des pratiques en cause au regard des articles 102 du TFUE et L. 420-2 du code de commerce nécessite, au préalable, de définir le ou le(s) marché(s) pertinent(s) et de déterminer la position du groupe Cegedim sur ce ou ces marché(s).
88. Dans sa communication n° 97/C 372/03 du 9 décembre 1997 sur la définition du marché en cause, la Commission européenne a rappelé que le marché de produits « *comprend tous les produits et/ou services que le consommateur considère comme interchangeables ou substituables en raison de leurs caractéristiques, de leur prix et de l'usage auquel ils sont destinés* » (JOCE C-372 du 9 décembre 1997, p. 5, point 7).
89. Suivant la même approche, l'Autorité a rappelé que « *le marché est défini comme le lieu sur lequel se rencontrent l'offre et la demande de produits ou de services spécifiques, considérés par les acheteurs ou les utilisateurs comme substituables entre eux, mais non substituables aux autres biens et services offerts* » (voir par exemple la décision n° [13-D-21](#) du 18 décembre 2013 relative à des pratiques mises en œuvre sur le marché français de la buprénorphine haut dosage commercialisée en ville, point 319 et, dans le même sens, l'arrêt de la cour d'appel de Paris du 17 juin 1992, Compagnie générale de vidéocommunication).

a) Dimension matérielle

90. Le marché sur lequel les comportements dénoncés s'exercent est celui des bases de données d'informations médicales à destination des laboratoires pharmaceutiques pour la gestion des visites médicales. Ces bases de données, qui sont nécessaires à l'utilisation des logiciels CRM par ces laboratoires, peuvent être achetées séparément ou avec un logiciel.
91. Ce marché est connexe de celui des logiciels CRM dans le secteur d'activité de l'industrie de la santé.

b) Dimension géographique

92. Le marché géographique pertinent pour les bases de données doit être considéré comme celui du territoire national, étant donné que Cegedim, pour rattacher à un secteur géographique les professionnels de santé répertoriés dans *OneKey*, utilise les UGA mises en place par le GERS pour le traitement et l'analyse des données relatives aux ventes de médicaments en France. Par ailleurs, le Conseil puis l'Autorité de la concurrence ont constamment considéré que le marché de la vente des médicaments était national (voir en ce sens la décision n° 10-D-16 du 17 mai 2010 relative à des pratiques mises en œuvre par la société Sanofi-Aventis France).

93. En ce qui concerne le marché des logiciels CRM, la dimension géographique du marché peut déborder le cadre national. Toutefois, la délimitation exacte de ce marché peut être laissée ouverte dans la mesure où les résultats de l'analyse ne changent pas.

2. LA POSITION DU GROUPE CEGEDIM SUR LES MARCHÉS PERTINENTS

a) Les éléments fournis par Cegedim

L'estimation initiale fournie par Cegedim

94. Cegedim a communiqué en début de procédure une estimation de ses parts de marché bases de données (*OneKey*) et CRM dans le monde, en Europe et en France, ainsi que de celles de ses concurrents, pour les années 2008 et 2009.
95. Ces estimations sont contenues dans les tableaux ci-après.

Tableau n° 1 : marché des bases de données médicales

Types bases de données	Parts de marché bases de données santé (estimation années 2008 et 2009)		
	Monde	Europe	France
Base de données <i>OneKey</i>	36 %	42-43 %	22-23 %
Bases de données sociétés locales	29 %	5 %	6 %
Bases de données internes	35 %	33 %	N. C.

96. Le tableau n°1 estime les parts de marché pour l'intégralité du marché mondial (100 %) mais ne fournit que 81 % du marché européen, sans expliquer à quel type d'opérateur reviendraient les 19 % non attribués sur le marché européen. De même, sur le marché français, au-delà des 29 % de parts de marché attribués à *OneKey* et aux bases de données des sociétés locales, aucune indication n'est fournie. Il importe de relever que, pour compter les clients *OneKey*, seuls les abonnements destinés aux forces de ventes, hors achat ponctuel par les laboratoires, ont été retenus.

Tableaux n° 2 : marché des logiciels relation clients

	Parts de marché CRM (estimation années 2008 et 2009)					
	Monde		Europe		France	
	2008	2009	2008	2009	2008	2009
Cegedim	35 %		34-35 %		20 %	
Oracle (Siebel)	21 %	23 %	26 %	28 %	21 %	21 %
Autres (Microsoft, SAP et solutions internes)	38 %	38 %	30 %	30 %	7 %	7 %

97. En ce qui concerne les logiciels CRM, il ressort des différents documents publics de Cegedim que :

- ces chiffres concernent uniquement les CRM dans le secteur de la santé (voir notamment rapport annuel 2009 de Cegedim, page 10, rapport annuel 2010, page 10) ;
- ces chiffres sont des estimations en volume, sur la base du nombre de visiteurs médicaux utilisateurs (voir notamment rapport annuel 2009, page 10, et présentation des résultats 2011, page 6) ;

Les éléments communiqués par Cegedim à la suite du renvoi à l'instruction sur le nombre de laboratoires

98. Dans un courrier du 2 décembre 2011, Cegedim évalue à cette date le nombre de ses clients, en y incluant les clients ponctuels, à 191, et le nombre de laboratoires pharmaceutiques à 633. Sur ces bases, sa part de marché *OneKey* en France serait de 30,17 %.

99. Dans le même courrier, Cegedim souligne que compte tenu de la jurisprudence qui écarte du calcul de la part de marché l'autoconsommation que représentent les bases de données internes, il est probable qu'elle disposerait d'une part de marché plus élevée que les 22 % estimés en 2009.

b) Appréciation de l'Autorité

100. La jurisprudence, tant interne que communautaire (arrêt 13 février 1979, Cour de justice des communautés européennes, Hoffmann La Roche, affaire 85/76), définit la position dominante comme étant la situation dans laquelle une entreprise est susceptible de s'abstraire des conditions du marché et d'être en mesure d'agir sans tenir compte du comportement et de la réaction de ses concurrents.
101. La détention par une entreprise d'une part de marché importante constitue le premier critère pour apprécier l'existence d'une situation de position dominante : « *Il ne saurait faire de doute, pour un opérateur économique avisé, que la possession de parts de marché importantes, si elle n'est pas nécessairement et dans tous les cas le seul indice déterminant de l'existence d'une position dominante, a cependant à cet égard une importance considérable qui doit nécessairement être prise en considération par lui en ce qui concerne son comportement éventuel sur le marché* » (arrêt Hoffmann La Roche, précité).
102. Une telle position peut également résulter de différents facteurs caractérisant le marché lui-même ou l'entreprise, comme la détention d'un monopole légal ou de fait sur une activité. Elle peut aussi résulter de l'appartenance à un groupe de grande envergure, de la faiblesse des concurrents, de la détention d'une avance technologique ou d'un savoir-faire spécifique.

Sur le marché des bases de données d'informations médicales à destination des laboratoires pharmaceutiques pour la gestion des visites médicales

Les parts de marché à prendre en compte

103. Concernant les bases concurrentes de *OneKey*, Cegedim estimait à 6 % leur part du marché en 2009, et mentionnait l'existence de bases de données internes développées par les laboratoires, sans quantifier leur importance sur le marché (voir le tableau n° 1 ci-dessus).
104. S'agissant de l'existence de ces bases internes, il est de jurisprudence constante que les biens et services produits par une entreprise pour sa propre consommation ne font pas partie du marché pertinent, tel que défini par les autorités de concurrence pour apprécier les éventuelles pratiques anticoncurrentielles.
105. Le Conseil de la concurrence a eu l'occasion de rappeler ce principe dans sa décision n° 06-D-18 du 28 juin 2006, relative à des pratiques mises en œuvre dans le secteur de la publicité cinématographique : « *si les biens et services ne sont pas offerts, il n'y a pas de marché. Ainsi, les biens et services produits par une entreprise pour sa propre consommation ne font pas partie du marché* ». La position ainsi énoncée reprend une jurisprudence établie de longue date, que ce soit au plan national avec l'arrêt Transpac de la cour d'appel de Paris du 19 mai 1998 : « *L'autoproduction n'est pas, selon la jurisprudence communautaire, un service offert sur le marché de sorte qu'il ne présente pas une alternative pour le client* » ou par la Cour de justice européenne (voir notamment l'arrêt Continental Can du 21 février 1973).

106. S'agissant de la présente affaire, l'Autorité de la concurrence a ainsi précisé dans sa décision précitée n° 11-S-02 que les bases de données qui seraient construites par les laboratoires eux-mêmes doivent « être considérées comme de l'autoproduction » et ne peuvent donc pas être incluses dans le marché.
107. Dans ses estimations de la répartition du marché entre les différentes bases de données médicales pour la France, Cegedim évalue la part de marché de *OneKey* à 22-23 % (voir le tableau 1 ci-dessus) ou à 30,17 % et celle des bases concurrentes à 6 %, mais ne donne aucun chiffre pour les bases de données internes aux laboratoires. Deux éléments doivent à cet égard être soulignés : d'une part, Cegedim s'avère capable d'évaluer la part de marché de ces bases internes en Europe, qu'elle chiffre à 33 %, mais ne donne pas de chiffre pour la France et, d'autre part, elle reconnaît à ses concurrents une part de marché de 5 % en Europe et de 6 % pour la France.
108. Les chiffres communiqués par Cegedim pour le marché français ne permettent pas, en conséquence, d'identifier les détenteurs de plus des deux tiers du marché. Néanmoins, en l'absence d'autre explication, la part du marché non identifiée par Cegedim peut être considérée comme couverte par les bases de données internes aux laboratoires. Dès lors, en excluant cette autoproduction, comme le demande la jurisprudence, la part de marché détenue par Cegedim avec *OneKey* est bien supérieure aux estimations de 22 à 23 % ou 30,17 %, qui sont avancées par Cegedim dans les documents figurant au dossier.
109. Ainsi, en prenant en compte l'estimation la plus réduite fournie par Cegedim, c'est-à-dire 22 %, et en la rapportant à la totalité du marché composé de *Onekey* et des bases de données concurrentes, c'est-à-dire 28 %, la part de marché de Cegedim peut être estimée à 78 %. Cette part de marché est également importante de manière relative, c'est-à-dire comparée à celle des autres concurrents. Ainsi, même à supposer que l'un de ces concurrents soit sensiblement plus important que les autres, voire représente la totalité des 22 % ne relevant pas de Cegedim, Cegedim aurait une part de marché trois fois plus élevée.
110. Par ailleurs, l'estimation fournie par Cegedim est établie en nombre de clients, et non en termes de chiffre d'affaires. Or il apparaît que les grands laboratoires sont quasi systématiquement clients de *OneKey*. Dans le tableau figurant au paragraphe 72, on observe que sont notamment clients de Cegedim les laboratoires Abott, Astra Zeneca, BMS, GSK, Pfizer, Lily, Smith et Nephew, Sanofi Aventis, Novartis, Roche, Teva, Pierre Fabre. La part de marché figurant ci-dessus apparaît dans ces conditions comme un minorant de la part de marché réellement détenue.
111. Cegedim estime le raisonnement précédent insatisfaisant et considère qu'« il serait prudent de ne pas avancer de chiffres aussi élevés sans avoir d'éléments qui permettent de les justifier avec certitude ». Cependant, Cegedim n'apporte aucun élément, chiffré ou non, permettant d'infirmer l'analyse de sa part de marché telle qu'elle a été présentée et qui s'appuie sur les chiffres fournis par Cegedim elle-même. A cet égard, lors de son audition en date du 23 novembre 2011, le senior vice-président CRM Solutions de la société Cegedim SA a déclaré que « Cegedim ne conteste pas, et n'a d'ailleurs jamais contesté

qu'elle dispose d'une part de marché qui permet en principe de présumer l'existence d'une position dominante ».

Les autres éléments à retenir

112. L'appréciation de détention d'une position dominante ne se limite néanmoins pas à l'importance de la part du marché détenue sur le marché en cause à un moment donné.
113. Sur ce point, Cegedim avance l'existence de nombreux concurrents, présents (Celtipharm, Politi, les Pages Jaunes) ou potentiels, et cite par exemple l'arrivée prochaine sur le marché de Veeva, société déjà présente sur le marché des logiciels CRM, qui entre sur le marché des bases de données spécialisées dans le secteur de la santé. Au niveau international, des concurrents, notamment IMS Health, seraient en mesure de pénétrer à tout moment le marché français.
114. Elle souligne par ailleurs l'absence de barrières à l'entrée, dès lors qu'il suffit pour un nouvel entrant sur le marché de disposer d'une infrastructure technique de type serveur pour accueillir une base de données relationnelle avec des conditions de sauvegarde de données, d'un administrateur de base de données et d'un data manager, entre quatre et quarante téléopérateurs et opérateurs de saisie en fonction du périmètre que devra couvrir la base de données et d'un budget consacré aux dépenses de téléphone et d'envoi d'enquêtes. Cegedim a ainsi évalué en janvier 2010 à 100 000 euros le coût de mise en place de l'infrastructure, du modèle de données et des premières collectes de données brutes, et de 250 à 750 000 euros le coût de fonctionnement annuel d'une telle base.
115. Néanmoins, d'après les déclarations de son représentant en date du 4 juin 2012, le coût d'entretien annuel de la base *OneKey* est de l'ordre de 1 à 3 millions d'euros pour la France.
116. En outre, contrairement aux arguments qu'elle développe dans ses écritures, Cegedim souligne dans son « document de référence » pour 2013, disponible sur son site Internet, les fortes barrières à l'entrée sur le marché et indique que « *la création d'une base de données sur un nouveau marché est longue, difficile et coûteuse* » et que *OneKey* est « *probablement la référence du secteur pharmaceutique quant au nombre de pays couverts, au volume de données saisies et au nombre d'utilisateurs* ».
117. Plusieurs critères peuvent être relevés pour confirmer la situation de dominance en France. Ces critères tiennent notamment aux caractéristiques et aux avantages que les utilisateurs reconnaissent au produit considéré par rapport aux offres concurrentes.
118. Tout d'abord, Cegedim est un acteur mondial, présent dans 80 pays et sur 5 continents, et s'attribue une part de marché mondiale de 44 %.
119. Par ailleurs, la base de données *OneKey* doit être appréciée au regard de son contenu, du service apporté aux utilisateurs, de sa diffusion au sein de la profession et de l'existence actuelle ou future d'un service équivalent. Or, *OneKey* se distingue des autres bases de données offertes sur le marché par au moins trois caractéristiques :

- son exhaustivité, qui réside dans la couverture détaillée de l'ensemble des professionnels et des établissements de santé et le caractère opérationnel pour les laboratoires et les visiteurs médicaux des informations apportées par *OneKey* (coordonnées, spécialités, mode d'exercice de la profession, horaires d'activité...) ;
- la spécificité de sa mise à jour quotidienne, difficilement égalable, car reposant pour partie sur une mutualisation des informations nouvelles obtenues par les visiteurs médicaux utilisateurs de la base, et sur le fait qu'avec sa base installée, Cegedim dispose déjà d'un effet de réseau très important par rapport aux autres concurrents, actuels ou potentiels ;
- et la qualité des services offerts, qui tient au lien développé par Cegedim entre les coordonnées des professionnels de santé et leur UGA de rattachement.

120. D'autres sources d'informations médicales pour les laboratoires pharmaceutiques et leurs visiteurs médicaux sont présentes sur le marché français ou international. Néanmoins, les services fournis par Celtipharm, l'annuaire Politi et IMS Health, qui ont été examinés, n'apparaissent pas comparables avec l'offre *OneKey* :

- la société Celtipharm se définit ainsi : « *Nous inventons, spécifions et déployons des dispositifs médico-économiques et des plans d'actions marketing-ventes pour les laboratoires, les prestataires privés de santé, les acteurs de santé publique* ». Son représentant a indiqué que Celtipharm dispose d'une base de données officines/pharmaciens actualisée en temps réel et de bases de données sur les médecins généralistes, certains médecins spécialistes, les dentistes, les infirmiers et les associations de santé, qui sont actualisées avec des fréquences hebdomadaires, mensuelles ou annuelles, ou de façon ponctuelle. Le représentant de Celtipharm a reconnu que *OneKey* est souvent de meilleure qualité ;
- l'annuaire Politi, édité par le groupe international UBM Medica, concerne seulement les professionnels de santé travaillant en établissements sanitaires ou médico-sociaux, à l'exclusion donc des professionnels exerçant en cabinet ;
- le groupe IMS Health dispose d'une filiale française, mais ne vend pas de bases de données de professionnels de santé en France, ni dans d'autres pays européens.

121. Les sources officielles ou l'annuaire Pages Jaunes Marketing Services (PJMS) ont quant à eux une vocation généraliste et ne constituent pas un outil spécialisé comme peut l'être la base *OneKey*. Cegedim a d'ailleurs reconnu au cours de l'instruction que si le potentiel d'adresses de professionnels de santé en exercice libéral figurant dans ces bases est sensiblement identique à sa propre base et les tarifs d'utilisation attractifs, en revanche leurs critères de sélection sont peu nombreux et de qualité moyenne.

122. Cegedim a également mis en avant la concurrence potentielle, d'une part, de la société Veeva, avec son produit de base de données Veeva Network, annoncé le 8 mai 2013 et, d'autre part, du traitement de données à caractère personnel dénommé « *Répertoire partagé des professionnels de santé* » établi par l'arrêté du 2 octobre 2013. Toutefois, ces

deux facteurs de concurrence, dont l'impact concret sur le marché n'est pas vérifié à ce jour, sont, en tout état de cause, postérieurs à la notification du grief et donc dépourvus de pertinence pour apprécier la position dominante examinée.

123. Afin de confirmer le statut de référence de *OneKey* sur le marché des bases de données médicales, les principaux laboratoires pharmaceutiques mondiaux présents en France ont été interrogés et ont confirmé utiliser la base *OneKey* pour leur activité de commercialisation des médicaments. Parmi les avantages procurés par *OneKey*, tous mentionnent l'exhaustivité, la qualité et la fiabilité des données contenues dans la base et leur mise à jour régulière.
124. En outre, la mise en place d'une base concurrente à *OneKey*, offrant un contenu comparable avec des données mises à jour en temps réel par un système de mutualisation des informations provenant des utilisateurs, n'apparaît pas facilement répliquable à moyen terme, même si le coût initial est a priori supportable pour un concurrent prêt à investir pour s'implanter sur le marché. En effet, cette nouvelle base sera confrontée à la valeur de référence reconnue à *OneKey* par le marché ainsi qu'à la très large diffusion de son emploi par les laboratoires. Ceci est d'ailleurs reconnu par Cegedim elle-même, qui souligne dans son document de référence 2013 que « *la construction d'une infrastructure de traitement aussi robuste est très coûteuse, au point d'empêcher une éventuelle entrée sur le marché* ».

La place de l'autoconsommation dans l'analyse

125. Cegedim estime que pour caractériser l'existence d'une position dominante, même en présence de parts de marché élevées, il est nécessaire de vérifier la capacité de négociation des laboratoires clients et leur possibilité de recourir à des bases de données internes.
126. Elle considère dès lors que si les bases de données réalisées en interne ne peuvent pas être prises en compte dans le calcul des parts de marché, elles doivent néanmoins être retenues dans l'appréciation de son pouvoir de marché, ceci d'autant que les laboratoires interrogés au cours de l'instruction ont estimé que le recours à ce type de base de données est une alternative à *OneKey*. Le 4 juin 2012, le représentant de Cegedim a ainsi déclaré : « *L'autoproduction est un élément clé du marché. Dans nos négociations avec nos clients, c'est une alternative qui est régulièrement mise en avant pour faire baisser les prix. Dans certains cas les négociations échouent et les laboratoires décident d'auto produire leur base de données plutôt que d'acheter OneKey* ».
127. Cegedim soutient donc qu'elle n'est pas en mesure d'adopter un comportement indépendant et que sa position sur le marché français des bases de données d'informations médicales est en permanence contestable.
128. Si l'autoconsommation doit être écartée du calcul des parts de marché, elle peut effectivement avoir un impact sur l'analyse du pouvoir de marché. Dans la décision n° [06-D-18](#) précitée, le Conseil de la concurrence a ainsi indiqué que « *l'analyse du pouvoir de marché des entreprises ne se réduit pas au simple constat d'une part de*

marché, et les autorités de concurrence prennent parfois en compte l'autoconsommation pour apprécier le pouvoir de marché des entreprises sur un marché ».

129. De manière plus générale, la position dominante d'une entreprise doit traduire sa capacité à se comporter de façon indépendante de ses concurrents et de ses clients, en lui donnant « *le pouvoir de faire obstacle au maintien d'une concurrence effective sur le marché en cause en lui fournissant la possibilité de comportements indépendants dans une mesure appréciable vis-à-vis de ses concurrents, de ses clients et, finalement, des consommateurs* » (arrêt de la Cour de justice précité du 13 février 1979, Hoffmann-la Roche & Co. AG contre Commission des Communautés européennes, affaire 85/76).
130. A cet égard, peuvent être prises en compte « *les contraintes résultant de la puissance de négociation des clients de l'entreprise (puissance d'achat compensatrice)* » (Orientations sur les priorités retenues par la Commission pour l'application de l'article 82 du traité CE aux pratiques d'éviction abusives des entreprises dominantes, paragraphes 12 et 18).
131. Or il existe sur le marché concerné une propension à l'autoproduction qui, d'après Cegedim, limiterait sa propre autonomie tarifaire : « *Tout d'abord il y a le coût de production et ensuite le coût d'acceptation du marché. [...] Si le client pense qu'il peut gérer sa base de données à un coût inférieur à celui que nous proposons il n'achètera pas OneKey. Moins le laboratoire client a des activités diversifiées, moins il a de prescripteurs à gérer et moins l'offre de Cegedim est intéressante pour lui. A contrario plus le laboratoire a des activités diversifiées, plus il a intérêt à externaliser la gestion de sa base clients. Dans tous les cas le laboratoire peut produire sa propre base de données* » (audition des représentants de Cegedim en date du 4 juin 2012).
132. Néanmoins, si la possibilité pour les laboratoires d'autoproduire une base de données est une réalité qui peut nuancer les conclusions à tirer des parts de marché élevées de Cegedim et des autres éléments décrits aux paragraphes 116 à 128, il n'apparaît pas qu'elle puisse remettre en cause la possibilité pour Cegedim de se comporter de façon indépendante de ses concurrents et de ses clients.
133. En effet, en premier lieu, rien n'indique que des laboratoires ayant autoproduit leur base de données puissent la proposer à d'autres laboratoires, concurrençant ainsi directement Cegedim.
134. En second lieu, la pression tarifaire exercée par l'autoconsommation n'est significative que si les bases de données autoproduites sont suffisamment substituables à la base de données proposée par Cegedim. A titre d'illustration, dans le cadre de la décision de concentration Thermo Fisher Scientific/ Life Technologies du 26 novembre 2013, la Commission européenne a ainsi considéré que la capacité d'autoproduction des consommateurs ne constituait pas une contrainte concurrentielle significative sur les parties en raison de leur incapacité à produire un bien de même qualité et de même fiabilité que celui proposé par les parties (paragraphe 273).

135. Or au cas d'espèce, les laboratoires dont l'activité est diversifiée doivent disposer d'une base de données de taille importante ; de fait, les grands laboratoires sont quasi-systématiquement clients de *OneKey*. A cet égard, l'exhaustivité de la base *OneKey*, sa mise à jour quotidienne et la qualité des services offerts sont de nature à relativiser le pouvoir de négociation que seraient susceptible d'exercer les bases de données autoproduites. Comme cela a déjà été mentionné, Cegedim souligne elle-même dans son « document de référence » pour 2013, disponible sur son site Internet, que *OneKey* est « *probablement la référence du secteur pharmaceutique quant au nombre de pays couverts, au volume de données saisies et au nombre d'utilisateurs* » (voir paragraphe 120). Le laboratoire La Roche-Posay a également indiqué, dans un courrier du 30 avril 2010, que « *la solution alternative dont dispose La Roche-Posay – laquelle consiste à utiliser sa propre base de données – est une solution viable mais présentant des inconvénients majeurs, notamment s'agissant du caractère nécessairement parcellaire des informations qu'il contient* ».
136. En troisième lieu, à supposer que des bases de données équivalentes à la base *OneKey* puissent être autoproduites, la pression tarifaire exercée par cette alternative n'est significative que si les coûts de cette autoproduction sont suffisamment bas. A titre d'illustration, dans sa décision de concentration Syniverse/ MACH du 29 mai 2013, la Commission européenne a ainsi considéré (paragraphe 467) que les parties réalisaient des économies d'échelles grâce à la fourniture de centaines de clients qui dépassaient les économies dont pourrait disposer un client unique, fut-il de taille importante. Dans ce cadre la Commission a considéré que l'autoproduction ne constituait pas une alternative viable.
137. Au cas d'espèce, la réalisation d'une base de données similaire à celle de Cegedim implique des coûts importants, dont des coûts d'entretien annuels compris entre 1 et 3 millions d'euros (voir paragraphe 119). La création d'une base de qualité inférieure suppose également des coûts élevés, Cegedim a ainsi évalué à 100 000 euros le coût de mise en place de l'infrastructure, du modèle de données et des premières collectes de données brutes, et à 250 à 750 000 euros le coût de fonctionnement annuel d'une telle base (voir paragraphe 118). La possibilité pour Cegedim de rentabiliser le coût de sa base sur un grand nombre de clients implique nécessairement que les coûts unitaires de Cegedim seront significativement plus faibles que ceux supportés par ses clients pour leur autoproduction.
138. En quatrième lieu, le fait qu'une part significative des laboratoires choisisse d'autoproduire leur propre base de données ne révèle pas d'informations sur la capacité des clients effectifs de Cegedim à négocier à la baisse le prix de la base *OneKey*, dès lors que la population des clients potentiels de *OneKey* sur ce marché est très hétérogène en termes de besoin de données. En effet, si des laboratoires peu diversifiés, aux besoins de données limités, sont en mesure de développer leur propre base, il n'en est pas nécessairement de même des laboratoires aux activités diversifiées, vis-à-vis desquels Cegedim se retrouve en position de force. Or, ainsi que l'a relevé la Commission européenne, « *la puissance d'achat ne saurait toutefois pas constituer une pression effective suffisante si elle se limite*

à protéger un segment particulier ou restreint de la clientèle, du pouvoir de marché de l'entreprise dominante » (Orientations sur les priorités retenues par la Commission pour l'application de l'article 82 du traité CE aux pratiques d'éviction abusives des entreprises dominantes, paragraphe 18).

139. En cinquième et dernier lieu, les comportements d'autoproduction ne sont pas nécessairement une remise en cause du pouvoir de marché de Cegedim mais pourraient au contraire en être une résultante, le prix étant fixé par Cegedim à un niveau jugé trop élevé. Or, un client qui sort du marché compte tenu d'un prix jugé trop élevé démontre en effet que, ne pouvant pas influencer un prix qui irait au-delà de ce qu'il est prêt à payer, sa seule alternative est de sortir du marché.
140. En conséquence, la possibilité pour une certaine catégorie de laboratoires d'autoproduire leur propre base de données ne constitue pas un argument suffisant pour remettre en cause le pouvoir de marché de Cegedim.
141. Dès lors, au vu de l'ensemble de ce qui précède, Cegedim est avec *OneKey* en situation de position dominante sur le marché des bases de données d'informations médicales à destination des laboratoires pharmaceutiques et des visiteurs médicaux.

Sur le marché des logiciels de gestion de la relation client (CRM) dans le secteur d'activité de l'industrie de la santé

142. Au niveau mondial, les principaux concurrents de Cegedim et d'Euris pour l'activité CRM sont Oracle, Microsoft et SAP. Ces sociétés, dont Oracle est considérée comme le leader mondial, sont des généralistes du logiciel qui ne s'adressent pas seulement au secteur de la santé. Viennent ensuite Update, éditeur autrichien qui vise principalement le marché européen, Veeva Systems qui est apparu sur le marché américain en 2007, et des concurrents locaux dans différents pays.
143. En France, les principaux concurrents sont Oracle avec son offre Siebel Pharma, Microsoft avec son offre Microsoft CRM, la société Salesforce.com avec son offre Salesforce CRM, ainsi que d'autres concurrents, locaux ou non, plus spécialisés, dont notamment Diana Soft et Veeva.
144. Contrairement au marché amont des bases de données, la spécificité propre au secteur de la santé est moins prononcée au stade des logiciels d'exploitation des données, ce qui permet de considérer les entreprises précitées comme capables de mettre au point des solutions répondant aux besoins d'analyse commerciale des laboratoires pharmaceutiques.
145. Ces entreprises généralistes du logiciel peuvent mutualiser leurs coûts de production sur un plus grand nombre de clients et exercent ainsi une pression concurrentielle significative sur Cegedim.
146. Sur le marché des CRM limité au secteur de la santé, Cegedim se positionne comme le leader mondial. Dans le tableau n° 2 figurant au paragraphe 96, elle estime ses parts de marché à 35 % dans le monde, 34-35 % en Europe et 20 % en France pour 2008 et 2009

(les logiciels internes étant ici aussi intégrés dans l'estimation des parts de marché de Cegedim).

147. Ces chiffres tenant compte de l'autoconsommation, et étant exprimés en termes non de chiffre d'affaires, mais de visiteurs médicaux, en l'absence par ailleurs de délimitation exacte du marché, il n'est possible ni d'affirmer, ni d'infirmer l'existence d'une position dominante de la part de Cegedim sur ce marché, ce qui est indifférent pour la suite de l'analyse.

C. SUR LE BIEN FONDE DU GRIEF

1. LES PRINCIPES APPLICABLES

148. Si l'existence d'une position dominante n'implique en soi aucune pratique anticoncurrentielle, cette situation impose à l'entreprise concernée une responsabilité particulière de ne pas porter atteinte par son comportement à une concurrence effective et non faussée sur le marché intérieur de l'Union (arrêts de la Cour de justice, Michelin/Commission précité, point 57 et France Télécom/Commission, 2 avril 2009, C-202/07 P, Rec. p. I-2369, point 105).
149. L'exploitation abusive est « *une notion objective qui vise les comportements d'une entreprise en position dominante qui sont de nature à influencer la structure d'un marché où, à la suite précisément de la présence de l'entreprise en question, le degré de concurrence est déjà affaibli et qui ont pour effet de faire obstacle, par le recours à des moyens différents de ceux qui gouvernent une compétition normale des produits ou services sur la base des prestations des opérateurs économiques, au maintien du degré de concurrence existant encore sur le marché ou au développement de cette concurrence* » (arrêts de la Cour de justice du 13 février 1979, Hoffmann-La Roche/Commission, 85/76, Rec. p. 461 et du 17 février 2011, TeliaSonera, C-52/09, Rec. p. I-527, point 27).
150. Si l'existence d'une position dominante ne prive pas une entreprise placée dans cette position du droit de préserver ses propres intérêts commerciaux, lorsque ceux-ci sont menacés, et si cette entreprise a la faculté, dans une mesure raisonnable, d'accomplir les actes qu'elle juge appropriés en vue de protéger ses intérêts, on ne peut, cependant, admettre de tels comportements lorsqu'ils ont pour objet d'exploiter de manière abusive cette position dominante (arrêt de la Cour de justice du 14 février 1978, United Brands/Commission, C-27/76, Rec. p. 207, point 189 ; arrêts du Tribunal du 1er avril 1993, BPB Industries et British Gypsum/Commission, T-65/89, Rec. p. II-389, point 69 et du 8 octobre 1996, Compagnie maritime belge transports e.a./Commission, T-24/93 à T-26/93 et T-28/93, Rec. p. II-1201, point 107).
151. Lorsqu'une entreprise en position dominante fait valoir que le comportement qui lui est reproché est objectivement justifié, il lui incombe de démontrer le bien-fondé d'une telle justification objective, au moyen d'arguments et d'éléments de preuve convaincants (arrêts

de la Cour de justice du 15 mars 2007, *British Airways/Commission*, C-95/04 P, Rec. p. I-2331, point 69 et du Tribunal du 9 septembre 2009, *Clearstream/Commission*, T-301/04, Rec. p. II-3155, point 185).

152. Afin d'établir le caractère abusif d'une pratique d'éviction, l'effet anticoncurrentiel de celle-ci sur le marché doit exister, mais il ne doit pas être nécessairement concret. Il suffit de démontrer l'existence d'un effet anticoncurrentiel potentiel de nature à évincer les concurrents au moins aussi efficaces que l'entreprise en position dominante (arrêts de la Cour de justice, *Tomra Systems* précité, point 79 et *TeliaSonera* précité, point 64).

2. LA QUALIFICATION DE LA PRATIQUE DE REFUS D'ACCÈS DISCRIMINATOIRE

153. La plaignante soutient que la base de données *OneKey* de Cegedim constitue une infrastructure essentielle, dont l'accès devrait être accordé à un concurrent, et que Cegedim aurait adopté un comportement discriminatoire en refusant de vendre *OneKey* aux laboratoires utilisateurs d'une solution logicielle *NetReps* vendue par Euris.

a) Sur les principes applicables

En matière de refus d'accès

154. Le Conseil de la concurrence a estimé, dans sa décision n° [96-D-51](#) du 3 septembre 1996 relative à des pratiques de la SARL Héli-Inter Assistance, qu'une entreprise détenant une infrastructure ou un service indispensable aux concurrents pour accéder aux clients sur un marché aval pouvait abuser de la position dominante conférée par cette infrastructure en n'y accordant pas un accès à des conditions raisonnables : *« Lorsque l'exploitant monopolistique d'une "infrastructure essentielle" est en même temps le concurrent potentiel d'une entreprise offrant un service exigeant le recours à cette facilité, cet exploitant peut restreindre ou fausser le jeu de la concurrence sur le marché aval du service en abusant de sa position dominante ou de la situation de dépendance dans laquelle se trouve ses concurrents à son égard en établissant un prix d'accès injustifié à cette facilité »*.
155. Dans un avis n° [02-A-08](#) du 22 mai 2002, concernant la distribution de la presse, le Conseil a précisé les conditions pour reconnaître le caractère d'infrastructure essentielle : *« La limitation de la liberté contractuelle du détenteur d'une infrastructure essentielle s'applique lorsque : en premier lieu, l'infrastructure est possédée par une entreprise qui détient un monopole (ou une position dominante) ; en deuxième lieu, l'accès à l'infrastructure est strictement nécessaire (ou indispensable) pour exercer une activité concurrente sur un marché amont, aval ou complémentaire de celui sur lequel le détenteur de l'infrastructure détient un monopole (ou une position dominante) ; en troisième lieu, l'infrastructure ne peut être reproduite dans des conditions économiques raisonnables par les concurrents de l'entreprise qui la gère ; en quatrième lieu, l'accès à cette infrastructure est refusé ou autorisé dans des conditions restrictives injustifiées ; en cinquième lieu, l'accès à l'infrastructure est possible »*.

156. De même, la cour d'appel de Paris a indiqué dans un arrêt du 23 février 2010 « *qu'une infrastructure devient essentielle si elle ne peut être reproduite dans des conditions raisonnables par les concurrents de l'entreprise qui la gère ; si l'accès à cette infrastructure est refusé ou autorisé dans des conditions restrictives ; si l'accès à l'infrastructure est néanmoins possible (notamment sur le plan technique) ; et si l'accès à l'infrastructure est strictement nécessaire (ou indispensable) pour exercer une activité concurrente sur un marché amont, aval ou complémentaire de celui sur lequel le détenteur de l'infrastructure est en situation de position dominante ; (...)* ».
157. Sur cette question, la Cour de justice de l'Union européenne a indiqué dans l'affaire IMS Health (affaire C-418/01), se référant à l'arrêt Bronner (affaire C-7/97) qu'il « *ressort des points 43 et 44 de l'arrêt Bronner (...) que, pour déterminer si un produit ou un service est indispensable pour permettre à une entreprise d'exercer son activité sur un marché déterminé, il convient de rechercher s'il existe des produits ou des services constituant des solutions alternatives, même si elles sont moins avantageuses, et s'il existe des obstacles techniques, réglementaires ou économiques de nature à rendre impossible, ou du moins déraisonnablement difficile, pour toute entreprise entendant opérer sur ledit marché de créer, éventuellement en collaboration avec d'autres opérateurs, des produits ou services alternatifs. Selon le point 46 dudit arrêt Bronner, pour pouvoir admettre l'existence d'obstacles de nature économique, il doit à tout le moins être établi que la création de ces produits ou services n'est pas économiquement rentable pour une production à une échelle comparable à celle de l'entreprise contrôlant le produit ou le service existant* ».

En matière de discrimination

158. La pratique décisionnelle constante considère que le fait, pour un opérateur en position dominante, d'imposer des conditions ou des prix différents à des acheteurs se trouvant dans des situations équivalentes, leur infligeant de ce fait un désavantage dans la concurrence, constitue un abus. En revanche, il reste loisible à un opérateur en position dominante de traiter différemment des acheteurs se trouvant dans des situations différentes.
159. Dans sa décision n° [10-MC-01](#) du 30 juin 2010 relative à la demande de mesures conservatoires présentée par la société Navx, l'Autorité de la concurrence a ainsi rappelé que les pratiques de discrimination sont explicitement visées par les dispositions applicables en droit de la concurrence, tant national que communautaire. L'article L. 420-2 du code de commerce cite, au nombre des cas possibles d'abus de position dominante, les « *conditions de vente discriminatoires* ». Le c) de l'article 102 TFUE qualifie de potentiellement abusives les pratiques pouvant notamment consister à « *appliquer à l'égard de partenaires commerciaux des conditions inégales à des prestations équivalentes, en leur infligeant de ce fait un désavantage dans la concurrence* ».
160. L'Autorité de la concurrence a également relevé, dans sa décision n° [09-D-04](#) du 27 janvier 2009 relative à des saisines de la société les Messageries Lyonnaises de Presse à l'encontre de pratiques mises en œuvre par le groupe des Nouvelles Messageries de la Presse Parisienne dans le secteur de la distribution de la presse, que « *les pratiques discriminatoires peuvent être restrictives de concurrence lorsqu'elles ont pour objet ou*

pour effet d'évincer un concurrent du marché (atteinte de premier niveau) mais aussi lorsque des clients de l'entreprise en position dominante se voient désavantagés dans la concurrence sur leur propre marché (atteinte de second niveau) ». Au vu de la pratique décisionnelle nationale et communautaire, les comportements discriminatoires contraires au droit de la concurrence peuvent en effet schématiquement relever de deux situations.

161. La discrimination peut d'abord consister à renforcer de manière artificielle l'entreprise qui la met en œuvre dans la compétition qu'elle livre sur le marché dominé ou sur un autre marché. Cette situation peut par exemple apparaître lorsqu'une entreprise verticalement intégrée bénéficie d'un accès privilégié à certains biens ou services qu'elle contrôle en amont et qui sont utiles, voire indispensables, à l'exercice d'une activité aval sur laquelle elle est également présente.
162. Un comportement de ce type relève de la catégorie des abus dits d'éviction, en ce qu'il découle en général de la stratégie d'une entreprise visant à tirer parti du pouvoir qu'elle détient sur un marché pour affaiblir un ou plusieurs de ses concurrents et à terme à les évincer. A titre d'exemple, on peut citer la décision n° [07-D-28](#) du 13 septembre 2007 relative à des pratiques mises en œuvre par le port autonome du Havre, la Compagnie industrielle des pondéreux du Havre, la Société havraise de gestion et de transport et la société Havre Manutention, dans laquelle l'Autorité de la concurrence a condamné le port autonome du Havre, établissement public gestionnaire d'infrastructures portuaires, pour avoir mis en œuvre des tarifs différents pour l'utilisation de son outillage public de déchargement au terminal multivrac selon que la manutention était confiée à la CIPHA, concessionnaire choisi par le port autonome pour le terminal de stockage, et à ses sous-traitants comme la SHGT ou, au contraire, aux concurrents de ces entreprises (décision confirmée par la cour d'appel de Paris dans un arrêt du 5 novembre 2008).
163. La discrimination peut aussi distordre le jeu concurrentiel sans que l'entreprise la mettant en œuvre ne soit directement partie prenante sur le marché affecté. Par des différences de traitement injustifiées, le dominant peut par exemple, du fait de la position particulière qu'il occupe à l'égard d'acteurs situés à un autre stade de la production, qu'ils soient ses partenaires, clients ou fournisseurs, avantager ou désavantager de manière artificielle certains de ces acteurs par rapport à d'autres.
164. En déséquilibrant ainsi les chances des différents offreurs en compétition, le dominant prive le marché et in fine le consommateur des bénéfices de l'exercice d'une concurrence par les mérites. Ce type de comportement relève de la catégorie des abus dits d'exploitation, en ce qu'il procède de l'utilisation exagérée ou non objective d'un pouvoir de marché, de nature à porter atteinte au bon fonctionnement des marchés, au-delà du seul intérêt de l'entreprise en cause.

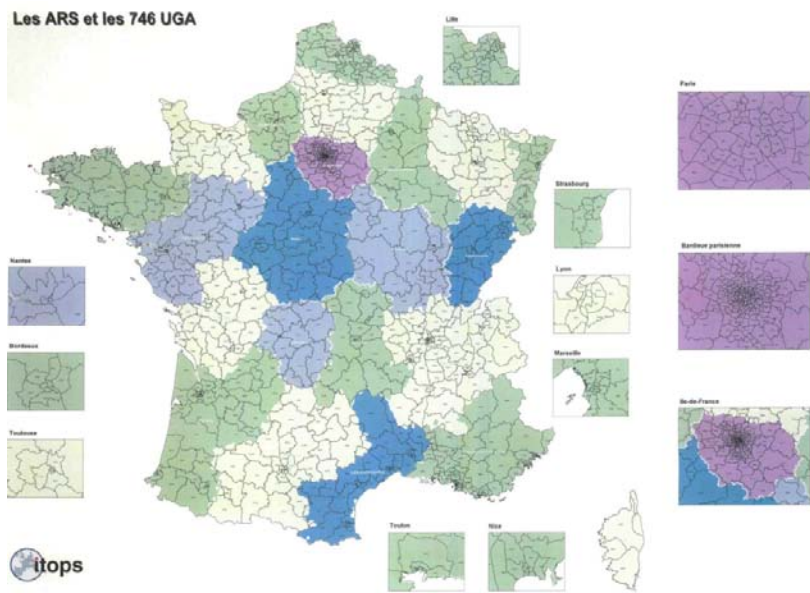
b) Sur la question de savoir si OneKey constitue une facilité essentielle

165. L'existence d'une facilité essentielle doit être appréciée au regard des critères rappelés plus haut.

166. Ainsi, pour que la base de donnée *Onekey* puisse être qualifiée de facilité essentielle, il faut à la fois que son accès soit indispensable à la société Euris ou à tout concurrent souhaitant entrer sur le marché des logiciels CRM et qu'il soit impossible d'en reproduire un équivalent par des moyens raisonnables.
167. En l'espèce, le caractère essentiel de la base de données *OneKey* proviendrait, selon le plaignant, des trois éléments suivants :
- du fait que la base est organisée autour des UGA, avec la précision de l'information et l'utilité pour la commercialisation des médicaments en découlant et du fait que seule Cegedim connaîtrait l'association précise entre les adresses des cabinets médicaux et des pharmacies, d'une part, et des UGA et des APV, d'autre part ;
 - de l'impossibilité de répliquer *Onekey*, dans des conditions économiques acceptables compte tenu notamment du mode de constitution et de mise à jour du fichier mutualisé des professionnels de santé, basé sur les mises à jour quotidiennes des visiteurs médicaux ;
 - et du caractère incontournable de cette base.

Sur l'accessibilité aux données concernant les UGA

168. Les UGA (unité géographique d'analyse) sont 746 zones géographiques divisant la France. Le GERS, après l'avis ou sur demande de ses adhérents, décide de l'évolution des UGA. Depuis leur année de création en 1975, la définition des UGA a été modifiée par deux fois : en 1990 pour passer de 304 à 509, puis en 1999 pour passer à 746. La carte ci-dessous des 746 UGA atteste du caractère public du découpage correspondant du territoire national :



169. Les données du GERS sont la propriété du GIE mais sont accessibles aux professionnels de l'industrie pharmaceutique membres.

170. Les statuts du GERS prévoient que tout membre « *ayant la qualité d'établissement pharmaceutique fabricant ou exploitant (...) ainsi que tout holding d'établissements pharmaceutiques adhérents et exerçant dans le cadre de l'industrie pharmaceutique, pourra acquérir l'ensemble des données nationales des produits pharmaceutiques diffusés par le GERS. Pour obtenir des données sectorisées (officine et /ou hôpital), l'adhérent devra justifier d'un produit avec AMM (...)* » (article 3).
171. Au cours de l'instruction, le délégué général du GERS a fourni les précisions suivantes sur l'accès aux UGA (audition du 8 janvier 2010) :
- « *Les laboratoires adhérents au GERS ont accès à la liste des points de vente de médicaments avec leur adresse, l'APV et l'UGA de rattachement* » et « *le GERS propose à la vente toutes les informations relatives aux UGA à savoir les cartes avec le découpage UGA mais également les fichiers points de vente par UGA* » ;
 - « *Dans le cadre d'une sous-traitance informatique avec le Cegers ou toute autre société, le GERS autorise ses adhérents (laboratoires) à pouvoir utiliser les données GERS auxquelles ils ont souscrits et à les communiquer dans le cadre d'une sous-traitance informatique au Cegers ou à toute autre société* » ;
 - « *Cegedim a mis en place la base de données médecins OneKey sans liens avec les ventes de médicaments. Cette société n'a pas le droit d'exploiter les données de vente du GERS* ».
172. Il a également apporté des indications sur les conséquences de l'existence du contrat de sous-traitance informatique passé avec la société Cegedim puis la SAS GERS : « *Cegedim a accès aux données du GERS dans le cadre de sa prestation informatique, mais n'a aucun droit sur l'utilisation des données* ». Le contrat « *Refonte du système d'information du GERS Contrat de développement et d'intégration* » du 14 avril 2008, qui a été transféré au bénéfice de la SAS GERS, prévoit dans son article 13 que les moyens (programmes, logiciels, documentation de base, données, fichiers, matériels) restent la propriété du GERS. Le contrat précise également : « *La reproduction ou l'utilisation par Cegedim, à d'autre fin que l'exécution du (...) contrat, des logiciels, données, documents et outils (...) est interdite sans l'autorisation écrite du GERS* ». Il n'existe pas d'éléments au dossier permettant de considérer que ces dispositions n'ont pas été respectées par Cegedim, le GERS ou la SAS GERS au profit de sa société mère.
173. Les laboratoires qui utilisent *OneKey* sont adhérents du GERS, qui leur fournit des éléments sur la vente de leurs produits pharmaceutiques. Les laboratoires adhérents ont accès aux cartes avec le découpage UGA, aux fichiers points de vente par UGA et aux statistiques des ventes de médicaments correspondantes. Les règles de fonctionnement du GERS permettent bien aux laboratoires adhérents de mettre les données relatives à la définition des UGA à la disposition d'un prestataire informatique pour réaliser un travail commandé. Cegedim avait fait, lors de l'examen de la demande de mesures conservatoires dans ses observations du 6 mai 2009, la remarque suivante : « *Le classement géographique s'opère autour des UGA, lesquelles sont obtenues par Cegedim non directement auprès du*

GERS, qui en est l'unique propriétaire, mais auprès des laboratoires clients de Cegedim, lesquels y ont accès en tant que membre du GERS ».

174. Au cours de l'instruction, il a été demandé aux clients de la société Euris, utilisateurs du logiciel *NetReps*, de quelle manière ils définissent les secteurs d'activité de leurs forces de vente et, dans le cas où ils utilisent les UGA, si leur définition et leur contenu sont communiqués à la partie saisissante :

- le représentant de l'Oréal Cosmétique Active a précisé concernant La Roche-Posay : *« Les secteurs d'activité des forces de vente de la Roche Posay ont été définis sur la base des UGA (...) ». (...) dans la mesure où la définition / le périmètre des UGA est une donnée standard du marché, nous ne communiquons aucune information à la société Euris à ce sujet. Nous ne lui transmettons que les seules données relatives aux médecins visités (...) par La Roche Posay aux fins d'association avec les UGA puis d'intégration dans notre base de données spécifique dont la société Euris assure la maintenance » ;*
- le directeur des opérations de Bailleul-Biorga a répondu que son laboratoire est adhérent du GERS. Il a fourni à Euris les codes UGA liés au fichier TVF qu'il utilisait auparavant concernant les médecins visités ;
- le responsable développement commercial de Nestlé a indiqué que son laboratoire utilise les UGA du GERS pour définir ses secteurs d'activité ;
- le directeur activité domicile du laboratoire Vygon a répondu que son laboratoire utilise une sectorisation sur la base des UGA ;
- le représentant du laboratoire Besins-Healthcare a répondu au sujet des UGA qu'*« en France, il s'agit juste d'une unité géographique (...) »*. Ce laboratoire ne donne pas le détail des villes ou arrondissements à Euris.

175. Au regard de ces déclarations, deux éléments doivent être distingués :

- d'une part, le périmètre des UGA, propriété du GERS mais qui constitue une donnée connue et disponible pour les laboratoires et par extension leurs prestataires informatiques et qui permet de structurer les bases de données proposées aux laboratoires ;
- et d'autre part, l'enrichissement des informations collectées au sein de chaque UGA dans une base de données, propriété de chaque éditeur de base de données et résultat des efforts et du réseau mis en place.

176. Dans le cas de Cegedim, ce second élément représente la plus-value informationnelle apportée par la base *OneKey* à ses utilisateurs. Cette plus-value résulte de développements réalisés par Cegedim et qui appartiennent à cette société. Il en est ainsi du lien entre la carte des UGA et les coordonnées des professionnels de santé sur ces parties du territoire national, qui résulte de travaux de Cegedim et de leur mise à jour.

177. Il résulte de ce qui précède que, sur la base du périmètre des UGA, qui constitue une donnée connue et disponible pour les laboratoires et par extension pour leurs prestataires informatiques, la mise en place d'une base concurrente de *OneKey* apparaît techniquement réalisable.
178. Il convient donc d'analyser, dans un deuxième temps, les conditions économiques de reproduction de cette base de données.

Sur les conditions économiques pour reproduire une base similaire à OneKey

179. Dans l'affaire Oscar Bronner précitée, la Cour de Justice a pris en compte, dans une hypothèse où il n'existait qu'un seul système de portage à domicile à l'échelle nationale dont le propriétaire détenait une position dominante, deux éléments : d'une part, le fait que d'autres modes de distribution, même moins avantageux, existent et sont utilisés et, d'autre part, l'absence d'obstacles techniques, réglementaires ou économiques de nature à rendre impossible, ou même déraisonnablement difficile, seul ou en collaboration, un système alternatif.
180. A cet égard, elle a précisé que pour démontrer que la création d'un tel système ne constitue pas une alternative potentielle réaliste et que l'accès au système existant est donc indispensable, il ne suffisait pas de faire valoir qu'elle n'était pas économiquement rentable en raison du faible tirage du ou des quotidiens à distribuer, mais qu'il faudrait à tout le moins établir qu'il n'est pas économiquement rentable de créer un second système de portage à domicile pour la distribution de quotidiens ayant un tirage comparable à celui des quotidiens distribués par le système existant.
181. En l'espèce, démontrer qu'une base de données alternative à *OneKey* n'est pas reproductible impliquerait qu'aucune autre base de données, même moins avantageuse, n'existe et que la production d'une base de données à une échelle comparable à celle de Cegedim (et non à celle d'Euris) n'est pas économiquement rentable.
182. Or, il a été constaté que des laboratoires utilisent leur propre base de données. Ainsi, l'effet de réseau et la mutualisation des mises à jour de la base *OneKey* ne constituent pas un coût nécessaire pour toute base alternative et la production de bases de données à un coût raisonnable apparaît possible.
183. Cependant, d'après les éléments recueillis au cours de l'instruction, le type de base existant actuellement sur le marché, de même que les bases autoproduites, apparaissent objectivement beaucoup moins performantes ou moins complètes que *Onekey*, de sorte que les coûts de répliquabilité doivent être analysés pour une base aussi performante. Or, sur ce point, si Cegedim a évalué à 100 000 euros le coût de mise en place de l'infrastructure, du modèle de données et des premières collectes de données brutes, et de 200 000 à 750 000 euros le coût de fonctionnement annuel d'une telle base, elle a estimé le coût d'entretien annuel de *OneKey* de l'ordre de 1 à 3 millions d'euros pour la France.

184. Rapportés à l'activité et donc au chiffre d'affaires annuel de Cegedim, de tels montants, bien qu'élevés, ne permettent cependant pas de considérer la création d'une base alternative comme n'étant pas économiquement rentable.
185. Néanmoins, créer à court terme une base de données offrant un contenu comparable à celle de *OneKey*, avec des données mises à jour en temps réel par un système de mutualisation des informations provenant des utilisateurs, n'apparaît pas aisément répliquable, car une telle base serait confrontée à la valeur de référence reconnue à *OneKey* par le marché ainsi qu'à la très large diffusion de son emploi par les laboratoires.
186. Il convient dès lors d'étudier, dans un troisième temps, la question du caractère indispensable d'une base de données aussi étendue que *OneKey* pour un opérateur concurrent sur le marché des logiciels CRM.

Sur le caractère indispensable de OneKey pour un opérateur concurrent

187. Selon les laboratoires utilisant la base de données *OneKey*, cette-dernière se distingue de ses concurrents par sa fiabilité, son exhaustivité, son actualisation régulière et le large périmètre de clients de l'industrie pharmaceutique qu'elle recense (voir paragraphe 130). Si la création d'une base de données comparable à *OneKey* apparaît difficile à court terme, encore faut-il, pour conclure à l'existence d'une facilité essentielle, qu'il soit indispensable de disposer d'une base équivalente pour opérer sur le marché des logiciels CRM.

En ce qui concerne l'utilisation de fichiers ou bases de données alternatifs à OneKey

188. Sur ce point, des déclarations au dossier attestent de la possibilité concrète d'utiliser des bases de données alternatives moins performantes que *OneKey* :
- La Roche-Posay a indiqué que « *la solution alternative dont dispose La Roche-Posay, – laquelle consiste à utiliser sa propre base de données –, est une solution viable mais présentant des inconvénients majeurs, notamment s'agissant du caractère nécessairement parcellaire des informations qu'il contient* » (courrier du 30 avril 2010 précité) ;
 - Santélys Association a indiqué que « *le maintien de notre choix pour le logiciel NetReps n'a été possible qu'en raison de l'existence d'un fichier interne de prescripteurs et de la localisation réduite de notre champ d'action à un échelon régional. La solution alternative mise en place (...) ne peut être jugée complètement satisfaisante, compte tenu des contraintes qu'elle implique au quotidien dans l'utilisation de notre outil de CRM et sur l'activité de prospection souhaitée (...)* » (courrier du 2 avril 2010) ;
 - Bailleul-Biorga a indiqué que « *dans le cadre du changement souhaité de notre solution CRM, nous avons décidé d'utiliser une extraction du fichier utilisé précédemment. Nous étions équipés de Teams et donc de OneKey (...). Pour travailler avec Euris, nous avons dû mettre fin à l'utilisation du fichier TVF et*

devons assumer le maintien de notre base de données. C'est la seule alternative possible en France » (courrier du 19 mai 2010) ;

- *Shering-Plough a indiqué que son laboratoire « utilise le logiciel NetReps Classic en tant qu'outil de gestion de clientèle et uniquement pour l'équipe implantée dans les Départements d'Outre Mer, (...) la plate-forme de gestion de données médecins Médibase (...), son propre fichier médecins, qui est mis à jour par les délégués des DOM et est fourni à Euris » et « a été constituée par l'équipe implantée dans les DOM sur fichier Excel à partir des annuaires de la santé et des pages jaunes locales. (...) » (courrier du 26 avril 2010) ;*
- *Besins Healthcare a indiqué que « compte tenu que nous ne pouvons pas utiliser la base de données TVF que nous utilisions avant, nous avons dû extraire les données et ne plus avoir accès aux mises à jour. N'existant pas d'autres alternatives, nous devons mettre à jour la base par nous-mêmes et Euris contrôle l'information » (courrier du 10 juin 2010) ;*
- *Diana Soft a indiqué : « il existe des laboratoires qui travaillent avec la base de données médecins qu'ils ont élaboré et sont satisfaits de cette solution » (audition du 18 juin 2010).*

189. Il résulte de ce qui précède qu'un certain nombre de laboratoires fonctionnent avec des solutions alternatives à *OneKey*, en particulier des bases de données propres ou des fichiers médecins ou prescripteurs, qui sont considérés comme viables dans les conditions des entreprises utilisatrices, même si ces alternatives sont évidemment beaucoup moins performantes.

190. En conséquence, si les différents éléments au dossier démontrent à l'évidence que *OneKey* est la base de données la plus complète et la plus qualitative, il n'est pas établi qu'elle soit indispensable, au point de rendre impossible toute autre solution alternative.

Conclusion sur le caractère essentiel de la base de données OneKey

191. Compte tenu de l'ensemble des éléments qui précèdent, il n'est pas établi que la base de données *OneKey* de Cegedim constitue une facilité essentielle.

c) Sur le refus de fournir la base de données OneKey

192. Même en l'absence de facilité essentielle, un refus d'accès opposé de manière discriminatoire par une entreprise en position dominante peut constituer un abus de position dominante, dès lors qu'il fausse de manière sensible le jeu de la concurrence.

193. En effet, la cour d'appel de Paris, dans son arrêt Société des abattoirs de Laval du 22 février 2005, a ainsi considéré que « le Conseil a, par des constatations qui ne sont pas utilement contestées par les requérantes et par des appréciations pertinentes que la cour adopte [...] rappelé la succession de refus essuyée par la société Ernée Viandes qui, à neuf reprises au moins, d'août 1999 à octobre 2001, a expressément demandé à accéder

aux services de l'abattoir municipal et fait ressortir le caractère discriminatoire, dilatoire ou fallacieux des motifs invoqués pour justifier ces refus ».

194. De même, dans un arrêt du 5 novembre 2008 précité, la cour d'appel de Paris a estimé qu'une tarification différenciée pour l'utilisation des outillages publics gérés par le Port autonome du Havre, selon qu'elle s'applique à tout utilisateur ou au concessionnaire choisi par le gestionnaire des installations, instaurait une discrimination abusive, dès lors qu'elle favorisait sans justification le concessionnaire et désavantageait le concurrent au point de pouvoir l'évincer.
195. Dans sa décision n° [06-D-36](#) du 6 décembre 2006 relative à des pratiques mises en œuvre par la société civile de moyens Imagerie Médicale du Nivolet, ainsi que dans sa décision n° [10-D-09](#) du 9 mars 2010 relative aux demandes de mesures conservatoires présentées par la société Itas Tim concernant des pratiques mises en œuvre par la société TDF dans le secteur des services de diffusion par voie hertzienne en mode numérique, l'Autorité a pour sa part rappelé que, dans certaines circonstances, peut être considéré comme un abus de position dominante *« le fait, pour les propriétaires ou gestionnaires d'un équipement qui leur donne une position particulière en tant qu'offreur sur le marché, de refuser l'accès ou de donner un accès discriminatoire à l'équipement en cause, sans pour autant invoquer la théorie des facilités essentielles, ni les risques d'atteinte au droit de propriété. Cette solution a d'ailleurs été confirmée par la cour d'appel de Paris dans son arrêt, Société des abattoirs de Laval du 22 février 2005 ».*

Les arguments de Cegedim

196. Cegedim conteste les faits retenus à l'appui du grief qui lui a été notifié le 10 avril 2013. D'après la notification du grief, elle aurait à plusieurs reprises refusé de vendre sa base de données *OneKey* à des utilisateurs du logiciel CRM *NetReps*, commercialisé par Euris.
197. Quatre laboratoires sont cités dans le dossier d'instruction : Bailleul-Biorga, Besins Healthcare, Mundipharma et Santély Association. Si Cegedim ne conteste pas avoir refusé de vendre sa base de données *OneKey* à Santély Association, elle estime cependant que les autres refus ne sont pas établis au regard des éléments figurant au dossier. Dans ses écritures, Cegedim conteste ainsi l'interprétation qui aurait été faite par le rapporteur des déclarations des laboratoires Bailleul-Biorga, Besins Healthcare et Mundipharma et soutient que l'Autorité ne peut appuyer sa réflexion sur de simples interprétations de ces déclarations.
198. Cegedim observe également que le début de la pratique en cause serait l'introduction de la requête aux fins de saisie contrefaçon à l'égard de la société Euris, ce qui reviendrait à lui reprocher d'avoir, après l'acquisition de Dendrite, mis en place la vente en direct de ses produits aux utilisateurs finaux et *« reviendrait à dire le contraire »* d'une jurisprudence bien établie rappelée dans la notification de griefs (paragraphe 215) d'après laquelle *« un fournisseur reste libre de déterminer les conditions de commercialisation de son produit sans que ses cocontractants disposent d'un droit acquis au maintien de leur situation ».*

199. A l'examen des pièces du dossier ainsi qu'au regard des déclarations faites par Cegedim lors des séances du 19 mai 2009 et du 16 avril 2014, il apparaît néanmoins que ces arguments ne peuvent être retenus.

Sur le refus de fournir OneKey opposé aux seuls clients de la société Euris

200. La base de données *OneKey* peut être achetée seule ou avec une solution logicielle pour son exploitation vendue par Cegedim. Cependant, Cegedim refuse de vendre *OneKey* aux seuls utilisateurs (actuels et potentiels) de solutions logicielles *NetReps* commercialisées par son concurrent Euris. Ainsi qu'indiqué aux paragraphes 72 à 77, des clients de la société Euris ont confirmé ce refus. A l'inverse, le président de la SAS Diana Soft, concurrent de la société Euris, a déclaré le 18 juin 2010, qu'il n'a pas connaissance « *de refus de vente par Cegedim de sa base de données médecins à un de ses clients, ou à des clients potentiels* » et Cegedim a confirmé permettre l'accès à sa base à d'autres concurrents.

Le refus explicite opposé à Santély Association

201. A titre liminaire, il convient de rappeler que Cegedim ne conteste pas avoir refusé de vendre sa base de données *OneKey* à Santély Association, comme en attestent les échanges de courriels intervenus entre son ingénieur commercial et le responsable des relations extérieures chez Santély Association courant mai 2009. Ce refus est au demeurant parfaitement caractérisé par ces échanges, dont les termes ne laissent place à aucune ambiguïté quant à la volonté de Cegedim : « *Souhaitant pouvoir étudier au plus vite les alternatives possibles et les présenter au comité de direction, je vous serais gré de me confirmer en réponse comme vous me l'avez dit au téléphone, qu'en cas d'achat de votre base de données le contrat spécifierait bien l'impossibilité de l'utiliser avec un logiciel CRM de la société Euris* » (courriel du 15 mai 2009 du responsable des relations extérieures de Santély Association à l'ingénieur commercial de Cegedim) et « *C'est en raison de présomption de violation des droits de propriété intellectuelle de Cegedim par Euris avec qui notre société est en litige de contrefaçon, que nous regrettons de ne pas pouvoir donner suite à votre demande de vous accorder une licence d'utilisation de OneKey* » (courriel du 19 mai 2009 de l'ingénieur commercial de Cegedim au responsable des relations extérieures de Santély Association).

Les refus opposés aux autres clients de la société Euris

202. Par ailleurs, et contrairement à ce que soutient Cegedim, les refus de vente opposés aux autres clients d'Euris apparaissent également constitués au regard des éléments qui suivent.
203. L'impossibilité de pouvoir accéder à la base de données *OneKey* a ainsi été explicitement évoquée par les laboratoires Bailleul-Biorga et Besins Healthcare :
- le laboratoire Bailleul-Biorga a indiqué le 19 mai 2010 : « *Dans le cadre du changement souhaité de notre solution de CRM, nous avons décidé d'utiliser une extraction du fichier utilisé précédemment. Nous étions équipés de Teams et donc de OneKey/fichier TVF. Pour travailler avec Euris, nous avons dû mettre fin à l'utilisation du fichier TVF et devons*

assumer le maintien de notre base de données. C'est la seule alternative possible en France » ;

- le laboratoire Besins-Healthcare a précisé le 10 juin 2010 : « Nous avons changé de système (nous étions clients Cegedim) pour la France car nous travaillons avec Euris en Belgique et la solution CRM nous convient. Cependant, compte tenu que nous ne pouvons pas utiliser la base de données TVF que nous utilisions avant, nous avons dû extraire les données et ne plus avoir accès aux mises à jour. N'existant pas d'autres alternatives, nous devons mettre à jour la base par nous-mêmes et Euris contrôle l'information ».

204. Cette impossibilité d'accès à la base de données *OneKey* résulte également des déclarations du représentant du laboratoire Mundipharma, qui a résilié son contrat avec Euris à compter du 31 décembre 2011 et qui a expliqué que son réseau onco-hématologique utilisait avant cette date le logiciel CRM *NetReps* d'Euris et une base de données hébergée par Euris. L'intéressé a également souligné que le réseau onco-hématologie n'avait pas d'accès à la base de données de Cegedim lorsqu'il utilisait les outils informatiques fournis par Euris et qu'à sa connaissance il n'existait pas d'alternative.
205. Enfin, dans un courriel en date du 29 avril 2010 adressé à Euris, un représentant du laboratoire La Roche Posay, utilisateur du logiciel *NetReps*, explique qu'il envisage de recourir à l'offre CRM concurrente de Cegedim, dès lors que la société Euris n'a plus d'accès à *OneKey*.

Les déclarations des salariés et dirigeants de Cegedim

206. Le refus d'accès à la base de données *OneKey* opposé par Cegedim aux utilisateurs actuels et potentiels du logiciel *NetReps* commercialisé par Euris apparaît également, et de manière explicite, à la lecture de l'audition de l'ingénieur commercial de Cegedim, qui a déclaré : *« ce non accès est uniquement légitimé et a débuté avec l'ouverture des contentieux en contrefaçon entre Euris et Cegedim Dendrite »*. L'intéressée a également ajouté que *« dans l'exercice de ses fonctions (depuis mai 2002) », elle « n'a jamais été amenée à opposer d'autres refus d'acquérir OneKey sur quelque fondement que ce soit »*.
207. Les propos sont clairs et dénués d'ambiguïté quant à la réalité du refus opposé par Cegedim aux seuls clients de la société Euris et quant au caractère discriminatoire de ce refus.
208. En outre, il ressort des déclarations des dirigeants de Cegedim eux-mêmes, faites lors des séances des 19 mai 2009 et 16 avril 2014, que cette dernière admet la réalité du refus d'accès à *OneKey* opposé aux seuls clients de la société Euris et connaissait le caractère illicite de cette pratique.
209. Ainsi, dans la décision de l'Autorité n° [09-D-29](#) du 31 juillet 2009 relative à une demande de mesures conservatoires présentée par la société Euris, il est mentionné : *« En séance, Cegedim a indiqué [...] qu'elle interdirait à Euris l'accès à OneKey à laquelle PharBase a été totalement intégrée depuis avril 2009, tant que la procédure en contrefaçon engagée à son encontre serait pendante »* (paragraphe 58). Ce point n'a jamais été contesté par Cegedim.

210. De plus, lors de la séance qui s'est tenue le 16 avril 2014, le président de Cegedim a déclaré lui-même qu'il avait fait cesser la pratique en cause « *après avoir eu connaissance de son caractère illicite* », sans toutefois en rapporter la preuve.

Appréciation de l'Autorité

211. Cegedim estime que les déclarations des laboratoires susvisées n'évoquent pas un refus d'accès explicitement formulé à sa base de données *OneKey*.
212. Néanmoins, les déclarations citées aux paragraphes 205 à 207 et au paragraphe 210 apparaissent parfaitement explicites.
213. S'il en était en outre besoin, il ressort des orientations sur les priorités retenues par la Commission pour l'application de l'article 82 du traité CE aux pratiques d'éviction abusive des entreprises dominantes, publiées le 24 février 2009, que pour la Commission, l'entreprise dominante ne doit pas nécessairement opposer un refus effectif, un "*refus implicite*" apparaissant suffisant. Un tel refus implicite peut par exemple consister à retarder indûment ou à perturber la fourniture d'un produit par d'autres moyens, ou à imposer des conditions déraisonnables en contrepartie de la fourniture (point 79 des orientations susvisées). Un refus de vente peut donc être caractérisé en l'absence même de propos explicites, telle qu'alléguée par Cegedim.
214. En outre, il ressort de l'étude de la pratique décisionnelle de l'Autorité que la preuve de pratiques anticoncurrentielles peut résulter de preuves se suffisant à elles-mêmes ou d'un faisceau d'indices constitué par "*le rapprochement de divers éléments recueillis en cours d'instruction qui peuvent être tirés de documents ou de déclarations et qui, pris isolément, peuvent ne pas avoir un caractère probant*" (voir en ce sens la décision du Conseil de la concurrence n° [01-D-13](#) du 19 avril 2001 relative à la situation de la concurrence dans le secteur du transport public de voyageurs dans le département du Pas de Calais).
215. Dans le cas récent de l'interdiction de vente sur Internet imposée à ses revendeurs par la société Bang & Olufsen (décision n° [12-D-23](#) du 12 décembre 2012 relative à des pratiques mises en œuvre par la société Bang & Olufsen dans le secteur de la distribution sélective de matériels hi-fi et home cinéma), la cour d'appel de Paris a entièrement validé le raisonnement de l'Autorité consistant à démontrer que cette interdiction, si elle ne ressortait pas d'une mention explicite figurant au contrat, se déduisait cependant d'un ensemble de preuves indirectes constituant un faisceau d'indices convaincant (arrêt du 13 mars 2014).
216. En l'espèce, par courriel du 15 mai 2009, Cegedim a expressément et explicitement indiqué à Santély Association qu'en raison d'une suspicion d'atteinte à ses droits de propriété intellectuelle par Euris, elle s'opposait à l'octroi de licences d'utilisation de sa base de données *OneKey* au profit des entreprises clientes de la société Euris sur le marché des logiciels CRM.
217. Il résulte par ailleurs des déclarations citées au paragraphe 207 que les laboratoires Bailleul-Biorga et Besins-Healthcare ont dû renoncer à utiliser la base de données

OneKey/fichier TVF pour pouvoir continuer à utiliser le logiciel CRM *NetReps* commercialisé par Euris et que les laboratoires Mundipharma et La Roche Posay ont résilié ou renoncé à renouveler leurs contrats avec Euris dès lors que l'exploitation de la base *OneKey* au moyen du logiciel *NetReps* leur était refusée.

218. Il résulte également des déclarations faites lors de la séance de mesures conservatoires par les dirigeants de Cegedim que cette dernière était informée du caractère illicite de la pratique en cause, mais a décidé de continuer à l'appliquer, prétextant de la protection de ses droits de propriété intellectuelle.

Conclusion

219. Les éléments recueillis permettent dès lors de considérer que Cegedim a mis en œuvre une pratique unilatérale et continue, fondée sur une stratégie commerciale clairement revendiquée et caractérisée par un refus d'accès de sa base de données *OneKey* aux seuls clients, actuels et potentiels, de la société Euris.
220. Ce traitement différent appliqué à des entreprises qui, pourtant, ne se trouvaient pas dans une situation objectivement différente de celle des autres clients constitue une discrimination injustifiée.

Sur l'absence de justification objective légitime à ce refus

Les arguments de Cegedim

221. Cegedim indique que ce refus est justifié par ses soupçons « *fortement étayés* » de contrefaçon de sa base de données par la société Euris et, partant, par son souci de protection de ses intérêts légitimes contre un comportement de nature à lui causer un préjudice irréversible.
222. Elle fait valoir que le titulaire de droits de propriété intellectuelle peut contrôler l'usage de sa base de données et en refuser l'accès à ses concurrents et fait référence à deux décisions du Conseil de la concurrence (décision n° [03-D-28](#) du 6 juin 2003 relative à une saisine présentée par la société Novalab France et décision n° [05-D-11](#) relative à des pratiques mises en œuvre dans le secteur de l'affichage publicitaire au sein du réseau ferroviaire et dans celui du transport de personnes sur la route Paris-Londres) ainsi qu'à plusieurs arrêts de la Cour de justice des communautés européennes (CJCE, 5 octobre 1988, AB Volvo c/ Erik Veng UK Ltd, 238/87, CJCE, 6 avril 1995, Radio Telefis Eireann RTE et Independant Television Publications Ltd ITP c/ Commission des Communautés européennes, C-241/91 et C-242/91, CJCE, 29 avril 2004, IMS Health GmbH & Co OHG c/ NDC Health GmbH & Co KG, C-418/01, cotes 17791 17792).

Appréciation de l'Autorité

223. Conformément à la pratique décisionnelle et à la jurisprudence, le titulaire de droits intellectuels peut en contrôler l'accès, et ce afin de protéger, entre autres choses, l'innovation. C'est notamment pour cela que les cas dans lesquels un refus d'accès est en

tant que tel considéré comme anticoncurrentiel sont limités aux facilités essentielles et à des conditions strictes, définies dans les affaires Magill et IMS Health précitées.

224. Mais tel n'est pas le grief retenu à l'encontre de Cegedim, qui vise un refus de vente discriminatoire, constitutif d'un abus de position dominante. En refusant de vendre sa base de données aux seuls clients actuels et potentiels de la société Euris, et donc en limitant son refus à une catégorie de clients, Cegedim opère une discrimination entre des entreprises qui utilisent ou souhaitent utiliser un logiciel commercialisé par Euris, et celles qui travaillent ou désirent travailler avec un logiciel vendu par un concurrent.
225. Cegedim ne peut davantage justifier son comportement par l'attitude prétendument déloyale de la société Euris. En effet, l'Autorité de la concurrence dans sa décision n° [09-D-14](#) du 25 mars 2009 relative à des pratiques mises en œuvre dans le secteur de la fourniture d'électricité, a indiqué qu' « *une situation prétendument illicite n'autorise pas les entreprises à commettre elles-mêmes des pratiques anticoncurrentielles. (...)* ». De même, dans sa décision n° [10-D-11](#) du 24 mars 2010 relative à des pratiques mises en œuvre par le Syndicat national des ophtalmologistes de France (SNOF) concernant le renouvellement des lunettes de vue, l'Autorité a considéré qu' « *en admettant même que l'initiative MAAF-Santéclair ait été contraire aux dispositions du code de la santé publique (...), cela n'autorisait pas un appel au boycott (...). Seules les actions en justice auprès des juridictions compétentes (...) auraient pu se justifier* ».
226. La situation de l'espèce diffère par ailleurs de l'affaire n° [03-D-28](#) à laquelle Cegedim fait référence dans ses écritures, dès lors que le Conseil s'est borné à y constater qu'en corrigeant des informations erronées fournies par Novalab, Lifescan n'avait pas mis en œuvre un dénigrement pouvant constituer un abus de position dominante.
227. En l'espèce, le seul acte justifiable était donc la saisine des juridictions compétentes, comme l'avait déjà relevé l'Autorité dans sa décision n° 09-D-29 précitée, à propos des justifications de Cegedim fondées sur l'atteinte suspectée à ses droits de propriété intellectuelle : « *ces seules explications ne sont pas convaincantes pour justifier en tout état de cause de manière objective le refus que Cegedim Dendrite oppose à Euris. Certes, les suspicions à l'égard de cette dernière pouvaient lui permettre de saisir les juridictions compétentes, ce qu'elle a d'ailleurs fait, mais ne justifiaient pas nécessairement la résiliation préalable du contrat de partenariat* ». Ceci s'applique de la même manière aux refus d'accès opposés tant à Euris qu'à ses clients, actuels ou potentiels.
228. Il résulte de ce qui précède que la société Cegedim n'apporte pas la démonstration d'une justification légitime de son refus de fournir sa base de données *OneKey* opposé aux seuls clients de la société Euris, actuels ou potentiels.

Sur l'objet et les effets de la pratique constatée

Les principes applicables

229. Dans sa décision n° [10-D-14](#) du 16 avril 2010 relative à des pratiques mises en œuvre dans le secteur de la valorisation électrique du biogaz, l'Autorité de la concurrence a rappelé

que « la jurisprudence, tant communautaire que nationale, admet qu'une entreprise en position dominante sur un marché donné puisse se voir reprocher un abus dont les effets affectent d'autres marchés, dès lors que son comportement a un lien de causalité avec sa position dominante et que le marché sur lequel celle-ci est détenue et ceux sur lesquels l'abus déploie ses effets revêtent un caractère de connexité suffisant (voir notamment arrêts de la Cour de justice des Communautés européennes du 6 mars 1974, *Istituto Chemioterapico Italiano et Commercial Solvents/Commission*, 6/73 et 7/73, Rec. P. 223, point 22, et du 3 octobre 1985, *CBEM*, 311/84, Rec. P. 3261, point 26 ; arrêt du Tribunal de première instance des Communautés européennes du 17 décembre 2003, *British Airways/Commission*, T-219/99, Rec. P. II-5917, point 91 ; voir également arrêt de la cour d'appel de Paris du 22 février 2005, *JC Decaux*, rendu sur recours formé contre la décision du Conseil de la concurrence n° 04-D-32 du 8 juillet 2004) ».

230. Dans la décision n° [13-D-16](#) du 27 juin 2013 relative à une demande de mesures conservatoires concernant des pratiques mises en œuvre par le groupe SNCF dans le secteur du transport de personnes, il a été relevé (paragraphe 152) que l'Autorité de la concurrence a par ailleurs considéré, en se référant à la jurisprudence *Tetra Pak* (*Tetra Pak/Commission*, C-333/94 P, Rec. P. 1-5951, points 24 à 27), que « peuvent être qualifiés d'abusifs certains comportements sur des marchés autres que les marchés dominés et qui ont des effets soit sur ces derniers, soit sur les marchés non dominés eux-mêmes » dans l'hypothèse où « s'agissant de marchés distincts, mais connexes, des circonstances particulières peuvent justifier une application de l'article 102 TFUE à un comportement constaté sur le marché connexe, non dominé, et produisant des effets sur ce même marché ». Les circonstances particulières doivent être « de nature à établir un lien entre le comportement de la société (...) sur le marché non dominé et la position dominante détenue par cette société sur l'autre marché ».
231. Au cas d'espèce, l'interdépendance fonctionnelle des logiciels CRM de santé et des bases de données crée un lien de connexité entre le marché des bases de données d'informations médicales à destination des laboratoires pharmaceutiques pour la gestion des visites médicales et le marché des CRM dans le secteur d'activité de l'industrie de la santé, qui ne peuvent fonctionner sans base de données, ce que ne conteste pas Cegedim. En outre, les circonstances particulières, au sens de la jurisprudence précitée, résultent de la position qu'occupe *OneKey* sur le marché, de sa notoriété et du transfert de pouvoir de marché susceptible d'être engendré par la possibilité de distribuer des solutions CRM pouvant fonctionner avec la base de données *OneKey*.
232. Dans sa décision n° [05-D-58](#) du 3 novembre 2005 relative à des pratiques relevées dans le secteur de l'eau potable en Ile-de-France, confirmée par la cour d'appel, le Conseil de la concurrence a rappelé que : « L'article L. 420-2 1er alinéa du code de commerce vise l'exploitation abusive d'une entreprise en position dominante sur un marché pertinent qui a eu pour objet ou a pu avoir pour effet de fausser le jeu de la concurrence sur le fonctionnement dudit marché, sans qu'il y ait besoin de rapporter la preuve du caractère certain de ses conséquences. Aussi, les arguments du *Sedif* quant à l'absence d'effet sensible de la pratique ou quant aux motifs des comportements de la ville de Paris ne

contredisent pas l'illicéité de la pratique. Tout au plus ceux relatifs à l'effet sensible peuvent-ils être pris en compte pour apprécier l'importance du dommage causé à l'économie. La pratique du Sedif, en monopole de fait sur le marché de la fourniture d'eau aux consommateurs situés sur son territoire, a eu pour objet et pouvait avoir pour effet d'empêcher la finalisation d'un contrat de fourniture d'eau de l'un de ses principaux clients avec un concurrent, pratique prohibée par l'article L. 420-2 du code du commerce ».

Application

233. Sur les marchés concernés, et conformément aux principes exposés aux paragraphes 162 à 168, la pratique discriminatoire de Cegedim relève à la fois d'un abus d'éviction et d'un abus d'exploitation.
234. Selon Cegedim, l'objet de son refus de vente est d'éviter le « *pillage* » de sa base de données. Elle soutient que c'est à la suite de la découverte de la contrefaçon mise en place par Euris qu'elle a été amenée à refuser de donner accès à *OneKey*. La pratique de Cegedim n'aurait donc pas d'objet anticoncurrentiel, dès lors que le refus d'accès à *OneKey* qu'elle oppose aurait pour objet la protection de ses intérêts légitimes et non d'accroître sa part de marché, de favoriser un concurrent ou d'en faire disparaître un autre. Elle n'aurait pas eu non plus d'effet anticoncurrentiel, dès lors qu'il n'est pas démontré que le refus d'accès à *OneKey* ait détourné la clientèle d'Euris au profit de Cegedim, dès lors que les clients avaient la possibilité de solliciter d'autres offreurs que Cegedim ou Euris et dès lors que l'intensité concurrentielle sur le marché n'a pas diminué pendant la période concernée, de nombreux concurrents étant présents sur le marché, parmi lesquels Veeva, spécialisée dans les CRM santé et qui aurait connu depuis son entrée sur le marché une croissance importante.
235. En refusant de vendre *OneKey* aux seuls clients actuels et potentiels d'Euris, le comportement de Cegedim fausse nécessairement, compte tenu de son caractère discriminatoire, le jeu de la concurrence par les mérites qui devrait prévaloir sur le marché des CRM dans le secteur d'activité de l'industrie de la santé. Les agissements de Cegedim créent sans raison économique légitime un désavantage en termes de coûts et d'image qui pèse sur Euris, aussi bien en ce qui concerne l'usage du CRM de Cegedim que l'usage des CRM d'autres entreprises intervenant sur le marché. Les autres opérateurs présents sur le marché (Microsoft, SAP, Oracle) peuvent en effet distribuer leur produit CRM et orienter leurs efforts sur le développement de celui-ci, sans avoir à se demander quelle base de données l'alimentera, et sans avoir à prendre en compte les coûts nécessaires à la création d'une base de données alternative. A l'évidence, et à qualité égale, les laboratoires pourraient préférer ces entreprises par rapport aux produits commercialisés par Euris, dans la mesure où ils n'auraient pas à choisir de renoncer à *OneKey* pour utiliser par exemple un CRM de Microsoft, d'Oracle, Diana Soft ou Veeva.
236. Ce comportement a eu des effets concrets sur la situation d'Euris. Du fait de la connexité des marchés et des qualités reconnues de *OneKey*, le refus de Cegedim limite le nombre de clients auxquels cette dernière peut avoir accès.

237. Cegedim ne peut pas se contenter d'affirmer que les entreprises clientes de la société Euris interrogées au cours de l'instruction ont, soit poursuivi leurs relations contractuelles, soit mis fin à celles-ci en raison des insuffisances du logiciel *NetReps*. Les anciens clients de la société Euris n'ont pas systématiquement évoqué les insuffisances de son logiciel pour mettre fin à leurs relations. Au contraire, le laboratoire Smith & Nephew a indiqué que le contrat d'utilisation de *NetReps* concernait ses divisions orthopédie et endoscopie mais que cette dernière division a très peu utilisé ce logiciel « *en raison de réticences internes et surtout de problèmes techniques et de base de données* ». Selon son représentant *PharBase* n'était pas adapté au métier de Smith et Nephew. Le laboratoire MedaPharma n'a pas utilisé *PharBase* avec le logiciel *NetReps*. Il utilisait *Médibase* de Euris qui ne donnait pas entièrement satisfaction. Quant aux nouveaux clients qui envisagent d'utiliser une solution CRM *NetReps*, ils doivent renoncer à *OneKey* ce qui réduit incontestablement la clientèle que la société Euris pourrait convaincre d'acquérir ses produits CRM.
238. Ces pratiques ont ainsi fragilisé Euris et sont susceptibles à plus long terme de contribuer à sa disparition. En 2008 Euris réalisait 2 400 000 euros de chiffre d'affaires, avait une croissance de 35 % par an, 30 % de résultat et employait 24 collaborateurs ; en 2012 son chiffre d'affaires s'était réduit à 871 716 euros avec une perte d'exploitation de 774 931 euros et le nombre de ses collaborateurs était tombé à 6. La diminution du chiffre d'affaires a commencé après l'exercice 2007, c'est-à-dire au début de la pratique. Cette diminution est de l'ordre de 70 % entre 2008 et 2012. Fin 2012, Euris a sollicité une procédure collective de sauvegarde auprès du tribunal de commerce de Nanterre, qui a transformé celle-ci en procédure de conciliation.
239. Cegedim prétend que la disparition de la société Euris aurait été sans incidence pour les laboratoires clients. Elle soutient que de nombreux offreurs de solutions CRM sont présents sur le marché et entretiennent une pression concurrentielle suffisamment forte.
240. Même si la disparition de la société Euris n'aurait pas déséquilibré le marché, des acteurs internationaux continuant à offrir leurs services, les arguments de Cegedim doivent être écartés pour les raisons suivantes.
241. La disparition de la société Euris aurait tout d'abord créé un préjudice aux laboratoires clients sur les deux marchés concernés, en supprimant une offre alternative aux clients. Il a en effet été mentionné ci-dessus certaines des qualités attribuées par des laboratoires aux produits CRM d'Euris. Mais, pour pouvoir accéder à ces avantages, les laboratoires ont été obligés de renoncer aux avantages offerts par la base de données *OneKey*. Les pratiques ont donc eu pour effet de forcer les clients à faire un arbitrage entre les avantages respectifs de deux produits distincts, sur deux marchés distincts, sans qu'aucune raison économique ne vienne justifier ni la nécessité d'un tel arbitrage, ni la perte de satisfaction que le renoncement à l'un des deux produits pouvait entraîner.
242. Par ailleurs, Euris a développé un produit suffisamment novateur sur le marché pour obtenir le soutien de l'ANVAR. Avec Cegedim, Diana Soft et plus récemment Veeva, elle faisait partie des entreprises offrant une solution spécialisée dans la gestion des produits de santé. Aussi sa disparition aurait réduit la pression concurrentielle exercée par un

concurrent dont l'activité était spécialisée et par conséquent l'effectivité de la concurrence sur le marché des logiciels CRM dans le secteur d'activité de la santé.

243. Il résulte de ce qui précède que les pratiques mises en place par Cegedim ont, par leur nature même, nécessairement faussé le jeu de la concurrence sur le marché des logiciels CRM dans le secteur d'activité de l'industrie de la santé. Elles ont par ailleurs réduit les possibilités offertes aux clients en les forçant à faire un choix entre l'accès à deux produits relevant de marchés distincts et ont fragilisé un concurrent dont l'activité est spécialisée dans le secteur concerné. Ces pratiques ont ainsi généré des effets anticoncurrentiels et sont susceptibles d'en produire encore.

Sur la durée de la pratique

Les arguments de Cegedim

244. Cegedim ne conteste pas avoir commis un refus de vente discriminatoire vis-à-vis de Santély Association, mais estime que, dans la mesure où aucun autre refus de vendre *OneKey* à un nouveau client d'Euris n'est prouvé, il ne peut être soutenu que la pratique a perduré jusqu'à la notification du grief.

Sur le point de départ de la pratique

245. Le grief notifié a retenu comme point de départ de la pratique reprochée à Cegedim le mois d'octobre 2007, date correspondant à la requête aux fins de saisie-contrefaçon introduite par Cegedim à l'encontre de la société Euris.
246. Cegedim estime que retenir le mois d'octobre 2007 comme point de départ du grief notifié constituerait une interprétation contestable de la déclaration précitée de son ingénieur commercial lors de son audition en date du 11 mai 2010.
247. Cet argument ne saurait néanmoins être retenu.
248. En effet, selon les propres déclarations de Cegedim, qui n'a jamais changé de position à cet égard tout au long de la procédure, le refus d'accès à la base de données *OneKey* a débuté avec l'ouverture du contentieux en contrefaçon introduit contre Euris, soit courant octobre 2007. Contrairement à ce que soutient Cegedim, les déclarations de son ingénieur commercial sont sur ce point sans équivoque : « *ce non accès est uniquement légitimé et a débuté avec l'ouverture des contentieux en contrefaçon entre Euris et Cegedim Dendrite* ».
249. De plus, lors de la séance du 19 mai 2009, Cegedim a indiqué « *qu'elle interdirait à Euris l'accès à OneKey à laquelle PharBase a été totalement intégrée depuis avril 2009, tant que la procédure en contrefaçon engagée à son encontre serait pendante* » (paragraphe 58 de la décision n° 09-D-29 précitée).

Sur la durée totale de la pratique

250. En présence d'une pratique unilatérale, fondée sur une position de principe publiquement exprimée par une entreprise ou sur une stratégie commerciale durable et clairement

revendiquée, il appartient à l'entreprise, qui invoque la circonstance qu'elle a interrompu elle-même cette pratique, d'apporter des éléments concrets justifiant cette interruption.

251. En effet, lorsqu'il s'agit d'une pratique continue, caractérisée en l'espèce par un refus d'accès discriminatoire à une base de données, l'entreprise victime de ce refus n'a pas à réitérer sa demande d'accès dès lors que l'entreprise en cause a fait connaître sa position de principe et que le fait générateur de cette position ne change pas.
252. Une autre position reviendrait à considérer qu'une entreprise en position dominante, en rendant publique une stratégie de refus d'accès, de manière à décourager toute autre entreprise de faire une nouvelle demande d'accès, commettrait un seul abus « instantané », sauf, pour l'entreprise victime, à réitérer autant de fois que nécessaire la demande d'accès.
253. En l'espèce, il convient donc de vérifier si Cegedim a démontré, malgré la poursuite du contentieux en contrefaçon initié à l'encontre de la société Euris, avoir pris les dispositions nécessaires pour faire cesser la pratique illicite en cause, en donnant de nouvelles instructions à ses forces commerciales et en le faisant savoir aux entreprises potentiellement intéressées sur les marchés concernés.
254. Comme indiqué ci-dessus, lors de la séance qui s'est tenue le 16 avril 2014, le président de la société Cegedim SA a déclaré qu'il a fait cesser la pratique en cause après avoir eu connaissance de son caractère illicite.
255. A la question de la présidente de séance lui demandant s'il existait une trace écrite du changement de position de Cegedim concernant le refus de vente de sa base de données *OneKey* aux clients de la société Euris, le président de Cegedim a répondu qu'il n'en existait pas, mais que la consigne « *a dû être donnée aux alentours de la saisine de l'Autorité par Euris* », soit le 25 novembre 2008.
256. Mais ni l'existence ni les modalités de diffusion de cette consigne n'ont été démontrées. Aucun document en ce sens n'a été transmis par Cegedim, ni pendant la période d'instruction, ni postérieurement à la séance du 16 avril 2014.
257. Bien au contraire, il ressort des éléments matériels figurant au dossier que le refus de vente opposé à Santély Association date de mai 2009, et la déclaration de l'ingénieur commercial de Cegedim, attestant de l'existence de la pratique illicite en cause, date du 11 mai 2010. Les affirmations quant à une fin de la pratique en novembre 2008 faites par Cegedim lors de la séance du 16 avril 2014 sont donc contradictoires avec les éléments matériels recueillis lors de l'instruction, qui attestent du refus d'accès à la base de données *OneKey* en mai 2009 et en mai 2010.
258. Il convient enfin de souligner que rien n'empêchait Cegedim de faire savoir, à l'occasion de l'une de ses auditions ou dans ses écritures pendant la phase d'instruction, qui a duré de 2009 à 2014, qu'aucun refus d'accès à sa base de données *OneKey* n'était plus désormais opposé aux clients de la société Euris. Or, aucun document attestant d'un changement de position de Cegedim ne figure dans les pièces du dossier.

259. Dès lors, et conformément au standard de preuve rappelé ci-dessus, il est établi que la pratique reprochée à Cegedim a débuté en octobre 2007 et a perduré au moins jusqu'à la notification du grief en date du 10 avril 2013.
260. La durée de la pratique est donc de 5 ans et 8 mois.

Conclusion

261. Il résulte de ce qui précède que la société Cegedim SA a mis en œuvre une pratique discriminatoire, contraire aux articles L. 420-2 du code de commerce et 102 TFUE, en refusant, entre octobre 2007 et avril 2013, de donner accès à sa base de données *OneKey* aux utilisateurs actuels et potentiels de solutions logicielles commercialisées par Euris.

D. SUR LES AUTRES PRATIQUES DÉNONCÉES PAR LE PLAIGNANT

1. SUR LES CONDITIONS DE VENTE MISES EN ŒUVRE PAR CEGEDIM

a) Sur la pratique d'offrir des logiciels de gestion

262. Euris indique que Cegedim aurait offert à ses clients laboratoires des logiciels de gestion, ce qui démontrerait selon elle la stratégie d'éviction mise en place à son encontre. La partie saisissante produit uniquement à l'appui de sa prétention, des articles de presse des journaux *Le Monde*, *Votre Santé* et *Libération* d'avril 2008. Selon ces articles, Cegedim installerait, gratuitement ou à prix réduit, chez certains médecins, un système informatique leur permettant de gérer leurs dossiers patients. En échange, les médecins volontaires autoriseraient Cegedim, sous réserve de l'anonymat des données, à récupérer les données de prescription, afin de les revendre à des laboratoires privés pour orienter leurs forces de ventes.
263. Euris intervenant sur le marché des logiciels CRM dans le secteur d'activité de l'industrie de la santé, son activité est étrangère à la vente de logiciels destinés aux médecins pour gérer leurs dossiers patients. Elle ne peut donc pas soutenir que les agissements de Cegedim qu'elle dénonce, à les supposer établis, participeraient à la mise en œuvre d'une stratégie d'éviction à son encontre.

b) Sur les couplages et ventes liées

264. Dans son avis n° [10-A-13](#) du 14 juin 2010 relatif à l'utilisation croisée des bases de clientèle, l'Autorité de la concurrence a rappelé :

« Le couplage correspond à la pratique consistant à lier la fourniture de deux produits distincts relevant de deux marchés (voir, par exemple, les décisions n° [05-D-44](#) du 21 juillet 2005 relative à des pratiques mises en œuvre dans le secteur de la publicité dans la presse quotidienne régionale à Marseille, point 36, et n° [08-D-10](#) du 7 mai 2008 relative à des pratiques mises en œuvre dans le secteur de la télévision de rattrapage, point 120).

L'Autorité de la concurrence, comme la Commission européenne ou leurs juridictions de contrôle, distingue plusieurs types de ventes couplées selon la nature du lien existant entre les produits : contractuel, technique, ou résultant d'une incitation, comme par exemple d'un avantage tarifaire octroyé en cas d'achat conjoint des deux produits :

- les « ventes groupées pures », c'est-à-dire les ventes liées du fait de l'imposition exclusivement commerciale d'une obligation d'acheter deux ou plusieurs produits ensemble ;

- les « ventes groupées techniques », c'est-à-dire les ventes liées du fait de l'intégration technique des produits ;

- les « ventes groupées mixtes », c'est-à-dire le fait de vendre plusieurs produits ensemble à de meilleures conditions que celles proposées si les produits sont achetés séparément (les deux produits pouvant toutefois être achetés séparément, contrairement aux ventes groupées pures) ».

En ce qui concerne les ventes groupées pures

265. Euris dénonce le fait que le logiciel CRM *Teams* est vendu sous forme de package, l'achat des informations sans le logiciel étant quasiment impossible.
266. Or, au vu des éléments figurant au dossier (et notamment les chiffres présentés aux paragraphes 68 à 74), il n'est pas établi que la solution CRM *Teams*, puis le fichier TVF, ensuite la base de données *OneKey* dans laquelle a été intégrée *PharBase* en 2009, aient été vendus sous forme de package.
267. Il n'est pas non plus démontré qu'une pratique de ventes liées ait été mise en place par Cegedim, aucune stipulation liant dans les contrats la vente des deux produits n'ayant pu être relevée.

En ce qui concerne les ventes groupées mixtes

268. Par ailleurs, Euris soutient que Cegedim accorderait des remises importantes aux laboratoires qui achèteraient son logiciel avec sa base de données. De son côté, la salariée de Cegedim entendue le 11 mai 2010, a déclaré que « *seules sont octroyées des remises sur les frais d'implémentation (frais d'installation) en fonction de la volumétrie de l'achat* ».
269. Sur cette question, il convient de relever, d'une part, que sur les factures produites par la société Cegedim sur la période 2011/2012, ne figure pas de remise qui serait accordée pour l'achat des deux produits et, d'autre part, qu'aucune mention en ce sens ne figure dans les contrats et leur annexe 1 « *conditions spécifiques* » conclus par Cegedim et les professionnels de santé souhaitant utiliser sa base de données médecins.

Conclusion

270. Par conséquent, il ne peut pas être soutenu que l'achat de *OneKey* sans le logiciel *Teams* n'est pas possible, ni que Cegedim ait lié la vente de sa solution logicielle CRM à l'achat de sa base de données *OneKey*.

2. SUR LES AUTRES COMPORTEMENTS TÉMOIGNANT, SELON LA PLAIGNANTE, D'UNE STRATÉGIE D'ÉVICTION

271. Euris soutient dans sa saisine que Cegedim aurait mis en œuvre à son encontre une stratégie d'éviction du marché consistant tout d'abord en la rupture du contrat de partenariat qu'elle avait conclu avec la société Synavant, rachetée par Dendrite puis par Cegedim, et qui se serait poursuivie par le biais d'un acharnement judiciaire caractérisé par l'introduction de multiples procédures dans un délai très court.

a) Sur la rupture du contrat de partenariat

272. Euris soutient que la rupture en 2007 des relations commerciales qui la liait à Cegedim irait au-delà de la simple résiliation d'un contrat de partenariat.
273. Néanmoins, aux termes d'une jurisprudence bien établie, « *un fournisseur reste libre de déterminer les conditions de commercialisation de son produit sans que ses cocontractants disposent d'un droit acquis au maintien de leur situation* » (voir par exemple la décision n° [04-D-60](#) du 25 novembre 2004 relative à la saisine de la société G3S à l'encontre de pratiques mises en œuvre sur le marché de la reprographie médicale par la société Agfa-Gevaert).
274. En l'espèce, Cegedim a choisi comme politique commerciale de ne pas vendre *OneKey* en France et à l'étranger par le biais de distributeurs indépendants, mais de vendre sa base de données directement auprès de ses clients et seulement à des utilisateurs finaux. En agissant de la sorte, elle ne se livre à aucune pratique susceptible d'être qualifiée de discriminatoire.

b) Sur la multiplication des procédures judiciaires

275. Dans sa décision n° [04-D-23](#) du 23 juin 2004 relative à des pratiques mises en œuvre par la société Hachette Livre sur le marché des guides pratiques à vocation touristique, le Conseil de la concurrence a indiqué que : « *L'accès au juge est un droit fondamental et le fait pour une entreprise qui occuperait une position dominante d'intenter une action en justice ne saurait être qualifié de pratique anticoncurrentielle que dans des circonstances tout à fait exceptionnelles, lorsque l'action ne vise manifestement pas à faire valoir ce que l'entreprise peut légitimement considérer comme étant son droit et qu'elle est conçue dans le cadre d'un plan ayant pour but d'éliminer, par ce harcèlement, la concurrence* ».

276. En l'affaire, Cegedim suspectant Euris d'avoir contrefait sa base de données *PharBase* était en droit de saisir les juridictions compétentes.
277. Dès lors, et nonobstant le fait que Cegedim soit en situation de position dominante sur le marché des bases de données d'informations médicales à destination des laboratoires pharmaceutiques pour la gestion des visites médicales et ait été déboutée de ses demandes à l'encontre de la société Euris par la cour d'appel de Versailles, comme indiqué précédemment, le dossier n'apporte pas d'élément probant caractérisant un recours abusif aux juridictions en charge de la propriété intellectuelle.

E. SUR L'IMPUTABILITE

1. RAPPEL DES PRINCIPES

278. Il résulte d'une jurisprudence constante à cet égard que les articles 101 et 102 du TFUE visent les infractions commises par des entreprises.
279. La jurisprudence a précisé que la notion d'entreprise « *doit être comprise comme désignant une unité économique, même si, du point de vue juridique, celle-ci est constituée de plusieurs personnes physiques ou morales. C'est cette entité économique qui doit, lorsqu'elle enfreint les règles de concurrence, répondre de cette infraction, conformément au principe de responsabilité personnelle* » (voir, notamment, CJCE, 10 septembre 2009, *Akzo Nobel e.a./Commission*, aff. C-97/08 P, et CA Paris, 29 mars 2012, *Lacroix Signalisation e.a.*, n° 2011/01228, p. 18 et 20).
280. Ainsi, au sein d'un groupe de sociétés, le comportement d'une filiale peut être imputé à la société mère notamment lorsque, bien qu'ayant une personnalité juridique distincte, cette filiale ne détermine pas de façon autonome son comportement sur le marché, mais applique pour l'essentiel les instructions reçues de la société mère, eu égard en particulier aux liens économiques, organisationnels et juridiques qui unissent ces deux entités juridiques (arrêts *Akzo Nobel e.a./Commission* précité, point 58, et *Lacroix Signalisation e.a.* précité, pp. 18 et 19).
281. Dans le cas particulier où une société mère détient, directement ou indirectement par le biais d'une société interposée, la totalité ou la quasi-totalité du capital de sa filiale auteur d'un comportement infractionnel, il existe une présomption selon laquelle cette société mère exerce une influence déterminante sur le comportement de sa filiale. Dans cette hypothèse, il suffit pour l'autorité de concurrence de rapporter la preuve de cette détention capitalistique pour imputer le comportement de la filiale auteur des pratiques à la société mère.

2. APPLICATION EN L'ESPÈCE

282. La pratique constatée a été mise en œuvre :

- entre octobre 2007 et novembre 2009, par Cegedim SA et Dendrite France, filiale à 100 % de Cegedim SA depuis le rachat de Dendrite International par Cegedim SA en mai 2007, et qui forme avec sa maison mère une entreprise unique ;
- après novembre 2009 et jusqu'à ce jour, par Cegedim SA, dont Dendrite France est devenue une division (Cegedim Dendrite, puis Cegedim Relationship Management) à la suite de sa dissolution le 20 novembre 2009.

283. Les observations présentées n'apportant aucun élément susceptible de remettre en cause le bien-fondé du grief ci-dessus rappelé, qui a été notifié à Cegedim, il doit donc être imputé d'octobre 2007 au 10 avril 2013 à la société Cegedim SA (RCS 350 422 622), qui a participé à la pratique, qui formait une entreprise unique avec Dendrite France avant la dissolution de cette dernière et à qui a été transmis à titre universel le patrimoine de la société Dendrite France à la suite de la dissolution de cette dernière le 20 novembre 2009.

284. En conséquence, la pratique est imputable à la société Cegedim SA à laquelle a été notifié le grief en tant qu'auteur et, pour la période antérieure à novembre 2009, également en tant que société mère.

III. Les sanctions

285. Les dispositions du I de l'article L. 464-2 du code de commerce habilitent l'Autorité à imposer des sanctions pécuniaires aux entreprises et aux organismes qui se livrent à des pratiques anticoncurrentielles interdites par les articles L. 420-1 et L. 420-2 du code de commerce ainsi que par les articles 101 TFUE et 102 TFUE.

286. Aux termes du quatrième alinéa du I de l'article L. 464-2 du code de commerce « (...) *Le montant maximum de la sanction est, pour une entreprise, de 10 % du montant du chiffre d'affaires mondial hors taxes le plus élevé au cours d'un des exercices clos depuis l'exercice précédant celui au cours duquel les pratiques ont été mises en œuvre. Si les comptes de l'entreprise concernée ont été consolidés ou combinés en vertu des textes applicables à sa forme sociale, le chiffre d'affaires pris en compte est celui figurant dans les comptes consolidés ou combinés de l'entreprise consolidante ou combinante* ».

287. Par ailleurs, le troisième alinéa du I de l'article L. 464-2 du code de commerce prévoit que « *les sanctions pécuniaires sont proportionnées à la gravité des faits reprochés, à l'importance du dommage causé à l'économie, à la situation individuelle de l'organisme ou de l'entreprise sanctionné ou du groupe auquel l'entreprise appartient et à l'éventuelle réitération de pratiques prohibées par le* (titre VI du livre IV du code de commerce). *Elles*

sont déterminées individuellement pour chaque entreprise ou organisme sanctionné et de façon motivée pour chaque sanction ».

288. En l'espèce, l'Autorité appréciera ces critères légaux selon les modalités pratiques décrites dans son communiqué du 16 mai 2011 relatif à la méthode de détermination des sanctions pécuniaires (ci-après le communiqué sanctions).
289. Cegedim a été mise en mesure de formuler des observations sur les principaux éléments de droit et de fait du dossier susceptibles d'influer sur la détermination de la sanction pouvant lui être imposée.

A. SUR LA DÉTERMINATION DU MONTANT DE BASE

1. SUR LA VALEUR DES VENTES

290. La valeur des ventes réalisées par le groupe Cegedim en relation avec l'infraction commise pourra être utilement retenue comme assiette de la sanction.
291. Certes, le code de commerce, en ne se référant pas au chiffre d'affaires lié au secteur ou au marché en cause, mais uniquement au chiffre d'affaires mondial consolidé ou combiné, n'impose pas à l'Autorité de procéder de la sorte (arrêt de la Cour de cassation du 13 mai 1997, Société française de transports Gondrand frères, pourvoi n° 95-16378). Pour autant, ce paramètre constitue généralement une référence appropriée et objective permettant de proportionner au cas par cas l'assiette de la sanction à la réalité économique de l'infraction en cause, et plus précisément à son ampleur ainsi qu'au poids relatif sur le secteur concerné de chacune des entreprises qui y a participé (voir, en ce sens, arrêt de la cour d'appel de Paris du 11 octobre 2012, Entreprise H. Chevalier Nord e.a., n° 2011/03298, p. 72 ; voir également arrêt de la cour d'appel de Paris, Lacroix Signalisation précité, pp. 37 et 38), comme cela ressort aussi de la jurisprudence constante des juridictions de l'Union (arrêts de la Cour de justice du 7 juin 1983, Musique diffusion française/Commission, 100/80, Rec. p. 1825, points 119 à 121 et du 3 septembre 2009, Papierfabrik August Koehler e.a./Commission, C-322/07 P, C-327/07 P et C-338/07 P, Rec. p. I-7191, point 114).
292. Le point 33 du communiqué sanctions rappelle que l'Autorité retient, en principe, la valeur des ventes relative au dernier exercice comptable complet de participation à l'infraction.
293. En l'espèce, au regard de la nature de la pratique, qui a affecté le marché des logiciels CRM dans le secteur de la santé, il convient de retenir comme assiette du montant de base de la sanction pécuniaire la valeur des ventes de Cegedim sur ce marché pour l'année 2012.
294. Au vu des considérations qui précèdent, et compte tenu des données chiffrées à la disposition de l'Autorité, la valeur des ventes correspond à un montant de 44 365 000 euros.

2. SUR LA PROPORTION DE LA VALEUR DES VENTES RETENUE AU TITRE DE LA GRAVITÉ DES FAITS ET DE L'IMPORTANCE DU DOMMAGE CAUSÉ À L'ÉCONOMIE

295. En application du I de l'article L. 464-2 du code de commerce, le montant de base de la sanction imposée à la société Cegedim SA sera déterminé en fonction de la gravité des faits et de l'importance du dommage causé à l'économie, critères qui se rapportent tous deux à la pratique constatée. Les appréciations de l'Autorité à cet égard trouveront une traduction chiffrée dans le choix d'une proportion de la valeur des ventes, démarche qui, comme indiqué plus haut, permettra de proportionner l'assiette de la sanction à la réalité économique de l'infraction d'une part, et au poids relatif de l'entreprise en cause sur le secteur concerné, d'autre part. L'Autorité procèdera ensuite à une appréciation de la situation et du comportement individuels de Cegedim.
296. La durée de la pratique, qui constitue un facteur pertinent pour apprécier tant la gravité des faits (arrêt de la Cour de cassation du 30 mai 2012, Orange France, n° 11-22144) que l'importance du dommage causé à l'économie (arrêt de la Cour de cassation du 12 juillet 2011, Lafarge ciments e.a., n° 10-17482 et 10-17791), fera l'objet d'une prise en compte sous ces deux angles selon les modalités pratiques décrites dans le communiqué sanctions précité.

a) Sur la gravité des faits

297. L'Autorité apprécie la gravité des faits de façon objective et concrète, au vu de l'ensemble des éléments pertinents du cas d'espèce. La nature et les caractéristiques de la pratique seront ici prises en compte.
298. En l'affaire, Cegedim, en opposant aux seuls clients actuels et potentiels de la société Euris un refus de vente discriminatoire de sa base de données *OneKey*, qui n'est pas justifié économiquement, commet une pratique constitutive d'un abus de position dominante. Elle fausse le jeu de la concurrence sur le marché connexe des CRM en créant un désavantage en termes de coûts et d'image à Euris vis-à-vis non seulement de Cegedim, mais aussi des autres entreprises opérant sur le marché. Cette pratique limite également le nombre de clients auxquels Euris peut avoir accès, la fragilise et à plus long terme contribue à sa disparition.
299. En outre, le refus de vente en cause concerne un produit phare dont la notoriété et la performance sont unanimement reconnues en France, en Europe et dans le monde.

b) Sur l'importance du dommage causé à l'économie

300. Ce critère légal ne se confond pas avec le préjudice qu'ont pu subir les victimes des pratiques en cause, mais s'apprécie en fonction de la perturbation générale qu'elles sont de nature à engendrer pour l'économie (voir, par exemple, arrêt de la cour d'appel de Paris du 8 octobre 2008, SNEF, n° 2007/18040, p. 4).

301. L'Autorité, qui n'est pas tenue de chiffrer précisément le dommage causé à l'économie, doit procéder à une appréciation de son existence et de son importance, en se fondant sur une analyse aussi complète que possible des éléments du dossier et en recherchant les différents aspects de la perturbation générale du fonctionnement normal de l'économie engendrée par les pratiques en cause (arrêts de la cour d'appel de Paris du 30 juin 2011, Orange France, n° 2010/12049, p. 5, confirmé sur pourvoi par arrêt de la Cour de cassation du 30 mai 2012, précité, et du 26 janvier 2012, Beauté Prestige International e.a., n°2012/23945, p. 89). L'existence du dommage à l'économie ne saurait donc être présumée (arrêt de la Cour de cassation du 7 avril 2010, Orange France e.a, n° 09-12984, 09-13163 et 09-65940).
302. En se fondant sur une jurisprudence établie, l'Autorité tient notamment compte, pour apprécier l'incidence économique de la pratique en cause, de l'ampleur de l'infraction, telle que caractérisée, entre autres, par sa couverture géographique ou par la part de marché cumulée des participants sur le secteur ou le marché concerné, de sa durée, de ses conséquences conjoncturelles ou structurelles, ainsi que des caractéristiques économiques pertinentes du secteur ou du marché concerné (voir, par exemple, arrêts de la cour d'appel de Paris du 30 juin 2011, précité, p. 5 et du 26 janvier 2012, précité, p. 89 ; voir également, en ce sens, arrêt de la Cour de cassation du 30 mai 2012, précité). Les effets tant avérés que potentiels de la pratique peuvent être pris en considération à ce titre (voir, en ce sens, arrêt de la Cour de cassation du 28 juin 2005, Novartis Pharma, n° 04-13910).
303. En l'espèce, il convient d'examiner tout d'abord l'ampleur de la pratique puis les conséquences conjoncturelles ou structurelles de l'infraction.
304. S'agissant en premier lieu de l'ampleur de la pratique, qui est intervenue sur le marché des bases de données d'informations médicales à destination des laboratoires pharmaceutiques pour la gestion des visites médicales, ce refus de vente discriminatoire a été mis en œuvre sur l'ensemble du territoire national, par un opérateur y détenant une part de marché très élevée, reflétant les avantages que les utilisateurs reconnaissent à la base de données *OneKey* (voir paragraphes 124 et suivants de la présente décision) et dont, par l'intermédiaire de ses clients, la société Euris a été privée.
305. S'agissant en second lieu des conséquences de l'infraction, cette pratique, qui a débuté en octobre 2007, a affaibli la société Euris en réduisant la capacité de ladite société à concurrencer, sur le marché des logiciels de gestion de la relation client (CRM), les autres opérateurs, dont Cegedim. La pratique en cause, qui dure encore à ce jour, a de ce seul fait généré des effets anticoncurrentiels, et avait même pour effet potentiel de faire disparaître la société Euris (voir paragraphe 242).
306. De plus, la pratique a non seulement désavantagé la société Euris en incitant certains de ses clients potentiels à opter pour un fournisseur concurrent mais elle a également privé les laboratoires de la possibilité d'utiliser la base de données de Cegedim avec une solution CRM proposée par Euris. Les clients laboratoires sont ainsi contraints de faire un arbitrage alors qu'aucune raison économique ne justifie ni la nécessité de faire ce choix, ni la perte

de satisfaction que l'obligation de renoncer aux avantages attachés à l'un des deux produits peut entraîner.

307. Pour autant, cette pratique ne concerne qu'une catégorie ciblée des consommateurs, les clients laboratoires actuels et potentiels de la société Euris. Cet élément est de nature à modérer l'importance du dommage causé à l'économie, même s'il ne remet en cause ni son existence, ni son caractère certain.

Conclusion sur la proportion de la valeur des ventes

308. Compte tenu de l'appréciation qu'elle a faite ci-dessus de la gravité des faits et de l'importance du dommage causé à l'économie, l'Autorité retiendra, pour déterminer le montant de base de la sanction infligée à la société Cegedim SA, une proportion de 4 % de la valeur de ventes.

3. SUR LA DURÉE DE LA PRATIQUE

309. Comme indiqué précédemment, la durée de l'infraction est un facteur qu'il convient de prendre en compte dans le cadre de l'appréciation tant de la gravité des faits que de l'importance du dommage causé à l'économie. En effet, plus une infraction est longue, plus l'atteinte qu'elle porte au jeu de la concurrence et la perturbation qu'elle entraîne pour le fonctionnement du secteur ou du marché en cause, et plus généralement pour l'économie, peuvent être substantielles et persistantes. La jurisprudence de l'Union sur ce point relève d'ailleurs que : « *Si une entente fixe l'état du marché au moment où elle est conclue, sa longue durée peut en rigidifier les structures (...). Le retour à l'état de libre concurrence sera d'autant plus difficile et long que la durée de l'entente aura elle-même été longue* » (arrêt de la Cour de justice du 8 décembre 2011, KME Germany e.a./Commission, C-389/10 P, point 75).
310. Dans le cas d'infractions qui se sont prolongées plus d'une année, l'Autorité s'est engagée à prendre en compte leur durée selon les modalités pratiques suivantes : la proportion retenue, pour donner une traduction chiffrée à la gravité des faits et à l'importance du dommage causé à l'économie, est appliquée une fois, au titre de la première année complète de participation individuelle aux pratiques de chaque entreprise en cause, à la valeur de ses ventes pendant l'exercice comptable de référence, puis à la moitié de cette valeur, au titre de chacune des années complètes de participation suivantes. Au-delà de cette dernière année complète, la période restante est prise en compte au mois près, dans la mesure où les éléments du dossier le permettent.
311. Dans chaque cas d'espèce, cette méthode se traduit par un coefficient multiplicateur, défini proportionnellement à la durée individuelle de participation de chacune des entreprises aux

pratiques et appliqué à la proportion de la valeur des ventes effectuées par chacune d'entre elles pendant l'exercice comptable retenu comme référence.

312. En l'espèce, l'infraction s'est déroulée d'octobre 2007 à au moins avril 2013, date de la notification de griefs. Seuls les mois entiers étant décomptés, la pratique a duré 5 ans et 6 mois. Il convient donc de retenir un coefficient multiplicateur de 3,25.

4. CONCLUSION SUR LA DÉTERMINATION DU MONTANT DE BASE

313. Eu égard à la gravité des faits et à l'importance du dommage causé à l'économie par la pratique en cause, le montant de base de la sanction pécuniaire, déterminé en proportion, d'une part, de la valeur des ventes de logiciels CRM santé en relation avec l'infraction commise par la société Cegedim SA, et, d'autre part, de la durée de l'infraction, sera fixé à 5 767 000 euros.
314. Aucune circonstance atténuante ou aggravante, ni aucune situation de réitération ne pouvant justifier une individualisation de la sanction à la baisse ou à la hausse, il y a lieu de comparer directement ce montant au maximum légal.

B. SUR L'INDIVIDUALISATION ET LA VÉRIFICATION DU MAXIMUM LÉGAL APPLICABLE

315. Conformément au I de l'article L. 464-2 du code de commerce, lorsque le contrevenant est une entreprise, le montant maximum de la sanction pécuniaire est de 10 % du chiffre d'affaires mondial hors taxes le plus élevé réalisé au cours d'un des exercices clos depuis l'exercice précédant celui au cours duquel les pratiques ont été mises en œuvre. Si les comptes de l'entreprise concernée ont été consolidés ou combinés en vertu des textes applicables à sa forme sociale, le chiffre d'affaires pris en compte est celui figurant dans les comptes consolidés ou combinés de l'entreprise consolidante ou combinante.
316. La pratique reprochée dans la notification du grief a été mise en œuvre par la société Cegedim SA qui établit des comptes consolidés.
317. Le chiffre servant de base pour le calcul du plafond légal est dès lors le chiffre d'affaires mondial hors taxes le plus élevé qui figure dans les comptes consolidés de Cegedim SA pendant la période pertinente.
318. Sur la période 2006-2013, le chiffre d'affaires le plus élevé s'élève à 926 674 000 euros, chiffre d'affaires consolidé hors taxes réalisé en 2010.
319. Le montant maximal de la sanction s'élève donc à 92 667 000 euros (10% de 926 674 000 euros). Le montant de la sanction mentionné au paragraphe 317 est inférieur à ce chiffre.

C. SUR LE MONTANT FINAL DE LA SANCTION PECUNIAIRE

320. Eu égard à l'ensemble des éléments décrits plus haut, il y a lieu d'imposer à la société Cegedim SA une sanction pécuniaire d'un montant de 5 767 000 euros.

D. SUR L'INJONCTION

321. En application du I de l'article L. 464-2 du code de commerce, « *l'Autorité de la concurrence peut ordonner aux intéressés de mettre fin aux pratiques anticoncurrentielles dans un délai déterminé ou imposer des conditions particulières* ».
322. En l'espèce, il y a lieu d'enjoindre à la société Cegedim SA de ne pas opérer pour le futur de discriminations entre ses clients en fonction du choix du logiciel CRM, sous la seule réserve éventuelle de la compatibilité de la solution CRM utilisée.

E. SUR L'OBLIGATION DE PUBLICATION

323. Aux termes du I de l'article L. 464-2 du code de commerce, cinquième alinéa, « *l'Autorité de la concurrence peut ordonner la publication, la diffusion ou l'affichage de sa décision ou d'un extrait de celle-ci selon les modalités qu'elle précise (...). Les frais sont supportés par la personne intéressée* ».
324. En l'espèce, afin d'informer les professionnels de la santé et les prestataires de professionnels de la santé de la présente décision et de les inciter à la vigilance vis-à-vis de la pratique condamnée par la présente décision au titre d'un abus de position dominante, il y a lieu d'ordonner à la société Cegedim SA de faire publier, à ses frais, dans les éditions papier des journaux « *Les Echos* » et « *Le Quotidien du médecin* » le résumé de la présente décision figurant au point suivant.
325. « ***Obligation de publication imposée par l'Autorité de la concurrence***

Saisie par la société Euris, l'Autorité de la concurrence a rendu, le 8 juillet 2014, une décision par laquelle elle sanctionne à hauteur de 5 767 000 euros la société Cegedim SA pour avoir mis en œuvre, entre octobre 2007 et avril 2013, sur le marché des bases de données d'informations médicales à destination des laboratoires pharmaceutiques pour la gestion des visites médicales, un abus de position dominante caractérisé par le refus discriminatoire de vendre sa base de données OneKey aux utilisateurs actuels et potentiels de solutions logicielles commercialisées par Euris.

La pratique sanctionnée

Le marché sur lequel le comportement anticoncurrentiel a été constaté est celui des bases de données d'informations médicales à destination des laboratoires pharmaceutiques pour

la gestion des visites médicales. Ces bases de données, qui sont nécessaires à l'utilisation des logiciels de gestion de la clientèle (ou CRM Customer Relationship Management) par ces laboratoires, peuvent être achetées séparément ou avec un de ces logiciels. Le marché des bases de données est connexe de celui des logiciels CRM dans le secteur d'activité de l'industrie de la santé.

La société Cegedim SA propose à la fois, avec « OneKey », la base de données leader en France, et des logiciels CRM, alors que la société Euris n'est active que sur le segment des logiciels CRM.

Entre octobre 2007 et avril 2013, la société Cegedim SA, qui détient une position dominante sur le marché des bases de données d'informations médicales, a refusé de vendre sa base de données OneKey aux seuls utilisateurs, actuels et potentiels, des solutions logicielles commercialisées par Euris, alors qu'elle acceptait de la vendre à des utilisateurs ayant recours à des logiciels concurrents.

La société Cegedim justifiait ce refus discriminatoire par l'existence d'un contentieux avec Euris, portant sur un grief de contrefaçon de sa base de données.

Compte tenu de cette discrimination, la société Euris a perdu toute possibilité de se développer sur son marché, les laboratoires intéressés par sa solution logicielle ne pouvant facilement compenser par leurs propres ressources l'impossibilité d'accéder à la base de données leader du marché.

La pratique de la société Cegedim SA a eu pour conséquence de réduire les possibilités offertes aux clients, privés de la possibilité d'utiliser la base de données de Cegedim avec une solution CRM proposée par Euris, et de fragiliser gravement un concurrent spécialisé dans le secteur concerné.

L'Autorité a rappelé que, s'il est parfaitement loisible aux entreprises de saisir les tribunaux afin de défendre leurs droits, la protection légitime de leurs propres intérêts ne justifie pas pour autant le recours à des pratiques anticoncurrentielles, telles qu'un refus discriminatoire exercé par une entreprise jouissant d'une position dominante.

Sur la base de ces éléments, l'Autorité de la concurrence a retenu que la société Cegedim SA avait abusé de sa position dominante et enfreint les dispositions des articles 102 du traité sur le fonctionnement de l'Union européenne et L. 420-2 du code de commerce.

En conséquence, l'Autorité a enjoint à Cegedim de ne pas opérer de discrimination entre ses clients en fonction du choix du logiciel de CRM et lui a infligé une sanction pécuniaire de 5 767 000 euros.

Le texte intégral de la décision de l'Autorité de la concurrence est disponible sur le site : www.autoritedelaconcurrence.fr ».

DÉCISION

Article 1^{er} : Il est établi que la société Cegedim SA a enfreint les dispositions des articles 102 du traité sur le fonctionnement de l'Union européenne (TFUE) et L. 420-2 du code de commerce en mettant en œuvre, entre octobre 2007 et avril 2013, sur le marché des bases de données d'informations médicales à destination des laboratoires pharmaceutiques pour la gestion des visites médicales, un abus de position dominante caractérisé par le refus discriminatoire de vendre sa base de données *OneKey* aux seuls utilisateurs actuels et potentiels de solutions logicielles commercialisées par Euris.

Article 2 : En l'état des informations dont dispose l'Autorité, il n'y a pas lieu de poursuivre l'entreprise au titre des autres pratiques dénoncées par la saisine.

Article 3 : Pour l'infraction visée à l'article 1^{er}, une sanction pécuniaire de 5 767 000 euros est infligée à la société Cegedim SA.

Article 4 : Il est enjoint à la société Cegedim SA de ne pas opérer pour le futur de discriminations entre ses clients sur la base du choix du logiciel de CRM.

Article 5 : La société Cegedim SA fera publier, à ses frais, le texte figurant au point 329 de la présente décision dans les éditions papier des journaux « *Les Echos* » et « *Le Quotidien du médecin* », en respectant la mise en forme. Cette publication interviendra dans un encadré en caractères noirs sur fond blanc de hauteur au moins égale à trois millimètres sous le titre suivant, en caractère gras de même taille : « *Décision de l'Autorité de la concurrence n° 14-D-06 du 8 juillet 2014 relative à des pratiques mises en œuvre par la société Cegedim dans le secteur des bases de données d'informations médicales* ». Elle pourra être suivie de la mention selon laquelle la décision a fait l'objet d'un recours devant la cour d'appel de Paris si un recours est exercé. La société Cegedim SA adressera, sous pli recommandé, au bureau de la procédure, copie de ces publications, dès leur parution et au plus tard le 31 octobre 2014.

Délibéré sur le rapport oral de M. Umberto Berkani, rapporteur général adjoint, par Mme Elisabeth Flüry-Hérard, vice-présidente, présidente de séance, Mmes Sandra Lagumina, Séverine Larère, Pierrette Pinot, MM. Philippe Choné et Noël Diricq, membres.

La secrétaire de séance,

Caroline Chéron

La présidente,

Elisabeth Flüry-Hérard