

Avis n° 04-257
de l'Autorité de régulation des télécommunications
en date du 9 mars 2004
relatif à la demande d'avis du Conseil de la concurrence portant sur la demande de
mesures conservatoires présentée par les sociétés AOL Europe Services et AOL France
relatives à des pratiques qui concernent le secteur des services d'accès
à Internet à haut débit

L'Autorité de régulation des télécommunications,

Vu le code des postes et télécommunications, et notamment son article L. 36-10,

Vu la saisine du Conseil de la concurrence par les sociétés AOL Europe Services et AOL France reçue le 12 janvier 2004 assortie d'une demande de mesures conservatoires et référencée 04/0002 F – 04/0003 M,

Vu la saisine complémentaire du Conseil de la concurrence par les sociétés AOL Europe Services et AOL France reçue le 24 février 2004 assortie d'une demande de mesures conservatoires en complément des saisines et demande de mesures conservatoires visées ci-dessus,

Vu la demande d'avis du Conseil de la concurrence reçue le 24 février 2004,

Vu l'avis n° 02-346 de l'Autorité de régulation des télécommunications en date du 30 avril 2002, sur la décision tarifaire n° 2002033 relative à l'évolution de l'offre de collecte IP/ADSL et sur les propositions tarifaires relatives aux offres IP/ADSL annoncées par France Télécom,

Vu l'avis n° 03-1298 de l'Autorité de régulation des télécommunications en date du 9 décembre 2003 sur les décisions tarifaires n° 2003144 et n° 2003145 relatives à l'évolution de la tarification de l'offre « Collecte IP/ADSL » et de l'offre « Accès IP/ADSL »,

Vu l'avis n° 04-197 de l'Autorité de régulation des télécommunications en date du 24 février 2004 relatif à la demande d'avis du Conseil de la concurrence portant sur la demande de mesures conservatoires présentée par les sociétés AOL Europe Services et AOL France relatives à des pratiques qui concernent le secteur des services d'accès à Internet à haut débit,

Après en avoir délibéré le 9 mars 2004,

1. Objet de la saisine

Les sociétés AOL Europe Services et AOL France (ci-après collectivement dénommées « AOL ») ont saisi le Conseil de la concurrence à l'encontre de la société Wanadoo pour la mise en œuvre de pratiques qu'elles estiment contraires aux dispositions de l'article L. 420-2 du Code de commerce, ainsi qu'à celles de l'article 82 du Traité sur l'Union européenne.

Ces pratiques sont relatives à la commercialisation de plusieurs offres de la société Wanadoo :

- « eXtense 128k-20 heures » consiste en un forfait mensuel d'accès haut débit ADSL, limité à 20 heures de connexion, avec un débit crête limité à 128 kbit/s en voie descendante. Il est proposé au tarif de 19,90 euros TTC. Le dépassement de forfait au-delà de 20 heures est facturé à la seconde, sur la base de 3 euros l'heure ; la facturation hors forfait est plafonnée à 15 euros TTC ; cette offre comporte une clause d'engagement d'une durée de 12 mois ;
- « eXtense 128k-20 heures fidélité » consiste en un forfait mensuel d'accès haut débit ADSL, limité à 20 heures de connexion, avec un débit crête limité à 128 kbit/s en voie descendante. Il est proposé au tarif de 14,90 euros TTC. Le dépassement de forfait au-delà de 20 heures est facturé à la seconde, sur la base de 3 euros l'heure ; la facturation hors forfait est plafonnée à 15 euros TTC ; cette offre comporte une clause d'engagement d'une durée de 24 mois ;
- « eXtense 512k-5Go » consiste en un forfait mensuel d'accès haut débit ADSL, limité à un volume de données à télécharger de 5 Go, avec un débit crête limité à 512 kbit/s en voie descendante. Il est proposé au tarif de 29,90 euros TTC. Le dépassement de forfait au-delà de 5 Go est facturé à la seconde, sur la base de 3 euros le Gigaoctet ; la facturation hors forfait est plafonnée à 15 euros TTC ; cette offre comporte une clause d'engagement d'une durée de 12 mois ;
- « eXtense 512-5Go fidélité » consiste en un forfait mensuel d'accès haut débit ADSL, limité à un volume de données à télécharger de 5 Go, avec un débit crête limité à 512 kbit/s en voie descendante. Il est proposé au tarif de 24,90 euros TTC. Le dépassement de forfait au-delà de 5 Go est facturé à la seconde, sur la base de 3 euros le Gigaoctet ; la facturation hors forfait est plafonnée à 15 euros TTC ; cette offre comporte une clause d'engagement d'une durée de 24 mois ;
- « eXtense 128k fidélité » consiste en un forfait mensuel d'accès haut débit ADSL, à durée illimitée, avec un débit crête limité à 128 kbit/s en voie descendante. Il est proposé au tarif de 24,90 euros TTC ; cette offre comporte une clause d'engagement d'une durée de 24 mois ;

Dans la suite du document, ces offres sont nommées 128k-20h, 128k-20h fidélité, 512k-5Go, 512k-5Go fidélité, 128k illimité fidélité.

Ces offres sont accompagnées de promotions sur les modems et les packs ; le pack USB est proposé au tarif de 1 euro TTC et le pack Wifi à 99 euros TTC.

En outre, pour les nouveaux souscripteurs au forfait 512k-5Go durant le mois de mars, les dépassements de volume sont offerts jusqu'au 30 juin 2004.

1.1. Les pratiques dénoncées par AOL dans cette nouvelle saisine

Le principal grief retenu par AOL dans le cadre de sa saisine est le caractère prédateur de certaines offres de Wanadoo dont AOL estime qu'il relève d'un abus de position dominante.

1.2. Les mesures demandées

Considérant que les pratiques qu'elle dénonce portent atteinte de manière grave et immédiate à l'économie générale du secteur, à l'intérêt des consommateurs et au sien, AOL demande au Conseil d'enjoindre à Wanadoo de suspendre la commercialisation des offres tarifaires visées par la saisine, de suspendre les diverses promotions corollaires applicables sur ces offres ou promotions similaires et de suspendre toute campagne de publicité incitant à souscrire ces offres.

Au fond, AOL demande au Conseil de prendre toute mesure susceptible de mettre fin aux pratiques qu'elle dénonce et d'infliger le cas échéant à Wanadoo les sanctions pécuniaires appropriées.

Le présent avis porte sur ces demandes de mesures conservatoires. Il pourra être complété par l'Autorité dans le cadre de l'examen au fond de la saisine par le Conseil de la concurrence.

2. L'analyse de l'Autorité concernant la saisine en date du 12 janvier 2004

La saisine en date du 12 janvier 2004 concernait les produits d'accès à haut débit illimités des classes de services 512k et 1024k, notamment les offres « fidélité » comportant une durée d'engagement de 2 ans.

Dans le cadre de cette saisine, l'Autorité avait porté à la connaissance du Conseil son analyse sur le marché des services d'accès à Internet à haut débit proposés à la clientèle résidentielle et sur la position de Wanadoo au sein de ce marché.

Le marché de gros de l'accès haut débit ADSL est décrit dans l'avis n° 04-197 susvisé. L'Autorité a rappelé à cette occasion les différentes options offertes aux fournisseurs d'accès pour faire collecter le trafic IP par France Télécom jusqu'à leur plate-forme. Il a été souligné que Wanadoo a recours exclusivement aux offres de gros de France Télécom, ce qui a pour effet indirect de consolider la position de France Télécom sur le marché de gros.

Concernant le marché de détail, l'avis susvisé rappelle qu'au 1^{er} janvier 2004, Wanadoo détenait entre 55% et 60% du marché du haut débit ADSL et entre 50% et 55% du nombre total d'accès haut débit en France, câble inclus.

L'Autorité a été ainsi amenée à constater qu'il n'est pas exclu que Wanadoo se trouve en position dominante sur le marché de détail de l'accès Internet haut débit ADSL destiné aux clients résidentiels.

Il ressort de l'analyse conduite par l'Autorité dans l'avis 04-197 qu'il n'est pas exclu que Wanadoo pratique, notamment pour l'offre «512k fidélité», des tarifs ne lui permettant pas de recouvrer l'intégralité de ses coûts variables. Toutefois, l'Autorité n'a pas jugé être en mesure, compte tenu des éléments dont elle disposait, de conclure à la nécessité pour le Conseil d'adopter des mesures conservatoires aux fins de suspendre les offres sur lesquelles elle était saisie pour avis.

3. Les différents marchés concernés

3.1. Le marché de gros

Le marché de gros est celui de l'accès haut débit ADSL à destination de la clientèle résidentielle. Ce marché a été analysé dans l'avis n° 04-197 susvisé.

France Télécom a porté à la connaissance de l'Autorité le fait que Wanadoo s'approvisionnerait désormais pour partie en option 3. L'utilisation de cette option n'a pas d'effet sur la tarification de l'accès, mais peut avoir une certaine influence sur le segment de la collecte.

L'Autorité est donc amenée à formuler dans le cadre du présent avis deux hypothèses pour l'évaluation des coûts d'approvisionnement de Wanadoo :

- dans l'hypothèse la moins favorable à Wanadoo, les coûts d'approvisionnement sont identiques à ceux calculés à partir des tarifs de l'option 5 ;
- dans l'hypothèse la plus favorable à Wanadoo, les coûts sont identiques sur le segment de l'accès et inférieurs de 20% sur le segment de la collecte.

Ces hypothèses donneront des résultats quasiment identiques pour les offres 128k, pour lesquels les coûts de collecte sont faibles par rapport à ceux de l'accès, mais pourront diverger plus nettement pour les offres de débits plus élevés.

3.2. Le marché de détail

Le marché de détail est celui de l'accès haut débit ADSL pour la clientèle résidentielle. L'Autorité souhaite apporter les précisions ci-dessous à l'analyse qu'elle avait exposée dans son avis n° 04-197.

3.2.1. Substituabilité entre haut débit et bas débit

Dans la mesure où Wanadoo propose des offres 128k à durée limitée à des tarifs comparables à ceux des forfaits bas débit de même durée, la question se pose de la substituabilité entre ces offres et donc du périmètre pertinent pour analyser le marché.

L'Autorité a été amenée de manière constante à considérer que le périmètre pertinent d'analyse était celui des offres ADSL. En effet, si les abonnés bas débit ont tendance progressivement à s'orienter vers les offres ADSL, le mouvement inverse n'a pas été observé, y compris lorsque les offres bas débit sont moins chères que les offres ADSL. Les deux marchés ne semblent donc pas être substituables, chacun devant donc être analysé de manière distincte.

L'Autorité est à ce stade amenée à confirmer, comme indiqué dans ses précédents avis, que le périmètre pertinent d'analyse est le marché de détail des services d'accès haut débit ADSL à destination de la clientèle résidentielle, sur l'ensemble du territoire métropolitain.

Ainsi que mentionné dans l'avis n° 04-197, il n'est pas exclu que Wanadoo se trouve en position dominante sur le marché de détail de l'accès Internet haut débit ADSL destiné aux clients résidentiels.

3.2.2. Développement du marché entre le 12 janvier et le mois de mars 2004

L'Autorité a été amenée à décrire, dans son avis précédent, la situation du marché de détail de l'ADSL en date du 12 janvier 2004. Plusieurs nouvelles offres techniques et tarifaires ont été commercialisées postérieurement.

Wanadoo a annoncé fin janvier sa nouvelle gamme technique et tarifaire, objet de la présente saisine. L'offre 128k-20h fidélité était la première offre ADSL à un tarif inférieur au seuil psychologique de 15 euros. L'offre 512k fidélité (limitée à 5 Go hormis pour les souscripteurs du mois de mars qui bénéficient de la gratuité des dépassements jusqu'au 30 juin 2004), commercialisée à 25 euros, se situe également plutôt dans la fourchette basse des prix du marché.

9télécom puis Cégétel ont successivement proposé mi-février et début mars une offre à 14,90 euros TTC. Leurs offres présentent un débit crête plus élevé, 512 kbit/s, mais sont conditionnées à la souscription d'un contrat de présélection et la location du modem n'est pas comprise. L'offre de 9télécom, sans présélection et en tenant compte du modem, est proposée à un tarif de 21,90 euros TTC par mois. Club-Internet a annoncé début mars une offre à 512k à 24,90 euros TTC, le tarif précédent étant de 29,90 euros TTC.

Le tableau page suivante récapitule les évolutions tarifaires récentes sur le marché de détail.

Date	Opérateur	128k	128k-20f	512k	512k-5Gd	Tel	1024k	Tel	2048k	Tel	Remarque
	Tele2	19,8		25,7			25,7				modem inclus
12/12/2003	Wanadoo	29,9		34,9			44,9				
		24,9		29,9			39,9				sur 2 ans
	Free						29,9	x	29,9		2048 en zone dégroupée
	9Telecom			19,9		x	24,9	x	34,9	x	
				24,9			29,9		39,9		
01/01/2004	Noos			19,9							640k
15/01/2004	Cegetel			25,7		x	25,7	x			
				27,4			27,4				
	Tiscali			21,4			31,4				FAS inclus
23/01/2004	AOL	27,5		31,2			41,2				lissé sur un an
				27,99			27,99				zones dégroupées
29/01/2004	Wanadoo		19,9		29,9						au 03/02/2004
			14,9		24,9						sur 2 ans
18/02/2004	9Telecom			16,9		x			26,9	x	modem inclus
01/03/2004	Club-Internet	24,9		24,9			29,9				zones dégroupées
03/03/2004	Cegetel			15,7		x	20,7	x	25,7	x	modem inclus
				19,7			25,7		30,7		

4. Analyse de l'Autorité

4.1. Fonctionnement du marché de détail

Le fonctionnement des marchés de gros et de détail a été analysé dans l'avis n° 04-197. Concernant le marché de détail, la nature des offres visées par la présente saisine et les développements récents du marché amènent à apporter les compléments suivants.

Les offres d'entrée de gamme sont stratégiques en 2004

La croissance annuelle du parc d'abonnés haut débit a été de 100% les deux dernières années, pour un parc atteignant 3 millions de lignes à fin 2003. Les acteurs anticipent une croissance légèrement supérieure à 50% en 2004, puis un ralentissement à partir de 2005. L'année 2004 apparaît donc comme stratégique pour les opérateurs et fournisseurs d'accès à Internet, en terme de prise de parts de marché.

Sur le marché de détail, un des enjeux de l'année est probablement la migration vers le haut débit des clients précédemment utilisateurs du bas débit. Les utilisateurs du bas débit représentent entre 60% et 70% des utilisateurs d'Internet et sont environ 7 millions à fin 2003. Le mouvement de bascule du bas débit vers le haut débit a été largement amorcé en 2002 et 2003, ce qui s'est notamment traduit par une stabilisation de la croissance du nombre de minutes de trafic Internet acheminées sur le réseau téléphonique commuté.

Dans ce contexte, les offres d'entrée de gamme présentent un caractère stratégique pour les fournisseurs d'accès à Internet, car elles leur permettent de capter des clients précédemment abonnés au bas débit, avec probablement le souhait de leur proposer ultérieurement de monter en gamme. Cette stratégie de migration de la clientèle vers le haut débit a été annoncée par Wanadoo lors de la publication de ses résultats 2003. Elle est confirmée par la suppression, dans la nouvelle

gamme de forfaits Internet « Intégrales » à bas débit, du forfait 20 heures, qui est donc remplacé, à tarif identique, par un forfait 128k-20 heures.

Positionnement des offres limitant le volume de données échangées

Il n'est pas illogique que puissent apparaître sur le marché des offres limitant le volume de données échangées ou la durée de connexion. Il s'agit cependant essentiellement d'une démarche marketing visant à segmenter la clientèle. En termes techniques, hormis le cas particulier des très gros utilisateurs, la corrélation entre volume de données échangées, temps de connexion autorisé et coût de production est relativement faible.

Au cas d'espèce, la limite de 5 Go de l'offre commercialisée par Wanadoo est peu contraignante. Wanadoo indique, dans son communiqué de presse du 29 janvier 2004, que cette offre permet « 100h de surf + 1 film par semaine à regarder chez soi sur Wanadoo Cinéma + 4 albums de musique sur Wanadoo Music Club, et la possibilité de rester connecté en permanence pour recevoir ses e-mails en temps réel ». Des utilisateurs peuvent avoir une utilisation plus importante, mais il est probable qu'ils souscrivent alors à une offre illimitée dont le débit crête est plus élevé, d'au moins 1024 kbit/s.

Fonctionnellement, l'offre 512k-5Go est très proche des offres 512k classiques. Ainsi, l'offre 512k-5Go correspond à une utilisation de la connexion durant environ 45 minutes par jour au débit crête, ou durant 16 heures par jour au débit moyen constaté de 23 kbit/s.

L'évolution du marché depuis les annonces de Wanadoo

Wanadoo a annoncé la commercialisation des forfaits 512k à partir de 29,90 euros TTC à la mi-décembre, à l'occasion de l'annonce des promotions des fêtes.

La commercialisation des forfaits 128k à partir de 14,90 euros TTC et 512k-5Go a été annoncée fin janvier 2004. Il s'agit de la première fois que Wanadoo propose des tarifs significativement inférieurs à ceux de ses concurrents sur le marché de détail de l'ADSL. Il n'est pas exclu que ces annonces tarifaires, sans relation avec une évolution des tarifs de gros, aient eu un effet déclencheur sur le marché.

Comme l'a souligné l'Autorité dans son avis précédent, les coûts de production sont partiellement décorrélés du débit crête des offres haut débit. Ainsi, 9télécom puis Cégétel ont annoncé, courant février et début mars, des offres à un tarif identique à celui de l'offre d'entrée de gamme de Wanadoo. Ces offres sont plus performantes en terme de débit, mais sont liées à la souscription d'un contrat de présélection téléphonique.

4.2. Méthode retenue pour l'analyse d'une éventuelle prédation

La méthode d'analyse de recouvrement des coûts retenue par l'Autorité dans le présent avis est celle déjà utilisée dans l'avis n° 04-197, qui reprenait elle-même les principes retenus par la Cour

de justice des communautés européennes (CJCE) (arrêt AKZO Chemie BV contre Commission en date du 3 juillet 1991 (Affaire C-62/86)).

L'Autorité a été conduite à étudier la couverture par les recettes des coûts des offres suivantes : 128k-fidélité (offre illimitée), 128k-20h, 128k-20h fidélité, 512k-5Go, 512k-5Go fidélité, avec l'analyse de l'offre promotionnelle associée aux deux dernières offres durant le mois de mars.

Le mode d'évaluation des paramètres utilisé par l'Autorité pour analyser les produits de la présente saisine n'a pas été modifié par rapport à celui utilisé dans la saisine précédente. L'Autorité s'était à cette occasion déjà prononcée dans l'avis n° 04-197 sur un certain nombre de ces paramètres, qui sont ici repris sans modification : durée de souscription moyenne d'un abonné, taux de répartition de collecte régionale et nationale, coûts des ressources logicielles (serveurs), de la bande passante Internet, de la facturation et des impayés, coût d'acquisition des clients, coût du service client, coût de l'installation de la ligne, coût du modem, coût du capital, coûts fixes d'entreprise. Ce mode d'évaluation conduit, comme dans le précédent avis, à présenter deux hypothèses, dont l'une minore et l'autre majore les coûts de production des offres de Wanadoo mises en cause par AOL.

4.3. Analyse des coûts d'approvisionnement de Wanadoo

4.3.1. Dépassements de forfaits et débits moyens

AOL considère dans son analyse que deux paramètres nécessitent toutefois d'être réévalués au regard de la particularité des offres de la présente saisine : les recettes et les débits moyens par abonné.

Les recettes

AOL est ainsi conduit à évaluer les recettes tirées des dépassements de forfaits par les clients de Wanadoo qui excèderaient les 20 heures de connexion pour l'offre 128k-20h et celles qui excèderaient les 5 Go par mois de données téléchargées prévus dans l'offre 512k-5Go.

AOL a analysé les dépassements de ses propres clients, auxquels il propose des forfaits bas débit limités dans le temps et fait l'hypothèse que les abonnés haut débit auront le même type de comportement. AOL établit de ce fait à [...] minutes supplémentaires par mois le dépassement d'un abonné 128k-20h. L'Autorité n'a pas de commentaire particulier sur cette méthode, qui lui semble pertinente dans la mesure où les abonnés à cette offre seront de manière privilégiée les clients déjà abonnés à des forfaits bas débit. Cette hypothèse est donc retenue dans l'évaluation « basse » des marges, qui minimise les coûts. Toutefois, l'Autorité retient dans son hypothèse « haute », qui maximise les coûts, l'absence de dépassement, dans la mesure où Wanadoo mettra à la disposition de ses clients un compteur leur permettant de contrôler leur consommation. En outre il convient de souligner que l'offre 128k-20h s'adresse essentiellement à une clientèle encline à contrôler son budget Internet.

Concernant les dépassements de volume des forfaits 512k-5Go, AOL retient un dépassement limité à [...] en moyenne. Cette hypothèse semble raisonnable à l'Autorité, au vu des paniers de consommation proposés par Wanadoo (Cf. communiqué de presse du 29 janvier 2004 et

questions/réponses du site web www.wanadoo.fr), qui montrent que ce forfait offre des possibilités de téléchargement appréciables. Les clients forts consommateurs en débit, plutôt que d'utiliser le dépassement maximal de 15 euros TTC par mois, basculeront vers des abonnements illimités ou des classes de service offrant des débits crête plus élevés, ou bien autoréguleront leur consommation pour la maintenir dans des limites cohérentes avec l'offre tarifaire. L'Autorité a donc retenu l'hypothèse d'AOL d'un dépassement n'excédant pas [...] du trafic pour évaluer les dépassements de forfaits éventuels pour l'offre 512k-5Go.

Il reste que, pour l'offre 512k-5Go correspondant à la promotion du mois de mars, il n'y a lieu d'associer aucune recette à un dépassement en volume puisque celui-ci est offert gratuitement.

Les débits

Concernant les débits, AOL considère que les débits moyens utilisés par les clients des offres considérées sont [...] des débits retenus par l'Autorité dans ses avis précédents. L'Autorité a utilisé ces débits dans son hypothèse « basse », et s'en tient aux débits moyens qu'elle a retenus dans ses avis précédents n° 03-1298 et n° 04-197 (10 kbit/s pour un débit crête de 128kbit/s et 23 kbit/s pour un débit crête de 512kbit/s) pour l'hypothèse « haute ».

RENV

4.3.2. Conclusion sur l'analyse des coûts : constat d'une éventuelle prédation

Les simulations effectuées par l'Autorité conduisent à observer que, sous l'hypothèse la plus favorable à Wanadoo, la marge sur les coûts variables est négative pour trois produits : 128k-20h, 128k-20h fidélité, 512k-5Go fidélité (dont promotion). Sous l'hypothèse la moins favorable à Wanadoo, toutes les marges sur les coûts variables sont négatives, hormis pour l'offre 128k illimité fidélité.

Le tableau présente les marges par mois et par abonné en euros sur les coûts variables sous les hypothèses de valeurs de coûts minimaux et maximaux.

	Marge hypothèse "basse"	Marge hypothèse "haute"
128k illimité fidélité	1,9	0,0
128k-20h	-0,1	-5,4
128k-20h fidélité	-3,0	-8,2
512k-5Go (dont promotion)	1,8 (1,7)	-4,7 (-4,7)
512k-5Go fidélité (dont promotion)	-1,1 (-1,2)	-7,5 (-7,5)

Le détail des calculs des marges sur les coûts variables est donné en annexe. La marge sur les coûts complets est négative sur l'ensemble des offres.

Dans l'hypothèse la plus favorable à Wanadoo, le tarif de commercialisation de l'offre 128k-20h permet à Wanadoo de recouvrer la quasi totalité de ses coûts variables.

En revanche, l'Autorité est conduite à considérer qu'il y a une présomption forte, sous tous les jeux d'hypothèses, que les deux offres 128k-20h fidélité et 512k-5Go fidélité (avec ou sans promotion), sont commercialisées par Wanadoo à un niveau de prix ne lui permettant pas de recouvrer ses coûts variables.

Pour celles-ci, les taux de recouvrement des coûts variables par les recettes issues des abonnements et des dépassements (défini comme le rapport du total des recettes sur le total des coûts variables) sont en outre particulièrement faibles :

- 128k-20h fidélité : le taux de recouvrement est compris entre 60% et 83% ;
- 512k-5Go fidélité (dont promotion): le taux de recouvrement est compris entre 74 % et 95% ;

4.4. Impacts des offres de Wanadoo sur le marché

La Cour de justice des communautés européennes dans son arrêt AKZO Chemie BV contre Commission en date du 3 juillet 1991 (Affaire C-62/86), conduit à caractériser un abus de position dominante lorsque l'acteur qui est en position dominante sur un marché commercialise des offres à un niveau ne lui permettant pas de recouvrer ses coûts variables.

Deux offres, sur les cinq qui ont été analysées dans la présente saisine, présentent une marge négative significative sur les coûts variables et les taux de recouvrement sont particulièrement faibles.

L'analyse des coûts du dégroupage conduite par l'Autorité dans son avis n° 03-1298 en date du 9 décembre 2003 a conduit à établir que le coût des accès dégroupés s'établit, pour les répartiteurs de plus de 20 000 lignes entre 12 euros et 15 euros HT mensuels par accès et, pour les répartiteurs de 10 000 lignes, entre 15 et 18 euros HT. A ces coûts d'accès il importe notamment d'ajouter les coûts d'acheminement du trafic afin d'assurer la fourniture du service jusqu'au client final ainsi que les coûts de serveurs, la facturation et les coûts variables non récurrents. Sous cette hypothèse, il apparaît alors qu'une offre à 15 euros ne peut être reproduite avec le dégroupage et que l'offre à 25 euros semble difficile à répliquer dans des conditions économiques viables. De surcroît, le dégroupage ne permet d'adresser à ce jour que 35% des lignes principales en métropole, les fournisseurs d'accès à Internet nationaux devant s'approvisionner pour les autres accès en option 5 ou en option 3, ce qui conduit à majorer les coûts d'approvisionnement.

L'offre 128k-20h fidélité à 15 euros TTC ne peut pas être reproduite par les opérateurs et fournisseurs d'accès à Internet alternatifs avec une marge positive sur leurs coûts variables. Cette offre provoque donc un effet de ciseau, tant sur les opérateurs intégrés que sur les fournisseurs d'accès à Internet.

L'offre 512k-5Go fidélité (avec et sans promotion) ne peut pas être reproduite par les fournisseurs d'accès à Internet s'approvisionnant en option 5 ou 3. Ces offres provoquent donc un effet de ciseau sur les fournisseurs d'accès à Internet ne s'approvisionnant pas auprès des opérateurs dégroupés.

Les opérateurs 9télécom et Cégétel ont annoncé courant février et début mars des offres à des tarifs mensuels de 15 euros TTC environ. Club-Internet a annoncé début mars une offre à 512k à 24,90 euros TTC.

Les produits d'entrée de gamme sont stratégiques pour les opérateurs et fournisseurs d'accès à Internet en 2004. Par ailleurs, le niveau de 15 euros TTC pour les offres ADSL sur le marché de détail ne permet ni aux opérateurs ni aux fournisseurs d'accès à Internet de recouvrer leurs coûts. Le niveau tarifaire de 25 euros TTC ne permet vraisemblablement pas aux fournisseurs d'accès à Internet s'approvisionnant auprès de France Télécom de recouvrer leurs coûts. Il est probable que plusieurs acteurs ne pourraient pas soutenir durablement de tels niveaux de tarifs.

Il n'est donc pas exclu que la nouvelle grille tarifaire de Wanadoo sur le marché de détail, notamment les deux offres 128k-20h fidélité et 512k-5Go fidélité (avec et sans promotion), ait porté une atteinte grave et immédiate au fonctionnement du marché de détail et à l'activité d'AOL par voie de conséquence.

5. Conclusion

L'Autorité considère que Wanadoo commercialise les offres « eXtense 128k-20h fidélité » et « eXtense 512k 5Go fidélité (avec et sans promotion) » à des tarifs ne lui permettant pas de couvrir ses coûts.

Ces offres présentent une marge négative significative sur les coûts variables et des taux de recouvrement faibles. Elles ont été proposées à des tarifs inférieurs au niveau général des offres du marché au moment de leur introduction.

Il n'est pas exclu que la commercialisation de ces offres ait ainsi eu un impact grave et immédiat sur le fonctionnement du marché de détail, en provoquant l'alignement de plusieurs opérateurs et fournisseurs d'accès à Internet alternatifs sur des niveaux de tarifs ne leur permettant pas de recouvrer durablement leurs coûts.

Compte tenu de la position dominante de Wanadoo sur le marché de détail de l'accès haut débit ADSL, l'Autorité est amenée à considérer que la commercialisation de ces offres à des tarifs anormalement bas est de nature à fausser l'exercice de la concurrence au détriment des autres acteurs du marché de l'accès haut débit ADSL, et à constituer un abus de position dominante au titre des articles 82 CE et L. 420-2 du code de commerce.

L'Autorité est d'avis que le Conseil, à titre conservatoire, suspende la commercialisation des offres « eXtense 128k-20h fidélité » et « eXtense 512k 5Go fidélité (avec et sans promotion) ».

Fait à Paris, le 9 mars 2004,

Le Président

Paul Champsaur

[...]

[...]