

**Document transmis au Conseil de la Concurrence relatif au
marché de gros des offres d'accès large bande
livrées au niveau national :
délimitation du marché et opérateur puissant**

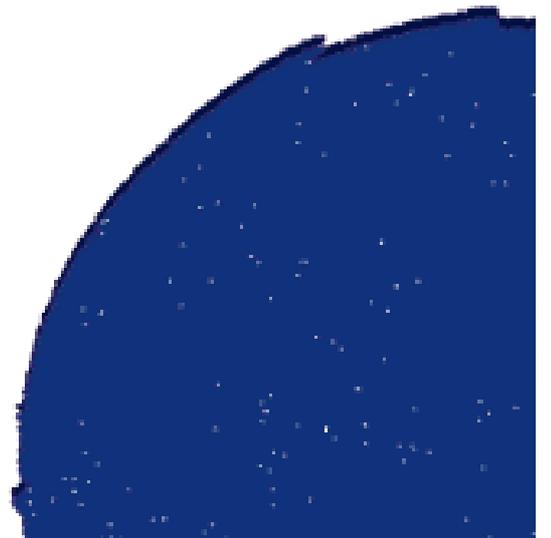


Table des matières

A.	INTRODUCTION	4
B.	OBJECTIFS ET CARACTERE TRANSITOIRE DE LA REGULATION DU MARCHÉ DES OFFRES D'ACCES LARGE BANDE LIVREES AU NIVEAU NATIONAL	4
C.	DESCRIPTION DES OFFRES ACTUELLEMENT DISPONIBLES	6
C.1.	<i>Description du type d'offres considéré</i>	6
C.2.	<i>L'offre Turbo DSL nationale</i>	6
C.3.	<i>L'offre IP/ADSL</i>	7
C.3.1	<i>Description de l'offre</i>	7
C.3.2	<i>Historique</i>	8
C.3.3	<i>Dispositif actuel de régulation</i>	8
C.4.	<i>Les offres des opérateurs alternatifs</i>	9
C.4.1	<i>Les offres fournies à l'aide d'un réseau DSL</i>	9
C.4.2	<i>Les offres fournies à l'aide d'un réseau d'accès alternatif à la boucle locale cuivre</i>	9
D.	DELIMITATION DU MARCHÉ DE GROS DE LIVRAISON NATIONALE	9
D.1.	<i>Introduction</i>	9
D.2.	<i>Délimitation du marché en termes de produits</i>	10
D.2.1	<i>Substituabilité avec d'autres technologies d'accès</i>	10
D.2.2	<i>Substituabilité entre les offres de gros nationales et régionale</i>	12
D.2.3	<i>Clientèle résidentielle et clientèle professionnelle</i>	14
D.2.4	<i>Protocole de transport mis en œuvre</i>	14
D.3.	<i>Délimitation géographique du marché</i>	15
D.3.1	<i>Principes</i>	15
D.3.2	<i>Cas particulier de Saint Pierre et Miquelon</i>	15
D.3.3	<i>Analyse au regard du déploiement des réseaux</i>	16
D.3.4	<i>Contraintes existant sur les marchés de détail</i>	18
D.3.5	<i>Conclusion</i>	19
D.4.	<i>Définition du marché</i>	20
E.	LIEN AVEC LA RECOMMANDATION DE LA COMMISSION	20
E.1.	<i>Persistance de barrières à l'entrée élevées</i>	20
E.2.	<i>Dynamisme de la concurrence</i>	23
E.2.1	<i>Situation concurrentielle actuelle</i>	23
E.2.2	<i>Perspectives concurrentielles</i>	24
E.3.	<i>Efficacité relative du droit de la concurrence et de la régulation ex ante</i>	25
E.4.	<i>Conclusion sur les trois critères définis par la Commission</i>	26
F.	OPERATEUR PUISSANT	27
F.1.	<i>Principes généraux</i>	27
F.2.	<i>Application au marché de gros national de l'accès large bande</i>	28
F.2.1	<i>Parts de marché</i>	28
F.2.2	<i>Critères qualitatifs</i>	32
F.2.3	<i>Conclusion</i>	33

A. Introduction

En France, le dégroupage de la boucle locale et les offres d'accès large bande livrées au niveau régional jouent un rôle clé pour le développement dynamique et concurrentiel des marchés de gros et de détail du haut débit.

Pour autant, à la fin du troisième trimestre 2004, les offres de dégroupage et d'accès large bande livrées au niveau régional ne représentent qu'une partie relativement faible des marchés de gros. En effet, si près de 40% des accès haut débit DSL Internet ou « *multiple play* », c'est-à-dire combinant Internet, voix et/ou télévision, commercialisés sur les marchés de détail sont fondés sur l'une ou l'autre de ces offres, près de 60% sont fondés sur l'utilisation des offres de gros d'accès haut débit livrées au niveau national proposées par France Télécom (offres *IP/ADSL* et *Turbo DSL* nationales).

L'analyse qui suit porte sur le marché de gros des offres d'accès haut débit DSL livrées au niveau national.

Un tel marché ne figure pas dans la recommandation de la Commission du 11 février 2003 concernant les marchés pertinents de produits et de services dans le secteur des communications électroniques susceptibles d'être soumis à une régulation *ex ante*. Dès lors, il convient de déterminer si des caractéristiques spécifiques du marché national justifient l'imposition d'obligations réglementaires adaptées.

Dans l'analyse qui suit, l'Autorité s'attachera à analyser ce marché au regard des critères définis par la Commission pour évaluer la nécessité d'appliquer une régulation *ex ante* sur ce marché.

Dans un premier temps, les offres actuelles qui pourraient entrer dans le champ d'un tel marché sont décrites. Cette description sert de fondement à l'analyse.

L'Autorité présente ensuite l'analyse du marché proprement dite, menée selon les trois phases suivantes :

- délimitation du marché pertinent, en termes de produits et services ainsi qu'en termes géographiques ;
- lien avec la recommandation ;
- évaluation de la puissance de marché et désignation des opérateurs puissants.

B. Objectifs et caractère transitoire de la régulation du marché des offres d'accès large bande livrées au niveau national

Les offres de gros d'accès haut débit livrées en un point national proposées par France Télécom étaient, il y a encore quelques mois, le complément indispensable au dégroupage pour couvrir l'ensemble des abonnés DSL, résidentiels et professionnels, notamment en dehors des zones urbaines.

Toutefois, à moyen terme, plusieurs éléments devraient conduire les opérateurs disposant d'un réseau à utiliser de manière privilégiée les offres de gros régionales plutôt que nationales : les évolutions récentes de l'offre *ADSL Connect ATM* tout d'abord, ainsi que l'apparition en février 2004 d'une offre de collecte régionale dans la gamme *IP/ADSL*, ont permis une meilleure adaptation de ces offres aux besoins des opérateurs. Dans le même temps, la perspective d'une régulation renforcée des offres de gros régionales, rendue possible par le nouveau cadre, devrait améliorer leur attractivité.

L'Autorité souhaite que les offres régionales se développent rapidement, car elles sont les mieux à même de répondre aux besoins des opérateurs, en leur permettant notamment d'utiliser leurs infrastructures, d'améliorer leur capacité de différenciation et d'augmenter le transfert de valeur ajoutée vers les segments en concurrence. Les opérateurs alternatifs pourront ainsi concurrencer France Télécom sur le marché des offres nationales à l'aide d'offres de gros alternatives fondées sur les offres de gros régionales ou bien sur le dégroupage.

L'Autorité note que ce développement ne peut avoir lieu que si, d'une part, les offres régionales sont bien adaptées aux besoins techniques des opérateurs, et si, d'autre part, elles sont proposées à un tarif adéquat leur laissant notamment un espace économique suffisant permettant de concurrencer les offres nationales.

En raison du poids historique de l'offre *IP/ADSL*, qui représente toujours une part significative du marché de gros de l'*ADSL* en France au 1^{er} octobre 2004, l'Autorité estime que France Télécom détient encore à ce jour une position très forte sur le marché des offres nationales, qu'elle pourrait être en mesure d'utiliser pour freiner le développement d'offres concurrentes. Pour cette raison, l'Autorité estime que l'offre nationale doit continuer, de façon transitoire, à être soumise à des obligations *ex ante* prenant une forme allégée par rapport au dispositif de régulation en vigueur jusqu'à la mise en œuvre du nouveau cadre réglementaire.

Dans ce contexte, l'objectif de la régulation des offres nationales est de permettre le développement du dégroupage et des offres régionales, tant que ces dernières ne seront pas suffisamment développées. En particulier, il s'agit d'éviter les pratiques qui auraient pour conséquence l'éviction des opérateurs venant concurrencer France Télécom sur le marché de l'offre nationale. Cette éviction pourrait notamment être due à des tarifs générant un ciseau tarifaire entre l'offre nationale et les offres régionales ou le dégroupage.

Les offres de gros d'accès haut débit livrées en un point national n'ont pas vocation à être régulées sur le long terme. Les offres de gros régionales, en complément du dégroupage, doivent permettre aux opérateurs alternatifs de concurrencer France Télécom sur les marchés aval, de gros et de détail. Lorsque la concurrence sera suffisamment développée sur le marché des offres de gros nationales, la régulation de celui-ci pourrait ne plus être justifiée.

Dans cette optique, l'Autorité reconduira l'analyse du marché des offres nationales de manière anticipée par rapport aux autres marchés, douze mois après la notification à la Commission de la présente analyse.

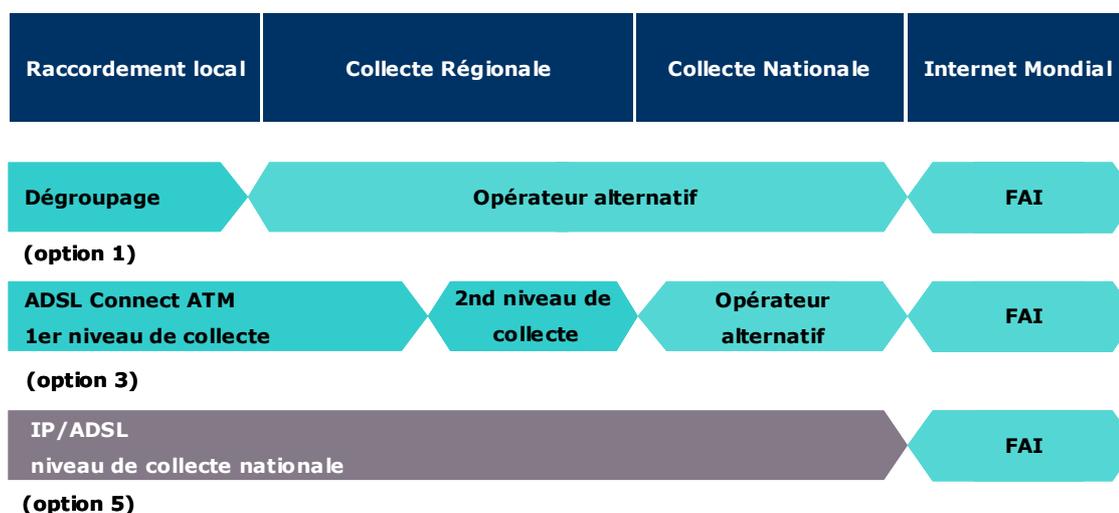
C. Description des offres actuellement disponibles

C.1. Description du type d'offres considéré

Sur le marché français, plusieurs offres de gros d'accès large bande sont proposées au 1^{er} octobre 2004 :

- des offres de livraison des flux haut débit à un niveau régional plus ou moins capillaire et en mode ATM ou IP, qui correspondent au deuxième ensemble dans le schéma ci-dessous (offres régionales) ;
- une offre de livraison du trafic en mode ATM au niveau national permettant de manière privilégiée l'élaboration d'offres de détail destinées à la clientèle professionnelle. L'offre correspondante de France Télécom est l'offre *Turbo DSL* nationale ;
- une offre de livraison du trafic en mode IP au niveau national permettant de manière privilégiée l'élaboration d'offres de détail destinées à la clientèle résidentielle. L'offre correspondante de France Télécom est l'offre *IP/ADSL* nationale.

Ces deux dernières offres correspondent au troisième ensemble dans le schéma ci-dessous (offres nationales).



C.2. L'offre *Turbo DSL* nationale

France Télécom aurait proposé à certains opérateurs une offre de transport de données en mode ATM de type *Turbo DSL* national, qui permet de raccorder plusieurs sites d'un client à un site central national sur lequel convergent tout ou partie de ses liaisons.

L'offre est principalement proposée aux opérateurs alternatifs qui, ayant déployé des infrastructures dans certaines régions, souhaitent compléter leur couverture afin de proposer, sur l'ensemble du territoire national, des services à valeur ajoutée, notamment des offres de réseaux privés virtuels, sur le marché de détail professionnel.

En ce qui concerne l'accès, le ou les sites centraux nationaux des clients sont reliés au réseau ATM de France Télécom par des liaisons DSL asymétriques (ADSL) ou symétriques (SDSL). Les différents types de liaisons proposées sont caractérisés par un débit crête et un débit garanti, dans le sens descendant et dans le sens montant. Il existe une large gamme de services associée à cette offre.

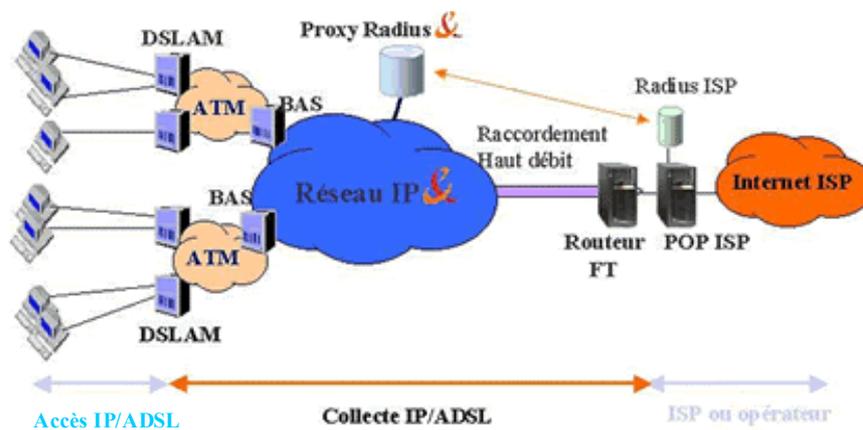
C.3. L'offre IP/ADSL

C.3.1 Description de l'offre

L'offre de gros d'accès large bande livrée au niveau national proposée par France Télécom aux opérateurs et fournisseurs d'accès à Internet positionnés sur le marché de détail, est dénommée IP/ADSL. Elle est disponible pour l'ensemble des accès éligibles à l'ADSL de France Télécom et permet aux fournisseurs d'accès à Internet de proposer, sur l'ensemble du territoire, des prestations complètes d'accès haut débit.

L'offre de France Télécom se décompose en deux prestations :

- une offre, dénommée « Accès IP/ADSL », qui consiste en la revente des accès ADSL fournis par France Télécom et qui permet aux fournisseurs d'accès à Internet de commercialiser sous leur propre marque des offres comprenant l'accès ADSL et la fourniture du service Internet ;
- une offre, dénommée « Collecte IP/ADSL », de transport des flux jusqu'à un point national, permettant aux fournisseurs d'accès à Internet de rendre leurs services accessibles aux abonnés disposant d'un accès ADSL.



Source : France Télécom

Cette offre peut être utilisée par les fournisseurs d'accès à Internet et, en complément du dégroupage, par des opérateurs intégrés qui y ont recours :

- sur les zones non dégroupées ;
- pour les accès bénéficiant de l'offre de télévision sur ADSL de France Télécom techniquement incompatible avec le dégroupage.

L'offre peut également être utilisée par des opérateurs en complément des offres régionales proposées par France Télécom.

Les tarifs des accès DSL proposés par France Télécom sont différenciés en fonction de la taille des répartiteurs. Ils sont répartis en deux catégories suivant que le nombre de lignes principales attachées au répartiteur est supérieur ou inférieur à 20 000.

France Télécom a également introduit une différenciation des tarifs d'accès en fonction des débits crêtes de raccordement des clients : 128 kbit/s, 512 kbit/s, 1024 kbit/s et 2048 kbit/s. En outre, une offre *IP/ADSL Max* a récemment été commercialisée et permet de proposer le débit maximum disponible de la ligne. Cette différenciation tarifaire est principalement appliquée sur les répartiteurs de moins de 20 000 lignes, les tarifs de gros des accès étant identiques sur les plus gros répartiteurs, à l'exception du 128 kbit/s, 10% moins cher.

C.3.2 Historique

Depuis que France Télécom propose la revente de ses accès « Netissimo », la concurrence s'est développée autour de l'offre de gros « accès » et « collecte *IP/ADSL* », dite « option 5 ».

Jusqu'à fin 2002, la concurrence des opérateurs alternatifs par l'intermédiaire du dégroupage et de l'offre *ADSL Connect ATM* était quasiment inexistante et France Télécom était en monopole de fait sur le marché de la livraison haut débit en un point national. Sur le marché de détail, Wanadoo était le plus gros fournisseur d'accès à Internet avec près de 80% de part de marché.

Entre juillet et octobre 2002, l'ensemble des offres de la chaîne de valeur a été modifié. De nouvelles conditions techniques et tarifaires de l'offre de référence dégroupage ont été mises en place suite à la décision de modification de l'offre prise par l'Autorité en avril 2002. De nouveaux tarifs de l'offre *IP/ADSL* ont été homologués suite à l'avis de l'Autorité du 18 juillet 2002, pour être mis en application le 15 octobre avec une baisse de 20% en moyenne, alors que les tarifs de l'offre *ADSL Connect ATM* baissaient à la même date de 40% en moyenne.

Plus récemment, l'Autorité s'est prononcée favorablement sur une baisse des tarifs des offres « Accès *IP/ADSL* » et « Collecte *IP/ADSL* » (avis n° 03-1298 en date du 9 décembre 2003), puis de nouveau favorablement sur une décision tarifaire visant à l'introduction d'une offre à 2048 kbit/s (avis n° 04-373 en date du 27 avril 2004), puis de l'offre *IP/ADSL Max* (avis n° 04-794 en date du 30 septembre 2004).

C.3.3 Dispositif actuel de régulation

Conformément à l'article 133 de la loi n° 2004-669 du 9 juillet 2004 relative aux communications électroniques et aux services de communication audiovisuelle, et à l'article 17.2 du cahier des charges de France Télécom annexé au décret n° 1225-96 du 27 décembre 1996, les tarifs de l'offre d'accès large bande livrée au niveau national de France Télécom sont soumis

à homologation tarifaire des ministres chargés des Télécommunications et de l'Economie, après avis de l'Autorité, en tant que « *service pour lequel il n'existe pas de concurrents sur le marché* » et ce, jusqu'à l'entrée en vigueur du nouveau cadre.

C.4. Les offres des opérateurs alternatifs

C.4.1 Les offres fournies à l'aide d'un réseau DSL

En France, le développement du dégroupage et de l'offre *ADSL Connect ATM* de France Télécom s'est accompagné de l'émergence d'offres de gros alternatives à l'offre *IP/ADSL* de France Télécom, proposées par des opérateurs alternatifs aux fournisseurs d'accès à Internet.

Sur les plans tarifaire et technique, la liberté laissée aux opérateurs proposant ces offres est cependant en partie obérée par le fait que :

- seuls 50% des ménages sont aujourd'hui raccordés à un répartiteur ouvert commercialement au dégroupage ;
- l'offre *ADSL Connect ATM* représente une fraction faible du marché, et n'a pas permis à ce jour une différenciation technique ou tarifaire importante des opérateurs l'utilisant.

C.4.2 Les offres fournies à l'aide d'un réseau d'accès alternatif à la boucle locale cuivre

Les câblo-opérateurs français ne proposent pas d'offre de gros de revente aux fournisseurs d'accès à Internet.

D. Délimitation du marché de gros de livraison nationale

D.1. Introduction

L'exercice de délimitation des marchés a pour but de définir le contour, en termes de services et en termes géographiques, des marchés susceptibles de faire l'objet d'une régulation *ex ante*. Cet exercice, conformément aux dispositions de la directive « Cadre » et aux lignes directrices, doit permettre de mettre en évidence des marchés regroupant uniquement des produits caractérisés par un degré significatif de substituabilité.

La délimitation des marchés du point de vue des services repose sur l'analyse de :

- la substituabilité du côté de la demande : deux produits appartiennent à un même marché s'ils sont suffisamment interchangeables du point de vue du demandeur, selon l'usage qui en est fait, selon les caractéristiques des produits et services, leur tarification, les coûts de « migration » d'un produit vers l'autre, etc. ;

- la substituabilité du côté de l'offre : il y a substituabilité du côté de l'offre lorsqu'un opérateur qui ne propose pas actuellement un produit donné, ou ne dessert pas un segment de marché donné, est susceptible de le faire rapidement en réponse à une augmentation du prix relatif de ces produits, par rapport à ceux qu'il propose déjà.

Pour établir l'existence d'une éventuelle substituabilité du côté de la demande ou de l'offre, l'analyse peut également impliquer la mise en œuvre de la méthode dite du « test du monopoleur hypothétique », ainsi que le suggèrent les lignes directrices de la Commission. Ce test consiste à étudier les effets qu'aurait sur la demande une augmentation légère mais durable des prix d'un service (5 à 10 % par exemple), de manière à déterminer s'il existe des services considérés comme substituables par les demandeurs vers lesquels ils sont susceptibles de s'orienter. Comme le mentionnent les lignes directrices, l'utilité essentielle de cet outil réside dans son caractère conceptuel ; ainsi, sa mise en œuvre n'implique pas systématiquement une étude économétrique poussée.

D.2. Délimitation du marché en termes de produits

D.2.1 Substituabilité avec d'autres technologies d'accès

Le câble

Sur le marché de détail, les offres d'accès à large bande, qu'elles soient de type Internet seul ou de type « *multiple play* » (c'est-à-dire permettant la fourniture de services autres que l'accès à Internet tels que la télévision ou la téléphonie), sont fournies en France essentiellement sur les réseaux DSL et câble.

Cependant, au niveau du marché de gros, il ne semble pas à ce stade que ces deux types d'accès large bande puissent être considérés comme substituables du point de vue de l'offre ou de la demande, pour les raisons suivantes.

Du côté de l'offre, le désengagement progressif de France Télécom des réseaux câblés ne lui permet pas de disposer de la capacité à fournir au moyen de ceux-ci des offres équivalentes à celles proposées sur les marchés de gros du haut débit reposant sur la technologie DSL. De leur côté, les câblo-opérateurs ne pourraient entrer sur le marché de l'accès large bande DSL en réponse à une augmentation durable des prix sur ce marché, car ils ne disposent pas du réseau correspondant : une entrée sur ce marché impliquerait de leur part des investissements très lourds, qui ne semblent pas réalisables à l'horizon de cette analyse.

Du côté de la demande, c'est-à-dire du point de vue des fournisseurs d'accès notamment, la substitution d'une offre de gros d'accès et de collecte DSL par une offre de gros d'accès et de collecte de trafic haut débit sur les réseaux câblés paraît difficile, une telle offre n'existant pas en France. Chaque câblo-opérateur exploite en effet en propre l'ensemble des accès construits sur son réseau, sans les commercialiser sur le marché de gros.

L'absence de formulation d'offres de gros large bande par les câblo-opérateurs peut s'expliquer soit par le fait qu'ils estiment servir un marché différent de celui du DSL, soit parce que les investissements nécessaires à la construction d'une telle offre de gros seraient disproportionnés au regard de leur rentabilité escomptée.

En outre, il semble qu'une variation de quelques pourcents des tarifs des offres de collecte DSL ne serait pas de nature à susciter l'apparition, à moyen

terme, d'offres substituables du point de vue de la demande par l'intermédiaire du câble. Ainsi :

- ce type d'offres n'a jamais été commercialisé par les câblo-opérateurs sur le marché de gros en France, alors même que France Télécom commercialisait dans les années 1999 à 2002 ses accès haut débit sur le marché de gros à un niveau tarifaire supérieur de 50% à 100% aux niveaux actuels. La prestation que fournissait NC Numéricâble à AOL n'entre pas dans ce cadre : lors du lancement de ses premières offres d'accès à Internet, le câblo-opérateur ne disposait pas d'un fournisseur d'accès à Internet et avait créé un partenariat avec AOL afin de proposer à ses clients un service d'accès haut débit ;
- ce type d'offres semble être peu commercialisé dans les autres pays européens, y compris lorsque la situation des câblo-opérateurs y est plus favorable, tant en termes de capacité d'investissement qu'en termes de nombre de prises raccordées et raccordables.

Or, il semble qu'il soit relativement naturel pour un opérateur d'accès concurrent de France Télécom de proposer des offres d'accès haut débit sur le marché de gros. Ainsi, des opérateurs ayant recours au dégroupage ont proposé de telles offres quelques mois seulement après avoir dégroupé leurs premiers accès résidentiels.

De manière dynamique, l'Autorité observe que la croissance du marché français du haut débit par ADSL (4,7 millions de lignes actives au 30 juin 2004, 80% de la population couverte potentiellement début 2004, 90% fin 2004, selon France Télécom) semble permettre une diminution continue du coût de production des accès large bande DSL.

En effet, le coût d'achat des matériels DSL devrait continuer à baisser, en bénéficiant du double effet d'économies d'échelle accrues pour les opérateurs français liées à la croissance du marché et de la baisse importante constatée au niveau mondial des coûts des matériels DSL. Par ailleurs, un meilleur remplissage des réseaux devrait permettre de baisser les coûts de transport par accès.

Dans le même temps, la couverture des réseaux câblés, mis à niveau pour le haut débit, est plus restreinte (environ 425 000 lignes actives au 30 juin 2004 et 30% de la population couverte potentiellement) et connaît une croissance plus modérée ne permettant pas d'envisager d'économies d'échelle substantielles sur le coût des offres d'accès haut débit par le câble dans les prochaines années, du moins dans les proportions de celles du marché du DSL.

L'Autorité est donc amenée à considérer comme fortement improbable l'émergence d'offres de gros haut débit fournies par les câblo-opérateurs, substituables à des offres haut débit DSL du point de vue des fournisseurs d'accès à Internet, à l'horizon de la présente analyse du marché.

Cette analyse indique que des offres de gros formulées par les câblo-opérateurs ne peuvent être considérées à ce jour comme substituables aux offres d'accès large bande fondées sur des accès DSL.

Dans ces conditions, et compte tenu de l'analyse précédente, l'Autorité propose donc d'exclure le câble du marché de gros des offres d'accès large bande livrées au niveau national.

Les autres technologies d'accès

Des accès haut débit peuvent être fournis par l'intermédiaire de technologies hertziennes (boucle locale radio (BLR) ou WiFi), satellite, ou par l'intermédiaire des courants porteurs en ligne (CPL) sur les réseaux électriques.

Sans préjuger de la substituabilité technique entre des offres de gros élaborées à partir de ces technologies d'accès et celles élaborées sur la paire de cuivre, l'Autorité note que le nombre d'accès commercialisés avec les technologies alternatives sur les marchés de détail et de gros représente moins d'une dizaine de milliers d'accès.

A l'horizon de cette analyse, l'Autorité estime donc que du point de vue du marché de gros, les autres technologies d'accès n'offrent pas des ressources équivalentes au réseau d'accès cuivre.

L'Autorité propose donc d'exclure le satellite, le WiFi, la BLR et les CPL du marché de gros des offres d'accès large bande livrées au niveau national.

D.2.2 Substituabilité entre les offres de gros nationales et régionales

Offres régionales et offres nationales présentent un degré de substituabilité relativement faible.

Tout d'abord, l'offre de collecte nationale est conçue pour des fournisseurs d'accès à Internet qui n'auraient pas déployé de réseau en propre. Elle ne vise donc pas le même type de clients que les offres régionales, destinées à des opérateurs disposant d'un réseau.

Une baisse faible mais durable du prix des offres régionales ne serait sans doute pas suffisamment incitative pour modifier la stratégie d'un fournisseur d'accès à Internet qui n'aurait jusqu'alors pas développé son propre réseau. Le marché naturel de l'offre nationale est donc celui des fournisseurs d'accès à Internet alors que le marché naturel des offres régionales est celui des opérateurs de réseau.

Si l'Autorité note qu'une substitution est constatée actuellement, des offres nationales vers les offres régionales, elle estime que cette substitution n'est possible que pour une partie des clients de l'offre nationale.

Si l'on traite à part le cas particulier de l'Ile-de-France, pour lequel il n'y a qu'un simple arbitrage tarifaire à mener pour un opérateur entre offre régionale et offre nationale, leurs points de collecte étant confondus, il convient, pour les autres régions, de distinguer la situation des opérateurs qui ont déjà déployé un réseau à l'échelle nationale des fournisseurs d'accès à Internet ne disposant pas de réseau.

Pour ces derniers tout d'abord, les coûts d'adaptation pour passer d'une offre de collecte nationale à une offre de collecte régionale correspondent à l'investissement que doit consentir un opérateur pour déployer un réseau à l'échelle nationale reliant *a minima* une vingtaine de points. Ce déploiement se traduit par des travaux de génie civil coûteux et nécessairement longs. Ces deux offres ne sont donc pas interchangeables à court terme.

Or, les lignes directrices de la Commission sur l'analyse du marché et l'évaluation de la puissance sur le marché disposent que deux produits appartiennent au même marché lorsqu'ils peuvent être considérés comme

suffisamment « interchangeables »¹. Afin d'apprécier cette notion d'interchangeabilité, l'analyse doit notamment montrer que la substitution entre les deux produits est « rapide »² et doit prendre en compte les « coûts d'adaptation »³ qui en découlent.

Pour les opérateurs disposant d'un réseau suffisamment capillaire, en revanche, le coût d'adaptation pour passer de la collecte nationale à la collecte régionale est faible et le choix entre ces deux offres résulte principalement d'un arbitrage tarifaire.

On peut d'ailleurs observer que ces opérateurs, qui ont initialement investi dans un réseau à l'échelle nationale, procèdent effectivement depuis le début de l'année 2004 à des migrations d'une offre nationale vers une offre régionale.

Cependant, l'Autorité note que cette substitution, unidirectionnelle, résulte de la récente amélioration des conditions techniques, tarifaires et opérationnelles de ces offres régionales et du fait que certains opérateurs alternatifs disposaient de réseaux nationaux établis pour collecter le trafic commuté.

Concernant la substituabilité inverse, l'Autorité estime qu'elle est peu probable : un opérateur qui désirerait ne pas utiliser son réseau propre une fois celui-ci déployé et raccordé aux points régionaux de France Télécom supporterait un coût d'opportunité élevé à ne pas l'utiliser et à se fournir à travers l'offre nationale d'un autre opérateur, sauf à considérer le cas où le tarif de cette offre nationale serait très faible et inférieur aux coûts internes de l'opérateur.

Dans la mesure où des offres suffisamment attractives existent sur le marché de gros de l'accès large bande livré en un point régional, l'Autorité estime que les opérateurs sont fortement incités à avoir recours à ce type d'offres qui leur est naturellement destiné, leur permet d'utiliser leurs investissements en infrastructures et présente des fonctionnalités et des avantages propres.

Une offre régionale permet en effet aux opérateurs y ayant recours d'optimiser le réseau de collecte et d'éviter les puits de trafic trop importants, contrairement à l'offre nationale.

Ainsi, la substitution observée actuellement entre offre nationale et offre régionale apparaît comme :

- limitée intrinsèquement à une partie des acheteurs de l'offre nationale ;
- à sens unique, de l'offre nationale vers l'offre régionale.

De plus, les offres régionales permettent aux opérateurs tiers une plus grande capacité de différenciation. L'offre de collecte nationale présente un produit fini, destiné à être revendu par un fournisseur d'accès à Internet, quand les offres régionales offrent une plus grande souplesse, dans la mesure notamment où elles impliquent un contrôle plus important des infrastructures de la part des opérateurs tiers.

¹ Alinéa 51 des lignes directrices de la Commission

² Alinéa 49 des lignes directrices de la Commission

³ Alinéa 50 des lignes directrices de la Commission

Les offres de collecte régionale et nationale présentent donc des caractéristiques différenciées, nécessitent des niveaux d'investissement différents et, *in fine*, ne s'adressent pas aux mêmes acteurs, ce qui conduit l'Autorité à considérer que leur degré de substituabilité est limité et qu'elles n'appartiennent donc pas au même marché.

D.2.3 Clientèle résidentielle et clientèle professionnelle

Du point de vue de l'offre, les offres de gros d'accès haut débit livrées au niveau national permettant de servir le marché résidentiel et celles permettant de servir le marché professionnel sont structurellement très proches.

Les réseaux utilisés et les équipements techniques mis en œuvre peuvent être les mêmes, seul leur paramétrage est modifié. Ainsi, une offre professionnelle utilise la même base technique qu'une offre résidentielle, à laquelle sont ajoutées certaines options ou caractéristiques additionnelles, propres à satisfaire les besoins des clients professionnels. Ces options ou caractéristiques additionnelles sont notamment relatives au caractère garanti ou non du débit et à l'existence d'une qualité de service élevée, incluant une garantie de temps de rétablissement.

Ainsi, du point de vue de l'opérateur offreur, la commercialisation d'offres de gros destinées *in fine* aux professionnels se fait à coût marginal faible dès lors qu'une offre à destination de la clientèle résidentielle est disponible. Du point de vue de l'offreur, ces deux prestations sont donc indissociables dans la mesure où elles bénéficient l'une et l'autre d'économies d'envergure substantielles.

Du point de vue de la demande sur le marché de détail, les demandes des résidentiels et des professionnels constituent un continuum. Si les plus grandes entreprises peuvent avoir des besoins spécifiques, et notamment celui de réseaux privés virtuels, les entreprises de taille plus réduite se satisfont souvent d'offres traditionnellement destinées à des résidentiels. Une récente décision tarifaire déposée par France Télécom visait ainsi une promotion de l'offre résidentielle « Ma Ligne ADSL » à destination des créateurs d'entreprise.

Du point de vue des demandeurs sur le marché de gros, le même continuum s'observe, directement dérivé du marché de détail. En outre, la collecte par les opérateurs tiers des trafics issus des offres professionnelles et résidentielles peut s'opérer à partir du même point de collecte sur le même réseau.

Ainsi, les offres de gros d'accès haut débit livrées au niveau national destinées aux professionnels et aux particuliers présentent un degré de substituabilité élevé du côté de l'offre et un degré de substituabilité significatif du côté de la demande. L'Autorité considère donc, aux fins de l'analyse des marchés, que ces deux offres appartiennent au même marché, celui des offres d'accès large bande livrées au niveau national.

D.2.4 Protocole de transport mis en œuvre

Les opérateurs déployés sur le territoire ont développé des réseaux qui leur sont propres. Les choix technologiques effectués alors sont le résultat d'arbitrages qui ne peuvent être remis en cause qu'à long terme. Par ailleurs, il n'est pas du ressort de l'Autorité d'effectuer des choix technologiques, en privilégiant dans ses avis et décisions une technologie plutôt qu'une autre.

Le respect du principe de neutralité technologique, qui en l'espèce consiste à ne pas délimiter les marchés selon l'adoption de telle ou telle technologie, consiste à ne pas préjuger des qualités respectives des architectures et des protocoles mis en œuvre. Ces choix technologiques font partie intégrante de l'efficacité des opérateurs et donc de leur capacité à conquérir de nouveaux clients.

Pour ces raisons, l'Autorité ne souhaite pas limiter les protocoles et plus généralement, les choix techniques, dans la délimitation des marchés. Ainsi, toutes des offres de gros d'accès large bande livrées au niveau national appartiennent au même marché, quels que soient les protocoles mis en œuvre et notamment, les protocoles actuellement les plus utilisés, à savoir IP, ATM et Ethernet.

Conclusion

Au regard de l'ensemble des éléments précédemment exposés, l'Autorité propose de retenir en termes de délimitation du présent marché, le marché de gros des offres d'accès large bande DSL livrées en un point national destinées aux marchés résidentiel et professionnel, à l'exclusion des autres technologies d'accès et des autres niveaux hiérarchiques de livraison de trafic.

D.3. Délimitation géographique du marché

D.3.1 Principes

Dans les marchés de gros sous-jacents aux services de communications électroniques fixes, le critère de substituabilité du côté de la demande est peu pertinent pour déterminer l'étendue géographique d'un marché : un opérateur cherchant à acheter un produit de gros pour desservir un client donné situé dans une zone géographique A ne peut acheter un produit de gros dont l'accès est situé dans une zone géographique B.

Ainsi, c'est le critère de substituabilité du côté de l'offre qui primera dans l'analyse. Plus précisément, en se référant aux lignes directrices de la Commission, il conviendra de déterminer si des opérateurs qui ne sont pas encore présents sur une zone géographique donnée, mais le sont sur une autre zone géographique, feront le choix d'y entrer à court terme en cas d'augmentation des prix relatifs. Dans ce cas, la définition du marché doit être étendue à la zone sur laquelle sont présents ces opérateurs.

Enfin, la jurisprudence communautaire détermine la portée géographique du marché par référence à deux critères principaux, comme le précisent les lignes directrices de la Commission européenne : « *le territoire couvert par un réseau, et l'existence d'instruments juridiques (législatifs et réglementaires)*. »

D.3.2 Cas particulier de Saint Pierre et Miquelon

L'Autorité constate que France Télécom possède et opère un réseau d'accès cuivre en situation de quasi-monopole, qui couvre l'intégralité du territoire national, à l'exception de Saint Pierre et Miquelon. Ainsi, les conditions de concurrence apparaissent comme spécifiques à Saint Pierre et Miquelon.

Saint Pierre et Miquelon est une collectivité territoriale de la République française. La réglementation communautaire n'y est pas applicable, mais elle est soumise au Code des postes et des communications électroniques. C'est à ce titre que ce cas particulier est étudié ci-après.

L'Autorité note que, sur le territoire de Saint Pierre et Miquelon, la boucle locale est possédée par SPM Télécom, filiale du groupe France Télécom. SPM Télécom opère environ 4 500 lignes.

En tenant compte de la jurisprudence communautaire qui se réfère notamment au territoire couvert par un réseau pour délimiter la dimension géographique des marchés pertinents, l'Autorité propose que l'étude du périmètre géographique du marché de gros de l'accès à large bande distingue deux zones : le territoire national hors Saint Pierre et Miquelon, qui pourra lui-même être subdivisé plus avant au regard de l'analyse qui suit, et Saint Pierre et Miquelon.

La suite du document traite par défaut de la zone géographique correspondant au territoire national hors Saint Pierre et Miquelon. Le cas de Saint Pierre et Miquelon sera traité *in extenso* dans un document qui sera publié ultérieurement par l'Autorité.

D.3.3 Analyse au regard du déploiement des réseaux

Dans le cas du marché de gros des offres d'accès large bande DSL, une vision statique met en évidence trois zones :

- une zone où plus d'un opérateur est présent en tant qu'offreur sur le marché de gros de l'accès large bande (c'est-à-dire là où il y a du dégroupage) ;
- une zone où seule France Télécom est présente ;
- une zone non encore couverte par l'ADSL.

Il convient de préciser que ces zones ne sont pas des ensembles connexes, mais réunissent une multitude d'ensembles disséminés sur l'intégralité du territoire national, comme l'illustre la carte ci-dessous:

ORTEL

Couverture DSL de France Télécom et Offre DSL dégroupée (option 1)^(a)

Fin Juin 2004

Zones sur lesquelles les Fournisseurs d'Accès Internet proposent leurs services d'accès DSL

Source Opérateurs Télécom
Réalisation cartographique ORTEL

- DSL France Télécom (Couverture totale)
- DSL France Télécom (Couverture partielle)
- Dégroupage autres opérateurs
- Dégroupage partiel autres opérateurs

A fin Juin 2004, près de 82% de la population accède à l'offre DSL de France Télécom.

Taux de couverture	Population ⁽¹⁾	Entreprises ⁽²⁾	Administrations ⁽³⁾
Couverture DSL France Télécom totale	70%	75%	71%
Couverture DSL France Télécom partielle	6%	5%	5%
Couverture de l'offre DSL dégroupée	43%	46%	38%

Source : France Télécom - Direction des Réseaux au 30/06/2004

Opérateurs Télécom

Traitement ORTEL - Hypothèse de calcul pour le service DSL :

Couverture totale : 90% de la commune pris en compte

Couverture partielle : 50% de la commune pris en compte

80% de la commune pris en compte pour les départements 75 - 92 - 93 - 94

⁽¹⁾ Population - Source INSEE Recensement 1999

⁽²⁾ Entreprises (d'un salarié ou plus) - Source INSEE Codes NAF A à K

⁽³⁾ Administrations - Source INSEE Codes NAF L, M et N

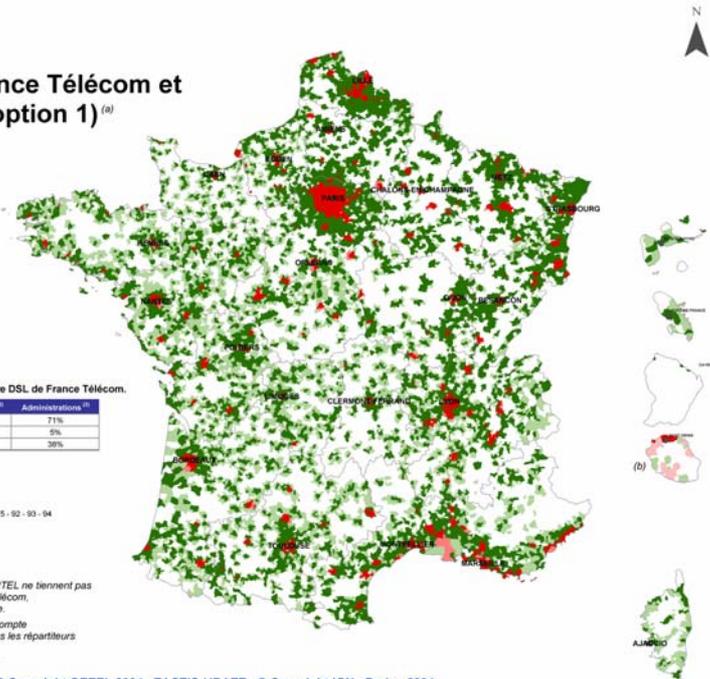
Les taux de couverture des territoires desservis calculés par ORTEL ne tiennent pas compte de la couverture effective de l'équipement de France Télécom, mais sont calculés par rapport à la surface totale de la commune.

(a) Seules les offres DSL dégroupées "option 1" sont prises en compte (Lorsque les opérateurs installent leurs propres équipements dans les répartiteurs du réseau téléphonique ou à proximité immédiate)

(b) A La Réunion, l'offre DSL dégroupée "option 1" ne concerne que les entreprises

0 150 300 Km

© Copyright ORTEL 2004 - TACTIS / IDATE - © Copyright IGN - Paris - 2004
www.ortel.fr



Dans une approche dynamique, ces zones ont des frontières mouvantes, selon deux axes : sur une ville donnée, le déploiement s'étend progressivement depuis l'hyper-centre vers la ville puis l'agglomération. En parallèle, de nouvelles villes sont ouvertes à leur tour.

Cette stratégie de déploiement met en évidence l'existence d'une substituabilité en chaîne, du côté de l'offre, entre des zones de densités différentes, autour d'un centre donné. Le test du monopoleur hypothétique consiste à se demander quelle serait la réaction d'un opérateur dont le déploiement serait stabilisé et limité à un certain niveau de densité – qui correspondrait aux zones sur lesquelles il est tout juste rentable –, à une augmentation faible mais significative des prix relatifs dans une zone connexe, un peu moins dense. Dans ce cas, il est très probable que l'opérateur aurait intérêt à aller dégroupier ces répartiteurs marginaux qui deviendraient profitables pour lui.

Le périmètre géographique du marché pertinent doit tenir compte de cette substituabilité en chaîne.

De façon générale, les opérateurs, France Télécom ou les opérateurs alternatifs ayant recours au dégroupage, suivent une stratégie d'expansion nationale, même si leurs investissements dans l'ADSL ne peuvent être que progressifs.

Si l'on résume les zones respectives de couverture DSL de France Télécom et du dégroupage au pourcentage de la population auquel elles correspondent, leur périmètre sur les trois dernières années a été le suivant :

	Début 2001	Début 2002	Début 2003	Début 2004
France Télécom	36%	66%	74%	80%
Dégroupage	0%	0%	10%	35% (50% à mi-2004)

Source : France Télécom, opérateurs alternatifs, estimations ART

L'évolution de ces zones dans les mois et les années à venir, et à tout le moins à l'horizon de l'analyse, est encore incertain.

Concernant tout d'abord la couverture ADSL de France Télécom, cette dernière a annoncé en septembre 2004 qu'elle couvrirait 90% de la population fin 2004 et 96%, fin 2005.

Concernant par ailleurs le déploiement du dégroupage, aucune annonce officielle n'a été effectuée par les opérateurs.

Cependant, l'Autorité constate une évolution très rapide de la couverture du dégroupage, notamment lorsqu'elle est évaluée au regard des lourds investissements qu'elle suppose, à la fois pour installer des équipements sur un nouveau site et pour le raccorder au réseau cœur. Au premier semestre 2004, cette dynamique semble se confirmer, le dégroupage continuant de se déployer à un rythme soutenu vers des zones toujours moins denses.

En outre, l'intervention de plus en plus présente des collectivités territoriales dans le paysage du haut débit pourrait contribuer à moyen terme à soutenir cette expansion du dégroupage, en particulier dans des zones moins denses que celles qui sont naturellement servies dans un premier temps par les opérateurs du dégroupage. Ainsi, le déploiement du dégroupage pourrait se faire selon un nouvel axe, tout un département par exemple pouvant être couvert en dégroupage, suite à l'intervention des collectivités locales et ce, sans considération de densité de population sur les répartiteurs.

Une analyse prospective semble donc montrer que les zones évoquées ci-dessus sont en pleine expansion pour compléter une couverture nationale, sans que leur périmètre à l'horizon de cette analyse ne puisse être anticipé à ce stade.

D.3.4 Contraintes existant sur les marchés de détail

Une étude des marchés de détail aval vient au demeurant confirmer l'existence d'une contrainte nationale. Cette analyse a été réalisée dans le document portant sur les marchés de détail, transmis au Conseil et rendu public le 5 octobre 2004, tant en termes de couverture géographique des offres proposées qu'en termes tarifaires.

L'analyse du fonctionnement des marchés de détail résidentiels en France amène aux conclusions suivantes :

- la majorité des fournisseurs d'accès à Internet, et notamment les six principaux, fournit ses services sur un plan national ou du moins métropolitain. Cette homogénéité tend à laisser supposer que seul l'élargissement à l'ensemble des prospects nationaux permet aux

fournisseurs d'accès à Internet d'amortir l'ensemble de leurs coûts fixes, notamment leurs coûts de structure et leurs coûts de fourniture de contenu ;

- la majorité des fournisseurs d'accès à Internet, et notamment les six principaux, suit une politique de tarification homogène sur le territoire national, ou du moins métropolitain. Cette tarification homogène masque dans certains cas des différenciations techniques, portant le plus souvent sur le débit proposé dans les zones dégroupées et non dégroupées, cette différenciation n'étant quasiment jamais mise en avant par le fournisseur d'accès à Internet lui-même.
- La multiplication des campagnes de publicité sur tous supports (télévisé, Internet, presse nationale...) touche un public national et semble donc induire une rigidité forte à la différenciation des offres de détail sur le territoire.
- Il convient de noter que les tarifs de détail du bas débit ont toujours fait l'objet d'une péréquation par les fournisseurs d'accès à Internet, même si leur coût d'approvisionnement variait régionalement en fonction du niveau de collecte du trafic.
- Les principaux fournisseurs d'accès à Internet cherchent préférentiellement à convertir aux offres haut débit leurs actuels abonnés bas débit, les coûts commerciaux étant en général inférieurs. Ces abonnés bas débit sont répartis sur l'ensemble du territoire national.

Au regard des éléments exposés ci-dessus, l'Autorité est à ce stade amenée à considérer qu'il existe des rigidités et des incitations importantes qui amènent les fournisseurs d'accès à Internet à proposer des offres de détail homogènes sur le territoire national, ou du moins métropolitain.

Dans la mesure où ces offres de détail sont élaborées à partir d'offres de gros, et notamment de l'offre de gros *IP/ADSL*, l'Autorité estime que les opérateurs offreurs connaissent sur le marché de gros, de la part de leurs clients fournisseurs d'accès à Internet, le même type de contraintes de couverture nationale et, dans la mesure du possible, d'homogénéité tarifaire et technique.

L'Autorité est donc amenée à ce stade à considérer que la demande induit une contrainte homogène sur le marché de gros des offres de type *IP/ADSL* sur l'ensemble du territoire national.

D.3.5 Conclusion

Aux termes de cette analyse, l'Autorité note que :

- le critère de développement des réseaux, de par son évolutivité rapide, et la nécessaire approche prospective que doit revêtir la délimitation du marché, ne permet pas de déterminer à ce stade une éventuelle partition du territoire national en deux ou plusieurs sous-marchés distincts ;
- il existe, sur les marchés de détail, une contrainte de dimension nationale qui peut corrélativement avoir des effets sur les marchés de gros.

L'Autorité propose donc que le périmètre géographique du marché de gros de l'accès large bande livré en un point national soit national.

D.4. Définition du marché

Conformément aux lignes directrices, aux directives « Cadre » et « Accès » et à la recommandation de la Commission, l'analyse a montré les éléments suivants :

- les offres de gros à large bande assurant la collecte en un unique point national et les offres de gros à large bande assurant la collecte au niveau régional ne peuvent être considérées comme appartenant au même marché.
- En revanche, les offres de gros d'accès large bande livrées au niveau national destinées au marché professionnel et celles destinées au marché résidentiel appartiennent au même marché, aux fins de l'analyse des marchés.
- Par ailleurs, les offres d'accès et de collecte ADSL ne sont pas substituables à celles fournies sur des boucles locales alternatives, câble et hertzienne.

Au terme de cette analyse, l'Autorité propose de définir le marché pertinent des offres de gros d'accès large bande DSL livrées au niveau national, indépendamment de son interface de livraison.

Le marché ainsi défini ne correspond à aucun des dix huit marchés de la recommandation de la Commission européenne sur les marchés pertinents. En conséquence, dans la partie qui suit, l'Autorité s'attache à démontrer la pertinence de la création d'un tel marché.

E. Lien avec la recommandation de la Commission

Dans sa recommandation sur les marchés pertinents en date du 11 février 2003, la Commission européenne prévoit que les ARN peuvent définir un marché pertinent non prévu par la liste de cette même recommandation.

Toutefois, il incombe alors à l'autorité réglementaire nationale concernée de démontrer que trois critères cumulatifs sont remplis :

- l'existence de barrières à l'entrée et entraves au développement de la concurrence ;
- l'absence de dynamisme de la concurrence ;
- l'absence d'efficacité suffisante du droit de la concurrence.

E.1. Persistance de barrières à l'entrée élevées

Dans sa recommandation, la Commission indique que deux catégories de barrières à l'entrée sont à considérer : les barrières structurelles et les barrières légales ou réglementaires.

En ce qui concerne le marché de l'accès large bande livré au niveau national, il ne semble pas qu'il existe des barrières légales ou réglementaires à la

fourniture de prestations sur ce marché ; la présente analyse se limite donc aux barrières de nature structurelle.

La Commission définit ainsi l'existence de telles barrières : « *il y a barrières structurelles à l'entrée d'un marché lorsque, compte tenu du niveau de la demande, l'état de la technologie ainsi que la structure des coûts qui en découle créent des conditions asymétriques entre les opérateurs en place et les nouveaux entrants, freinant ou empêchant l'entrée sur le marché de ces derniers* ».

L'analyse conduit ainsi à examiner les conditions dans lesquelles un opérateur concurrent de France Télécom est en mesure de proposer une offre alternative sur le marché des offres de gros d'accès large bande livrées en un point national ou peut s'abstraire de la souscription à une telle offre en se fournissant à lui-même.

Pour ce faire, un tel opérateur devrait :

- dégroupier un certain nombre de répartiteurs en zones denses ;
- souscrire une offre de collecte régionale dans les autres zones.

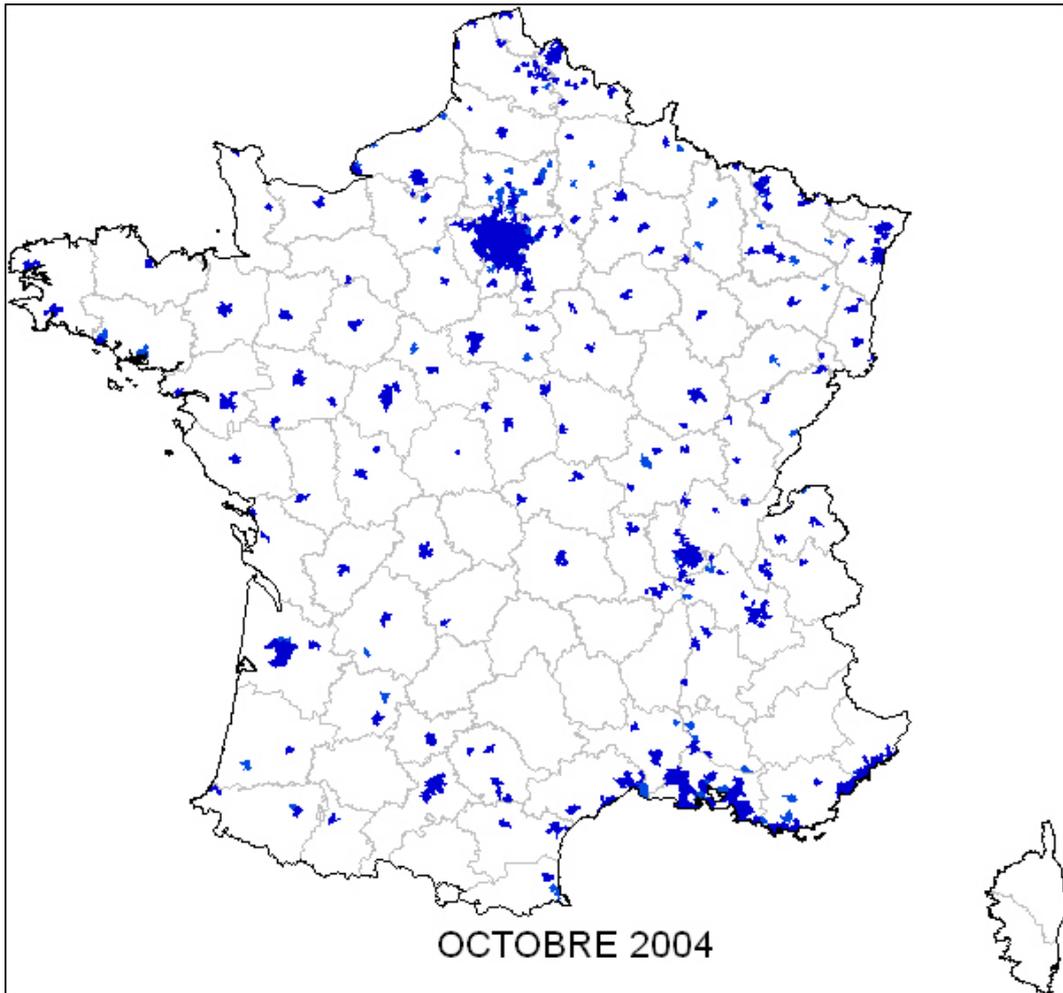
Il convient de souligner que la seule souscription d'une offre de collecte régionale serait insuffisante pour équilibrer le plan d'affaires d'un tel opérateur, même dans l'hypothèse d'une remontée des tarifs de l'offre nationale : le déploiement d'un réseau de collecte nationale serait en effet difficilement rentabilisé par l'espace économique existant entre les offres de collecte régionale et nationale pour la clientèle résidentielle.

Il convient de souligner également qu'un opérateur souhaitant rentabiliser un tel réseau devrait également acheminer du trafic professionnel ou du trafic voix. Or, les opérateurs alternatifs suffisamment généralistes ou disposant d'un capital suffisant pour déployer ce type de réseau l'ont fait en France à la fin des années 1990. Le déploiement d'un nouveau réseau semble à ce jour peu probable.

L'Autorité constate que tous les opérateurs utilisant aujourd'hui une offre de collecte régionale sont des opérateurs dégroupiers. Ainsi, pour se positionner sur le marché de gros des offres d'accès large bande livrées au niveau national, les opérateurs concurrents de France Télécom doivent avoir recours à la fois au dégroupage et aux offres de gros d'accès large bande livrées au niveau régional.

Or, le montant des investissements consentis par ces opérateurs pour déployer leur réseau et dégroupier la boucle locale est compris entre 100 et 300 millions d'euros. Le caractère élevé de ces investissements peut ainsi en lui-même être le reflet de l'existence de barrières à l'entrée structurelles sur ce marché. En témoigne le fait que seuls deux acteurs importants se sont lancés jusqu'à présent sur ce marché, Neuf Télécom et le groupe Cegetel.

Enfin, il convient de souligner qu'à l'issue du troisième trimestre 2004, les opérateurs dégroupiers dans leur ensemble exploitaient commercialement plus de 750 répartiteurs. Ainsi, au prix d'investissements élevés, les opérateurs restent à ce stade loin de couvrir la totalité des répartiteurs. La carte ci-dessous illustre les communes qui bénéficient partiellement ou dans leur totalité du dégroupage, en octobre 2004.



Source ART

Par ailleurs, s'agissant du complément au dégroupage constitué par la souscription à des offres régionales, il faut relever que ces offres ne se sont mises en place que très progressivement, en particulier pour ce qui concerne l'offre de livraison en mode ATM qui n'a évolué qu'au travers de plusieurs contentieux successifs. De ce fait, ces offres n'ont pas permis à ce stade aux opérateurs alternatifs d'atteindre une part de marché notable par rapport à celle du groupe France Télécom pour la partie des accès ne se situant pas en zone de dégroupage.

Le nouveau cadre réglementaire a indéniablement vocation à permettre une régulation plus efficace de ces offres de gros et d'assurer leur développement dans de meilleures conditions. Une telle évolution sera de nature à réduire sensiblement les barrières à l'entrée sur le marché des offres d'accès large bande livrées au niveau national. Toutefois, l'expérience montre que le délai nécessaire entre la mise en place d'un cadre réglementaire et la commercialisation d'une offre dans des conditions opérationnelles satisfaisantes, c'est-à-dire permettant l'exercice d'une concurrence effective, peut être relativement long, de l'ordre de douze mois.

Dans l'intervalle, les barrières à l'entrée décrites précédemment sont susceptibles de perdurer sur le marché.

E.2. Dynamisme de la concurrence

Dans sa recommandation, la Commission précise notamment que « le deuxième critère consiste à déterminer si les caractéristiques du marché présagent une évolution vers une situation de concurrence effective sans qu'il y ait besoin d'une réglementation ex ante. Il faut pour cela examiner quelle est la situation de la concurrence au-delà des barrières à l'entrée, compte tenu du fait que, même si un marché est caractérisé par des barrières à l'entrée élevées, d'autres facteurs structurels ou caractéristiques du marché peuvent laisser penser que le marché évoluera vers une concurrence effective ».

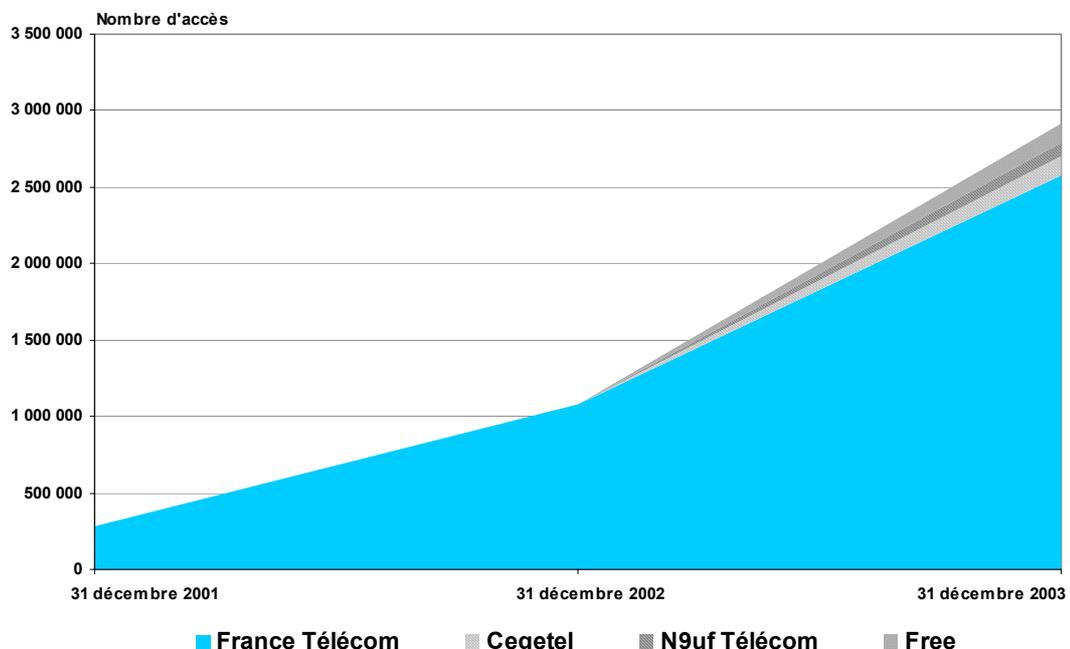
Conformément à cette recommandation, l'examen de ce second critère conduit à examiner, au regard de la situation actuelle, les perspectives de concurrence sur le marché considéré.

E.2.1 Situation concurrentielle actuelle

Fin 2003, France Télécom détenait 90% du parc des lignes vendues aux fournisseurs d'accès à Internet sous la forme d'une livraison de trafic IP en un point national.

Le tableau ci-après présente l'évolution des parcs de lignes ADSL en France sur les dernières années. Ce tableau prend en compte l'autoconsommation des accès par Free Télécom, Cegetel et Neuf Télécom, ainsi que France Télécom.

Parc des offres d'accès en collecte nationale vendues ou autoconsommées



Ainsi, si la concurrence paraît dynamique en France par l'intermédiaire du dégroupage, les impacts concrets en termes de parts de marché doivent être relativisés.

En outre, force est de constater que le dynamisme concurrentiel sur les offres de gros large bande livrées en un point national est à ce stade relativement faible, du moins pour les accès qui ne sont pas situés dans une zone de dégroupage : les niveaux tarifaires sont proches de ceux de France Télécom, les offres ne sont technologiquement pas diversifiées.

E.2.2 Perspectives concurrentielles

L'offre de gros des opérateurs ayant recours au dégroupage est en croissance : le nombre de lignes vendues est passé de moins de 1% au 1^{er} janvier 2003 à 7% au 1^{er} janvier 2004 et devrait atteindre 15% d'après les prévisions des opérateurs en 2004.

Il est probable toutefois qu'un certain nombre de lignes ne sera jamais dégroupé et demeurera exploité par France Télécom seule. Ces lignes correspondent à des répartiteurs de petite taille pour lesquels l'opérateur historique conservera un monopole de fait et pourra être tenté de maintenir des prix élevés, sauf à ce que les technologies alternatives atteignent une maturité suffisante pour devenir concurrentielles, tant sur le plan des prix que de la qualité.

Concernant les offres de collecte régionale de trafic, force est de constater que le cadre réglementaire précédemment en vigueur en France n'a pas été favorable à l'émergence d'une offre techniquement et économiquement attractive pour les fournisseurs d'accès à Internet et les opérateurs alternatifs. En effet, ainsi qu'il a été rappelé précédemment l'offre de collecte régionale en mode ATM n'a connu un certain développement qu'à compter de la fin de l'année 2003 alors même qu'elle résulte d'une injonction du Conseil de la concurrence datant de début 2000 ; plusieurs contentieux et prises de positions de l'Autorité au travers d'avis tarifaires ont été nécessaires avant que cette offre ne soit proposée dans des conditions satisfaisantes. D'un point de vue réglementaire, l'intervention de l'Autorité sur cette offre ne pouvait en effet essentiellement se faire qu'au travers soit de décisions de règlement de différends soit, de manière indirecte, d'avis tarifaires sur les offres *IP/ADSL* de France Télécom. Un des principaux enjeux de la mise en place du nouveau cadre réglementaire est l'amélioration de ce type d'offres, afin de privilégier une concurrence par les infrastructures, y compris dans les zones qui ne seront pas dégroupées à moyen terme. Le nouveau cadre permet en effet l'utilisation d'outils de régulation plus adaptés à la situation de ce marché.

Au travers des effets concrets que produiront les obligations spécifiques envisagées dans l'analyse du marché de gros des offres d'accès large bande livrées au niveau régional, l'année 2005 devrait connaître une amélioration et un dynamisme plus important des offres régionales et conséquemment, un accroissement significatif de la concurrence sur le marché des offres d'accès large bande livrées au niveau national.

Cette perspective de dynamisation de la concurrence ne sera toutefois effective que si l'espace économique entre les offres régionales et nationales est suffisant. Or, étant donné le poids représenté sur le marché français de l'ADSL par l'offre *IP/ADSL* nationale de France Télécom, il n'est pas exclu que France Télécom puisse faire jouer sa position sur ce marché pour limiter le développement d'offres concurrentes fondées sur l'offre de gros régionale. La prévention de ce type de comportement anticoncurrentiel dépend elle-même en grande partie de l'existence d'une régulation *ex ante* du marché national.

Par conséquent, l'Autorité considère que les perspectives de concurrence sur le marché de gros des offres nationales restent à ce stade trop dépendantes des évolutions de l'offre de France Télécom sur ce marché pour y lever toute régulation *ex ante*.

E.3. Efficacité relative du droit de la concurrence et de la régulation *ex ante*

Dans l'exposé des motifs de sa recommandation, la Commission indique :

*« La décision finale de recenser un marché répondant aux deux premiers critères (barrières à l'entrée élevées et persistantes, et absence de caractéristiques suggérant une évolution vers une concurrence effective) comme susceptible d'être soumis à une réglementation *ex ante* va dépendre d'une appréciation de la capacité suffisante du droit de la concurrence en lui-même (sans réglementation *ex ante*) d'atténuer ou de supprimer ces entraves, ou de restaurer une concurrence effective.*

*La réglementation *ex ante* pourrait utilement compléter le droit de la concurrence dans les cas où son application ne suffirait pas à remédier aux défaillances du marché concerné. Il s'agirait, par exemple, de situations où une intervention visant à remédier aux défaillances du marché doit satisfaire à un grand nombre de critères de conformité (comptabilité détaillée à des fins réglementaires, évaluation des coûts, contrôle des modalités, y compris des paramètres techniques, etc.), de situations qui requièrent des interventions fréquentes et/ou réalisées dans un délai imparti ou de situations où la sécurité juridique constitue une préoccupation primordiale.*

Dans la pratique, il incombe aux ARN de consulter leur ANC et de tenir compte de son avis pour déterminer s'il y a lieu de recourir aux deux instruments législatifs complémentaires pour résoudre un problème particulier ou si l'arsenal du droit de la concurrence y suffit. »

Pour un pan d'activité donné, une intervention de l'Autorité paraît pouvoir se justifier à la fois au vu des objectifs poursuivis par la régulation sectorielle ainsi que pour des raisons pratiques.

En effet, la seule garantie de l'exercice d'une concurrence par les mérites peut, en premier lieu, s'avérer insuffisante à mettre fin à des situations d'équilibre non concurrentiel stable, notamment la dominance par un opérateur historique d'un marché s'ouvrant à la concurrence.

C'est pourquoi il peut être justifié d'imposer aux opérateurs concernés des prescriptions allant au-delà de la seule interdiction de commettre des pratiques anticoncurrentielles, dans le but d'assurer un développement effectif de la concurrence. Il s'agit notamment des obligations de séparation comptable, de publication d'une offre de référence, d'orientation des tarifs d'accès vers les coûts ou encore d'interdiction de pratiquer des prix de détail inférieurs aux coûts de concurrents raisonnablement efficaces.

En second lieu, l'action de l'autorité de concurrence peut, dans ses modalités mêmes, s'avérer moins adaptée que celle de l'autorité sectorielle.

Tout d'abord, la procédure devant le Conseil de la concurrence prévoit une phase d'instruction suivie d'un débat contradictoire, induisant un délai difficilement inférieur à un an entre la date de saisine du Conseil et la

publication de sa décision. Or, sur le marché des offres nationales qui s'ouvre à la concurrence, un tel délai peut paraître important au regard du rythme d'évolution du marché et de l'éviction éventuelle des concurrents. Par ailleurs, si le prononcé de mesures conservatoires peut mettre immédiatement fin à des comportements attentatoires au secteur, cette procédure paraît moins adaptée lorsqu'il s'agit d'obtenir d'un opérateur qu'il adopte un comportement positif, tel que la mise en place d'une offre de gros.

Si toutefois le Conseil de la concurrence dispose de la faculté d'adopter dans des délais courts des mesures conservatoires consistant par exemple en la suspension de pratiques commerciales litigieuses sur les marchés de détail – compétence dont ne dispose pas l'Autorité et qui atteste de la complémentarité des institutions - il convient de remarquer que ces mesures sont soumises à des conditions strictes ; elles ne peuvent à elles seules suffire à définir et à garantir, sur les marchés de gros, les conditions permettant aux concurrents d'agir sur ces marchés de détail dans des conditions équitables. La définition de telles conditions requiert en effet l'intervention du régulateur sectoriel.

En outre, la mise en œuvre des mesures de régulation *ex ante* (séparation comptable, contrôle des tarifs d'accès etc.) suppose fréquemment le recueil régulier de données et la mise en place de modèles de référence que le régulateur sectoriel peut avoir plus de facilité à réaliser.

Finalement, l'examen du troisième critère posé par la recommandation de la Commission conduit à constater qu'en ce qui concerne le marché des offres de gros d'accès large bande livrées en un point national, le seul droit de la concurrence ne présente pas une efficacité suffisante, comparativement à la régulation *ex ante*, pour garantir l'exercice d'une concurrence effective.

Les conditions actuelles de fonctionnement de ce marché sont en effet telles qu'elles justifient encore l'intervention de l'Autorité, à même d'assurer, compte tenu de ses outils et de sa capacité à intervenir, les conditions d'une concurrence effective sur ce marché, en complément de la capacité du Conseil de la concurrence à agir, lorsqu'il est saisi sur les marchés de détail correspondants.

E.4. Conclusion sur les trois critères définis par la Commission

L'analyse précédente conduit l'Autorité à considérer que les trois critères définis par la recommandation de la Commission sont remplis en ce qui concerne le marché de gros des offres d'accès large bande livrées au niveau national, lequel doit donc être considéré comme pertinent au sens du nouveau cadre réglementaire.

Il convient de signaler que le développement effectif de l'utilisation des offres régionales que devraient permettre les mesures de régulation envisagées dans l'analyse du marché correspondant, pourrait conduire l'Autorité à reconsidérer son analyse du marché des offres nationales. En tout état de cause, l'Autorité entend procéder à une nouvelle analyse de ce marché dans un délai de douze mois après notification du projet de décision à la Commission.

F. Opérateur puissant

F.1. Principes généraux

Aux termes de la directive « Cadre », « une entreprise est considérée comme disposant d'une puissance significative sur le marché si, individuellement ou conjointement avec d'autres, elle se trouve dans une position équivalente à une position dominante, c'est-à-dire qu'elle est en mesure de se comporter, dans une mesure appréciable, de manière indépendante de ses concurrents, de ses clients et, en fin de compte, des consommateurs ».

En application des principes issus de la jurisprudence, la part de marché d'une entreprise constitue un critère essentiel, bien que non exclusif. En effet, la jurisprudence considère que la présence de parts de marchés élevées – supérieures à 50 % – permet, sauf circonstances exceptionnelles, d'établir l'existence d'une position dominante. En outre, l'évolution des parts de marché respectives de l'entreprise et de ses concurrents, sur une période de temps appropriée, constitue un facteur complémentaire.

Les parts de marché peuvent être évaluées sur la base des volumes ou des chiffres d'affaires, l'indicateur le plus pertinent devant être défini en fonction des caractéristiques de chaque marché. Par ailleurs, conformément aux lignes directrices de la Commission, la dimension dynamique et prospective des analyses implique que les informations demandées couvrent une période de temps appropriée.

Le critère de la part de marché ne saurait toutefois suffire à établir l'existence d'une position dominante. En application de la jurisprudence et des lignes directrices de la Commission sur l'analyse du marché, d'autres indices de nature plus qualitative sont à prendre en compte dans l'analyse, tels que, notamment :

- la taille de l'entreprise,
- le contrôle d'une infrastructure qu'il n'est pas facile de dupliquer,
- l'avancée ou la supériorité technologique,
- l'absence ou la faible présence de contre-pouvoir des acheteurs,
- la diversification des produits ou des services,
- l'intégration verticale de l'entreprise,
- l'existence d'un réseau de distribution et de vente très développé,
- l'absence de concurrence potentielle,
- l'existence d'une concurrence par les prix,
- l'accès privilégié aux marchés des capitaux,
- la présence d'économies de gamme ou d'échelle.

L'Autorité s'est efforcée de mettre en œuvre, parmi ces critères, ceux qui apparaissent comme les plus appropriés à la désignation des opérateurs puissants dans le cadre des marchés concernés.

F.2. Application au marché de gros national de l'accès large bande

F.2.1 Parts de marché

La jurisprudence des autorités de concurrence considère que l'autoconsommation ne doit pas être prise en compte dans la définition du marché pertinent : le marché étant constitué de la rencontre d'une offre et d'une demande, et les biens et services produits par une entreprise pour ses propres besoins n'étant pas « offerts » sur le marché, ils ne font pas partie du marché.

Pour autant, l'autoconsommation ne peut être ignorée de l'analyse concurrentielle, en particulier dans les cas où une entreprise produit à la fois pour ses propres besoins et pour ceux d'une clientèle extérieure. Dans ce cas en effet, l'autoconsommation est en mesure d'exercer une pression concurrentielle sur les prix pratiqués sur le marché libre.

Dans le secteur des communications électroniques, en particulier sur les marchés de la téléphonie fixe et du haut débit, la question doit être examinée en considérant l'une de ses particularités essentielles, à savoir l'existence d'une entreprise en position dominante verticalement intégrée : France Télécom agit sur le marché de détail en ayant recours à des prestations internes, lesquelles sont également vendues à ses concurrents qui agissent sur le même marché de détail.

L'examen de la position de l'entreprise sur un marché intermédiaire ne peut évidemment pas se résumer à un calcul de parts de marché du seul marché libre, hors autoconsommation, qui nierait l'effet de levier dont dispose l'entreprise pour agir sur le marché aval vis-à-vis de concurrents pour lesquels elle constitue un fournisseur essentiel sur le marché amont.

Il convient d'observer que l'autoconsommation joue également un rôle sur le marché intermédiaire lui-même dans la mesure où le poids de l'opérateur sur le marché aval et donc les volumes qu'il génère, lui permettent de bénéficier d'économies d'échelle importantes sur ce marché.

L'autorité souligne en outre que le Conseil de la concurrence a eu l'occasion de valider à deux reprises la prise en compte de l'autoconsommation dans l'appréciation de la puissance de marché dans les télécommunications, notamment dans ses avis n° 98-A-19 en date du 25 novembre 1998 et n° 99-1-13 en date du 7 septembre 1999 rendus en application de l'article L. 36-7-7° de l'ancien Code des postes et télécommunications.

Enfin, les analyses développées par les institutions communautaires permettent de prendre en compte l'autoconsommation, non seulement en matière de concentrations⁴, mais aussi en matière d'analyse des marchés pertinents dans le secteur des communications électroniques. En effet, les régulateurs irlandais, autrichien et britannique ont comptabilisé les cessions internes afin d'évaluer la puissance sur les marchés du dégroupage et de l'accès haut débit livré au niveau régional sans que la Commission ne remette

⁴ En particulier dans l'arrêt du TPICE Siemens c/Commission en date du 22 octobre 2002.

en cause cette position dans le cadre de ses commentaires émis en application de l'article 7(3) de la directive « Cadre ».

Dans ces conditions, l'Autorité considère être en conformité avec la jurisprudence et ses évolutions récentes lorsqu'elle effectue son analyse en tenant compte de l'autoconsommation pour apprécier l'effet de levier dont peut jouer l'entreprise verticalement intégrée sur le marché aval.

Au surplus, l'Autorité rappelle qu'avant la réintégration de Wanadoo dans France Télécom, les accès vendus par France Télécom à Wanadoo entraient dans le périmètre du marché libre. La réintégration de la filiale aurait pour effet de ne plus prendre en compte ces accès en raison de la modification de la forme juridique de Wanadoo, ce qui est incohérent dans la mesure où la situation économique et concurrentielle de ce marché n'en est pas directement affectée.

Ainsi, l'Autorité utilisera, dans ses critères d'estimation de la puissance de marché d'un opérateur, l'indicateur mesurant la proportion d'accès maîtrisés par un opérateur donné par rapport à l'ensemble des accès.

Dans le cadre du marché des offres nationales, la proportion des accès contrôlés par France Télécom au niveau national par rapport à l'ensemble des accès du marché sera estimée ; les accès contrôlés par France Télécom au niveau national peuvent être vendus à des opérateurs ou des fournisseurs d'accès à Internet tiers sur le marché des offres nationales ou sur un marché aval, ou encore utilisés par France Télécom en propre sur le marché de détail.

De la même façon, la proportion des accès du marché maîtrisés par un opérateur tiers au niveau national par rapport à l'ensemble du marché sera estimée, étant donné qu'un accès dégroupé ou livré au niveau régional est maîtrisé au niveau national par cet opérateur ; cet accès peut être utilisé en propre par l'opérateur sur le marché de détail ou vendu à un opérateur ou fournisseur d'accès à Internet sur un marché aval.

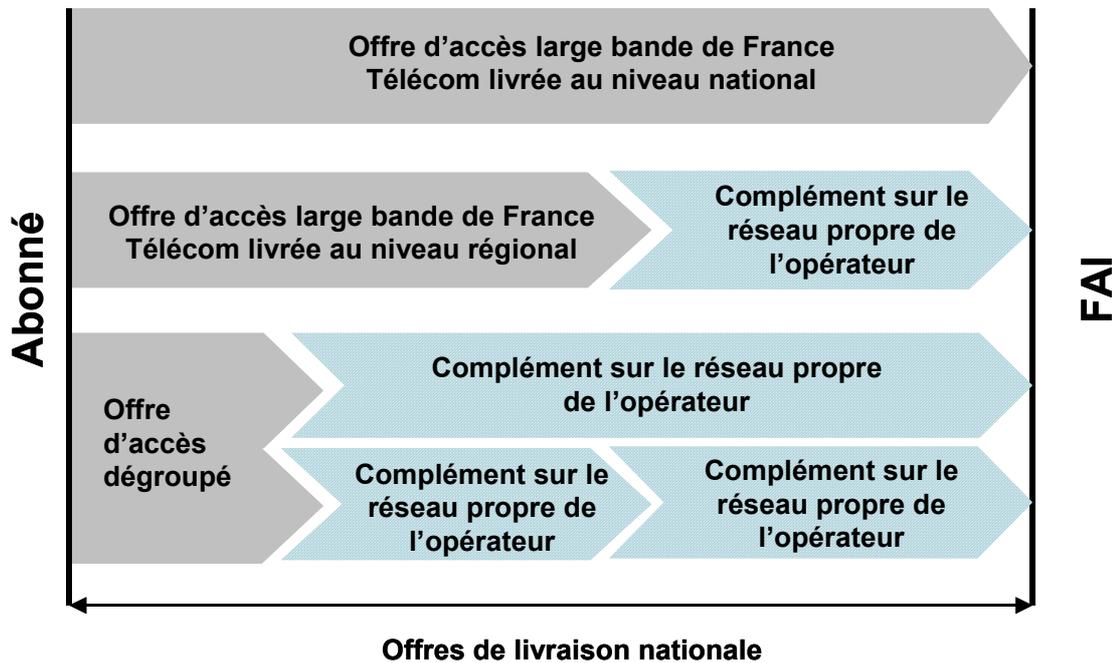
Afin d'évaluer la situation au 1^{er} octobre 2004 du marché de gros des offres d'accès large bande livrées au niveau national, plusieurs types d'accès doivent être comptabilisés, en particulier :

- les accès DSL produits par France Télécom et revendus par France Télécom au niveau national à des opérateurs alternatifs ou à des fournisseurs d'accès à Internet ;
- les accès DSL produits par France Télécom et cédés en interne au niveau national (cession France Télécom - Wanadoo en *IP/ADSL*) ;
- les accès DSL produits par France Télécom, cédés en interne au niveau régional (cession France Télécom - Wanadoo en *ADSL Connect ATM* ou *IP/ADSL régional*) et complétés par une prestation de transport de France Télécom en vue d'une livraison au niveau national ;
- les accès DSL produits par les opérateurs dégroupés et autoconsommés ;
- les accès DSL produits par les opérateurs dégroupés et revendus au niveau national à des fournisseurs d'accès à Internet ;
- les accès DSL produits par les opérateurs alternatifs à partir d'offres régionales et autoconsommés ;

● Autorité de régulation des télécommunications

- les accès DSL produits par les opérateurs alternatifs à partir d'offres régionales et revendus au niveau national.

Le schéma suivant illustre ce mode de comptabilisation des accès.



Au 1er janvier 2004, au niveau national, France Télécom contrôlait plus de 80% des accès. Cette proportion était de l'ordre de 60% au 1^{er} octobre 2004. Cette différence s'explique par le développement du dégroupage, l'introduction d'une offre de collecte régionale dans la gamme *IP/ADSL* en février 2004 et le développement de l'offre *ADSL Connect ATM*.

La réplification des offres nationales par le dégroupage n'est que partielle sur le territoire national et progressive. Comme l'indiquent les volumes atteints par les opérateurs du dégroupage, l'infrastructure nécessaire à l'élaboration de l'offre de gros nationale est difficile à dupliquer. France Télécom contrôle de fait un marché sur lequel il n'est pas facile de dupliquer les offres, malgré l'existence du dégroupage.

Seules les offres de gros régionale permettraient la réplification des offres nationales de France Télécom sur l'ensemble du territoire. Toutefois, le faible espace économique entre les offres nationales et régionales rend peu répandues les offres de gros d'accès haut débit proposées par des opérateurs alternatifs à des fournisseurs d'accès à Internet et fondées sur des offres de gros régionales.

Au-delà de cette analyse statique, les lignes directrices de la Commission européenne soulignent la nécessité d'adopter une démarche prospective pour évaluer la puissance de marché d'un opérateur.

Compte tenu des chiffres qui ont été communiqués par les acteurs du marché de gros des offres d'accès large bande livrées au niveau national, l'Autorité estime que la proportion des accès livrés au niveau national contrôlés par France Télécom pourrait être comprise entre 55 et 60% à fin 2004 et pourrait atteindre de l'ordre de 50% fin 2005, horizon d'analyse pour le présent marché.

Ces chiffres tiennent compte de la progression du dégroupage et des offres régionales, ainsi que d'une légère baisse de la part de marché de France Télécom sur le marché de détail.

F.2.2 Critères qualitatifs

Sur l'estimation chiffrée de l'évolution du marché

Dans la période à venir, la concurrence potentielle représentée par les opérateurs ayant recours au dégroupage et aux offres d'accès livrées au niveau régional reste limitée.

Cette limite s'explique en grande partie par le fait que les opérateurs dégroupés ne bénéficient pas à l'heure actuelle de la même couverture géographique que France Télécom et semblent ne pas pouvoir proposer, à l'horizon de cette analyse, des offres dégroupées comparables à la population adressable par France Télécom. Cette limite s'explique aussi par l'espace économique laissé entre les offres nationales et régionales.

Ainsi, bien que cette concurrence potentielle, morcelée géographiquement, existe d'ores et déjà, l'estimation chiffrée présentée ci-dessus met en évidence ses limites. L'Autorité estime qu'elle est insuffisante pour limiter les effets de la puissance de marché dont bénéficie France Télécom sur le marché de gros des offres nationales.

Sur la taille de France Télécom et son intégration verticale

En outre, France Télécom, entreprise intégrée verticalement et qui dispose de débouchés immédiats et à grande échelle sur le marché de détail pour ces produits de gros, pourrait être incitée à exercer sa puissance de marché sur le marché amont de l'accès large bande national pour favoriser sa puissance sur les marchés aval.

En effet, la puissance de la position de France Télécom s'exprime aussi par la taille de l'entreprise, qui domine largement ses concurrents. Cette puissance est encore accrue par l'intégration de sa filiale Wanadoo dans le groupe, qui donnera à l'opérateur le contrôle de la production des accès de bout en bout jusqu'au client final, la clientèle professionnelle étant d'ores et déjà gérée directement au sein du groupe au travers des offres d'Oléane et de Transpac.

France Télécom a en outre la maîtrise technologique de la fourniture du service, en matière de débits et de services, dans la mesure où il contrôle la production de débit de bout en bout, alors que ses concurrents sur ce marché doivent pour une part importante acheter le trafic au niveau régional dans des conditions fixées par elle. Ainsi, l'opérateur historique peut innover sur certains services de manière bien plus souple que ses concurrents, alors que ceux-ci demeurent largement tributaires de ses infrastructures. Le possible développement de services consistant à offrir un accès multiservice donne une avance considérable à l'opérateur sur ses concurrents qui doivent d'abord obtenir les conditions tarifaires et techniques de répliquabilité.

Par ailleurs, l'Autorité souligne que France Télécom pourrait utiliser cette puissance sur le marché national afin d'exercer une pression à la baisse sur les tarifs des offres de gros de ce marché. Un tel comportement pourrait avoir des effets sur le développement du dégroupage en réduisant l'espace économique entre les offres nationales et les offres de gros de niveau inférieur, limitant de fait l'étendue du dégroupage.

Le maintien d'une régulation sur le marché des offres nationales permettra de contrôler les éventuelles pratiques anti-concurrentielles tendant à réduire sensiblement les tarifs des offres nationales. Cette régulation allégée vise à

permettre la mise en place des offres du marché régional et leur pleine utilisation par les opérateurs alternatifs avant fin 2005.

Effets de levier connexes

Enfin, l'Autorité relève que la position dominante de France Télécom sur le marché de gros de l'accès à la boucle locale exerce donc un effet de levier puissant sur le marché de la revente de l'accès haut débit en gros pour trois raisons principales :

- Le dégroupage ne concerne potentiellement que 50% des lignes. Par conséquent, les fournisseurs d'accès à Internet proposant une offre nationale homogène doivent nécessairement acheter à France Télécom du trafic IP livré au niveau national ou régional pour plus de la moitié de leurs clients ;
- La qualité de service du dégroupage n'est pas identique à celle de la livraison haut débit au niveau national, en termes de délai et de taux d'échec à la livraison. Cette différence induit un coût supplémentaire en termes de service client et éventuellement de dégradation d'image ;
- Les fournisseurs d'accès à Internet sont largement dépendants, en termes de services, des choix d'architecture de l'opérateur historique, en particulier au regard de l'utilisation exclusive de la technologie ATM pour les offres régionales jusqu'à fin 2003.

F.2.3 Conclusion

Au regard de l'ensemble des critères précédemment exposés, l'Autorité propose que France Télécom soit désigné opérateur puissant sur le marché de gros des offres d'accès large bande livrées au niveau national.