

REPONSE DE LA SOCIETE TELE2 FRANCE SAS A LA CONSULTATION PUBLIQUE CONCERNANT LE PROJET DE DECISION DE L'ARCEP PORTANT SUR LA DEFINITION DU MARCHE DE GROS DES OFFRES D'ACCES LARGE BANDE LIVREES AU NIVEAU NATIONAL, SUR LA DESIGNATION D'UN OPERATEUR EXERÇANT UNE INFLUENCE SIGNIFICATIVE SUR CE MARCHE ET SUR LES OBLIGATIONS QUI LUI SONT IMPOSEES

Dans le cadre de la transposition du nouveau « paquet télécom » en droit français, l'Autorité de Régulation des Communications Electroniques et des Postes (ci-après l' « ARCEP » ou l' « Autorité ») a publié, le 23 juin 2004, son analyse des marchés pertinents du haut débit, en soumettant ce document à consultation publique jusqu'au 9 août 2004.

La société Tele2 France SAS (ci-après "Tele2") a alors dûment adressé à l'Autorité, au mois de juillet 2004, une contribution visant à porter à son attention les principaux commentaires qu'appelaient de sa part l'analyse développée dans le document soumis à consultation publique.

Les réponses apportées par les contributeurs s'agissant de l'analyse portant sur le marché de gros des offres d'accès large bande livrées au niveau national ayant été contrastées, l'Autorité a invité les acteurs concernés, le 5 octobre 2004, à lui faire parvenir leurs commentaires additionnels sur :

- La délimitation exacte du marché pertinent concerné ;
- La prise en compte des cessions intra-groupes pour la délimitation des marchés pertinents et l'identification des opérateurs puissants sur ces marchés ;
- Les parcs, constaté et prévisionnel, d'accès large bande achetés ou vendus au point de livraison national des opérateurs concernés à différentes échéances ;
- Les obligations *ex ante* devant éventuellement être imposées à (ou aux) l'opérateur puissant sur ce marché.

Tele2 a alors adressé à l'Autorité une contribution additionnelle, en date du 15 octobre 2004, dans laquelle elle soumettait à l'ARCEP les commentaires que ces différents points appelaient de sa part.

Le 13 avril 2005, et suite à l'avis n°05-A-03 du Conseil de la concurrence en date du 31 janvier 2005, l'Autorité a publié son projet de décision n°05-0283 dans lequel elle détaille les obligations qu'elle entend imposer à France Télécom en tant qu'opérateur puissant sur le marché de gros des offres d'accès large bande livrées au niveau national, auquel Tele2 a répondu par une contribution en date du 13 mai 2005.

C'est dans ce contexte que, le 27 juin 2005, l'Autorité a publié un nouveau projet de décision (n°05-281) portant sur la définition du marché de gros des offres d'accès large bande livrées au niveau national, sur la désignation d'un opérateur exerçant une influence significative sur ce marché et sur les obligations qui lui sont imposées.

Dans le cadre de ce nouveau projet de décision, l'Autorité détaille :

- La délimitation du marché pertinent qu'elle entend retenir ;
- L'opérateur qu'elle considère comme disposant d'une influence significative sur le marché pertinent identifié (au cas d'espèce France Télécom) ;
- Les obligations *ex ante* qu'elle entend en conséquence lui imposer, étant observé que, sur ce dernier point, l'Autorité reprend les développements figurant dans le projet de décision n°05-0283.

Tele2 tient, dans la continuité de ses précédentes réponses, à apporter à l'Autorité les commentaires que ce projet de décision appelle de sa part.

Du point de vue de Tele2,

- L'analyse de l'Autorité sur les marchés pertinents visant à identifier un marché de gros des offres d'accès large bande livrées au niveau national doit être approuvée bien qu'un tel marché n'ait pas été identifié par la Commission dans sa Recommandation en date du 11 février 2003 relative aux marchés pertinents (ci-après "la Recommandation") (cf. point I) ;
- La désignation de France Télécom en tant qu'opérateur puissant ne fait aucun doute (cf. point II) ;
- Les obligations *ex ante* retenues par l'Autorité appellent de la part de Tele2 les mêmes observations que celles déjà faites dans le cadre de sa réponse à la consultation relative au projet de décision n°05-0283, à laquelle elle renvoie pour davantage de détail sur ce point. Tout au plus Tele2 entend-elle rappeler la nécessité qu'il y aurait à appliquer sur ce marché un contrôle tarifaire préalable des offres de gros concernées, l'ARCEP relevant elle-même que *"Outre le fait que l'incitation économique de France Télécom à pratiquer des tarifs d'éviction sur le marché des offres livrées au niveau national perdure, elle pourrait même se renforcer à l'horizon de la présente analyse, dès lors que l'opérateur souhaiterait reconquérir des parts de marché sur le marché national."*

I. SUR LA DELIMITATION DU MARCHE PERTINENT

Même si la Recommandation de la Commission n'a identifié, s'agissant des marchés du haut débit, que les marchés de fourniture en gros d'accès dégroupé et de la fourniture en gros d'accès large bande (marchés n°11 et 12), l'Autorité a opportunément considéré qu'il était indispensable d'identifier un marché supplémentaire, à savoir le marché de gros des offres d'accès large bande livrées au niveau national.

Tele2 soutient pleinement l'ARCEP tant pour ce qui concerne la pertinence de l'analyse de ce marché (cf. point **A**) que pour son périmètre proprement dit (cf. point **B**).

A. Analyse de la pertinence du marché de gros des offres d'accès large bande livrées au niveau national

Tele2 ne peut qu'approuver l'analyse de l'ARCEP, pleinement partagée par le Conseil de la Concurrence, d'identifier un marché de gros des offres d'accès large bande livrées au niveau national. Rappelons que, selon les principes du nouveau cadre réglementaire applicable dans le domaine des communications électroniques, un marché distinct de ceux identifiés dans le cadre de la Recommandation peut parfaitement être retenu et régulé dans la mesure où trois conditions cumulatives sont réunies, à savoir :

- L'existence de barrières à l'entrée,
- L'absence d'évolution du marché vers une situation de concurrence effective,
- L'inefficacité du droit de la concurrence pour résoudre les problèmes existants sur ce marché.

Or, en l'espèce et ainsi que le démontre l'analyse de l'Autorité, force est de constater que ces trois exigences sont effectivement remplies.

A.1 L'existence de barrières à l'entrée

Ainsi que le précise la Commission dans l'exposé des motifs de sa Recommandation, de telles barrières peuvent être structurelles ou encore légales ou réglementaires. S'agissant de barrières structurelles, celles-ci existent lorsque *"le niveau de la demande, l'état de la technologie, ainsi que la structure des coûts qui en découle créent des conditions asymétriques entre les opérateurs en place et les nouveaux arrivants, freinant ou empêchant l'entrée sur le marché de ces derniers"*.

En l'espèce et du point de vue de la demande pour un nouvel entrant hypothétique, l'unique alternative à l'offre d'accès large bande livrée au niveau national par France Télécom consisterait à établir son propre réseau. En effet et ainsi que cela résulte des présentes décisions de l'ARCEP en la matière, les offres d'accès livrées au niveau régional ne sont pas substituables aux offres livrées au niveau national.

Ainsi que le relève fort justement l'Autorité, *"une offre d'accès nationale « clé en mains », provenant d'un unique fournisseur qui couvre l'ensemble du territoire, est une offre non substituable, du point de vue d'un fournisseur d'accès Internet nouvel entrant hypothétique, pour sa période de démarrage. Elle ne peut être remplacée par la combinaison d'offres de dégroupage et d'offres régionales car celles-ci comportent des coûts de transaction importants."*

Plus fondamentalement encore, l'existence même de cette offre est déterminante pour l'abaissement de la barrière à l'entrée. Son absence, en raison de l'importance des coûts irrécouvrables pour pénétrer les marchés de détail, aurait un effet dissuasif absolu qui pourrait bloquer toute velléité d'entrée sur le marché."

Or, les investissements que devraient consentir un nouvel entrant hypothétique pour établir son propre réseau sont considérables (de l'ordre de 200 millions d'euros selon les estimations de l'Autorité¹) eu égard à la taille du marché en cause (le marché de l'accès haut débit résidentiel pour 2004 est évalué à 1,5 milliards d'euros par l'Autorité).

Etant donné les montants en jeu, tout à fait colossaux, il est inenvisageable pour un opérateur qui souhaiterait s'implanter sur le marché de l'Internet haut débit de créer *ex nihilo* son propre réseau. En effet, en cas d'échec, ce coût de construction serait irrécupérable. Aussi, tout opérateur qui souhaiterait pénétrer le marché de l'Internet haut débit aura préalablement recours à l'offre d'accès large bande livrée au niveau national de France Télécom. Ce n'est que lorsqu'il aura conquis une base de clientèle suffisante qu'il pourra envisager le développement de son propre réseau (le cas échéant pour pouvoir souscrire à des offres de gros livrées au niveau régional). Telle est d'ailleurs bien la stratégie suivie par l'ensemble des opérateurs alternatifs ou des fournisseurs d'accès Internet au cours des cinq dernières années.

En outre, en l'absence de développements technologiques susceptibles de s'affranchir des coûts d'établissement de réseau, cette barrière à l'entrée extrêmement importante devrait encore demeurer pour plusieurs années. Elle risque même de croître avec le mouvement d'intégration verticale qui se fait jour actuellement et qui pourrait conduire les opérateurs qui contrôlent l'infrastructure à privilégier leur propres services.

Il convient également de relever que, du point de vue de l'offre, de fortes barrières à l'entrée existent, rendant l'offre de gros livrée au niveau national de France Télécom impossible à répliquer par les opérateurs alternatifs, à plus forte raison sur l'ensemble du marché géographique délimité.

En effet, le dégroupage de la boucle locale, sur lequel s'appuient certains opérateurs alternatifs, ne couvre aujourd'hui que 40 à 60% du territoire, et ne peut s'étendre, du fait des conditions économiques inadaptées aux petits répartiteurs. En outre, les offres de gros régionales auxquelles les opérateurs alternatifs peuvent également avoir recours, en sus du dégroupage, pour bâtir leurs propres offres de gros livrées au niveau national, ne permettent pas de proposer une offre nationale de détail comparable à celle de France Télécom, notamment sur le segment en plein essor du 8 Mbits, non reproductible économiquement à partir des offres régionales les plus capillaires.

En conséquence, l'existence de barrières à l'entrée durables et élevées n'est pas contestable.

A.2 Absence d'évolution du marché vers une situation de concurrence effective

Comme l'indique l'Autorité, *"la progression de la concurrence constatée depuis un an sur le marché des offres de gros d'accès large bande livrées au niveau national résulte en grande partie du dispositif de régulation précédemment en vigueur sur ce marché."* En effet, sans celui-ci, les tentatives répétées de mise en place de tarifs d'éviction opérées par France Télécom n'auraient pu être empêchées et le développement concurrentiel du marché aurait été fortement obéré.

¹ Projet de décision n°05-0283 p.18

Ainsi, si une relative concurrence a pu émerger, c'est uniquement grâce à la mise en place d'une régulation *ex ante*. Il ne fait, à cet égard, aucun doute que si cette dernière venait à disparaître, la situation concurrentielle du marché serait extrêmement dégradée, rendant d'autant plus nécessaire le maintien de cette régulation spécifique.

Cette nécessité est d'autant plus grande que, alors même que le marché est actuellement régulé, l'on a pu observer ces derniers mois un certain nombre d'ajustements des stratégies commerciales des opérateurs alternatifs et des fournisseurs d'accès à Internet qui démontrent que la concurrence est loin d'être pleinement effective et que ceux-ci sont encore loin de pouvoir concurrencer équitablement France Télécom. Cette situation est plus particulièrement observée dans les zones non dégroupées où l'on a assisté à l'impossibilité pour les concurrents de Wanadoo de proposer un tarif sur les marchés de détail inférieur à celui proposé par la branche Internet de l'opérateur historique. Cette situation a d'ailleurs eu pour conséquence l'arrêt de la commercialisation, par un certain nombre d'opérateurs et de FAI, de leurs offres de détail dans ces zones dites non dégroupées. Les offres de gros de France Telecom livrées au niveau national génèrent ainsi un véritable effet de ciseau tarifaire sur les zones peu denses, non dégroupées, pour les offres autour desquelles se structure le marché de l'ADSL²

Par ailleurs, et alors même qu'elles ont été observées dans un environnement régulé, les dernières données chiffrées afférentes au marché de détail confirment la prédominance de France Télécom et laissent à penser que celle-ci pourrait encore s'accroître. Ainsi, selon le rapport financier de France Télécom pour le premier trimestre 2005, cette dernière a enregistré un taux de conquête sur le marché ADSL de l'ordre de 49%, soit près d'un nouveau client sur deux.

Enfin, la récente réintégration de Wanadoo au sein de France Télécom vient encore diminuer les chances de voir le marché évoluer vers une situation de concurrence effective en l'absence de régulation *ex ante* puisque cette situation prive notamment de visibilité les conditions de cessions internes dont France Télécom bénéficie. Une telle situation accroît donc très sensiblement le risque de pratiques de tarifs d'éviction ou de subventions croisées (et ce d'autant plus que l'obligation de séparation comptable qui devrait être imposée à France Télécom par ailleurs ne devrait pas intervenir avant de longs mois). La situation des opérateurs alternatifs, déjà précaire, se trouve encore plus menacée, rendant le maintien d'une régulation *ex ante* d'autant plus indispensable.

A.3 Inefficacité relative du droit de la concurrence

L'inefficacité relative du droit de la concurrence s'agissant des marchés de l'Internet haut débit est patente. Ainsi, France Télécom et Wanadoo ont-elles multiplié au cours des dernières années les comportements anticoncurrentiels. Certes, ces sociétés ont été sanctionnées tant par les instances françaises que communautaires

² Les coûts de production d'une offre d'accès à Internet à 8Mb/s s'élèvent en zone peu dense à 36.5€/mois pour un fournisseur d'accès à Internet qui aurait souscrit à l'offre de collecte nationale de France Telecom. Le prix de détail de l'offre de France Telecom est aujourd'hui de 29.2 €HT/mois les 6 premiers mois et de 37.5 €HT/mois au-delà.

Offre collecte nationale France Telecom		Coût par client (€/mois, un an, offre 8Mb/s)
Ligne (zones peu denses)	17€/mois par ligne	17
Débit (1Mb/s)	330€/mois par Mb/s	16.5
Coûts internes du FAI	3€/mois	3

de la concurrence. Néanmoins, ces sanctions sont intervenues plusieurs années après la réalisation des pratiques en cause. Ces pratiques ont d'ailleurs eu un effet considérable sur le marché puisqu'elles ont permis à l'opérateur et sa filiale Internet - aujourd'hui réintégrée - de préempter le marché du haut débit et de retarder d'autant l'essor de leurs concurrents.

Dans le cadre d'un marché à évolution très rapide tel que celui du haut débit, l'intervention *ex post* du droit de la concurrence est insuffisante pour garantir le développement concurrentiel du marché. A l'inverse, s'agissant d'un marché caractérisé, d'une part, par de faibles marges eu égard à la guerre des prix que se livrent les opérateurs, et, d'autre part, par de lourds investissements techniques et marketing, la mise en œuvre de pratiques anticoncurrentielles peut rapidement menacer les opérateurs qui en sont victimes.

Aussi, le décalage, notamment temporel, qui existe nécessairement entre la matérialisation des pratiques et l'intervention des autorités de concurrence est-elle extrêmement préjudiciable. En outre, l'étude de ces précédents démontrent que les sanctions prévues par le droit de la concurrence n'ont apparemment aucun caractère dissuasif ni aucune vertu cathartique sur France Télécom, amenuisant encore son efficacité.

Au surplus, le prononcé de mesures conservatoires, procédure ayant montré une efficacité relative pour stopper les tentatives répétées de France Télécom de porter atteinte à la concurrence naissante sur différents marchés des communications électroniques³ puisque permettant une intervention du Conseil de la Concurrence dans un délai relativement court, risque d'être de plus en plus difficile à obtenir en droit français. En effet, la Cour d'Appel de Paris a, dans un arrêt en date du 29 juin 2004, considérablement durci les conditions d'octroi de telles mesures. Ainsi, la Cour exige désormais que le Conseil de la Concurrence soit convaincu de l'existence d'une présomption d'infraction raisonnablement forte et que les faits dont il est saisi soient suffisamment caractérisés (définition du marché pertinent, démonstration de l'existence d'une position dominante ou d'une entente, ainsi que d'une pratique anticoncurrentielle). Sur ce fondement, la Cour a ainsi annulé les mesures conservatoires que le Conseil avait prises à l'encontre de France Télécom en vue de lui enjoindre la mise en œuvre de conditions minimum permettant la répliquabilité d'offres de TV par ADSL par les opérateurs dégroupés.

Enfin, et de manière encore plus déterminante, le Conseil de la Concurrence a lui-même, dans son avis 05-A-03, reconnu que le "*droit de la concurrence ne peut encore suffire à supprimer les entraves à la concurrence*" et a appelé de ses vœux l'existence d'une régulation *ex ante* s'agissant des offres de gros d'accès large bande livrées au niveau national. Il est donc incontestable que, à ce jour, le seul droit de la concurrence ne saurait suffire à assurer le développement vertueux du marché.

La régulation *ex ante* est et demeure donc indispensable au développement concurrentiel du marché de gros des offres d'accès large bande livrées au niveau national.

³ Cf. par exemple, s'agissant des marchés de l'Internet haut débit, les décisions n° 98-MC-03 en date du 19 mai 1998 et n° 99-MC-06 en date du 23 juin 1999, ainsi que la décision n° 02-MC-03 en date du 27 février 2002.

* *

*

Les trois exigences prévues par la Recommandation étant remplies, il apparaît tout à fait justifié que l'Autorité procède à l'identification du marché de gros des offres d'accès large bande livrées au niveau national.

B. Périmètre du marché

La délimitation de marché retenue par l'Autorité, tant d'un point de vue matériel que géographique, n'appelle pas de commentaires particuliers de la part de Tele2.

II. SUR L'INFLUENCE SIGNIFICATIVE EXERCEE PAR FRANCE TELECOM EXERCEE SUR LE MARCHE PERTINENT

Sur la base du marché pertinent retenu par l'Autorité, cette dernière estime que France Télécom exerce une influence significative. Tele2 partage pleinement cette conclusion, la puissance de France Télécom étant établie tant par les critères quantitatifs (cf. point **A**) que qualitatifs (cf. point **B**) classiquement utilisés pour caractériser l'existence d'une position dominante.

A. Critères quantitatifs

A titre liminaire, il convient de rappeler que le point 71 des Lignes Directrices de la Commission sur l'analyse du marché et l'évaluation de la puissance sur le marché en application du cadre réglementaire communautaire pour les réseaux et les services de communications électroniques en date du 11 juillet 2002 (ci-après les "Lignes Directrices") précise que :

"Pour l'application ex ante de la notion de position dominante, les ARN doivent se voir confier un pouvoir discrétionnaire qui soit proportionné à la complexité des situations économiques, factuelles et juridiques qu'il leur faut apprécier".

S'agissant plus précisément de l'appréciation des parts de marché, la Commission souligne également, au point 77, que :

"Les critères à utiliser pour mesurer la part de marché des entreprises concernées dépendront des caractéristiques du marché pertinent. Il revient à l'ARN de décider des critères les plus appropriés pour mesurer la présence sur le marché".

Ainsi, conformément à ce texte, l'Autorité dispose de toute latitude pour fixer les critères selon lesquels les parts de marché des opérateurs présents sur le marché de gros des offres d'accès large bande livrées au niveau national doivent être appréciées, afin de mesurer leur puissance sur ce marché.

Eu égard à la structure du marché, l'Autorité a fait porter son analyse non seulement sur les parts de marché en volume (cf. point **A.1**) mais également sur celles en valeur (cf. point **A.2**).

A.1 S'agissant des parts de marché en volume

Pour ce qui concerne l'appréciation de l'existence d'une influence significative, la Commission européenne pose les principes suivants :

- au-delà de 40% de part de marché, il est peu probable qu'une entreprise ne soit pas en situation de puissance significative ;
- une présence supérieure à 50% du marché « suffit, sauf circonstances exceptionnelles, à établir l'existence d'une position dominante » ;
- une entreprise ayant au contraire moins de 25% de part de marché est peu susceptible de se révéler puissante, même si cela n'est pas totalement exclu.

Ces présomptions (qui supportent cependant la preuve contraire) ayant été rappelées, il convient de déterminer les modalités de calcul des parts de marché. En l'espèce, une question fondamentale est liée à la prise en compte de l'autoconsommation.

Le Conseil de la Concurrence a en effet indiqué, dans son avis n° 05-A-03, que l'autoconsommation ne devait pas être prise en compte. L'Autorité s'est rangée à cette opinion et a estimé, sur cette base, que la part de marché de France Télécom ressortirait à 40%.

En revanche, dès lors que l'autoconsommation de France Télécom serait prise en compte, sa part de marché s'élèverait à 60%.

A cet égard, Tele2 entend souligner que, nonobstant les décisions citées par le Conseil de la concurrence dans son avis n°05-A-03 et qui précisent que l'autoconsommation n'est traditionnellement pas prise en compte pour l'appréciation de la position d'un opérateur économique sur un marché, celle-ci a toujours été prise en compte lorsqu'elle était susceptible d'exercer une influence sur le marché⁴. En outre, certaines ARN ont pris en compte l'autoconsommation pour le calcul des parts de marchés d'opérateurs puissants dans le cadre de la mise en œuvre du nouveau paquet télécom sans voir leur analyse remise en cause par la Commission dans ses décisions rendues sur le fondement de l'article 7 de la directive "Cadre".

Dans sa décision en date du 25 août 2004 se prononçant sur l'analyse, par l'ARN Irlandaise, du marché de gros de l'accès large bande en Irlande, la Commission a pleinement validé l'analyse de ComReg aux termes de laquelle elle a inclus les accès ADSL auto-consommés dans le marché.

⁴ Voir par exemple l'arrêt rendu par le Tribunal de Première Instances des Communautés Européennes (ci-après "TPICE") le 22 octobre 2002 dans l'affaire Schneider contre Commission.

Tel a également été le cas dans la décision de la Commission en date du 6 octobre 2004 et relative au marché de gros de l'accès à la boucle locale au Royaume-Uni.

Sur ces différents points, Tele2 renvoie, pour plus de détail, à sa réponse additionnelle en date du 5 octobre 2004 à la consultation publique initiée par l'ART sur les offres de gros livrées au niveau national, annexée à la présente contribution.

En toute hypothèse, à supposer même que la Commission estime que la part de marché de France Télécom s'établirait à 40%, il n'en demeurerait pas moins que cette société disposerait d'une influence significative sur ce marché, compte tenu, outre de sa part de marché de valeur, de l'ensemble des autres avantages qualitatifs dont elle dispose sur ses concurrents

A.2 S'agissant des parts de marché en valeur

Eu égard aux caractéristiques du marché du haut débit, et ainsi que le relève l'Autorité elle-même, *"la mesure des parts de marché en nombre d'accès ne dépeint pas nécessairement de manière réaliste la puissance économique des acteurs. En effet, au regard des écarts de tarifs significatifs qu'il existe (sic) sur ce marché entre le tarif pratiqué par France Télécom et celui pratiqué par ses concurrents (le tarif de France Télécom est plus de deux fois plus élevé que celui de ses concurrents qui fondent leur offre livrée au niveau national sur le dégroupage), la mesure de l'influence significative doit se fonder sur la mesure de la part de marché en valeur."*

Cette approche est d'ailleurs conforme tant aux textes communautaires (article 14 paragraphe 2 de la directive "Cadre") qu'au document de l'ERG intitulé *"Working paper on the SMP concept for the new regulatory framework"*.

La part de marché en valeur de France Télécom ressort, selon l'Autorité, à près de 60%.

Ainsi, quelle que soit la méthode et les indicateurs pris en compte, la part de marché de France Télécom se situe en toute hypothèse au-dessus (et certainement bien au-delà) de 40%. Dès lors, l'existence d'une influence significative de la part de cette dernière est indéniablement envisageable, conformément aux principes arrêtés par la Commission européenne et exposés précédemment.

Cette influence significative est même renforcée par les différents avantages qualitatifs dont dispose France Télécom sur ses concurrents.

B. Critères qualitatifs

Au-delà du fait que sa part de marché est prépondérante sur le marché pertinent analysé, France Télécom dispose en outre de nombreux avantages concurrentiels qui viennent conforter sa puissance sur ce marché.

On peut ainsi mentionner son intégration verticale, 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. (cf. pour plus de détails, la réponse de Tele2 à la consultation initiale de l'ART).

Sa maîtrise de l'infrastructure essentielle que constitue la boucle locale lui permet non seulement de produire l'offre de gros d'accès large bande livrée au niveau national mais, plus important encore, d'intervenir sur l'ensemble de la chaîne de valeur. Ainsi France Télécom peut profiter au mieux des espaces économiques existant entre les différentes prestations que sont le dégroupage, les offres de gros d'accès large bande livrées au niveau régional et les offres de gros d'accès large bande livrées au niveau national.

Par ailleurs, l'importance de l'autoconsommation (si l'on refuse de l'intégrer dans les calculs de parts marchés, l'on ne peut pour autant l'ignorer dans l'appréciation de l'existence d'une position dominante) constitue également un avantage clé pour France Télécom. En effet, comme le relève fort justement l'Autorité

"la production d'accès haut débit étant régie par une économie de coûts fixes, volume global d'accès destinés au marché intermédiaire et au marché de détail produits par même opérateur, est une source d'économies d'échelle substantielles.

Par le biais de ces économies d'échelles, le volume d'accès produits par un opérateur être commercialisés en propre sur le marché de détail a un impact direct sur les coûts production des accès large bande vendus par ce même opérateur sur le marché de gros."

Dès lors, l'autoconsommation de France Télécom, qui représente près de 50% du marché, lui permet de se comporter indépendamment de ses clients, qu'il s'agisse des consommateurs sur le marché de détail ou des opérateurs sur le marché de gros. Elle assoit encore davantage son influence significative sur le marché.

Finalement au vu de ces éléments tant quantitatifs que qualitatifs, il ne fait donc aucun doute que France Télécom exerce une influence significative sur le marché de gros des offres d'accès large bande livrées au niveau national.