Décision n°2000-V/M-34 du 27 octobre 2000

Vu la demande de mesures provisoires enregistrée le 23 mars 2000 au Conseil de la concurrence sous le numéro CONC-V/M-00/0015 et introduite par la S.A. Source Belgium (ci-après Source) contre la S.A. IMS Health Belgium (ci-après IMS);

Vu le rapport et le dossier d'instruction rendu par le Corps des Rapporteurs le 31 mai 2000;

Vu les notes de plaidoirie déposées par les parties à l'audience du 21 juin 2000;

Entendu, à l'audience du 21 juin 2000 :

Le Corps des Rapporteurs en son rapport;

Monsieur Michel Maquest assisté de Maître Marc Van der Woude pour la S.A. Source;

Monsieur Jacques Mathy assisté de Maître Jacques Reding pour la S.A. IMS Health Belgium.

Vu les documents déposés postérieurement à cette audience, à notre demande, par les parties.

Attendu que Source demande que les mesures provisoires suivantes soient prises :

1. L'injonction de remplacer, dès la notification de la décision à intervenir, les conditions de vente et la structure de prix actuelle des différents produits IMS, par une structure de prix transparente, à approuver par le Président du Conseil, dans laquelle un prix individuel est attribué à chacun des produits, de manière à ce que chacun des produits supporte ses propres coûts, sous peine d'une astreinte de 250.000 francs par jour de retard.

2. Interdiction d'offrir gratuitement, ou à un prix inférieur à la moyenne des coûts totaux, le produit ou le service annoncé dans le courrier circulaire de décembre 1999, ou tout autre produit ou service présentant les mêmes caractéristiques essentielles, sous peine d'une amende de 250.000 francs par infraction.

3. Interdiction d'offrir gratuitement ou à un prix inférieur aux frais variables, la composante essentielle du produit décrit dans le courrier circulaire de décembre 1999 permettant de résoudre le problème des prescriptions itinérantes, même sous forme d'option à un autre produit, sous peine d'une astreinte de 250.000 francs par infraction.

Attendu que la société IMS conteste l'ensemble des demandes.

Attendu que le Corps des Rapporteurs propose :

- de constater le non-respect partiel par IMS de la décision 99-VMP-07 du 6 octobre 1999;
- d'ordonner à IMS de suspendre, dès la notification de la décision, l'application de la grille tarifaire en cause aussi longtemps qu'un prix individuel n'est pas attribué à chacun des produits, de manière telle que chaque produit supporte ses propres coûts, sous peine d'une astreinte de 250.000 francs belges par jour de retard;
- d'ordonner à IMS d'établir une nouvelle grille tarifaire, à communiquer aux autorités belges de concurrence, en appliquant le principe "un prix par produit", au plus tard dans les 30 jours de la notification de la décision, sous peine d'une astreinte de 250.000 francs belges par jour de retard;
- d'interdire à IMS d'offrir gratuitement ou à un prix inférieur à la moyenne des coûts totaux le produit ou le service annoncé dans le courrier circulaire de décembre 1999 ou tout autre produit ou service présentant les mêmes caractéristiques essentielles, sous peine d'une amende de 250.000 francs belges par infraction;
- d'interdire à IMS d'offrir gratuitement ou à un prix inférieur à la moyenne des coûts variables la composante essentielle du produit décrit dans le courrier circulaire de décembre 1999 permettant de résoudre le problème des prescriptions itinérantes, même sous forme d'une option à un autre produit, sous peine d'une astreinte de 250.000 francs belges par infraction;
- d'ordonner à IMS de communiquer le dispositif de la décision à intervenir à l'ensemble des entreprises pharmaceutiques constituant son portefeuille clients dans les dix jours de la notification de la décision, sous peine d'une astreinte de 250.000 francs belges par jour de retard et par infraction, et de fournir la preuve de cette communication aux autorités belges de concurrence.

En fait

Rappel de la procédure antérieure

Attendu qu'en février 1999, Source a déposé une première plainte contre IMS, plainte qui tendait à voir interdire à IMS la pratique des ventes jumelées;

Que le 6 octobre 1999, une décision a fait partiellement droit à la demande de mesures provisoires de Source qui accompagnait cette plainte et a ordonné à IMS de suspendre sa pratique de ventes liées et d'adopter une politique de prix transparente;

Qu'aucune astreinte n'a été prononcée en raison de l'engagement d'IMS de mettre fin à la pratique des ventes jumelées incriminées, et à l'annonce qui avait été faite à la clientèle d'une nouvelle structure de prix.

Arguments des parties

Attendu que Source a été amenée à déposer la présente demande de mesures provisoires après avoir constaté que la nouvelle structure de prix mise au point par IMS, loin de satisfaire à la décision antérieure, renforcerait une pratique déguisée de ventes jumelées.

Attendu qu'IMS affirme que la nouvelle structure de prix a été mise au point pour répondre à une demande des clients qui avaient l'impression de payer deux fois pour les mêmes données lorsqu'ils achetaient plusieurs produits grossistes (ils paieraient deux fois les frais liés à la collecte, à la validation et au traitement des données).

Attendu que la nouvelle structure de prix est la suivante :

- Common Part : cette partie couvre le coût de la collecte des données, de leur validation et de leur traitement;
- Specific Part : prix complémentaire en fonction du produit commandé. Chaque produit IMS a donc un prix spécifique qui s'ajoute à la Common Part, payée une fois pour toutes, que le client soit intéressé par un ou plusieurs produits;
- Format Part : selon que l'on commande le produit en version papier, on-line ou PC;
- Software Part : redevance annuelle pour la licence du logiciel IMS éventuellement choisi pour assister le client dans la consultation et le traitement des données;
- Datasets et usage : montant variable facturé pour la consultation on-line ou workstation en fonction des informations requises et de l'intensité de la consultation informatique.

Attendu qu'IMS justifie cette structure de prix par le fait qu'elle laisse une flexibilité maximum au client et qu'ainsi chaque client participe une seule fois aux coûts de collecte, de validation, d'agencement et de traitement des données de base.

Attendu que Source estime que ces prix en cascade ont pour effet qu'une fois le client entré dans le magasin IMS en ayant payé la "Common Part", il n'a plus intérêt à en sortir pour acheter des produits concurrents, puisque la "Specific Part" qu'il reste alors à payer à IMS est nécessairement inférieure aux prix des produits concurrents qui eux supportent chacun l'intégralité de leurs coûts.

Attendu que selon Source, ces nouvelles conditions de vente, qui ont pour but d'inciter le client à acheter tous ses produits chez IMS, ont le même effet d'éviction de la concurrence que la pratique de ventes jumelées condamnée par la décision antérieure.

En droit

Attendu que pour que le Président du Conseil puisse faire droit à une demande de mesures provisoires, il faut réunir trois conditions : l'existence d'une instance principale au fond, la probabilité d'un préjudice grave et irréparable justifiant l'urgence à prendre les mesures sollicitées, et l'existence prima facie d'une pratique anticoncurrentielle.

Attendu que la première condition est remplie, une plainte de Source ayant été enregistrée sous les références CONC-I/O-99/0003.

Attendu que Source démontre avec suffisamment de vraisemblance, que les pratiques incriminées sont de nature à lui causer un préjudice grave, imminent et irréparable, en ce qu'elles conduisent à son élimination définitive du marché;

Qu'il y a urgence à répondre à la demande.

Attendu qu'il reste à examiner le caractère vraisemblable d'une infraction.

Attendu que la critique de la société Source se situe à deux niveaux :

Que tout d'abord, Source estime que la nouvelle structure de prix pratiquée par IMS et impliquant, d'une part, le paiement unique d'un montant fixe élevé ("Common Part") avant de pouvoir accéder aux différents services et produits de cette société et, d'autre part, un montant variable pour chaque achat ("Specific Part" essentiellement), aurait le même effet que la pratique des ventes jumelées déjà dénoncée et interdite par décision du Président du Conseil du 6 octobre 1999;

Qu'en outre, Source reproche à IMS d'offrir gratuitement "Compensation" : produit intégrant des données prescriptions (selling out) afin de corriger les chiffres des ventes issus de la base de données grossistes LMPB (selling in) sans tenir compte des frais spécifiques engendrés par la récolte des données relatives aux prescriptions itinérantes. Le but serait donc selon Source de l'éliminer en tant que concurrent.

Attendu que de manière liminaire, à l'audience du 21 juin 2000, IMS a entendu soulever le fait qu'à son estime l'instruction du dossier par le Service de la concurrence se serait avérée déficiente voire partiale à son égard.

Attendu qu'au fond, IMS estime que les critiques tant au regard de l'article 3 de la loi sur la protection de la concurrence économique coordonnée le 1er juillet 1999 que de la première décision du Président du Conseil du 6 octobre 1999 sont injustifiées dès lors qu'il existerait deux marchés distincts : l'un pour les bases de données "grossistes" l'autre pour les bases de données "prescriptions", Source n'étant actif que sur ce dernier (Source offre notamment le produit "Micromarketer");

Que les deux types de produits ne seraient donc pas substituables, répondant à des besoins différents;

Que s'agissant de "Compensation", IMS le présente comme une amélioration de son produit "grossistes" et non comme un produit "prescriptions" de sorte qu'il ne serait pas en concurrence avec les produits offerts par Source qui ne pourrait donc se prétendre affectée par les pratiques dénoncées (p.13, section I note IMS du 2 mai 2000).

1. Instruction du dossier par le Service de la concurrence et le Corps des Rapporteurs

Attendu que les critiques d'IMS, soulevées oralement lors de l'audience du 21 juin 2000 du Conseil, n'apparaissent nullement étayées à l'examen tant du rapport d'instruction déposé le 31 mai 2000 que des pièces du dossier;

Qu'a ainsi été cité le fait que ce rapport a été déposé sans attendre le retour de voyage de noces du Directeur financier d'IMS et la réponse de cette société en date du 6 juin 2000 à une demande d'information du Service du 8 mai 2000 alors qu'IMS interprète un courrier du 16 mai 2000 du Rapporteur comme l'autorisant à fournir sa réponse en-dehors du délai initialement fixé;

Que c'est seulement le dernier jour utile, soit le 15 mai 2000 (par télécopie reçue à 15 h 56), qu'IMS a fait part des difficultés qu'entraînerait l'absence de son Directeur financier;

Que cependant, par ce même courrier, IMS communiquait déjà un certain nombre d'informations en réponse aux questions du Rapporteur;

Qu'il convient de rappeler que dans le cadre de mesures provisoires, il apparaît impératif de respecter les délais établis (en fonction d'ailleurs du délai fixé par le Président au Corps des Rapporteurs pour le dépôt du rapport d'instruction);

Que cette circonstance était rappelée à IMS dans un courrier du 16 mai 2000, le Rapporteur indiquant expressément qu'il lui serait impossible de tenir compte d'une réponse tardive;

Que pourtant le rapport du Rapporteur ne fut déposé que 15 jours plus tard (après le retour de voyage du Directeur financier d'IMS, le 29 mai 2000) sans que, dans l'intervalle, IMS ait pris les mesures nécessaires afin de faire parvenir, si elle le souhaitait, des informations complémentaires;

Qu'une telle réaction eut pourtant été indiquée compte tenu des termes du courrier du Rapporteur du 16 mai 2000;

Que surtout, il y a lieu de souligner le dernier paragraphe de ce courrier qui ne laisse planer aucun doute quant au fait que le Rapporteur n'entendait pas accepter le motif déduit de l'absence du Directeur financier d'IMS pour prolonger le délai accordé;

Qu'en effet, c'est à raison que le Rapporteur a estimé que l'absence du Directeur financier d'une société de l'importance d'IMS n'était pas, en elle-même, de nature à l'empêcher de répondre complètement aux questions posées;

Qu'en conséquence, c'est à tort qu'IMS s'est crue autorisée à reporter la date ultime de dépôt de sa réponse.

Attendu, enfin, que le dépôt tardif du complément d'informations par IMS n'est pas de nature à empêcher le Président d'en prendre connaissance, notamment au terme de l'audience du 21 juin 2000, tandis que l'essentiel des réponses avait été adressé dès le 15 mai 2000 de sorte que le Service de la concurrence et le Corps des Rapporteurs en ont tenu compte dans l'instruction;

Que l'on peut d'ailleurs s'étonner que le Directeur financier, seule personne qualifiée selon IMS pour donner les informations, n'était pas présent à l'audience.

Attendu que s'agissant du défaut d'information souligné par le rapport du Service, force est de constater que même en tenant compte des éléments portés à la connaissance du Conseil après le 15 mai 2000, il n'y est guère apporté remède, à défaut d'informations détaillées (avec identification précise des coûts), chiffrées et justifiées;

Qu'aucun élément ne permet donc de déduire un défaut d'impartialité du Service de la concurrence et/ou du Rapporteur dont l'attitude fut constante et conforme aux règles de procédure entourant l'application de l'article 35 de la loi du 5 août 1991.

2. Quant au maintien de la pratique des ventes jumelées

2.1

Attendu que selon IMS, à supposer même que la structure de prix actuelle qu'elle pratique soit critiquable, elle ne serait pas de nature à entraver la concurrence dès lors que Source est active sur le seul marché des produits dits "prescriptions" (Source commercialise SPSA et Micromarketer) qui se distinguent des produits "grossistes", ces deux catégories correspondant à des besoins différents dans le chef des utilisateurs.

Que dès lors, le fait pour IMS de subordonner l'acquisition des produits "grossistes" au paiement unique (peu importe le nombre, le type de ces produits achetés ou la fréquence de consultation des bases de données) d'une "Common Part" de 1.100.000 francs belges ne serait pas de nature à entraver le développement et la vente par Source de ses produits puisque ceux-ci se situeraient sur un marché distinct, répondant à un autre type de demande.

Attendu qu'il a précédemment été admis (affaires Conc-C/C 98/0019 et Conc-C/C-98/0039) que les deux catégories de produits ("grossistes" et "prescriptions") répondent à une même demande, à savoir la détermination du volume de ventes des produits pharmaceutiques (rapport d'instruction, p.18);

Que cette définition avait été adoptée par le Conseil dans la décision du 14 décembre 1998 (98-C/C-16), de sorte qu'il est admis que les produits "grossistes" et "prescriptions" relèvent du même marché des études quantitatives et sont donc en concurrence.

Attendu qu'il y a lieu de souligner le fait qu'IMS lui-même présente à sa clientèle "Compensation" comme une combinaison d'informations "grossistes" avec les données "prescriptions" d'XPONENT (cf. pièce n° 06.027 : "COMPENSATION redistributes the accurate wholesaler information, based on the travelling prescription information out of XPONENT offering a new and reliable effort related evaluation & compensation tool" ; pièce n° 01.033 : "en combinant l'information des travelling prescriptions de notre panel de pharmacies XPONENT avec l'importante couverture de nos données de ventes régionales, nous avons réussi à construire un outil efficace de compensation & d'évaluation des résultats de ventes obtenus par vos délégués") tandis que la méthodologie à la base de "Compensation" est présentée comme étant celle ayant conduit au développement d'XPONENT (cf. XPC Séminaire du 6 avril 2000, p.12);

Que s'agissant de "Compensation", il ne saurait donc être question d'un produit simplement "grossistes" et, sur base de ses propres présentations, IMS est malvenu aujourd'hui de prétendre que "Compensation" ne serait qu'une amélioration des données de ventes régionales (produit "grossistes") totalement étrangère à XPONENT;

Que c'est à tort qu'IMS tire argument de certains courriers de ses clients (en réponse à une enquête du Service) pour tenter d'établir que seul XPONENT serait de nature à concurrencer les produits de Source;

Qu'en effet, l'on voit mal comment la clientèle d'IMS aurait pu fournir cette indication sur base de la comparaison des produits des deux sociétés alors qu'XPONENT n'était pas encore diffusé (cf. la réponse d'IMS à l'audience du 21 juin 2000, sur cette question précise) et que "Compensation" n'était à l'époque pas encore disponible (cf. pièce n° 01.033);

Que rien dans ces courriers ne permet donc d'exclure que "Compensation" soit en concurrence avec les produits "prescriptions" de Source;

Qu'au contraire, un passage de la lettre de convocation au séminaire de présentation de "Compensation" avertit : "ne vous laissez donc pas trop vite séduire et postposez tout engagement avant d'avoir découvert notre modèle XPC";

Que s'il ne s'agissait que d'une simple amélioration d'un produit existant, la séduction d'un produit concurrent ne serait pas à craindre.

Attendu qu'est également erronée l'affirmation d'IMS selon laquelle le produit "grossistes" (établi sur base d'une couverture du secteur de 99,5 %) est nécessairement plus précis que le produit "prescriptions" (établi sur base d'une couverture, chez IMS, de 30 % et chez Source de 20 %)qui nécessite une part importante d'extrapolation;

Qu'en effet, la couverture de 99,5 % en tant qu'elle ne prend pas en compte l'impact des prescriptions itinérantes (qui représentent jusqu'à 30 % des ventes réalisées en pharmacie d'après l'annexe 1 à la note d'IMS du 2 mai 2000) est malgré tout relativement peu précise s'agissant de déterminer l'origine des prescriptions tandis qu'une couverture moindre mais prenant en compte cet élément objectif important peut s'avérer plus précise si elle respecte les principes de la statistique;

Que d'ailleurs, dans sa présentation de "Compensation", IMS décrit ce produit comme plus précis (ce qui contredit ses explications) qu'un produit purement "grossistes", malgré sa couverture de 99,5 % du secteur et ce, grâce à la prise en compte des travelling prescriptions (cf. pièce n° 01.033);

Que donc, le pourcentage de couverture, à lui seul, ne constitue pas un gage unique et absolu de précision, raison pour laquelle d'une part, tant IMS que Source développent des produits "prescriptions" et, d'autre part, IMS introduit cet élément "prescriptions" dans ses données grossistes ("Compensation");

Que le marché concerné est donc bien le même pour les deux types de produits, la connaissance issue du premier étant corrigée par les données obtenues grâce au second. Qu'il s'agit bien d'études quantitatives dans les deux cas;

Qu'il en résulte que la concurrence avec les produits développés par Source est susceptible d'être affectée par les pratiques dénoncées dans le chef d'IMS.

2.2

Attendu que si IMS ne conteste pas disposer d'une position dominante dans le domaine de la fourniture de données à l'industrie pharmaceutique, elle estime par contre ne pas en abuser par le biais de sa structure de prix (laquelle, rappelons-le, permet d'acquérir le produit "Compensation");

Que cette structure fondée sur une distinction entre "Common Part" et "specific part" (outre "format part" et "software part"), serait conforme au souhait de la clientèle soucieuse de ne pas supporter plusieurs fois les frais communs à l'élaboration de plusieurs produits;

Que cependant aucune pièce ne permet d'établir ce souhait de la clientèle et sa satisfaction par le biais de la structure de prix critiquée par Source;

Qu'ainsi, les deux courriers invoqués par IMS (Courriers de Boots Healthcare du 17/3/99 et d'Akzo Nobel du 18/3/99) critiquent la pratique des ventes en cascade, sans plus.

Attendu que s'agissant de cette nouvelle structure de prix, les opinions de la clientèle sont divisées, certaines sociétés la trouvant plus claire tandis que d'autres critiquent son manque de transparence voire la considèrent comme un maintien de la pratique des ventes liées, au moyen de la "Common Part" qui empêche, pratiquement (même si il n'existe plus d'entrave juridique), de s'adresser à Source ou à Azyx (courrier de Boehringer Ingelheim du 3 mai 2000, courrier d'Eli Lilly Benelux du 4 mai 2000);

Que s'il était établi que cette structure correspond à un souhait de la clientèle, il y a lieu de relever que celui-ci aurait pu être rencontré de manière plus simple en pratiquant un prix unique par produit, lequel, couvrirait mais dans une mesure bien inférieure à la "Common Part" les frais communs de recherches, collectes d'informations... supposés couverts par cet élément du prix;

Que cette méthode n'aura nullement pour conséquence d'accroître le prix d'acquisition des données fournies par IMS, mais de l'individualiser en réduisant le prix de chaque produit individuel (disparition de la "Common Part" et répartition des frais communs sur la gamme de produits);

Que c'est d'ailleurs de cette manière qu'est établi le prix de tout produit, y compris lorsque son développement est en partie commun avec celui d'autres produits;

Que d'ailleurs le recours à la "Common Part" conduira également à des "inéquités" pour la clientèle dès lors que la somme fixe et unique de 1.100.000 francs belges devra toujours être payée, que le client achète par exemple l'accès à l'information nationale la plus limitée (LMPB Smart Basic "one shot" : demande unique, mise à jour trimestrielle) ou la plus complexe (LMPB Smart Plus MM : abonnement annuel, mise à jour mensuelle);

Que de la même manière, la "Common Part" sera du même montant selon qu'une demande d'information régionale porte sur 73 ou 147 régions;

Qu'enfin, une partie qui demande un seul accès aux produits IMS supportera, proportionnellement, les frais communs dans une mesure considérablement plus importante que le client qui décidera d'acquérir toute la gamme des produits LMPB au plan national et régional, moyennant le paiement d'une seule "Common Part";

Que cela revient à faire supporter à un même prix forfaitaire des frais communs à des demandes sans commune mesure entre elles.

Attendu qu'il est également regrettable qu'IMS ne donne aucune précision (chiffrée et détaillée quant à leur origine) ni justification (comptabilité, conventions conclues avec les sources d'informations, ...) quant aux frais que recouvrent in concreto les "Common Part" et "Specific Part" : ainsi, la "Common Part" est, unilatéralement et sans explication, fixée à 1.100.000 francs belges.

Attendu, en conclusion, que la structure des prix pratiquée n'est pas transparente, ne repose sur aucun élément justifié permettant de confirmer qu'elle correspond au souhait de la clientèle et, enfin, semble échapper à toute logique économique;

Que par contre, il est un fait qu'elle aura pour conséquence de lier à IMS ses clients ayant payé le droit d'entrée que constitue la "Common Part" et qui, ne fût-ce que pour minimiser l'impact financier de celui-ci, se tourneront naturellement vers elle au moment de demander l'accès à de nouvelles catégories d'informations "grossistes", y compris compensées avec des données "prescriptions" et donc en concurrence avec les produits offerts par Source.

Attendu que la structure de prix pratiquée par IMS a donc bien pour effet de restreindre la concurrence sur le marché des études quantitatives;

Que la demande de mesures provisoires en tant qu'elle critique cette structure de prix doit dès lors être déclarée fondée.

Attendu que nous tenons à relever qu'à l'audience, IMS a fait remarquer que le souci de transparence des prix émis par le Président du Conseil a amené la révision de la structure tarifaire et la suppression des nombreuses ristournes octroyées aux clients, ce qui a eu pour conséquence, dans les faits, une augmentation du coût réellement payé.

Attendu qu'il n'est pas correct de la part d'IMS de prendre pour alibi la décision précédente du Président du Conseil pour refuser les ristournes et implicitement faire croire aux clients que Source, à l'origine de la plainte et donc de la décision, est indirectement responsable de la hausse des prix;

Que le Conseil ne s'est jamais penché jusqu'ici sur le problème des ristournes.

3. Le prix de "compensation"

Attendu qu'IMS offre gratuitement à partir de juin 2000 aux utilisateurs de données classiques non compensées son produit "Compensation", tel que décrit ci-avant;

Que ce produit sera vendu à partir de 2001, au même prix que celui jusqu'alors pratiqué pour l'acquisition de données classiques (sans "Common Part" donc, puisque par définition cet élément du prix a déjà été payé par les clients concernés lorsqu'il ont souscrit aux données classiques).

Attendu que, comme il a déjà été exposé, "Compensation", plus qu'une amélioration de LMPB constitue une source d'information "grossistes" tenant compte des travelling prescriptions grâce à l'intégration de données issues d'XPONENT (cf. les pièces 01.033 et 06.027), de sorte qu'est irrelevant l'argument selon lequel IMS n'a pas répercuté le coût de développement de "Compensation" au motif qu'il ne s'agirait que d'une amélioration du produit de base;

Que dès lors qu'il faut ajouter aux données "grossistes" initiales une nouvelle catégorie d'informations (les données "prescriptions" de manière à déterminer l'origine des utilisateurs de produits pharmaceutiques), il y aura nécessairement dans le chef d'IMS un accroissement des coûts liés à la collecte de ces données auprès des prescripteurs;

Que même si ce coût est afférent au développement d'XPONENT, il a lieu d'en tenir compte pour fixer le prix de "Compensation" puisqu'il est établi que s'y retrouvent, en partie du moins, les données issues d'XPONENT;

Qu'à défaut d'indications chiffrées, détaillées et justifiées quant à la nature des frais générés par le développement d'XPONENT et la part de ceux-ci qui ont été utilisés pour développer "Compensation", il n'est pas possible d'en déterminer l'importance relative dans le coût de ce dernier produit;

Qu'en tout état de cause offrir gratuitement ce service supplémentaire à la clientèle qui a déjà payé la "Common Part" ne peut avoir d'autre effet qu'exclure la possibilité pour celle-ci de s'adresser à Source qui, d'une part, ne

sera pas en mesure d'offrir gratuitement ou à un prix équivalent ses produits en concurrence avec "Compensation" tandis que, d'autre part, liés par la "Common Part", ces clients n'auront aucun intérêt à envisager l'acquisition desdits produits développés par Source (ou d'autres concurrents);

Qu'il convient donc d'inclure immédiatement dans le prix de "Compensation", tel qu'il sera déterminé dans le respect des principes dégagés ci-avant (prix unique par produit), le coût qu'a généré le développement de ce produit, y compris en commun avec le développement d'XPONENT, tout en conservant une marge bénéficiaire raisonnable.

4. Accès à la banque de données MIDAS

Attendu que Source rappelle que l'accès à la base de données MIDAS est toujours conditionné par la souscription au LMPB, ce qui implique une quasi obligation pour les clients belges de s'abonner à ce produit, donc de payer la "Common Part", donc de rester fidèle à IMS pour les autres produits de la gamme.

Attendu qu'IMS expose que le produit MIDAS n'est pas une base de données mais un système qui permet la consultation de données "grossistes" IMS émanant de plusieurs pays dans lesquels les produits ne sont pas dénommés de la même façon, les conditionnements sont différents, etc. ce qui permet à une "maison mère" de comparer facilement les performances d'un même produit dans les différents pays.

Attendu que le prix de ce système, qui ne fait que donner accès aux données, ne comprend pas le prix des données elles-mêmes et qu'il est donc logique de conditionner l'abonnement à MIDAS à l'abonnement préalable au LMPB.

Attendu que la quasi-totalité des industries pharmaceutiques établies en Belgique dépendent de maisons mères étrangères;

Qu'il est légitime pour une maison mère de vouloir avoir une vue globale des performances d'un produit distribué au plan mondial;

Que les maisons mères imposent donc aux sociétés belges de souscrire au LMPB, car à défaut, elles seraient obligées d'y souscrire elles-mêmes dans les différents pays pour pouvoir utiliser MIDAS;

Que la boucle est ainsi bouclée : les sociétés belges, tenues de s'abonner au LMPB, paient la Common Part, et n'ont plus aucun intérêt à quitter IMS.

Attendu qu'il s'en suit que le produit MIDAS renforce encore de manière significative l'impact de la structure de prix actuelle sur le choix, ou plutôt l'absence de choix, du client entre IMS et les concurrents.

Attendu qu'il ressort de ces éléments que la pratique incriminée constitue, prima facie, une infraction à l'article 3 de la loi sur la protection de la concurrence économique;

Que la demande doit être déclarée fondée.

5. Conclusion

Attendu, en conclusion, que le but de l'opération consistant à introduire la structure de prix critiquée et à offrir un produit "grossistes" combiné à un produit "prescriptions" sans augmentation de prix ne peut répondre à une autre finalité et/ ou ne peut avoir d'autre effet que d'exclure les produits concurrents.

Attendu que la demanderesse dispose bien d'un intérêt à demander les mesures telles qu'énumérées dans la demande de mesures provisoires du 22 mars 2000 puisqu'elle est en concurrence avec les produits offerts par IMS et risque de voir toute possibilité de vente exclue compte tenu des pratiques critiquées;

Qu'eu égard au fait que la structure de prix critiquée est en vigueur depuis plusieurs mois et que l'offre à titre gratuit de "Compensation" s'applique depuis juin 2000, il y a urgence à ordonner les mesures sollicitées;

Qu'en raison du fait que les effets des pratiques critiquées sont similaires à ceux ayant, dans le passé, déjà justifié des mesures provisoires, il y a lieu d'assortir la décision d'astreintes.

Attendu que, outre les mesures sollicitées, de manière à rectifier l'effet dommageable des déclarations d'IMS à sa clientèle selon lesquelles il est de l'intérêt de cette dernière de postposer tout achat d'un système concurrent à "compensation" ou XPONENT jusqu'à la découverte de ceux-ci et de manière à informer le marché des mesures ordonnées et de leur portée exacte notamment quant à l'absence d'effet d'accroissement des prix liée à la présente décision, il y a lieu d'ordonner à IMS de communiquer copie de la présente décision à l'ensemble de sa clientèle sous peine d'astreinte et non simplement de son dispositif, comme proposé par le Rapporteur.

PAR CES MOTIFS,

Nous,

Marie-Claude Grégoire, faisant fonction de Président du Conseil de la concurrence,

- Disons la demande recevable et fondée.

- Statuant au provisoire.

- Ordonnons à IMS de suspendre, dès la notification de la présente décision, l'application de la grille tarifaire en cause et ce sous peine d'une astreinte de 250.000 francs par produit qui ferait l'objet d'une nouvelle vente à dater de ce jour.

- Ordonnons à IMS d'établir une nouvelle grille tarifaire à communiquer pour information aux autorités belges de la concurrence, en appliquant le principe "un prix par produit" de manière que chaque produit supporte ses propres coûts et génère une marge bénéficiaire raisonnable, et ce au plus tard 30 jours après la notification de la présente décision, et ce sous peine d'une astreinte de 250.000 francs par jour de retard.

- Interdisons à IMS d'offrir gratuitement, ou à un prix inférieur à la moyenne des coûts totaux majoré d'une marge bénéficiaire raisonnable, le produit ou le service annoncé dans le courrier circulaire de décembre 1999 ou tout autre produit ou service présentant les mêmes caractéristiques essentielles, sous peine d'une astreinte de 250.000 francs par infraction.

- Interdisons à IMS d'offrir gratuitement ou à un prix inférieur aux frais variables majoré d'une marge bénéficiaire raisonnable, la composante essentielle du produit décrit dans le courrier circulaire de décembre 1999, permettant de résoudre le problème des "prescriptions itinérantes", même sous forme d'option à un autre produit, sous peine d'une astreinte de 250.000 francs par infraction.

- Ordonnons à IMS de communiquer à ses frais copie intégrale de la présente décision à l'ensemble de sa clientèle dans les cinq jours de la notification et de rapporter la preuve de l'accomplissement de cette obligation, sous peine d'une astreinte de 100.000 francs par infraction et/ou par jour de retard.

Ainsi statué le 27 octobre 2000 par Madame Marie-Claude Grégoire, Président faisant fonction du Conseil de la concurrence.