

Avis n° 99-145
de l'Autorité de régulation des télécommunications
en date du 12 février 1999
relatif à la demande d'avis du Conseil de la concurrence sur la saisine et la demande de
mesures conservatoires présentée par l'Association française des opérateurs privés en
télécommunications (AFOPT) et l'Association des opérateurs de services de
télécommunications (AOST) à l'encontre de l'offre tarifaire promotionnelle
« Primaliste Longue Distance » de France Télécom

L'Autorité de régulation des télécommunications,

Vu le code des postes et télécommunications et notamment ses articles L.36-7 et L. 36-10 ;

Vu le cahier des charges de France Télécom approuvé par le décret n° 96-1225 du 27 décembre 1996, et notamment son article 17 ;

Vu l'avis n° 98-779 de l'Autorité de régulation des télécommunications en date du 16 septembre 1998 sur la décision tarifaire n° 98123 E relative à l'option tarifaire temporaire « Primaliste longue distance » de France Télécom ;

Vu la saisine du Conseil de la concurrence par l'Association française des opérateurs privés en télécommunications (AFOPT) et l'Association des opérateurs de services de télécommunications (AOST) en date du 15 janvier 1999 ;

Vu la demande d'avis du Conseil de la concurrence reçue le 2 février 1999 ;

Après en avoir délibéré le 12 février 1999,

L'Autorité a eu à connaître l'offre tarifaire temporaire « Primaliste longue distance » dans le cadre de la procédure d'homologation des tarifs de France Télécom prévue au 5° de l'article L.36-7 du code des postes et télécommunications et à l'article 17 du cahier des charges de France Télécom susvisé, procédure au cours de laquelle l'Autorité est conduite à émettre un avis sur les propositions tarifaires de cet opérateur.

La décision tarifaire n° 98123 E relative à l'option tarifaire temporaire « Primaliste longue distance » de France Télécom a fait l'objet d'un avis défavorable de la part de l'Autorité en date du 16 septembre 1998. Cette décision tarifaire, qui fixait la période de commercialisation de l'offre sur la période du 15 septembre 1998 au 15 janvier 1999, a été homologuée tacitement¹ par les ministres compétents au cours de la seconde quinzaine du mois d'octobre 1998.

¹ Article 17.2 du cahier des charges de France Télécom approuvé par le décret n° 96-1225 du 27 décembre 1996 : « à défaut d'opposition ou de suspension notifiée par l'un des deux ministres dans le délai d'un mois suivant la transmission de l'ensemble des éléments précités, ces tarifs peuvent entrer en vigueur, dans le respect du délai de préavis prévu au 1° du présent article ».

L'offre Primaliste Longue Distance, annoncée publiquement à la fin du mois de novembre 1998, est commercialisée depuis le 15 janvier 1999, jusqu'à une échéance fixée par France Télécom au 30 avril 1999. L'Autorité souligne que la différence existant entre les dates de commercialisation prévues dans la décision tarifaire sur laquelle elle s'est prononcée par l'avis du 16 septembre 1998 (soit du 15 septembre 1998 au 15 janvier 1999) et celles finalement choisies par France Télécom en pratique (du 15 janvier 1999 au 30 avril 1999) n'est pas de nature à remettre en cause l'analyse qu'elle a conduite dans le cadre de son avis précité.

L'Autorité confirme donc les analyses qu'elle a développées ainsi que les conclusions qu'elle a formulées sur cette offre.

Le présent avis comporte trois parties : la première rappelle le contexte et le contenu de l'offre Primaliste Longue Distance ; la deuxième porte sur les effets de cette offre d'une part sur le marché de la téléphonie mobile, d'autre part le marché de la téléphonie fixe longue distance ; la troisième porte sur la demande de mesures conservatoires présentée par les plaignants.

I - Contexte et contenu de l'offre tarifaire temporaire Primaliste Longue Distance

I.1 - L'offre Primaliste Longue Distance dans le contexte de l'émergence de la convergence fixe-mobile

L'une des évolutions actuelles du marché des services de télécommunications est constituée par l'émergence de nouvelles offres dites de convergence fixe-mobile, qui associent de plus en plus étroitement les services fixes et mobiles proposés par les opérateurs, en simplifiant pour les utilisateurs leur utilisation combinée. Cette évolution est accentuée par la croissance forte du marché de la téléphonie mobile, qui regroupait, au 31 décembre 1998, 11 210 100 abonnés.

La convergence fixe-mobile devrait se concrétiser par :

- l'apparition de nouveaux services offerts à l'utilisateur comme :
 - la possibilité de recevoir une facture unique pour ses communications fixes et mobiles ;
 - l'offre d'un numéro unique, en remplacement de ses deux numéros fixe et mobile, sur lequel l'ensemble des appels de ses correspondants aboutiraient, puis seraient transférés, au choix de l'utilisateur, sur l'un ou l'autre des réseaux, lui permettant ainsi d'être joint à tout moment ;
 - une messagerie vocale unique grâce à laquelle il pourrait recevoir et stocker l'ensemble des messages arrivant sur son téléphone mobile et sur son téléphone fixe ;
- le développement et la maîtrise de nouvelles technologies telles que :
 - un terminal unique permettant d'établir des communications indifféremment sur le réseau fixe et sur le réseau mobile ;
 - des techniques de substitution du téléphone fixe par le téléphone mobile.

Ces offres seront différentes, par leur nature, d'offres tarifaires telles que Primaliste Longue Distance ou l'offre de quatre mois d'abonnement gratuit au service du « 7 », proposée par Cegetel à ses clients SFR, qui associent les deux services fixe et mobile par le biais d'une remise tarifaire, mais n'offrent, du point de vue du client, aucun service supplémentaire.

En ce sens, l'Autorité est d'avis que Primaliste Longue Distance doit être distinguée d'autres offres relevant de la convergence fixe-mobile, que France Télécom pourrait développer à l'avenir ; ainsi, le présent avis ne préjuge pas de l'analyse future de l'Autorité sur ces offres, analyse qui comportera des volets techniques importants (numérotation, interconnexion, etc...).

I.2 - Description de l'offre tarifaire temporaire Primaliste Longue Distance et de son mode de commercialisation

L'option tarifaire Primaliste Longue Distance telle que figurant au catalogue des prix de France Télécom comporte un abonnement mensuel de 15 francs TTC, en contrepartie d'une réduction tarifaire de 20 % sur le prix des communications de voisinage, nationales et internationales au départ de la ligne fixe de l'abonné, à l'exclusion des communications locales. La réduction s'applique de manière automatique sur les 6 numéros les plus fréquemment appelés par le client au cours de chaque bimestre de facturation.

La présente saisine porte sur le mode de commercialisation de l'offre, que l'Autorité avait estimé comme déterminant dans l'examen de l'offre elle-même.

Cette offre consiste à proposer à tout nouveau client souscrivant à l'un des forfaits Itineris (Ola ou Loft), entre le 15 janvier 1999 et le 30 avril 1999 six mois d'abonnement à Primaliste Longue Distance, cette gratuité étant prise en charge par France Télécom Mobiles.

Cette nouvelle option tarifaire est à comparer à l'option Primaliste Automatique existante de France Télécom², qui permet au client, moyennant un abonnement de même montant, d'inclure les communications locales dans l'assiette de réduction. Ainsi, seule la gratuité, en principe temporaire, de l'abonnement, confère à l'utilisateur un avantage relatif.

L'analyse de l'option tarifaire Primaliste Longue Distance doit donc être menée en tenant compte de son mode de commercialisation, à savoir sa fourniture gratuite aux nouveaux abonnés Itinérís.

II - Les effets de l'offre tarifaire Primaliste Longue Distance sur le secteur des télécommunications

L'analyse menée par l'Autorité, s'appuyant en particulier sur la jurisprudence du Conseil de la concurrence, l'a conduite à considérer que l'option Primaliste Longue Distance pouvait constituer une remise de couplage entre :

- un service fixe longue distance pour lequel France Télécom dispose d'une position largement dominante : France Télécom a annoncé une part de marché de 94,9 % en décembre 1998 sur le marché de la téléphonie fixe longue distance (national et international) ; toutefois, ce chiffre incluant les clients entreprises, il faut considérer que la part de marché de France Télécom sur les segments concernés par l'offre Primaliste Longue Distance (clients résidentiels et petits professionnels) est supérieure à ce chiffre ;

² L'option Primaliste Automatique permet au client, moyennant un abonnement mensuel de 15 francs TTC, de bénéficier d'une réduction de 20 % qui s'applique automatiquement sur les six numéros les plus fréquemment appelés par le client au cours du bimestre. Cette option comprend les communications locales, nationales et internationales.

- un service mobile, marché sur lequel France Télécom Mobiles exerce une influence significative, aux termes de la décision n° 98-982 de l'Autorité en date du 27 novembre 1998, établissant pour 1999 la liste des opérateurs exerçant une influence significative sur le marché des télécommunications. La part de marché de France Télécom Mobiles sur la téléphonie mobile était au 31 décembre 1998, en nombre d'abonnés, de 49,5 % selon l'Observatoire des mobiles publié par l'Autorité.

L'offre Primaliste Longue Distance et ses effets potentiels doivent donc être étudiés en tenant compte de cette position dominante de France Télécom sur le marché de la téléphonie fixe longue distance et de la position de France Télécom Mobiles sur le marché de la téléphonie mobile.

II.1 - Sur les effets de Primaliste Longue Distance sur le marché de la téléphonie mobile

Sur le marché de la téléphonie mobile, l'offre est en mesure de donner un avantage concurrentiel indu à France Télécom Mobiles en lui offrant la possibilité de faire bénéficier ses nouveaux clients de réductions sur le prix de leurs communications fixes longue distance, avantage dont ne disposent pas ses concurrents SFR et Bouygues Télécom.

A. Sur l'avantage concurrentiel dont bénéficie France Télécom Mobiles grâce à l'offre Primaliste Longue Distance

L'avantage accordé par France Télécom à sa division France Télécom Mobiles est de nature à inciter les clients à souscrire à l'un des forfaits Itineris, afin de bénéficier de la réduction proposée sur les communications fixes longue distance.

Les prospects à l'un des forfaits Itineris sont presque tous déjà abonnés à France Télécom au titre du téléphone fixe, cet opérateur disposant encore à l'heure actuelle d'un quasi-monopole sur le segment de l'accès local (abonnements et communications locales). L'option tarifaire Primaliste Longue Distance répond donc *de facto* à leurs besoins, en leur offrant une réduction sur leurs communications fixes.

Du point de vue du client candidat à la souscription d'un service de téléphonie mobile, l'offre Primaliste Longue Distance présente une forte attractivité.

Ainsi, elle donne aux offres de France Télécom Mobiles un avantage comparatif, et ce pendant toute sa durée de validité, soit 3 mois et demi. Les effets sur le marché de cet avantage comparatif sont d'autant plus importants que les clients conquis pendant cette période demeureront auprès de l'opérateur mobile pendant une durée minimale de 12 mois, correspondant à la période minimale des contrats d'abonnement aux forfaits Loft et Ola.

B. Sur la possibilité pour SFR et Bouygues Télécom de faire une offre comparable à leurs clients

B-1. Sur la proposition faite par France Télécom aux opérateurs mobiles SFR et Bouygues Télécom de participer à la commercialisation de l'offre Primaliste Longue Distance

Le protocole signé entre la Division Marketing de la Branche Grand Public de France Télécom et la Division France Télécom Mobiles prévoit que la possibilité d'accorder les six mois d'abonnement gratuits est ouverte, dans les mêmes conditions, à tout autre opérateur mobile qui en ferait la demande à France Télécom.

Cette clause de non-exclusivité, conforme dans son principe aux règles de concurrence, semble de pure forme en l'espèce. De plus, les conditions de participation, dans le cas présent, ne permettraient pas d'assurer un traitement équivalent des trois opérateurs mobiles, condition également indispensable.

En premier lieu, France Télécom a proposé aux opérateurs mobiles SFR et Bouygues Télécom de participer à la commercialisation de Primaliste Longue Distance, par un courrier daté du 19 novembre 1998, alors qu'elle avait, à cette date, déjà finalisé et signé le protocole d'accord avec sa division France Télécom Mobiles depuis le 31 août 1998.

La participation des opérateurs mobiles aurait donc consisté pour SFR et Bouygues Télécom à adhérer sans marge de négociation aux conditions établies entre France Télécom et sa division interne France Télécom Mobiles, ce qui constitue une discrimination de la part de France Télécom vis-à-vis de ces opérateurs mobiles.

De plus, ce protocole prévoit que France Télécom reste seul propriétaire de la base de données regroupant les clients de l'offre. Cette exclusivité pourrait être de nature à faciliter la présentation et la vente de futures offres de convergence fixe-mobile commercialisées par cet opérateur, qui disposerait ainsi, par cette base de données de clients communs aux services fixes et mobiles, d'un avantage concurrentiel sur ses concurrents.

Enfin, la prise en charge des abonnements offerts au client par France Télécom Mobiles est purement comptable, France Télécom Mobiles n'ayant pas de personnalité juridique propre au sein de France Télécom.

Le fait que les opérateurs mobiles aient refusé de participer à la commercialisation (par les courriers du 3 décembre 1998 figurant en annexe de la saisine) semble bien confirmer leur absence d'intérêt, d'un point de vue commercial, à faire bénéficier leurs abonnés d'une réduction sur les communications fixes de France Télécom. Cegetel commercialise un service de téléphonie fixe longue distance concurrent de celui de France Télécom, et Bouygues Télécom est en situation de concurrence directe avec l'opérateur historique sur le marché mobile.

En conclusion, l'Autorité est d'avis que les conditions dans lesquelles France Télécom a proposé à SFR et Bouygues Télécom de faire bénéficier leurs propres clients de l'offre Primaliste Longue Distance ne permettraient pas la participation effective de ces derniers à l'offre.

B-2. Sur la possibilité pour un opérateur mobile de faire une offre comparable à Primaliste Longue Distance avec un opérateur fixe longue distance autre que France Télécom

Un opérateur mobile peut avoir un intérêt à proposer à ses clients une offre du même type que Primaliste Longue Distance, soit de manière autonome s'il est également présent sur le marché de la téléphonie fixe, soit par le biais d'un accord avec un transporteur fixe longue distance.

Cependant, dans les deux cas, l'Autorité est d'avis que l'offre couplée offerte par l'opérateur mobile ne pourrait constituer une alternative complète, du point de vue du client, à Primaliste Longue Distance.

Dans une telle hypothèse en effet, le client devrait, afin de bénéficier des services de téléphonie fixe longue distance d'un opérateur alternatif, effectuer la démarche de souscription d'un

nouvel abonnement, composer un préfixe de sélection du transporteur à chacun de ces appels (et ce jusqu'au 1^{er} janvier 2000), et accepter le paiement de deux factures. A l'inverse, Primaliste Longue Distance ne nécessite aucune démarche du client autre que l'envoi du coupon de réponse. Etant donné le caractère récent de l'ouverture à la concurrence, il est probable qu'un nombre important de clients, non accoutumés aux nouvelles offres de services, optent à ce stade pour la solution qui leur paraît la plus simple d'utilisation.

En conclusion :

- l'Autorité n'est pas en mesure d'apprécier si le fait pour France Télécom d'avoir proposé à SFR et Bouygues Télécom de participer à la commercialisation de Primaliste Longue Distance était de nature à éliminer tout risque d'atteinte à la concurrence ; elle constate cependant qu'au cas d'espèce les conditions de cette proposition rendaient cette participation impossible ;
- l'Autorité estime que France Télécom agit de manière déloyale sur le marché mobile en faisant bénéficier France Télécom Mobiles d'un avantage concurrentiel lié à la position dominante qu'elle occupe sur le marché du service de téléphonie fixe longue distance.

II.2 - Sur les effets de Primaliste Longue Distance sur le marché de la téléphonie fixe longue distance

L'Autorité confirme sur ce point l'analyse qu'elle a menée dans le cadre de son avis du 16 septembre 1998, par référence en particulier à la jurisprudence du Conseil de la concurrence qui lui paraît s'appliquer à l'offre Primaliste Longue Distance.

Cette offre accorde au client la gratuité pendant six mois à l'abonnement à l'option Primaliste Longue Distance, soit 90 francs TTC au total. Sur l'ensemble de cette période, le client n'aura plus d'intérêt à s'abonner auprès d'un opérateur nouvel entrant, France Télécom lui offrant gratuitement une réduction de 20 % sur la partie la plus importante de sa facture longue distance.

En effet, les tarifs proposés par les opérateurs nouveaux entrants aux clients résidentiels et petits professionnels se situent en moyenne entre 10 % (en heures pleines) et 15 % (en heures creuses) sous le tarif de base de France Télécom. La réduction de 20 % offerte par Primaliste Longue Distance est donc plus attractive.

De plus, les réductions offertes par un opérateur entrant sont généralement soumises au paiement d'un abonnement mensuel, de l'ordre de 10 francs TTC. Ceci n'est pas le cas de l'offre Primaliste Longue Distance pour laquelle le client, s'il s'abonne à un forfait Itineris, bénéficie de la gratuité de l'abonnement.

Par ailleurs, les effets de l'offre sont accentués par le fait que le client a la possibilité, s'il est déjà abonné à l'une des options tarifaires de France Télécom pour ses communications fixes, de faire bénéficier de la réduction la personne de son choix, sans que celle-ci n'ait à souscrire à l'un des forfaits Itineris de France Télécom.

Au total, l'Autorité estime que France Télécom met en oeuvre, au travers de cette offre, un moyen de dissuader un nombre important des nouveaux abonnés Itineris de souscrire à une offre de service de téléphonie fixe longue distance d'un concurrent.

En conclusion, l'Autorité est d'avis que l'offre Primaliste Longue Distance constitue une remise de couplage entre deux services offerts par France Télécom, et présente les caractéristiques d'une pratique d'abus de position dominante de la part de cet opérateur sur le marché de la téléphonie fixe longue distance.

III - Sur la demande de mesures conservatoires

L'article 12 de l'ordonnance n° 86-1243 du 1er décembre 1986 relative à la liberté des prix et de la concurrence dispose notamment que : *« le Conseil de la concurrence peut, après avoir entendu les parties en cause et le commissaire du Gouvernement, prendre les mesures conservatoires qui lui sont demandées par le ministre chargé de l'Economie, par les personnes mentionnées au deuxième alinéa de l'article 5 ou par les entreprises.*

Ces mesures ne peuvent intervenir que si la pratique dénoncée porte une atteinte grave et immédiate à l'économie générale, à celle du secteur intéressé, à l'intérêt des consommateurs ou à l'entreprise plaignante.

Elles peuvent comporter la suspension de la pratique concernée ainsi qu'une injonction aux parties de revenir à l'état antérieur. Elles doivent rester strictement limitées à ce qui est nécessaire pour faire face à l'urgence ».

III.1 - Sur l'atteinte portée aux opérateurs mobiles

La gravité de l'impact de l'offre sur les opérateurs mobiles est difficilement mesurable avec certitude. Quelques éléments d'analyse peuvent cependant être avancés.

Bouygues Télécom, entré sur le marché en avril 1996, présente la situation financière la plus fragile. Une dégradation des conditions de la concurrence sur ce marché peut fragiliser cet opérateur. Or, l'Autorité estime que sa présence est nécessaire pour maintenir un degré de concurrence favorable aux consommateurs sur le marché de la téléphonie mobile.

L'évaluation quantitative de l'impact de l'offre sur Bouygues Télécom implique d'estimer la perte en nombre d'abonnés et en chiffre d'affaires que pourrait enregistrer cet opérateur sur la période considérée.

Ainsi, en supposant une chute de part de marché instantanée de Bouygues Télécom (nombre de nouveaux abonnés Bouygues Télécom rapporté au nombre total de nouveaux abonnés mobiles), entre février et avril, de 5 points en raison de l'offre Primaliste Longue Distance, l'impact pour Bouygues Télécom représenterait une perte de l'ordre de 40 000 abonnés, et une diminution du chiffre d'affaires 1999 de l'ordre de 120 millions de francs, ce qui représente environ 1,7 % du chiffre d'affaires escompté de l'année considérée (estimation basée sur la consommation moyenne par abonné depuis la date d'abonnement jusqu'à fin décembre 1999). Ces données ne sont pas fondées sur des chiffres fournis par les opérateurs, mais résultent d'une estimation effectuée par l'Autorité, correspondant à un chiffre d'affaires mensuel moyen par abonné de l'ordre de 330 francs H.T.

III.2 - Sur l'atteinte portée aux opérateurs de téléphonie fixe longue distance

D'un point de vue quantitatif, la gravité de l'atteinte portée aux opérateurs de téléphonie fixe est également délicate à quantifier avec exactitude.

Il est possible toutefois d'estimer le nombre de clients que pourrait conquérir Itineris d'ici au 30 avril 1999, et qui seront bénéficiaires de l'offre Primaliste Longue Distance.

Cette évaluation est obtenue en supposant que le parc d'abonnés mobiles croîtrait d'un nombre de nouveaux abonnés équivalent à celui enregistré en 1998. Le nombre total de nouveaux abonnés à France Télécom Mobiles ainsi obtenu est ensuite réparti mensuellement sur la base d'une répartition moyenne des nouveaux abonnés constatée historiquement sur les années 1997 et 1998³. On peut ainsi estimer que le nombre total de nouveaux abonnés Itineris entre le 15 janvier et le 30 avril 1999 pourrait atteindre environ 430 000⁴. Ce chiffre est une estimation de l'Autorité, basée sur des hypothèses d'évolution du parc d'abonnés mobiles de France Télécom, en fonction des données constatées. Il faut y retrancher le nombre de nouveaux abonnés au service Mobicarte, pour lequel l'Autorité ne dispose pas d'estimation précise.

L'impact de cette offre pourrait obliger les opérateurs longue distance à s'engager, immédiatement et au long de la période d'effet, dans des efforts supplémentaires de promotion de leurs propres offres, générant des coûts non escomptés, afin de compenser les pertes de parts de marchés subies.

Cette situation doit être appréciée en tenant compte du moment choisi par France Télécom pour lancer son offre sur ce marché.

En effet, le premier semestre de l'année 1999 constitue une période sensible pour l'ouverture du secteur à la concurrence, l'année 1998 ayant été marquée par le déploiement progressif de leur réseau par les opérateurs, la conduite et l'achèvement des négociations relatives à l'interconnexion de leur réseau avec celui de France Télécom, et la définition de leurs premières offres commerciales.

De plus, les opérateurs nouveaux entrants ont d'abord construit, au cours de l'année 1998, des offres à destination des entreprises, et ont annoncé, pour la plupart, leurs premières offres à destination des clients particuliers pour le courant du premier semestre de l'année 1999.

Cegetel a débuté son activité à destination des clients résidentiels et professionnels le 1er février 1998, son offre étant disponible, sur l'ensemble du territoire, depuis le 1er juin 1998. Omnicom, attributaire du préfixe 5 de sélection du transporteur, a déployé une offre nationale sur ce marché depuis l'automne 1998, via des accords avec de grands distributeurs tels que Carrefour. Siris, attributaire du préfixe 2, commercialise ses services à destination des résidentiels, pour le moment, à la connaissance de l'Autorité, exclusivement par l'intermédiaire du fournisseur d'accès à Internet Infonie, soit une cible potentielle de 100 000 clients environ. Télé 2, 9Télécom et Esprit Télécom ont tous trois annoncé le lancement commercial de leur service de téléphonie fixe longue distance dans le courant du premier semestre 1999.

Il faut souligner également que l'offre Primaliste Longue Distance offerte aux nouveaux clients Itineris durant trois mois et demi, produit un effet sur la partie longue distance de la facture de l'utilisateur s'étendant sur une période de six mois. L'effet de l'offre sur le marché fixe longue distance s'étend donc au total sur une période de près de dix mois, soit la quasi-totalité de l'année 1999.

³ Cette répartition prend en compte en particulier les effets de saisonnalité des prises d'abonnements constatés historiquement.

⁴ Ce chiffre constitue le nombre de nouveaux abonnés nets : il correspond à la différence entre les nouveaux abonnés et ceux qui ont résilié leur contrat au cours de la période.

L'offre Primaliste Longue Distance, pourrait donc dissuader un nombre important de clients de changer d'opérateur au cours de la période considérée.

III.3 - Sur l'atteinte portée à l'économie générale du secteur des télécommunications

L'effet de retardement de la concurrence sur le marché de la téléphonie fixe longue distance décrit précédemment serait acquis au bénéfice de France Télécom par des moyens que l'Autorité estime déloyaux. Le caractère illégitime du comportement de France Télécom sur le marché en l'espèce est marqué par le moment où il est adopté et la période sur laquelle il produit ses effets.

Ainsi, l'Autorité estime que l'offre Primaliste Longue Distance est susceptible de porter une atteinte immédiate aux opérateurs longue distance et aux opérateurs mobiles concurrents de France Télécom, ainsi qu'à l'économie générale du secteur. En revanche, l'Autorité ne saurait apprécier elle-même si la gravité de cette atteinte justifie ou non l'octroi de mesures conservatoires, compte tenu de la jurisprudence établie par le Conseil de la concurrence et les juridictions de l'ordre judiciaire.

L'Autorité estime cependant que s'agissant d'une offre temporaire, dans un marché au développement récent et encore fragile, une mesure concrète ou pratique telle que le retrait de l'offre ne semble pas inappropriée.

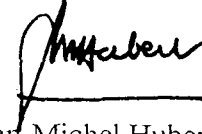
Conclusion

En conclusion, l'Autorité :

- est d'avis que l'offre Primaliste Longue Distance est constitutive d'un abus de position dominante de la part de France Télécom, se manifestant en particulier par une remise de couplage entre des services fixes et mobiles fournis par cet opérateur, commercialisée par le biais de sa division interne France Télécom Mobiles, qui justifie la saisine de l'AFOPT et de l'AOST ;
- estime qu'il appartient au Conseil de se prononcer sur la question des mesures conservatoires en tenant compte des spécificités du secteur des télécommunications ;
- estime qu'un examen au fond de la saisine, au cours duquel l'Autorité pourra le cas échéant apporter des analyses complémentaires, semble nécessaire, et en particulier permettrait utilement de préciser les conditions dans lesquelles France Télécom pourra être autorisée à intervenir sur le marché par des offres associant des services fixes et mobiles.

Fait à Paris, le 12 février 1999.

Le Président



Jean-Michel Hubert