



**INSTITUT BELGE DES SERVICES POSTAUX
ET DES TELECOMMUNICATIONS**

**SYNTHESE DES REPONSES A LA CONSULTATION PUBLIQUE
CONCERNANT
LES LIGNES DIRECTRICES RELATIVES A L'EFFET DE CISEAUX
TARIFAIRES**

Table des matières

1 Introduction.....	3
2 Considérations générales	3
3 Réponses à la consultation.....	5
3.1 QUESTIONS D'ORDRE GÉNÉRAL.....	5
3.2 OFFRES GROUPÉES.....	7
3.3 SERVICES SUR MESURE.....	8
3.4 BASE DES COÛTS	9
3.5 ADAPTATION DES COÛTS.....	12
3.6 TRAITEMENT DES RECETTES	14
3.7 MESURE DE LA RENTABILITÉ.....	14
3.8 HORIZON TEMPOREL	15
3.9 APPLICATION DU TEST.....	16

1 INTRODUCTION

1. Le 31 mai 2006, l'IBPT a publié une consultation pour recueillir auprès du secteur son opinion à l'égard des différents aspects méthodologiques relatifs à l'évaluation des effets de ciseaux tarifaires. Le but de cette consultation était de permettre au marché de se prononcer sur les choix à effectuer au niveau de la méthodologie à utiliser pour faire un test de « price squeeze ».
2. Les opérateurs Base, Belgacom, Belgacom Mobile, BT, Colt, Mobistar, Scarlet, Telenet et Verizon Business ainsi que l'association de consommateurs Test-Achats ont fourni une contribution dans le cadre de la consultation publique.
3. Ce document de synthèse est rédigé de manière à ce que le texte ne permette pas de déduire qui a répondu quoi aux questions posées. A cet effet, dans le document de synthèse, aucun des noms cités ci-dessus n'est mentionné, mais on retrouve à chaque fois « répondant » ou « répondants » dans le texte lorsqu'il est fait référence à une réponse spécifique.
4. Cette synthèse a pour but de refléter les opinions et les remarques formulées à l'occasion de la consultation publique. Elle n'anticipe aucunement sur les positions que l'IBPT pourrait être amené à prendre suite à la consultation.

2 CONSIDÉRATIONS GÉNÉRALES

5. Des répondants font remarquer que le document de consultation se limite à aborder des principes méthodologiques généraux. Pour eux, la présente consultation ne devrait être qu'une première étape, et ils souhaitent pouvoir exprimer un point de vue plus précis dans le cadre d'une consultation ultérieure portant sur des aspects plus détaillés du test de ciseaux tarifaires que l'Institut envisage de mettre en place.
6. Un répondant insiste sur la nécessité d'associer étroitement les instances compétentes (Conseil de la Concurrence et Commission Européenne) par le biais d'une consultation publique portant sur un projet de test détaillé.
7. Pour un répondant, les lignes directrices devront être soumises à une consultation du Conseil de la Concurrence, conformément à l'article 55 §3 et §5 de la loi du 13 juin 2005. Le présent processus de consultation constitue pour ce répondant un projet de mesure qu'il conviendrait également de notifier à la Commission Européenne, conformément à l'article 7 §3 de la directive « cadre ».
8. Des répondants s'interrogent sur l'alignement entre l'IBPT et le Conseil de la Concurrence en matière de tests de ciseaux tarifaires. Ils demandent de clarifier la relation entre un test ex ante et un test ex post. Ils estiment que lorsqu'un test ex ante est mis en place, il n'y a plus de raison d'appliquer un test sur une base ex post. Ceci, étant donné qu'un test ex ante ne peut être mis en place que lorsqu'il a été prouvé que le droit de la concurrence n'est pas apte ou capable de traiter les problèmes concurrentiels.
9. Selon un répondant, si l'IBPT devait conclure, à la suite d'une investigation concrète, à la présence d'un effet de ciseaux tarifaires dans un cas précis, sa décision finale devrait être soumise à un avis contraignant du Conseil de la Concurrence, conformément à l'article 55 §5 de la loi du 13 juin 2005. Selon ce répondant, cette obligation de consulter au cas par cas est légalement requise, sauf à considérer que l'IBPT parvienne à fixer la totalité des paramètres qu'il conviendrait de mettre en place dans le test, dans la totalité des hypothèses qui pourraient être envisagées. Dans le cas où des paramètres resteraient à déterminer par la suite, l'IBPT devrait consulter le Conseil de la Concurrence et il conviendrait de notifier à la Commission Européenne son projet de mesures.
10. Un répondant demande à l'Institut de préciser la forme que prendront les mesures envisagées par l'IBPT. Il convient selon lui de préciser si l'IBPT envisage un instrument juridique spécifique pour chaque cas possible et imaginable ou s'il envisage une autre méthodologie.

11. Un répondant demande que l'IBPT identifie clairement les opérateurs qui seront concernés par les lignes directrices. Pour un répondant, ces lignes directrices ne peuvent s'appliquer qu'aux opérateurs ayant été identifiés comme ayant une puissance significative sur le marché (PSM) (suivant la procédure d'analyse des marchés conformément à l'article 55 de la loi du 13 juin 2005) et pour lesquels l'IBPT a indiqué qu'ils sont susceptibles d'appliquer un price squeeze.
12. Un répondant demande que ces lignes directrices ne fournissent pas un seul test uniforme, mais qu'elles soient suffisamment larges pour traiter tous les cas d'effet de ciseaux tarifaires.
13. Un répondant insiste sur la nécessité de conduire une analyse sérieuse du marché et de la position des opérateurs PSM pour évaluer si oui ou non le price squeeze possède des effets d'exclusion sur le marché.

A ce sujet, un répondant note que la Commission Européenne considère qu'il est nécessaire que l'investigation de la pratique de price squeeze repose sur une analyse centrée sur les effets qu'une telle pratique engendre ou peut engendrer sur le marché. Il est nécessaire en outre de démontrer que les utilisateurs finals concernés subissent ou subiraient des effets néfastes si la pratique devait subsister.

14. Pour un répondant, l'outil ne doit pas consister en un mécanisme déguisé d'approbation préalable des tarifs de détail des entreprises PSM concernées. Ce répondant estime que la disposition de l'article 64 §2 de la loi du 13 juin 2005 (qui fait explicitement référence à l'interdiction de mettre en pratique un tel mécanisme) exclut une situation dans laquelle une mesure réglementaire serait à ce point détaillée que la manière dont l'entreprise PSM serait tenue de fixer ses tarifs équivaldrait implicitement à une approbation préalable de l'IBPT.
15. Pour un répondant, un test trop détaillé entraînerait en pratique une obligation d'approbation préalable des tarifs. Si le test est au contraire trop peu détaillé, alors l'IBPT est tenu, lors de l'évaluation de cas précis, de consulter le Conseil de la Concurrence et de notifier à la Commission Européenne son projet de mesures. Dans un cas comme dans l'autre, ce répondant déclare que l'exercice envisagé par l'IBPT est impraticable.
16. Un répondant met en garde contre un test qui produirait de l'inefficacité sur le marché en aval. Selon lui, cela serait contraire à un principe essentiel du droit de la concurrence, à savoir que seule la concurrence et l'intérêt des utilisateurs finals doivent être protégés, et non l'inefficacité d'un ou plusieurs acteurs.
17. Plusieurs répondants rappellent les conditions nécessaires pour conclure à l'existence d'une pratique de ciseaux tarifaires. Un répondant insiste sur la nécessité d'analyser l'intention, c'est-à-dire qu'il convient de vérifier si l'opérateur incriminé a démontré une intention de commettre un abus de position dominante.

Un répondant souligne que le marché défini en amont doit inclure des prestations de gros qui soient essentielles et nécessaires à la fourniture des services sur le marché de détail, lequel doit en outre être susceptible d'une régulation ex ante. Selon lui, les prestations intermédiaires qui peuvent être prises en compte dans un test de ciseaux tarifaires doivent être des inputs qui sont sous le seul contrôle de l'entreprise PSM et auxquels les acteurs doivent nécessairement avoir recours, faute d'alternatives suffisamment substituables.

Un répondant insiste sur le fait que l'opérateur suspecté de pratiquer un effet de ciseaux tarifaires doit avoir une PSM en amont et que la pratique incriminée doit avoir un impact significatif sur le marché de détail (tel que l'exclusion des concurrents). Cela concerne particulièrement les situations où cet opérateur est PSM à la fois sur le marché de gros et de détail. Selon ce répondant, la Commission Européenne n'a conclu à l'existence d'un abus de position dominante que dans ce dernier cas.

Des répondants soulignent également que le critère de comparabilité des services en amont et en aval doit être satisfait pour pouvoir formuler des griefs à l'encontre de l'entreprise PSM.

18. Un répondant explique que le test doit intégrer un critère d'efficacité. Selon lui, le niveau d'efficacité économique d'une entreprise doit s'apprécier au regard de critères objectifs, c'est-à-dire au regard des caractéristiques d'un secteur industriel donné et de l'aptitude des acteurs à servir au mieux les intérêts des utilisateurs finals, de minimiser leurs coûts et de dégager un bénéfice en ligne avec une stratégie à long terme. Cela étant, la notion d'efficacité d'un

opérateur doit s'apprécier, selon ce répondant, sur le long terme (analyse prospective), au regard de tous les éléments pertinents.

19. Un répondant ne voit pas de raison d'aborder le cas des prix prédateurs dans le cadre des lignes directrices. Selon lui, la consultation ne reflète pas les différences principales entre le concept de prix ciseaux et celui de price squeeze.
20. Un répondant demande une discussion sur les éléments non-tarifaires (p. ex. dates de livraison wholesale/retail) susceptibles de créer un effet de ciseaux.

3 RÉPONSES À LA CONSULTATION

3.1 QUESTIONS D'ORDRE GÉNÉRAL

Q.1. Etes-vous d'accord avec le fait que, généralement, le test de ciseaux tarifaires devrait être appliqué au niveau du service, mais que, dans certaines circonstances, il pourrait être appliqué à d'autres niveaux, tel qu'indiqué ci-dessus ? Si non, veuillez expliquer l'approche qui, selon vous, est la meilleure.

21. Un répondant fait remarquer que les entreprises PSM doivent pouvoir bénéficier du même degré de flexibilité tarifaire et commerciale que leurs concurrents. Selon lui, ces entreprises doivent pouvoir décider de leur politique tarifaire avec un certain degré de stabilité régulatoire. Etant donné que le lancement de nouveaux produits dépend en grand partie du prix de détail demandé, une incertitude sur une possible application du test de ciseaux tarifaires sur base de concepts flous pourrait dissuader les investisseurs de réaliser leurs investissements.
22. Selon un répondant, un point essentiel qui n'est pas abordé dans la consultation est la capacité dont doit disposer un opérateur d'offrir à sa clientèle des offres simples et transparentes, telles que l'offre d'un tarif unique quelque soit la destination de l'appel. Il est important, selon le répondant, que le test de ciseaux tarifaires ne limite pas la capacité de l'opérateur PSM à offrir à ses clients une structure tarifaire simple et attractive.
23. Un répondant est d'avis que l'IBPT devrait préciser les raisons qui ont conduit les autorités de la concurrence et les ARN à préférer la pratique d'un test au niveau du service ou du marché.
24. Selon un répondant, le choix d'appliquer le test au niveau du service risquerait d'encourager l'entrée d'acteurs inefficaces sur le marché.
25. Un répondant estime que le test devrait être applicable au niveau le plus étroit possible. Il considère qu'il devrait pouvoir être appliqué au niveau de chaque minute ou élément d'un appel. Ce répondant n'est pas d'accord avec l'approche préférée par l'IBPT. L'Institut ne doit pas, selon lui, admettre des pratiques anticoncurrentielles au nom de la flexibilité tarifaire d'un opérateur PSM. Le test devrait être appliqué, selon lui, à chaque tarif fourni par l'opérateur PSM sur le marché de détail, pour chaque type d'accès ou d'appel.
26. Un répondant estime qu'une méthode de pondération similaire à celle qui a été appliquée par l'IBPT sur le marché 16 pour déterminer les MTR devrait être utilisée sur le marché de détail pour effectuer le test. Cette méthode doit tenir compte des coûts de set-up, de durée d'appel, ainsi que de la différenciation entre les heures pleines et les heures creuses. Dans ce cas, la répartition du trafic à prendre en compte doit, selon le répondant, être celui de l'opérateur alternatif. Il explique ceci par le fait que les opérateurs alternatifs ne possèdent des informations que sur leur propre répartition.
27. Un répondant estime que la définition donnée par l'IBPT pour le concept de service devrait être précisée et que l'exemple fourni dans la consultation porte à confusion. En effet, selon lui, des appels nationaux sur le réseau fixe qui présentent des éléments de réseaux et de prix similaires ne représentent pas un même service selon qu'ils soient passés vers le réseau de Telenet ou vers le réseau de Belgacom.
28. Un répondant ne s'accorde pas avec la définition de service donnée par l'IBPT, qu'il juge trop restrictive. Il ne comprend pas ce qui motive l'IBPT à saucissonner le marché de manière aussi excessive, sans apporter un début de preuve que sa vision est pertinente et adéquate. Selon le répondant, un service fourni répond à un besoin unique exprimé par un client final. Le fait que le

client appelle vers un réseau fixe ou mobile ne change pas la nature ou la fonctionnalité du service utilisé.

29. Un répondant est d'avis que le service devrait être défini par rapport à l'utilisateur du service, c'est-à-dire par rapport à l'origine de l'appel et non par rapport à la destination de ce dernier.
30. Un répondant estime que l'approche la plus appropriée pour approcher la problématique des prix ciseaux est l'approche au niveau du marché. Selon lui, le cadre européen a considéré que la pertinence des mesures réglementaires devait être démontrée et justifiée au terme d'une analyse des marchés pertinents, en tenant compte des principes du droit de la concurrence.
31. Un répondant estime que le test devrait être appliqué au niveau de chaque offre de l'opérateur PSM, à partir du moment où une offre spécifique a un impact significatif dans la politique marketing de cet opérateur. Ce répondant affirme qu'en règle générale, la concurrence ne se joue pas sur un type de service, mais au niveau des différents plans tarifaires. Appliquer le test au niveau des offres confère aux opérateurs une plus grande flexibilité et promeut l'innovation tarifaire. Ce répondant estime que lorsque l'opérateur PSM bénéficie d'avantages supra compétitifs, un test de ciseaux tarifaires à un niveau différents est envisageable. Dans ce cas, un test au niveau de chaque service peut être plus adéquat.
32. Un répondant estime que l'argument soulevé par l'IBPT (plus grande capacité des entreprises PSM à procéder à des subventions croisées abusives) n'est pas valable dès lors que l'on peut démontrer une substituabilité des produits au niveau de l'offre. Dès lors qu'une entreprise peut offrir, sans investissement significatif, un ou plusieurs services additionnels, elle dispose des mêmes possibilités de diversification que l'opérateur PSM. Ce répondant ajoute que le fait que deux produits n'appartiennent pas au même marché ne permet pas d'exclure qu'il existe entre eux une certaine relation devant être pris en compte dans le test.
33. Un répondant cite des exemples de cas dans lesquels les autorités de concurrence européennes et nationales et les ARN ont appliqué le test au niveau du service. Il fait remarquer que des pratiques abusives peuvent également être détectées sur une partie limitée du marché et affecter ainsi uniquement une certaine frange de consommateurs.
34. Un répondant estime que dans certains cas, il peut être pertinent de suivre une approche par catégorie de clients. Dans ce cas, il convient selon lui procéder à un test sur l'ensemble des produits consommés par la dite catégorie de clients et pas sur un service en particulier.
35. Un répondant constate que l'IBPT ne mentionne pas de manière claire les cas dans lesquels une approche combinatoire du test pourrait être opportune. Celui-ci explique que, bien qu'il se prononce pour l'application du test au niveau du marché, dans le cas où l'IBPT devrait choisir d'opter pour une approche au niveau du produit, l'IBPT devrait à tout le moins opérer un test combinatoire. Cela aurait l'avantage d'offrir une certaine flexibilité tout en assurant la récupération des coûts pertinents au niveau du marché. Ce répondant estime que l'IBPT devrait clarifier son point de vue sur les aspects qui justifieraient l'utilisation de l'une ou l'autre approche.
36. Pour un répondant, le test de prix ciseaux devrait pouvoir s'effectuer à un niveau plus fin qu'au niveau du service. Ainsi, selon ce répondant, lorsque le service sert de support à plusieurs applications, le test doit être appliqué à chacune d'entre elles.
37. Un répondant est d'avis que le test ne doit pas s'effectuer au niveau du service, mais bien au niveau de chaque offre contractuelle offerte par l'opérateur PSM à un client. Cette approche aurait l'avantage, selon lui, de prendre en compte la réalité du marché. Ce répondant est d'avis que le test doit se concentrer sur la possibilité de répliquer l'offre et doit dès lors inclure également des éléments non financiers, tels que les délai des livraison, la sécurisation du trafic, etc.
38. Plusieurs répondants sont d'accord pour conclure que le marché constituerait un niveau d'analyse trop élevé. Le service constitue probablement un niveau d'analyse préférable. Ces répondants s'interrogent sur la façon dont l'IBPT envisage de pratiquer un test de type combinatoire.

3.2 OFFRES GROUPÉES

Q.2. Quelle est, selon vous, la meilleure option pour l'application d'un test de ciseaux tarifaires à des produits groupés lorsque tous les éléments du paquet sont sur le même marché pertinent ? Existe-t-il des options alternatives qui, selon vous, sont meilleures ? Si oui, veuillez expliquer votre raisonnement.

39. Un répondant ne voit pas de raison de modifier les règles lorsque le test s'applique à des services groupés. Selon lui, les ciseaux tarifaires ne se rapportent pas à l'ensemble de services qui constituent une offre groupée, mais doivent être testés sur chacun des services inclus dans l'offre. Il souligne que les institutions européennes, les ARN et les autorités de la concurrence n'appliquent pas le test au niveau d'un paquet de services.
40. Selon un répondant, le test doit être basé sur la structure tarifaire de l'opérateur PSM et non sur un paquet de services. Il souligne que dans l'affaire Deutsche Telecom, la Commission a refusé de prendre en compte les offres groupées de services d'accès et de services téléphoniques.
41. Un répondant est d'avis que pratiquer le test au niveau d'un paquet de services obligerait les concurrents de l'opérateur PSM à grouper les services de la même manière que ce dernier.
42. Un répondant note que le fait d'appliquer le test au niveau du service n'empêche pas l'opérateur PSM de fournir des minutes gratuites. Il est possible de calculer un prix de détail moyen en prenant en compte les minutes gratuites.
43. Pour un répondant, dans le cas où l'opérateur PSM bénéficie d'avantages supra compétitifs, il peut être préférable d'appliquer le test au niveau de chaque service composant le paquet, étant donné que, dans ce cas, l'impact des subventions croisées sur la concurrence risque d'être important.
44. Un répondant se prononce en faveur de l'application du test au niveau du paquet de services dans son ensemble, en prenant en compte toutes les recettes du paquet et les coûts de prestation de l'ensemble des services qui le composent. Ce répondant reconnaît que cette option permettrait à l'opérateur PSM de subventionner l'offre de services sur lesquels la concurrence est forte. Cependant, il considère que lorsqu'on applique le test de ciseaux tarifaires, le niveau général de concurrence sur le marché doit toujours être pris en compte.
45. Un répondant doute que l'on puisse parler de subventions croisées abusives au sein d'un même marché. Ce répondant est d'accord avec l'IBPT pour dire que l'application du test au niveau du paquet permettrait à l'opérateur PSM de jouir de la même flexibilité commerciale que ses concurrents. Il estime que l'approche la plus pertinente serait que toute vérification soit imposée au niveau du marché pertinent.
46. Un répondant ne voit pas non plus la nécessité d'appliquer des règles différentes dès lors qu'il s'agit d'analyser des offres groupées. Ce répondant est d'avis que l'approche par marché est la meilleure approche.
47. Un répondant est d'avis que l'application du test au niveau du paquet ou du marché n'est pas souhaitable car ces options permettraient à l'opérateur PSM de pratiquer un squeeze sur un nombre restreint de clients. Il se prononce en faveur de l'application du test au niveau de chaque service du paquet et éventuellement au niveau de chaque catégorie de clients.
48. Selon un répondant, il convient d'appliquer le test au niveau du paquet, en analysant dans un premier temps quelles sont les subventions croisées opérées par l'opérateur PSM et en vérifiant ensuite si un opérateur alternatif est en mesure d'effectuer les mêmes subventions.
49. Des répondants critiquent les options 1 et 3 car trop difficiles à implémenter et l'option 2 car laissant une flexibilité considérable à l'opérateur PSM. Un test sur un « bundle » de produits peut cependant être effectué pour vérifier si les revenus totaux du bundle couvrent les coûts incrémentaux du service non-PSM et le prix régulé du service PSM (ce prix régulé étant le prix wholesale publié ou le prix retail, si l'opérateur concerné est PSM au niveau retail). L'option 4 présente des avantages et des inconvénients.
50. Certains répondants sont favorables à un test relatif aux opportunités d'entrée pour les concurrents : un effet de ciseaux sur une partie du marché qui représente une opportunité

d'entrée serait particulièrement dommageable, ce qui justifie d'effectuer le test sur cette partie du marché.

Q.3. Quelle est, selon vous, la meilleure option pour l'application d'un test de ciseaux tarifaires à des produits groupés lorsque certains éléments du paquet n'appartiennent pas au même marché pertinent? Existe-t-il des options alternatives qui, selon vous, sont meilleures? Si oui, veuillez expliquer votre raisonnement.

51. Des répondants sont d'avis qu'il faut appliquer le test au niveau de chaque service du paquet, quel que soit le marché auquel ces services appartiennent.
52. Un répondant est d'accord pour dire que les conditions concurrentielles des différents marchés auxquels appartiennent les produits du paquet peuvent différer. Pour ce répondant, lorsque l'IBPT identifie que la présence d'un opérateur PSM bénéficiant d'avantages supra compétitifs importants empêche le développement d'une concurrence saine sur le marché, il conviendrait d'appliquer le test au niveau de chaque service du paquet.
53. Pour un répondant, il convient de déterminer d'abord si ces services n'appartiennent pas à un nouveau marché. Il est possible, selon lui, que la définition des marchés évolue et que ceci pourrait faire en sorte qu'un marché inclus des produits qui appartenaient auparavant à un autre marché.
54. Un répondant est favorable à l'application du test au niveau des paquets de services par marché relevant. Selon lui, la rentabilité de chaque paquet devrait être évaluée séparément pour chaque marché relevant. Cela permettra d'éviter des subventions croisées entre des services qui appartiennent à des marchés différents.
55. Un répondant explique que dans le cas où le paquet contient des services qui appartiennent à des marchés différents, il convient de faire attention à ne pas imposer des obligations trop intrusives sur un marché pour lequel cela ne serait pas justifié au regard des analyses de marché. Selon lui, le test ne pourrait être appliqué qu'au niveau d'un marché pour lequel ce type de remède aurait été défini dans l'analyse de marché.
56. Un répondant affirme que lorsque les offres groupées incluent des services qui se trouvent sur différents marchés, il convient d'analyser l'ensemble de ces marchés et non de réduire l'application du test aux seuls services repris sur l'un ou l'autre marché.
57. Selon certains répondants, la question posée relève de la problématique des subventions croisées plutôt que du price squeeze.

3.3 SERVICES SUR MESURE

Q.4. Etes-vous d'accord avec l'approche proposée pour les services sur mesure ? Si non, veuillez indiquer l'approche qui est, selon vous, la meilleure.

58. Des répondants sont d'avis que le test doit être appliqué au niveau du service, à chaque tarif proposé sur le marché de détail, que ce tarif soit sur mesure ou non.
59. Des répondants considèrent que le test doit s'appliquer au paquet sur mesure à la condition que ce paquet appartienne au même marché pertinent. Pour l'un d'eux, appliquer le test au niveau de chaque service limiterait la faculté de l'opérateur à offrir des services qui soient adaptés aux besoins spécifiques de ses clients. Pour un autre, il convient ensuite de vérifier à l'intérieur du paquet quelles subventions croisées sont faites par l'opérateur, afin de vérifier qu'un opérateur alternatif peut les reproduire.
60. Un répondant explique que lorsque les services sur mesure appartiennent à des marchés pertinents différents, le test devrait être appliqué au paquet de services appartenant au même marché pertinent.

61. Pour un répondant, sous certaines conditions exceptionnelles de marché, il peut être approprié de faire le test au niveau de chaque service du paquet sur mesure.
62. Un répondant s'oppose à l'application d'une approche par client, qu'il considère comme étant trop limitative et dont les résultats ne pourraient, selon lui, que constituer un élément probant.
63. Un répondant est d'avis que le test ne doit être appliqué qu'au niveau d'un marché pour lequel le remède a été défini. Selon lui, le test de ciseaux tarifaires qui aurait été déterminé comme un remède dans l'analyse d'un marché pertinent ne peut être appliqué qu'au niveau de ce même marché.
64. Un répondant estime qu'il convient d'appliquer le test au niveau du paquet de services. Selon lui, un appel d'offre contient généralement un ensemble de services et le client final attend que les fournisseurs lui fassent une offre qui couvre l'ensemble de ces services. Ce répondant estime que si malgré tout une approche par service était choisie, une approche combinatoire serait plus adéquate.
65. Si une offre sur mesure contient des services PSM, il faut alors vérifier si les revenus totaux du bundle couvrent les coûts incrémentaux du service non-PSM et le prix régulé du service PSM. Le fait que certains contrats sont conclus suite à un appel d'offre ne signifie pas nécessairement que l'analyse doit être effectuée au niveau de l'offre négociée.
66. Pour d'autres répondants, si une offre négociée incorpore des produits PSM, l'opérateur PSM doit respecter les prix publics de ces produits. Il est justifié d'appliquer le test au niveau de l'offre négociée ou niveau du package de services constituant l'offre.

3.4 BASE DES COÛTS

Q.5. Etes-vous d'accord avec le fait que les coûts de l'opérateur PSM devraient être pris comme base de référence pour le test de ciseaux tarifaires (bien que ceux-ci peuvent être adaptés, comme dit précédemment) ?

67. Un répondant estime que lorsqu'un opérateur soumet une plainte à l'Institut, il devrait avoir la liberté de choisir entre baser le test sur les coûts de l'opérateur PSM ou bien sur ses propres coûts. Selon lui, la directive Accès prévoit la possibilité de prendre en compte les coûts d'un opérateur alternatif. De plus, l'opérateur alternatif ne dispose en général d'aucune information concernant la structure de coûts de l'opérateur PSM, ni sur la répartition de son trafic, etc.
68. Un répondant estime que les coûts d'un opérateur PSM peuvent être utilisés à la conditions qu'ils aient été corrigés au niveau d'un nouvel entrant raisonnablement efficace.
69. Des répondants acceptent que les coûts de l'opérateur PSM soient pris comme points de départ, mais demandent la prise en compte des coûts inévitables pour un concurrent efficace.
70. Dans le cas où l'IBPT jugerait que les coûts de l'opérateur alternatif ne reflèteraient pas ceux d'une entreprise efficace, l'IBPT peut alors diminuer les coûts pris en compte dans le test. L'évaluation de l'efficacité doit tenir compte des économies d'échelle et de gamme dont dispose l'opérateur PSM et le fait que l'opérateur alternatif n'a pas eu la possibilité de bénéficier des mêmes avantages que ce dernier (first-mover advantage).
71. Un répondant est d'accord avec la proposition de prendre en compte les coûts de l'opérateur PSM comme base pour pratiquer le test. Ceci est, selon lui, en ligne avec la pratique de la Commission Européenne. Ce répondant estime cependant que des ajustements peuvent être opérés afin de refléter les économies d'échelle et de gamme et les avantages dont a pu bénéficier l'opérateur PSM de sa position de first-mover.
72. Un répondant affirme qu'étant donné que le test devrait se faire sur base d'un opérateur tout aussi efficace que l'opérateur PSM, il est tout à fait justifié de prendre en compte les coûts de l'opérateur dominant.
73. Un répondant explique que le fait que l'IBPT n'explique pas quels ajustements il envisage, ni dans quels cas ceux-ci pourraient être effectués provoque de l'incertitude, ce qu'il convient

d'éviter dans un test de ciseaux tarifaires. Selon ce répondant, si l'opérateur PSM doit vérifier s'il est en ligne avec ces obligations, celui-ci doit savoir quels ajustements seraient envisagés.

74. Un répondant est d'avis que seuls les coûts de l'opérateur PSM doivent être pris en compte, sans aucun ajustement, et ce afin de permettre à l'opérateur dominant de disposer d'un outil de vérification stable et utilisable. De plus, l'opérateur PSM ne dispose d'information que sur ses propres coûts. Pour ce répondant, le fait d'adapter à la hausse les coûts de l'opérateur PSM reviendrait à grever cet opérateur d'un coefficient d'inefficacité qui n'est pas le sien. Il fait remarquer que dans certaines circonstances, les opérateurs alternatifs peuvent supporter des coûts inférieurs à ceux de l'opérateur PSM. En effet, selon ce répondant, le fait d'entrer plus tard sur le marché peut permettre aux opérateurs alternatifs de profiter d'équipements plus efficaces et moins chers, et éventuellement de ne pas reproduire d'éventuelles erreurs stratégiques commises par l'opérateur PSM.
75. Un répondant considère que le test de price squeeze doit être basé sur la situation spécifique de l'opérateur dominant et qu'il doit donc prendre en compte les coûts spécifiques de cet opérateur. Selon cet opérateur, les coûts de l'opérateur dominant sont représentatifs des coûts d'un opérateur efficace.
76. Un répondant n'est pas d'accord avec le postulat selon laquelle un opérateur PSM est plus efficace en terme de coûts qu'un opérateur alternatif. Ce répondant invite l'IBPT à réaliser une analyse spécifique et détaillée avant de se prononcer sur une opinion en la matière.
77. La base de coûts devrait être celle de l'opérateur PSM, même si cette base de coûts n'est pas optimale. Il faut comparer le prix d'un input wholesale et le prix de détail du service en aval et voir si la différence permet de couvrir les coûts de détail de l'opérateur PSM (cf. Napier Brown s British Sugar).

Q.6. Etes-vous d'accord avec le fait que tous les coûts incrémentaux liés à la fourniture du service en question devraient être inclus dans le calcul des ciseaux tarifaires ? Si non, veuillez expliquer l'approche qui, selon vous, est la meilleure.

78. Un répondant estime que la définition de coûts incrémentaux donnée par l'IBPT est trompeuse dans la mesure où elle se réfère à des coûts évitables, dans le cas où les services ne seraient pas fournis. Selon ce répondant, la notion de coûts incrémentaux doit être illustrée en référence aux coûts qui varient en fonction du volume de service. étant donné que le secteur des télécommunications est caractérisé par des coûts fixes importants qui sont communs à l'ensemble des services, les coûts évitables, une fois que le service est établi, tendent vers zéro. Pour cette raison, il préconise d'utiliser le terme « coût moyen total ».
79. Un répondant note que la définition des coûts incrémentaux nécessite une attention particulière et qu'il sera nécessaire d'obtenir un consensus quant aux différents types de coûts à inclure dans le test puisque la prise en compte de coûts non pertinents pourrait avoir un impact négatif sur le développement de la concurrence et l'innovation.
80. Plusieurs répondants estiment que tous les coûts incrémentaux qui sont nécessaires à la fourniture du service devraient être inclus dans le test (en ce compris le prix de l'input de gros).
81. Un répondant estime que seuls les coûts incrémentaux doivent être pris en compte lorsque l'on applique le test au niveau d'un service. Selon lui, les coûts incrémentaux incluent les coûts variables. Les coûts de marketing qui, selon ce répondant, sont des coûts fixes ne doivent pas être pris en compte dans le test. Un répondant insiste sur le fait que, étant donné l'importance des coûts communs et partagés dans l'offre de services, il n'existe pas de niveau de coût total moyen par service déterminable de manière objective. Pour ce répondant, le test conduit dès lors à déterminer un prix plancher sur base des coûts incrémentaux.
82. Un répondant explique qu'il existe autant de coûts moyens par service qu'il y a de règles d'allocation utilisées pour allouer les coûts communs sur chaque service. Selon ce répondant, cela explique que les économistes considèrent que les coûts qui ne sont pas directement attribuables n'ont aucune signification dans la réalité économique. Selon ce répondant, la solution consiste à ne pas inclure les coûts communs au niveau du service individuel et à les inclure seulement à des niveaux agrégés de produits. Il est également admis, selon lui, que les

coûts fixes tels que les coûts de management, les coûts généraux, etc. ne doivent pas être repris dans la détermination d'un prix plancher dans le cadre du test de ciseaux tarifaires.

Q.7. Etes-vous d'accord avec le fait que la liste des principales catégories ci-dessus inclut tous les coûts pertinents devant être inclus dans le test de ciseaux tarifaires ? Si non, veuillez expliquer quels coûts additionnels devraient, selon vous, être inclus.

83. Un répondant affirme que la seule approche possible qui serait en conformité avec la réalité économique consisterait à se baser sur les prix des offres de référence pour ce qui concerne les coûts de réseau ou les coûts de gros en amont. Il explique pourquoi, selon lui, les coûts partagés et communs ainsi que les coûts fixes ne doivent pas être considérés lors de la détermination du prix plancher d'un service individuel. Seuls les coûts pertinents, indispensables et inévitables doivent être pris en compte dans le test.
84. Certains répondants soulignent qu'il convient de prendre en compte le prix et non le coût des services de gros. Les autres services de réseaux sont une catégorie de coûts appropriées ; dans ce cas aussi, si le service est presté par un opérateur PSM, c'est son prix de gros qui doit être pris en compte.
85. Un répondant recommande de définir les coûts additionnels de manière à ne pas prendre en compte des coûts qui proviendraient d'une inefficacité.
86. Selon un répondant, étant donné les différences entre les coûts incrémentaux générés par les différents services, une liste des coûts incrémentaux devrait être déterminée séparément par la suite, pour chaque type de service et un consensus devrait être trouvé à ce sujet par l'ensemble des opérateurs présents sur le marché concerné ou offrant ce type de service.
87. Un répondant note que la question posée par l'IBPT semble se rapporter au cas où le test serait effectué au niveau du service, alors qu'il considère que l'approche souhaitable selon lui est l'approche au niveau du marché.
88. Un répondant estime que tant les coûts de réseau que les coûts de détail additionnels encourus par une entreprise non PSM devraient être pris en compte. Un répondant souligne que la liste des coûts proposée n'est pas complète et qu'il serait important de prendre notamment des réserves de capacité réalistes.
89. Un répondant ajoute les coûts suivants relatifs au détail : les coûts de contribution à l'IBPT, au médiateur, aux fonds pour les tarifs sociaux et pour le service universel, etc.

Q.8. Estimez-vous qu'une contribution aux coûts communs devrait être incluse dans le test de ciseaux tarifaires ? Si oui, quels devraient être, selon vous, les coûts communs inclus ? Existe-t-il d'autres options pertinentes qui ne sont pas discutées dans la présente consultation?

90. Des répondants se déclarent en faveur de l'inclusion d'une contribution à l'ensemble des coûts communs. Certains argumentent qu'il s'agit d'une méthode plus robuste qui permettrait de prendre en compte le fait que les opérateurs alternatifs doivent également supporter des coûts communs qu'ils n'ont pas toujours l'occasion de répartir sur autant de services que l'opérateur PSM.
91. Un répondant note que dans le projet de décision relative au marché 16, les coûts communs ont été définis comme des coûts qui ne sont pas sensibles aux incréments de demande. Il demande à l'IBPT de préciser si les coûts de marketing peuvent être considérés comme des coûts communs ou incrémentaux. Les coûts communs ne devraient pas être exclus d'un test de prix ciseaux. Il rappelle que dans le projet de décision sur le marché 16, les coûts communs ont été répartis sur base de la méthode Equal Proportionate Mark-Up (EPMU) et que cette méthode devrait être utilisée, à l'exclusion de la méthode « Ramsey pricing ».
92. Un répondant fait remarquer qu'il a toujours considéré la méthode Ramsey-Pricing comme le meilleur outil pour déterminer les prix. Ce répondant opte pour l'option 3, à savoir, récupérer les coûts communs qui sont communs au marché pertinent. Selon lui, les coûts communs à prendre

en considération sont les coûts partagés entre plusieurs services ayant un lien causal direct avec le service en question. Il importe également de ne pas refléter dans les coûts partagés les inefficacités de l'opérateur PSM. Etant donné que les coûts communs doivent être déterminés en relation avec un marché pertinent, il est impossible d'en fournir une liste générale.

93. Un répondant estime qu'il faut faire preuve de prudence lors de l'inclusion des coûts communs afin de ne pas limiter la flexibilité tarifaire de l'opérateur PSM. Selon ce répondant, dans les théories financières liées aux décisions d'investissement, les cash flows doivent être estimés sur une base incrémentale.
94. Pour un répondant, l'inclusion ou non des coûts communs dépend du niveau auquel le test est appliqué. Si le test est appliqué au niveau du service, aucune contribution aux coûts communs ne doit être prise en compte. Par contre, si le test est appliqué au niveau d'un ou plusieurs marchés, une contribution pourrait alors éventuellement être envisagée et appliquée sur le ou les marchés dans leur ensemble (sans allocation vers les services qui le composent).
95. Un répondant estime qu'une analyse au niveau d'un service doit être effectuée sur base des coûts incrémentaux et ne pas inclure de coûts communs. S'il s'agit d'un test portant sur un marché, les choses sont plus complexes : les coûts communs à plusieurs services dans un marché PSM devraient être inclus dans le test, tandis que les coûts communs à plus d'un marché ne devraient pas être inclus.

3.5 ADAPTATION DES COÛTS

Q.9. Etes-vous d'accord avec le fait que certains types de coûts additionnels devant être supportés par les opérateurs non PSM devraient être inclus dans le calcul des ciseaux tarifaires ? Si oui, veuillez indiquer quels types de coûts devraient, selon vous, être inclus.

96. Un répondant déclare que les coûts à prendre en compte doivent être ceux liés à un opérateur aussi efficace que l'opérateur PSM. Selon lui, il ne serait pas justifiable d'ajouter des coûts additionnels.
97. Un autre répondant rejette la prise en compte de coûts additionnels car il s'agit d'assurer que des concurrents aussi efficaces peuvent être compétitifs, compte tenu des prix wholesale et retail d'un produit.
98. Un répondant recommande quant à lui d'inclure des coûts additionnels. Cela serait en accord selon lui avec la décision Deutsche Telekom de la Commission Européenne qui indique clairement la nécessité d'inclure ces coûts afin de compenser les coûts supplémentaires que les opérateurs alternatifs de supporter. A ce stade, ce répondant estime qu'il est difficile de fournir un aperçu de ces coûts additionnels.
99. Un répondant fait remarquer que la consultation semble se limiter à des coûts additionnels concernant le réseau. Selon lui, il n'y a pas de raison de se limiter à ces coûts étant donné que les opérateurs alternatifs font face à des coûts additionnels également sur le marché de détail. Il cite comme exemple les coûts de marketing, les coûts liés au churn, etc.
100. Des répondants sont d'accord avec la prise en compte de coûts additionnels. L'un d'eux note que les coûts de gestion de l'interconnexion (gestion de SLA, facturation, prépaiements, etc.) devraient être pris en compte.
101. Un répondant estime qu'il n'y a pas de raison de baser les coûts additionnels sur le coût ou le prix de l'opérateur PSM. Pour des raisons de disponibilité de l'information et puisque l'opérateur PSM bénéficie d'économie d'échelle et de gamme, il convient que l'opérateur alternatif puisse utiliser ses propres coûts additionnels.
102. Un répondant insiste sur le fait que le test ne peut en aucun cas conduire à stimuler l'entrée sur le marché d'opérateurs inefficaces. Cet opérateur est contre l'inclusion dans le test de coûts que l'opérateur PSM ne supporte pas. Cela gonflerait selon lui artificiellement le prix plancher à respecter par cet opérateur et créerait des inefficacités économiques.

Q.10. Pensez-vous que l'inclusion de ces coûts dans le test de ciseaux tarifaires puisse dans certaines circonstances décourager le développement de la concurrence en amont ? Si oui, veuillez décrire les circonstances dans lesquelles vous estimez que cette situation est la plus susceptible de se produire ?

103. Un répondant explique que sur le marché mobile, l'inclusion des coûts additionnels ne devrait pas empêcher le développement d'une concurrence en amont étant donné, entre autre, que chaque service de terminaison constitue un marché séparé.
104. Un répondant ne pense pas qu'il pourrait avoir un tel impact à inclure ces coûts dans le test car, selon lui, les allocations ne devraient pas avoir d'impact sur la concurrence.
105. Selon un répondant, l'inclusion de coûts additionnels liés à des inefficacités présente le risque de décourager le développement de la concurrence et d'encourager les investissements inefficaces en amont. En ce sens, la proposition de l'IBPT ne permettrait pas, selon lui, de promouvoir les investissements efficaces.
106. Un répondant reconnaît l'existence d'un risque pour le développement de la concurrence sur le marché en amont en cas de prise en compte des coûts additionnels. Cependant, il estime que ce risque n'existe que lorsque les coûts pris en compte sont le reflet de certaines inefficacités des opérateurs alternatifs.
107. Pour un répondant, le test ne doit en aucun cas obliger l'opérateur PSM à aligner ses prix sur ceux de ses concurrents moins efficaces. Il convient dès lors de donner des signaux corrects au marché pour stimuler les opérateurs à progresser dans l'échelle des investissements.

Q.11. Pensez-vous que les coûts en aval de l'opérateur PSM devraient être adaptés pour refléter les économies d'échelle et de gamme ? Si oui, veuillez indiquer comment il faudrait, selon vous, les adapter.

108. Un répondant déclare que, selon lui, la valorisation des économies d'échelles est une matière très complexe et que l'approche proposée par l'IBPT est de nature purement artificielle et arbitraire qui ne repose sur aucune justification appropriée.
109. Un répondant se prononce en faveur d'un ajustement de la base des coûts de manière à refléter les économies d'échelle et de gamme ainsi que les avantages concurrentielles dont l'opérateur historique a pu bénéficier.
110. Des répondants sont d'accord avec la proposition de l'Institut. L'un d'eux affirme que, selon lui, le test devrait être basé sur les coûts d'un opérateur alternatif efficace.
111. Un répondant explique que le fait que l'IBPT n'explique pas quels ajustements il envisage, ni dans quels cas ceux-ci pourraient être effectués provoque de l'incertitude, ce qu'il convient d'éviter dans un test de ciseaux tarifaires. Selon ce répondant, si l'opérateur PSM doit vérifier si il est en ligne avec ces obligations, celui-ci doit savoir quels ajustements seraient envisagés.
112. Des répondants estiment que les économies d'échelle et de gamme sont déjà reflétées dans les prix de gros. Si des économies d'échelle et de gamme existent au niveau retail (au niveau des fonctions de facturation ou de marketing p. ex), il convient d'en tenir compte.
113. Un autre répondant rejette la prise en compte d'économies d'échelle et de gamme au niveau des fonctions retail car trop difficiles à mesurer. Les ajustements pratiqués risqueraient d'être artificiels et sujets à des erreurs de prévision. De plus, au niveau retail, les concurrents ont d'autres moyens, tels que les offres groupées, pour contrer les avantages de l'incumbent.

3.6 TRAITEMENT DES RECETTES

Q.12. Etes-vous d'accord avec la proposition de traitement de recettes de l'IBPT dans le test de ciseaux tarifaires, y compris le traitement des ristournes et des promotions temporaires ? Si non, veuillez expliquer l'approche qui, selon vous, est la meilleure.

114. Pour un répondant, les ristournes et les promotions devraient être prise en compte dans le test. Cependant, ce répondant estime que (excepté lorsque l'opérateur PSM possède des avantages supra compétitifs) les promotions temporaires ne devraient pas être prises en compte car il s'agit d'un moyen utilisé par les nouveaux entrants pour concurrencer les offres de l'opérateur PSM.
115. Selon un répondant, il n'y a aucune raison d'exclure les ristournes et les promotions du test. Il considère que les exclure reviendrait à laisser à l'opérateur PSM la possibilité d'échapper aux ciseaux tarifaires par le biais de ristournes.
116. Un répondant est favorable à la deuxième option envisagée par l'IBPT, à savoir une moyenne pondérée des recettes.
117. D'autres répondants sont favorables à l'option 1 (appliquer le test aux éléments démarqués).
118. En ce qui concerne les ristournes au volume, plusieurs répondants supportent l'approche suggérée par l'IBPT pour éviter les subventions croisées à partir des clients à plus faible consommation.
119. Un répondant souligne que l'IBPT semble interpréter les réductions accordées en fonction du volume consommé comme des ristournes. Cette méthode n'est selon lui pas acceptable car elle ne tient pas compte de la définition complète de l'offre telle que définie par l'opérateur et contractée par le client.
120. En ce qui concerne les promotions temporaires, un répondant considère leur caractère temporaire, elles ne s'appliquent pas à toute la base de clients. Dès lors, si l'Institut souhaite inclure ces promotions dans le test, il ne pourrait le faire en qu'en faisant le test au niveau du marché pertinent et en les prenant en compte une moyenne pondérée sur base du type de promotions existantes et de la proportion de clients ayant effectivement eu droit à une promotion.
121. Un répondant est d'avis que ne prendre en compte que les éléments démarqués n'a de sens que s'il a été démontré que les clients bénéficiant de ces ristournes font partie d'un marché distinct, caractérisé par exemple par un degré de concurrence plus important. Dans ce cas, ce répondant estime que le test doit au moins s'appliquer à l'ensemble de la catégorie de clients et non à chaque client individuellement.
122. Pour un répondant, il importe de tenir compte de tous les paramètres qui conditionnent l'octroi de la ristourne ainsi que les caractéristiques de l'offre qui pourraient conditionner la façon de prendre en compte les coûts de réseau (p. ex. accès direct plutôt que collecte d'appel).

3.7 MESURE DE LA RENTABILITÉ

Q.13. Estimez-vous que le WACC de l'opérateur PSM constitue la base la plus appropriée pour inclure une mesure de la rentabilité dans le test de ciseaux tarifaires ou faudrait-il selon vous utiliser une autre méthode, comme celle de la rentabilité des ventes ?

123. Un répondant considère que, seuls les coûts directement attribuables étant à prendre en considération dans un test de prix de ciseau, le concept du WACC ne semble pas particulièrement recommandé.
124. Un répondant considère qu'il est pertinent d'utiliser le WACC comme mesure de rentabilité. Selon lui, le WACC des opérateurs alternatifs doit être pris en compte, car le coefficient de risque inclus dans le WACC varie d'un opérateur à l'autre. Selon lui, si le WACC de l'opérateur PSM devait être retenu, la valeur utilisée au niveau retail devrait être égale à celle qui est utilisée au niveau wholesale.

125. Un répondant est d'accord avec la proposition de l'IBPT d'utiliser le WACC car cette approche serait consistante avec celle choisie par l'Institut pour le contrôle des prix. De plus, selon lui, le WACC représente un outil stable qui se base sur les coûts investis pour produire et offrir un service plutôt que sur le niveau des ventes d'un produit ou service spécifique.
126. Un répondant pourrait être d'accord avec l'utilisation du WACC pour autant que le test s'applique au niveau du marché et étant donné que cela serait cohérent avec le taux de rentabilité pris en compte dans les modèles de coûts de l'IBPT.
127. Comme le test utilise normalement le prix de l'input de gros, ce prix intégrera déjà le WACC. Au niveau retail, il y aura probablement peu ou pas de capital utilisé ; le WACC n'est donc pas une mesure adéquate de la profitabilité à ce niveau. Certains répondants sont donc favorables à des mesures alternatives telles que Return on Sales, Net Present Value ou Internal Rate of Return.

3.8 HORIZON TEMPOREL

Q.14. Etes-vous d'accord pour dire que les approches rétrospectives et prospectives sont toutes deux appropriées dans les différentes circonstances du marché ? Veuillez indiquer les circonstances dans lesquelles chacune doit, selon vous, être utilisée.

128. Plusieurs répondants sont d'accord pour reconnaître que les approches rétrospectives et prospectives peuvent toutes deux être appropriées, en fonction des circonstances. Une durée d'analyse plus longue peut se justifier dans le cas d'un marché émergent ou lorsque les coûts passés ne sont pas représentatifs des coûts futurs.
129. Selon un répondant, une approche prospective est nécessaire afin de tenir compte d'un horizon temporel suffisant et pour tenir compte des coûts futurs d'un marché. Pour ce répondant, le test doit être effectué en tenant compte des coûts présents et futurs de l'opérateur PSM tels qu'ils sont connus ou estimés au moment du test.
130. Un répondant estime que l'approche utilisée pour faire le test devrait être basé sur la période durant laquelle l'offre a été commercialisée au moment de faire le test. Selon lui, une approche prospective devrait être utilisée que lorsqu'une offre a été lancée récemment.
131. Selon un répondant, une approche rétrospective est pertinente lorsque le marché est à maturité, alors qu'une approche prospective est préférable lorsque le marché est moins mature. Ce répondant insiste sur le fait que le choix entre ces deux méthodes implique une évaluation périodique des caractéristiques du marché.
132. Un répondant considère qu'il n'y a pas de raisons de prendre en compte les coûts prospectifs dans des marchés bien établis. Cette approche prospective devrait selon lui se limiter à des circonstances exceptionnelles de marché telles qu'on les rencontre sur les marchés émergents.
133. Un répondant estime à titre préliminaire et provisoire qu'il serait souhaitable d'introduire une notion temporelle dans toute analyse qui inclurait des éléments de prix fixes non récurrents.

Q.15. Etes-vous d'accord avec l'approche proposée par l'IBPT concernant la longueur de l'horizon temporel pour évaluer l'existence de ciseaux tarifaires? Si non, veuillez expliquer pourquoi et indiquer quelle approche vous préférez.

134. Un répondant estime que l'horizon temporel devrait être déterminé sur base des durées de vie économiques des actifs considérés. Pour des raisons de cohérence, ce répondant pense qu'il serait souhaitable d'utiliser les mêmes durées de vie que celles qui sont prises en compte dans l'offre de référence de l'opérateur.
135. Un répondant est d'avis qu'une période de 3 à 5 ans est inappropriée et qu'il faudrait considérer une période plus courte. L'horizon temporel ne devrait pas selon lui dépasser la durée probable de validité d'un tarif. Une durée de trois ans est selon lui excessive. Un autre répondant estime que 3 à 5 ans est excessif si le marché est à maturité.

136. Pour un répondant, il est difficile de déterminer une période standard à l'avance étant donné que la durée espérée de conservation d'un client dépend des offres qui sont lancées sur le marché et du degré de maturité de ce dernier. Il considère qu'il n'est pas nécessaire de fixer à l'avance une durée entre 3 et 5 ans.
137. Un répondant indique que l'horizon temporel à prendre en compte doit tenir compte des spécificités liées au marché en terme de durée de vie moyenne des clients, de taux de « churn » ou de durée d'amortissement des investissements. Selon lui, l'horizon temporel de 3 à 5 ans ne semble pas tenir compte de ces spécificités.
138. Certains répondants estiment que l'horizon temporel approprié doit être déterminé cas par cas. En outre, une durée d'analyse plus longue augmente les risques d'erreurs, notamment les erreurs liées à l'établissement de prévisions.
139. Outre les paramètres proposés par l'IBPT pour déterminer l'horizon temporel adéquat, des répondants proposent de tenir compte de la période nécessaire à un opérateur pour obtenir un retour sur investissements.

Q.16. Etes-vous d'accord avec le fait que l'utilisation d'une approche d'actualisation des flux de trésorerie en utilisant le WACC de l'opérateur PSM comme taux d'actualisation soit l'approche adéquate pour pratiquer le test de ciseaux tarifaires? Si non, veuillez expliquer pourquoi et indiquer l'approche qui, selon vous, est la meilleure.

140. Selon un répondant la méthode discounted cash flows est construite pour guider les décisions en matière de projets d'investissements à long terme alors que l'objectif d'un test de ciseaux tarifaires est d'identifier des ciseaux tarifaires étant donné une certaine structure de marché, des investissements existants et des tarifs prévalant sur le marché. De plus, l'utilisation du WACC comme taux d'actualisation impliquerait la prise en compte du risque. Dès lors, ce répondant estime que l'IBPT devrait prendre en compte la complexité et l'imprécision que cette méthode inclurait dans le test avant de décider d'appliquer cette méthode.
141. Un répondant estime que l'utilisation du WACC de l'opérateur PSM comme taux d'actualisation est cohérente avec l'utilisation des coûts de cet opérateur pour effectuer le test.
142. Plusieurs répondants soutiennent globalement l'approche utilisant la méthode Discounted Cash Flow, mais émettent des réserves lorsqu'il s'agit de traiter des durées inférieures à un an.

3.9 APPLICATION DU TEST

Q.17. Etes-vous d'accord avec le fait que l'IBPT doive émettre ces exigences en matière de plaintes avant de les examiner davantage? En cas de désaccord, veuillez en indiquer les raisons.

143. Certains répondants rejettent le troisième critère proposé (la plainte doit inclure un calcul des ciseaux tarifaires correspondant à l'approche décrite dans les lignes directrices) car les concurrents ne disposent pas des informations nécessaires, notamment en ce qui concerne les coûts. Même la publication future de comptes séparés ne permet pas aux concurrents d'élaborer un test de price squeeze, car ces comptes sont seulement disponibles a posteriori et il est peu probable qu'ils couvrent la période pertinente.
144. Plusieurs répondants soulignent que le test doit être suffisamment flexible pour permettre à un opérateur alternatif de l'utiliser, en intégrant des informations qui sont disponibles. Dans les cas où l'information ne serait pas disponible pour un opérateur alternatif, ce répondant est d'avis que l'IBPT devrait être plus flexible dans ses conditions d'acceptation d'une plainte.
145. Un répondant insiste pour que les conditions de recevabilité d'une plainte soient les moins restrictives possibles. Il demande que l'opérateur PSM ait l'obligation de fournir des informations à la partie plaignante de manière proactive.

146. Pour un répondant, il est indispensable de prévoir certains garde-fous pour éviter une utilisation abusive du processus décrit. Il attire l'attention sur le fait que toute règle procédurale devrait respecter les dispositions du règlement d'ordre intérieur prévu à l'article 22 de la loi du 17 janvier 2003.
147. Un répondant est d'accord avec les exigences minimales fixées, il rappelle qu'il devra être tenu compte des exigences en matière de confidentialité de certaines données propres à l'opérateur PSM.

Q.18. Etes vous d'accord avec le fait que l'IBPT adopte cette approche d'examen en deux étapes ? En cas de désaccord, veuillez en indiquer les raisons.

148. Un répondant estime qu'un délai d'un mois devrait être fixé pour chacune de ces deux étapes.
149. Selon un répondant, le délai prévu dans l'obligation de notification tarifaire devrait être suffisant pour permettre de détecter un cas de ciseaux tarifaires sur une offre avant son lancement.
150. Un répondant souligne qu'il est nécessaire d'ajouter une étape supplémentaire liée à la vérification du fondement de la plainte.
151. Selon des répondants, il convient d'ajouter que la décision de poursuivre l'investigation n'implique pas que la décision finale conclura nécessairement à l'existence d'un effet de ciseaux.
152. Pour des répondants, étant donné qu'il s'agit d'une procédure d'infraction, l'IBPT devra respecter les garanties procédurales dont l'entreprise incriminée bénéficie dans un tel contexte. L'opérateur qui fait l'objet d'une enquête préliminaire soit associé à celle-ci afin de faire entendre ses droits.
153. Un répondant indique que l'IBPT devrait indiquer qu'en l'absence de décision, suite à la soumission d'un cas, dans le délai prévu (un mois), l'IBPT sera considéré comme ayant pris une décision négative de poursuivre une investigation.
154. Un répondant demande que le délai d'environ un mois pour chaque étape soit réduit à trois semaines. Un autre considère que la procédure est trop longue.
155. Certains répondants sont d'avis qu'il pourrait être nécessaire de compléter l'analyse sur une période plus longue que celle prévue, si cela est nécessaire pour effectuer une analyse robuste. Ils demandent à l'IBPT de justifier de façon détaillée, et non brièvement, sa position à la fin de la phase 1. Ils demandent également si l'IBPT à l'intention de prendre des mesures provisoires ou de faire usage de ses pouvoirs d'injonction.

Q.19. Quelle est, selon vous, l'approche la plus appropriée pour procéder à la suppression de ciseaux tarifaires suite à la décision de l'existence de ceux-ci ? Veuillez expliquer votre réponse.

156. Un répondant estime qu'il est moins intrusif et donc préférable de laisser le choix à l'opérateur PSM de la mesure à prendre. Imposer une modification spécifique irait à l'encontre de ses libres choix et lui ôterait toute liberté commerciale.
157. Un répondant pense que l'IBPT devrait immédiatement imposer une obligation de changer les prix afin d'éliminer les ciseaux tarifaires. Cela permettrait selon lui la suppression immédiate du problème et cela éviterait des discussions supplémentaires au niveau de l'implémentation de la solution. Dans le cas contraire, l'IBPT devrait poursuivre un monitoring étroit du marché pour déterminer si les mesures prises sont suffisantes.
158. Un répondant propose qu'une amende soit éventuellement imposée à l'opérateur PSM, qu'il ait l'obligation de retirer les avantages constitutifs des ciseaux tarifaires à ses clients et que ces derniers puissent avoir la possibilité de rompre le contrat.
159. Un répondant doute que des changements de la spécificité des offres soient susceptibles de résoudre les ciseaux tarifaires. Il considère que seule une modification des prix s'impose.

160. Des répondants demandent qu'aucune incertitude ne soit laissée sur la manière de résoudre les ciseaux tarifaires.
161. Des répondants admettent les deux options comme acceptables pour autant que l'IBPT dispose d'un droit de véto vis-à-vis de la solution retenue par l'opérateur PSM.
162. Un répondant admet la première option si le plaignant est consulté sur les changements envisagés. Il admet la deuxième option si le plaignant et l'IBPT sont consultés par l'opérateur PSM sur les changements envisagés.

M. Van Bellinghen
Membre du Conseil

G. Denef
Membre du Conseil

C. Rutten
Membre du Conseil

E. Van Heesvelde
Président du Conseil