

**Document transmis au Conseil de la Concurrence relatif au
bilan des consultations publiques sur le marché de gros des offres
d'accès large bande livrées au niveau national**

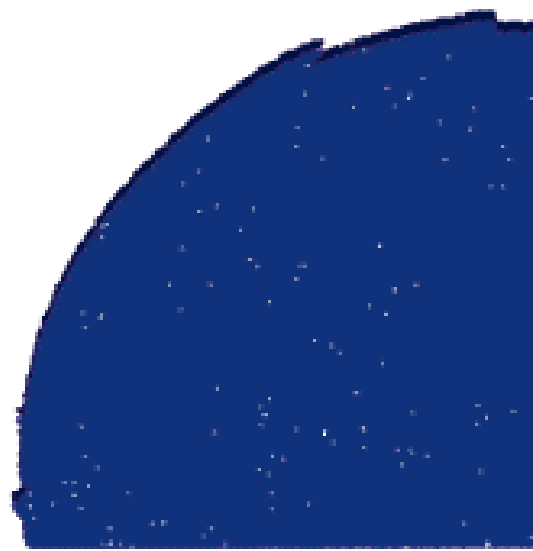


Table des matières

A	DELIMITATION DU MARCHE.....	5
A.1	<i>Sur la limitation du marché aux seuls débits garantis.....</i>	5
A.2	<i>Sur la substituabilité entre offres régionales et nationales.....</i>	6
B	PUISSANCE DE MARCHE.....	10
B.1	<i>Sur la prise en compte des cessions internes dans le calcul des parts de marché.....</i>	10
B.2	<i>Sur le calcul des parts de marché.....</i>	12
B.3	<i>Sur la prise en compte de critères qualitatifs.....</i>	14
B.4	<i>Sur la persistance de la dominance de France Télécom sur le marché de la livraison nationale à l'horizon 2005.....</i>	14
	Conclusion.....	16

L'Autorité a lancé le 23 juin 2004 une première consultation publique sur l'analyse des marchés du haut débit, c'est-à-dire le marché de détail et les marchés de gros du dégroupage de la boucle locale, des offres d'accès large bande livrées au niveau régional et des offres d'accès large bande livrées au niveau national.

L'Autorité a publié le 5 octobre 2004 un premier bilan de cette consultation, à laquelle vingt-quatre acteurs ont contribué, et a conclu à la nécessité d'une régulation des marchés du dégroupage et du marché de gros des offres d'accès large bande livrées au niveau régional.

En ce qui concerne le marché de gros des offres d'accès large bande livrées au niveau national, les contributions reçues ont été extrêmement contrastées. Certains acteurs ont en effet demandé un renforcement de la régulation de ce marché et d'autres, un élargissement de son périmètre. France Télécom, quant à elle, a estimé :

- d'une part, que les accès qu'elle produit pour son propre compte ne doivent pas être pris en compte pour délimiter le marché ou pour analyser la puissance des acteurs sur ce marché ;
- d'autre part, dans une contribution complémentaire adressée le 27 septembre 2004 à l'Autorité, que sa part de marché fin 2004 serait nettement inférieure à 50% et qu'elle ne pouvait à ce titre être identifiée comme opérateur puissant.

Au regard de ces éléments nouveaux, l'Autorité a invité les acteurs concernés à faire parvenir à l'Autorité pour le 15 octobre 2004 une contribution additionnelle sur le marché des offres nationales, concernant en particulier :

- la délimitation exacte du marché des offres d'accès large bande livrées au niveau national considéré comme pertinent ;
- la légitimité d'une prise en compte des cessions intra-groupes dans la délimitation des marchés pertinents et l'identification des opérateurs puissants ;
- les parcs, constaté et prévisionnel, d'accès large bande achetés ou vendus au point de livraison national par les opérateurs et fournisseurs d'accès à Internet fin septembre 2004, fin décembre 2004, fin juin 2005 et fin décembre 2005 ;
- les conclusions portant sur les modalités de régulation éventuelles de ce marché au regard des analyses de délimitation et de puissance.

L'Autorité a reçu dix contributions complémentaires.

Le présent document présente la synthèse et l'analyse des contributions aux deux consultations précitées sur le marché de gros des offres d'accès large bande livrées au niveau national.

A Délimitation du marché

Dans le cadre de la première consultation publique, l'Autorité note avoir reçu peu de contributions sur la définition du marché des offres large bande livrées au niveau national. Deux contributions, de Colt et de Cegetel, développent cette question. D'autres, moins conclusives, tendent à remettre en cause la séparation en deux marchés des offres régionales et nationales.

Dans leur contribution complémentaire, certains acteurs complètent leur contribution sur la substituabilité entre offres résidentielles et professionnelles, et entre offres régionales et nationales.

A.1 Sur la limitation du marché aux seuls débits garantis

L'Autorité avait indiqué en troisième paragraphe de son introduction, page 117 de la consultation publique, qu'il n'existait pas d'offres de gros d'accès large bande à débit garanti livrées en un point national permettant de fonder des offres destinées au marché professionnel. L'analyse de l'Autorité était alors centrée sur le marché résidentiel, excluant de fait les offres à débit garanti.

Dans leur première contribution, deux opérateurs, Colt et Cegetel, ont porté à l'attention de l'Autorité l'existence d'un marché national des offres large bande à débit garanti :

- ce marché permet aux opérateurs alternatifs qui ne sont pas suffisamment capillaires d'acheter du trafic en provenance de plaques DSL qu'ils ne raccordent pas directement ;
- il existe au moins deux offres sur le marché, l'une formulée par un opérateur alternatif, l'autre par France Télécom ;
- finalement, une partie non négligeable du trafic issu des entreprises est en pratique concentré au niveau national, où se situent les serveurs des opérateurs et les points de connexion Internet internationaux.
- une partie relativement faible du trafic total donne lieu à transaction marchande, la plupart des opérateurs, comme France Télécom / Transpac, Cegetel ou Colt, étant intégrés.

Dans les contributions additionnelles qu'ils ont adressées à l'Autorité, l'AFORST, Colt, Cegetel et BT France confirment que les offres de gros d'accès large bande livrées au niveau national destinées à la clientèle professionnelle doivent être intégrées à l'analyse.

L'Autorité considère donc comme fondé de revenir sur sa position initiale. De même, la substituabilité entre offres à débit garanti et non garanti semble beaucoup plus importante qu'initialement exposé par l'Autorité. Les opérateurs disposant d'un réseau IP et ATM ont généralement des brasseurs IP et ATM dans les plus grandes villes, dont Paris. Dès lors, ils sont susceptibles de livrer indifféremment le trafic dans ces deux modes au niveau national, et notamment pour le mode ATM avec des options de garantie de débit (VBR ou CBR).

Finalement, le Conseil de la concurrence a été conduit à plusieurs reprises à étudier le marché du haut débit et des technologies DSL. Il a été amené, notamment dans ses décisions relatives à l'offre *ADSL Connect ATM*, à considérer que le marché pertinent inclut les offres résidentielles et professionnelles.

L'Autorité modifiera donc le texte de sa consultation publique pour lever la restriction aux seuls débits garantis, et supprimera le paragraphe D.2.3. La suite du texte de la consultation restera en grande partie inchangée. En effet, environ 95% des accès DSL sont des accès résidentiels. Dès lors, l'analyse globale de la pertinence d'une régulation *ex ante* se confond en très grande partie avec l'analyse menée sur le seul marché résidentiel.

A.2 Sur la substituabilité entre offres régionales et nationales

Plusieurs acteurs, comme Telecom Italia France, Tiscali, ou encore AOL dans sa contribution additionnelle, partagent l'analyse de l'Autorité, voire demandent que soit mieux mise en évidence la distinction entre les deux niveaux d'offres de gros, régional et national (Tiscali).

S'il considère dans sa contribution complémentaire que la substituabilité entre offres régionales et nationales est « limitée à une partie des acheteurs » et « à sens unique de l'offre nationale vers l'offre régionale », Free va plus loin en affirmant que le marché de gros des offres large bande livrées au niveau national peut être sous-segmenté en deux marchés pertinents : un marché « des fournisseurs sans réseau » (marché national) et un marché qu'il intègre au marché régional, celui « des opérateurs avec réseau qui, en fonction de l'évolution qualitative et quantitative de leurs parcs d'abonnés et de la capacité de France Télécom à construire de nouveaux raccordements régionaux, doivent être amenés à modifier l'acheminement du trafic collecté par France Télécom ».

D'autres acteurs contestent l'analyse de l'Autorité selon laquelle les offres d'accès large bande livrées au niveau régional d'une part et au niveau national d'autre part ne sont pas substituables, et souhaitent inclure ces deux offres dans un seul marché de gros de l'accès large bande. D'une manière générale, ils ne distinguent d'autres différences, entre les deux offres, que celles du niveau d'interconnexion.

Partant de ce constat, l'Autorité s'efforce ici de répondre aux différentes questions soulevées par les acteurs. Elle clarifie et détaille à cette occasion le raisonnement qui l'amène à distinguer deux marchés d'offres de gros, régional et national.

Degré de substituabilité entre les deux offres

Plusieurs opérateurs ou fournisseurs d'accès à Internet font tout d'abord remarquer qu'il existe une forte substituabilité de fait entre les deux niveaux de collecte, régionale et nationale. Neuf Télécom constate ainsi que « des FAI qui utilisaient l'offre nationale reportent une partie de leur trafic sur une collecte régionale ». Selon eux, ce mouvement de migration observé actuellement implique que ces deux offres font bien partie d'un seul et même marché.

De même, plusieurs contributions précisent que ces deux offres sont utilisées par les mêmes acteurs. Neuf Télécom considère ainsi que le choix entre ces deux offres pour un acteur donné n'est qu'un arbitrage économique qui « résulte uniquement et exclusivement de l'impact tarifaire en fonction de la répartition des volumes, entre le Δ de coût de collecte \times nombre d'accès concernés, et les coûts supplémentaires engendrés ». En fonction de la dissémination de son parc, un même opérateur peut ainsi, comme le souligne aussi France Télécom, avoir recours aux deux offres, la collecte régionale de façon circonscrite, la collecte nationale pour le reste. Du fait que ces offres s'adressent aux mêmes acteurs, ces contributeurs estiment qu'elles relèvent du même marché.

L'Autorité ne partage pas ce constat. En effet, l'une des offres, la collecte régionale, nécessite, pour y avoir accès, d'avoir investi dans un réseau reliant une vingtaine de points sur tout le territoire métropolitain, alors que l'autre, la collecte nationale, est proche d'une offre de revente, dans la mesure où aucun réseau n'est nécessaire. Ainsi, la substitution constatée actuellement 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 effectivement 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 de celle 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 aux investissements que doit consentir un opérateur pour déployer un réseau à l'échelle nationale reliant *a minima* une vingtaine de points. Ce déploiement de réseaux se traduit notamment par du génie civil. Ces deux offres ne sont donc pas interchangeables à court terme.

Or, les lignes directrices de la Commission relatives à la délimitation des marchés disposent que deux produits appartiennent au même marché lorsqu'ils peuvent être considérés comme « 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 peut effectivement 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, 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.

L'Autorité estime en revanche que, pour la substituabilité inverse, un opérateur qui désirerait ne pas utiliser son réseau propre une fois celui-ci déployé à l'échelle nationale, et raccordé aux points régionaux de France Télécom, devrait supporter un coût d'opportunité élevé à ne pas l'utiliser et à se fournir en offre nationale, sauf à considérer le cas où le tarif de cette offre nationale serait très faible et inférieur aux coûts internes de l'opérateur.

En outre, comme le souligne notamment Telecom Italia France, les offres de collecte régionale « confèrent aux opérateurs un degré d'autonomie intermédiaire entre l'offre IP/ADSL nationale et le dégroupage ». Ces trois niveaux d'offres correspondent ainsi à des réalités économiques et stratégiques clairement différenciées.

Pour ces deux raisons, les migrations entre offres nationales et régionales sont exclusivement unidirectionnelles : la migration d'une offre régionale vers une offre nationale est très peu probable, tout comme du dégroupage vers une offre de gros haut débit.

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

Ainsi, l'Autorité estime que la substitution à sens unique actuellement observée, qui se manifeste par des vagues de migrations vers les offres régionales ou le dégroupage traduit les stratégies de déploiement de certains opérateurs qui se sont récemment intéressés à des offres régionales plus attractives. On ne doit donc pas s'y limiter, dans une analyse plus dynamique du marché.

L'Autorité estime que l'analyse met en évidence deux offres clairement définies proposant des fonctionnalités différentes, ne répondant pas aux mêmes demandes et n'intéressant pas, *in fine*, les mêmes acteurs.

En effet, les offres de gros d'accès large bande livrées au niveau régional ont plutôt vocation à être utilisées par des opérateurs disposant déjà en propre d'un réseau suffisamment capillaire pour desservir les différents points de livraison du trafic en région. Les offres régionales servent alors typiquement de complément au dégroupage dans les zones encore non dégroupées. Par ailleurs, certains opérateurs proposent sur le marché de gros des offres nationales, des offres fondées sur une offre régionale et concurrencent ainsi l'offre IP/ADSL nationale de France Télécom.

Les offres d'accès large bande livrées au niveau national en revanche ne nécessitent pas de posséder un réseau en propre. Ainsi, les fournisseurs d'accès à Internet qui ne disposent pas de réseau ont largement contribué au développement de ces offres. Ces acteurs pourraient toutefois s'approvisionner en offres régionales, puis faire appel à des opérateurs tiers afin de remonter le trafic livré régionalement jusqu'à leur point de présence national. Un tel montage, bien que techniquement réalisable, entraîne des coûts de transaction importants qui conduisent *in fine* ces fournisseurs d'accès à s'approvisionner exclusivement en offre nationale, de bout en bout.

Au final, les offres d'accès large bande livrées au niveau régional s'adressent donc plutôt à des opérateurs disposant déjà d'un réseau en propre et souhaitant proposer une offre d'accès haut débit à leurs clients finals, y compris dans les zones non dégroupées, ainsi qu'aux opérateurs concurrençant France Télécom sur le marché national en créant des offres concurrentes de l'offre IP/ADSL fondée sur une offre régionale. Une telle offre, à la différence des offres fondées sur le dégroupage, est disponible sur l'ensemble des répartiteurs ouverts à l'ADSL. Les offres nationales en revanche, s'adressent plutôt aux fournisseurs d'accès Internet ne disposant pas de réseau en propre.

Comparaison avec l'Interconnexion

L'AFORST ramène le problème de substituabilité entre offres régionales et nationales à un problème de niveau d'interconnexion. Dans la mesure où il existe des offres régionales à 120 points de connexion et d'autres à 20 points de connexion, « *il est parfaitement logique d'y intégrer une offre avec un point unique de connexion* ». L'AFORST rappelle par ailleurs que c'est actuellement cette approche qui est choisie pour le marché de l'interconnexion des services voix.

L'Autorité considère cet argument comme non fondé. En ce qui concerne l'interconnexion des services voix, l'Autorité tient en effet à souligner que l'inclusion des différents niveaux d'interconnexion au sein d'un même marché tient de l'ancien cadre, lorsqu'on ne procédait pas à l'analyse des marchés. Dans le nouveau cadre, la recommandation distingue en fait trois marchés de gros de l'interconnexion, qui peuvent être éventuellement sous segmentés pour mieux prendre en compte les réalités nationales.

Cohérence de la régulation

Les acteurs favorables à la définition d'un unique marché de gros des accès large bande estiment dans l'ensemble que l'inclusion des offres régionales et nationales dans un même marché permettrait d'assurer une régulation cohérente et plus efficace, visant

notamment « à réduire les risques de pratique dilatoire et d'éviction de la part de France Télécom » (AFORST).

Comme évoqué dans les points précédents, l'Autorité maintient son analyse, conduisant à la distinction de deux marchés des offres d'accès large bande.

L'Autorité estime toutefois que cela lui laisse la possibilité d'analyser et de réguler ces deux offres de façon cohérente.

Elle souligne cependant que régulation « cohérente » n'implique pas forcément régulation « identique » : les problèmes concurrentiels rencontrés sur les marchés régionaux et nationaux sont en effet bien distincts.

Conclusion sur la substituabilité régional – national

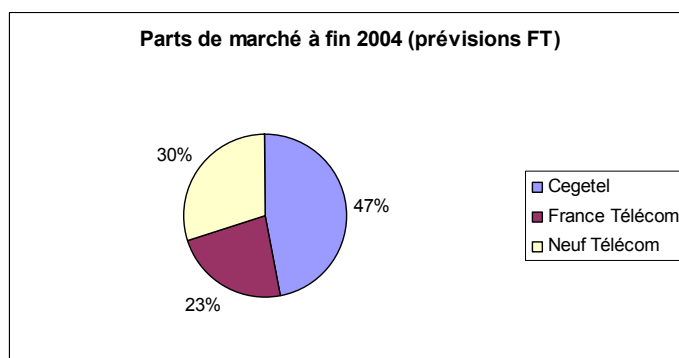
Compte tenu de ce qui précède, l'Autorité fera évoluer, dans la nouvelle version de l'analyse des marchés, la rédaction du paragraphe relatif à la substituabilité entre offres régionale et nationale en citant notamment le point des lignes directrices de la Commission relatif à l'interchangeabilité des produits. L'Autorité veillera en outre à caractériser clairement les deux marchés de gros d'accès large bande, régional et national, afin que les périmètres de ceux-ci soient identifiables sans aucune ambiguïté par les différents acteurs du secteur. Enfin, l'Autorité distinguera dans son analyse la situation des opérateurs ayant déjà déployé un réseau national, de celle des fournisseurs d'accès à Internet n'ayant pas de réseau propre.

B Puissance de marché

B.1 Sur la prise en compte des cessions internes dans le calcul des parts de marché

Synthèse des contributions

Dans sa première contribution, France Télécom estime que « la simulation d'une offre virtuelle que se fournirait à lui-même un opérateur est dénuée de fondement : France Télécom n'a pas recours pour ses propres besoins à ses offres de gros. Ceci est confirmé par la jurisprudence de la Commission européenne en matière de définition des marchés et l'appréciation des pratiques concurrentielles qui conduit à ne pas inclure les prestations d'autoconsommation dans le périmètre des marchés pertinents, lesquels se limitent aux seules transactions manifestement de marché, entre deux entités économiques distinctes ». Dans sa contribution additionnelle du 27 septembre 2004, France Télécom communique à l'ART des « éléments nouveaux » qui « n'avaient pu être pris en compte » dans sa première réponse, « notamment du fait du lancement de l'offre de collecte régionale en février 2004 qui n'a pas eu d'impact immédiat ».



Par ailleurs, de manière générale, France Télécom considère comme critiquable le fait que l'Autorité se soit appuyée « sur des chiffres qui datent de plus de six mois [...] alors même que le marché est en pleine croissance », d'où il ressort « une vision souvent obsolète » et regrette que l'Autorité n'ait « procédé à aucune projection au-delà de la mi-2004 ».

A l'inverse, la plupart des acteurs ayant contribué à la seconde consultation publique considère que la prise en compte des cessions internes au groupe France Télécom est légitime, tant pour la délimitation du marché que pour l'identification de France Télécom en tant qu'opérateur puissant. Telecom Italia France affirme que les accès fournis par France Télécom à Wanadoo ne peuvent « être considérés comme des services autoconsommés », dans la mesure où ils sont fournis « à une entité qui demeure économiquement distincte nonobstant sa réintégration juridique par sa maison-mère ».

Après avoir relevé que les cessions internes représentaient une part significative du marché, plusieurs contributeurs estiment que « sauf à vider le marché de sa substance, l'autoconsommation doit être prise en compte dans l'appréciation de la puissance » (Cegetel). Cette position est par ailleurs celle adoptée par l'Irlande sur le marché 12, le Royaume Uni et l'Autriche sur le marché 11, sans que la Commission ne remette en

cause leur position dans les commentaires qu'elle a pu faire en application de l'article 7 (3) de la directive « Cadre » (AFORST, Cegetel, Free, Tele2). L'AFORST ajoute que les cessions internes « *doivent nécessairement être prises en compte pour caractériser un marché sur lequel un acteur intégré verticalement fournit à ses propres services ou filiales des prestations qu'il fournit par ailleurs à des tiers concurrents* ».

Certains acteurs (AFORST, Cegetel, Free) soulignent en outre que les cessions internes permettent à France Télécom de bénéficier « *d'économies d'échelle et de gamme conséquentes inatteignables par la concurrence* ». Ils ajoutent qu'étant, après réintégration de Wanadoo, le principal client de ses offres d'accès large bande livrées au niveau national, ces cessions internes confèrent à France Télécom un avantage significatif qui lui permet de s'abstraire de la concurrence.

Par ailleurs, plusieurs contributions (AFORST, Tele2) rappellent l'arrêt Siemens c/Commission du 22 octobre 2002 dans lequel le TPICE a considéré « *qu'en refusant de comptabiliser dans les parts de marchés d'ABB et de Siemens les ventes intégrées de composants (...) réalisés par ces deux groupes, la Commission [avait] sous-estimé la puissance économique de ces deux importants concurrents de l'entité issue de la fusion* ». Ces deux acteurs précisent également 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 (avis n° 98-A-19 du 25 novembre 1998 et avis n° 99-1-13 du 7 septembre 1999 rendus en application de l'article L. 36-7-7° de l'ancien Code des postes et télécommunications).

Analyse de l'Autorité

Traditionnellement, 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.

A titre d'exemple, dans sa décision Accor/Wagon-lit du 8 avril 1992, la Commission a considéré que « *l'auto-gestion d'une cantine par une entreprise ou une administration n'est pas un service offert sur le marché de la prestations de services en matière de restauration. Elle ne présente pas une alternative pour les clients recherchant une restauration collective fournie par un tiers* »⁴.

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, elle est en mesure d'exercer une pression concurrentielle sur les prix pratiqués sur le marché libre. C'est ce qu'a constaté la Commission dans ses lignes directrices du 13 octobre 2000 sur les restrictions verticales : « *La production interne, c'est-à-dire la fabrication par une entreprise d'un bien intermédiaire aux fins de sa propre production, peut revêtir une très grande importance dans une analyse de la concurrence en tant que contrainte concurrentielle ou en tant que facteur qui renforce la position d'une entreprise sur le marché. Cependant, pour définir le marché et calculer la part de marché pour les biens et les services intermédiaires, la production interne ne sera pas prise en considération.* »

Ce principe a récemment été repris par la Commission dans sa décision sur la notification relative au marché du transit, dans laquelle elle indique que « *in any event, to the extent that direct interconnection may provide a potential source of competition, it should fall to be considered in terms of SMP assessment and not the market definition with the corresponding effect on market share.* » (« *dans tous les cas, dans la mesure où l'interconnexion directe est susceptible de fournir une source potentielle de concurrence,*

⁴ Voir aussi BASF/Eurodiol/Pantochim, Case COMP/M.2314 du 11 juillet 2001

elle doit entrer en considération dans la mesure de la puissance sur le marché et non dans la définition du marché, avec les effets correspondants sur les parts de marché »).

Le principe qui prévaudrait ainsi est que l'autoconsommation ne doit pas être prise en compte au stade de la définition du marché, mais au stade ultérieur de l'analyse concurrentielle du marché.

Il faut souligner en outre que la jurisprudence admet depuis récemment que l'autoconsommation doive parfois être intégrée dans le calcul des parts de marché. Ainsi, dans l'arrêt précité Siemens c/Commission du 22 octobre 2002, le TPICE critique la Commission pour n'avoir pas comptabilisé dans les parts de marché, les ventes intégrées au motif qu'elles n'étaient pas « vendues » sur le marché alors même qu'elles étaient en mesure d'exercer une pression concurrentielle sur les ventes des concurrents.

Certains économistes suggèrent également une certaine inflexion du principe initial⁵.

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. Sur un marché intermédiaire, la question de l'autoconsommation se pose différemment dans la mesure où elle agit directement sur les conditions dans lesquelles l'entreprise intégrée pourra agir sur le marché aval.

L'examen de la position de l'entreprise sur ce marché intermédiaire ne peut donc 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.

Au total, il apparaît qu'une solution qui consisterait à calculer la part de marché de France Télécom sur le seul marché « ouvert », c'est-à-dire hors cessions internes ou fourniture à des filiales étroitement contrôlées, ne serait pas représentative de la réalité du marché.

Dans ces conditions, l'Autorité estime fondé et conforme à la jurisprudence et ses évolutions récentes de tenir compte de l'autoconsommation pour apprécier l'effet de levier dont peut jouer l'entreprise verticalement intégrée sur le marché aval ; ceci peut valablement se traduire par la prise en compte de l'autoconsommation dans un calcul des accès contrôlés par les acteurs.

B.2 Sur le calcul des parts de marché

Situation actuelle du marché

A l'exception de l'opérateur historique, qui estime qu'il pourrait n'être « *qu'un acteur marginal* » sur le marché des offres d'accès large bande livrées au niveau national,

⁵ cf. Baker, S., "The treatment of captive sales in market definition: rules or reason?", European Competition Law Review, Issue 4, 2003 ("Le traitement des ventes captives dans la définition de marché : règle ou raison?")

l'ensemble des acteurs considère que France Télécom doit être considéré comme disposant d'une puissance significative sur ce marché.

Le schéma ci-dessous donne, au 1^{er} octobre 2004, une vue d'ensemble de la situation du marché de gros des offres d'accès large bande livrées au niveau national, des marchés de gros amont du dégroupage et des offres régionales, ainsi que du marché aval de détail.

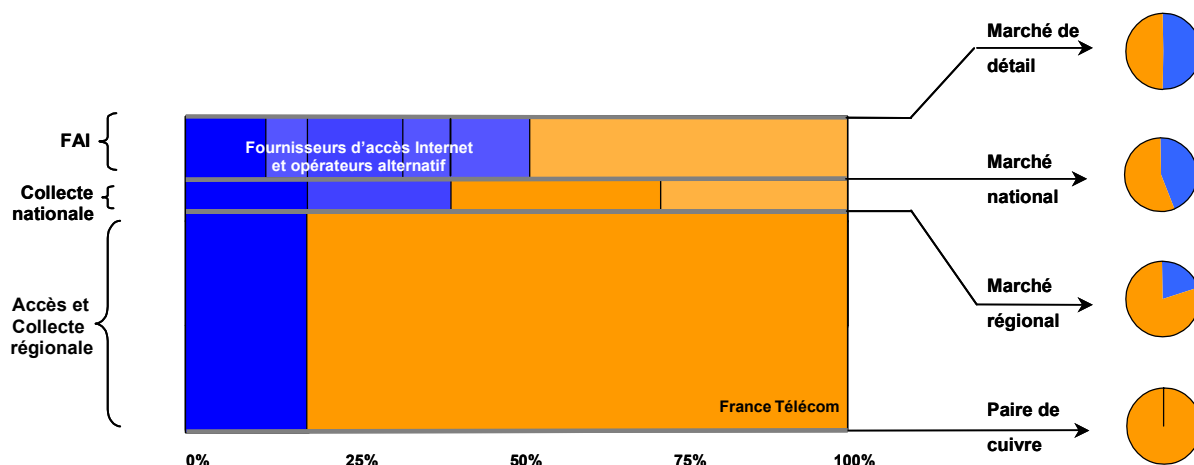


Figure 1 - Situation des différents marchés de la chaîne de valeur du haut débit au 1er octobre 2004

Au 1^{er} octobre 2004, la part des accès contrôlés par France Télécom est proche de 60%. Fin 2004, elle devrait être comprise entre 55 et 60%.

Projections à fin 2005

Le schéma ci-dessous donne une vue d'ensemble prévisionnelle à fin 2005 de la situation du marché de gros des offres d'accès large bande livrées au niveau national, des marchés de gros amont du dégroupage et des offres régionales, ainsi que du marché aval de détail.

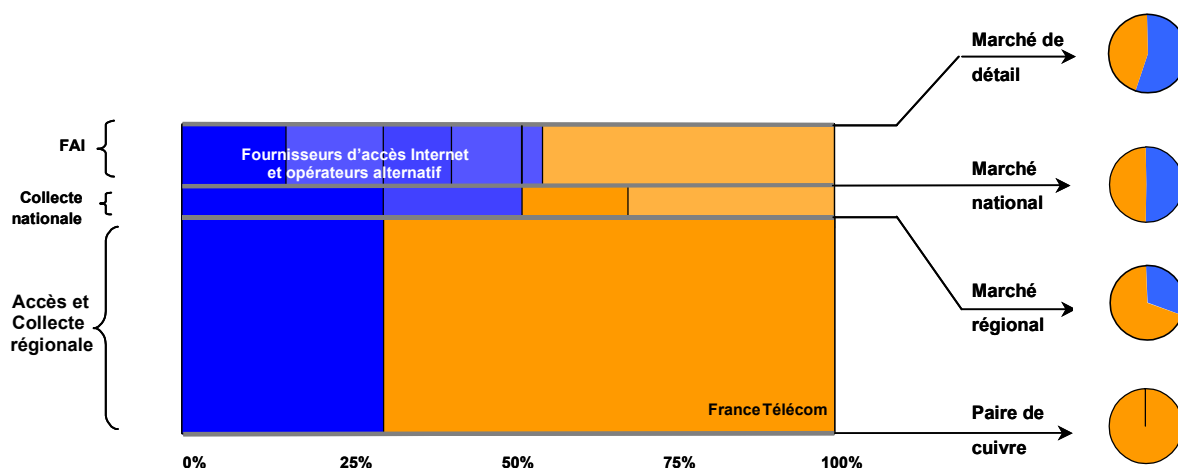


Figure 2 - Situation des différents marchés de la chaîne de valeur du haut débit à fin 2005

L'Autorité considère que la part des accès contrôlés par France Télécom sera amenée à décroître au cours de l'année 2005, avec la poursuite du déploiement du dégroupage qui devrait couvrir 30% des lignes en fin d'année et la croissance du parc des accès livrés au

niveau régional aux différents opérateurs et fournisseurs d'accès à Internet alternatifs. France Télécom conservera toutefois le contrôle d'une proportion significative des accès sur le marché des offres nationales, avec un pourcentage prévisionnel de 50% à fin 2005.

B.3 Sur la prise en compte de critères qualitatifs

Plusieurs acteurs soulignent que la puissance d'un acteur sur un marché donné ne peut être appréciée à la seule lumière de ses parts de marché (Cegetel, Neuf Télécom, Tele2).

Ainsi, Tele2 établit une liste non exhaustive des critères qualitatifs qui viennent conforter le critère des parts de marché, à savoir l'intégration verticale de France Télécom, « sa puissance sur la quasi-totalité des marchés pertinents du secteur des communications électroniques, sa taille globale, les économies d'échelle, la distribution de ses accès ADSL dans les agences France Télécom etc ».

Par ailleurs, plusieurs contributions, parmi lesquelles celle de Cegetel, relèvent que « le fonctionnement concurrentiel du marché de gros d'accès large bande à destination des fournisseurs d'accès à Internet est directement lié aux conditions de fonctionnement du marché aval ».

En effet, la réintégration de Wanadoo au sein de France Télécom lui donnera 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 pourrait ainsi être incitée à exercer sa puissance de marché sur le marché amont de l'accès large bande national pour favoriser sa puissance sur le marché aval.

L'opérateur historique a de plus la maîtrise technologique de la fourniture du service, en matière de débits et de services, puisqu'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 France Télécom. Ainsi l'opérateur peut innover sur certains services de manière bien plus souple que ses concurrents, alors que ceux-ci demeurent largement tributaires des infrastructures de France Télécom. 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.

B.4 Sur la persistance de la dominance de France Télécom sur le marché de la livraison nationale à l'horizon 2005

France Télécom considère que l'Autorité n'a pas suffisamment pris en compte le critère de l'absence de concurrence potentielle pour évaluer la position dominante sur le marché.

L'évolution constatée depuis 2002 conduit à constater deux tendances :

- le marché des offres de gros livrées en un point national décroît globalement au profit du dégroupage et de l'offre de livraison intermédiaire ; cette constatation s'explique par le fait que les fournisseurs d'accès à Internet investissent de manière croissante dans les infrastructures pour réduire leurs coûts de collecte et acquérir la maîtrise du réseau leur permettant d'innover dans les services ;
- le marché des offres de gros livrées en un point national est appelé à devenir de plus en plus concurrentiel, certains acteurs comme Neuf Télécom ou Cegetel se positionnant sur le marché de la revente en gros de trafic à des fournisseurs d'accès à Internet tiers. Ces opérateurs construisent des offres alternatives à l'offre de gros nationale de France Télécom à des tarifs très compétitifs essentiellement au moyen du dégroupage.

L'érosion des parts de marché de France Télécom sur le marché national n'est pas un phénomène conjoncturel mais une évolution durable, ce qui justifie la fin du contrôle tarifaire actuel sur cette option.

Toutefois, dans sa contribution additionnelle, Cegetel souligne que « *l'essor d'une concurrence sur le marché du haut débit ne permet pas de conclure à l'absence de freins/obstacles au développement de ce marché et encore moins d'ignorer la position dominante du groupe France Télécom* ». L'opérateur ajoute que la baisse des tarifs de détail des offres de France Télécom ne traduit pas nécessairement l'intensité concurrentielle d'un marché, dans la mesure où elle est « *principalement due au lancement d'offres basées sur le dégroupage* » et qu'elle « *s'inscrit dans le cadre d'un processus normal d'arrivée de nouveaux entrants sur un marché présentant de fortes barrières à l'entrée* ».

L'Autorité estime que la place de France Télécom sur ce marché demeurera prépondérante au moins jusqu'à la fin 2005 (cf. figure 2). En effet, en l'état actuel du marché, l'option de livraison de trafic à des niveaux intermédiaires du réseau ne concerne qu'un nombre assez limité de lignes et elle est surtout utilisée par les fournisseurs d'accès à Internet dégroupés, dans le cadre de leur commercialisation de détail, pour compléter le dégroupage dans les zones où celui-ci n'est pas économiquement rentable. Les opérateurs qui se positionnent sur le marché de la revente en gros commercialisent essentiellement le trafic qu'ils ont collecté au moyen du dégroupage en raison de l'espace économique plus important offert par celui-ci que la collecte régionale.

Autrement dit, la présence d'acteurs alternatifs au niveau de la collecte régionale découle essentiellement, à court terme, de leur présence au niveau du dégroupage. Or, le coût du dégroupage dans les conditions actuelles ne permet pas d'envisager son extension à l'ensemble des lignes éligibles à l'ADSL dans l'année à venir. L'Autorité estime que plus de la moitié du parc ADSL ne sera pas concernée par le dégroupage, y compris à l'horizon 2007, sur la base d'un doublement des répartiteurs ouverts au dégroupage.

Il en résulte qu'à l'horizon 2005 au moins, la plupart des fournisseurs d'accès à Internet n'auront pas, sur une partie prépondérante du territoire (les zones non dégroupées), de réelle alternative à l'offre nationale de France Télécom.

Au vu de ces considérations, l'Autorité maintient que France Télécom demeurera au moins jusqu'à la fin 2005 un opérateur puissant sur le marché de gros des offres d'accès large bande livrées au niveau national.

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.

Dans son avis 04-615 en date du 20 juillet 2004, l'Autorité s'est prononcée défavorablement sur une évolution du tarif de collecte nationale dans la gamme *IP/ADSL*. La baisse proposée par France Télécom, de l'ordre de 20%, aurait réduit le nombre de répartiteurs pour lesquels les opérateurs alternatifs ont une incitation à dégroupier et aurait donc eu un impact négatif sur le développement 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.

Conclusion

Nécessité de reconduire l'analyse fin 2005

L'analyse conduite ici ne saurait être considérée comme figée. L'Autorité ne s'interdit pas de revoir les mesures de régulation adoptées dès lors que des ruptures d'ordre technologique ou économique viendraient modifier les tendances actuelles. Par ailleurs, la prochaine revue du marché douze mois après notification à la Commission sera l'occasion de réexaminer le rôle des différents acteurs et de réévaluer leurs parts de marché respectives. Dès lors que la maturité du marché serait suffisante pour assurer la pérennité de la concurrence sur ce segment de l'offre nationale de revente, il conviendrait à cette échéance de reconsidérer les remèdes appliqués sur ce marché.

Dispositif de régulation allégé et transitoire sur l'année 2005

L'Autorité avait proposé un certain nombre de remèdes dans le texte de la consultation publique du 23 juin 2004 : obligations de satisfaire les demandes raisonnables d'accès, de non discrimination, de transparence, de ne pas pratiquer de tarifs d'éviction et de séparation comptable.

La désignation de France Télécom comme opérateur puissant permet de maintenir des obligations réglementaires, mêmes limitées, sur ce marché et donne ainsi à l'Autorité la possibilité d'avoir connaissance des tarifs de l'offre de collecte nationale proposée par France Télécom aux fournisseurs d'accès à Internet et de leur évolution.

En effet, l'absence de régulation *ex ante* ne permettrait pas à l'Autorité de saisir le Conseil de la concurrence, dans la mesure où elle ne serait pas préalablement informée de l'existence même de cette offre. Les conséquences sur le développement du dégroupage et, plus généralement, sur le marché de l'accès haut débit pourraient être graves en cas de réaction tardive des autorités.

Cependant, comme le précise Marc Bourreau, chercheur au CREST-LEI, « *les flux de profit [de l'opérateur historique étant] plus élevés en concurrence par les services qu'en concurrence par les infrastructures* », lorsqu'il existe « *une menace de concurrence par les infrastructures* », il est « *incité à proposer des conditions d'accès à ses infrastructures relativement attractives, afin de retarder l'adoption par le nouvel entrant d'une infrastructure en propre* »⁶.

Il ne serait ainsi pas exclu que des tarifs nettement inférieurs aux niveaux actuels soient proposés, menaçant ainsi l'extension du dégroupage par la réduction de l'espace économique entre les tarifs du dégroupage et ceux de l'offre nationale. Une telle offre, concurrente des offres de gros d'accès large bande nationales fondées sur le dégroupage, désinciterait les opérateurs alternatifs à investir ou à maintenir le niveau des investissements consentis dans le dégroupage.

C'est pourquoi l'Autorité considère qu'il semble justifié et proportionné à la situation concurrentielle constatée sur le marché des offres d'accès large bande livrées au niveau national, d'imposer à France Télécom une obligation de transparence qui lui donnera la visibilité requise sur le marché et partant, sur l'ensemble de la chaîne de valeur du haut débit. Ce remède nécessite certainement l'imposition de l'obligation de ne pas pratiquer de tarifs d'éviction, ainsi que de l'obligation de non discrimination.

⁶ Marc BOURREAU, « Concurrence par les services ou concurrence par les infrastructures dans les télécommunications ? », in *Economie publique*

Dans ces conditions, l'Autorité propose d'imposer à France Télécom les remèdes suivants sur le marché de gros des offres d'accès large bande livrées au niveau national : notamment obligations de non discrimination, de transparence et de ne pas pratiquer de tarifs d'éviction.