

**Avis n° 04-162**  
**de l'Autorité de régulation des télécommunications**  
**en date du 10 février 2004**  
**sur les décisions tarifaires n° 2003160 et n° 2003161 de France Télécom**  
**relatives à l'évolution de l'offre « Turbo DSL » et à l'option « Livraison Express »**

L'Autorité de régulation des télécommunications,

Vu le code des postes et télécommunications, et notamment son article L. 36-7 ;

Vu la loi n° 2003-1365 du 31 décembre 2003 relative aux obligations de service public des télécommunications et à France Télécom ;

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

Vu l'avis n° 00-378 de l'Autorité de régulation des télécommunications en date du 18 avril 2000 sur la décision tarifaire de France Télécom n° 99223 E relative à la généralisation de l'offre Turbo DSL ;

Vu l'avis n° 01-653 de l'Autorité de régulation des télécommunications en date du 11 juillet 2001 sur la décision tarifaire de France Télécom n° 2001471 relative à l'évolution du service Turbo DSL ;

Vu l'avis n° 02-796 de l'Autorité de régulation des télécommunications en date du 8 octobre 2002 sur la décision tarifaire de France Télécom n° 2002079 relative à l'évolution du service Turbo DSL ;

Vu l'avis n° 03-69 de l'Autorité de régulation des télécommunications en date du 16 janvier 2003 sur la décision tarifaire de France Télécom n° 2002079 relative à l'évolution de l'offre Turbo DSL ;

Vu l'avis n° 03-789 de l'Autorité de régulation des télécommunications en date du 16 janvier 2003 sur la décision tarifaire de France Télécom n° 2003089 relative à l'évolution du service Turbo DSL ;

Vu la décision n° 03-27 de l'Autorité de régulation des télécommunications en date du 9 janvier 2003 se prononçant sur un différend entre les sociétés LDCOM et France Télécom ;

Vu la demande d'avis de France Télécom reçue le 19 décembre 2003 ;

Vu les éléments d'information complémentaires fournis par France Télécom le 26 janvier 2004 ;

Après en avoir délibéré le 10 février 2004,

**L'objet des décisions tarifaires**

Les présentes décisions tarifaires ont pour objet, concernant la décision tarifaire n° 2003160, la modification de la tarification de l'offre Turbo DSL et un réaménagement du zonage DSL en Ile de France et pour la décision tarifaire n° 2003161, la création d'une option « Livraison Express ».

## **L'offre Turbo DSL**

Turbo DSL est un service consistant en une prestation de transport de données en mode ATM entre un Site Central et des sites extrémités. Il est principalement utilisé par les opérateurs afin de proposer des services à valeur ajoutée, notamment des réseaux privés virtuels (RPV), sur le marché professionnel.

Les tarifs Turbo DSL comprennent plusieurs éléments :

- un accès haut débit, reliant le Site Central du client au cœur de plaque (point d'accès au réseau de France Télécom), appelé porte Site Central ;
- les liaisons de raccordement de ce Site Central aux sites extrémités ;
- un certain nombre d'options, notamment des options de Garantie de Temps de Rétablissement, de sécurisation des portes, de mise à disposition d'un VP (Virtual Path).

Les sites extrémités utilisent une ligne DSL comme support de liaison, pouvant être asymétrique (ADSL) ou symétrique (SDSL). Les différents types de liaisons proposées sont caractérisés par un débit crête et un débit garanti, dans le sens descendant et dans le sens montant. Actuellement, quinze types de liaisons sont disponibles, cinq en mode asymétrique et dix en mode symétrique.

Le tarif d'abonnement d'une liaison dépend de ses caractéristiques et de la position relative du site extrémité et de la porte Site Central. Actuellement cinq zones tarifaires sont définies :

- " tarif 1er brasseur " (tarif T) : il est appliqué lorsque le site extrémité est raccordé au même brasseur que la porte Site Central ;
- " tarif urbain " (tarif T0) : il est appliqué lorsque le site extrémité est situé dans le même département que la porte Site Central, et dans une commune répertoriée "zones urbaines " ;
- " tarif départemental " (tarif T1) : il est appliqué lorsque le site extrémité est situé dans le même département que la porte Site Central, mais hors d'une commune répertoriée "zones urbaines " ;
- " tarif plaque " (tarif T2) : il est appliqué lorsque le site extrémité est situé dans la même plaque que la porte Site Central, dans deux départements différents ;
- " tarif régional " (Tarif T3) : il est appliqué lorsque le site extrémité est situé dans la même région DSL que la porte Site Central, dans deux plaques différentes.

France Télécom propose les évolutions tarifaires suivantes.

### **La décision tarifaire n° 2003160**

En premier lieu, France Télécom propose une évolution des tarifs des prestations actuellement fournies, dans les conditions suivantes.

S'agissant tout d'abord des tarifs des liaisons, France Télécom propose une baisse des abonnements récurrents, tant pour les liaisons ADSL que pour les liaisons SDSL (à l'exception des liaisons à 4096 Kbits/s).

S'agissant des tarifs des portes Site Central, France Télécom propose :

- une baisse des abonnements récurrents des portes Turbo DSL standard pour l'ensemble des niveaux de débit ;
- une baisse des abonnements récurrents concernant l'offre de colocalisation, pour les portes de niveau 5 et 6, offrant respectivement des débits de 180 et 240 Mbits/s.

En second lieu, France Télécom propose une évolution de nature structurelle sur l'offre Turbo DSL, à travers le réaménagement du zonage DSL en Île-de-France. Elle consiste en la fusion des plaques PARI, IDF-07, IDF-08 et IDF-09 en une seule plaque regroupant alors Paris et la petite couronne.

Les évolutions tarifaires des produits ADSL et SDLS sont présentées respectivement dans les tableaux suivants :

Dénomination	0,5ca	1c75a	1ca	2ca	2ga
débit crête (kbit/s)	608/160	1200/320	1200/320	2048/320	2048/320
débit garanti (kbit/s)	75/75	75/75	150/150	250/250	2048/320
FAS (€)	300	300	300	450	450
tarif T (€/mois)	73	77	95	140	181
tarif T0 (€/mois)	76	80	100	149	200
tarif T1 (€/mois)	108	113	132	191	255
tarif T2 (€/mois)	145	154	170	246	328
tarif T3 (€/mois)	183	196	221	320	472

Dénomination	0,5cs	0,5gs	1cs	1gs	2cs	2c500s	2gs	4g1000s	4g2000s	4gs
débit crête (kbit/s)	640	640	1280	1280	2048	2048	2048	4096	4096	4096
débit garanti (kbit/s)	75	640	150	1280	250	500	2048	1000	2000	4096
FAS (€)	300	300	300	300	450	450	450	600	600	600
tarif T (€/mois)	90	216	119	262	166	253	332	436	554	636
tarif T0 (€/mois)	97	238	132	289	183	281	366	480	610	700
tarif T1 (€/mois)	131	304	167	366	230	357	455	610	775	880
tarif T2 (€/mois)	167	391	208	467	299	463	590	820	1 040	1 180
tarif T3 (€/mois)	213	558	271	624	416	616	816	1 140	1 450	1 635

S'agissant des portes Site Central, les évolutions sont les suivantes :

Débit de la porte (Mbits/s)	30	60	90	120	180	240
Tarif jusqu'à 10 km (€/mois)	1975	2400	2800	3200	4500	5400
Par km au delà (€/mois)	450	450	450	450	450	450
Colocalisée	1000	1500	2000	2500	3600	4500

### La décision tarifaire n°2003161

L'option de Livraison Express permet, à la demande d'un client, de disposer du service Turbo DSL sur ses sites extrémités avec des délais de production réduits (9 jours calendaires au lieu du délai standard de 14 jours calendaires). Elle prend la forme de frais d'accès au service spécifiques dans le cas d'une liaison bénéficiant de l'option, qui vient remplacer les frais d'accès au service habituels. Elle peut porter sur la création de nouvelles liaisons ou sur la modification des débits. Les tarifs sont les suivants:

Dénomination	débit crête (kbit/s)	débit garanti (kbit/s)	Production d'une liaison (€)	Augmentation de débit (€)
0,5ca	608/160	75/75	600	450
1c75a	1200/320	75/75	600	450
1ca	1200/320	150/150	600	450
2ca	2048/320	250/250	750	450
2ga	2048/320	2048/320	750	450
0,5cs	640	75	600	450
0,5gs	640	640	600	450
1cs	1280	150	600	450
1gs	1280	1280	600	450
2cs	2048	250	750	450
2c500s	2048	500	750	450
2gs	2048	2048	750	450
4g1000s	4096	1000	900	450
4g2000s	4096	2000	900	450
4gs	4096	4096	900	450

## L'analyse de l'Autorité

### **Description des marchés de l'accès large bande professionnel**

L'Autorité sera amenée à fournir une analyse détaillée de ces marchés dans le cadre de l'analyse des marchés qui sera soumise à consultation publique dans le courant du semestre. Le présent avis vise à expliciter le contexte entourant la décision tarifaire, et ne préjuge pas de l'analyse qui sera effectuée à cette occasion. L'Autorité effectue donc une stricte distinction entre ces deux procédures, notamment au regard du recueil des données.

#### *Les marchés de détail du haut débit professionnel*

### **Description**

Les marchés de détail du haut débit professionnel comprennent l'ensemble des offres destinées à fournir aux entreprises un accès à haut débit vers l'Internet ou vers un réseau privé reliant différents sites entre eux.

Les marchés considérés ici ne recouvrent que les offres spécifiquement destinées aux entreprises. Si certaines offres proposées sur les marchés de détail sont utilisées à la fois par une clientèle résidentielle et par une clientèle professionnelle, la clientèle professionnelle exprime cependant des besoins spécifiques.

Cette demande est particulièrement sensible à la qualité de service associée au produit acheté. Les offres de type « professionnel » proposent typiquement des garanties de temps de rétablissement en quatre heures, quand les produits résidentiels reposent, de façon générale, sur le principe du « best effort ». Les besoins exprimés par les entreprises se caractérisent aussi par des débits plus élevés ou garantis. Enfin, les professionnels peuvent avoir besoin de liaisons leur donnant accès à des types de services spécifiques (besoin d'un lien symétrique, ou pouvant supporter une technologie de transport de données précise : X25 par exemple).

En outre, les offres professionnelles peuvent être de type mono-site, il s'agit alors par exemple d'un accès simple à Internet, ou multi-sites, consistant à établir pour un client un réseau privé virtuel entre ses différents établissements, pouvant être répartis sur l'ensemble du territoire. Les solutions multi-sites sont de fait caractéristiques du marché professionnel.

Les liaisons sur lesquelles sont établies les offres professionnelles peuvent reposer sur différentes technologies et offres de gros :

technologie		disponibilité géographique
liaison louée		partout en France
DSL / ATM	Turbo DSL	zone de couverture DSL de France Télécom (plus de 80% des lignes)
	dégroupeage total	plus du tiers des lignes au 1 <sup>er</sup> janvier 2004
réseau propre en fibre d'un opérateur alternatif		certaines grandes agglomérations ou centres d'affaires

Pour un produit multi-sites de type RPV, la solution proposée par un opérateur combine ces différents types de liaison. Un raccordement de type liaison louée peut notamment venir compléter des

raccordement de type DSL lorsque l'un des établissements à relier est situé en dehors de la zone de déploiement des DSLAM de France Télécom.

Pris dans sa totalité, le marché de détail du haut débit professionnel est comparable en terme de chiffre d'affaires ainsi qu'en terme de croissance au marché de détail du haut débit résidentiel.

D'un point de vue qualitatif, le marché de détail du haut débit professionnel correspond à un marché d'offres à forte valeur ajoutée. Il est donc particulièrement attractif pour les opérateurs alternatifs qui peuvent avoir accès à une grande part de la chaîne de valeur, même s'ils ne maîtrisent pas complètement les parties accès et collecte du trafic correspondant. Ce marché est caractérisé par une demande multiforme à laquelle les opérateurs peuvent répondre en se démarquant grâce à leur capacité d'innovation et de différenciation.

Le marché de détail du haut débit professionnel est donc un marché particulièrement stratégique pour les opérateurs nouveaux entrants.

### **Substituabilité entre liaison louée et offres de type DSL/ATM**

Les technologies d'accès évoquées ci-dessus, comme support aux offres de détail sur le marché professionnel, présentent des caractéristiques différentes.

Le degré de substituabilité entre une offre d'accès haut débit fondée sur une liaison louée et une autre fondée sur une liaison Turbo DSL dépend de la configuration du site et de la nature des flux échangés.

En ce qui concerne la capacité de la liaison, les nouvelles offres bi-paires Turbo DSL basées sur la technologie SDSL permettent d'atteindre des débits symétriques garantis de 4Mbits/s. Au delà, seules les liaisons louées permettent de répondre à la demande des clients.

En ce qui concerne le service fourni, la substituabilité est forte pour les offres d'accès Internet et les réseaux privés virtuels, mais plus limitée pour la voix, dans la mesure où les interfaces et les équipements terminaux utilisés pour l'offre Turbo DSL ne permettent pas à ce jour de multiplexer des canaux voix avec des canaux données. De même, il semble que certaines technologies de transmission (X25 ou Frame Relay par exemple) ne soient pas compatibles avec les équipements terminaux utilisés pour l'offre Turbo DSL.

En ce qui concerne la couverture géographique, plus de 10% du marché de détail potentiel ne peut être atteint avec Turbo DSL (voir ci-dessous), alors que l'offre de liaison louée est disponible sur l'intégralité du territoire national.

Enfin, sur le plan tarifaire, les produits de type « liaisons louées » et de type « DSL » suivent des dynamiques d'évolution des prix propres, fondées notamment sur des structures et des niveaux de coûts très différents.

En pratique, l'Autorité constate un développement certain des offres de détail fondées sur une technologie DSL/ATM, qui tend à remplacer, dans la mesure du possible et pour certains types d'application, les liaisons louées dont les coûts sont structurellement plus élevés. Cette substitution s'observe tout particulièrement sur les offres symétriques fondées sur la technologie SDSL. Cependant, les offres SDSL, lancées par France Télécom début 2003 et par certains opérateurs alternatifs en 2002, restent encore relativement marginales.

En outre, du côté de l'offre, Turbo DSL d'une part, et les liaisons louées d'autre part, reposent sur des technologies différentes et des investissements spécifiques conséquents. A ce stade, seuls les opérateurs les plus importants utilisent Turbo DSL ou le dégroupage total pour connecter des sites extrémités. Les points de livraison pour DSL/ATM sont souvent différents de ceux des liaisons louées. Enfin, la migration d'une liaison louée vers une liaison DSL entraîne généralement une intervention lourde au niveau du site extrémité du client.

Pour ces raisons, les offres fondées sur ces deux types de technologies semblent appartenir à deux marchés que nous traiterons de façon distincte. La suite du présent avis se concentre donc sur le marché du haut débit professionnel, fondé sur des offres de type DSL/ATM.

### Taille du marché

Actuellement, le marché de détail fondé sur des offres de type DSL représente moins de 100 000 accès. Cependant, le taux de pénétration du DSL dit « professionnel » sur les zones couvertes est en forte croissance. En 2003, le parc correspondant a crû d'environ 100%. Il est probable, au vu du marché potentiel, que cette croissance va se poursuivre à un rythme soutenu dans les mois à venir.

Le marché potentiel peut être estimé par différents indicateurs.

Il est intéressant tout d'abord d'estimer le nombre d'établissements français atteignables par les offres DSL commercialisées actuellement.

Le volume du marché potentiel pour les offres spécifiquement destinées aux entreprises pourrait être évalué, en première approximation, en tenant compte uniquement des établissements de plus de 10 salariés, considérant que les sites plus petits ont recours à des offres de type « résidentiel », fondées sur l'offre IP/ADSL par exemple. Cette méthode sous-estimant sans doute le volume réel du marché potentiel, l'Autorité estime justifié de prendre en compte 30% des établissements de moins de 10 salariés.

Etant donnée la couverture respective des différentes technologies supports de l'accès, le nombre de sites atteignables par le biais des différentes offres peut être estimé comme suit :

	taille de l'établissement (nombre de salariés)				
type de liaison	de 0 à 9	de 10 à 49	de 50 à 99	plus de 100	Ensemble considéré
Liaison louée	1 204 000 (100%)	213 000 (100%)	26 500 (100%)	23 000 (100%)	<b>624 000 (100%)</b>
Turbo DSL	1 040 000 (86%)	190 000 (89%)	24 100 (91%)	21 600 (94%)	<b>548 000 (88%)</b>
dégroupage total (couverture 600 NRA)	482 000 (40%)	88 000 (41%)	11 300 (43%)	10 800 (47%)	<b>255 000 (41%)</b>

En considérant un parc initial de 624 000 établissements, correspondant à la somme de l'ensemble des établissements de plus de 10 salariés et de 30% de l'ensemble des établissements de moins de 10 salariés, l'Autorité constate que le marché atteignable actuellement par des offres de type DSL est d'environ 550 000 lignes.

Un autre indicateur de la taille du marché vers laquelle peut tendre le marché de détail du DSL professionnel peut être la taille du marché des liaisons louées actuelles qui pourraient être remplacées, à terme, par une liaison DSL/ATM.

Le parc des liaisons louées sur le territoire métropolitain s'élevait en 2003 à 360 000. Le marché potentiel du DSL/ATM professionnel peut ainsi être estimé entre 250 000 et 300 000 liaisons, en tenant compte des restrictions auxquelles sont soumises les offres DSL par rapport aux offres de liaisons louées en termes de couverture géographique, de débits atteignables et de services qui peuvent transiter par la liaison.

Cependant, du fait notamment du niveau de coût structurellement plus faible du DSL comparé aux liaisons louées, il est probable que le marché potentiel des offres de détail sur DSL aille au delà du marché « historique » des liaisons louées.

Ces deux indicateurs mettent en évidence le fort potentiel de croissance des offres DSL professionnelles. La tendance observée en 2003 d'une croissance soutenue devrait se confirmer dans les mois à venir.

### **Les acteurs et leur positionnement concurrentiel**

Sur le marché de détail du haut débit professionnel, la concurrence s'organise principalement en fonction du niveau de capillarité des acteurs. Les opérateurs implantés sur l'ensemble du territoire disposent d'un avantage concurrentiel conséquent pour répondre aux attentes des entreprises multi-sites dont les établissements sont fortement dispersés sur le territoire. Les opérateurs implantés uniquement dans les zones les plus denses peuvent, quant à eux, disposer d'un coût moyen de production plus faible.

Les opérateurs adressant le marché de détail professionnel du haut débit par des offres de type DSL/ATM ont recours à deux offres :

- le dégroupage total, qui leur permet de contrôler toute la liaison, à l'exception de la paire de cuivre, mise à disposition par France Télécom ;
- l'offre Turbo DSL de France Télécom qui, conformément à la présentation qui en est faite par France Télécom, peut être notamment considérée comme une offre de gros. France Télécom en contrôle les liaisons d'extrémité, et l'opérateur alternatif le réseau cœur entre les brasseurs auxquels il est interconnecté.

La position des acteurs sur le marché de détail peut être approchée en utilisant leurs achats de liens Turbo DSL d'une part, et le chiffre de leurs liens dégroupés d'autre part.

Au premier rang des opérateurs actifs sur le marché de détail du haut débit professionnel figure Transpac, filiale de France Télécom, qui bénéficie d'une capillarité très forte. Transpac a recours exclusivement à l'offre Turbo DSL de France Télécom pour construire ses offres. Les autres acteurs de ce marché sont des opérateurs comme Colt, Télécom Développement ou LDCOM, qui ont recours pour partie au dégroupage et pour partie à Turbo DSL.

L'Autorité estime que, pour les achats de Turbo DSL et de liens dégroupés, en forte croissance (le parc de liens DSL professionnels a doublé en 2003), l'avance de Transpac se réduit légèrement mais demeure néanmoins significative. L'Autorité estime ainsi que Transpac détiendrait entre 70 % et 75 % des liens DSL professionnels fin 2003 contre 75 % à 80 % fin 2002.

Il est intéressant de noter que sur le marché résidentiel du haut débit par ADSL, la part de marché de la filiale de l'opérateur historique est moins élevée : Wanadoo, premier acteur du haut débit résidentiel en France, détient ainsi entre 55 et 60 % de parts de marché sur l'ADSL résidentiel à la fin 2003.

Ainsi, l'ouverture à la concurrence du marché du DSL professionnel reste relativement timide, quand bien même les entreprises françaises sont demandeuses d'offres attractives et différenciées, aussi adaptées que possible à leurs besoins. Malgré la forte croissance du marché constatée en 2003, les parts de marché gagnées par les opérateurs alternatifs restent encore limitées, au regard notamment de ce qui est observé sur les marchés résidentiels.

Le fort potentiel de croissance de ce marché fait des mois à venir une période importante pour les opérateurs alternatifs qui se positionnent sur ce segment.

### ***Le marché de gros de l'accès à large bande pour une clientèle professionnelle***

Comme sur le marché de détail, le marché de gros étudié ici est celui de l'accès à large bande, hors liaisons louées.

## **Description du marché**

Le marché de gros de l'accès à large bande, pour ce qui est des offres destinées aux professionnels, est fondé sur deux offres, Turbo DSL et le dégroupage total.

Turbo DSL était présentée initialement comme une offre de détail. Elle est aujourd'hui majoritairement utilisée par les opérateurs comme une offre de gros de type « option 3 professionnelle ». Les opérateurs y souscrivant récupèrent le trafic à un niveau régional, et complètent cette prestation d'accès par des prestations de collecte et de transport pour fournir des offres de détail au niveau national.

Sur le parc total des liaisons Turbo DSL à fin 2003, seuls 2 à 3 % des liaisons seraient vendues directement aux clients finaux, entreprises ou collectivités.

Par ailleurs, sur ce marché de l'option 3 professionnelle, le dégroupage total permet théoriquement aux opérateurs alternatifs de venir concurrencer l'offre Turbo DSL de France Télécom. En pratique, le dégroupage n'est utilisé jusqu'à présent que par des opérateurs intégrés, pour des offres proposées aux entreprises sur le marché de détail. Il n'est pas encore utilisé pour proposer à des opérateurs une offre alternative à Turbo DSL sur le marché de gros proprement dit.

Bien que l'offre de détail alternative fondée sur le dégroupage soit encore peu répandue et ne représente que 3 795 accès à fin 2003, ce nombre a été multiplié par trois durant l'année 2003. A titre de comparaison, le nombre d'accès Turbo DSL a presque doublé sur la même période.

Quatre situations peuvent ainsi apparaître :

Une entreprise ou une collectivité achète directement à France Télécom des prestations Turbo DSL (porte Site Central et accès). Comme cela est évoqué plus haut, cette configuration apparaît peu souvent (2 à 3 % des liaisons Turbo DSL). Pour qu'elle se révèle intéressante, l'ensemble des sites doit se situer dans la même région DSL et être en nombre suffisant pour rentabiliser le coût de la porte Site Central.

Un opérateur alternatif achète Turbo DSL à France Télécom pour construire une offre destinée à sa clientèle entreprise (porte Site Central et accès). Il doit alors arbitrer, en fonction de son positionnement commercial, entre deux situations : multiplier le nombre de raccordements aux cœurs de plaques de France Télécom afin de bénéficier de tarifs de liaison peu onéreux, ou limiter le nombre de ces raccordements, qui constituent un coût, en tolérant des tarifs de liaison plus coûteux. Cette configuration est la plus courante puisqu'elle représenterait 94% du parc Turbo DSL.

Un opérateur alternatif capillaire, c'est-à-dire qui dispose d'un réseau dense lui permettant de prendre livraison de son trafic à un niveau bas du réseau de France Télécom, achète à ce dernier des accès Turbo DSL afin de les revendre à un opérateur moins capillaire, assortis d'une prestation de collecte, en concurrençant ainsi les tarifs T2 ou T3 proposés par France Télécom. Ce sont alors sur les prestations de collecte qu'entrent en concurrence l'opérateur historique et les opérateurs alternatifs les plus capillaires. Une telle configuration reste néanmoins marginale puisqu'elle représente probablement moins de 3% du parc Turbo DSL.

Enfin, il convient d'ajouter les accès DSL réalisés sur la base du dégroupage total, utilisés jusqu'à présent le plus souvent par un opérateur intégré pour construire directement une offre de détail.

## **Acteurs et parts de marché**

Sur le marché de gros, France Télécom est un acteur incontournable. Son parc peut être estimé à 86 000 liaisons au dernier trimestre 2003.



En comparaison, le dégroupage total, utilisé de façon intégrée par les opérateurs tiers pour connecter des sites extrémités, représente 3 795 lignes dégroupées totalement au 1er janvier 2004, soit environ 4% du marché de gros.

Le marché de gros du DSL professionnel reste donc aujourd'hui le fait quasiment exclusif de France Télécom. Il est moins ouvert que le marché de gros du haut débit résidentiel, tiré par la dynamique du dégroupage partiel qui représente environ 9% de l'ensemble des accès ADSL résidentiels.

En pratique, les opérateurs constatent que l'offre Turbo DSL n'est pas encore pleinement reproductible par le dégroupage total (voir ci-dessous), ce qui explique le retard accusé par la concurrence sur le marché de gros du DSL professionnel. Les problèmes de qualité de service du dégroupage total constituent aujourd'hui un handicap majeur pour les opérateurs alternatifs sur ce marché, et freinent le développement d'offres de gros alternatives à celle de France Télécom.

## **Analyse de l'offre Turbo DSL**

### *Les évolutions d'architecture de l'offre*

#### **Historique : la multiplication des cœurs de plaque**

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

Le déploiement du service repose sur une découpe du territoire en plaques DSL, qui coïncident avec celles de l'offre ADSL Connect ATM. En 2000, 41 villes cœurs de plaques ont été ouvertes par France Télécom ; il en existe 115 aujourd'hui.

Par ailleurs, si jusqu'en 2001, la zone de collecte potentiellement desservie par une porte Site Central était la plaque DSL, celle-ci a été étendue à des zones plus vastes, nommées régions DSL. Dès lors, un opérateur a pu adresser l'ensemble des clients potentiels en limitant sa présence aux 17 régions DSL, mais accepter en contrepartie des tarifs inter-plaques (T3) intégrant une prestation de collecte plus onéreuse.

Le processus de multiplication des cœurs de plaque a entraîné, selon les opérateurs tiers, un « décrochage » en terme de compétitivité entre ces derniers et Transpac, dans la mesure où l'éligibilité d'une nouvelle ville en cœur de plaque a toujours coïncidé, selon eux, avec l'ouverture d'une porte Site Central par Transpac dans cette même ville.

Ceci peut être illustré en prenant l'exemple d'un opérateur tiers peu capillaire dont le nombre de sites centraux serait juste suffisant pour couvrir l'ensemble du territoire métropolitain (au moins une ville cœur de plaque raccordée par région DSL). Alors qu'il pouvait bénéficier des tarifs les plus bas dans 2/3 des départements en 2001, la multiplication des cœurs de plaque implique qu'il ne peut désormais acheter aux tarifs les plus bas (c'est à dire aux mêmes tarifs qu'un autre opérateur très capillaire ayant ouvert un site central à chaque cœur de plaque) que dans un nombre de plus en plus réduit de départements.

tarification	nombre de départements couverts	Proportion des établissements métropolitains atteignables
T0	-	25 %
T1	20	20 %
T2	33	22 %
T3	43	33 %

Couverture d'un opérateur peu capillaire en 2001

tarification	nombre de départements couverts	Proportion des établissements métropolitains atteignables
T0	-	34 %
T1	45	38 %
T2	45	24 %
T3	6	4 %

Couverture d'un opérateur très capillaire en 2001

(20 cœurs de plaque ouverts)

(54 cœurs de plaque ouverts)

tarification	nombre de départements couverts	Proportion des établissements métropolitains atteignables
T	-	23 %
T0	-	14 %
T1	20	8 %
T2	33	22 %
T3	43	33 %

Couverture d'un opérateur peu capillaire en **2003**

(20 cœurs de plaque ouverts)

tarification	nombre de départements couverts	Proportion des établissements métropolitains atteignables
T	-	49 %
T0	-	17 %
T1	90	32 %
T2	6	2 %
T3	0	0 %

Couverture d'un opérateur très capillaire en **2003**

(115 cœurs de plaque ouverts)

L'hypothèse simple retenue pour estimer la couverture du tarif T en 2003 consiste à considérer que, pour un département contenant un cœur de plaque connecté, 50% des établissements sont atteignables avec le tarif « premier brasseur ».

En prenant en compte l'ensemble du parc atteignable, le tarif mensuel moyen d'une liaison 1ca était en 2001 de 202€ pour l'opérateur peu capillaire contre 160€ pour l'opérateur capillaire, soit 25% plus cher. Il était à la fin 2003 de 186€ contre 124€, soit 50% plus cher. Ainsi, en moyenne, seul un opérateur très capillaire est compétitif. En outre, le positionnement concurrentiel d'un opérateur dont le déploiement reste limité a été fortement détérioré ces trois dernières années.

Il est intéressant de comparer la répartition par tarifs du parc atteignable théoriquement pour un opérateur tiers peu capillaire, présentée dans le tableau ci-dessus, avec la situation réellement constatée. Les données en possession de l'Autorité conduisent à estimer ainsi qu'un opérateur tiers peu capillaire a le profil d'achat suivant : 80% de T et T0, 10% de T1 et 10% de T2 et T3.

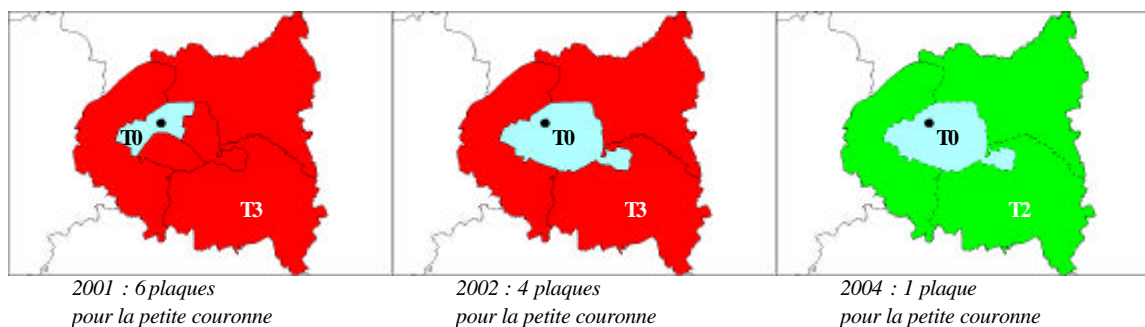
Cette différence marquée entre profil potentiel d'achat et profil d'achat effectif d'un opérateur tiers illustre la moindre compétitivité d'un tel opérateur dans les zones où il n'a accès qu'à des tarifs T2 ou T3, et qui représentent environ la moitié de ses clients potentiels. En l'état actuel de la structure de l'offre Turbo DSL, la concurrence joue principalement dans les zones où les opérateurs alternatifs ont accès aux tarifs T ou T0.

Sur le marché, un opérateur tiers peu capillaire est naturellement limité aux départements où il a ouvert des portes Site Central, c'est-à-dire où il peut être compétitif. Ailleurs, un tel acteur perd de fait les appels d'offres car il est insuffisamment compétitif. Au final, il ne connecte des établissements aux tarifs T2 et T3 que dans le cadre d'offres multi-sites où la majorité des autres sites extrémités du client sont en T, T0 et T1.

### **La décision tarifaire n°2003160 : réaménagement du zonage DSL en Ile de France**

France Télécom propose dans la décision tarifaire n°2003160 la fusion des plaques de Paris et de la petite couronne. Cette fusion s'inscrit dans un processus d'évolution de l'architecture de la région DSL Ile de France, entamé en 2002 avec la fusion des 3 plaques parisiennes.

Les schémas ci-dessous illustrent la structure tarifaire d'un opérateur tiers n'ayant ouvert à l'origine qu'une seule porte Site Central dans l'ouest de Paris. L'existence d'une unique plaque parisienne lui a permis dans un premier temps de bénéficier de la tarification T0 dans toute la capitale. Dans un second temps, la fusion proposée par France Télécom va lui permettre de bénéficier de la tarification T2 au lieu de T3 (soit une économie de 30%) dans les 3 départements de la petite couronne.



L'Autorité considère que cette nouvelle étape dans l'évolution de l'architecture de la région DSL Ile de France n'a pas de conséquence immédiate sur les tarifs auxquels ont accès les opérateurs alternatifs ayant déjà recours à Turbo DSL.

En effet, les opérateurs clients de l'offre Turbo DSL ont probablement intérêt à rester déployés sur les 4 départements de cette nouvelle plaque unique, comme ils l'étaient déjà. Il est en effet intéressant pour un opérateur, dans les deux cas de figure, d'ouvrir au moins une porte Site Central dans Paris et chaque département de la petite couronne pour avoir accès aux tarifs T0 et T pour toute cette zone, du fait de la forte concentration d'établissements à connecter sur ces départements.

De façon générale, l'architecture de l'offre Turbo DSL, c'est à dire la structure des tarifs et la structure géographique en régions, en plaques, en départements, en zones urbaines et en zones arrières des premiers brasseurs, est un déterminant fondamental de la rentabilité des opérateurs et donc de leur positionnement concurrentiel. Le fait que cette architecture ne soit pas stable, et que les opérateurs n'aient pas de visibilité sur son évolution, pourrait s'avérer préjudiciable pour eux. Néanmoins et conformément à l'analyse qui précède, l'Autorité ne perçoit pas, à ce stade, d'éléments qui pourraient remettre en cause la dynamique concurrentielle observée en Ile de France.

Si pour des raisons spécifiques, France Télécom devait encore faire évoluer son architecture, l'Autorité souhaite que ces évolutions soient menées en concertation avec les opérateurs.

### *L'évolution des tarifs de Turbo DSL*

#### **Historique**

Parallèlement à ces évolutions structurelles, la gamme des produits s'est étoffée, puisque si quatre produits d'accès, tous à débits asymétriques, étaient disponibles en 2000, aujourd'hui l'offre de France Télécom en compte cinq en débits asymétriques et dix en débits symétriques.

Concernant le raccordement du Site Central, les débits disponibles se sont accrus. Aux 30 et 60 Mbits/s initiaux sont venues s'ajouter en 2002 des liaisons à 90 et 120 Mbits/s puis à 180 et 240 Mbits/s début 2003. D'autre part, en 2002 est apparue une offre de porte colocalisée, permettant de réduire sensiblement le coût de raccordement du Site Central.

L'arrivée de ces nouvelles offres s'est accompagnée de baisses des tarifs. Entre 2001 et 2003 les baisses des principaux tarifs ont été les suivantes :

	Tarifs au 23 juillet 2001		Tarifs au 4 septembre 2003		Variations
	Abonnement mensuel	Prix/Mbit/s	Abonnement mensuel	Prix/Mbit/s	
Abonnement mensuel porte Site Central					
Niveau 1 (30Mbits/s)	3 000	100	2 500	83	-17%
Niveau 2 (60Mbits/s)	4 000	67	3 000	50	-25%
Niveau 3 (90Mbits/s)	5 000	56	3 500	39	-30%
Niveau 4 (120Mbits/s)	6 000	50	4 000	33	-33%

D'une manière générale, le prix du Mbit/s est d'autant plus faible que le débit du lien est élevé. Les baisses qui sont intervenues ont eu pour conséquence d'accroître ce phénomène dans la mesure où

elles étaient d'autant plus fortes que le débit était élevé. Les opérateurs qui acquièrent des portes à débit élevé sont donc avantagés par rapport aux opérateurs de taille plus modeste, et par ailleurs cet avantage s'est accru au fur et à mesure du temps.

La modification de la structure tarifaire (entre juillet 2001 et septembre 2003) des liaisons d'extrémité est moins lisible.

Variations	FAS (€)	Tarif T0	Tarif T1	Tarif T2	Tarif T3
<b>0,5ca</b>	0,0%	-6,7%	0,0%	-5,7%	-6,5%
<b>1ca</b>	0,0%	-5,0%	0,0%	-4,8%	-6,9%
<b>2ca</b>	-25,0%	-2,8%	0,0%	-6,3%	-8,0%
<b>2ga</b>	-25,0%	-4,1%	-1,6%	-5,9%	-9,2%

Outre la baisse du prix des frais d'accès aux services, qui ne concerne que les produits 2ca et 2ga, les tarifs T0, T2 et T3 ont baissé et les tarifs T1 demeurent presque inchangés. Bien que faible, cette modification dans la structure tarifaire, tend à réduire les écarts entre T1 d'une part et T2 et T3 d'autre part et à les accroître entre T0 et T1. De la sorte, un opérateur alternatif construisant ses offres à destination du marché de détail voit sa situation s'améliorer quand celle d'un opérateur intermédiaire, c'est à dire un opérateur dont l'offre ne s'adresse qu'aux opérateurs les moins capillaires, voit sa situation se dégrader.

### La décision tarifaire n°2003160

Les baisses tarifaires proposées par France Télécom dans la décision tarifaire n°2003160 sont les suivantes.

#### *Tarification des liens*

La baisse proposée par France Télécom n'est pas identique sur tous les produits. Elle est ainsi d'autant plus importante que le produit concerné propose un débit garanti élevé. Elle est plus forte sur les liaisons symétriques. Enfin, elle est plus élevée sur les tarifs les moins capillaires (T3, T2) et moins élevée sur le tarif T.

Ainsi, la baisse la plus faible concerne les liaisons 1c75a au tarif T0 (-9,52%) et la plus élevée concerne notamment la liaison 2gs au tarif T3 (-20,00%).

Dénomination	0,5ca	1c75a	1ca	2ca	2ga
débits crête (kbit/s)	608/160	1200/320	1200/320	2048/320	2048/320
débits garantis (kbit/s)	75/75	75/75	150/150	250/250	2048/320
FAS (€)	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
tarif T (€/mois)	-9,88%	-10,47%	-12,04%	-15,15%	-15,02%
tarif T0 (€/mois)	-9,52%	-10,11%	-12,28%	-14,86%	-14,89%
tarif T1 (€/mois)	-10,00%	-9,60%	-12,00%	-15,11%	-15,00%
tarif T2 (€/mois)	-12,12%	-12,00%	-15,00%	-18,00%	-18,00%
tarif T3 (€/mois)	-14,88%	-14,78%	-18,15%	-20,00%	-20,00%

Dénomination	0,5cs	0,5gs	1cs	1gs	2cs	2c500s	2gs
débits crête (kbit/s)	640	640	1280	1280	2048	2048	2048
débits garantis (kbit/s)	75	640	150	1280	250	500	2048
FAS (€)	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
tarif T (€/mois)	-10,00%	-11,84%	-11,85%	-14,94%	-14,87%	-15,10%	-15,09%
tarif T0 (€/mois)	-10,19%	-11,85%	-12,00%	-15,00%	-14,88%	-14,85%	-14,88%
tarif T1 (€/mois)	-9,66%	-11,88%	-12,11%	-14,88%	-14,81%	-15,00%	-14,95%
tarif T2 (€/mois)	-12,11%	-15,00%	-15,10%	-18,07%	-18,08%	-18,05%	-18,06%
tarif T3 (€/mois)	-14,80%	-17,94%	-17,88%	-20,00%	-20,00%	-20,00%	-20,00%

Pour l'ensemble des produits, ADSL comme SDSL, les tarifs T, T0 et T1 enregistrent chacun une baisse de 13%, alors les tarifs T2 et T3 baissent respectivement de 16 et 18 % si les prix des produits n'ayant pas évolués (offres SDSL de 4Mbits/s) sont exclus. L'Autorité observe ainsi un double mouvement, celui d'une baisse générale des tarifs et celui d'un « aplatissement » de la structure des tarifs.

Cette baisse des tarifs améliore d'une manière générale la situation des clients de France Télécom et l'aplatissement constaté ne devrait pas remettre en cause la dynamique concurrentielle qui s'installe sur le marché de détail.

Il ne semble pas enfin que la baisse proposée sur le tarif T soit de nature à provoquer un effet de ciseau sur le dégroupage.

L'examen des comptes d'exploitation prévisionnels de France Télécom montre par ailleurs que cette baisse est compatible avec un compte d'exploitation positif.

### ***Tarification des portes***

Les baisses proposées par France Télécom dans la décision n°2003160 sont les suivantes :

Abonnement mensuel porte Site Central	Tarifs au 4 septembre 2003		DT 2003160		Variations
	Abonnement mensuel	Prix/Mbit/s	Abonnement mensuel	Prix/Mbit/s	
Niveau 1 (30Mbits/s)	2500	83	1975	66	-21%
Niveau 2 (60Mbits/s)	3000	50	2400	40	-20%
Niveau 3 (90Mbits/s)	3500	39	2800	31	-20%
Niveau 4 (120Mbits/s)	4000	33	3200	27	-20%
Niveau 5 (180Mbits/s)	5000	28	4500	25	-10%
Niveau 6 (240Mbits/s)	6000	25	5400	23	-10%

Cela correspond à une baisse de 20% des abonnements mensuels pour tous les niveaux de porte, à l'exception de ceux des portes à 180 et 240 Mbits/s qui ne baissent que de 10%. Les tarifs des abonnements mensuels en mode « porte colocalisée » baissent aussi de 10%, uniquement pour les portes de niveau 5 et 6. Cette baisse modifie la structure de ces tarifs mais vient remettre en cohérence une grille tarifaire qui ne l'était pas auparavant, au regard du prix du Mbit/s.

Colocalisation	Tarifs au 4 septembre 2003		DT 2003160		Variations
	Abonnement mensuel	Prix/Mbit/s	Abonnement mensuel	Prix/Mbit/s	
Niveau 1 (30Mbits/s)	1000	33	1000	33	0%
Niveau 2 (60Mbits/s)	1500	25	1500	25	0%
Niveau 3 (90Mbits/s)	2000	22	2000	22	0%
Niveau 4 (120Mbits/s)	2500	21	2500	21	0%
Niveau 5 (180Mbits/s)	4000	22	3600	20	-10%
Niveau 6 (240Mbits/s)	5000	21	4500	19	-10%

D'une manière générale, le prix du Mbit/s demeure plus élevé pour les liaisons les plus petites, mais ces nouvelles baisses tendent à réduire cette différence pour les portes DSL standard, contrairement à la baisse enregistrée en septembre 2003 qui impliquait un mouvement inverse. Pour les portes colocalisées, la baisse proposée correspond à une remise en cohérence de la grille tarifaire.

L'Autorité restera attentive à ce type d'évolution dans la mesure où une baisse des tarifs en colocalisation, pour des portes à débits élevés, est de nature à favoriser l'opérateur le plus capillaire et disposant du plus grand nombre d'accès par porte.

L'Autorité souligne l'importance pour les opérateurs alternatifs du déploiement de leur réseau vers un nombre grandissant de portes Site Central, afin d'avoir accès aux tarifs les plus bas et de rester compétitifs sur le plus grand nombre de zones possibles par rapport aux opérateurs très capillaires comme Transpac. L'Autorité considère qu'une baisse plus marquée du tarif des portes, et notamment des plus petites, aurait pour effet de davantage faciliter l'accession des opérateurs tiers à des tarifs de liaisons plus avantageux.

Elle relève à ce titre que les niveaux tarifaires des frais d'accès au service et de la redevance mensuelle des portes sont significativement plus élevés que ceux déterminés dans sa décision n°03-27 en date du 9 janvier 2003 relative au différend entre les sociétés LD COM et France Télécom, et qui fixait à 888 euros mensuels et 2000 euros de FAS le tarif de raccordement d'une porte ADSL Connect ATM mutualisée avec Turbo DSL.

### ***La structure de l'offre Turbo DSL***

D'une manière générale, la structure de l'offre Turbo DSL donne un avantage significatif à l'opérateur le plus important, en termes de déploiement et en termes de nombre de clients. Cette structure est complexe et constituée des différents paramètres suivants :

- architecture de l'offre (nombre de plaques et de cœurs de plaques), qui est un déterminant majeur de la structure tarifaire ;
- structure des tarifs (existence de différents tarifs T à T3, accessibles à différents niveaux du réseau) ;
- niveau des tarifs, des portes et des liens de raccordement.

D'une part la structure tarifaire des accès constitue une incitation forte à multiplier le nombre de portes Site Central afin de bénéficier des tarifs les plus favorables T, T0 et T1. D'autre part, le prix des portes représente un prix au Mbit/s plus avantageux pour les portes à débits les élevés, donc pour les opérateurs ayant le plus de clients sur cette zone.

Le fait qu'un opérateur bénéficiant d'une large base de clients bénéficie d'un avantage en coût par rapport à un opérateur plus petit est conforme à l'économie des réseaux. Cependant, cet avantage est accentué par un deuxième effet, lié au niveau de capillarité de l'opérateur. Or, le tarif associé au déploiement des opérateurs (tarif des portes) reste encore très élevé.

### ***Autres problèmes identifiés sur le marché de gros du DSL professionnel***

Au-delà des questions purement tarifaires et d'architecture de l'offre détaillées ci-dessus, d'autres points peuvent influencer la dynamique concurrentielle du marché du DSL professionnel. Les opérateurs alternatifs évoquent en particulier deux difficultés liées à la transparence de l'offre Turbo DSL et à sa "réplicabilité" par le dégroupage. Elles sont susceptibles d'être traitées dans le cadre de l'analyse des marchés à venir.

### **Transparence de l'offre et l'accès à l'information**

Certains opérateurs tiers dénoncent le fait que, lors du raccordement d'un nouveau site extrémité, la connaissance du brasseur de rattachement, et par conséquent de la tarification T, n'est pas systématique ; ils ne découvrent souvent qu'a posteriori, par la consultation des factures, s'ils ont pu bénéficier de cette tarification.

Interrogée à ce sujet, France Télécom a précisé une méthode indirecte permettant d'avoir accès à cette information : obtention préalable du code du NRA de rattachement par le serveur d'éligibilité, puis recoupement de cette donnée au moyen d'un fichier de correspondance entre NRA et premiers brasseurs ATM.

Cependant, les opérateurs tiers mettent en doute la fiabilité de ce dispositif, qui entraînerait entre 5 et 10% d'échec à la prévision. En outre, le tarif du serveur d'éligibilité reste très élevé pour un opérateur ne s'adressant qu'au marché professionnel, si l'on rapporte le coût de l'abonnement au nombre de liens commandés. Enfin, il semblerait que tous les opérateurs n'aient pas accès au fichier détaillant la liste des répartiteurs constituant la zone arrière des brasseurs cœurs de plaque de Turbo DSL.

### **Répliquabilité par le dégroupage**

Un autre point, majeur, contribue à freiner la progression des offres des opérateurs alternatifs sur le marché de détail. Les opérateurs ne peuvent en effet pas reproduire de façon satisfaisante l'offre de France Télécom en se fondant sur le dégroupage.

Ceci est dû principalement à des problèmes de qualité de service, élément clef d'une offre d'accès sur le marché professionnel.

Les indicateurs de qualité de service du dégroupage montrent ainsi que sur les six derniers mois, dans le cas du dégroupage total, le taux d'échec à la livraison a été de 10% et le délai moyen de relève d'un dérangement a été de 1,9 jour.

Par ailleurs, les opérateurs estiment que d'autres problèmes opérationnels et contractuels contribuent à freiner le développement du dégroupage par rapport à celui de Turbo DSL :

- un mandat doit être signé en cas de migration de Turbo DSL vers le dégroupage total, alors que ce n'est pas nécessaire dans le cas réciproque ;
- l'éligibilité pour une commande multi-paires reste un processus manuel dans le cas du dégroupage total, alors qu'il est automatisé pour les liaisons SDSL à 4Mbits/s de Turbo DSL ;
- une commande de Turbo DSL est indépendante de la disponibilité en cuivre, alors que le dégroupage total en dépend et que la commande correspondante peut être rejetée.

### **Conclusion**

L'Autorité relève l'avance marquée du groupe France Télécom, dans les marchés de gros et de détail du haut débit professionnel. France Télécom possède ainsi plus de 95% du marché de gros et, sur le marché de détail, sa filiale Transpac en posséderait, selon les estimations de l'Autorité, plus de 70%. L'Autorité estime que le niveau de concurrence atteint sur ce marché n'est pas satisfaisant, au regard notamment des attentes des entreprises clientes sur ce segment de marché, mais aussi de l'attractivité, pour les opérateurs alternatifs, de ce marché à forte valeur ajoutée et en forte croissance, ou encore du niveau de concurrence atteint, en comparaison, sur le marché du haut débit résidentiel.

Concernant la faible concurrence sur le marché de gros, l'Autorité constate qu'elle est due en grande partie à des problèmes opérationnels et de qualité de service du dégroupage total.

Concernant l'offre Turbo DSL, majoritairement utilisée par les opérateurs sur ce marché de gros, l'Autorité relève que tous les clients de cette offre, Transpac mis à part, lui font régulièrement part de problèmes liés à celle-ci, qu'ils estiment ne pas être satisfaisante et favoriser particulièrement les opérateurs ayant les parts de marché les plus élevées et le déploiement le plus capillaire.

### ***Décision Tarifaire n°2003160***

L'Autorité constate que la baisse des niveaux tarifaires proposée par France Télécom dans sa décision n°2003160 ne vient pas accentuer l'avantage relatif d'un opérateur très capillaire par rapport à un opérateur en cours de déploiement. En effet, les baisses des tarifs des portes sont en moyenne identiques, quelle que soit leur taille. De plus, les baisses des tarifs des liens de raccordement sont plus fortes pour les tarifs auxquels ont accès les opérateurs les moins capillaires.

En outre, la baisse proposée par France Télécom sur le tarif T ne semble pas créer un effet de ciseau sur le dégroupage.

La décision tarifaire n°2003160 porte d'autre part sur une nouvelle évolution de l'architecture de l'offre, consistant en la fusion des plaques de la région DSL Île-de-France.

De façon générale et pour l'avenir, l'Autorité estime nécessaire que, en application du principe de transparence, toute évolution significative de la structure ou de l'architecture tarifaire de l'offre Turbo DSL puisse être anticipée par les opérateurs clients de l'offre et prise en compte dans leurs investissements et prévisions de déploiement. Pour cette raison, l'Autorité considère que toute nouvelle évolution devrait être établie en concertation avec les clients de l'offre.

L'Autorité souhaite donc qu'un processus de concertation soit mis en place dans les prochaines semaines entre France Télécom et les opérateurs clients de Turbo DSL, qui portera sur les modalités de fonctionnement et l'évolution future de l'offre Turbo DSL.

Sous cette réserve, l'Autorité est amenée à formuler un avis favorable sur la décision tarifaire n°2003160 de France Télécom.

### ***Décision Tarifaire n°2003161***

L'Autorité constate que l'option « Livraison Express » est un service supplémentaire qui tend vers une meilleure qualité de service de l'offre Turbo DSL, avec une tarification qui semble proportionnée.

Dans ces conditions, l'Autorité émet un avis favorable sur la décision tarifaire n°2003161 de France Télécom.

Le présent avis sera transmis d'une part au ministre de l'économie, des finances et de l'industrie et à la ministre déléguée 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 10 février 2004.

Le Président

Paul Champsaur