

**Synthèse des réponses des acteurs
à la consultation publique
sur les marchés du haut débit**

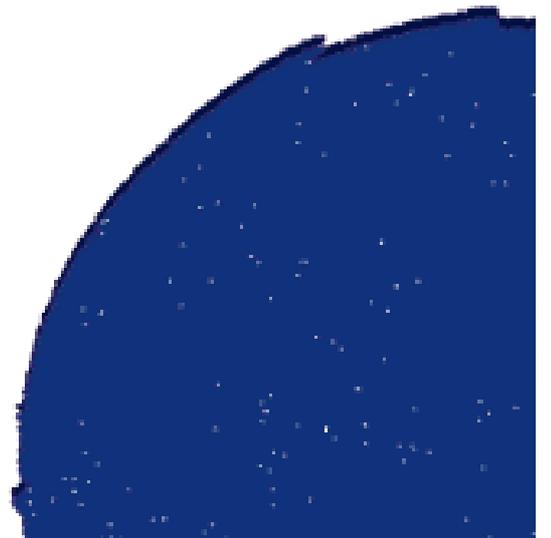


Table des matières

I	SYNTHESE DES CONTRIBUTIONS DES OPERATEURS SUR LE MARCHE DE DETAIL.....	4
A	SYNTHESE DES CONTRIBUTIONS VISANT A DEMANDER UNE REGULATION DU MARCHE	
	DETAIL	4
	A.1 Sur la délimitation du marché.....	4
	A.2 Sur la création d'un marché pertinent des services d'accès haut débit par ADSL résidentiels	4
	A.3 Sur la création d'un marché pertinent des services d'accès haut débit par ADSL professionnels.....	6
B	SYNTHESE DES CONTRIBUTIONS PORTANT SUR LE PERIMETRE DES MARCHES LARGE	
	BANDE DE DETAIL.....	6
	B.1 Sur les offres de téléphonie	6
	B.2 Sur l'interopérabilité des terminaux et l'interconnexion des réseaux.....	6
	B.3 Sur les accès fibre et hertziens.....	7
C	ANALYSE DE L'AUTORITE CONCERNANT LA REGULATION DU MARCHE DE DETAIL	7
	C.1 Bilan de la régulation du marché entre l'année 2000 et l'année 2004.....	7
	C.2 Dispositif de régulation proposé pour la prochaine période.....	8
	C.3 Conclusion.....	9
D	ANALYSE DE L'AUTORITE CONCERNANT LA REINTEGRATION DE WANADOO.....	9
E	ANALYSE DE L'AUTORITE CONCERNANT LE PERIMETRE DES MARCHES LARGE BANDE ..	10
	E.1 Sur les offres de téléphonie et les offres multiservices.....	10
	E.2 Sur l'interopérabilité des terminaux et l'interconnexion des réseaux.....	10
	E.3 Sur les accès fibre et hertziens	11
II	SYNTHESE DES CONTRIBUTIONS DES OPERATEURS SUR LE MARCHE DU DEGROUPEGE	12
A	DELIMITATION DU MARCHE.....	12
	A.1 Sur les modes de dégroupage.....	12
	A.2 Substituabilité entre dégroupage et offre régionale.....	14
B	PUISSANCE DE MARCHE.....	16

<i>B.1</i>	<i>Sur la prise en compte de la concurrence potentielle</i>	16
<i>B.2</i>	<i>Sur l'estimation de la structure du marché à l'horizon 2007</i>	17
<i>B.3</i>	<i>Sur la mise à jour des chiffres utilisés</i>	17
<i>B.4</i>	<i>Sur la confusion entre horizon de l'analyse et horizon des mesures</i>	19

III SYNTHÈSE DES CONTRIBUTIONS DES OPÉRATEURS SUR LE MARCHÉ DES OFFRES D'ACCÈS LARGE BANDE LIVRÉES AU NIVEAU RÉGIONAL 20

A	DELIMITATION DU MARCHÉ	20
<i>A.1</i>	<i>Sur la substituabilité entre offre régionale et nationale</i>	20
<i>A.2</i>	<i>Offre de collecte nationale</i>	23
<i>A.3</i>	<i>Sur les services inclus dans le marché régional</i>	24
<i>A.4</i>	<i>Sur la substituabilité entre offres professionnelles et résidentielles</i>	24
<i>A.5</i>	<i>Sur la dimension géographique du marché</i>	25
B	PUISSANCE DE MARCHÉ	27
<i>B.1</i>	<i>Sur les critères utilisés pour évaluer la puissance</i>	27
<i>B.2</i>	<i>Confusion entre horizon de l'analyse et horizon des mesures</i>	29

I SYNTHÈSE DES CONTRIBUTIONS DES OPÉRATEURS SUR LE MARCHÉ DE DÉTAIL

A Synthèse des contributions visant à demander une régulation du marché détail

L'Autorité estime qu'au regard de la situation concurrentielle qui le caractérise, le marché de détail de l'accès large bande ne doit pas faire l'objet d'une régulation *ex ante*. Cette position est soutenue par France Télécom et, dans une moindre mesure, par Telecom Italia France. Toutefois, un nombre important d'acteurs (AFORST, Cegetel, Completel, Free, MCI France, Neuf Telecom, Tele2, Tiscali) propose d'imposer des remèdes sur ce marché.

A.1 Sur la délimitation du marché

Si le câblo-opérateur UPC s'est montré favorable à la définition d'un marché unique des services d'accès haut débit par câble et par ADSL, la plupart des autres contributions (AFORST, Free, Neuf Telecom, Tele2 et Tiscali) distingue ces deux types de services. En effet, couvrant « *essentiellement des zones urbaines, alors que la technologie ADSL peut être développée sur toute ligne téléphonique* » (Tele2), les réseaux câblés offrent une couverture « *sensiblement plus limitée que celle de l'ADSL* » (Tiscali).

Certaines contributions (AFORST, Free, Neuf Telecom et Tele2) distinguent également les offres d'accès par ADSL de celles fondées sur la boucle locale radio, les courants porteurs en ligne, le WiFi ou encore le satellite. De même, un opérateur alternatif note que ces solutions technologiques alternatives sont « *éliminées précipitamment* » de l'analyse du marché de détail de l'accès haut débit.

Enfin, l'AFORST, Cegetel, Free, Neuf Telecom, Tele2 et Tiscali distinguent les marchés résidentiel et professionnel de l'accès large bande par ADSL. L'AFORST, Free et Tiscali rappellent à cet égard les besoins spécifiques de la clientèle professionnelle : débits plus élevés et garantis, connexions souvent symétriques, temps d'intervention et de réparation garanti, terminaux capables de gérer des connexions multipostes. En outre, « *le marketing est complètement différent : prix supérieurs, peu de publicité, distribution directe* » (AFORST, Free et Tiscali).

A.2 Sur la création d'un marché pertinent des services d'accès haut débit par ADSL résidentiels

Afin de montrer que le marché de détail de l'accès large bande doit faire l'objet d'une régulation *ex ante*, l'AFORST, Free et Neuf Telecom analysent les trois critères établis par la Commission : présence de barrières structurelles, légales ou réglementaires élevées et non provisoires à l'entrée, incapacité du droit de la concurrence à remédier à lui seul aux défaillances du marché et absence d'évolution prévisible vers une situation de concurrence effective.

Les trois opérateurs identifient des barrières, essentiellement structurelles, qui rendent « *impossible de présager d'une évolution vers une situation de concurrence effective* », à savoir : la forte dépendance des concurrents à l'égard de France Télécom sur une partie significative de la chaîne de valeur, l'effet de levier sur les marchés de détail dont bénéficie France Télécom grâce à son contrôle de la boucle locale, l'absence de lisibilité sur les reversements internes, la relation privilégiée et historique avec ses clients et son excellente image de marque. Ils ajoutent que l'ouverture par France Télécom de 200 nouvelles agences renforcera sa capacité de distribution et fait craindre des subventions croisées entre les services en monopole et ceux en concurrence.

Ces mêmes acteurs (AFORST, Free, Neuf Telecom) affirment que le droit de la concurrence s'est révélé insuffisant pour remédier aux défaillances des marchés : « *tarifs prédateurs de Wanadoo [...], obstruction du développement d'un marché de gros [...] directement responsable du retardement d'offres réellement alternatives tant sur le plan tarifaire que sur le plan de l'innovation* ». En outre, avec Tele2, ils dénoncent les délais des recours de droit commun qu'ils jugent inadaptés aux cycles de développement du marché.

Dans leurs réponses, l'AFORST, Free, Neuf Telecom, Tele2 et Tiscali indiquent que la part de marché de l'accès large bande résidentiel de Wanadoo est de l'ordre de 50% des abonnés. L'AFORST, Cegetel, Free et Neuf Telecom estiment que le groupe France Télécom maîtrise entre 90% et 95% de la valeur totale du marché résidentiel au premier trimestre 2004 et que cette proportion ne devrait pas évoluer significativement avant la fin de l'année

Pour montrer la position dominante de Wanadoo sur le marché, Cegetel considère dans un premier temps la répartition des nouveaux clients entre Wanadoo et les autres fournisseurs d'accès à Internet : entre le 31 mars 2003 et le 31 mars 2004, Wanadoo aurait capté 43% de nouveaux clients ADSL, les huit principaux fournisseurs d'accès alternatifs français se partageant les 57% restants (soit en moyenne 7,1% de part de marché chacun). Cegetel constate ensuite que, « *malgré un positionnement tarifaire largement au dessus de celui de ses concurrents, Wanadoo reste très largement le premier fournisseur d'accès à Internet haut débit avec une part de marché en volume de l'ordre de 50%* » (hors accès « *L'ADSL de Ma Ligne* »).

L'AFORST, Cegetel, Free, Neuf Telecom et Tiscali retiennent plusieurs critères qui confirment la position dominante de Wanadoo : l'intégration verticale de France Télécom et le bénéfice d'un effet de réputation et d'image, la taille globale de France Télécom, le contrôle de la boucle locale, l'accès privilégié aux marchés de capitaux, ainsi que la commercialisation des offres de Wanadoo dans les agences commerciales de France Télécom et « *le caractère atomisé des parts de marché des concurrents* » (Tele2).

Finalement, l'AFORST, Cegetel, Free, Neuf Telecom, Tele2, Telecom Italia France exposent les risques concurrentiels inhérents à la réintégration de Wanadoo au sein de France Télécom. France Télécom elle-même relève que cette réintégration « *aurait dû faire partie d'une étude dynamique* » car « *certaine à la date de la consultation* ». La majorité des opérateurs, à l'exception de Telecom Italia France, utilisent cet argument pour demander la mise en place d'une régulation *ex ante* sur le marché de détail.

En effet, cette réintégration représente pour les concurrents de France Télécom « *un bouleversement majeur pour le marché et une menace pour tous les concurrents de France Télécom* » (Telecom Italia France) qui pourront craindre la commercialisation par l'opérateur historique « *d'offres extrêmement agressives (voire anticoncurrentielles)* » (Tele2). France Télécom pourrait en effet bénéficier « *de forts effets de levier pour tenter d'accroître les parts du marché de détail détenues par sa filiale* » (Telecom Italia France).

Quatre catégories de risques sont identifiées :

- effets de leviers horizontaux : risque que France Télécom / Wanadoo utilise, à des fins commerciales, des informations qu'elle détient au titre du dégroupage, de l'abonnement téléphonique ou de ses contrats relevant de l'option 5 (Tele2) ;
- effets de leviers verticaux : risque d'opacité financière qui pourrait permettre à France Télécom d'opérer des subventions croisées ou de favoriser certaines de ses filiales au détriment de ses concurrents (Tele2), « *perte de visibilité et de transparence dans le contrôle des offres de gros dont bénéficie Wanadoo* » (Cegetel) ;
- risques de pratiques prédatrices (Tele2, Tiscali), possibilités accrues d'offres couplées (Tiscali) ;
- difficulté de négocier des offres de gros adéquates avec France Télécom (Tele2).

Au regard des éléments exposés ci-dessus, l'AFORST, Cegetel, Free, Neuf Telecom, Tele2 et Tiscali concluent à la puissance de France Télécom / Wanadoo sur le marché de détail de l'accès large bande résidentiel et la nécessité d'une régulation *ex ante* de ce marché.

A.3 Sur la création d'un marché pertinent des services d'accès haut débit par ADSL professionnels

Plusieurs contributions (Completel, Cegetel et Neuf Telecom) jugent Transpac puissant sur le marché professionnel de l'accès large bande. Cegetel estime ainsi à 75% sa part de marché en volume sur ce marché. Colt souligne que la proximité de Transpac avec sa maison mère, France Télécom, pourrait accentuer les risques de discrimination et d'opacité sur les conditions dont elle bénéficie.

Pour les mêmes raisons, Telecom Italia France ajoute que la réintégration de Cofratel, filiale de France Télécom spécialisée dans l'installation et la maintenance, présente également des risques sur le plan concurrentiel. Elle pourrait porter préjudice « à la transparence et à la non discrimination des tarifs et conditions des prestations de maintenance » effectuées à la demande d'opérateurs alternatifs.

Enfin, MCI considère que la mise en place d'une régulation *ex ante* sur le marché de détail de l'accès haut débit professionnel est nécessaire, au regard de « procédures *ex post* [...] lentes et immanquablement handicapées par la difficulté de recueillir des preuves ».

B Synthèse des contributions portant sur le périmètre des marchés large bande de détail

B.1 Sur les offres de téléphonie

Dans sa réponse à la consultation, Tele2 estime que l'Autorité aurait dû prendre en compte plus largement les services vocaux dans son analyse des marchés du haut débit ; en particulier, l'opérateur considère que l'offre de services de France Télécom génère un couplage anticoncurrentiel entre l'accès ADSL et l'abonnement téléphonique.

Par ailleurs, Tele2 estime qu'il n'est pas exclu que France Télécom propose rapidement des offres de téléphonie sur IP intégrées comprenant, pour un tarif de 20 € par mois, l'abonnement et les communications, sur le modèle de l'offre « Ma Ligne Locale », comprenant l'abonnement principal et un forfait mensuel de communications locales et d'accès à Internet.

Tele2 considère en outre que les opérateurs alternatifs ne sont pas en mesure de commercialiser des offres de téléphonie sur IP intégrées et concurrentielles, aucune offre de gros de France Télécom ne le leur permettant : « le dégroupage total crée au minimum des coûts de l'ordre de 30 € TTC par mois pour ce type d'offres » et les contrats « ADSL Connect ATM » et « IP/ADSL » « imposent au client final la souscription à l'abonnement téléphonique, qui serait donc redondant par rapport à l'offre de Wanadoo ».

Finalement, Tiscali considère que, si elles peuvent être qualifiées « d'innovantes », les offres multiservices d'accès à Internet, de téléphonie et éventuellement d'accès télévisuel « apparaissent sur des marchés bien connus et nullement émergents » et que « le fait de les coupler ne suffit pas pour définir un marché émergent ».

B.2 Sur l'interopérabilité des terminaux et l'interconnexion des réseaux

Selon Tele2, « les terminaux utilisés ou les services proposés par Wanadoo ne seraient pas forcément interopérables avec les éventuelles offres de téléphonie ou de visiophonie ».

des opérateurs alternatifs, puisque cette obligation n'est pas envisagée explicitement par l'Autorité ». L'opérateur craint qu'une telle situation ne fasse bénéficier France Télécom / Wanadoo « d'un effet de parc ».

B.3 Sur les accès fibre et hertziens

Dans sa contribution déclarée comme couverte par le secret des affaires, un opérateur alternatif estime que les technologies alternatives à l'ADSL sont « éliminées précipitamment » de l'analyse du marché de détail de l'accès haut débit.

C Analyse de l'Autorité concernant la régulation du marché de détail

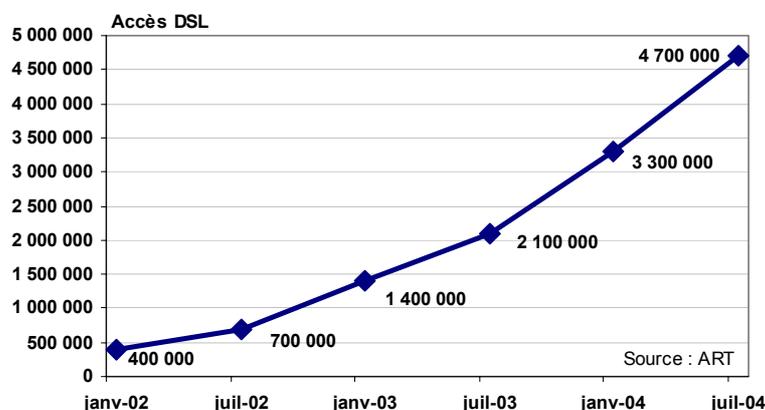
C.1 Bilan de la régulation du marché entre l'année 2000 et l'année 2004

Dans le cadre réglementaire en vigueur jusqu'à l'issue du processus d'analyse des marchés, seuls les services fournis par France Télécom, pour lesquels il n'existe pas de concurrent sur le marché, font l'objet d'une homologation tarifaire. Dans ce cadre, les services d'accès haut débit fournis par Wanadoo ne sont pas soumis à un contrôle tarifaire *a priori* et ne l'ont jamais été. Seul le produit « L'ADSL de Ma Ligne », commercialisé directement par France Télécom, est soumis à la procédure d'homologation tarifaire. Ce service consiste à fournir un accès ADSL à un client, que celui-ci doit compléter par une prestation de collecte et de connectivité auprès d'un fournisseur d'accès à Internet. Toutefois, ce produit représente aujourd'hui moins de 5 % du parc ADSL et le nombre de lignes concernées décroît. Ainsi, pour l'essentiel, les tarifs de détail de l'accès large bande sont fixés librement par les fournisseurs d'accès à Internet.

En revanche, le marché de gros sous-jacent fait l'objet d'une régulation *ex ante*, afin notamment d'assurer un fonctionnement satisfaisant du marché de détail. En effet, les tarifs de gros auxquels les opérateurs de télécommunication vendent leurs prestations aux fournisseurs d'accès à Internet sont une composante essentielle des tarifs de détail. Or, la quasi-totalité du réseau d'accès est opérée par France Télécom, ce qui lui donne une place prépondérante sur les marchés de gros. Les offres de gros régulées sont le dégroupage, les offres dites d'option 3, ADSL Connect ATM et Turbo DSL, et les offres dites d'option 5, IP/ADSL régionale et nationale.

Ce dispositif réglementaire a été mis en place au cours des années 2000 et 2001, soit deux ans après les premiers développements significatifs de l'ADSL en France. Il a permis un développement dynamique du haut débit en France :

- Le nombre d'abonnés est en forte progression : le parc total du haut débit (accès ADSL et câble) a presque doublé en 2003 et s'est accru de plus de 30% au premier trimestre 2004. La France occupe ainsi la deuxième place en Europe derrière l'Allemagne (Source COCOM mars 2004) :



- Le nombre des fournisseurs d'accès à Internet alternatifs est relativement élevé : la France comprend une dizaine d'acteurs importants, soit le double de l'Allemagne ou du Royaume-Uni ;
- Les offres de services se sont multipliées ; la montée en débit est importante : l'offre de référence du marché est passée de 128 kbit/s en 2002, à 512 kbit/s en 2003, puis à 1 Mbit/s aujourd'hui ; les services se sont diversifiés et enrichis : couplage de l'accès à Internet avec les services de voix, télévision, vidéo à la demande ;
- Les baisses de tarifs sont substantielles (le tarif TTC associé au débit 512 kbit/s est passé de 30 à 15 € en deux ans) et de nouveaux modes de tarification ont été introduits, à la durée ou au volume.

Par ailleurs, le développement de la concurrence sur ce marché se traduit par la progression rapide des parts de marché des fournisseurs d'accès à Internet alternatifs ; de près de 20 % en 2002, les parts de marché cumulées des acteurs alternatifs atteignent aujourd'hui 50%.

C.2 Dispositif de régulation proposé pour la prochaine période

Au regard du développement des marchés, l'Autorité est amenée à considérer que le bilan du dispositif de régulation sur la période 2000 - 2004 est positif. L'analyse des marchés du haut débit soumise à consultation publique conduit donc à maintenir, dans ses grandes lignes, le dispositif existant. A l'issue de son analyse des marchés de gros, l'Autorité propose notamment :

- de maintenir et de compléter les modalités de régulation en vigueur pour le dégroupage ;
- d'introduire des obligations réglementaires nouvelles sur le marché de la livraison régionale de trafic de données ;
- d'alléger le cadre actuel des obligations sur le marché de la livraison nationale de trafic de données IP.

L'Autorité estime que ce dispositif concilie une plus grande liberté tarifaire laissée à France Télécom et un niveau de régulation suffisant des offres de gros, du même ordre de grandeur que celui existant actuellement, pour sécuriser l'activité des opérateurs et fournisseurs d'accès à Internet alternatifs.

C.3 Conclusion

Dans la mesure où le dispositif de régulation des offres de gros a donné des résultats satisfaisants au cours des dernières années sans mesures de régulation *ex ante* sur le marché de détail, l'Autorité considère comme proportionné de ne pas soumettre France Télécom à une régulation sectorielle sur le marché de détail dans le nouveau cadre.

A contrario, une telle obligation d'une part pourrait sembler disproportionnée et d'autre part risquerait de réduire le dynamisme actuel des marchés français de détail et de gros. L'Autorité considère que le caractère concurrentiel du marché de détail de l'accès haut débit doit continuer à être assuré par la régulation du marché de gros et non par une régulation *ex ante* des offres de détail du groupe France Télécom.

Dans ce cadre, la levée du contrôle *a priori* sur les tarifs de détail du produit « Ma ligne ADSL » ne modifiera pas l'équilibre du marché de détail car elle concerne un nombre restreint de lignes, les fournisseurs d'accès à Internet ayant à leur disposition l'offre IP/ADSL pour concurrencer cette offre.

L'analyse précédemment exposée sera reprise dans le texte de l'analyse du marché de détail du haut débit, afin de clarifier la position de l'Autorité sur la régulation de celui-ci dans le nouveau cadre.

D Analyse de l'Autorité concernant la réintégration de Wanadoo

L'Autorité partage en grande partie les préoccupations formulées par les fournisseurs d'accès Internet et opérateurs alternatifs à savoir que la réintégration de Wanadoo peut :

- conduire à un manque de visibilité sur l'activité haut débit de France Télécom ;
- rendre délicate la vérification du respect de l'obligation de non discrimination ;
- inciter France Télécom à mettre en place des subventions croisées ;
- rendre plus difficile l'obtention par les fournisseurs d'accès à Internet alternatifs d'offres répondant à leurs besoins, dans la mesure où France Télécom n'est plus contraint à formuler ces mêmes offres pour sa filiale.

Toutefois, contrairement à ce qui est proposé par un certain nombre d'acteurs, l'Autorité estime que la prévention de ces risques ne doit pas conduire à un renforcement de la régulation sur le marché de détail pour les raisons exposées précédemment. Ces risques doivent en revanche être pris en compte dans la régulation des marchés de gros, et les remèdes être adaptés en conséquence. Les mesures proposées sont de deux ordres :

- le renforcement des capacités de régulation des offres régionales, afin d'assurer que les concurrents du groupe France Télécom pourront disposer des mêmes offres que celles que France Télécom se fournira à elle-même ;
- la mise en place d'une séparation comptable afin de garantir le respect de l'obligation de non discrimination, le cas échéant l'orientation vers les coûts et l'absence de subventions croisées.

L'Autorité tiendra le plus grand compte des remarques et préoccupations formulées par l'ensemble des acteurs dans la définition et la mise en œuvre de ces deux catégories de remèdes.

E Analyse de l'Autorité concernant le périmètre des marchés large bande

E.1 Sur les offres de téléphonie et les offres multiservices

A titre liminaire, l'Autorité constate que le Conseil de la concurrence exerce une régulation *ex post* des marchés de détail, permettant notamment de traiter les cas de couplage d'offres. Ainsi, par sa décision n° 01-MC-06 du 19 décembre 2001, le Conseil de la concurrence, saisi par Tele2 et Cegetel, a enjoint à France Télécom de suspendre la commercialisation de l'offre « Ma Ligne Locale » auprès de nouveaux abonnés, tant qu'elle couple des prestations offertes en concurrence et des prestations maintenues en monopole, et de la modifier pour l'avenir afin de séparer ces différentes catégories de prestations.

Par ailleurs, l'Autorité comprend que Tele2 souhaiterait disposer d'une offre haut débit qui ne supposerait pas la souscription d'un abonnement téléphonique. Or, l'abonnement téléphonique permet à France Télécom de recouvrer les coûts de la boucle locale cuivre, essentiellement son amortissement et son entretien. A ce stade, une seule offre pouvant être utilisée sur le marché résidentiel, le dégroupage total, permet de s'affranchir totalement de l'abonnement téléphonique.

D'autres possibilités peuvent exister en théorie : une offre de gros large bande comprenant l'abonnement téléphonique, si ce n'est d'un point de vue fonctionnel, du moins du point de vue du périmètre des coûts recouverts, et une offre de gros de revente de l'abonnement. Cette deuxième option présente l'avantage de ne pas forcer de couplage entre les deux marchés du haut débit et des services téléphoniques, et peut donc être utilisée pour proposer des services aux ménages ne disposant pas d'un accès à haut débit.

L'Autorité a consulté les acteurs sur cette solution de revente de l'abonnement téléphonique dans le cadre de ses analyses des marchés de la téléphonie fixe. A ce stade, l'imposition de l'offre demandée par Tele2 pourrait donc paraître redondante. La consultation publique haut débit ne sera donc pas spécifiquement modifiée sur ce point.

Par ailleurs, l'Autorité partage le point de vue exposé par Tiscali, qui estime que chaque nouveau service n'implique pas la création d'un nouveau marché pertinent.

La rédaction des paragraphes C2 (Chapitre 3 et 4) et D2 (Chapitre 5) sera précisée pour expliciter le fait que la régulation des offres de revente en gros d'accès large bande est *a priori* indépendante des services acheminés sur ces accès.

E.2 Sur l'interopérabilité des terminaux et l'interconnexion des réseaux

L'Autorité considère que l'absence d'interopérabilité des services de téléphonie ou de visiophonie pourrait effectivement faire bénéficier l'opérateur historique d'un effet de parc, dans la mesure où les opérateurs alternatifs disposent d'une base de clientèle plus restreinte que celle de l'opérateur historique.

Cependant, l'histoire des télécommunications montre que les opérateurs de réseau ont su mettre en place les interconnexions nécessaires à l'établissement d'une communication

entre les abonnés d'opérateurs différents. Ainsi, par exemple, dans le secteur de la téléphonie mobile, les trois principaux opérateurs ont pu s'accorder pour organiser l'interopérabilité des différents services pour l'envoi et la réception de SMS.

A ce stade, l'Autorité estime donc que la mise en place des interconnexions nécessaires devrait être négociée entre les opérateurs intéressés, et n'envisage pas, *a priori*, de comportement anticoncurrentiel de l'opérateur dominant. L'analyse sera cependant précisée, au paragraphe D.1.3 (Chapitre 2), afin d'explicitier la capacité d'intervention de l'Autorité sur les sujets évoqués par Tele2, en tant que de besoin.

E.3 Sur les accès fibre et hertziens

Les solutions fibre optique seront étudiées dans le cadre de l'analyse des marchés de liaisons louées. Par ailleurs, l'Autorité relève que seuls quelques milliers d'accès sont fondés sur les technologies satellite, WiFi, BLR ou encore CPL et en conclut que la mise en place d'une régulation *ex ante* n'est pas justifiée sur les marchés concernés.

La rédaction de la consultation publique ne sera pas modifiée sur ce point.

II SYNTHÈSE DES CONTRIBUTIONS DES OPÉRATEURS SUR LE MARCHÉ DU DÉGROUPE

A Délimitation du marché

La majorité des contributions des différents acteurs s'accorde sur la délimitation du marché du dégroupage de la boucle locale présentée par l'Autorité dans sa consultation publique, en termes de technologies et en termes géographiques.

Certains acteurs ont toutefois fait part de leurs points de vue différents notamment sur l'inclusion dans un même marché de tous les différents types de dégroupage, et sur la non substituabilité entre dégroupage et offres d'accès large bande livrées au niveau régional.

A.1 Sur les modes de dégroupage

Distinction des deux marchés du dégroupage partiel du dégroupage total

Une première remarque de Neuf Télécom porte sur le périmètre du marché du dégroupage de la boucle locale. Neuf Télécom propose de considérer les offres de dégroupage partiel et de dégroupage total en deux sous-marchés distincts non substituables, dans la mesure où, compte tenu des réalités technique et économique, ils adressent deux marchés différents, respectivement les marchés résidentiel et professionnel.

Neuf Télécom rappelle notamment que certaines technologies xDSL (par exemple le SDSL) ne peuvent être mises en oeuvre qu'à partir du dégroupage total. Le dégroupage partiel correspond donc peu aux besoins des opérateurs qui s'adressent au marché professionnel. Par ailleurs, le dégroupage partiel reste, pour Neuf Télécom, « conditionné au maintien de l'abonnement téléphonique de France Télécom et est dès lors indissociable d'une offre de France Télécom », ce qui le rend intrinsèquement distinct du dégroupage total.

L'Autorité s'accorde en partie sur ce constat. Il apparaît clair que les offres de dégroupage partiel et de dégroupage total correspondent, pour partie, à des demandes et besoins distincts. Ces deux offres ont ainsi fait l'objet de développements différents sur le plan opérationnel, compte tenu des priorités respectives des deux marchés de détail sous-jacents. Elles ne sont pas aujourd'hui au même niveau d'avancement sur le plan opérationnel, notamment en ce qui concerne l'industrialisation du processus.

Ce constat est toutefois à nuancer. Désormais, le dégroupage total n'est plus uniquement destiné aux entreprises. Les opérateurs proposent en effet, depuis le début de l'année 2004, des offres d'accès haut débit résidentiel fondées sur le dégroupage total et permettant aux abonnés de s'affranchir de l'abonnement dû à l'opérateur historique.

En outre, l'Autorité estime que la substituabilité du côté de l'offre entre dégroupage partiel et dégroupage total est suffisamment élevée pour justifier le maintien d'un seul marché pour le dégroupage de la boucle locale : du fait des similarités techniques et opérationnelles entre dégroupage total et partiel, un opérateur proposant l'un des deux types de dégroupage est effectivement en mesure de proposer l'autre.

Même si ces deux types de dégroupage sont considérés comme appartenant au même marché, l'Autorité veillera cependant à ce que la régulation du marché du dégroupage de la boucle locale tienne compte des réalités opérationnelles de chaque mode de dégroupage, partiel et total, ainsi que des spécificités des marchés de détail sous-jacents adressés par ces deux offres de gros. La rédaction de la consultation publique allait d'ailleurs déjà dans ce sens, en évoquant notamment les problématiques spécifiques de

qualité de service pour le dégroupage total à destination des entreprises ou encore la question du dégroupage total et de la portabilité du numéro.

Compte tenu de ce qui précède, l'Autorité rappellera, dans la partie « Remèdes » de la nouvelle version de l'analyse des marchés, que les remèdes seront appliqués en tenant compte des spécificités des deux modes de dégroupage.

Sur la création d'un marché du dégroupage au sous-répartiteur

Le Sipperec (Syndicat Intercommunal de la Périphérie de Paris pour l'Électricité et les Réseaux de Communication) formule dans sa contribution une analyse détaillée du dégroupage à la sous-boucle locale et en tire des conclusions portant sur le périmètre du marché du dégroupage de la boucle locale.

Le Sipperec, après avoir mené une analyse de substituabilité à la sous-boucle locale entre les différentes technologies xDSL ainsi qu'avec les technologies n'utilisant pas la paire de cuivre, conclut à « l'absence de ressources alternatives au VDSL en termes de débit et de distance de raccordement ». Le Sipperec préconise donc la création d'un marché spécifique du VDSL au sous-répartiteur, distinct de celui du dégroupage de la boucle locale.

Le VDSL (Very high bitrate DSL) permet d'atteindre des débits nettement supérieurs à ceux de l'ADSL (de 12 à 52 Mbit/s), débouchant sur une gamme de services élargie. En contrepartie, sa portée reste limitée (1500 m maximum entre le DSLAM et l'abonné) de sorte que seule une utilisation du VDSL au sous-répartiteur puisse être techniquement envisagée. Le Sipperec souligne ainsi que le VDSL au sous-répartiteur concerne des opérateurs de proximité désirant proposer des offres d'accès très haut débit à une clientèle locale et ciblée.

Le Sipperec considère par ailleurs l'accès à la sous-boucle locale par les opérateurs comme un élément clé de l'extension géographique de couverture des réseaux, lié de fait à l'évolution des services proposés par les opérateurs, de plus en plus gourmands en bande passante. L'accès à la sous-boucle locale permet dès lors d'atteindre les zones jusqu'alors non couvertes, généralement en périphérie de l'aire d'emprise d'un répartiteur.

Le Sipperec évoque enfin la réalité opérationnelle du dégroupage à la sous-boucle locale : les tarifs et les modalités de l'accès à la sous-boucle, inscrits dans l'offre de référence de France Télécom, ne permettent pas, selon lui, à un opérateur de se déployer aujourd'hui à ce niveau du réseau. Ce constat est partagé par le Syndicat d'Aménagement des Baronnie (SBA).

L'Autorité s'accorde en partie sur le constat du Sipperec. Il existe des différences sur les plans technique et opérationnel entre les accès à la boucle locale et à la sous-boucle locale. La demande des opérateurs s'étant en fait portée, jusqu'à présent, essentiellement sur la boucle locale, le manque d'expérience concernant l'accès à la sous-boucle locale implique effectivement des différences opérationnelles marquées entre ces deux modes de dégroupage.

L'Autorité veille toutefois à ce qu'à terme, ces deux niveaux de dégroupage puissent être pleinement opérationnels. L'ART a notamment mandaté un Comité d'experts pour qu'il autorise, après en avoir étudié les potentialités, l'introduction de nouvelles technologies xDSL à la sous-boucle locale.

Malgré les différences existant entre la boucle et la sous-boucle locale, l'Autorité constate que la substituabilité du côté de l'offre entre le dégroupage de la boucle locale et le dégroupage de la sous-boucle locale est forte : du fait de l'architecture des réseaux historiques, un opérateur proposant le dégroupage à la boucle locale est en mesure de le

proposer à la sous-boucle locale, et réciproquement. L'Autorité estime donc justifié de maintenir un seul marché pour le dégroupage de la boucle locale et de la sous-boucle locale.

Même si ces deux niveaux de dégroupage sont considérés appartenir au même marché, l'Autorité veillera cependant à ce que la régulation du marché du dégroupage de la boucle et de la sous-boucle locale tienne compte des spécificités de chaque niveau de dégroupage. L'Autorité portera notamment son attention à ce que soient progressivement réglés les différents problèmes opérationnels dont lui font part les opérateurs dégroupés se lançant dans des expérimentations d'accès à la sous-boucle.

Compte tenu de ce qui précède, l'Autorité rappellera, dans la partie « Remèdes » de la nouvelle version de l'analyse des marchés, que les remèdes seront appliqués en tenant compte des spécificités des deux niveaux de dégroupage, à la boucle et à la sous-boucle.

A.2 Substituabilité entre dégroupage et offre régionale

Différenciation sur le marché de détail

France Télécom conteste la vision du concept de substituabilité, développé par l'Autorité, entre dégroupage et offres d'accès large bande livrées au niveau régional (ou « bitstream ») : l'Autorité constate en fait dans son analyse que ces deux offres présentent un degré de substituabilité assez faible, notamment du fait que les offres de gros d'accès large bande ne permettent pas à un opérateur « *de se différencier et de fournir la variété de services qu'il fournissait avec le dégroupage* ». En particulier « *les offres de gros d'accès large bande proposées à ce jour par France Télécom ne permettent pas aux opérateurs alternatifs de construire une offre de TV sur ADSL, contrairement au dégroupage.* »

Selon France Télécom, « *la substitution effective entre [ces] offres [...] peut ou non être affectée de manière significative, suivant que cette capacité formelle de différenciation sur le marché du détail est perçue comme un enjeu réel par les opérateurs* ». France Télécom estime ainsi qu'il faut tenir compte, dans l'analyse de substituabilité, à la fois des enjeux que représentent, pour les opérateurs, les nouveaux services finaux rendus possibles avec le dégroupage, et de l'intérêt que peut éprouver le consommateur pour les services sus-mentionnés.

L'Autorité s'accorde sur la pertinence de cet argument : il convient en effet de ne pas mener l'analyse de substituabilité d'une manière purement théorique, qui pourrait conduire à s'éloigner de la réalité du marché. L'Autorité note cependant que les capacités de différenciation rendues possible par le dégroupage représentent un enjeu réel pour les opérateurs.

Ainsi, parmi les différents services proposés à partir du dégroupage, et non reproductibles à ce jour à partir d'une offre bitstream, la télévision sur ADSL correspond à un enjeu majeur pour les opérateurs, ce qui est notamment perceptible à travers les dernières campagnes de publicité menées par ces derniers dans les grandes agglomérations concernées.

Plus généralement, les opérateurs alternatifs estiment que la capacité de différenciation et d'innovation permise par le dégroupage, et non par les offres « bitstream », leur est essentielle pour se démarquer. L'AFORST considère ainsi dans sa réponse à la consultation publique que le dégroupage est « *garant d'une concurrence durable grâce à une moindre dépendance à l'égard de l'opérateur historique* ».

Compte tenu de ce qui précède, l'Autorité fera évoluer, dans la nouvelle version de l'analyse des marchés, la rédaction des paragraphes relatifs à la substituabilité entre dégroupage et bitstream (C.2.2 chapitres 3 et 4) en précisant que l'analyse de substituabilité du côté de la demande doit être menée en considérant la pertinence des services évoqués, du point de vue du consommateur.

Substituabilité à long terme

France Télécom développe un second argumentaire portant sur la substituabilité entre dégroupage et offres d'accès large bande livrées au niveau régional.

Qualifiant d'essentiellement « statique » l'horizon temporel retenu par l'ART dans son analyse, France Télécom préconise de mener une étude de substituabilité à moyen terme. Dans cette perspective, la substituabilité entre dégroupage et offres « bitstream » devient dès lors plus conséquente, un écart significatif entre les coûts des deux offres se traduisant, à moyen terme, par une évolution sensible des plans de déploiement des opérateurs.

L'Autorité ne remet pas en cause le constat de France Télécom selon lequel l'évolution du prix d'une offre, dégroupage ou « bitstream », ne serait pas sans impact, à terme, sur le déploiement des opérateurs.

Cependant, les lignes directrices de la Commission relatives à la délimitation des marchés stipulent que deux produits appartiennent au même marché lorsqu'ils peuvent être considérés comme « interchangeables »¹. Afin d'apprécier cette notion d'interchangeabilité, l'analyse doit entre autres prouver que la substitution entre les deux produits est « rapide »² et doit prendre en compte les « coûts d'adaptation »³ qui en découlent.

Les coûts d'adaptation entre offre « bitstream » et dégroupage correspondent à l'investissement que doit faire un opérateur pour gagner en capillarité afin de relier tous les répartiteurs au niveau desquels il pouvait jusqu'alors raccorder des abonnés en « bitstream ». Comme l'a écrit l'Autorité dans sa consultation publique, il s'agit d'investissements très substantiels, nécessitant entre autres des travaux de génie civil. Pour illustrer ce propos, il y avait, à l'été 2004, environ 5.000 répartiteurs équipés de DSLAMs par France Télécom ; un opérateur, achetant du « bitstream », ayant jusqu'alors relié une centaine de points d'interconnexion régionaux, aurait ainsi à raccorder cinquante fois plus de points pour répliquer, avec le dégroupage, la couverture dont il bénéficiait. À court terme, la substituabilité entre les offres « bitstream » et dégroupage est donc faible. Elle ne concerne que le cas des répartiteurs marginaux, i.e. « la frange des répartiteurs dont le dégroupage est rendu tout juste rentable par l'évolution [favorable de la structure des prix] », qui sont éventuellement susceptibles d'être rapidement concernés lors d'une variation des tarifs relatifs des offres de dégroupage et de « bitstream ».

Ainsi, l'Autorité ne considère pas les offres de dégroupage et de « bitstream » comme étant suffisamment interchangeables pour être incluses dans un même marché de gros.

Compte tenu de ce qui précède, l'Autorité fera évoluer, dans la nouvelle version de l'analyse des marchés, la rédaction des paragraphes relatifs à la substituabilité entre dégroupage et bitstream (C.2.2 chapitres 3 et 4) en citant notamment le point des lignes directrices évoqué ci-dessus, relatif aux critères pour évaluer la substituabilité entre deux produits.

¹ Alinéa 51 des lignes directrices de la Commission

² Alinéa 49 des lignes directrices de la Commission

³ Alinéa 50 des lignes directrices de la Commission

B Puissance de marché

D'une manière générale, les différents acteurs s'accordent dans leurs contributions sur les conclusions tirées par l'Autorité dans son analyse, et sur le fait que France Télécom devrait être déclaré opérateur puissant sur le marché pertinent du dégroupage de la boucle locale cuivre.

L'opérateur historique formule néanmoins plusieurs remarques sur la méthode d'analyse de la puissance de marché menée par l'Autorité. Ces points sont développés dans les lignes qui suivent.

B.1 Sur la prise en compte de la concurrence potentielle

Les lignes directrices de la Commission européenne prévoient que la position dominante d'un opérateur doit être évaluée en prenant en compte différents critères et notamment celui de la concurrence potentielle. Une part de marché importante n'est pas suffisante pour établir la puissance de marché d'un opérateur.

France Télécom regrette dans sa contribution que l'évaluation de la puissance de marché conduite par l'Autorité ne passe pas en revue ce critère de concurrence potentielle. Elle précise par ailleurs que « *l'importance des barrières à l'entrée doit être relativisée sur des marchés évoluant au rythme des progrès technologiques* ».

L'ART note qu'en effet le critère de concurrence potentielle n'est pas explicitement cité dans la consultation. Cependant, la notion de concurrence potentielle est sous-jacente dans l'analyse présentée.

En effet, la théorie économique prédit qu'une entreprise ne peut être soumise à la pression d'une concurrence potentielle que si deux conditions sont réunies simultanément. D'une part, les conditions de production de l'entrant potentiel ne doivent pas être moins avantageuses que celles de l'entreprise en place et d'autre part, les barrières à l'entrée et à la sortie doivent être faibles et notamment les coûts irrécouvrables ne doivent pas être rédhibitoires.

Chacune de ces deux conditions est analysée de manière détaillée dans la consultation. Les coûts irréversibles de déploiement d'une boucle locale cuivre sont très lourds et génèrent d'importantes barrières à l'entrée et à la sortie. Par ailleurs, le premier entrant est le seul à pouvoir bénéficier d'un avantage substantiel en matière de coût de production par unité vendue, les opérateurs suivants ne pouvant bénéficier d'un taux de souscription de près de 100 % comme ce fut le cas pour France Télécom. Pour ces deux raisons, la concurrence potentielle est très limitée sur ce marché.

Ainsi, sur le marché du dégroupage, il est peu probable que l'opérateur historique intègre dans sa tarification et sa stratégie la pression d'une concurrence potentielle.

Dans le document d'analyse des marchés, suite à la remarque formulée par France Télécom, le critère de concurrence potentielle sera cité et étudié explicitement dans le § D2, évaluant la puissance de marché des opérateurs sur le marché du dégroupage. Cette prise en compte vient renforcer l'analyse menée et ses conclusions.

B.2 Sur l'estimation de la structure du marché à l'horizon 2007

De façon générale, France Télécom regrette que l'ART n'ait pas suivi une démarche plus prospective dans son évaluation de la puissance de marché. Elle souligne « *que l'analyse effectivement faite est peu dynamique, en ce sens qu'elle ne comporte pratiquement pas de projection à l'horizon annoncée (2007) [...]* ».

Sur le marché pertinent du dégroupage de la boucle locale cuivre, l'analyse de l'ART a mis en évidence qu'il était fort peu probable qu'une boucle locale cuivre alternative se développe de manière significative à moyen terme. Dans ces conditions, l'ART estime que France Télécom devrait demeurer en situation de quasi-monopole sur cette infrastructure sur toute la durée de l'analyse, et probablement nettement au delà.

Dans le document d'analyse des marchés, cette approche prospective sera désormais explicitement mentionnée au § D.2.

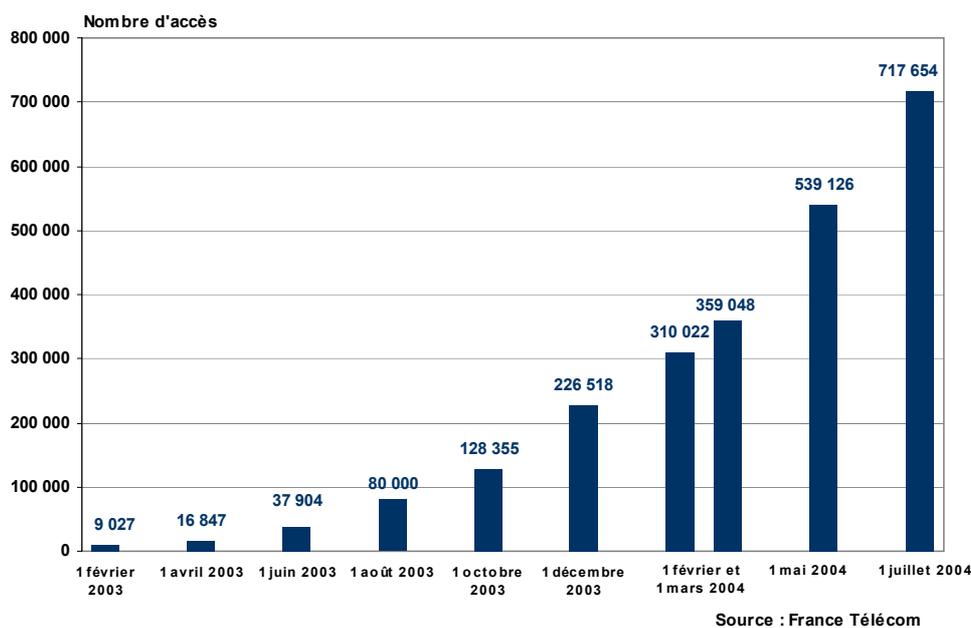
B.3 Sur la mise à jour des chiffres utilisés

France Télécom déplore que les chiffres utilisés par l'Autorité dans son analyse soient ceux de décembre 2003 alors que celle-ci a été mise en consultation au mois de juin 2004. Selon France Télécom, « *il en ressort une vision souvent obsolète* ».

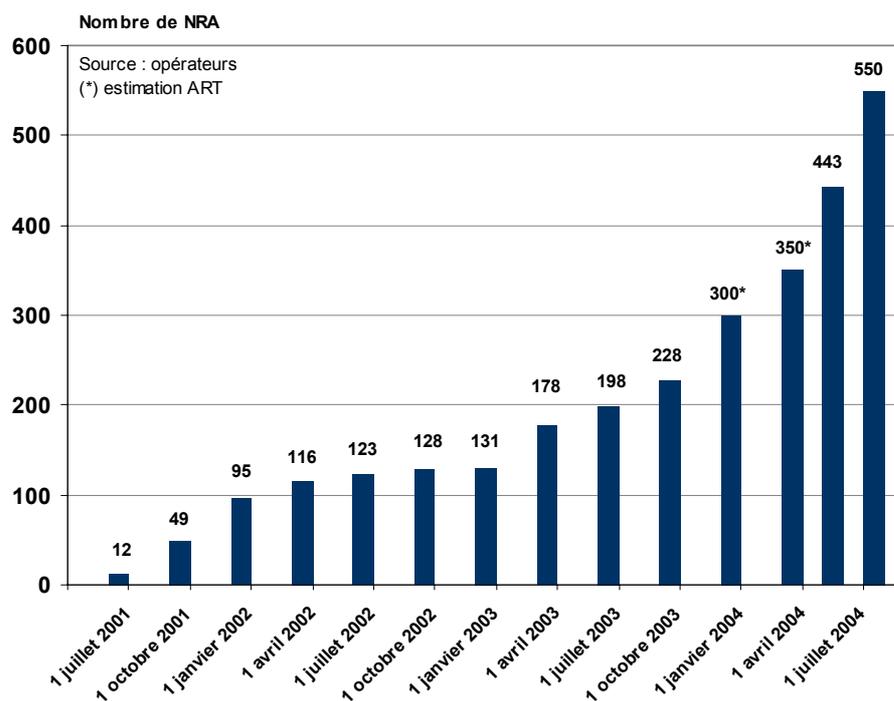
L'Autorité note tout d'abord qu'elle mentionne à plusieurs reprises dans la consultation les derniers chiffres disponibles au moment de la publication de la consultation publique, i.e. ceux de mars 2004.

Au-delà, l'Autorité va mettre à jour les données chiffrées présentées dans sa consultation, avec des chiffres en date du 1er juillet 2004. Ceux-ci concernent d'une part la progression du dégroupage partiel et d'autre part l'évolution du nombre de répartiteurs dégroupés ouverts commercialement. Ils viennent confirmer l'analyse menée au fil du document (cf. notamment l'évaluation de la puissance de marché de France Télécom sur le marché de gros des offres régionales et nationales).

(Mise à jour dégroupage partiel)



(Mise à jour répartiteurs dégroupés)



Les tableaux précédents remplaceront ceux présentés dans le document initial dans la partie B.5. La progression du dégroupage.

B.4 Sur la confusion entre horizon de l'analyse et horizon des mesures

France Télécom indique enfin que la consultation « *introduit une confusion entre horizon de l'analyse et horizon des mesures proposées* ». Selon France Télécom, confondre ces deux périodes, « *revient à dire que les mesures de régulation proposées n'auraient aucun effet tangible d'ici 2007* ».

L'Autorité estime comme France Télécom que cette distinction est essentielle et l'indique par ailleurs dès l'introduction de la consultation en page 10 :

- l'analyse menée est prospective en couvrant dans la mesure du possible les années entre 2004 et 2007, sauf mention contraire ;
- la période de validité des mesures proposées au terme de l'analyse des marchés n'est pas fixée a priori, et peu difficilement être supérieure à trois ans.

Ainsi, si les mesures de régulation que l'ART propose d'adopter venaient à modifier de manière significative la situation concurrentielle observée sur le marché, une nouvelle analyse du marché devrait être menée, et ceci avant 2007. Cette nouvelle analyse pourrait alors conduire à des mesures de régulation allégées.

Cette distinction est particulièrement pertinente pour les marchés du haut débit, qui connaissent des évolutions très marquées et pour lesquels il est délicat de réaliser des estimations à deux ou trois ans. Ainsi, la revue des marchés du haut débit, et plus particulièrement les remèdes envisagés à la suite de l'analyse actuellement menée, devront être révisés autant que de besoin, si la situation de marché venait à l'exiger.

Dans le document d'analyse des marchés, cette distinction entre horizon de l'analyse et horizon des mesures proposées sera rappelée au début de la partie « Remèdes » (partie E).

III SYNTHÈSE DES CONTRIBUTIONS DES OPÉRATEURS SUR LE MARCHÉ DES OFFRES D'ACCÈS LARGE BANDE LIVRÉES AU NIVEAU RÉGIONAL

A Délimitation du marché

Certaines contributions des acteurs contestent une partie de l'analyse de l'Autorité, menant à la distinction de deux marchés de gros de l'accès large bande, l'un au niveau régional, l'autre au niveau national.

D'autres remarques formulées dans les contributions portent sur la régulation du segment de remontée de trafic, sur les technologies d'accès incluses dans ces marchés, sur la substituabilité entre offres « résidentiel » et offres « entreprises » et sur la délimitation géographique des marchés. Elles seront traitées après l'analyse des différents arguments portant sur la définition d'un seul marché de gros du large bande.

A.1 Sur la substituabilité entre offre régionale et nationale

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

Cependant, d'autres acteurs, comme Telecom Italia France ou Tiscali, partagent l'analyse de l'Autorité, voire même demandent que soit mieux mise en évidence la séparation entre les deux niveaux d'offres de gros, régional et national (Tiscali).

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

Degré de substituabilité entre les deux offres

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

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

L'Autorité ne partage pas ce constat. En effet, l'une des offres, la collecte régionale, nécessite, pour y avoir accès, d'avoir investi dans un réseau reliant une vingtaine de points sur tout le territoire métropolitain, alors que l'autre, la collecte nationale, s'apparente à une pure offre de revente, dans la mesure où aucun réseau n'est nécessaire. Ainsi, la substitution constatée actuellement n'est possible que pour une partie des clients de l'offre nationale.

Si l'on traite à part le cas particulier de l'Île-de-France, pour lequel il n'y a effectivement qu'un simple arbitrage tarifaire à mener pour un opérateur entre offre régionale et offre nationale, leurs points de collecte étant confondus, il convient, pour les autres régions, de distinguer la situation des opérateurs qui ont déjà déployé un réseau à l'échelle nationale des FAI ne disposant pas de réseau.

Pour ces derniers tout d'abord, les coûts d'adaptation pour passer d'une offre de collecte nationale à une offre de collecte régionale correspondent à l'investissement que doit faire un opérateur pour déployer un réseau à l'échelle nationale reliant a minima une vingtaine de points. Ce déploiement nécessitant notamment une interconnexion au réseau régionaux peut supposer des travaux de déploiement de réseau, et notamment de génie civil. Ces deux offres ne sont donc pas interchangeables à court terme.

Or, les lignes directrices de la Commission relatives à la délimitation des marchés stipulent que deux produits appartiennent au même marché lorsqu'ils peuvent être considérés comme « interchangeables »⁴. Afin d'apprécier cette notion d'interchangeabilité, l'analyse doit entre autres prouver que la substitution entre les deux produits est « rapide »⁵ et doit prendre en compte les « coûts d'adaptation »⁶ qui en découlent.

Pour les opérateurs disposant d'un réseau suffisamment capillaire, en revanche, le coût d'adaptation pour passer de la collecte nationale à la collecte régionale est faible, et le choix entre ces deux offres peut effectivement résulter principalement d'un arbitrage tarifaire.

On peut d'ailleurs observer que ces opérateurs, qui ont initialement investi dans un réseau à l'échelle nationale, procèdent effectivement depuis le début de l'année 2004 à des migrations de l'offre nationale vers une offre régionale.

Cependant, l'Autorité note que cette substitution est à sens unique et donc conjoncturelle, liée au fait que les conditions techniques, tarifaires et opérationnelles de ces offres régionales se sont améliorées ces derniers mois et au fait que certains opérateurs alternatifs disposaient de réseaux nationaux établis pour collecter le trafic commuté.

L'Autorité estime en revanche que, pour la substituabilité inverse, un opérateur qui désirerait ne pas utiliser son réseau propre une fois celui-ci déployé à l'échelle nationale, et raccordé aux points régionaux de France Télécom, supporterait un coût d'opportunité élevé à ne pas l'utiliser et à se fournir en offre nationale.

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

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

Ainsi, l'Autorité estime que la substitution à sens unique qui a lieu actuellement et qui se traduit par des vagues de migrations vers les offres régionales ou le dégroupage est conjoncturelle : elle est le résultat des stratégies de déploiements de certains opérateurs qui se sont récemment intéressés aux offres régionales, plus attractives qu'auparavant. On ne doit donc pas s'y limiter, dans une analyse plus dynamique du marché.

⁴ Alinéa 51 des lignes directrices de la Commission

⁵ Alinéa 49 des lignes directrices de la Commission

⁶ Alinéa 50 des lignes directrices de la Commission

L'Autorité estime que l'analyse met en évidence deux offres clairement définies proposant des fonctionnalités différentes, n'adressant pas la même demande, et n'intéressant pas, in fine, les mêmes acteurs.

Argument du « peer-to-peer »

Au-delà de ces arguments généraux, Neuf Télécom infirme l'argumentation de l'ART portant sur les avantages d'une offre de collecte régionale afin d'optimiser les échanges peer-to-peer. Neuf Télécom évoque ainsi « *une offre de routage intelligent des flux IP/ADSL par France Télécom [qui] pourrait relancer l'intérêt d'une collecte nationale, car les volumes transitant par les portes IP/ADSL seraient alors susceptibles de diminuer fortement* ».

L'Autorité s'accorde sur ce constat et supprimera donc le paragraphe relatif au peer-to-peer.

Comparaison avec l'Interconnexion

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

L'Autorité rejette cet argument. En ce qui concerne l'interconnexion des services voix, l'Autorité tient en effet à faire remarquer que la contribution de l'AFORST se réfère à l'ancien cadre réglementaire. Dans le nouveau cadre, la recommandation distingue en fait trois marchés de gros de l'interconnexion, qui peuvent être éventuellement sous-segmentés pour mieux refléter les réalités nationales.

Subdivision du marché du « bitstream »

D'autres acteurs prennent le problème précédent à rebours en considérant que les deux bornes de l'ensemble des points de connexion des offres régionales (respectivement 20 et 120 points) peuvent correspondre à deux marchés de gros distincts. Ils répliquent ainsi à l'argument exposé par l'Autorité, relatif au nombre de points d'interconnexion, pour distinguer la collecte nationale (un point) de la collecte régionale (plusieurs points).

L'Autorité ne partage pas ce constat, et estime qu'il y a une cohérence d'ensemble au sein des offres régionales qui s'adressent à une même partie des opérateurs, ceux qui disposent d'un réseau propre national, tandis qu'une offre à un point ne s'inscrirait pas dans cette cohérence.

Aussi, en ce qui concerne les différents niveaux de capillarité que l'Autorité estime substituables au sein de l'offre régionale, ce n'est pas uniquement 20 ou 120 points qui sont disponibles à l'interconnexion, mais un continuum s'étalant entre ces 20 et 120 points, ce qui permet aux opérateurs une montée progressive en capillarité.

Les réseaux des opérateurs étant encore en cours de déploiement, l'Autorité considère donc qu'il n'est pas pertinent à court terme de distinguer deux marchés de capillarités différentes au sein du « bitstream », au contraire de la distinction claire entre collectes régionale et nationale. La problématique d'une éventuelle subdivision du marché du « bitstream » sera examinée dans la prochaine analyse des marchés.

Cohérence de la régulation

Les acteurs partisans de la définition d'un unique marché de gros des accès large bande estiment dans l'ensemble que l'inclusion des offres régionale et nationale dans un même marché permettrait d'assurer une régulation cohérente et plus efficace, visant notamment « à réduire les risques de pratique dilatoire et d'éviction de la part de France Télécom » (AFORST).

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

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

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

Conclusion sur la substituabilité régional – national

Compte tenu de ce qui précède, l'Autorité fera évoluer, dans la nouvelle version de l'analyse des marchés, la rédaction du paragraphe relatif à la substituabilité entre offres régionale et nationale (C.2.3 chapitre 4) en citant notamment le point des lignes directrices de la Commission relatif à l'interchangeabilité des produits. L'Autorité veillera en outre à caractériser clairement les deux marchés de gros d'accès large bande, régional et national, afin que les périmètres de ceux-ci soient identifiables sans aucune ambiguïté pour les différents acteurs du secteur. Enfin, l'Autorité distinguera dans son analyse les situations respectives des opérateurs ayant déjà déployé un réseau national, et des FAI n'ayant pas de réseau propre.

A.2 Offre de collecte nationale

Contestant les champs d'application des marchés de gros définis par l'Autorité, Neuf Télécom s'interroge sur l'absence de régulation d'une offre de remontée de trafic, faisant remarquer que « *France Télécom reste libre de proposer sur le marché, sans qu'il soit nécessaire d'inscrire cette offre dans le cadre d'un contrôle préalable, une prestation spécifique de transport de trafic DSL depuis un ou plusieurs points régionaux de son réseau jusqu'à un point de livraison national d'un opérateur* ».

L'Autorité note que la régulation porte sur un marché et non sur telle ou telle offre le composant. De même, une offre ne changerait pas de statut au regard de la régulation si France Télécom décidait de la segmenter en plusieurs sous-contrats ou sous-offres.

Au cas d'espèce exposé par Neuf Télécom, une offre de détail de transport de trafic national n'aurait pas vocation à être régulée, sauf s'il apparaissait que France Télécom utilisait cette offre comme élément constitutif d'une offre globale de livraison de trafic large bande en un point national, entrant ainsi dans le périmètre du marché pertinent au regard de la régulation sectorielle.

A contrario, si France Télécom commercialisait plusieurs offres substituables sur le même marché, la régulation d'un marché de gros ne pourrait se limiter à un sous ensemble de celles-ci, sauf à vider significativement de son sens la régulation sectorielle du marché.

Compte tenu de ce qui précède, l'Autorité fera évoluer, dans la nouvelle version de l'analyse des marchés, la rédaction des paragraphes traitant du caractère justifié et proportionné du remède « Accès » appliqué au marché de collecte nationale (G.2.1 chapitre 5) en explicitant et clarifiant davantage les offres destinées à être régulées.

A.3 Sur les services inclus dans le marché régional

S'interrogeant sur les technologies qui relèveront, ou pas, du champ d'application des marchés de gros du large bande, L'AFORST préconise de « *ne pas réduire le marché aux seuls services actuels, de nouvelles offres pouvant émerger à la faveur d'évolutions technologiques* ». Au côté des technologies déjà recensées, IP et ATM, figureront bientôt des technologies tout IP ou de diffusion vidéo qu'il convient, selon l'AFORST, d'inclure dans les mêmes marchés.

L'Autorité souligne que si le terme « services large bande » employé dans sa consultation publique reste générique, elle n'a cependant pas formulé une définition fermée des marchés, précisant notamment que « *d'autres offres entrant dans la définition de ce marché de gros pourraient émerger par la suite* ». Les marchés de gros du large bande ne sont donc pas limités a priori aux seules technologies IP et ATM. Comme cela est déjà précisé, l'Autorité veillera à étudier, le cas échéant, l'inclusion d'une nouvelle technologie d'accès dans les marchés de gros du large bande.

Il n'y a donc pas de modification à effectuer dans la rédaction du document d'analyse des marchés sur ce point.

A.4 Sur la substituabilité entre offres professionnelles et résidentielles

Enfin, Neuf Télécom préconise d'analyser le marché de gros des offres destinées à une clientèle professionnelle séparément de celui des offres destinées à une clientèle résidentielle. Sans nécessairement conduire à la création de deux marchés distincts, il propose que l'analyse puisse au moins afficher une sous-segmentation entre marché « résidentiel » et marché « entreprise ».

Les marchés « résidentiel » et « entreprise » présentent en effet des spécificités différentes au niveau des demandes, des technologies mises en œuvre, des chaînes de valeur, des qualités de service exigées. Les offres destinées aux entreprises et aux particuliers ne sont donc pas, selon Neuf, substituables du côté de la demande.

L'Autorité partage le constat de Neuf Télécom quant aux différences entre les demandes et besoins des clientèles professionnelles et résidentielles, et entre les niveaux de développement des offres qui leur sont destinées.

Toutefois, dans la mesure où un opérateur proposant une offre de gros destinée au marché professionnel peut proposer, sans surcoût additionnel significatif, une offre de gros destinée au marché résidentiel, l'ART constate une forte substituabilité du côté de l'offre. Ces deux offres sont fortement liées, elles ont donc vocation à être incluses dans le même marché.

L'Autorité veillera cependant à ce que la régulation et la formulation des remèdes puisse tenir compte des spécificités propres aux offres « résidentiel » et « entreprise », comme cela a par exemple déjà été énoncé dans la partie relative à la QoS.

Compte tenu de ce qui précède, l'Autorité rappellera, dans la partie Remèdes de la nouvelle version de l'analyse des marchés, que les remèdes seront appliqués en tenant compte des spécificités des marchés « résidentiel » et « entreprise ».

A.5 Sur la dimension géographique du marché

Certains opérateurs, notamment Neuf Telecom et AOL, proposent de segmenter le marché en deux zones : les zones dégroupées et les zones non-dégroupées. Ainsi AOL précise qu'au cours des derniers mois, « se sont constitués [...] deux marchés géographiques distincts, l'un constitué par les zones dégroupées et l'autre par les zones non dégroupées ». Ces opérateurs jugent nécessaire que l'Autorité mesure la puissance de France Télécom sur ces deux marchés.

En droit de la concurrence, le marché pertinent de produits ou de services est segmenté en zones sur lesquelles les conditions de concurrence peuvent être considérées comme suffisamment homogènes, notamment par rapport aux autres zones.

Le segmentation consiste, la plupart du temps, à identifier des zones de chalandises, c'est-à-dire des territoires à l'intérieur desquels les demandeurs présents s'approvisionnent essentiellement auprès des offreurs présents, lesquels n'adressent par ailleurs pas de façon significative la clientèle des autres territoires.

Dans cet esprit, la Commission indique dans ses lignes directrices : « *Dans le secteur des communications électroniques, la portée géographique du marché pertinent est traditionnellement déterminée par référence à deux critères principaux.*

- *le territoire couvert par un réseau ;*
- *l'existence d'instruments juridiques (législatifs et réglementaires). »⁷*

Cette approche ne traite toutefois qu'imparfaitement le cas de figure dans lequel des réseaux concurrents couvrent des territoires se chevauchant tout en étant distincts. En effet, dans une situation de ce type, on aboutirait, en appliquant le critère du « territoire couvert par un réseau », à des délimitations de marchés différentes suivant le ou les opérateurs considérés (l'autre critère étant par ailleurs inopérant).

Une telle configuration peut notamment se présenter lorsque l'activité est liée à la présence d'infrastructures locales auxquelles sont raccordés des clients (exemples : boucles optiques, infrastructures d'accès DSL) : les barrières à l'entrée peuvent alors différer suivant les territoires, principalement en fonction de la concentration de la consommation potentielle, de sorte que, sur certaines zones, seul l'opérateur historique s'implante (par exemple parce que ses coûts sont moindres du fait de la présence d'infrastructures déjà déployées ou parce qu'il bénéficie d'un effet de réseau lié à son ubiquité) tandis qu'un certain nombre d'opérateurs lui font concurrence sur les autres zones.

Deux perspectives permettent d'appréhender une configuration de ce type :

Perspective de court terme

A court terme, il est tenu compte de la présence de l'opérateur historique et de la structuration du marché qui en découle. L'accent est alors mis sur l'hétérogénéité des conditions de concurrence, ce qui conduit à scinder le marché en deux, suivant qu'une concurrence peut ou non émerger à court ou moyen terme sur le territoire considéré (c'est-à-dire suivant que le déploiement d'infrastructures concurrentes à celle de l'opérateur historique y est viable économiquement ou non). Dans l'affirmative, chaque

⁷ Le premier critère rend en effet compte de la disponibilité géographique du service et le second de la possibilité juridique, pour un offreur, de s'installer sur une zone donnée.

acteur se trouve soumis à la pression concurrentielle des autres tandis que, dans la négative, l'opérateur historique peut monter durablement ses prix (à partir d'un « prix de concurrence ») sans craindre l'entrée d'un nouvel acteur.

Cette approche a particulièrement retenu l'attention du GRI dans son document « *definition of relevant geographic markets under the regulatory framework for electronic communication* », dans lequel il indique (§ 30) : « *In theory it is possible that supply side substitution will take place in response to a price increase by the hypothetical monopolist. However, in the absence of access regulation, entry in an electronic communications market in a certain area is only possible through rolling out infrastructure to that area. Only if this investment is non significant and can be realised within a short period this would provide an effective supply-side constraint on the hypothetical monopolist. In most cases this will not be the case because roll out of infrastructure not only requires time but also leads to large sunk investment. However connecting new subscribers to an existing infrastructure in a certain area may satisfy the supply side substitution test if this can be done with marginal investment and relatively quick.* »

Perspective de long terme

A long terme, il est fait abstraction de la position des acteurs en présence et des différentes stratégies de déploiement adoptées. Dans ce cadre, chaque acteur peut, a priori, avoir installé des infrastructures d'accès sur tout ou partie des territoires considérés, y compris en tant que premier entrant. L'accent est alors mis sur la dimension globale dans le cadre de laquelle les offreurs inscrivent leur action, sans préjuger de la stratégie que chacun adoptera finalement (ubiquité, niche, etc.).

Le Conseil de la concurrence a pu notamment conduire un raisonnement semblable s'agissant d'activités où des acteurs d'envergure nationale s'affrontent régulièrement au travers d'appels d'offres relatifs à la gestion de services publics locaux (avis n° 01-A-08 et décision n° 02-D-44).

Conséquences pour l'analyse des marchés

Si la perspective de court terme est susceptible d'être préférée ex post, elle n'apparaît pas, ex ante, plus pertinente que la perspective de long terme dans la mesure où cette dernière s'inscrit dans une vision prospective du marché.

En particulier, dans le cadre de la régulation, le fait de définir un marché global offre une plus grande sécurité juridique eu égard à l'évolution très probable mais non pleinement prévisible des frontières séparant, à court terme, les zones dont les conditions de concurrence sont relativement homogènes.

En revanche, le fait de définir un marché global ne préjuge aucunement de la prise en compte ou non, dans la régulation elle-même, des hétérogénéités des conditions de concurrence à court terme, ce qui pourra se traduire par l'application modulée suivant les territoires des remèdes imposés à l'opérateur puissant et par la prise en compte dans l'analyse économique des offres de la réalité géographique du marché.

Au regard de ce qui précède, l'Autorité n'apportera pas de modification à son analyse en ce qui concerne la délimitation géographique du marché. Cependant, elle rappellera, dans la partie « Remèdes » de la nouvelle version de l'analyse des marchés, que les remèdes seront appliqués en tenant compte des disparités géographiques.

B Puissance de marché

D'une manière générale, les différents acteurs s'accordent dans leurs contributions sur les conclusions tirées par l'Autorité dans son analyse, et sur le fait que France Télécom devrait être déclaré opérateur puissant sur le marché pertinent des offres de gros à large bande livrées au niveau régional.

L'opérateur historique formule néanmoins plusieurs remarques sur la méthode d'analyse. Celles-ci sont développées dans les lignes qui suivent.

B.1 Sur les critères utilisés pour évaluer la puissance

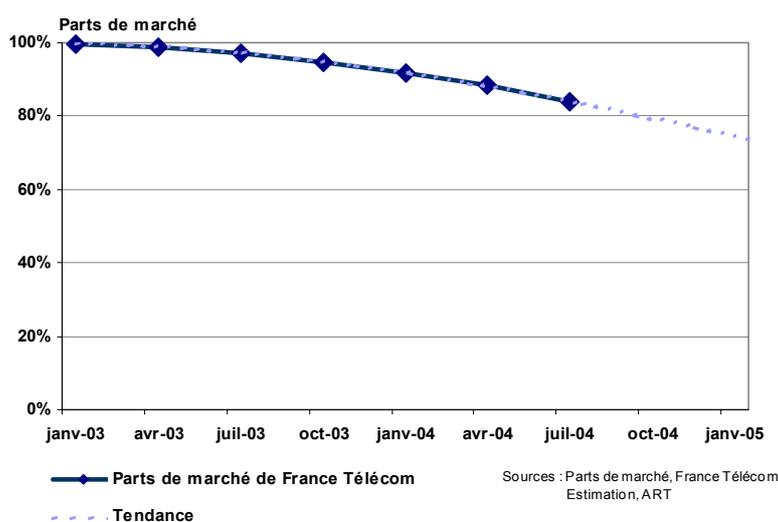
Les lignes directrices de la Commission européenne indiquent que plusieurs critères devraient être pris en compte pour établir la puissance de marché d'un opérateur. Chacun des critères ne suffit pas nécessairement à lui seul pour établir cette position et l'utilisation combinée de certains d'entre eux est recommandée. Dans sa contribution, France Télécom émet tout d'abord une série de remarques sur les critères utilisés par l'ART.

Sur le calcul des parts de marché

L'opérateur souligne tout d'abord « que l'analyse [...] s'appuie généralement sur des données de la fin 2003 alors qu'à la date de publication du document, les données de fin mars étaient disponibles. Or, celles-ci montrent une inflexion notable [...] ».

L'Autorité note cependant qu'elle mentionne à plusieurs reprises dans sa consultation les derniers chiffres disponibles au moment de la publication de la consultation publique, i.e. ceux de mars 2004.

Au-delà, l'Autorité a procédé à une mise à jour des chiffres de marché utilisés dans sa consultation pour prendre en compte les évolutions constatées jusqu'au 1^{er} juillet 2004. A cette date, France Télécom disposait d'une part de marché de 84 % sur le marché de gros des accès large bande livrés en un point régional.



Bien que l'évolution ait été rapide au cours des six derniers mois (91,5% au 1^{er} janvier 2004), la part de marché de France Télécom demeure très importante et ne permet pas de remettre en cause l'analyse initiale.

Projections 2007

Les lignes directrices de la Commission européenne soulignent la nécessité d'adopter une démarche prospective pour évaluer la puissance de marché d'un opérateur. Or, selon France Télécom, l'ART n'a pas adopté cette démarche. Elle indique « *que l'analyse effectivement faite est peu dynamique, en ce sens qu'elle ne comporte pratiquement pas de projection à l'horizon annoncée (2007) [...]* ».

L'Autorité note que la croissance très soutenue du haut débit que l'on observe depuis près d'un an et demi, semble ne pas pouvoir perdurer indéfiniment. Il paraît cependant difficile d'estimer la période au bout de laquelle une inflexion dans la croissance du marché aura lieu. Par ailleurs, l'extension du dégroupage à des zones encore non couvertes dépendra d'une part des sources de financements disponibles pour les opérateurs alternatifs et d'autre part de l'efficacité des remèdes mis en œuvre à l'issue de la présente analyse des marchés.

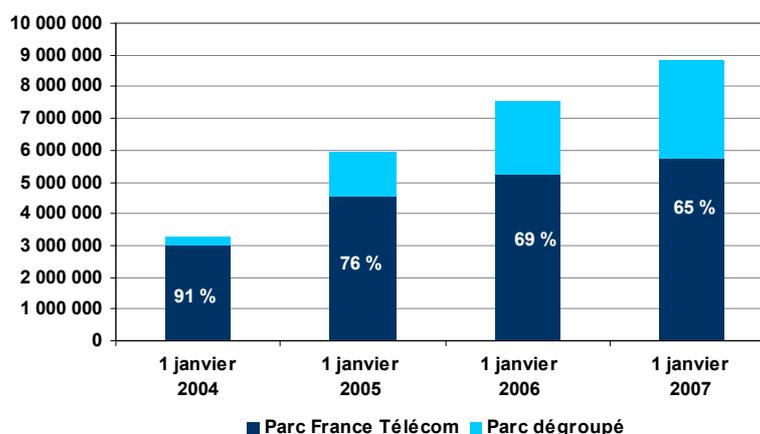
Les difficultés inhérentes à des estimations à l'horizon 2007 ont conduit l'ART à limiter à mars 2005 ses projections chiffrées dans le premier document de consultation.

Afin de clarifier sa vision de l'évolution probable du marché, l'ART a réalisé, dans le cadre de cette synthèse des contributions, un exercice de prospective à l'horizon 2007. Néanmoins, compte tenu de la difficulté inhérente à l'exercice, les résultats doivent être entourés de toutes les réserves qui s'imposent.

Le marché total de l'ADSL est estimé à près de 10 millions de lignes à fin 2007, conformément aux estimations de plusieurs analystes et aux annonces du gouvernement. Sur ce marché, la situation concurrentielle pourrait résulter de l'historique suivant :

- 400 nouveaux répartiteurs seraient ouverts par les opérateurs dégroupés en 2004, puis 300 par année pour les années suivantes;
- sur les zones dégroupées, l'ensemble des accès commercialisés par les opérateurs tiers proviendrait du dégroupage ;
- sur le marché de détail, la part de marché du groupe France Télécom serait de 40 % en 2007, traduisant une accélération du rythme de conquête de la part des FAI et des opérateurs tiers (45 % fin 2005 et 42 % fin 2006).

Ces évolutions conduisent au graphique suivant :



Selon ces hypothèses, France Télécom détiendrait une part de marché sur le marché de gros des offres régionales de 65 %, en incluant l'autoconsommation, au 1er janvier 2007. Le parc DSL de France Télécom croît plus faiblement que le marché total, expliquant l'érosion relative de ses parts de marché.

Bien qu'il faille entourer ces résultats de toutes les précautions qui s'imposent, cette estimation tend à montrer que France Télécom disposerait encore, à l'horizon 2007, d'une place prépondérante sur ce marché.

Afin de prendre en compte la remarque de France Télécom, ces différents éléments seront ajoutés au paragraphe D.2. (Application au marché de gros régional de l'accès large Bande).

Sur la prise en compte de la concurrence potentielle

France Télécom indique par ailleurs que, selon les lignes directrices, « *la puissance sur le marché peut être limitée par l'existence de concurrents potentiels* ». Les lignes directrices de la Commission prévoient en effet que des parts de marché importantes signifient « *simplement que l'opérateur en question pourrait⁸ être en position dominante* ». Pour établir cette dominance, d'autres critères doivent être pris en compte, et notamment celui de la concurrence potentielle.

Bien que le terme de concurrence potentielle ne soit pas explicitement cité dans cette partie de la consultation, cette approche fait bien l'objet d'une analyse de la part de l'ART.

Dans le cas du marché de gros de l'accès large bande livré au niveau régional, le document de consultation indique d'une part que cette concurrence potentielle existe et qu'elle est due aux opérateurs dégroupés, et d'autre part qu'elle est limitée d'un point de vue géographique.

Cette limite géographique s'explique par le fait que les opérateurs dégroupés n'ont pas à l'heure actuelle la même couverture que France Télécom, et semblent ne pas pouvoir proposer, à l'horizon de cette analyse, des offres dégroupées à une population équivalente à la population adressable par France Télécom.

Bien que cette concurrence potentielle, morcelée géographiquement, existe d'ores et déjà, l'estimation chiffrée présentée ci-dessus met en évidence ses limites. L'Autorité estime qu'elle est insuffisante pour limiter les effets de la puissance de marché dont bénéficie France Télécom sur le marché de gros des offres régionales.

Cependant, l'ART restera attentive aux évolutions de ce marché et pourra, si ce constat venait à changer, procéder de manière anticipée à une nouvelle analyse de ce marché.

Ces différents éléments seront mentionnés dans le document d'analyse des marchés (au paragraphe D.2. Application au marché de gros régional de l'accès large Bande), et le critère de concurrence potentielle sera traité explicitement.

B.2 Confusion entre horizon de l'analyse et horizon des mesures

France Télécom indique enfin que la consultation « *introduit une confusion entre horizon de l'analyse et horizon des mesures proposées* ». Selon France Télécom, confondre ces deux périodes, « *revient à dire que les mesures de régulation proposées n'auraient aucun effet tangible d'ici 2007* ».

L'Autorité estime comme France Télécom que cette distinction est essentielle et l'indique par ailleurs dès l'introduction de la consultation en page 10 :

⁸ Souligné par nous

- l'analyse menée est prospective en couvre dans la mesure du possible les années entre 2004 et 2007, sauf mention contraire ;
- la période de validité des mesures proposées au terme de l'analyse des marchés n'est pas fixée a priori, et peu difficilement être supérieure à trois ans.

Ainsi, si les mesures de régulation que l'ART propose d'adopter venaient à modifier de manière significative la situation concurrentielle observée sur le marché, une nouvelle analyse du marché devrait être menée, et ceci avant 2007. Cette nouvelle analyse pourrait alors conduire à des mesures de régulation allégées.

Cette distinction est particulièrement pertinente pour les marchés du haut débit, qui connaissent des évolutions très marquées et pour lesquels il est délicat de réaliser des estimations à deux ou trois ans. Ainsi, la revue des marchés du haut débit, et plus particulièrement les remèdes envisagés à la suite de l'analyse actuellement menée, devront être révisés autant que de besoin, si la situation de marché venait à l'exiger.

Dans le document d'analyse des marchés, cette distinction entre horizon de l'analyse et horizon des mesures proposées sera rappelée au début de la partie « Remèdes » (partie E).