

Document transmis au Conseil de la Concurrence relatif à l'analyse faite par l'ART du marché de gros des offres d'accès large bande livrées au niveau régional : délimitation du marché et opérateur puissant

Table des matières

A.	INTRODUCTION	4
B.	DESCRIPTION DES OFFRES ACTUELLEMENT DISPONIBLES.....	5
B.1.	<i>Description du type d'offre considéré</i>	5
B.2.	<i>L'offre ADSL Connect ATM (ACA)</i>	5
B.2.1	<i>Description</i>	5
B.2.2	<i>Historique de l'offre</i>	7
B.2.3	<i>Dispositif actuel de régulation</i>	8
B.3.	<i>L'offre Turbo DSL</i>	8
B.3.1	<i>Description de l'offre</i>	8
B.3.2	<i>Historique de l'offre</i>	9
B.3.3	<i>Dispositif actuel de régulation</i>	10
B.4.	<i>L'offre IP/ADSL régionale</i>	10
B.4.1	<i>Description de l'offre</i>	10
B.4.2	<i>Dispositif actuel de régulation</i>	12
C.	DELIMITATION DU MARCHÉ DE GROS DES OFFRES REGIONALES	12
C.1.	<i>Introduction</i>	12
C.2.	<i>Délimitation du marché en termes de produits</i>	13
C.2.1	<i>Substituabilité avec d'autres technologies d'accès</i>	13
C.2.2	<i>Substituabilité avec le dégroupage</i>	15
C.2.3	<i>Substituabilité avec les offres de gros d'accès large bande nationales</i>	16
C.2.4	<i>Clientèle résidentielle et clientèle professionnelle</i>	18
C.2.5	<i>Protocole de transport mis en oeuvre</i>	18
C.3.	<i>Délimitation géographique du marché</i>	19
C.3.1	<i>Principes</i>	19
C.3.2	<i>Cas particulier de Saint Pierre et Miquelon</i>	19
C.3.3	<i>Analyse au regard du déploiement des réseaux</i>	20
C.3.4	<i>Analyse au regard des contraintes sur les marchés de détail</i>	22
C.3.5	<i>Conclusion</i>	22
C.4.	<i>Définition du marché pertinent</i>	23
D.	OPERATEUR PUISSANT	23
D.1.	<i>Principes généraux</i>	23
D.2.	<i>Application au marché de gros régional de l'accès large bande</i>	24
D.2.1	<i>Indicateurs quantitatifs</i>	24
D.2.2	<i>Critères qualitatifs</i>	27

Remarque : les parties en fond grisé correspondent au texte ajouté au document soumis à consultation publique le 23 juin 2004.

A. Introduction

Le dégroupage de la boucle locale constitue un moyen tout à fait essentiel de développer la concurrence. Il permet notamment aux opérateurs alternatifs d'obtenir un accès direct aux abonnés et d'avoir toute liberté de choix des paramètres du service offert pour chaque accès.

Cette offre nécessite de la part des opérateurs alternatifs des investissements substantiels afin de se raccorder aux niveaux des répartiteurs de France Télécom. Un répartiteur permet de raccorder 3 000 lignes en moyenne ; dans les zones les plus denses certains répartiteurs raccordent plus de 100 000 lignes.

Mais l'offre de dégroupage ne constitue pas l'unique possibilité d'entrer sur le marché de l'accès à haut débit pour les opérateurs alternatifs. Des offres plus intégrées sont en effet proposées, accessibles à des opérateurs ayant développé un réseau moins capillaire, ou en complément du dégroupage. Ainsi sont proposées sur le marché des offres de gros d'accès à large bande, qui sont livrées à un niveau correspondant à la région ou au département, voire à un niveau infra-départemental. Elles permettent d'atteindre de l'ordre de 100 000 à un million de lignes pour chaque point de raccordement. En ayant recours à ce type d'offre, un opérateur entrerait plus rapidement sur le marché en réalisant des investissements plus restreints que dans le cas du dégroupage.

L'analyse qui suit porte précisément sur l'étude des marchés de gros de l'accès à large bande.

Si cette analyse adopte une approche prospective à trois ans, elle est révisable de façon glissante à tout moment. L'horizon des mesures, c'est-à-dire l'horizon de validité de l'analyse des marchés proposée, n'est ainsi pas fixée a priori.

Notamment, si les mesures de régulation que l'Autorité propose d'adopter venaient à modifier de manière significative la situation concurrentielle observée sur le marché, une nouvelle analyse du marché devrait être menée. Cette nouvelle analyse pourrait alors conduire à des mesures de régulation allégées.

Cette distinction est particulièrement pertinente pour les marchés du haut débit, qui connaissent des évolutions très marquées et pour lesquels il est délicat de réaliser des estimations à deux ou trois ans.

L'analyse est menée de la façon suivante.

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

Par la suite, l'analyse du marché proprement dite est menée, selon trois phases :

- délimitation du marché pertinent, en termes de produits et services ainsi qu'en termes géographiques ;
- évaluation de la puissance de marché et désignation des opérateurs puissants ;
- proposition d'obligations spécifiques à appliquer aux opérateurs puissants aux fins de la régulation *ex ante*.

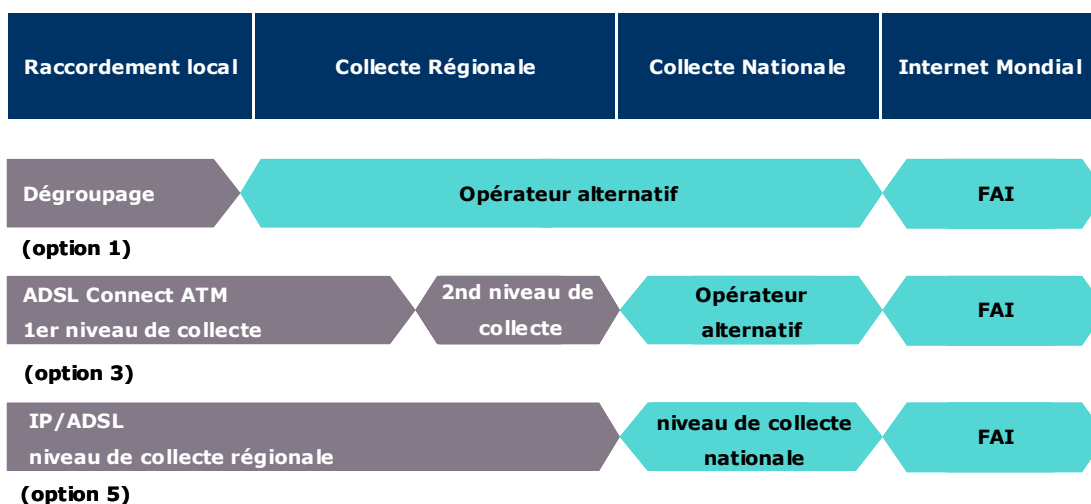
B. Description des offres actuellement disponibles

B.1. Description du type d'offre considéré

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

- des offres permettant de prendre livraison des flux haut débit à un niveau régional plus ou moins capillaire et en mode ATM. Les offres correspondantes de France Télécom sont *ADSL Connect ATM* et *Turbo DSL*. Certains opérateurs alternatifs construisent des offres similaires ;
- des offres permettant de prendre livraison du trafic en mode IP au niveau régional. L'offre correspondante de France Télécom s'appelle accès *IP/ADSL* et collecte *IP/ADSL* régionale, ci-dessous désignée par le terme « *IP/ADSL* régional » ;
- des offres permettant de prendre livraison du trafic en mode IP au niveau national, et traitées dans le chapitre suivant.

Ces offres correspondent au deuxième ensemble dans le schéma ci-dessous :



B.2. L'offre ADSL Connect ATM (ACA)

B.2.1 Description

L'offre *ADSL Connect ATM* de France Télécom est une offre d'accès et de collecte destinée aux opérateurs alternatifs qui prennent livraison du trafic en mode ATM. Cette offre leur donne la possibilité de concurrencer France Télécom sur le marché aval à destination des FAI (celui de l'accès à large bande livré au niveau national) ou sur le marché de détail. En outre, certaines offres d'accès constituées sur la base d'ACA sont destinées au marché « grand public », i.e. celui des très petites entreprises et de la clientèle résidentielle. Cette offre est structurée par l'architecture technique du réseau de France Télécom.

Pour bénéficier de cette offre, combinant l'accès et la collecte, les opérateurs alternatifs doivent se raccorder à certains des nœuds du réseau ATM de l'opérateur historique, les brasseurs ATM. Le raccordement à un brasseur donne la

possibilité à cet opérateur de desservir toute la « zone arrière » du brasseur considéré. Il peut ainsi potentiellement servir tous les abonnés raccordés aux répartiteurs qui sont eux-mêmes raccordés à ce brasseur.

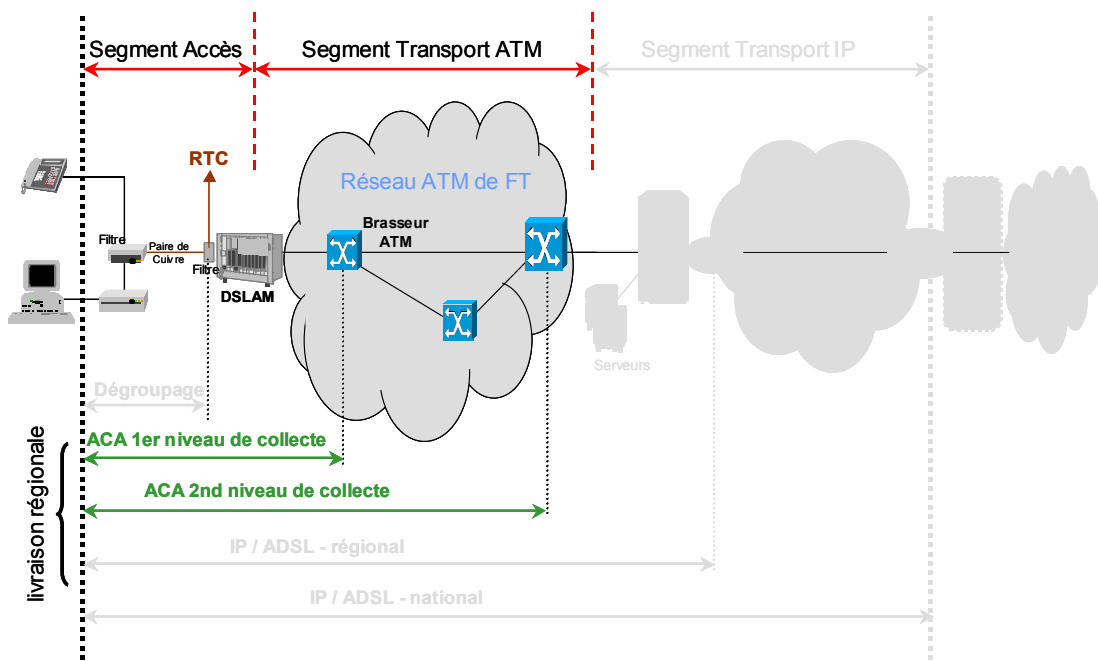
L'architecture de France Télécom s'organise en plaques ADSL : 39 plaques pour le territoire métropolitain et 1 plaque par DOM. Pour offrir des prestations au niveau d'une plaque, un opérateur alternatif doit raccorder au minimum un brasseur ATM de cette plaque. Si 43 points de raccordement lui permettent d'être présent sur l'ensemble du territoire national, ils correspondent cependant à une prestation pour laquelle l'opérateur est encore très dépendant du réseau de l'opérateur historique. Cette prestation est donc relativement coûteuse aux yeux des opérateurs.

Afin de bénéficier de tarifs plus faibles, les opérateurs peuvent collecter leur trafic à des niveaux plus bas du réseau mais doivent pour cela disposer d'un réseau plus capillaire, nécessitant des investissements additionnels. Sur l'ensemble des brasseurs ATM de France Télécom auxquels il leur est possible de se raccorder, ils doivent en effet descendre jusqu'à au moins 135 points de raccordement (130 pour le territoire métropolitain / 5 pour les DOMs) pour prétendre au tarif par accès le plus avantageux de l'offre ACA.

L'offre *ADSL Connect ATM* se compose de trois éléments :

- une prestation d'accès, tarifée notamment en fonction du débit qu'il permet d'écouler et de la taille du répartiteur sur lequel est raccordé l'abonné ;
- une prestation dite de « conduit de collecte », qui assure l'écoulement du trafic entre les DSLAM installés par France Télécom et le point de présence de l'opérateur alternatif. Ces conduits de collecte sont des « virtual path » (ou VP), c'est-à-dire des liens logiques, qui agrègent le trafic de l'ensemble des utilisateurs situés sur le même DSLAM ;
- une prestation de raccordement haut débit entre le point de présence de l'opérateur alternatif et le brasseur ATM de France Télécom.

Le graphique ci-dessous propose un schéma de cette offre.



B.2.2 Historique de l'offre

L'offre ACA résulte initialement d'une injonction du Conseil de la concurrence à l'encontre de France Télécom, suite à une saisine de la société Neuf Télécom. Cette offre devait permettre « *aux opérateurs tiers l'exercice d'une concurrence effective, tant par les prix que par la nature des prestations offertes* ». Disponible théoriquement à partir de fin 2000, cette offre n'a en réalité représenté qu'un nombre très limité d'accès, du fait notamment de difficultés techniques et tarifaires rencontrées par les opérateurs. Ainsi, deux ans après son lancement, on dénombrait moins de 5 000 accès utilisant cette offre.

Le Conseil de la concurrence a dans sa décision 04-D-18 du 13 mai 2004 sanctionné France Télécom pour non respect de cette injonction, en précisant qu'il estimait que France Télécom avait « *vidé de son contenu la mise en œuvre de l'option 3, pourtant définie à la suite de la consultation des opérateurs nationaux par le régulateur sectoriel et selon les orientations européennes. Le marché de l'option 3 est resté durablement fermé jusqu'à ce que l'ART obtienne, à compter d'octobre 2002, un ensemble de baisses de prix permettant de débloquent la situation.* »

L'Autorité est intervenue sur les modalités techniques et tarifaires de l'offre *ADSL Connect ATM* à plusieurs reprises. Deux règlements de différends déposés devant l'Autorité ont porté sur cette offre : l'un, déposé par la société Liberty Surf sur lequel l'Autorité s'est prononcée par sa décision 01-253 du 2 mars 2001, l'autre, déposé par la société LDCOM, qui a donné lieu à la décision de l'Autorité n°03-27 du 9 janvier 2003. Par ailleurs, à l'occasion d'avis rendus sur des décisions tarifaires portant sur l'offre de gros nationale *IP/ADSL*, l'Autorité a conditionné certaines évolutions d'*IP/ADSL* à des modifications correspondantes de l'offre ACA, afin d'éviter notamment des effets de ciseau tarifaire.

La structure tarifaire de l'offre a enfin connu plusieurs évolutions sensibles ces derniers mois.

En premier lieu, la tarification de l'accès a été différenciée : les accès raccordés à des répartiteurs de plus de 20 000 lignes bénéficient d'un tarif plus favorable que ceux dépendant d'un petit répartiteur. En second lieu, le nombre maximum de brasseurs à raccorder pour bénéficier du tarif le plus avantageux sur l'ensemble du territoire métropolitain a diminué : les opérateurs alternatifs peuvent désormais limiter leur raccordement à 135 brasseurs aujourd'hui contre environ 280 auparavant. Enfin, outre la bande passante garantie qu'il a réservée, l'opérateur a à sa disposition un débit supérieur en mode « best effort », ce qui lui permet d'optimiser ses réservations de bande passante garantie.

Fin 2003, le déploiement des réseaux alternatifs ATM en France avait atteint le niveau de capillarité suivant :

- un réseau disposait de plus de 100 points d'interconnexion ATM avec France Télécom ;
- un réseau disposait d'une capillarité d'une quarantaine de points ;
- les autres réseaux disposaient en propre d'une vingtaine de points ATM, ou moins.

L'offre ACA représentait 175 000 accès fin 2003. Ce chiffre est en constante augmentation, du fait notamment de la décision récente de deux acteurs importants, et notamment de Wanadoo, d'avoir recours de façon significative à cette offre. A titre de comparaison, l'offre *IP/ADSL* nationale représentait près de 2 700 000 accès et le dégroupage un peu plus de 270 000 accès.

B.2.3 Dispositif actuel de régulation

D'un point de vue réglementaire, cette offre est, dans le cadre actuel, qualifiée d'« offre d'accès spécial ». A ce titre, et conformément à l'article L. 34-8 IV du code des postes et télécommunications et à l'article 16 de la directive 98/10/CE du 26 février 1998, les tarifs de l'offre « ACA » doivent refléter les coûts du service rendu et l'offre doit être fournie dans des conditions non discriminatoires.

Par ailleurs, en application de l'article L. 36-8 du code des postes de télécommunications, l'Autorité dispose du pouvoir de régler les litiges relatifs à l'interconnexion et l'accès. Elle peut à ce titre préciser les conditions équitables d'ordre et technique et financier dans lesquelles l'accès spécial doit être assuré. Enfin, l'article L. 34-8 VI dispose que l'Autorité peut intervenir d'office à tout moment, afin de définir les rubriques qui doivent être couvertes par un accord d'accès spécial, fixer les conditions spécifiques que doit respecter un tel accord ou imposer un terme pour conclure des négociations.

B.3. L'offre Turbo DSL

B.3.1 Description de l'offre

Turbo DSL est un service de transport de données en mode ATM. Il est principalement utilisé par les opérateurs alternatifs afin de proposer des services à valeur ajoutée, notamment des offres de réseaux privés virtuels, sur le marché de détail professionnel. En ce qui concerne l'accès, les sites des clients sont raccordés par des liaisons xDSL 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 associés à cette offre.

Le niveau de tarification d'une liaison dépend du niveau de débit sélectionné (crête et garanti) ainsi que de la position relative du site client au point de raccordement de l'opérateur alternatif : plus la « distance » entre ces deux sites sera importante et plus le tarif sera élevé. En pratique, cette structure tarifaire dépend en partie de l'organisation technique du réseau de France Télécom et en partie d'une découpe administrative du territoire.

Initialement présentée par France Télécom comme une offre de détail entreprise, *Turbo DSL* est cependant très majoritairement utilisée par les opérateurs alternatifs et présente donc de fait toutes les caractéristiques d'une offre de gros. L'offre permet en effet à un client de relier un *site central* à un ou plusieurs *sites extrémités* à condition que ces sites soient situés au sein d'une même *région DSL*. Une « région DSL » est une division du territoire nationale de France Télécom, qui regroupe une ou plusieurs plaques DSL : on compte 17 régions DSL pour le territoire métropolitain et 1 région DSL par DOM, soit 21 régions au total.

Sur le marché de détail, cette offre n'est donc utilisable que pour une entreprise dont les sites sont tous situés dans la même région DSL, et consommant par ailleurs un débit suffisamment élevé pour rentabiliser les investissements liés au raccordement d'un site central au brasseur ATM de France Télécom. De fait, elle est souscrite presque exclusivement par les opérateurs qui utilisent leur réseau pour raccorder entre eux les sites centraux qu'ils ont déployés dans chaque région DSL, et bénéficier ainsi d'une couverture nationale avec un raccordement minimal de 21 points de livraison ATM. Ils collectent le trafic à un niveau régional ou à un niveau inférieur, Turbo DSL permettant un raccordement maximal au niveau de 119 villes (115 en métropole / 1 par DOM). Un opérateur souhaitant avoir accès aux meilleurs tarifs doit ainsi raccorder ces 119 points.

A la différence de l'offre ACA destinée à la clientèle résidentielle, cette offre n'est composée que de deux éléments :

- des « accès xDSL » comprenant la partie accès et la partie transport, sous la forme de canaux (VC) dédiés à chaque client ;
- un raccordement au site central, similaire au raccordement haut débit de l'offre résidentielle, ces deux raccordements *Turbo DSL* et ACA pouvant d'ailleurs être mutualisés.

Fin 2003, comme cela a été rappelé pour l'offre ACA, un opérateur était en mesure de raccorder plus d'une centaine de points par son propre réseau ATM, un autre disposait d'une capillarité d'une quarantaine de points, et les autres d'une vingtaine de points ou moins.

Le parc total des liaisons *Turbo DSL* à fin 2003 représentait 86 000 accès. Seules 2 à 3 % d'entre elles avaient été vendues directement aux clients finals, entreprises ou collectivités. L'essentiel des accès était vendus à des opérateurs alternatifs :

- majoritairement (94% des accès) pour des opérateurs alternatifs désirant construire une offre destinée à leur clientèle entreprise ;
- marginalement (3% des accès) pour des opérateurs alternatifs disposant d'un réseau capillaire leur permettant de prendre livraison du trafic à un niveau inférieur du réseau de France Télécom pour revendre les accès à des opérateurs moins capillaires, en y ajoutant une prestation de collecte ; ces opérateurs constituent ainsi une offre concurrente de l'offre de gros proposée par France Télécom.

A titre de comparaison, le dégroupage total qui permet aux opérateurs alternatifs de reproduire l'offre régionale professionnelle avec des offres ADSL et SDSL, et ainsi de concurrencer France Télécom sur ce segment du marché de gros, représentait moins de 4 000 accès à la fin 2003.

B.3.2 Historique de l'offre

Depuis 2000, date à laquelle l'Autorité s'est prononcée pour la première fois sur l'offre *Turbo DSL* (à l'issue de l'expérimentation Turbo LL), dans son avis n°00-378, l'offre de France Télécom a beaucoup évolué, tant du point de vue de sa structure géographique que du point de vue de sa structure tarifaire.

Le déploiement du service repose sur une découpe du territoire en plaques DSL, qui coïncident avec celles de l'offre *ADSL Connect ATM*. En 2000, 41 villes cœurs de plaques ont été ouvertes par France Télécom ; il en existe 119 aujourd'hui.

Par ailleurs, si jusqu'en 2001 la zone de collecte potentiellement desservie par une porte Site Central était la plaque DSL, celle-ci a été étendue à des zones plus vastes, nommées régions DSL comme décrit ci-avant. Dès lors, un opérateur a pu servir l'ensemble des clients potentiels en limitant sa présence aux 21 régions DSL, mais en supportant en contrepartie des tarifs comprenant une prestation de collecte plus onéreuse.

La gamme des produits s'est en outre étoffée, puisque si quatre produits d'accès, tous à débits asymétriques, étaient disponibles en 2000, aujourd'hui le catalogue de France Télécom compte cinq offres à débit asymétrique et dix à débit symétrique.

Si d'une manière générale l'ensemble des prix a été revu à la baisse depuis 2000, cette baisse n'a pas été homothétique et a été plus marquée pour les liaisons à débit élevé et pour les sites d'extrémités les plus proches des sites centraux.

B.3.3 Dispositif actuel de régulation

Jusqu'à présent, les tarifs de l'offre *Turbo DSL* ont fait l'objet d'une procédure d'homologation tarifaire en tant que service pour lequel il n'existe pas de concurrents. Conformément à l'article L. 36-7-5° du Code des postes et télécommunications, l'Autorité émet un avis public sur les propositions tarifaires, préalablement à l'homologation par le ministre.

B.4. L'offre IP/ADSL régionale

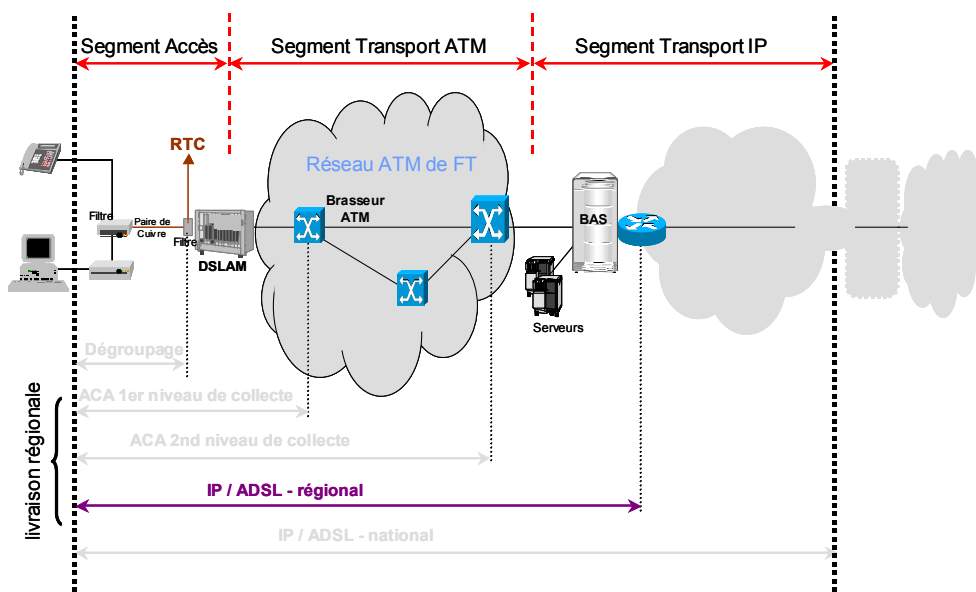
B.4.1 Description de l'offre

France Télécom propose depuis le 16 février 2004 une offre de livraison du trafic haut débit en mode IP et au niveau régional. Cette nouvelle offre, homologuée par le Ministre chargé des télécommunications avait préalablement reçu un avis favorable de la part de l'Autorité. Dénommée « *IP/ADSL régionale* », cette offre permet aux opérateurs de prendre livraison des flux haut débit au niveau des BAS (Broadband Access Server) régionaux de France Télécom : 39 sites de livraison IP pour le territoire métropolitain et un site par DOM. De la même manière que l'offre *ACA*, cette offre régionale en mode IP permet de construire des offres destinées au marché résidentiel.

L'offre *IP/ADSL régionale* se compose de trois éléments :

- une prestation d'accès, tarifée notamment en fonction du débit qu'il permet d'écouler et de la taille du répartiteur sur lequel est raccordé l'abonné ;
- une prestation de collecte, qui assure l'écoulement du trafic entre les DSLAM installés par France Télécom et le point de présence de l'opérateur situé en aval du BAS ;
- une prestation connexe de raccordement du réseau de l'opérateur au site hébergeant le BAS de France Télécom.

Le graphique ci-dessous propose un schéma de cette offre.



Si l'option 5 nationale s'adresse spécifiquement aux FAI, puisqu'elle n'implique pas nécessairement pour eux de disposer d'un réseau en propre, l'option régionale s'adresse aux opérateurs capables de collecter leur trafic dans chaque région DSL, soit par un réseau détenu en propre, soit par l'achat à un tiers des prestations correspondantes. Le niveau minimal de capillarité de cette offre est d'un point raccordé par région DSL, soit 21 sites de livraison IP pour couvrir l'intégrité du territoire national.

Actuellement, un nombre croissant d'opérateurs remet en question le choix technique consistant à mettre systématiquement en place un réseau cœur ATM. Ils migrent progressivement vers une architecture tout IP. Dans ces conditions, ce type d'offre de gros est probablement amené à se développer, et à gagner en nombre de clients et en capillarité.

Fin 2003, plusieurs réseaux alternatifs en France comptaient entre 20 et 50 points de présence IP.

L'offre *IP/ADSL* régionale permet précisément aux opérateurs disposant d'un réseau IP d'acheter à France Télécom des offres de gros d'accès à large bande adaptées à leur choix d'architecture.

Sans une telle offre, certains opérateurs n'avaient pas accès à une offre adaptée à leurs besoins, c'est-à-dire leur permettant notamment d'utiliser le réseau qu'ils avaient déployé, et devaient avoir recours, pour bâtir leurs offres, soit au dégroupage, soit à l'offre *IP/ADSL* nationale de France Télécom. En effet, la seule offre intermédiaire qui existait alors, *ADSL Connect ATM*, rendait nécessaire pour les opérateurs d'investir dans la technologie ATM spécifiquement utiliser pour cette offre.

B.4.2 Dispositif actuel de régulation

Cette offre est soumise à homologation pour les mêmes raisons et dans les mêmes conditions que l'offre *Turbo DSL*. En pratique, le contrôle tarifaire vise essentiellement à prévenir les effets de squeeze que les tarifs de l'offre *IP/ADSL* pourraient générer à l'encontre du dégroupage et de l'offre *ACA*.

C. Délimitation du marché de gros des offres régionales

C.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 sert 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.

C.2. Délimitation du marché en termes de produits

C.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 ADSL 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 extrêmement 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 opérateurs alternatifs, 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 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'offre de gros large bande par les câblo-opérateurs peut s'expliquer soit par le fait qu'ils estiment servir un marché différent de celui de l'ADSL, 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 pour-cents 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 :

- un tel type d'offre 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 ;
- un tel type d'offre ne semble être que très 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 de la taille du marché français du DSL (4 millions de lignes actives début 2004, 80% de la population couverte potentiellement) 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 de 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, équipés pour le haut débit, est plus restreinte (environ 400 000 lignes actives, et 30% de la population couverte potentiellement) et connaît une croissance plus modérée ne permettant pas d'envisager d'économies d'échelles substantielles sur le coût des offres d'accès haut débit par le câble dans les prochaines années, tout 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 régionales fournies par les câblo-opérateurs substituables à des offres haut débit DSL à l'horizon de la présente analyse du marché.

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

Il convient à cet égard de relever que la Commission recommande aux ARN d'inclure dans le marché de gros de l'accès large bande des technologies alternatives au DSL sur paire de cuivre « *si et quand elles offrent des ressources équivalentes* ».

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

Il convient en outre de signaler que l'éventuelle inclusion du câble dans ce marché de gros ne serait pas susceptible de modifier les termes et conclusions de la présente analyse de marché sur l'horizon considéré.

Les autres technologies d'accès

Des accès haut débit peuvent être fournis par l'intermédiaire de technologies hertziennes (Boucle Locale Radio ou WiFi), satellite, ou par l'intermédiaire de courants porteurs en ligne sur les circuits 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 et d'une technologie DSL, 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 de l'accès large bande.

C.2.2 Substituabilité avec le dégroupage

Il convient d'examiner le degré de substituabilité du côté de la demande entre le dégroupage et les offres de gros livrées au niveau régional.

Tout d'abord, dégroupage et offre régionale ne permettent pas aux opérateurs alternatifs une capacité de différenciation comparable. Or, cette capacité de différenciation est cruciale pour les opérateurs alternatifs, et est garante du développement d'une concurrence durable.

Actuellement, des offres couplant Internet, voix sur IP et TV sur ADSL sont disponibles grâce au dégroupage, alors que ces fonctionnalités ne sont pas prévues dans l'offres de gros régionale. Les opérateurs ne peuvent donc pas substituer aisément une offre à l'autre, puisqu'il ne pourront offrir à leurs clients les mêmes services avec ces deux offres. Pour reprendre l'exemple de la TV sur DSL, qui connaît une publicité forte et représente un argument de vente pour différents opérateurs, elle n'est disponible pour un opérateur alternatif qu'en ayant recours au dégroupage.

De plus, le dégroupage et les offres régionales ne nécessitent pas de la part des opérateurs alternatifs des investissements du même ordre de grandeur. Or, les lignes directrices de la Commission Européenne relatives à la délimitation des marchés stipulent 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 entre autres prouver que la substitution entre les deux produit est « rapide »² et doit prendre en compte les « coûts d'adaptation »³ qui en découlent.

Les coûts d'adaptation entre l'offre régionale et dégroupage correspondent à l'investissement que doit faire un opérateur pour gagner en capillarité afin de relier tous les répartiteurs au niveau desquels il pouvait jusqu'alors raccorder des abonnés grâce à l'offre régionale.

Or, le dégroupage implique des investissements très substantiels pour un opérateur puisque ce dernier doit se raccorder au niveau de chacun des répartiteurs pour couvrir une zone donnée.

Il y a, à l'été 2004, environ 5.000 répartiteurs équipés de DSLAMs par France Télécom ; un opérateur, achetant une offre régionale, ayant jusqu'alors relié une centaines de points d'interconnexion régionaux, aurait ainsi à raccorder cinquante fois plus de points pour répliquer, avec le dégroupage, la couverture dont il bénéficiait. Ces raccordements impliquent des travaux de génie civil et d'équipement des répartiteurs ; leur coût est compris 50 à 150 millions d'euro pour 300 répartiteurs.

À court terme, la substituabilité entre les offres « bitstream » et dégroupage est donc faible. Elle ne concerne que le cas des répartiteurs marginaux, i.e. la frange des répartiteurs dont le dégroupage est rendu tout juste rentable par l'évolution favorable de la structure des prix.

Enfin, l'offre régionale est la seule qui permette une couverture intégrale du territoire nationale dans un temps court : la généralisation du dégroupage vers des répartiteurs toujours plus petits, c'est-à-dire sur lesquels le nombre de clients potentiels se réduit, ne peut être que très progressive au regard des coûts de

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

déploiement mis en évidence ci-dessus. Par ailleurs, des contraintes opérationnelles rendent le processus de dégroupage relativement plus long que dans le cas des offres régionales. Dans un contexte de croissance soutenue du marché de détail, cette différence est cruciale pour les opérateurs alternatifs.

Enfin, il est possible que sur certaines zones, la structure de la demande, très éparse, et le coût de raccordement des répartiteurs, relativement élevé, soient tels que la rentabilité du dégroupage ne puisse être assurée. Dans ce cas, l'offre d'accès à large bande est la seule offre permettant d'entrer sur le marché de façon économiquement viable. De ce point de vue, ces offres peuvent être considérées comme complémentaires.

Au terme de cette analyse, il convient de conclure que le dégroupage ne présente pas un degré significatif de substituabilité avec les offres de livraison régionale.

Aux fins de l'analyse des marchés, et conformément à la liste des marchés pertinents recensés par la recommandation, l'Autorité estime que les offres de dégroupage d'une part et les offres de gros d'accès à large bande d'autre part, en ce qu'elles livrent du trafic en divers points régionaux, ne peuvent être considérées comme appartenant au même marché.

C.2.3 Substituabilité avec les offres de gros d'accès large bande nationales

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

Tout d'abord, l'offre de collecte nationale est conçue pour des FAI 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 possédant 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 FAI qui n'aurait jusqu'alors pas développé son propre réseau. Le marché naturel de l'offre nationale est donc celui des FAI alors que le marché naturel des offres régionales est celui des opérateurs.

Si l'Autorité note qu'une substitution est constatée actuellement, de l'offre nationale 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'Île-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 FAI 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 faire 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 relatives à la délimitation des marchés stipulent que deux produits appartiennent au même marché lorsqu'ils peuvent

être considérés comme suffisamment « *interchangeables* »⁴. Afin d'apprécier cette notion d'interchangeabilité, l'analyse doit entre autres prouver que la substitution entre les deux produits est « *rapide* »⁵ et doit prendre en compte les « *coûts d'adaptation* »⁶ 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 peut résulter 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 de l'offre nationale vers une offre régionale.

Cependant, cette substitution est à sens unique et apparaît comme conjoncturelle, liée au fait que les conditions techniques, tarifaires et opérationnelles de ces offres régionales se sont améliorées ces derniers mois et au 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.

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 avoir recours à cette offre qui leur est naturellement destinée, qui leur permet d'utiliser leurs investissements dans un réseau et qui, de plus, 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 FAI, 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.

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

⁴ Alinéa 51 des lignes directrices de la Commission

⁵ Alinéa 49 des lignes directrices de la Commission

⁶ Alinéa 50 des lignes directrices de la Commission

degré de substituabilité est limité et qu'elles n'appartiennent donc pas au même marché.

C.2.4 Clientèle résidentielle et clientèle professionnelle

Du point de vue de l'offre, les offres de gros régionales permettant d'adresser les marchés résidentiel et professionnel sont très proches l'une de l'autre. Les réseaux utilisés et les équipements techniques mis en œuvre peuvent être les mêmes, seuls 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'envergures 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 d'un réseau privé virtuel, 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 « *MaLigne 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 professionnelle et résidentielle s'opère à partir des mêmes points de collecte et sur le même réseau.

Ainsi les offres de gros régionales destinées aux professionnels et aux particuliers présentent un haut degré de substituabilité 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 de gros à large bande assurant la collecte au niveau régional.

C.2.5 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, permet de 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, l'ensemble des offres de gros à large bande assurant une livraison des flux haut

débit au niveau régional appartiennent au même marché, quels que soient les protocoles mis en œuvre, et notamment les protocoles actuellement les plus couramment utilisés, à savoir IP, ATM et Ethernet.

C.3. Délimitation géographique du marché

C.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 sur 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 pertinent 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)*. »

C.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, et 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 d'outre mer. La réglementation communautaire n'y est pas applicable, mais elle entre dans le périmètre couvert par le Code des postes et télécommunications. 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.

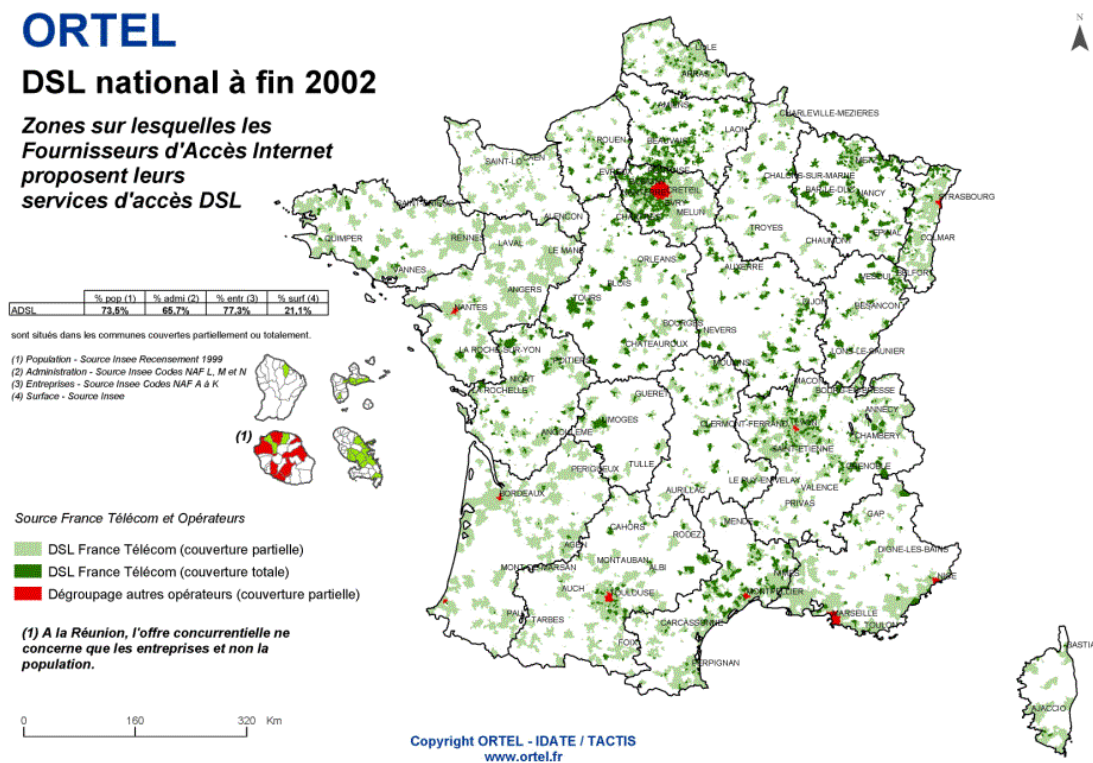
La suite du document traite par défaut de la zone géographique correspondant au territoire national hors Saint Pierre et Miquelon. Le cas de Saint Pierre et Miquelon est traité *in extenso* dans un document qui sera publié ultérieurement par l'Autorité.

C.3.3 Analyse au regard du déploiement des réseaux

Dans le cas du marché de gros de l'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 :



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 densité 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 lesquels 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% (près de 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 juin 2003 qu'elle couvrirait 90% des lignes à la fin de l'année 2006. Quelques mois plus tard, elle annonçait qu'une même couverture serait atteinte dès la fin 2005.

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

Cependant, l'on peut d'ores et déjà noter une évolution très rapide de la couverture de dégroupage, notamment lorsqu'on l'évalue 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 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.

C.3.4 Analyse au regard des contraintes 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 deuxième chapitre du présent document portant sur les marchés de détail, 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 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 Internet, et notamment les six principaux, suivent 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 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 été nationaux, 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 précédents, l'Autorité est à ce stade amenée à considérer qu'il existe des rigidités et incitations importantes amenant les fournisseurs d'accès à Internet à proposer des offres de détail homogènes sur le territoire national, ou du moins métropolitain.

C.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 régional soit national, hors Saint Pierre et Miquelon.

C.4. Définition du marché pertinent

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 d'accès à la boucle locale et les offres de gros à large bande assurant la collecte au niveau régional ne peuvent être considérées comme appartenant au même marché ;
- 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 ;
- les offres de gros à large bande assurant la collecte au niveau régional, destinées à construire des services à destination des clients résidentiels et professionnels, appartiennent au même marché.

Au terme de cette analyse, l'Autorité propose de définir le marché pertinent de gros de l'accès large bande sur support DSL livré au niveau régional, indépendamment de son interface de livraison.

Le marché ainsi défini correspond au marché n°12 de la recommandation de la Commission européenne sur les marchés pertinents.

D. Opérateur puissant

D.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 par la présente consultation.

D.2. Application au marché de gros régional de l'accès large bande

D.2.1 Indicateurs quantitatifs

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 « marchand ».

Dans le secteur des télécommunications, en particulier sur les marchés fixe et 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 « ouvert », 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.

Dans ces conditions, l'Autorité considère être en accord 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.

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.

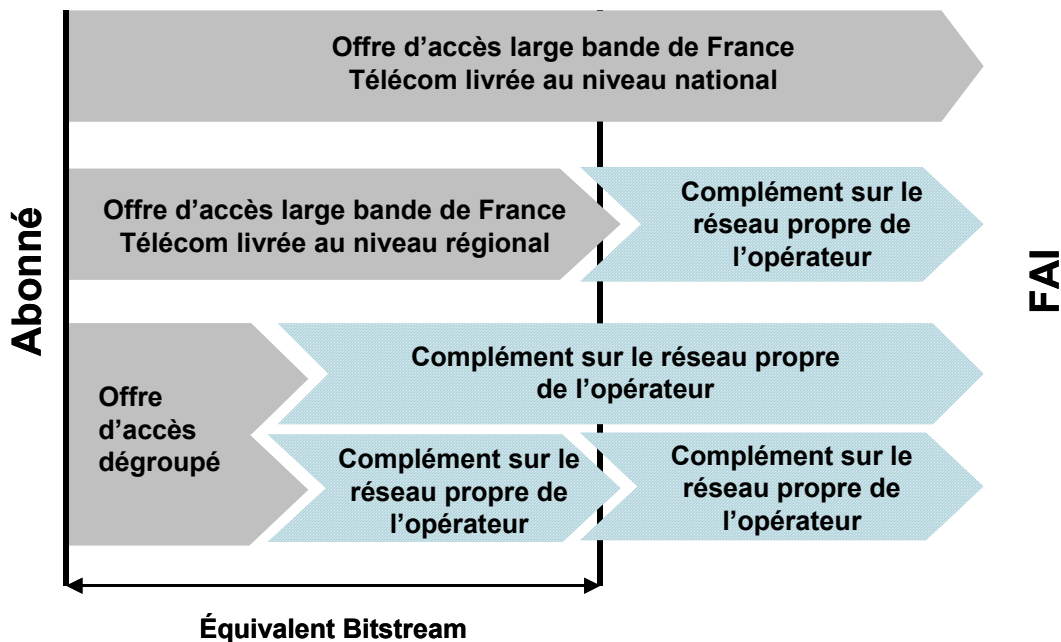
Dans le cadre du marché des offres régionales, la proportion des accès contrôlés par France Télécom au niveau régional par rapport à l'ensemble des accès du marché sera estimée ; les accès contrôlés par France Télécom au niveau régional peuvent être vendus à des opérateurs ou FAI tiers sur le marché des offres régionales 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 régional par rapport à l'ensemble du marché sera estimée, étant donné qu'un accès dégroupé est maîtrisé au niveau régional par cet opérateur ; cet accès peut être utilisé en propre par l'opérateur sur le marché de détail ou vendu à un opérateur ou FAI tiers sur un marché aval.

Afin d'évaluer la situation au 1^{er} janvier 2004 du marché de gros de l'accès large bande livré au niveau régional, trois types d'accès doivent être comptabilisés :

- les accès xDSL produits par France Télécom mais qui ne donnent pas lieu à transaction marchande au niveau régional ;
- les accès xDSL produits par France Télécom et cédés au niveau régional à Wanadoo, un fournisseurs d'accès internet tiers ou un opérateur alternatif ;
- les accès xDSL produits par les opérateurs dégroupés.

Le schéma suivant illustre ce mode de comptabilisation des accès.



Au 1^{er} janvier 2004, au niveau régional, France Télécom contrôlait 91,5% des accès. Cette proportion était de 84% au 1^{er} juillet 2004. La différence s'explique exclusivement par une croissance du dégroupage supérieure à celle du marché

total du DSL. Au 1^{er} juillet, 16% des accès xDSL étaient activés par les opérateurs alternatifs, et donc non directement contrôlés par France Télécom.

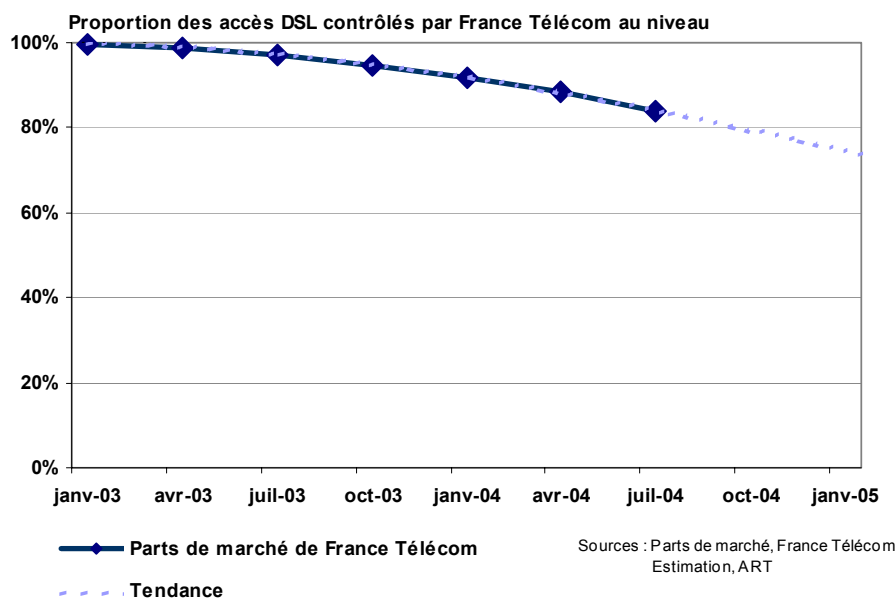
La réplication des offres régionales par le dégroupage n'est que partielle sur le territoire national, et progressive. Comme l'indiquent les volumes atteints aujourd'hui par les opérateurs du dégroupage, l'infrastructure nécessaire à l'élaboration de l'offre de gros régionale est difficile à dupliquer. France Télécom contrôle de fait une infrastructure qu'il n'est pas facile de dupliquer, malgré l'existence du dégroupage.

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.

Le dégroupage présente certes une croissance soutenue (le parc de liens dégroupés double en moyenne chaque trimestre depuis le début de l'année 2003), mais cette évolution ne risque toutefois pas de remettre en cause le constat précédent durant la période considérée par cette analyse. Si de façon effective, l'évolution se poursuit selon la tendance actuelle, la part des accès contrôlés par des opérateurs du dégroupage au niveau régional peut être estimée grossièrement pour l'année à venir comme le montre le graphique ci-dessous.

Cette hypothèse selon laquelle la tendance actuelle de baisse de la proportion des accès contrôlés par France Télécom au niveau régional va se poursuivre au même rythme est particulièrement forte, puisqu'elle suppose notamment que les opérateurs du dégroupage continuent d'augmenter au rythme actuel leur couverture en termes de pourcentage de la population.

Graphique 7 : Proportion des accès DSL contrôlés par France Télécom au niveau régional



Au-delà de l'année 2005, les estimations chiffrées de l'évolution du marché du haut débit, en volume et en situation de marché, sont difficiles à mener.

En effet, la croissance très soutenue du haut débit que l'on observe depuis près d'un an et demi, semble ne pas pouvoir perdurer à ce rythme indéfiniment. Il

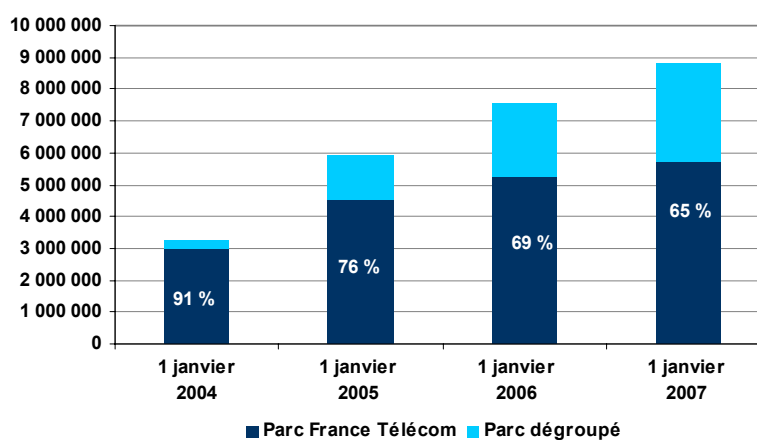
paraît cependant difficile d'estimer la période au bout de laquelle une inflexion dans la croissance du marché aura lieu.

Par ailleurs, l'extension du dégroupage à des zones encore non couvertes dépendra d'une part des sources de financements disponibles pour les opérateurs alternatifs et d'autre part de l'efficacité des remèdes mis en œuvre à l'issue de la présente analyse des marchés.

Les difficultés inhérentes à des estimations à l'horizon 2007, horizon de l'analyse prospective menée ici, ont conduit l'Autorité à distinguer les prévisions à l'horizon 2005, qui précèdent, de celles de l'horizon 2007, qui suivent. Compte tenu de la difficulté inhérente à l'exercice, ces résultats doivent être entourés de toutes les réserves qui s'imposent.

Le marché total de l'ADSL est estimé à près de 10 millions de lignes à fin 2007, conformément aux estimations de plusieurs analystes et aux annonces du gouvernement. Sur ce marché, la situation concurrentielle pourrait résulter de l'historique suivant :

- 400 nouveaux répartiteurs seraient ouverts par les opérateurs dégroupés en 2004, puis 300 par année pour les années suivantes;
- sur les zones dégroupées, l'ensemble des accès commercialisés par les opérateurs tiers proviendrait du dégroupage ;
- sur le marché de détail, la part de marché du groupe France Télécom serait de 40 % en 2007, traduisant une accélération du rythme de conquête de la part des FAI et des opérateurs tiers (45 % fin 2005 et 42 % fin 2006).



Selon ces hypothèses, France Télécom contrôlerait au niveau régional 65 % des accès au 1er janvier 2007. Le parc DSL de France Télécom croît plus faiblement que le marché total, expliquant l'érosion de cette proportion.

Bien qu'il faille entourer ces résultats de toutes les précautions qui s'imposent, cette estimation tend à montrer que France Télécom disposerait encore, à l'horizon 2007, d'une place prépondérante sur ce marché.

D.2.2 Critères qualitatifs

De façon corollaire, dans la période à venir, la concurrence potentielle représentée par les opérateurs ayant recours au dégroupage 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 que France Télécom, et semblent ne pas pouvoir proposer, à l'horizon de cette analyse, des offres dégroupées à une population comparable à la population adressable par France Télécom.

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 régionales.

Enfin, l'Autorité note que France Télécom est une entreprise intégrée verticalement et qui dispose de fait de débouchés immédiats et à grande échelle sur le marché de détail pour ces produits de gros. Elle pourrait de plus être incitée à exercer sa puissance de marché sur le marché amont de l'accès large bande régional pour favoriser sa position sur les marchés aval.

L'Autorité propose donc, au regard de l'ensemble de ces critères, que France Télécom soit désignée opérateur puissant sur le marché de l'accès large bande livré au niveau régional.