

Avis n° 04-632
de l'Autorité de régulation des télécommunications
en date du 22 juillet 2004
sur la décision tarifaire de France Télécom
n° 2004032 relative à l'évolution des options sur les liaisons louées

L'Autorité de régulation des télécommunications,

Vu les articles 133 de la loi n°2004-669 du 9 juillet 2004 relative aux communications électroniques et aux services de communication audiovisuelle ;

Vu l'article 17 du cahier des charges de France Télécom approuvé par le décret n° 96-1225 du 27 décembre 1996 ;

Vu la demande d'avis de France Télécom reçue le 25 mai 2004 ;

Vu les éléments d'information complémentaires de France Télécom reçus le 29 juin 2004 ;

Après en avoir délibéré le 22 juillet 2004,

1. Objet de la décision tarifaire

La présente décision tarifaire comporte :

- des évolutions concernant les remises sur les liaisons louées jusqu'à 2 Mbit/s de France Télécom ; elles concernent principalement les liaisons louées numériques Transfix et Transfix 2.0 et, dans une moindre mesure, les liaisons louées analogiques ;
- la fermeture technique des liaisons louées 364 Kbit/s et 768 Kbit/s de Transfix, qui fait suite à l'arrêt de commercialisation intervenu le 01/11/2003 sur ces mêmes liaisons ; la suppression de ces liaisons ne pose pas de problème.

Les évolutions concernant les remises sont les suivantes :

- **la création d'une remise sur les frais d'accès au service (FAS)** de 50% pour les liaisons louées de 512 Kbit/s à 2048 Kbit/s, si le site a déjà été raccordé en fibre optique par France Télécom ;
- **l'abaissement des frais de montée en débit (passage d'un niveau de débit à un niveau supérieur)** de 600 euros à 300 euros pour les liaisons louées Transfix et Transfix 2.0 ; le passage de 64 à 128Kbit/s gratuit actuellement, le demeure ;
- **la création d'une remise sur les liaisons disposant d'une interface multicanaux** (disponible pour les liaisons louées Transfix 2.0 de 64Kbit/s à 1920 Kbit/s) : c'est une remise forfaitaire, d'un montant variable selon les débits des liaisons louées ;

- **des évolutions concernant les remises à la durée**, applicables aux liaisons louées Transfix et Transfix 2.0 : il s'agit principalement de l'introduction de remises pour des durées contractuelles de 2 ans (alors que précédemment les remises à la durée nécessitaient un engagement d'au moins 3 ans) et d'une différenciation des taux des remises selon les longueurs des liaisons (moins de 50 kilomètres et plus de 50 kilomètres) pour les remises sous condition de parc ;
- **des évolutions des remises sur l'option de commandes en grand nombre de l'option de Garantie de Temps de Rétablissement (GTR)**, dites remises sur les GTR en nombre, respectivement :
 - l'introduction d'un nouveau palier pour les remises liées à la souscription d'un grand nombre d'options de GTR S1: si le nombre de GTR est supérieur à 1000, le taux de remise passe à 35% contre 20% auparavant ; la GTR S1 s'applique aux liaisons louées analogiques, Transfix et Transfix 2.0 ;
 - la création de remises liées à la souscription d'un grand nombre d'options de GTR S2 avec des taux de remises identiques aux GTR S1 ; la GTR S2 s'applique aux liaisons louées analogiques et aux liaisons louées Transfix ; elle est comprise dans l'offre Transfix 2.0 « standard ».

Plus particulièrement, en ce qui concerne le quatrième type de remises (les remises à la durée), la nouvelle grille proposée par France Télécom est la suivante :

- pour les remises à l'unité, applicables sans conditions de parc, appelées contrat longue durée, les durées d'engagement peuvent être de 2, 3 ou 5 ans ; la remise de 2 ans est créée par cette décision tarifaire, les remises de 3 et 5 ans existaient déjà. Les taux de remises proposés sur les abonnements mensuels sont de 7% pour la souscription d'une durée d'engagement de 2 ans, de 10% pour une durée de 3 ans (inchangé) et de 15% pour une durée de 5 ans (inchangé) ; ces taux ne varient pas selon la longueur des liaisons. Le périmètre des services auquel s'applique cette remise comprend les liaisons louées Transfix et Transfix 2.0 en métropole et intra-DOMs ainsi que les liaisons louées 2 Mbit/s zone locale ;
- pour les remises avec conditions de parcs, France Télécom propose :
 - pour les clients ayant des parcs de liaisons louées compris entre 3 et 20 unités, les remises se font en contrepartie d'une durée d'engagement de 2 ans et d'un engagement de stabilité du parc ; c'est un nouveau contrat, appelé Parc Avantage Client. L'engagement de stabilité du parc est calé sur l'indicateur suivant, calculé en début de contrat : nombre de liaisons de départ * capacité totale du parc de départ¹. Les remises sur les abonnements mensuels sont de 8% pour les liaisons de moins de 50 kilomètres et de 18% pour les liaisons de plus de 50 kilomètres ; le périmètre des services auquel s'applique cette remise comprend les liaisons louées Transfix et Transfix 2.0 en métropole et intra-DOMs ;
 - pour les clients ayant des parcs de liaisons louées de plus de 20 unités, les remises se font en contrepartie d'une durée d'engagement de 2, 3 ou 5 ans et d'un engagement de stabilité du parc égal au nombre de liaisons de départ du contrat. Les niveaux de remises sont croissants avec la durée d'engagement et varient selon la longueur de la liaison louée (moins de 50 kilomètres et plus de 50 kilomètres). Ce contrat, appelé

¹ si à l'issue de la période de deux ans, le calcul nombre de liaisons * capacité totale du parc donne une valeur inférieure à l'indicateur de départ, la remise n'est pas appliquée.

Contrat de Réseau longue Durée (CRLD) existe déjà ; les modifications introduites par la présente décision tarifaire concerne l'élévation du seuil du parc pour en bénéficier (de 10 à 20 liaisons), la création d'une durée d'engagement de deux ans et l'introduction d'une différenciation des taux de remises suivant la longueur des liaisons (moins de 50 kilomètres et plus de 50 kilomètres). Le périmètre des services auquel s'applique cette remise comprend les liaisons louées Transfix et Transfix 2.0 en métropole et intra-DOMs, comme le contrat Parc Avantage Client.

2. Analyse de l'Autorité

Les remises, lorsqu'elles ne sont pas accompagnées de révision à la hausse du tarif pour les non bénéficiaires, ont généralement un effet favorable pour le consommateur, puisqu'elles conduisent à des baisses de prix. Elles peuvent, par ailleurs, permettre aux prix de mieux refléter les économies de coûts réalisées par l'opérateur et induire une utilisation plus efficace des ressources.

Les remises peuvent néanmoins, lorsqu'elles sont pratiquées par un opérateur dominant, comporter un caractère anti-concurrentiel si elles conduisent à une discrimination indue, mener à des tarifs d'éviction pour les concurrents, conduire à des couplages abusifs entre services ou, dans le cas de certaines remises de fidélité, comporter un effet fidélisant excessif ou réduire fortement la transparence des prix et donc la faculté des clients à comparer les offres des opérateurs. Comme France Télécom est un opérateur puissant sur le marché des liaisons louées, ces risques ne peuvent être écartés.

L'analyse de l'Autorité consiste à comparer les gains prévisionnels de ces remises avec leurs effets potentiellement anti-concurrentiels.

Pour estimer les gains prévisionnels procurés par les remises, deux critères majeurs sont utilisés par les autorités de la concurrence : le premier critère est la justification de la remise par une économie de coûts. Le second critère est l'impact de la remise sur le niveau de production totale, qui sert de substitut au bien-être collectif. Le second critère est difficilement utilisable dans une analyse ex-ante. C'est donc la justification du niveau des remises par une économie de coûts qui sert de critère majeur d'analyse à l'Autorité dans son appréciation des gains prévisionnels. Lorsque la remise est justifiée par des économies de coûts, elle bénéficie généralement d'une appréciation globale favorable. Par contre, lorsque la remise excède largement les économies de coûts ou ne semble pas réellement liée à des économies de coûts, les gains prévisionnels qu'elle peut procurer sont moins susceptibles de compenser d'éventuels risques anti-concurrentiels. Dans ce cas, une analyse qualitative de la structure de la remise, pour mesurer ces éventuels effets anti-concurrentiels a été conduite.

Dans l'appréciation des effets anti-concurrentiels potentiels, l'Autorité est particulièrement attentive à ce que les tarifs des liaisons louées de gros, les Liaisons Partielles de Terminaison ou LPT, incorporent les mêmes économies de coûts que les tarifs de détail, lorsque ces économies sont pertinentes pour les liaisons louées de détail et pour les LPT de gros. En effet, pour les opérateurs concurrents de France Télécom, la fourniture de liaisons louées de détail jusqu'à 2 Mbit/s se fait principalement en s'appuyant sur des offres de gros en LPT. La non répercussion des économies de coûts sur les tarifs des LPT lorsqu'elles sont rétrocédées au niveau du détail crée des barrières artificielles à l'entrée pour les opérateurs concurrents de France Télécom. Les deux offres de gros et de détail sont soumises à une obligation d'orientation des tarifs vers les coûts.

2.1. Analyse des remises sur les frais d'accès au service (FAS)

France Télécom indique que, lorsque le site bénéficie déjà d'un raccordement en fibre optique, les économies de production d'une nouvelle commande construite sur ce support permettent des économies de coûts justifiant cette remise de 50% sur les FAS ; par contre, France Télécom ne fournit pas d'estimation quantitative de ces économies de coûts.

2.1.1. Effet sur le consommateur

L'effet de ces remises sur les FAS est positive pour le consommateur puisque les prix baissent.

2.1.2. Effet sur les concurrents

Pour ces offres de gros de LPT, lorsque le site client possède un raccordement optique préalable, il n'existe pas de remises sur les FAS des LPT payés par l'opérateur à France Télécom.

Les économies de coûts évoquées par France Télécom pour justifier les remises sur les FAS des tarifs de détail ne se retrouvent pas dans l'offre de gros de LPT.

Les remises de 50% sur les FAS pour les sites déjà raccordés en fibre optique au niveau des liaisons louées de détail créent des barrières à l'entrée artificielles pour les opérateurs entrants utilisant des LPT.

2.2. Analyse des remises de montée en débits

France Télécom justifie les remises liées aux montées en débits (paiement d'un forfait inférieur au FAS) par le fait que les coûts de production de montée en débits sont inférieurs aux FAS d'une nouvelle liaison ; France Télécom précise que le passage de 64 à 128 Kbit/s a un coût moindre que d'autres montées en débits mais n'est pas gratuit. La gratuité complète du passage de 64 à 128 Kbit/s est due à des raisons marketing.

Avec la baisse des frais de montée en débits de 600 à 300 euros et le maintien de la gratuité du passage de 64 à 128 Kbit/s, les évolutions des remises effectives accordées par France Télécom (par rapport au paiement complet des FAS) sont :

- le maintien d'une remise de 600 euros sur le passage de 64 à 128 Kbit/s (gratuité des frais de montée en débits contre 600 euros de FAS pour le tarif normal des liaisons louées 128 Kbit/s) ;
- l'augmentation de la remise de 560 à 860 euros pour le passage de 128 à 256 Kbit/s (FAS de 1060 euros pour les liaisons louées de 256 Kbit/s) ;
- l'augmentation de la remise de 900 à 1200 euros pour le passage de 256 à 512 Kbit/s (FAS de 1500 euros pour les liaisons louées de 512 Kbit/s) ;
- l'augmentation de la remise de 1600 euros à 1900 euros pour les montées en débits supérieures jusqu'à 2048 Kbit/s (FAS de 2200 euros sur les liaisons louées de 1024 Kbit/s à 2048 Kbit/s).

France Télécom ne fournit pas d'estimation quantitative des économies de coûts que représente le passage d'un débit au débit supérieur par rapport à la production d'une nouvelle

liaison louée. Elle ne justifie pas non plus l'augmentation de la remise actuelle dans la nouvelle décision tarifaire.

2.2.1. Effet sur le consommateur

L'effet des remises de montée en débit est positif pour le consommateur (baisse des prix).

2.2.2. Effet sur les concurrents

Pour les opérateurs concurrents de France Télécom, les frais de montée en débits, réduits par rapport aux FAS existents également ; ils sont inchangés à 600 euros à l'heure actuelle.

Une baisse des tarifs de détail, non répercutée sur les tarifs de gros des LPT, risque de créer une barrière à l'entrée artificielle pour les opérateurs entrants.

2.3. Analyse des remises sur interfaces multi-canaux

France Télécom explique que le raccordement de plusieurs liaisons sur un même site, via une interface multi-canaux, permet de mutualiser les coûts de plusieurs commandes (celle concernant l'équipement terminal ou ETCD, celle concernant le raccordement de la boucle locale, celle concernant la transmission, celle concernant le SAV et la supervision, celle concernant les frais de vente et de gestion) ; France Télécom ne fournit pas d'estimation quantitative de ces économies de coûts pour justifier les niveaux de remises aux clients. L'impact de ces remises est relativement fort sur les liaisons louées 64 Kbit/s (de l'ordre de 5% du revenu total des liaisons louées 64 Kbit/s), et nettement plus faible pour les liaisons louées 2 Mbit/s.

2.3.1. Effet sur le consommateur

L'effet de ces remises sur interfaces multi-canaux est positif pour le consommateur (baisse des prix).

2.3.2. Effet sur les concurrents

L'économie de coûts résultant de la mutualisation des terminaisons de liaisons louées sur un seul site peut être répliqué par un opérateur entrant en achetant une LPT de débit élevé et en installant un équipement terminal chez le client permettant de disposer de plusieurs canaux pour la terminaison logique de plusieurs liaisons louées de moindre débit.

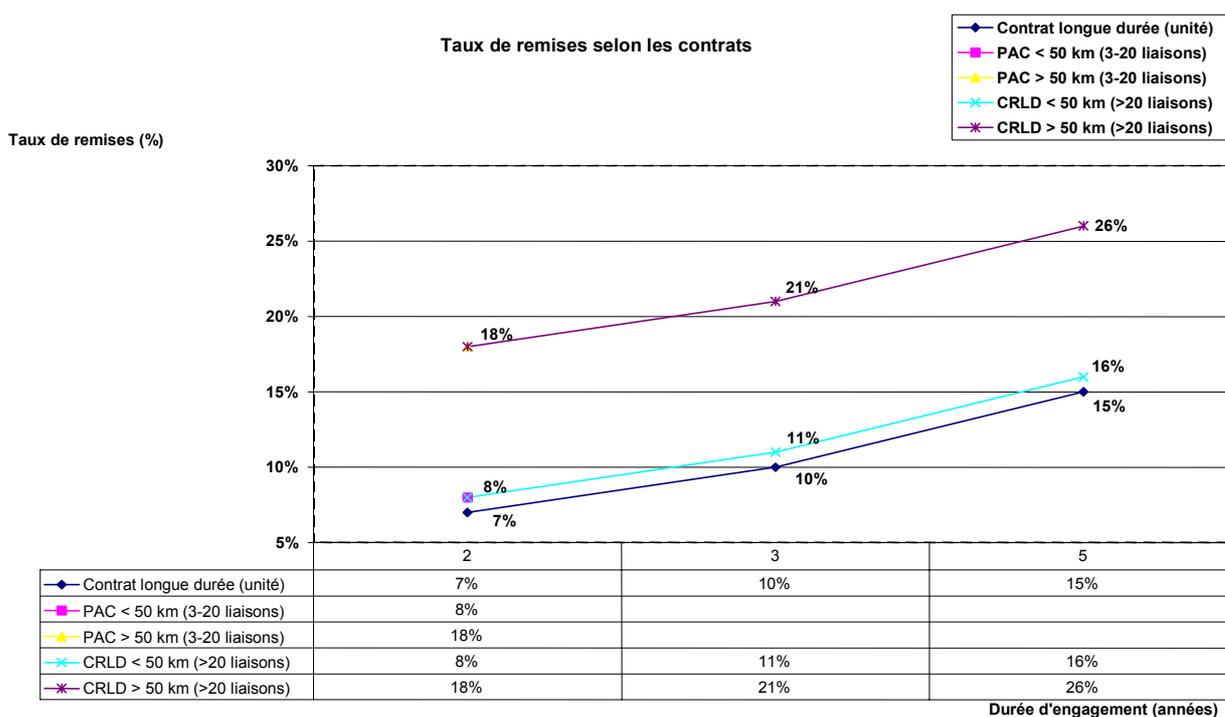
2.4. Analyse des remises à la durée d'engagement

Le contrat « standard » de liaison louée de détail est d'une durée d'un an. Lorsque les clients s'engagent pour une durée plus longue, France Télécom leur applique une remise sur les tarifs des abonnements mensuels, dont le taux augmente avec la durée d'engagement.

Les évolutions des remises à la durée d'engagement, sans condition de parc² ou avec une condition de parc³ sont justifiées par France Télécom en termes d'économies de coûts de production (réseau) et d'économies de coûts commerciaux ; France Télécom ne fournit pas d'estimation quantitative de ces économies de coûts pour justifier les niveaux de remises appliqués aux différentes formules. Ces remises à la durée ont un impact important sur les revenus totaux des liaisons louées de France Télécom (supérieur à 10% des revenus).

Par ailleurs, la présente décision tarifaire se propose d'introduire une différenciation des niveaux de remises à la durée en fonction de la longueur de la liaison : les liaisons de moins de 50 kilomètres bénéficiant de taux de remises plus faibles de 10% par rapport aux liaisons de plus de 50 kilomètres. France Télécom n'apporte pas d'explication sur le lien entre l'économie de coûts de ces remises à la durée et la longueur des liaisons⁴.

Tableau des remises à la durée d'engagement



2.4.1. Effet sur le consommateur

² contrat longue durée, à l'unité (modifiée par cette décision tarifaire)

³ offre Parc Avantage Clients consistant en une remise de deux ans pour les parcs de 3 à 20 liaisons (création) et offre Contrat de Réseau Longue Durée consistant en une remise de deux, trois ou cinq ans pour les parcs de plus de 20 liaisons (modifiée par cette décision tarifaire)

⁴ un effet de la longueur est déjà incorporé dans les remises aux volumes, traduisant les économies réalisées par l'opérateur lorsqu'il réalise un chiffre d'affaires sur de gros contrats (augmentation du chiffre d'affaires avec la longueur de la liaison).

Les remises à la durée ont un premier effet positif pour le consommateur (baisse des prix).

Les nouvelles remises appliquées aux engagements de deux ans sans condition de parc (contrats longue durée) ne semblent pas présenter d'effet négatif, notamment en termes de transparence des tarifs. Il s'agit juste de l'introduction d'un nouveau palier de 7% de remise pour les engagements de deux ans, cohérent avec les paliers existants pour les durées de trois ans (10% de remise) et cinq ans (15% de remise).

Par contre, les nouvelles remises sous condition de parc, notamment le contrat Parc Avantage Client, peuvent avoir des effets défavorables pour les clients.

Tout d'abord, Parc Avantage Client risque de réduire la transparence tarifaire. La connaissance, par l'utilisateur, au moment de l'achat, du prix des liaisons est rendue difficile par l'usage d'un indicateur complexe ; en effet, pour avoir droit à la remise sur les contrats de deux ans, le client doit, durant la période d'engagement, maintenir ou dépasser un indicateur donné comme le produit du nombre de liaisons du contrat par le débit de ces liaisons au moment de la signature du contrat. Si le client ne respecte pas cet indicateur, il perd le bénéfice de la remise et le tarif change radicalement.

Ensuite, les deux contrats sous condition de parc créent une discrimination excessive entre catégories de clientèles, *en l'absence de justification en termes d'économies de coûts par France Télécom*, en réservant les remises les plus intéressantes et les contrats de plus longue durée aux plus gros clients⁵: le seuil d'éligibilité pour le contrat CRLD qui permet d'avoir des remises de trois ou cinq ans (en plus des remises pour des engagements de deux ans) passe de 10 à 20 liaisons. De la sorte, les entreprises dont le parc est compris entre 3 et 20 liaisons (entreprises petites et moyennes), ne peuvent pas ou plus (pour celles dont le parc est compris entre 10 et 20 liaisons) bénéficier des remises de trois à cinq ans, aux tarifs les plus intéressants (en dehors des contrats existants, toujours en cours). Or ces entreprises représentent une fraction importante des entreprises.

2.4.2. Effet sur les concurrents

⁵ La Cour de justice des Communautés européennes, dans un arrêt en date du 29 mars 2001 C-163/99, République portugaise c/Commission, a considéré que la détermination des seuils des barèmes d'écarts peut être condamnable. La Cour énonce : *'lorsque les seuils de déclenchement des différentes tranches de rabais, liés aux taux pratiqués, conduisent à réserver le bénéfice de rabais ou de rabais supplémentaires, à certains partenaires commerciaux tout en leur donnant un avantage économique non justifié par le volume d'activité qu'ils apportent et par les éventuelles économies d'échelle qu'ils permettent au fournisseur de réaliser par rapport à leurs concurrents, un système de rabais de quantité entraîne l'application de conditions inégales à des prestations équivalentes'*, et elle précise que *'peuvent constituer, à défaut de justifications objectives, des indices d'un tel traitement discriminatoire, un seuil de déclenchement du système élevé ne pouvant concerner que quelques partenaires particulièrement importants de l'entreprise en position dominante, ou l'absence de linéarité de l'augmentation des taux de rabais avec les quantités'*.

Pour les opérateurs concurrents de France Télécom, outre la réduction de la transparence des tarifs déjà évoquée qui peut freiner la concurrence par les prix entre opérateurs, l'écart de 10% dans les taux de remises entre liaisons louées de moins de 50 kilomètres et liaisons louées de plus de 50 kilomètres appliqué aux deux contrats sous condition de parc conduit à l'élévation de barrières à l'entrée artificielles sur ce marché et au risque pour de nombreux opérateurs entrants de ne pas pouvoir accéder à une partie importante de la clientèle⁶.

Dans la mesure où cet écart n'a pas été justifié en termes d'économies de coûts par France Télécom, on ne peut que constater que la réduction tarifaire est nettement plus importante pour les liaisons louées où les opérateurs entrants sont susceptibles d'exercer une concurrence forte. En effet, les barrières à l'entrée sur le marché des liaisons louées point à point pour un opérateur entrant achetant des LPT jusqu'à 2 Mbit/s⁷ sont beaucoup plus faibles pour fournir des liaisons louées de plus de 50 kilomètres que des liaisons louées de moins de 50 kilomètres. La part plus élevée des coûts de transmission sur le back-bone (par rapport aux coûts d'accès dus à l'achat des LPT) sur l'ensemble des coûts de réseau rend l'offre des opérateurs concurrents beaucoup plus compétitive sur les liaisons louées de plus de 50 kilomètres que sur les liaisons louées de moins de 50 kilomètres, où l'essentiel des coûts de réseau sont constitués de coûts d'accès. On peut également constater que France Télécom introduit cette différenciation au moment où, selon les opérateurs ayant souscrits des LPT, l'espace économique entre l'achat incompressible de deux LPT et les prix de détail sur les liaisons louées de plus de 50 kilomètres permet d'adresser le marché des liaisons louées de détail point à point. Les fortes réductions supplémentaires introduites par ces remises sur les liaisons louées de plus de 50 kilomètres comporte donc un risque de création d'une barrière à l'entrée artificielle pour les opérateurs concurrents.

⁶ *L'arrêt Hoffman-La Roche (CJCE 13 février 1979) : « les pratiques commerciales consistant, pour une entreprise en position dominante, à accorder des rabais de fidélité aux acheteurs afin de les inciter à s'approvisionner pour la totalité ou pour une part considérable de leurs besoins exclusivement auprès d'elle sont incompatibles avec l'objectif d'une concurrence non faussée dans le marché commun parce qu'ils ne reposent pas sur une prestation économique justifiant cette charge ou cet avantage, mais tendent à enlever à l'acheteur ou à restreindre dans son chef, la possibilité de choix en ce qui concerne ses sources d'approvisionnement et à barrer l'accès du marché aux producteurs ».*

⁷ pour raccorder les sites clients aux deux extrémités (essentiel des cas).

2.4. Analyse des remises liées à la souscription d'un nombre élevé d'options de GTR (option de commande d'option de « GTR en nombre »)

Les remises sur l'option de commande de GTR en nombre sont adaptées aux clients ayant un parc très important de liaisons, avec des besoins de sécurisation élevés. France Télécom indique que des économies de coûts sont réalisées du fait d'un accueil centralisé sur un même centre support client permettant d'améliorer l'efficacité de la prise en charge du client, de gagner du temps sur la relève du dérangement et de limiter les pénalités pour France Télécom. Ces économies de coûts n'ont pas été estimées par France Télécom, ni pour les GTR S2, ni pour la création du nouveau palier pour les parcs de GTR S1 de plus de 1000 liaisons.

2.4.1. Effet sur le consommateur

Les évolutions des remises sur l'option de commande en nombre de GTR a un effet favorable pour le consommateur (baisse supplémentaire des prix).

2.4.2. Effet sur les concurrents

Pour les opérateurs concurrents de France Télécom utilisant des offres de gros en LPT, les remises sur les GTR en nombre existent et les taux de remises sont d'un niveau au moins aussi intéressant que les liaisons louées de détail, à l'exception du nouveau palier introduit par cette décision tarifaire pour les parcs de plus de 1000 liaisons louées.

La création du palier de 35% de remise pour les parcs de GTR de plus de 1000 liaisons louées de détail risque de créer une barrière à l'entrée artificielle pour les opérateurs entrants, si elle n'est pas répercuté sur les tarifs de gros des LPT.

3. Conclusion

L'Autorité rend un avis favorable sur la fermeture technique des liaisons louées numériques des débits 384 et 768 Kbit/s.

L'Autorité rend un avis favorable sur l'introduction de remises sur l'interface multi-canaux au niveau des liaisons louées de détail. Ces remises sont favorables au consommateur sans créer a priori de désavantages concurrentiels importants pour les concurrents (existence de mécanismes identiques permettant de réaliser des économies de coût pour les LPT).

En ce qui concerne les remises pour la montée en débits, la création d'un nouveau palier pour les remises sur GTR S1 en nombre et la création des remises sur les GTR S2 et la création de la remise sur les FAS (en cas de raccordement optique préalable du site), l'économie de coûts évoquée par France Télécom pour justifier ces remises ne se retrouvent pas dans l'offre de gros, ce qui crée un risque de barrière à l'entrée artificielle pour les opérateurs entrants. Faute d'une évolution simultanée de l'offre de gros sous-jacente, l'Autorité ne peut pas, en tout état de cause, accepter ces évolutions des offres de détail. En conséquence, l'Autorité rend un avis défavorable sur les remises pour la montée en débits, la création d'un nouveau palier pour les remises sur GTR S1 en nombre et la création des remises sur les GTR S2 et la création de la remise sur les FAS. Ces avis seront reconsidérés dès que l'offre de gros de LPT sera mise en cohérence avec ces propositions pour les offres de détail.

En ce qui concerne les évolutions concernant les remises à la durée, l'Autorité rend un avis favorable à la création du palier concernant la durée d'engagement de deux ans pour les remises sans condition de parc (contrats longue durée).

A l'inverse, l'Autorité rend un avis défavorable sur les évolutions des remises à la durée sous conditions de parc, que ce soit sur la création du contrat Parc Avantage Client et sur les évolutions du Contrat de Réseau Longue Durée. Les modifications introduites par cette décision tarifaire présente des risques importants pour le client (transparence, discrimination excessive) et pour les concurrents (augmentation des barrières artificielles à l'entrée). Par ailleurs, l'introduction d'une différenciation des taux de remises à la durée en fonction de la longueur de la liaison louée, plus accentuée sur les segments les plus concurrentiels, sans que France Télécom ne les justifie au niveau des coûts, comporte également un risque de création d'une barrière à l'entrée artificielle pour les concurrents.

Le présent avis sera transmis, d'une part au ministre d'Etat, ministre de l'économie, des finances et de l'industrie et au ministre délégué à l'industrie et, d'autre part, transmis pour information à France Télécom. Il sera mentionné au Journal officiel de la République française.

Fait à Paris, le 22 juillet 2004,

Le Président

Paul Champsaur