

**RÉACTIONS À LA CONSULTATION PRÉALABLE
DE MARS À MAI 2003**



Les réactions des entreprises du secteur sont réunies dans le présent document. Les points de vue exprimés à cette occasion sont ceux des sociétés qui ont réagi. Si une réaction est reprise dans le présent document, cela ne veut pas dire que l'IBPT adhère au contenu de cette réaction.

1 PRÉAMBULE

1.1 Conventions, références et abréviations

1.1.1 Contenu du présent document

- 1 Le présent document contient les commentaires des sociétés aux documents de marché remis dans le cadre de la consultation préalable de février et mars 2003.
- Le présent document peut être lu en combinaison avec les documents de marché MA, M1-2, M3-6, M7, M8-10, M11-12, M13-14, M15-16 et M17, qui se trouvent sur le website de l'IBPT.

1.1.2 Conventions

- 2 Le commentaire d'une société est repris dans un alinéa numéroté. Lorsque cela semblait logique, le commentaire a été raccourci, il a été renvoyé à des remarques concordantes dans d'autres chapitres ou certains termes ont été harmonisés avec la terminologie employée dans le rapport.

1.1.3 Confidentialité

- 3 Pour des raisons de confidentialité, le nom du répondant n'est pas mentionné. Les informations susceptibles d'être considérées comme confidentielles, ont également été écartées.

1.1.4 Références

- 4 Il est fait référence aux documents mentionnés ci-dessous dans la marge au moyen du nom indiqué en gras entre parenthèses carrées.
- ? Directive 92/44/CEE du Conseil du 5 juin 1992 relative à l'application de la fourniture d'un réseau ouvert aux lignes louées, JO L 165 du 19-6-1992, page 27, modifiée par la Décision 94/439/CE de la Commission du 15 juin 1994, la Directive 97/51/CE du Parlement européen et du Conseil du 6 octobre 1997 et la Décision 98/80/CE de la Commission du 7 janvier 1998 [**DCEE92/44**]
 - ? Case 322/81 Nederlandse Banden-Industrie Michelin versus Commission [1983] CER 3461, [1985] 1 CMLR 282 [**Case 322/81**]
 - ? Le développement de la concurrence sur le marché de l'accès local – Consultation publique – 1er avril 2000 – 1er juillet 2000 – IBPT – 31 mars 2000 [**PCLocal**]
 - ? Working Document on the Initial Findings of the Sector Inquiry into Mobile Roaming Charges – European Commission DG Competition – Bruxelles, 13 décembre 2000 [**WDInitFind**]
 - ? Lignes directrices de la Commission sur l'analyse du marché et l'évaluation de la puissance sur le marché dans le cahier spécial des charges du cadre réglementaire concernant les réseaux et services de communications électroniques, Bruxelles, le 11 juillet 2002 [**RSAnalyse**]
 - ? Directive 2002/19/CE du Parlement européen et du Conseil du 7 mars 2002 relatif à l'accès aux réseaux de communications électroniques et aux ressources associées, ainsi qu'à leur interconnexion (Directive accès) Journal officiel L 108 du 24-04-2002 p. 0007-0020 [**Directive accès**]
 - ? Directive 2002/21/CE du Parlement européen et du Conseil du 7 mars 2002 relative à un cadre réglementaire commun pour les réseaux et services de communications électroniques (Directive Cadre) Journal officiel L 108 du 24-04-2002, p. 0033-0050 [**Directive Cadre**]
 - ? Communication de l'IBPT du 24 juin 2002 concernant l'étude de marché dans le contexte de la désignation des opérateurs puissants sur le marché des lignes louées; Bruxelles, 24 juin 2002 [**IBPT0206**]

- ? Commentaire de l'IBPT sur le projet de Recommandation de la Commission sur les marchés pertinents de produits et de services dans le secteur des communications électroniques; Bruxelles, octobre 2002 [**ComIBPTRecom**]
- ? Avant-projet de loi relative aux communications électroniques; Bruxelles, octobre 2002, [**VO02/10**]
- ? Recommandation de la Commission du 11/02/2003 concernant les marchés pertinents de produits dans le secteur des communications électroniques susceptibles d'être soumis à une réglementation ex ante conformément à la directive 2002/21/CE du Parlement européen et du Conseil relative à un cadre réglementaire commun pour les réseaux et services de communications (Journal officiel 2003 L114) - Bruxelles, le 11 février 2003 [**Recommandation**]
- ? Commentaire de la Recommandation de la Commission du 11/02/2003 concernant les marchés pertinents de produits dans le secteur des communications électroniques susceptibles d'être soumis à une réglementation ex ante conformément à la directive 2002/21/CE du Parlement européen et du Conseil relative à un cadre réglementaire commun pour les réseaux et services de communications (Journal officiel 2003 L 114) - Bruxelles, le 11 février 2003 [**Commentaire**]
- ? Huitième rapport de la Commission sur la mise en oeuvre de la réglementation en matière de télécommunications [**Implement8**]
- ? Belgacom Reference Interconnect Offer for licensed Telecommunications Operators – Valid from 01/01/03 to 31/12/03 – Bruxelles, 10 janvier 2003 [**BRIO2003**]
- ? MA Document de marché général Remarques d'ordre général – IBPT, Bruxelles, 14 mars 2003 [**MA**]
- ? OFTEL Review of the fixed geographic call termination markets – Consultation document – 17 mars 2003 [**OTRvGeoTerm**]
- ? OFTEL Review of Competition: Mobile Access and Call Origination – A consultation held by the Director General of Telecommunications – 11 avril 2003 [**OTRvMACO**]
- ? OFTEL Review of the Wholesale Broadband Access Market – A consultation document issued by the Director General of Telecommunications – 28 avril 2003 [**OTRvBroAcc**]
- ? M7 Document de marché spécifique Marché 7 – IBPT, Bruxelles, 26 mars 2003 [**M7**]
- ? M3-6 Document de marché spécifique Marchés 3 à 6 – IBPT, Bruxelles, 18 avril 2003 [**M3-6**]
- ? M8-10 Document de marché spécifique Marchés 8, 9 et 10 – IBPT, Bruxelles, 8 mai 2003 [**M8-10**]
- ? M11-12 Document de marché spécifique Marchés 11 et 12 – IBPT, Bruxelles, 15 avril 2003 [**M11-12**]
- ? M13-14 Document de marché spécifique Marchés 13 et 14 – IBPT, Bruxelles, 9 avril 2003 [**M13-14**]
- ? M15-16 Document de marché spécifique Marchés 15 et 16 – IBPT, Bruxelles, 9 avril 2003 [**M15-16**]

1.1.5 Abréviations

5 Lorsque c'est possible, les abréviations anglaises connues de la majorité, sont utilisées.

1SS	One-stop-shopping : un fournisseur s'occupe de la partie nationale et internationale d'une ligne louée
2S	2 Suppliers : deux fournisseurs fournissent une ligne louée internationale
a.	Alinéa
AA	Access Area
AAP	Area Access Point
ADSL	Asymmetric Digital Subscriber Line
BSS	Base Station System
CAMEL	Customized Application for Mobile Enhanced Logic
CLI	Calling Line Identification

CPS	Carrier PreSelect
CS	Carrier Select
EAA	Extra Access Area
EBIT	Earnings Before Interest and Taxes
EBITDA	Earnings before Interest, Taxes, Depreciation, and Amortisation
EBT	Earnings Before Taxes
CE	Commission européenne
ERG	European Regulators' Group
FNO	Fixed Network Operator (opérateur de réseau fixe)
FP	Free Profession (code de classification)
GPRS	General Packet Radio Service
IAA	Intra Access Area
IAO	Indirect Access Operator
IMEI	International Mobile Equipment Identity
IO	Incumbent Operator (opérateur historique)
IOT	Inter-Operator Tariff
IRG	Independent Regulators' Group
ISDN	Integrated Service Digital Network
LAP	Local Access Point
LTR	Local Transmission Room
Max	Marché pertinent x (x = 1..18)
MNO	Mobile Network Operator (opérateur de réseau mobile)
MVNO	Mobile Virtual Network Operator
Mxx	Document de marché xx (xx = A, 1-2, .. 17)
NACE	National Industry Code (code de classification)
NO	Network Operator (opérateur de réseau)
NRA	National Regulatory Authority (Autorité réglementaire nationale)
NRI	Autorité réglementaire nationale
OLO	Other Licensed Operator (tous les exploitants sauf l'IO)
OTA	Over the Air (programmation à distance)
p.	Page
POI	Point of Interconnection (point d'interconnexion)
PRA	Primary Rate Access
PSTN	Public Switched Telephone Network
rec.	recital
SIM	Subscriber Identity Module
SLA	Service Level Agreement
SLU/LLU	Subloop unbundling/local loop unbundling
SMS	Short Message Service
SOHO	Small Office Home Office
SSNIP	Small but Significant Non-Transitory Increase of Price
TAC	Type Approval Code (une partie de l'IMEI)
v.	Note en bas de page
VoATM	Voice over ATM
VoIP	Voice over IP
VPN	Virtual Private Network
vs.	Versus (contre)
WAP	Wireless Application Protocol
ZTR	Zonal Transmission Room

2 DOCUMENT DE MARCHÉ GÉNÉRAL MA

2.1 MA Remarque générale

Le secteur a formulé la remarque suivante :

- 6 Produire des chiffres est une tâche très complexe et qui demande beaucoup de travail. Les opérateurs ne peuvent pas fournir complètement ou avec le degré de détail demandé toutes les données souhaitées par l'IBPT.

En outre, la plate-forme est soucieuse de l'homogénéité et de la comparabilité des données fournies. Elle insiste par conséquent sur la nécessité d'organiser une réunion préalable de manière à pouvoir conclure des conventions avec l'IBPT en ce qui concerne la structure et l'interprétation correcte des données demandées.

2.2 MA2 Fondements juridiques

2.2.1 MA2.1 Analyse de marché basée sur le droit de la concurrence

Le secteur a formulé les remarques suivantes :

- 7 En ce qui concerne la réglementation européenne :

- ? Une réglementation ex ante ne se justifie que lorsque le droit de la concurrence n'est pas suffisant;
- ? Les critères – des barrières structurelles à l'entrée, pas d'évolution vers un marché concurrentiel et le manque de droit de concurrence – doivent être appliqués de manière cumulative;
- ? Les mesures doivent être examinées consciencieusement, être proportionnelles et justifiées, et être fonction du problème de marché constaté;
- ? Les mesures doivent être nécessaires et être les moins radicales possibles.

En ce qui concerne l'avant-projet belge, les commentaires suivants sont formulés, en plus de la remarque selon laquelle la législation belge doit être une transposition fidèle des directives et lignes directrices européennes :

- ? Les mesures qui seront prises en vertu des articles 69 à 77 doivent être objectives, raisonnables, fondées sur la nature du problème constaté, proportionnées et justifiées;
- ? Les modifications des offres de référence doivent être dictées par une demande effective du marché;
- ? L'orientation sur les coûts doit permettre une récupération raisonnable des investissements;
- ? En ce qui concerne l'article 77, il est précisé que les mesures doivent être imposées après avis conforme du Conseil de la concurrence.

2.2.2 MA2.3 Critères

Le secteur a formulé la remarque suivante :

- 8 La notion “waarschijnlijk” dans le texte ci-dessous doit être précisée :

LDAnalyse a. 75 [...] Ondernemingen met een marktaandeel van maximaal 25 % hebben waarschijnlijk geen (individuele) machtspositie op de betrokken markt. [...]

Il serait préférable de remplacer ce mot par la notion clairement définie légalement de “vermoedelijk”.

2.2.3 MA2.4 Analyse de marché prospective

Le secteur a formulé les remarques suivantes :

- 9 Il convient en outre de renvoyer à l'alinéa 27 de la Directive Cadre. Celle-ci stipule :

Directive Cadre al 27 Il est essentiel que les obligations réglementaires ex ante ne soient imposées qu'en l'absence de concurrence effective [...] et lorsque les recours fondés sur le droit national ou le droit communautaire de la concurrence ne suffisent pas à résoudre le problème. [...] Cette analyse du caractère effectif de la concurrence devrait notamment porter sur les perspectives que ce marché offre en termes de concurrence afin de déterminer si une éventuelle absence de concurrence effective est susceptible de perdurer.

En outre, au même endroit, il est stipulé que les nouveaux marchés ne doivent pas être réglementés :

Directive Cadre rec 27 [...] Ces lignes directrices aborderont également la question des nouveaux marchés émergents dans lesquels, de facto, l'entreprise qui domine le marché risque d'avoir une part de marché considérable mais ne doit pas pour autant être soumise à des obligations non justifiées.

- 10 Des réserves sont formulées à l'encontre de la formulation :

LDAnalyse al. 20 [...] Les ARN devront exploiter des données anciennes dans leur analyse, pour autant que ces données renseignent sur l'évolution de ce marché dans un avenir proche.

et il est dit que les ARN devraient être **obligées** d'exploiter des données anciennes.

LDAnalyse a. 71 "Le fait que les prévisions initiales d'une ARN ne se concrétisent finalement pas dans un cas d'espèce, ne signifie pas automatiquement que sa décision n'était pas cohérente avec la directive au moment où elle l'a prise".

2.2.4 MA2.5.1 Réglementation européenne

Le secteur a formulé les remarques suivantes :

- 11 Des précisions doivent être fournies à propos de l'expression "utilisateurs finals [...] privilégiés de manière abusive".

Il est demandé également si le modèle de comptabilité des coûts, dont il est question dans ce chapitre, peut être imposé à tout le monde ou uniquement aux opérateurs fixes.

- 12 Les nouvelles directives européennes répondent à la volonté d'arriver à une application harmonisée des règles au sein de l'Europe. Ce serait une discrimination injuste si chaque pays les remplissait d'une manière différente. Les ARN doivent donc suivre la piste de la Commission européenne en vue d'arriver à un marché unifié par le biais d'une harmonisation.

On se demande dès lors comment ce point est traité au sein du GRE et du GRI, et de quelle manière ils pensent arriver à une application uniforme des règles dans l'ensemble de l'Europe.

Cette harmonisation n'est cependant pas abordée dans le document de marché MA.

2.2.5 MA2.5.2 Législation belge

Le secteur a formulé les remarques suivantes :

- 13 Le document de marché stipule :

MA, p. 7 L'article 71 prévoit la possibilité d'imposer une obligation de non-discrimination en ce qui concerne l'accès.

Ce que l'on entend par cette obligation, n'est pas clair.

14 En ce qui concerne le texte ci-dessous du document de marché MA -

MA, p. 8 L'article 77 porte sur les obligations complémentaires qui peuvent être imposées [...]. Ces mesures peuvent se rapporter à :

l'adaptation de prix anormalement hauts ou anormalement bas.

on se demande qui détermine si les tarifs sont anormalement élevés ou anormalement bas.

15 Etant donné que la date du 24 juillet 2003 pour la transposition des directives européennes ne pourra pas être respectée, des questions se posent quant aux aspects légaux, administratifs et opérationnels. Ainsi il existe une certaine incertitude quant aux procédures d'appel et à la transposition de la réglementation européenne en droit belge. Nous ignorons pour l'instant si les nouvelles analyses du marché sont organisées conformément aux procédures et modalités légales requises et on court le risque qu'un acteur du marché bloque le processus d'analyse en invoquant le fait qu'une directive n'ait pas été transposée entièrement.

16 Dans le document de marché, le rôle de l'Autorité de concurrence n'est pas précisé.

2.2.6 MA2.6 Confidentialité

Le secteur a formulé les remarques suivantes :

17 Dans le passé, il n'y a jamais eu de problèmes avec la confidentialité des données confiées, mais on peut se demander s'il en sera encore ainsi à l'avenir.

18 Il est écrit dans MA :

MA 2.6 L'IBPT se réserve le droit de comparer, pour les données relatives aux transactions entre deux opérateurs A et B, les données de A à celles de B et, s'il y a une différence significative, de confronter l'opérateur A aux données concernées de B et vice versa.

Quelle méthode l'Institut pense-t-il utiliser si une différence significative est constatée entre les tâches des différents répondants ?

2.3 MA3 Liste des marchés pertinents

2.3.1 MA3.1 Liste des marchés pertinents tels que définis par la Commission

Le secteur a formulé les remarques suivantes :

19 Des analyses du marché doivent déterminer si un marché est concurrentiel ou non. Une première étape dans la désignation de sociétés PSM est l'identification des marchés sur lesquels de tels problèmes peuvent survenir.

C'est pourquoi il est étonnant que le marché 16 fasse partie des marchés pertinents, étant donné qu'il y a suffisamment de concurrence sur ce marché. La Commission s'attend d'ailleurs à ce que ce marché ne soit plus recensé après une révision de la Recommandation. Dans sa réaction du 29 juillet concernant la Recommandation de la Commission, l'IBPT a lui aussi déclaré :

COM020730 p. 1 Pour ce qui est du marché identifié en 12 (access and call origination on public mobile telephone networks), l'Institut regrette que ce qu'il recouvre (MVNO, service providers, Sim Box, ...?) ne soit pas davantage précisé dans l'exposé des motifs de la recommandation. [...] L'IBPT estime en effet que

l'application du cadre réglementaire actuellement en place n'impliquait pas d'imposer spécifiquement la fourniture de ces services. **Le marché identifié en 12 semble donc non pertinent pour la Belgique** et l'Institut se demande de quelle façon, dans ce cas, il devra ou non procéder à son analyse. [...]

Une application stricte des obligations ex-ante vis-à-vis des opérateurs qui ont acquis une position puissante sur le marché via une approche innovatrice de fourniture de services et de prix pourrait gêner leur développement sans que les utilisateurs finals n'en profitent. Une part individuelle importante du marché ne devrait pas donner lieu automatiquement à des obligations ex-ante, étant donné qu'une part individuelle importante du marché peut également être obtenue sur un marché concurrentiel. Plus importante est la question de savoir si l'absence de concurrence réelle est permanente et si une société peut se placer de manière indépendante vis-à-vis de ses concurrents, clients et consommateurs. L'objectif du nouveau cadre n'est pas d'éviter qu'une société acquière une position puissante sur le marché en opérant avec succès sur le plan commercial en utilisant une approche judicieuse, innovatrice et efficace, mais de lutter contre l'abus de pouvoir ex-post.

Vouloir réguler des marchés qui se sont toujours développés comme des marchés normalement concurrentiels, serait donc contre-productif et irait à l'encontre de l'esprit du nouveau cadre.

Le marché du roaming international est en plein essor. La Commission européenne doit prochainement terminer une étude sur les tarifs de roaming mobile. Cela vaut la peine d'attendre les résultats de cette enquête, comme Ofcom le fait d'ailleurs (voir plan de gestion d'Ofcom 2003-04, p.33).

La société déclare en outre que la régulation ex-ante d'un marché de gros n'est jugée appropriée que comme une mesure visant à remédier à un manque de concurrence sur un marché de détail associé. Ce ne sont pas les marchés de gros qui seront examinés, mais les marchés de détail correspondants.

20 Une société propose d'analyser également ce qui suit, en plus des marchés définis par la Commission dans la Recommandation :

- ? Trafic international entrant en gros avec une séparation entre fixe et mobile;
- ? Trafic international sortant en gros avec une séparation entre fixe et mobile;
- ? Marché de transit international avec une séparation entre fixe et mobile.

2.3.2 MA3.3 Marchés divergents

Le secteur a formulé la remarque suivante :

21 On se demande si le regroupement de marchés ne constitue pas une forme de segmentation qui doit être soumise à la Commission européenne et aux autres ARN.

2.3.3 MA3.4 Délimitation des différents marchés

Le secteur a formulé les remarques suivantes :

22 Une société fait une distinction entre les clients résidentiels, SOHO, PME et clients Corporate. Les clients SOHO sont des indépendants, des professions libérales et des sociétés occupant moins de 4 travailleurs. Leur système informatique ne leur permet pas de travailler sur la base du numéro de TVA.

23 Une société n'a de contacts directs qu'avec des clients professionnels. Les revendeurs sont des clients professionnels pouvant servir le marché résidentiel, de sorte que, dans le cadre de l'évaluation de certains paramètres, la circonspection est de mise.

- 24 Toutes les sociétés n'utilisent pas le numéro de TVA pour faire une distinction entre le marché professionnel et résidentiel. Une société possède toutefois deux sections orientées vers le client : l'une s'occupe des clients résidentiels, l'autre des clients professionnels. La séparation entre ces groupes de clients diffère également de celle proposée par l'IBPT : les clients résidentiels comprennent en outre également des indépendants, des petites et moyennes entreprises.
- A partir de ses modèles de coûts existants, cette société ne peut pas imputer tous les coûts à un marché déterminé.
- ? Parmi les deux modèles de coût utilisés par la société, un seul impute les coûts par section;
 - ? Il n'y a que deux sections qui travaillent pour un certain groupe de clients, les autres pas ; l'imputation des coûts qui ne sont pas directement attribuables doit donc se faire à l'aide d'une clé arbitraire;
 - ? Au sein des sections orientées vers les clients, des opérations sont également effectuées pour l'autre section.
- A l'avenir, le modèle des coûts pourra toutefois être modifié, de manière à tenir compte du numéro de TVA des clients. Cela requiert cependant un effort considérable en termes de personnel, de programmes informatiques et de moyens financiers.

- 25 A la suite de la question :

MA 3.4.1a Si en tant qu'opérateur, vous utilisez le numéro de TVA pour faire une distinction entre les clients résidentiels et professionnels, avez-vous une solution pour la zone grise susmentionnée (petites entreprises et services publics) et si oui, laquelle ?

une société répond que cette zone grise est estimée à environ 3% du chiffre d'affaire global et est donc tout sauf insignifiante.

D'autres critères permettant de faire la distinction entre les clients résidentiels et professionnels, sont le code **NACE** (National Industry Code) et le code **FP** (Free Profession). Ceux-ci présentent l'avantage d'identifier clairement les clients professionnels, y compris ceux qui ne possèdent pas de numéro de TVA. Ils sont en outre généralement connus et disponibles, et peuvent donc être utilisés par tous les opérateurs. Dans ce cas, il ne faut pas appliquer d'autres critères de distinction.

- 26 Tout d'abord, une société se demande sur quelle base juridique l'IBPT s'appuie dans son choix de séparation administrative. Elle-même utilise le numéro de TVA, mais elle n'a pas de solution pour la zone grise. Elle doute qu'il soit possible de proposer une solution uniforme, eu égard au caractère propre de chaque opérateur.
- 27 Outre le numéro de TVA, qui n'aboutit pas dans 100 % des cas au résultat escompté, il est proposé d'introduire un critère économique tel qu'une indemnité mensuelle de €250 (hors TVA); le critère doit toutefois rester simple.

2.3.4 MA3.5 Segmentation géographique possible

Le secteur a formulé les remarques suivantes :

- 28 La substituabilité de la demande doit aussi jouer un rôle dans la détermination de la segmentation géographique. Certains produits sont demandés dans une zone linguistique, mais pas dans l'autre.
- La portée technique d'un réseau et des dispositions juridiques et administratives doivent également être prises en compte dans la délimitation d'un segment de marché géographique.
- 29 Le marché pertinent pour tous les marchés de la téléphonie et de l'Internet est le marché national belge. Conformément à la réglementation européenne, les

conditions concurrentielles en Belgique sur les plans de la téléphonie et de l'Internet sont quasiment homogènes et distinctes des zones limitrophes où les conditions concurrentielles sont significativement différentes. Les licences, tant en ce qui concerne la voix, les données, que l'infrastructure, ont également une portée nationale.

Une telle approche est confirmée par de nombreuses décisions au niveau européen (*Telia/Telenor* du 13-10-1999, *Albacom/BT/ENI/Mediaset* dans le JO L369/8 et *Atlas* dans le JO L239/23). Le même principe est utilisé dans l'affaire *Alsatel versus Novasam*, dans laquelle le tribunal est arrivé à la conclusion que ce n'était pas l'Alsace, mais toute la France qui devait être considérée comme marché pertinent.

Depuis l'arrivée du câble, les prix de la téléphonie fixe ont diminué de moitié environ, non seulement pour les consommateurs en Flandre, mais également pour ceux de Bruxelles et de Wallonie. Cela prouve que le marché de la téléphonie se comporte comme un marché national.

- 30 Sur le plan de la politique à suivre, il n'est pas intéressant de diviser le marché géographique. En outre, les licences sont octroyées aux opérateurs sur une base nationale pour l'ensemble du territoire et les prix pour la plupart des marchés sont de facto déterminés au niveau national, sans la moindre variation par zone géographique. D'une manière générale, on peut dire que les conditions concurrentielles en Belgique sur les plans de la téléphonie et de l'Internet sont égales ou pratiquement homogènes, et sont distinctes des zones limitrophes où les conditions concurrentielles sont significativement différentes.

2.4 MA5 Indicateurs

Le secteur a formulé la remarque suivante :

- 31 On infère des directives européennes et de l'avant-projet belge qu'il existe différentes étapes dans le processus d'analyse. Dans l'avant-projet, tel que présenté au secteur, il était stipulé ce qui suit:

AP, art. 68 par. 1 Après chaque détermination des marchés pertinents, effectuée en application de l'article 65, ou lorsque les circonstances le justifient, l'Institut effectue une analyse de ces marchés pertinents afin de déterminer si ceux-ci sont effectivement concurrentiels.

Cette phase est déterminante pour la poursuite de l'analyse. Sur la base du résultat de cette première phase, l'ARN procède à la désignation des opérateurs ayant une puissance significative sur le marché.

2.4.1 MA5.1.1 Evaluation prospective

Le secteur a formulé les remarques suivantes :

- 32 Une période de référence suffisamment longue est nécessaire pour pouvoir calculer une tendance : quatre à cinq ans sont conseillés pour pouvoir déchiffrer la dynamique du marché. Les données devraient donc au moins pouvoir être demandées à partir de 1999, comme cela se fait d'ailleurs par Oftel et ComReg. Se baser sur les données des deux années écoulées n'est pas suffisant pour pouvoir calculer une tendance nette. En outre, les données trimestrielles sont plus sensibles aux fluctuations saisonnières et des données sont parfois adaptées par la division financière sans se soucier des limites trimestrielles. Une société est donc favorable à l'idée d'utiliser l'année comme période de base et de demander des données concernant plusieurs années.

La transposition des directives en droit national, la mise en oeuvre des procédures, l'étendue des analyses demanderont beaucoup de temps. Pour éviter de prendre des mesures pouvant être rapidement dépassées, il convient de voir deux ans en avant, jusqu'en 2005.

33 Même s'il est reconnu que 8 observations sont probablement nécessaires pour pouvoir faire une bonne prévision, il sera difficile, voire impossible pour les sociétés de fournir ces 8 observations.

34 Dans le cadre du calcul d'une tendance, il convient de traiter avec beaucoup de prudence les chiffres au cours des premières années de la libéralisation et ceux des nouveaux arrivants sur le marché. Nombre de ces sociétés étaient d'ailleurs obligées de travailler à perte (d'où leur EBITDA et leur marge EBIT négatives). Il n'est donc pas évident d'extrapoler les chiffres de croissance des premières années. Une grande partie des chiffres demandés ne peut être fournie que depuis 2002 Q2.

2.4.2 MA5.1.2 Liste des indicateurs à examiner

Le secteur a formulé la remarque suivante :

35 A la suite de la ligne :

MA, p. 16 Dans les lignes directrices 2002/07, plusieurs indicateurs dont il peut "entre autres" être tenu compte sont énumérés.

une société se demande ce que l'IBPT entend par "entre autres" et s'il n'y aurait pas eu une plus grande sécurité juridique s'il y avait eu une énumération exhaustive.

2.4.3 MA5.1.2.2 Position dominante conjointe des entreprises

Le secteur a formulé les remarques suivantes :

36 A la suite du texte figurant dans le document de marché MA "Celle-ci se rencontre essentiellement sur les marchés ayant les caractéristiques suivantes", on demande s'il faut répondre à ces critères de manière cumulative.

37 Les indicateurs suivants sont proposés :

- ? L'absence de concurrence active avec d'autres moyens que seulement la détermination des prix, tels que la recherche de la satisfaction de la clientèle ; les dépenses en matière de publicités, formation de l'image, diversification de l'offre;
- ? barrières par lesquelles l'utilisateur final ne peut pas facilement changer de fournisseur, pour lesquelles le "churn" et les coûts liés au transfert peuvent donner une idée;
- ? benchmarking : la comparaison des prix belges et de la satisfaction de la clientèle avec celle d'autres pays.

2.4.4 MA5.1.4 Conventions relatives aux tableaux

Le secteur a formulé la remarque suivante :

38 La distinction entre les tableaux qu'une société doit compléter en tant que fournisseur et ceux qu'elle doit compléter en tant que client, n'est pas suffisamment claire.

2.4.5 MA5.2 Commentaires concernant les indicateurs

Le secteur a formulé la remarque suivante :

- 39 On propose un nouvel indicateur, également utilisé par Ofcom, : les résultats des enquêtes sur les consommateurs qui révèlent un marché concurrentiel tel que:
- ? des consommateurs qui semblent “mieux lotis” que d'autres consommateurs dans des conditions économiques similaires;
 - ? un large éventail de services qui sont facilement accessibles aux consommateurs;
 - ? satisfaction de la clientèle concernant la qualité du service;
 - ? prix qui sont en grande partie basés sur les coûts (en d'autres termes, pas de gains excessifs prolongés).

2.4.6 MA5.2.1.1 Part de marché

Le secteur a formulé les remarques suivantes :

- 40 Même s'il est exact que la Commission a déclaré qu'il peut être question d'une puissance sur le marché dans le cas d'une part de marché de 40-45 % ou même moins, la jurisprudence ne compte jusqu'à présent qu'un seul cas similaire, à savoir : l'affaire Virgin versus British Airways, dans laquelle British Airways, avec 39,7 %, a été établie dans une position puissante sur le marché.

L'établissement d'une position puissante peut également être influencé par la structure du marché :

Case 322/81, annex 3 One particular issue in any investigation of alleged dominance, particularly where a firm has a market share of less than 50 %, will be the relative market share of the alleged firm's nearest rivals. The smaller their shares, the likelier the Commission will be to hold that the largest firm is dominant.

En outre, l'évolution de la part du marché joue également un rôle, même s'il faut traiter ce point avec prudence dans le contexte d'un marché évoluant rapidement, comme cela a été confirmé dans l'affaire Telia/Telenor/Schibsted.

- 41 Le fait qu'un exploitant possédant une part importante sur le marché, perde une part de marché sur certains marchés, ne doit pas exclure le fait que l'IBPT désigne tout de même cet exploitant comme un exploitant PSM. Selon la jurisprudence, le fait de disposer d'une part très importante du marché (> 50%), constitue déjà en soi la preuve d'une position puissante (à l'exception de circonstances exceptionnelles).

2.4.7 MA5.2.1.2 Taille globale de l'entreprise

Le secteur a formulé la remarque suivante :

- 42 Beaucoup d'entreprises opérant en Belgique sont liées d'un point de vue juridique ou économique à des entreprises importantes au niveau européen ou à l'échelle mondiale. La structure juridique de ce type d'entreprises ne peut pas être perdue de vue dans le cadre de l'évaluation de la puissance sur le marché. Sur certains marchés, comme celui des lignes louées, certaines entreprises opèrent en étant organisées en “business units” ou en entités juridiques distinctes.

2.4.8 MA5.2.1.2 Contrôle d'une infrastructure qu'il n'est pas facile de dupliquer

Le secteur a formulé les remarques suivantes :

- 43 L'établissement ou l'adaptation de l'infrastructure est une affaire onéreuse qui n'est pas sans risques et pour laquelle une société veut recevoir une “indemnité”. Un exemple d'une telle adaptation est la transformation du réseau de câbles en deux voies dont les coûts sont par exemple trois fois aussi élevés que l'établissement d'un réseau GSM couvrant le territoire national.

L'opérateur historique a pu payer le développement de son réseau à l'aide de rentrées fiscales, les autres sociétés ont dû le faire avec leur capital propre. Cet élément devrait être pris en compte dans l'évaluation.

- 44 A ce propos, cette société renvoie à l'arrêt Bronner (Oscar Bronner GmbH contre Mediaprint Zeitungs GmbH), dans lequel le requérant a été reconnu en tort lorsqu'il a demandé l'accès à la section de distribution des journaux de son concurrent. Pour éviter que les sociétés n'investissent plus dans l'infrastructure et que la concurrence soit ainsi compromise à long terme, une obligation d'accès doit être soigneusement étudiée.

2.4.9 MA5.2.1.5 Présence de contre-pouvoir des acheteurs

Le secteur a formulé les remarques suivantes :

- 45 L'impact du pouvoir d'acheteur de l'opérateur historique peut difficilement être surestimé. Cela ressort encore une fois du 8^e rapport d'implémentation de la Commission européenne :

Implement8, p. 24 Le fait que, dans certaines circonstances, les redevances que les nouveaux entrants peuvent imposer pour les terminaisons d'appel sur leur réseau fixe sont fondées sur la réciprocité (au Danemark, en Allemagne, en Espagne et en Italie) alors que ces opérateurs ne sont pas soumis à l'obligation d'orientation des tarifs en fonction des coûts et ne fournissent pas nécessairement un service d'interconnexion similaire donne toujours lieu à des préoccupations. On a également enregistré des plaintes dénonçant le caractère discriminatoire des tarifs d'interconnexion pour les nouveaux entrants par rapport aux tarifs pratiqués par les opérateurs historiques entre eux (Finlande). Cela montre bien qu'il faut empêcher tout abus de position dominante par les opérateurs historiques, également en tant qu'acheteurs de capacité d'interconnexion.

- 46 Le rôle du pouvoir des acheteurs sur un marché sur lequel l'opérateur possède un monopole, n'est pas clair. D'ailleurs, en raison de la position de monopole, aucun autre critère ne joue encore un rôle.

- 47 La présence de contre-pouvoir des acheteurs aura un rôle plus important sur le marché de l'interconnexion que sur celui du détail.

L'opérateur historique peut en tant qu'acheteur d'un service terminating sur le réseau d'un opérateur individuel, par exemple, exercer une plus grande influence sur la politique des prix du fournisseur de ce service que dans le cas contraire.

Sur le marché de détail, le concept peut cependant également jouer un rôle. Ainsi, l'opérateur historique pourrait essayer d'utiliser ce concept pour argumenter que le marché des clients professionnels devrait être moins réglementé. En effet, les gros clients professionnels pourraient exercer un pouvoir d'acheteur plus important, limitant ainsi la liberté du fournisseur et permettant au client de passer facilement à un autre fournisseur. Ce raisonnement doit être examiné avec la prudence de mise. D'une part, les plus gros clients achètent aussi généralement des installations beaucoup plus complexes, de sorte que la décision de passer à un autre fournisseur ne sera pas prise facilement. En outre, les gros clients représenteront une part beaucoup plus petite du total des recettes chez l'opérateur historique que chez les OLO.

2.4.10 MA5.2.1.7 Diversification de l'ensemble des services

Le secteur a formulé la remarque suivante :

- 48 Une société se demande si, dans le cadre du groupage de services, ce sont des entreprises individuelles qui sont étudiées, ou également des groupes d'entreprises.

2.4.11 MA5.2.1.8 Economies d'échelle

Le secteur a formulé la remarque suivante :

- 49 Une société se demande de quelle manière l'IBPT va évaluer quel avantage en matière de coûts un opérateur en place avec une clientèle importante a par rapport aux nouveaux arrivants sur le marché.

2.4.12 MA5.2.1.10 Réseau de distribution et de vente

Le secteur a formulé la remarque suivante :

- 50 L'IBPT va-t-il faire une distinction dans son évaluation entre les points de vente uniques liés à l'opérateur et ce que l'on appelle les points de vente multiples ?

2.4.13 MA5.2.1.11 Concurrence potentielle

Le secteur a formulé la remarque suivante :

- 51 L'IBPT va-t-il reprendre tous les concurrents dans l'analyse ou l'attention se focalisera-t-elle essentiellement sur les opérateurs mobiles ?

2.4.14 MA5.2.2.2 Stagnation ou croissance modérée de la demande

Le secteur a formulé la remarque suivante :

- 52 Dans certains cas, le recul de la croissance est dû à des problèmes internes et non à l'évolution du marché. La téléphonie par câble a connu en 2002 une stagnation suite à la problématique d'interconnexion.

2.4.15 MA5.2.2.3 Faible élasticité de la demande

Le secteur a formulé la remarque suivante :

- 53 Le niveau de prix moyen en Europe pour une connexion Internet à large bande est de 50 à 60 €par mois. Cela donne des chiffres de pénétration inférieurs à 10 %. En Belgique, le prix est de 40 € soit un chiffre de pénétration de 18 %. Les chiffres de pénétration sont encore plus élevés uniquement dans des pays comme la Corée du Sud, où des subsides publics permettent de demander 30 €par mois.

2.4.16 MA5.2.2.10 Absence de contre-pouvoir des acheteurs

Le secteur a formulé la remarque suivante :

- 54 Pourquoi cet élément n'a-t-il pas été détaillé davantage s'il est d'une grande importance pour tous les opérateurs mobiles?

2.4.17 MA5.2.2.11 Absence de concurrence potentielle

Le secteur a formulé la remarque suivante :

- 55 Les technologies suivantes sont les concurrentes des connexions à large bande:
- ? Lignes louées, utilisées pour connecter de grands consommateurs;
 - ? fixed wireless broadband (WLL), qui fournit des services à large bande au client au moyen de radiocommunications entre une station terrestre et un récepteur fixe chez le client;
 - ? mobile/UMTS, la génération suivante de technologies de communication mobiles qui permettra la fourniture de communications à large bande pour des appareils mobiles tels que des ordinateurs portables et des téléphones;
 - ? satellite, qui offre une solution qui ressemble au WLL si ce n'est que la station terrestre se trouve dans l'espace; un grand nombre de systèmes de communication par satellite ont l'intention de fournir une communication bidirectionnelle;

? residential ethernet.

2.4.18 MA5.3 Indicateurs généraux

Le secteur a formulé la remarque suivante :

- 56 Une société dit qu'elle peut fournir tous les indicateurs, mais elle tient toutefois à préciser qu'elle ne pourra fournir les données relatives à Q_i qu'à la fin de Q_{i+1} .

2.4.19 MA5.3.1 Taille globale de l'entreprise

Le secteur a formulé les remarques suivantes :

- 57 Le paramètre du chiffre d'affaires consolidé, ou EBITDA, n'est pas toujours représentatif de la combativité financière d'une entreprise, qui peut d'ailleurs être active dans des secteurs différents avec des marges différentes. En outre, l'EBITDA ne donne pas une idée de l'endettement ou de l'indemnité finale que reçoivent ceux qui supportent les risques. La préférence est dès lors donnée à l'EBIT ou l'EBT.
- 58 Pour certains critères, une société ne peut donner que deux chiffres officiels par année (chiffre d'affaires, EBITDA).

2.4.20 MA5.3.2 Accès facile ou privilégié aux marchés des capitaux et aux ressources financières

Le secteur a formulé les remarques suivantes :

- 59 Le ratio endettement/EBITDA doit être ajouté.
- 60 Toutes les sociétés ne sont pas en mesure de fournir la cotation en bourse.
- 61 Il faut être très prudent avec le "credit rating", étant donné qu'il existe plusieurs types de credit ratings. En outre, on peut se demander si le credit rating de la société mère est pertinent.

2.4.21 MA5.3.3 Diversification

Le secteur a formulé la remarque suivante :

- 62 Toutes les activités sur des marchés non pertinents devraient pouvoir être réunies dans un seul groupe.

2.4.22 MA5.3.4 Réseau de distribution et de vente très développé

Le secteur a formulé les remarques suivantes :

- 63 La société interprète le chiffre d'affaires direct comme étant le chiffre d'affaires réalisé par le personnel propre. En ce qui concerne la ventilation entre les ventes directe et indirecte, ces informations peuvent être fournies uniquement pour de nouveaux clients, pas pour les clients existants.
- 64 A leur estime, le nombre de points de vente exclusifs est, parmi les indicateurs sur le plan du réseau de distribution et de vente, le seul indicateur pertinent. Les autres indicateurs ne leur semblent pas pertinents.

3 DOCUMENT DE MARCHÉ M1-2

3.1 M1-2:1.1 Contenu du présent document

Le secteur a formulé la remarque suivante :

- 65 Une société voit un inconvénient à l'approche de "groupe" de l'IBPT, définissant de nouveaux marchés qui ne figurent pas sur la liste des marchés pertinents tels que définis par les Autorités européennes et qui doivent par conséquent être soumis à la Commission européenne et aux autres ARN. Elle propose dès lors de consulter la Commission européenne et les autres ARN à ce sujet.

Les marchés résidentiel et professionnel sont deux marchés distincts et devraient donc être traités dans deux documents de consultation séparés. En les groupant, les différences essentielles entre ces deux marchés disparaîtraient, ce qui empêcherait probablement une évaluation correcte de la position sur le marché de l'opérateur historique. Ces deux marchés doivent dès lors être traités séparément.

La zone grise (entreprises publiques et petits indépendants) à la limite entre les deux marchés n'est pas dissoute par le groupage. Cette société confirme l'existence d'un grand groupe de clients ayant un numéro de TVA, mais qui ne peut pas être inclus dans le marché professionnel. La solution consiste à appliquer les règles de concurrence (en accordant une attention à la réalité matérielle); plutôt que d'utiliser le concept de la régulation.

3.2 M1-2:2 Définition du marché

3.2.1 M1-2:2.3 Délimitation du produit

Le secteur a formulé la remarque suivante :

- 66 Premièrement, il y a une concurrence de services mobiles du type "réseaux mobiles à tarif local en position fixe". Les clients reçoivent dans les environs fixes du bâtiment, des tarifs d'appels locaux avantageux qui concurrencent les tarifs applicables à partir des liaisons fixes. Ces services mobiles constituent une alternative directe aux liaisons fixes.

Deuxièmement, il y a la concurrence des réseaux mobiles sur le marché des liaisons fixes pour les clients résidentiels. Une grande partie des clients ayant une ligne fixe ont déjà migré vers l'utilisation d'une liaison mobile et renoncent à la ligne PSTN classique. On estime que 20 % des ménages ont aujourd'hui uniquement une liaison mobile. Le marché de l'accès au réseau téléphonique public en position fixe est fortement influencé et déterminé par l'évolution sur le marché mobile. De plus en plus, il devient possible sur une liaison mobile de recevoir et d'envoyer des données en sus des communications vocales, de sorte que, pour les applications de données, une liaison fixe n'est plus nécessaire.

Il est dès lors également important d'intégrer l'impact du marché mobile et des possibilités technologiques des réseaux mobiles dans l'évaluation de la situation concurrentielle sur les marchés 1 et 2, étant donné qu'il s'agit de produits de substitution. C'est un élément de poids pour tous les opérateurs actifs sur ces marchés. Sur la base des indicateurs présentés dans le document de marché spécifique, l'IBPT ne peut pas en tenir compte.

3.2.2 M1-2:2.3.1 Technologies

Le secteur a formulé les remarques suivantes :

- 67 D'autres technologies sont également disponibles.
- ? Wireless Fix Services (WiFi);
 - ? Fibre support ("fibre to the homes").
- 68 Pour pouvoir décrire les différentes technologies, il est utile d'utiliser l'architecture OSI à 7 couches.
- Sur la couche du bas, la couche physique, on peut distinguer les technologies suivantes :
- ? paire cuivrée (cuivre) (Belgacom);
 - ? hybrid fiber coax (HFC/coax) (Telenet);
 - ? hybrid fiber twisted pair (HFT);
 - ? fibre optique (verre) (Belgacom, Telenet, Versatel, BT, Worldcom,...);
 - ? éther.

Dans les trois couches du dessus, la couche datalink, réseau et transport, on peut distinguer les technologies suivantes :

Technologie	Via	Remarques
PDH	cuivre, coax, verre	Raccordement de PABX
SDH	cuivre, coax, verre	Raccordement de PABX
Frame Relay	cuivre, verre	Raccordement de PABX et de réseau privé via réseau public
ATM	cuivre, verre	Raccordement de PABX et de réseau privé via réseau public
xDSL	cuivre, HFT	Raccordement travailleurs à domicile sur société PABX
Systèmes de modem Proprietary et DOCSIS	HFC	
ATM Passive Optical Networks	verre	
GSM et téléphonie par satellite	éther	substitut pour le raccordement de postes fixes
Faisceau hertzien point à point	éther	PDH, SDH, infrarouge et laser (en plein développement)
Faisceau hertzien point à multipoint	éther	WLL, WiFi, DECT et Bluetooth (en plein développement)
IP	tous	

En outre, on trouve les services de téléphonie :

Technologie	Remarques
PSTN	Postes téléphoniques analogiques et liaisons entre centraux
ISDN	Postes téléphoniques numériques et liaisons entre centraux
Voice over Frame Relay	
Voice over ATM	
Voice over xDSL	
Voice over IP	H323, SIP, MGCP

3.2.3 M1-2:2.3.2 Cabines téléphoniques

Le secteur a formulé la remarque suivante :

69 Il n'est pas pertinent pour cette étude de fournir des informations spécifiques concernant les cabines téléphoniques et de faire une étude pour le marché des cabines téléphoniques et ce, pour les raisons suivantes :

- ? Les cabines téléphoniques sont déjà régulées dans un autre cadre;
- ? Les cabines téléphoniques sont largement influencées par le marché des réseaux mobiles.

La société propose dès lors d'intégrer ces liaisons dans l'ensemble du marché 1.

3.2.4 M1-2:2.4 Parties du marché

Le secteur a formulé la remarque suivante :

70 Le rôle de la partie du marché C, l'opérateur qui fournit la SLU/LLU, n'est pas clair.

3.2.5 M1-2:2.4.1. Distinction entre clients professionnels et résidentiels

Le secteur a formulé la remarque suivante :

71 La ligne de séparation proposée est à l'avantage de l'opérateur historique.

3.2.6 M1-2:2.5 Segmentation géographique

Le secteur a formulé les remarques suivantes :

72 Outre la segmentation géographique, cette société propose une segmentation supplémentaire de liaisons de type PRA. Elle a constaté une concurrence importante sur le marché des liaisons PRA, utilisées par de gros clients professionnels sur le marché 2. De nouveaux opérateurs qui investissent dans des réseaux, le font tout d'abord à des endroits où un rendement élevé peut être attendu, comme sur des terrains industriels où un grand nombre de liaisons PRA sont nécessaires. Parfois, le PRA ISDN est même offert gratuitement, ce qui prouve l'existence d'une vive concurrence sur ce segment de marché.

73 En divisant le pays en 8 parties, les zones concurrentielles et non-concurrentielles sont regroupées et le but d'une division du territoire est ainsi manqué. Cette société est donc en principe également favorable à l'utilisation des zones de numéros ou même des codes postaux comme base de segmentation. Consciente que ce ne serait pas pratique, elle souhaiterait que la répartition en "access area" soit complétée en introduisant les grandes agglomérations urbaines comme segments géographiques supplémentaires.

On propose dès lors une solution intermédiaire consistant à diviser le pays en 19 zones, en se basant sur le numéro du réseau et, pour les grandes agglomérations, sur le code postal.

Rapport segments géographiques et zone téléphonique	
Segments géographiques	Zone téléphonique
Agglomération d'Anvers	03
Agglomération bruxelloise	02+code postal
Brabant flamand	02+ code postal
Brabant wallon	02+ code postal
ex-AA Gand	052, 053, 054, 055
Agglomération de Gand	09
ex-AA Courtrai-Assebroek	051,057,058,059
Agglomération de Courtrai	056
Agglomération de Bruges	050
ex-AA Liège	019, 080, 085, 086, 087
Agglomération de Liège	04
ex-AA Louvain-Hasselt	013, 014, 011, 012, 089
Agglomération de Louvain	016
Agglomération de Malines	015
ex-AA Mons-Charleroi	068,069,060,064,067
Agglomération de Mons	065
Agglomération de Charleroi	071
ex-AA Namur	082, 083, 084, 061,063,010
Agglomération de Namur	081

- 74 La segmentation proposée, basée sur le modèle BRIO de Belgacom, avantage l'opérateur historique. Une approche nationale du marché donnerait lieu à des résultats différents pour toutes les parties concernées.
- 75 La proposition de scission par access area, ainsi qu'il est proposé par l'IBPT, n'est pas acceptable et est en outre superflue, étant donné que le marché pertinent est national conformément à l'application des principes du droit de la concurrence (prix, licences). La scission par access area est une segmentation interne propre à Belgacom, qui n'est pas suivie par les autres opérateurs. Cela ne vaut pas seulement pour les marchés 1 et 2, mais aussi pour tous les marchés où cette scission est proposée. Beaucoup d'opérateurs ne seront donc pas en mesure de produire des chiffres selon cette segmentation géographique proposée.
- L'IBPT est dès lors invité à demander uniquement des chiffres pour l'ensemble du territoire belge.
- 76 Pour la plupart des statistiques demandées, cette entreprise n'est pas en mesure de scinder les chiffres par access area. Elle pourrait le faire à l'avenir, mais cela demande un investissement considérable en matière de traitement d'informations, peu importe que la segmentation soit par commune, par zone téléphonique ou par access area.

3.2.7 M1-2:2.6 Mesures

Le secteur a formulé les remarques suivantes :

- 77 L'obligation de CS/CPS permettant aux entreprises télécoms d'avoir accès aux utilisateurs finals, a une influence considérable sur le degré de concurrence sur les

marchés 1 et 2. Dans l'analyse du marché, il en serait dûment tenu compte. Le fait que cela puisse être découvert à l'aide des indicateurs proposés, est mis en doute.

- 78 La location de lignes par des entreprises télécoms à leurs clients, n'est pas considérée comme une bonne idée, car il existe des alternatives telles que SLU/LLU et l'installation d'une infrastructure propre. Les barrières d'accès au marché, qui est déjà mis sous pression par le passage aux services mobiles, ont déjà été abaissées, d'une part, par la portabilité des numéros et, d'autre part, par CS/CPS. Imposer la location ne ferait que rendre le marché plus complexe sans valeur ajoutée pour le client et irait à l'encontre de la volonté de parvenir à une concurrence de l'infrastructure.

3.3 M1-2:2 Définition du marché

3.3.1 M1-2:3.1.1 Part de marché

Le secteur a formulé les remarques suivantes :

- 79 Les cabines téléphoniques ne sont pas qualifiées de pertinentes pour l'étude des marchés 1 et 2.

- 80 Une société précise les informations qu'elle peut fournir. Les clients peuvent être répartis entre clients professionnels et résidentiels sur la base du numéro de TVA, combiné aux codes NACE et FP.

Les clients peuvent être attribués aux access areas, mais aussi aux zones proposées au point 3.1.4. Pour permettre cette scission géographique, il faut utiliser les données de facturation : il y a alors un glissement dans le temps entre le chiffre d'affaires et les données relatives au volume : le chiffre d'affaires ne correspondra pas tout à fait aux volumes pour un trimestre déterminé.

En ce qui concerne la disponibilité des informations :

- ? La société ne conserve de données détaillées que pendant 26 mois, il est donc possible qu'elle ne soit pas en mesure de fournir certaines données pour le premier ou le deuxième trimestre de 2001.
- ? Les informations requises à la moitié d'un trimestre ne sont pas disponibles, mais bien à la fin du mois ou à la fin du trimestre.
- ? Il est difficile de donner le nombre de nouveaux clients; il n'est pas non plus clair s'il s'agit de clients qui n'avaient auparavant encore aucun contact avec Belgacom ou de clients qui achètent déjà d'autres produits de Belgacom; la pertinence de ces informations est d'ailleurs mise en question, étant donné que le nombre de lignes est déjà demandé.
- ? Ce que l'on entend par "contrats résiliés", n'est pas clair; les clients peuvent d'ailleurs également résilier partiellement un contrat.

- 81 Dans le tableau, les services proprement dits (BA ISDN, PRA ISDN) sont mélangés avec les techniques de support utilisées (câble, SLU/LLU, fibre optique, wireless). Les liaisons sont soit analogiques, soit numériques, et, dans le dernier cas, soit BA, soit PRA; c'est finalement ce qui compte pour le client, et non le moyen par lequel cette liaison est établie. Une répartition en fonction des services proprement dits est suffisante.

La notion de "clients" n'est pas univoque. Une grande société comptant plusieurs filiales doit-elle être considérée comme un client ou chaque filiale doit-elle être considérée comme un client distinct ? Si une installation est prise comme un ensemble, il se peut que l'opérateur possède une installation dans un bâtiment auquel plusieurs sociétés sont reliées. Le nombre de PRA et BA peut toutefois se retrouver facilement dans la base de données des switches.

Fournir l'évolution de la clientèle constitue également une épine. Tout d'abord, parce qu'il est difficile de définir ce qu'est un nouveau client : les nouveaux contrats avec des clients existants entrent-ils dans cette catégorie ? Les contrats résiliés sont parfois remplacés par de nouveaux contrats. Les opérateurs sont généralement en mesure de fournir le solde en comptant à la fin de chaque période le nombre de clients ou de contrats, mais pas l'évolution.

A partir d'un certain nombre de communications par période, le montant de l'abonnement est gratuit. En ce qui concerne les autres formules, la frontière entre les indemnités de communication et les montants d'abonnement n'est pas toujours facile à établir.

82 Les revendeurs constituent un problème spécial. Certains revendeurs sont actifs sur le marché résidentiel, d'autres, sur le marché professionnel.

83 Les données 2002 ne peuvent être fournies par access area qu'à partir de Q2; avant cela, seuls des totaux généraux peuvent être livrés; en outre, pour les indemnités de connexion et le montant de l'abonnement, cela ne peut se faire que de manière approximative.

3.3.2 **M1-2:3.1.5 Contrôle d'une infrastructure qu'il n'est pas facile de dupliquer**

Le secteur a formulé les remarques suivantes :

84 En ce qui concerne la disponibilité des informations :

- ? Le nombre de lignes de cuivre et en fibre optique actives est uniquement disponible à la fin de l'année et pas par segment géographique.
- ? Le nombre de points de distribution ne peut également être donné que par année.

85 En cas de câble, il est utile de faire une distinction entre un câble unidirectionnel et bidirectionnel.

Il est impossible que les entreprises produisent des chiffres pour les investissements dans la boucle locale.

Les points de distribution, lignes sans fil, lignes de cuivre, SLU/LLU, ne sont pas pertinents pour la plupart des opérateurs.

Pour les opérateurs qui exploitent un réseau à fibre optique, la séparation entre backbone et la boucle locale est très vague. Les fibres dans le même câble peuvent être utilisées, d'une part, pour le raccordement d'un client et, d'autre part, pour la connexion à un POP ou Belgacom LEX.

86 En ce qui concerne la disponibilité des informations :

- ? Point de Switch : OK.
- ? Points de distribution : pas d'application sur leur réseau
- ? Lignes de cuivre actives : pas d'application sur leur réseau
- ? Lignes en fibre optiques actives : OK si nombre par emplacement
- ? Lignes sans fil : pas d'application sur leur réseau
- ? Nombre d'immeubles raccordés à la télédistribution : uniquement par intercommunale, par année (le 30-09)
- ? Investissement dans la boucle locale : OK.

3.3.3 **M1-2:3.1.5 Présence de contre-pouvoir des acheteurs**

Le secteur a formulé les remarques suivantes :

87 Aussi longtemps qu'aucune solution n'est trouvée au problème de la distinction entre le marché résidentiel et professionnel, il n'est pas utile de demander pour le

marché 1 les 10 acheteurs principaux : il s'agit en effet des gros clients professionnels sans numéro de TVA.

En ce qui concerne la disponibilité des informations :

? Ce pourcentage peut être calculé.

88 Que signifie le pourcentage du chiffre d'affaires de 10 % des plus gros clients ? Prend-on 10 % du nombre de clients et du chiffre d'affaires, avant de les diviser par le chiffre d'affaires total ?

Faut-il également considérer les revendeurs comme des clients ou comme un groupement de plus petits clients ?

89 Pour certaines entreprises, cette information est seulement disponible à partir de Q2 2002.

3.3.4 M1-2:3.1.7 Diversification de l'ensemble des services

Le secteur a formulé les remarques suivantes :

90 Une société conteste que les sociétés préfèrent acheter tous les raccordements téléphoniques auprès de la même société. Elle a d'ailleurs constaté la tendance que les clients combinent les différentes offres sur le marché pour confronter les différents avantages des offres. Des éléments importants pour une boucle locale différenciée sont: le prix, la fiabilité de l'opérateur et l'application envisagée.

Ainsi, cette société a constaté que CS/CPS n'est pas acquise chez un seul opérateur, mais que les clients concluent plusieurs contrats CS/CPS pour pouvoir optimiser les avantages. Les grosses sociétés ont également davantage de possibilités de combiner les solutions de plusieurs opérateurs.

Il est en outre important de fournir une définition précise de la couverture du territoire. Ne s'agit-il pas plutôt du pourcentage de couverture de tous les ménages et sociétés ?

91 La manière dont ces pourcentages doivent être calculés, n'est pas claire.

92 Une société peut fournir le nombre de "homes passed", mais uniquement sur le marché résidentiel. Pour le reste, il n'est pas clair pour cette société quel pourcentage doit être fourni.

3.3.5 M1-2:3.1.8 Economies d'échelle

Le secteur a formulé les remarques suivantes :

93 Le fait que les informations fournies seront correctes et comparables est mis en doute. Le rapport entre le chiffre d'affaires actuel et le chiffre d'affaires break-even dépend fortement du modèle des coûts appliqué.

Etant donné que les opérateurs alternatifs ne sont pas tenus à certaines obligations réglementaires, leur "business case" pour le marché de l'accès peut être négatif, mais peut être compensé par les recettes provenant d'autres marchés, tant au niveau national qu'international. Ainsi, cette société a constaté que des concurrents offraient gratuitement leur accès PRA à leurs clients, de sorte qu'ils utilisent les gains d'un marché pour financer les coûts sur les autres marchés.

En outre, les alinéas avant et après le tableau se contredisent. Le premier alinéa stipule :

M1-2, 3.1.8 En partant du principe que la boucle locale ne peut pas être divisée en une partie pour les clients résidentiels et une partie pour les clients non résidentiels, la boucle locale doit être considérée ici dans son ensemble

et le second dispose :

M1-2, 3.1.8 Les mêmes rapports pour le marché professionnel.

94 Plusieurs sociétés objectent que ce ratio ne peut être calculé par access area.

3.3.6 M1-2:3.1.8 Economies de gamme

Le secteur a formulé les remarques suivantes :

95 La remarque faite pour les économies d'échelle peut être formulée ici : comment peut-on vérifier l'exactitude du modèle des coûts ?

96 Une autre remarque est que les indicateurs proposés sont utiles pour l'opérateur historique, mais quel est l'impact pour les OLO ?

En ce qui concerne l'opérateur historique, des économies de gamme sont perçues sur le plan, par exemple, de l'extension massive de services ADSL. Cette technologie offre la possibilité à l'opérateur historique de rentabiliser de manière optimale le réseau de cuivre payé par l'utilisateur final via un investissement minimum sur un "réseau déjà amorti". Autre économie de gamme, les cabines téléphoniques publiques qui constituent un bon moyen pour augmenter entre autres la notoriété, introduire un nouveau logo et afficher des publicités sans devoir placer des panneaux publicitaires supplémentaires.

97 Pour certaines sociétés, ces données ne sont pas disponibles par access area.

3.3.7 M1-2:3.1.10 Réseau de distribution et de vente très développé

Le secteur a formulé les remarques suivantes :

98 Une société dispose des informations suivantes :

? Des informations sur les clients obtenus via différents médias ne peuvent pas être fournies; les clients sont approchés via plusieurs médias et il y a des interactions entre ces médias.

? Seule la répartition entre ventes directes et indirectes peut être fournie et uniquement pour la vente de nouveaux produits durant cette période.

99 Le terme "contrat précédent" n'est pas tout à fait clair.

En outre, dans le tableau, les canaux de vente et les "lead generators" (générateurs d'occasions d'affaires) sont confondus.

Certaines sociétés ne peuvent pas fournir les frais de vente.

100 Ce qui est demandé n'est pas tout à fait clair. Les canaux de vente (téléboutique, contact personnel) et les lead generators (publicité dans les médias, annuaire téléphonique, salons, Internet) sont confondus. Dans la pratique, quelqu'un voit d'abord la publicité dans les médias, puis, il se rend dans un magasin pour devenir client.

Les frais de vente peuvent être indiqués, mais uniquement pour l'ensemble du territoire.

3.3.8 M1-2:3.1.11 Concurrence potentielle

Le secteur a formulé les remarques suivantes :

101 Il y a un seuil élevé; c'est pourquoi relativement peu de nouveaux fournisseurs se présentent.

102 Des fournisseurs de service WiFi hotspot sont des concurrents potentiels.

3.3.9 M1-2:3.2.1 Evolution des prix

Le secteur a formulé les remarques suivantes :

- 103 Il devrait être précisé s'il s'agit de frais d'abonnement, de frais de connexion ou des deux.
- 104 Ces données sont disponibles.

4 DOCUMENT DE MARCHÉ M3-6

4.1 M3-6:2 Définition du marché

4.1.1 M3-6:2.1 Remarques de la Commission

Le secteur a formulé la remarque suivante :

105 Dans le Commentaire de la Recommandation, la Commission stipule :

Commentaire, p. 18 Le marché de détail peut être décrit de manière générale comme la fourniture d'un raccordement ou d'un accès (en position déterminée ou à une adresse fixe) au réseau téléphonique public dans le but de passer ou de recevoir des appels téléphoniques et des services associés.

L'IBPT n'a pas analysé davantage l'aspect de réception d'appels téléphoniques dans le cadre des marchés 1 et 2. Cet aspect devrait toutefois être abordé lorsqu'on se penche sur une segmentation du marché des clients professionnels.

Pour le Ma2, il faut une segmentation spécifique pour les clients professionnels ayant un PRA, eu égard à la vive concurrence sur ce marché. Pour les marchés 4 et 6, une segmentation similaire pour le trafic généré sur les PRA, est importante pour la même raison.

Sur ces marchés, il faut aussi tenir compte des recettes que les sociétés perçoivent pour les appels entrants. En raison des grands volumes, ces revenus peuvent être, pour des sociétés alternatives, plus importants que leurs frais pour la terminaison de ces appels. Grâce à ces revenus, ces sociétés peuvent formuler une offre moins chère pour des appels sortants à partir des PRA.

La Commission mentionne aussi les revenus de "services associés" en tant qu'élément des marchés 3 à 6 inclus. Ces services sont liés au trafic fourni sur la ligne. Toutefois, il peut aussi y avoir des services qui sont davantage associés à la fourniture de lignes. La société suppose que ces services ne font pas partie des marchés 3 à 6 inclus. Une définition claire de ces services est donc souhaitable.

La remarque que la Commission formule dans le Commentaire de la Recommandation :

Commentaire, p. 18 [...] Parmi ces méthodes alternatives, seuls les réseaux câblés ont été massivement déployés dans certains Etats membres. La mesure dans laquelle ces réseaux sont actuellement en mesure de fournir des services vocaux, varie fortement d'un Etat membre à l'autre et est encore limitée sur toute la ligne. [...]

Cette remarque ne s'applique en aucun cas à la Belgique. En effet, le câble est parfaitement en mesure de fournir des services vocaux.

4.1.2 M3-6:2.2 Présentation schématique

Le secteur a formulé la remarque suivante :

106 Le schéma ne propose pas de réseaux pan-européens ou internationaux. Dans ces cas, un opérateur de réseau devra permettre le déroulement complet de l'appel international sur son propre réseau. Cette situation revêt une importance capitale dans l'évaluation du marché du trafic international.

4.1.3 M3-6:2.3 Délimitation du produit

Le secteur a formulé les remarques suivantes :

- 107 L'opérateur 0800 doit supporter tous les coûts pertinents relatifs au départ et à la terminaison d'appels.
- 108 Il peut être inféré du document de marché que le fait de différencier davantage les **communications internationales** peut se heurter à des inconvénients pratiques. La société confirme également cet aspect et signale qu'il est très difficile de fournir des informations détaillées sur les communications internationales. En outre, une segmentation telle que l'opérateur historique le fait, avantagerait cette société. La société n'est donc pas favorable à une segmentation supplémentaire du marché international.
- 109 Tous les opérateurs ne sont pas en mesure de différencier le trafic Internet dialup des communications normales. Une communication sur un réseau PSTN reste une communication, quelle que soit l'application à laquelle correspond le numéro appelé.
- Le trafic téléphonique international peut être vendu au niveau de gros à des revendeurs ou à d'autres opérateurs. Pour éviter les doubles comptes, il faudrait convenir d'une méthode appliquée de manière uniforme par tous les opérateurs.
- 110 Dans la délimitation du produit, il n'y a pas d'analyse plus fine d'éléments, tels que la réception d'appels et les services associés fournis sur les lignes des marchés 1 et 2.
- Il est également important de préciser qu'il s'agit de services fournis sur les lignes des marchés 1 et 2 et non de services fournis à des fournisseurs de contenu sur la base de numéros non-géographiques. La fourniture de services à ces fournisseurs de contenu ne fait pas partie de ce marché. Il est judicieux de confirmer que ce service ne fait pas partie des marchés 3 à 6 inclus. D'ailleurs, la Commission n'a pas défini de marché pertinent pour ce marché. La concurrence est au demeurant très vive sur ce marché.
- La définition de l'avant-projet pour des services téléphoniques accessibles au public comprend aussi des services fournis sur la base de numéros non-géographiques à des fournisseurs de contenu, mais ces services ne sont pas recensés dans le cadre des marchés 3 à 6 inclus parce qu'ils ne sont pas fournis sur les lignes fixes des marchés 1 et 2. Sur les lignes des marchés 1 et 2, il est seulement fourni l'accès à ces services pour des fournisseurs de contenu sur la base de numéros non-géographiques.
- Concernant le problème du trafic vers les numéros 0800, l'IBPT doit adopter la même solution que pour le trafic CS/CPS.
- Ce trafic doit être porté en compte par l'opérateur qui dessert le numéro 0800. Outre le trafic sur la base de CS/CPS, des opérateurs de réseau peuvent aussi développer une part de marché avec le trafic généré sur la base de 0800, 090x, 077 et de tous les numéros vers ... le réseau où naît l'appel, n'a pas d'influence sur la marge et facture seulement l'appel. La marge est reversée vers le réseau de terminaison de l'appel.
- L'aspect du service de réveil peut aussi être traité en ce sens en tant que trafic vers l'opérateur de réseau qui traite le numéro 0800. La facturation de l'appel ne fait pas partie du chiffre d'affaires généré sur la ligne.
- Les connexions à internet par ligne commutée ne font pas partie, selon la Commission, des marchés 3 à 6 inclus. Cela requiert une définition claire de ce qu'on entend par accès à internet. Cela comprend-il aussi l'accès commuté à internet et à des réseaux de données ?

4.1.4 M3-6:2.3.1 Technologies

Le secteur a formulé les remarques suivantes :

111 Outre les opérateurs qui sont énumérés dans le dernier alinéa du M3-6:2.3.1 :

M3-6, p. 6 Les opérateurs fournissant l'accès par les différents moyens cités ci-dessus et les opérateurs fournissant des services au moyen de CSC et/ou CPS sont donc concurrents sur les marchés 3 à 6.

une société estime que les fournisseurs de service sont également des concurrents des opérateurs (étant donné qu'ils fournissent des services et accès), vu qu'ils possèdent leurs propres prix, service à la clientèle, stratégie, ... L'IBPT reconnaît d'ailleurs l'importance des revendeurs.

112 On peut constater une influence importante du marché mobile, tant en ce qui concerne les clients professionnels qui commutent sur un service mobile du type "réseaux mobiles avec tarif local en position déterminée" que les clients résidentiels, qui résilient leur ligne RTPC classique en faveur d'un raccordement mobile, d'autant plus qu'un trafic de données sans cesse grandissant est possible sur des réseaux mobiles.

Dans ces conditions, il est important d'intégrer l'influence du marché mobile et les possibilités technologiques du marché mobile dans l'évaluation de la situation concurrentielle sur les marchés 3 à 6 inclus, étant donné qu'il s'agit de produits de substitution. C'est un élément important pour toutes les sociétés qui sont actives sur ce marché. Sur la base des indicateurs proposés dans le document spécifique M3-6, l'IBPT ne peut pas tenir compte du trafic au départ des réseaux mobiles.

En sus des technologies énumérées dans le document de marché, il faut aussi mentionner le CS override, permettant de choisir un autre opérateur que celui choisi pour le CPS.

La conclusion à M3-6:2.3.1 doit être complétée. Pour la part de marché, il faut ajouter non seulement le trafic CS/CPS, mais aussi tous les appels vers des numéros non-géographiques, tels que : 0800, 090x, etc.. En effet, le réseau d'origine de l'appel n'a pas d'influence sur la marge qui est intégralement reversée vers le réseau appelé. Le réseau où l'appel est fait, peut seulement facturer l'appel.

Il est dès lors important de demander des données pour ce type de trafic.

4.1.5 M3-6:2.4.1 Distinction entre clients résidentiels et professionnels

Le secteur a formulé les remarques suivantes :

113 Une société réitère les mêmes griefs que ceux formulés à l'encontre du document de marché M1-2 (? 3.1).

114 Ainsi qu'il est indiqué dans le document de marché M1-2 (? 3.1), une société est favorable à l'application d'une correction au critère du numéro de TVA, en tenant compte du code NACE et du code FP.

Si des opérateurs ont recours à des revendeurs, le fichier clientèle des revendeurs doit être subdivisé de la même manière sur la base du numéro de TVA, avec une correction pour le code NACE et le code FP. La question est de savoir, bien entendu, si les opérateurs connaissent le fichier clientèle de leurs revendeurs.

4.1.6 M3-6:2.4.2 Répondants

Le secteur a formulé la remarque suivante :

115 La phrase dans le document de marché :

M3-6, p. 7 [...]S'agissant du trafic fixe vers mobile, les opérateurs mobiles peuvent être également concernés. [...]

est déconcertante parce que le terme utilisé peut également faire référence au marché de la terminaison d'appel et ce n'est pas l'objet de cette analyse de marché. Les opérateurs mobiles peuvent être une partie concernée pour autant que les communications soient diffusées à partir d'un réseau fixe vers un réseau mobile.

4.1.7 M3-6:2.5 Segmentation géographique

Le secteur a formulé les remarques suivantes :

116 La société partage en partie l'avis de l'IBPT que l'accès au marché de services est plus facile que celui du marché d'accès, même s'il y a des barrières à l'entrée sous la forme d'un price squeeze, obligeant ces sociétés à s'adresser aux parties les plus intéressantes d'un point de vue économique avec les meilleurs clients.

Le choix de diviser le marché belge en access areas profite à l'opérateur historique et la société propose dès lors l'ensemble du territoire comme portée du marché.

117 La segmentation du marché belge en access areas n'est pas considérée comme une bonne idée. Cela ne correspond pas à la réalité et n'est pas justifié.

En outre et notamment pour les marchés 3 à 6, une telle segmentation requiert beaucoup de travail supplémentaire et la mise en œuvre d'effectifs dont aucun opérateur ne peut se passer pour l'instant. Pour répartir les informations en 8 access areas dans le questionnaire de l'IBPT, les informations doivent à nouveau être entièrement reclassées. Le temps qui y est consacré et le personnel mis en œuvre à cet effet serait hors de proportion avec le but poursuivi et ne correspondrait pas en outre à une réalité du marché et aux conditions concurrentielles.

118 Au plan **international**, une société défend l'idée d'une subdivision en trois groupes : Europe, Etats-Unis et le reste du monde.

Il y a, en effet, plusieurs réseaux pan-européens qui sont très puissants en Europe. D'autres opérateurs sont actifs dans le monde entier avec leur propre réseau et peuvent offrir des prix très compétitifs pour quasiment toutes les destinations du monde.

La Commission permet elle aussi de définir des marchés plus restreints. Elle dit en effet dans le commentaire de la Recommandation :

Commentaire, p. 19 [...] Cependant, une augmentation du prix des appels dans l'une de ces catégories par un monopoleur hypothétique pourrait inciter les fournisseurs de services dans une autre catégorie à acquérir (pour autant qu'elles soient disponibles) les composantes du marché de gros nécessaires à la fourniture des services correspondants. Il existe toutefois certaines limites à cette faculté d'acheter l'ensemble des composantes du marché de gros sur le marché des appels internationaux.

[...]

[...] Toutefois, dans les cas où la substitution du côté de l'offre est impossible ou très limitée, il peut se justifier de définir des marchés plus restreints.

Il est important de prendre en compte les possibilités commerciales des réseaux internationaux développés d'autres opérateurs lors de l'analyse du marché international. La structure des coûts de ces réseaux offre à ces opérateurs la possibilité de proposer des prix très compétitifs aux resellers et aux phonestops.

Sur la base du CS, des clients peuvent parfaitement choisir des opérateurs spécifiques pour le trafic vers certains pays. L'effet de cette segmentation sera dès lors perceptible avant tout par les clients professionnels qui ont recours au CS à

partir de leur PABX et choisissent par pays ou groupe de pays l'offre la plus intéressante sur le marché.

Les données du chiffre d'affaires et des minutes sont disponibles pour une subdivision par segment national.

4.1.8 M3-6:2.6 Mesures

Le secteur a formulé la remarque suivante :

- 119 L'obligation CS/CPS imposée à l'opérateur historique, détermine la nature et le degré de la concurrence sur ces marchés.

Il est dès lors important d'en tenir compte. Ce n'est pas possible avec les indicateurs proposés dans le document de consultation. La question doit donc porter spécifiquement sur le chiffre d'affaires et le volume du trafic CS/CPS.

Une autre forme d'accès est l'offre ULL régulée, qui permet à d'autres opérateurs de bâtir leur réseau. Elle abaisse la barrière à l'accès aux marchés 1 et 2 et, partant, aux marchés 3 à 6.

4.2 M3-6:3 Indicateurs

4.2.1 M3-6:3.1.1 Part de marché

Le secteur a formulé les remarques suivantes :

- 120 Indépendamment de la répartition en access areas qui ne doit pas avoir lieu, les informations demandées concernant le nombre de nouveaux clients et de contrats résiliés est une charge de travail inutile. L'IBPT pourrait d'ailleurs inférer ces données du nombre de clients et de son évolution depuis 2001, et des autres indicateurs, tels que le nombre de minutes d'appel. En outre, il n'est pas évident de déterminer qui est un nouveau client. Parfois, des clients passent pour quelque temps chez un autre opérateur, avant de revenir. Les clients peuvent faire raccorder une nouvelle filiale, division ou réseau privé, qui relève d'un contrat-cadre. Pour pouvoir fournir ces informations correctement, chaque contrat depuis 2001 devrait être examiné minutieusement.

La même remarque peut être formulée pour les contrats résiliés. Dans un contrat-cadre, un ou plusieurs services peuvent être résiliés sans que cela ne soit consigné comme contrat résilié. D'autre part, des contrats peuvent être résiliés à l'occasion d'un nouveau contrat beaucoup plus global. Pour fournir ces informations également, chaque contrat devrait être examiné, ce qui entraîne une charge de travail énorme.

Si, en prime, ces informations doivent être fournies par access area, l'effort devient totalement insoutenable.

Dans le tableau, il faudrait aussi ajouter une rangée CS/CPS. En outre, les remarques formulées concernant les marchés 1 et 2 sont également valables dans le sens où les services et les techniques de support se trouvent dans la même partie du tableau.

- 121 Les clients peuvent être subdivisés sur la base du numéro de TVA en combinaison avec les codes NACE et FP.

La subdivision géographique est possible, mais nécessite l'utilisation de données de la facturation. Il en résulte un glissement dans le temps entre le chiffre d'affaires et les volumes : le chiffre d'affaires ne concordera plus tout à fait avec les volumes pour un trimestre donné.

De nouveaux rapports peuvent seulement reposer sur les informations des 26 derniers mois au moment de la demande de l'IBPT. On s'expose ainsi au risque de ne pas pouvoir fournir de données pour le premier et le deuxième trimestre de 2001.

Les informations requises au milieu d'un trimestre ou d'un mois, ne sont pas disponibles. Il est proposé de travailler avec la fin d'une période (mois ou trimestre).

Ce que l'IBPT entend par ISDN PRA/DID, n'est pas clair. DID est également disponible sur ISDN BA. Une ventilation ISDN/PSTN versus PRA leur semble conforme à la demande de spécifier un marché spécifique pour le trafic ISDN PRA. Cette distinction est toutefois délicate. Il n'y a pas de rapports standard et il faudra donc partir des numéros pour les PRA, dont il n'existe aucun aperçu historique. La société se déclare disposée à collecter ces informations, si l'IBPT devait décider de définir un nouveau marché pertinent, pour autant que les autres sociétés fournissent aussi ces données.

L'élimination du trafic internet est envisageable sur la base des listes des numéros internet que la société utilise aujourd'hui. Néanmoins, la société ne sait pas clairement comment les autres opérateurs envisagent de le faire.

4.2.2 M3-6:3.1.2 Taille globale de l'entreprise

Le secteur a formulé les remarques suivantes :

- 122 Des doutes sont émis concernant la pertinence des prix demandés pour les équipements. Tout le monde n'a pas le même fournisseur: les fournisseurs peuvent chacun mener une politique de réductions différente. En outre, le prix des équipements d'une même entreprise peut varier avec le temps. La question est également de savoir quels équipements doivent être indiqués et avec quel degré de détail.

M3-6:3.1.9 Economies de gamme

- 123 En réaction à la phrase dans le document de marché :

M3-6, p. 13 Les opérateurs qui proposent à leur clientèle une gamme étendue de services de télécommunications ont un autre avantage potentiel sur les opérateurs qui offrent une gamme de services plus limitée. [...]

on fait remarquer que presque tous les opérateurs offrent un ensemble varié de services, dont la composition dépend du marché cible. L'indicateur n'a donc pas beaucoup de sens, d'autant plus que les marchés cibles peuvent être différents.

4.2.3 M3-6:3.1.10 Réseau de distribution et de vente très développé

Le secteur a formulé les remarques suivantes :

- 124 L'expression "contrat précédent" n'est pas claire.
- 125 Les informations sur la manière de recruter les clients, demandées par l'IBPT, ne peuvent pas être fournies. En outre, des clients sont approchés via différents media et il y a des interactions entre les différents media.
- Seule la ventilation entre les ventes directes et indirectes, peut être donnée. Il s'agit chaque fois de la vente de nouveaux produits au cours de cette période.

4.2.4 M3-6:3.2.1 Evolution des prix

Le secteur a formulé la remarque suivante :

- 126 A la suite de la phrase dans le document de marché :

- M3-6, p. 15 [...] Une alternative plus simple consisterait à se baser sur les paniers définis par Teligen (cf. www.teligen.com) pour le compte de la Commission. [...] cette société souhaiterait savoir de quels paniers il s'agit. La méthode alternative :
- M3-6, p. 15 Une autre solution pourrait être d'observer, pour chaque opérateur, l'évolution de la recette moyenne par utilisateur. [...] se heurte dans cette société à l'inconvénient que, en 2001, les clients non-actifs avaient été inclus dans le calcul de cet indicateur et que, en 2002, seuls les clients actifs ont été inclus.

5 DOCUMENT DE MARCHÉ M7

5.1 M7:2 Définition du marché

5.1.1 M7:2.2.1 Délimitation du produit

Le secteur a formulé la remarque suivante :

127 Il n'y a pas de remarques aussi longtemps que l'IBPT renvoie à des textes de la Commission et à la définition de l'ensemble minimal de lignes louées. Mais le rapport entre ces textes et le schéma n'est pas bien compris. Les lignes louées internationales y sont également indiquées et celles-ci ne feraient pas partie de l'ensemble minimal.

Commentaire, p 32-33 [...] L'ensemble minimal de lignes louées désigne certains circuits loués qui présentent des caractéristiques harmonisées et doivent être mis à la disposition des utilisateurs sur l'ensemble du territoire national d'un Etat membre dans des conditions particulières. [...]

On se pose également des questions sur la définition d'une ligne louée comme la "fourniture d'un raccordement continu entre deux nœuds". Le concept "nœud" manque de clarté.

L'IBPT ne précise pas non plus quelles lignes du marché pertinent doivent être exclues. Aucun rapport n'est établi entre les marchés de détail et de gros.

Il est renvoyé dès lors à la définition de la Directive 92/44/CEE du 5 juin 1992, qui est toujours d'application :

REEG92/44, art. 2. 2. "lignes louées" : les systèmes de télécommunications qui offrent une capacité de transmission transparente entre les points de terminaison du réseau, à l'exclusion de la commutation sur demande (fonctions de commutation que l'utilisateur peut contrôler dans le cadre de la fourniture de lignes louées)

Cette définition correspond à celle de l'avant-projet :

AP02/10, art. 3, 31° "ligne louée" : service de communications électroniques consistant en la fourniture d'un système de communications offrant une capacité de transmission transparente entre les points de terminaison de réseaux, à l'exclusion de la commutation sur demande;

AP02/10, art. 3, 16° "point de terminaison du réseau" : point physique par lequel un utilisateur obtient l'accès à un réseau de communications électroniques;

En ce qui concerne le marché pertinent, on ne voit aucune raison de déroger à la définition de la Commission qui s'en tient strictement à l'ensemble minimal de lignes louées et qui ne juge pas nécessaire de distinguer des sous-marchés par capacité ou d'étendre le marché aux lignes louées qui ne font pas partie de l'ensemble minimal.

La commission définit les marchés de détail et de gros comme suit :

Marché de détail : marché de services et de produits fournis aux utilisateurs finals

Marché de gros : marché de l'accès pour les opérateurs aux installations nécessaires à la fourniture de ces services et produits aux utilisateurs finals.

On constate que la Commission établit systématiquement un rapport causal entre le marché de détail et le marché de gros :

Commentaire, p. 32 La demande de capacité réservée ou de lignes louées peut émaner d'utilisateurs finals qui désirent construire des réseaux ou relier des sites, ou d'entreprises qui fournissent elles-mêmes des services à des utilisateurs finals. Il est dès lors possible de définir des marchés de détail et de gros globalement parallèles.

En partant de ce qui précède, on peut se demander de quelle manière il faut classer les "halflinks" et les lignes louées "backhaul".

Les lignes louées "backhaul" répondent à la définition du marché de détail. Elles servent à "construire des réseaux ou à relier des sites". Ce type de lignes louées n'est pas complété par une infrastructure propre pour fournir une ligne louée complète aux utilisateurs finals.

Pour les "halflinks", la question est un peu plus complexe. Il convient en effet de faire une distinction entre les halflinks que les OLO complètent et celles que les OLO ne complètent pas par une infrastructure propre pour pouvoir offrir une ligne louée complète à un utilisateur final (qui peut être l'OLO même). Un type relèverait du marché de détail, l'autre, du marché de gros.

La définition de la Commission est considérée comme une confirmation que les halflinks qui ne sont pas complétés par une infrastructure propre pour offrir une ligne louée complète à un utilisateur final, relèvent du marché de détail.

En conclusion, on considère que le marché de détail des lignes louées (marché 7) est composé :

- ? des lignes louées analogiques nationales à 2 et 4 fils;
- ? des lignes louées numériques nationales de 64 kbits et 2 Mbits;
- ? des lignes louées backhaul de 64 kbits et 2 Mbits;
- ? des halflinks de 64 kbits et 2 Mbits utilisés par les OLO pour leur propre usage et non comme une partie d'une ligne louée à d'autres.

Sont par conséquent exclus :

- ? les lignes louées numériques de $n \times 64$ kbits ($n > 1$);
- ? les lignes louées numériques avec une capacité de plus de 2 Mbits;
- ? les lignes louées internationales;
- ? les halflinks qui servent à composer une ligne louée offerte aux utilisateurs finals.

Par comparaison avec l'étude PSM de l'année dernière, les différences suivantes sont observées :

- ? l'exclusion des lignes de $n \times 64$ kbits ($n > 1$);
- ? l'ajout des halflinks, qui ne servent pas à compléter l'infrastructure propre d'un OLO en vue d'offrir une ligne louée complète à un utilisateur final;
- ? l'ajout des lignes louées backhaul.

Une autre différence avec l'année dernière est l'analyse du marché comme un ensemble, sans segmentation par capacité.

5.1.2 M7:2.2.3 Segmentation géographique

Le secteur a formulé les remarques suivantes :

128 L'IBPT propose de segmenter le marché en 4 zones qui correspondent aux zones définies par l'opérateur historique pour la détermination des tarifs de ses lignes louées. Etant donné qu'une ligne louée possède cependant deux points de terminaison qui ne se trouvent pas nécessairement dans le même segment géographique, l'IBPT propose de partir des points de terminaison et d'attribuer la moitié des indemnités, etc., à ce point de terminaison.

Cela n'a pas de sens. La société ne peut pas s'imaginer qu'une ligne louée appartienne à deux zones géographiques. L'IBPT crée ici une nouvelle catégorie de lignes louées : les "demi-lignes louées".

Un exemple chiffré hypothétique montre clairement que cette méthode ne permet pas d'obtenir une évaluation correcte des parts de marché.

Lignes louées (2 points de terminaison)	Quantité		Part de marché	
	Co1	Co2	Co1	Co2
z1-z1 (same zone)	30	100	23%	77%
z1-z1	20	80	20%	80%
z1-z2	20	50	29%	71%
z1-z3	10	0	100%	0%
z1-z4	3	0	100%	0%
z2-z2 (same zone)	5	0	100%	0%
z2-z2	3	0	100%	0%
z2-z3	2	0	100%	0%
z2-z4	1	0	100%	0%
z3-z3 (same zone)	5	0	100%	0%
z3-z3	2	0	100%	0%
z3-z4	1	0	100%	0%
z4-z4	1	0	100%	0%
Total	103	230	31%	69%
Points de terminaison (méthode IBPT)	Co1	Co2	Co1	Co2
z1	133	410	24%	76%
z2	39	50	44%	56%
z3	27	0	100%	0%
z4	7	0	100%	0%
Total	206	460	31%	69%

Les parts de marché de Co1 seraient systématiquement surestimées et la méthode proposée ne donne donc pas une idée correcte de l'environnement concurrentiel sur ce marché.

En outre, la société se demande quelles mesures pourraient être imposées sur la base des parts de marché calculées en fonction des points de terminaison. En supposant que le critère déterminant soit une part de marché de 50%, et en partant de l'exemple ci-dessus, Co1 n'aurait pas de PSM sur le marché z1. Par conséquent, toutes les obligations sur ce marché devraient être annulées, donc également sur les segments z1-z3 et z1-z4.

Par conséquent, la société conclut que la seule manière correcte de calculer les parts de marché consiste à considérer une ligne louée dans son ensemble. 13 sous-marchés (de z1-z1 (s.z.) à z4-z4) devraient dès lors être examinés. Une alternative serait la limitation à deux catégories avec, d'une part, les trajets avec beaucoup de trafic (z1-z1, z1-z2) et, d'autre part, le reste.

Quoi qu'il en soit, on ne peut pas fournir de données détaillées, quelle que soit la segmentation géographique proposée que l'on applique.

129 La segmentation géographique proposée peut être appliquée mais n'est pas jugée opportune, parce qu'elle ne rejoint pas la manière dont l'opérateur gère ses lignes louées.

Comme alternative, on propose le nombre de raccordements dans une zone, comme élément déterminant de la composition des segments géographiques. La segmentation devrait être basée sur l'activité économique, le nombre total de lignes louées et de "collecting points" (points de concentration de lignes louées) présents.

130 La répartition en quatre catégories de zones proposée par l'IBPT ne peut pas être suivie par cette partie du marché. Au Royaume-Uni, Oftel est arrivée à la conclusion que le marché national ne doit pas être divisé en sous-marchés parce

que la fixation des prix d'un monopoliste hypothétique n'est pas influencée par les facteurs de l'offre et de la demande dans certaines zones géographiques. La segmentation proposée est celle d'un opérateur déterminé et on ne sait pas clairement de quelle manière cet opérateur y est arrivé. L'IBPT ne peut pas imposer cette méthode de travail au reste du marché. Le rassemblement de données selon cette répartition ne répond pas à une réalité économique et entraîne des investissements supplémentaires et disproportionnés en ressources, modifications de systèmes et processus.

On propose dès lors de faire uniquement une distinction entre le marché national (deux points de terminaison en Belgique) et le marché international (un point de terminaison en Belgique). La commune ou le code postal de l'endroit où se trouvent ces points de terminaison, peuvent être renseignés dans certains cas.

131 En réponse à la question 2.5a : en ce qui concerne les quantités, cette segmentation est possible; en ce qui concerne les revenus, cette segmentation est impossible.

En réponse à la question 2.5b : le segment géographique doit être le territoire belge.

132 Dans le document de marché, il est stipulé :

M7, p 5-6

Dans les zones avec une activité économique élevée, l'offre de lignes louées est différente de celle dans les zones à faible activité économique. L'opérateur historique ("incumbent") Belgacom divise le pays en quatre "zones", caractérisées par un degré d'activité économique déterminé. Cette répartition zonale joue entre autres un rôle dans le cadre de la fixation du prix de location de lignes louées numériques.

[...]

L'IBPT a décidé d'utiliser cette répartition zonale pour la segmentation géographique du marché. Le segment géographique auquel appartient une ligne louée est déterminé par les points de terminaison. Une ligne louée peut donc appartenir à deux segments géographiques différents.

Il est constaté que l'IBPT se base entièrement sur la structure tarifaire de détail de l'opérateur historique, qui a subi dans un passé relativement récent un changement important avec l'introduction d'une distinction géographique (de-averaging) entre quatre zones. C'est arrivé comme une bombe sans l'approbation de l'IBPT qui n'était pas non plus compétent pour se prononcer sur des baisses de prix de détail et s'est contenté par la suite d'inscrire cette même distinction géographique dans le BRIO. Ce geste a été considéré par les OLO comme une manœuvre "prédatrice" en vue d'étouffer dans l'œuf la concurrence naissante.

L'IBPT doit faire attention à ne pas se laisser entraîner "de facto" dans une évolution dirigée par l'opérateur historique et qui, à terme, pourrait déboucher sur une situation où les lignes louées retail et/ou l'interconnexion de lignes louées ne sont plus régulées d'abord à certains endroits, alors qu'une intervention régulatrice est nécessaire pour permettre et maintenir la concurrence sur ces marchés.

D'ailleurs, dans une Communication du 24 juin 2002, l'IBPT est arrivé à la conclusion que la Belgique doit être considérée comme une seule zone géographique en ce qui concerne le marché des lignes louées. Dans cette Communication, l'IBPT fournit d'ailleurs quelques raisons :

BIPT0206 p. 5

[...] Il ressort de l'étude que la concurrence est plus élevée dans les métropoles belges et dans les zones comptant beaucoup d'entreprises. Bien que ce développement géographique inégal puisse justifier la définition de différents marchés géographiques en cause et pourrait par conséquent conduire dans la pratique à la séparation des zones urbaines, il n'est cependant pas certain que le niveau de concurrence soit comparable dans chaque zone urbaine [...] Des définitions du marché trop restrictives comportent cependant également le risque de voir apparaître une trop grande diversité en matière de régulation sur un aussi petit territoire que la Belgique. Sur la base de ce qui précède, l'IBPT considérera la Belgique comme une seule zone géographique.

C'est pourquoi il est très étonnant que l'IBPT semble maintenant changer de point de vue et que l'IBPT, dans le document spécifique de consultation concernant le marché 7, n'indique d'aucune manière quels sont les arguments qui pourraient étayer cette modification d'analyse.

Sur la base des éléments susmentionnés, l'opérateur demande à l'IBPT de se baser sur un seul marché national pour le marché 7.

5.1.3 M7:2.2.3 Mesures

Le secteur a formulé la remarque suivante :

- 133 La Commission déclare que les mesures ne doivent pas être imposées simultanément sur le marché de détail et le marché de gros et en outre que, si les mesures au niveau du gros sont suffisantes pour pouvoir réaliser une concurrence réelle sur le marché de détail, aucune mesure ne doit être prise au niveau du détail.

5.2 M7:3 Indicateurs

Le secteur a formulé les remarques suivantes :

- 134 L'approche proposée par l'IBPT d'appliquer des recettes et des réductions sur les points de terminaison est une sursimplification. Les lignes louées entre deux points dans des zones économiques plus développées coûtent davantage que les lignes louées entre deux points dans des zones économiquement moins développées. En imputant ces indemnités pour la moitié à chaque point, il n'est pas tenu compte de ces différences de coûts.

Lorsque des données concernant les trajets sont demandées, on ne demande pas les lignes louées dont les points de terminaison se situent dans la même sous-zone (zx-zx same zone). Doivent-ils être renseignés sous la rubrique zx-zx ou séparément. La société est favorable à la seconde proposition étant donné qu'une autre structure de coûts est liée à ces lignes, qui comprend en outre les lignes louées dont la longueur est quasi nulle, ce que l'on appelle les lignes louées locales.

La structure zonale sur laquelle est basée la segmentation géographique proposée, n'est en outre d'application que depuis le 1er juillet 2001.

Aucun aperçu historique des recettes par zone n'est disponible d'une manière standard. Pour fournir tout de même ces informations, il faudrait effectuer des queries et analyses complémentaires. Même à ce moment-là, il faudrait dans certains cas travailler sur la base d'estimations avec un risque de marge d'erreur non négligeable.

La société demande dès lors que l'IBPT demande le moins possible de queries spécifiques, uniquement lorsque c'est strictement nécessaire, et travaille le plus possible avec des rapports standards.

Dans ses commentaires ultérieurs concernant les indicateurs, la société fait une distinction entre ce qui est disponible de manière standard, ce que requiert une query spéciale et ce qu'il est impossible de trouver.

Les données sont en outre réparties en deux sections, ce qui constitue une complication supplémentaire.

- 135 Pour l'analyse du marché, le document de marché part du principe selon lequel les opérateurs peuvent fournir des informations relatives à leurs lignes louées qui remontent jusqu'à deux ans en arrière. La société constate cependant que le système de management qu'elle utilise pour ses lignes louées ne conserve pas ce type d'informations historiques. Jusqu'à présent, il n'existait d'ailleurs pas d'obligation de conserver systématiquement toutes les données historiques concernant les lignes

louées. Par conséquent, son système n'est pas adapté et elle ne sera pas immédiatement en mesure de compléter correctement les tableaux.

La société a cependant l'intention d'adapter son système de manière à ce que les données historiques puissent également être conservées. Elle demande cependant qu'une mesure transitoire soit prévue en vue de permettre la fourniture d'estimations pour les années 2001, 2002 et début 2003.

5.2.1 M7:3.3.1 Part de marché

Le secteur a formulé les remarques suivantes :

136 De manière standard, il existe des données concernant le nombre de lignes louées par trimestre ou par mois, par type de ligne et par capacité. La répartition entre les zones n'est pas présente de manière standard. Pour 2002, ces informations seraient toutefois disponibles par zone.

Les recettes et les réductions **par type de ligne louée**. De manière standard, cette société ne distingue que quatre catégories:

- ? analogique
- ? numérique < 2 Mbits
- ? numérique 2 Mbits
- ? numérique > 2 Mbits

Une distinction détaillée est extrêmement difficile à fournir et impliquerait une importante marge d'erreur. Il en résulte que l'identification des lignes louées qui font partie de l'ensemble minimal est extrêmement difficile parce qu'il n'existe pas de moyen fiable pour séparer les lignes de 64 kbits du groupe des lignes louées avec une capacité de moins de 2 Mbits.

Le système comptable attribue toutefois des montants à un produit ou sous-produit, mais, dans certains cas, cette attribution ne donne pas une image correcte de la réalité. Les notes de crédit et provisions qui se rapportent à plusieurs lignes louées, sont attribuées aux lignes louées qui génèrent le plus de revenus et non à toutes les lignes louées en question. Plus la distinction faite entre les lignes louées est mince, moins les données sont fiables.

L'utilisation de données de facturation pourrait constituer une solution, mais elle ne prend pas en considération les provisions, les factures non établies automatiquement et les notes de crédit, et celles-ci étaient relativement nombreuses, surtout dans la section qui s'occupe des autres opérateurs.

La section qui s'occupe des opérateurs peut fournir des informations plus détaillées que les autres, mais les recherches nécessaires dureraient quand même 3 semaines.

Les recettes et les réductions **par zone**. Seule la section qui travaille avec les autres opérateurs peut fournir ces données et là encore, cela durera plus ou moins un mois.

Les recettes et les réductions **par zone et par type**. Il n'y a pas de rapports standard concernant ces données. Le système comptable ne fournit pas de moyen simple de livrer ces données. Les données peuvent éventuellement être évaluées avec une marge d'erreur qui est parfois plus grande pour une section que pour l'autre. La durée de la mise sur pied d'une telle query est difficile à évaluer.

En ce qui concerne les informations relatives aux lignes louées **internationales**, les renseignements demandés ne sont pas non plus disponibles de manière standard : cependant, un aperçu historique qui retourne au maximum 2 ans en arrière et qui peut être fourni par trimestre, est disponible, sans distinction entre "one stop shopping" et "deux fournisseurs".

Les données par zone internationale et type de lignes devraient nécessiter un temps de recherche de 2 ou 3 semaines.

137 L'IBPT demande dans certains tableaux d'attribuer des indemnités, recettes, etc., à des points de terminaison. Cette société se demande quel est l'impact sur les halflinks.

138 Dans certains cas, les recettes de la partie "ligne louée" sont difficiles à fournir parce que cette ligne fait partie d'un ensemble (par exemple, Frame Relay ou ATM).

L'IBPT devrait confirmer s'il faut uniquement sonder les recettes des opérateurs pour la fourniture de l'ensemble minimal de lignes louées à des utilisateurs finals (et donc pas à des revendeurs ou d'autres opérateurs) ? L'analyse du marché de gros relève en principe des marchés 13 et 14.

Des questions sont posées concernant la distinction dans le tableau des pages 8 et 9 entre, d'une part, les raccordements et les migrations et, d'autre part, l'abonnement.

Les lignes louées sont fournies moyennant un prix net. Ce n'est pas simple dans ce cas d'indiquer à combien s'élève la **réduction**.

En ce qui concerne les **lignes louées internationales**, la pertinence de 1SS et 2S est mise en question. Les fournisseurs de lignes louées ne savent pas si des clients établissent des connexions avec d'autres lignes fournies par d'autres fournisseurs. Même si les clients ont communiqué ces informations pour permettre l'offre, les opérateurs n'ont tout de même pas indiqué dans leurs systèmes chez quel fournisseur ce même client possède d'autres lignes louées, quels en sont les points de terminaison ou la capacité, etc. Comment un fournisseur peut-il dès lors fournir des chiffres pour des cas sous 2S.

En outre, les systèmes des sociétés ne leur permettent pas toujours de faire une distinction entre les lignes louées basées sur l'infrastructure de réseau propre et celles qui sont fournies entièrement ou partiellement par un fournisseur secondaire.

En outre, vis-à-vis de 1SS et 2S, les recettes semblent être plus importantes que le nombre de lignes louées, et on se demande donc pourquoi l'IBPT opère cette distinction au niveau de la quantité, mais pas des recettes.

Enfin, on se demande pourquoi 1SS et 2S sont uniquement appliqués aux lignes louées internationales et non aux nationales.

139 Les recettes ne peuvent pas être indiquées par zone.

Les réductions ne peuvent pas être indiquées tout simplement. Elles sont de facto comprises dans l'abonnement.

5.2.2 M7:3.3.4 Présence de contre-pouvoir des acheteurs

Le secteur a formulé les remarques suivantes :

140 On se demande s'il s'agit des dix clients les plus importants répartis sur différentes zones ou des dix clients les plus importants par zone.

Le problème n'est pas d'établir une liste des clients les plus importants, mais de les répartir sur les différentes zones.

141 La répartition par zone ne tient pas debout. Cette société avait compris qu'il fallait indiquer ici tant les recettes des utilisateurs finals que des revendeurs. Cependant, le marché 7 est limité à l'ensemble minimal de lignes louées aux utilisateurs finals.

142 La répartition par zones n'est pas possible.

143 L'IBPT propose d'examiner les dix acheteurs les plus importants de lignes louées (pour l'ensemble minimal et séparément pour les autres lignes louées) et leur part dans les recettes provenant de ces lignes louées.

En soi, cette initiative est louable et nécessaire, mais nous craignons que les dix acheteurs les plus importants de lignes louées de détail ne soient pas nécessairement représentatifs du marché dans son ensemble, et ce, pour les raisons suivantes :

- ? Parmi les dix acheteurs les plus importants, on retrouve sans doute quelques opérateurs et/ou fournisseurs de services, plutôt que de réels utilisateurs finals;
- ? Les dix utilisateurs finals les plus importants, probablement des banques et les autorités publiques, sont de très gros acheteurs avec un grand nombre d'implantations, tandis que le reste du marché est plutôt composé de sociétés reliant deux ou plusieurs implantations.

Cette société estime dès lors qu'il serait judicieux de procéder à une sélection plus représentative, par exemple, en ne demandant pas uniquement des informations quantitatives sur un grand nombre de clients, mais également en travaillant de manière qualitative, par exemple, au moyen d'interviews de diverses catégories d'utilisateurs finals.

5.2.3 M7:3.3.7 Délais de livraison et de réparation

Le secteur a formulé les remarques suivantes :

144 Les indicateurs demandés donnent les délais de livraison et de réparation moyens, mais pas si les opérateurs respectent les délais de livraison et de réparation convenus. Dans certains cas, les clients demandent longtemps à l'avance d'installer ces lignes louées à une date précise. Dans tel cas, un long délai de livraison n'est pas synonyme de mauvais service. Ce qui est important dans le cadre d'une fourniture de services, est le respect d'un délai de livraison convenu et non la durée de celui-ci.

Il est proposé dès lors de demander le respect des délais de livraison et de réparation convenus dans le SLA. Ces informations sont d'ailleurs directement disponibles. Les données demandées par l'IBPT ne le sont pas par zone.

145 Cela n'a pas de sens de demander des délais de livraison et de réparation aussi longtemps que l'on ne sait pas clairement quels paramètres sont utilisés pour l'application des "timers". Ces paramètres devraient être les mêmes pour l'ensemble du marché, par exemple, :

- ? pour le délai de livraison : le timer commence à s'écouler à partir de l'acceptation du bon de commande;
- ? pour la réparation : le timer commence à s'écouler à partir de l'établissement d'un trouble ticket.

146 Seule la date de commande et de livraison peut être renseignée, et uniquement de manière générale et non ventilée davantage.

6 DOCUMENT DE MARCHÉ M8-10

6.1 Remarques générales

Le secteur a formulé les remarques suivantes :

- 147 Une société souhaite formuler deux remarques à propos du document de marché :
- ? la structure du réseau est clairement celle de l'IO. L'IBPT doit tenir compte de la structure du réseau de chaque opérateur;
 - ? pour déterminer les limites de chaque marché, il est proposé de partir d'un point de vue commercial. Ainsi, on peut, par exemple, définir le transit comme étant le service d'acheminement qu'un opérateur effectue du point d'entrée de l'appel jusqu'au point de transmission de l'appel.
- 148 Le texte français ne concorde pas, semble-t-il, avec le texte néerlandais sur plusieurs points :
- ? point 1.1 "vaste locatie" par rapport à "position déterminée";
 - ? encadré du point 2.2 : "verstrekt door operator" par rapport à "renforcé par l'opérateur";
 - ? point 2.4 : "2 marktpartijen" par rapport à "deux parties du marché".

6.2 M8-10:1 Introduction

Le secteur a formulé la remarque suivante :

- 149 L'explication des abréviations BIT IC link et OIT IC link n'est pas tout à fait correcte. La dimension et le paiement d'un BIT IC link relèvent uniquement de la responsabilité de l'IO, si le trafic sur ce link peut être considéré comme "mature". On peut dire la même chose, mutatis mutandis, pour un OIT IC link. En outre, dans cette définition, l'ajout des mots "qui demande une interconnexion avec le réseau de Belgacom" est jugé superflu. Il aurait été préférable de dire tout simplement "l'autre opérateur".

6.3 M8-10:2 Définition du marché

Le secteur a formulé les remarques suivantes :

- 150 A la lumière du document de marché, il est difficile de déterminer les limites précises des différents marchés et on a l'impression que les divers marchés se chevauchent. En outre, la Commission aurait indiqué dans son commentaire que l'acheminement local fait partie du marché de départ et de terminaison d'appel. Pour cette raison, on voudrait que l'IBPT indique clairement quelles sont les limites des trois marchés et quels éléments en font partie.
- 151 L'IBPT a repris dans le présent document de marché la définition du marché proposée par la CE et définit le marché comme le marché de terminaison d'appel sur chaque réseau fixe individuel.
- Aucune analyse des marchés réalisée par l'IBPT ne semble toutefois avoir précédé cette définition du marché. Le document de marché évoque dès lors ce point de façon plutôt sommaire. A tort. Cette définition du marché ne tient pas compte de la spécificité du marché belge et est contraire aux principes de la définition du marché du droit de la concurrence.
- La CE dit à plusieurs reprises dans la Recommandation que les définitions doivent être établies conformément aux circonstances nationales. Il en est de même dans la Directive Cadre et dans le Commentaire de la Recommandation :

Directive Cadre, art. 15 Les autorités réglementaires nationales (ARN) doivent définir les marchés pertinents correspondant aux circonstances nationales, en particulier les marchés géographiques pertinents sur leur territoire, conformément aux principes du droit de la concurrence, en tenant le plus grand compte de la présente recommandation et des lignes directrices.

Commentaire, p.13 Cette énumération de marchés pertinents ne saurait être exhaustive eu égard aux circonstances nationales, variables d'un État membre à l'autre. C'est pourquoi l'article 15, paragraphe 3, de la directive «Cadre» prévoit que les autorités réglementaires nationales peuvent définir des marchés qui diffèrent de ceux figurant dans la recommandation pour autant qu'elles suivent les procédures prévues aux articles 6 et 7.

Le marché belge est exceptionnel, en ce qui concerne la terminaison d'appel sur des réseaux fixes, dans la mesure où il existe un réseau fixe alternatif du moins dans la partie flamande du pays, plus précisément, le réseau de Telenet, qui a quasiment la même couverture que le réseau de l'opérateur historique. Cette situation ne se présente dans aucun autre pays européen.

Cette réalité a déjà été reconnue par l'IBPT à la suite de la consultation d'août 2000 concernant l'évolution de la concurrence sur le marché de l'accès local, lorsque l'IBPT a dit :

PCLocal, p.6 La situation en Belgique est, comme on le sait, plutôt exceptionnelle. Outre la paire de cuivre torsadée classique, présente dans presque tous les ménages, la Belgique dispose d'un réseau particulièrement développé de distribution par câble. [...] Cette infrastructure par câble offre donc en Belgique un potentiel puissant pour le développement d'une voie d'accès alternative, certes aux utilisateurs résidentiels, principalement. A l'heure actuelle, ce potentiel est exploité avant tout en Flandre par la S.A. Telenet Operaties.

L'importance de l'existence d'un réseau alternatif ayant le même degré de pénétration que le réseau de l'IO a été soulignée par la CE même dans le Commentaire (les textes entre les parenthèses carrées ne figuraient pas dans la réaction du secteur) :

Commentaire, p.22 Pour déterminer si une définition plus large est souhaitable, il convient d'examiner les possibilités de substitution du côté de la demande et de l'offre qui pourraient influencer sur la fixation des redevances de terminaison d'appel sur un réseau donné. Si l'ensemble (ou du moins un nombre important) des positions déterminées et des abonnés fixes d'une zone géographique donnée étaient raccordés à deux réseaux au moins, cela ouvrirait d'autres débouchés pour l'aboutissement des appels dirigés vers des positions données. [Une autre source de substitution du côté de l'offre existerait s'il était techniquement possible qu'une entreprise autre que l'opérateur du réseau desservant une position ou un utilisateur final donnés termine les appels qui leur sont destinés. À l'heure actuelle, cette possibilité de substitution n'existe pas.]

Il en résulte que la CE a proposé elle-même une définition du marché plus large lorsque, ainsi que c'est le cas en Belgique, il existe des réseaux alternatifs avec lesquels l'utilisateur final est lié. La société estime dans ces conditions que le marché des services d'interconnexion est défini de manière plus large par l'IBPT et perçoit la terminaison d'appel comme sur les réseaux fixes de Belgacom et de Telenet.

La société estime en outre que la définition du marché – terminaison d'appel sur chaque réseau individuel – est encore insuffisante à d'autres égards.

En premier lieu, la définition du marché ne tient pas compte de la pression concurrentielle du marché déclinant sur lequel les NO qui fournissent des services de terminaison d'appel, sont actifs. En fin de compte, ce sera la concurrence sur ces marchés déclinants qui déterminera la demande d'un NO en services de terminaison sur d'autres réseaux. En d'autres termes, la terminaison d'appel ne peut pas être considérée comme un marché indépendant.

En deuxième lieu, le fait que des produits ne soient pas substituables, ne suffit pas pour affirmer que des produits n'appartiennent pas au même marché. Il est ainsi renvoyé à un arrêt de la Cour de Justice, dans lequel il était dit que plusieurs peroxydes produits par AKZO n'étaient pas substituables, mais appartenaient au même marché.

6.3.1 M8-10:2.2 Présentation schématique

Le secteur a formulé la remarque suivante :

152 Le réseau est clairement celui de l'opérateur historique. Les autres NO n'ont pas nécessairement la même structure de réseau. EAA, IAA, CAE sont des termes utilisés de façon typique par l'IO. Un OLO peut avoir un réseau avec un accès local, zonal et interzonal, et des base units locales, mais elles ne recouvrent pas les mêmes territoires que l'AA de l'IO.

Au détail, l'IO demande le même prix pour des appels locaux, zonaux et interzonaux. Ce n'est pas adapté à sa structure de réseau, ainsi qu'il est présenté dans le document de marché, ni à ce qui est appliqué sur le marché de l'interconnexion.

L'IBPT est dès lors invité à tenir compte de la structure de réseau de chaque NO, et pas seulement de celle de l'IO.

6.3.2 M8-10:2.3 Délimitation du produit

Le secteur a formulé les remarques suivantes :

153 Le point de vue de l'IBPT sur la manière de délimiter les marchés, n'est pas partagé.

Afin de pouvoir mieux comprendre la définition et la délimitation des différents marchés, il est renvoyé au Commentaire de la Recommandation de la Commission. Le point de départ dans le Commentaire est toujours le marché de détail, l'étape suivante est le marché de gros.

Ainsi, la Commission commence avec le **départ d'appel** qu'elle associe au produit de détail fourniture d'accès et connexion. On peut en déduire que la terminaison d'appel correspond à la fourniture d'un accès local aux utilisateurs finals, alors que l'acheminement d'appels IAA et EAA appartient au Ma10.

En ce qui concerne la **terminaison d'appel**, la Commission délimite le marché comme suit :

Commentaire, p. 22 [...] Les entreprises qui possèdent ou exploitent un réseau pour la fourniture de services téléphoniques peuvent se raccorder à des niveaux relativement élevés sur le réseau, en quelques points d'interconnexion. C'est pourquoi les arrangements de terminaison d'appel peuvent, en pratique, comprendre l'acheminement et la terminaison locale des appels. Cependant, des entreprises confrontées à une augmentation des prix des terminaisons d'appel nationales, par exemple, pourraient acquérir des services de terminaison locale indépendamment des services d'acheminement des appels ...

La Commission conclut :

Commentaire, p. 22 ... Il est donc justifié de considérer essentiellement la terminaison d'appel locale comme le marché pertinent de la terminaison d'appel.

La Commission traite l'**acheminement des appels** et fait la distinction entre deux sortes de services. D'une part, ce qui sera appelé plus loin "transport":

Commentaire, p. 21 [...] Les services de transit englobent dès lors l'acheminement des appels à la fois entre des commutateurs de transit situés sur un même réseau ...

et, d'autre part, ce qui sera appelé ci-après le "transit pur" :

Commentaire, p. 21 ... entre des commutateurs de transit situés sur des réseaux différents [...]

En conformité avec la terminologie utilisée par la Commission, on emploie pour les deux notions le terme “acheminement”.

À propos de la compétitivité, la Commission dit :

Commentaire, p. 21 [...] Il est probable que certains éléments de ce marché de services de transit deviendront concurrentiels plus rapidement que d'autres, mais on ne peut pas partir du principe que certaines formes d'acheminement d'appels commutés (d'un opérateur historique vers le réseau d'un nouvel arrivant) sont automatiquement différentes des autres formes d'acheminement d'appels commutés (entre les réseaux de deux nouveaux arrivants).

La Commission aborde ensuite la problématique de la délimitation des trois marchés de services :

Commentaire, p. 21 [...] Selon la topologie du réseau, la délimitation entre services de départ d'appel et services de transit peut varier, et il appartient aux ARN de définir les composantes de chaque volet. Les ARN devront garder à l'esprit que, si elles disposent d'une marge d'appréciation pour désigner les composantes respectives des services de départ d'appel, de terminaison d'appel et de transit, ces composantes se cumulent, la somme des trois constituant l'ensemble. Il s'ensuit, par exemple, que si le départ d'appel et la terminaison d'appel sont déjà définis, le transit l'est également par défaut.

Sur la base des textes de la Commission, il est donc possible de formuler une réponse aux questions posées par l'IBPT : à quel segment de marché l'acheminement des appels IAA et EAA appartient-il ?

En effet, si la Commission a défini un jour le départ d'appel et la terminaison d'appel comme la partie locale, on peut aussi délimiter en partant de là, selon le principe “*que si le départ d'appel et la terminaison d'appel sont déjà définis, le transit l'est également par défaut*”, le marché de l'acheminement des appels comme étant les éléments liés au trafic IAA et EAA.

La Commission considère par conséquent le “transport” et le “transit pur” comme faisant partie du même marché.

La Commission fait en outre observer que certaines parties du marché des services de transit peuvent devenir concurrentielles plus rapidement que d'autres, un avis partagé par la société.

Ainsi, il y a, **en premier lieu**, une différence de concurrence entre le marché des services de transit IAA et EAA (transit pur). Le trafic EAA n'a jamais représenté grand-chose et décline encore par-dessus le marché, ce qui est le signe d'une vive concurrence. Les nouveaux arrivants peuvent utiliser leur propre backbone ou celui d'autres opérateurs. Par conséquent, ce sous-marché est donc tout à fait concurrentiel et ne requiert donc plus de réglementation. Il en va autrement avec le trafic IAA qui demeure important, même s'il est question, ici aussi, d'un tassement, en raison, d'une part, du développement de sa propre infrastructure et, d'autre part, de l'évolution vers plus d'interconnexion locale.

En deuxième lieu, le “transport” subit moins de pression concurrentielle que le “transit pur”. Le transit IAA a vite régressé fortement avec l'arrivée de nombreuses alternatives. On en conclut dès lors que le “transit pur” est devenu compétitif et ne doit plus être réglementé, selon l'article 20 de la Recommandation.

En conclusion, on distingue trois marchés pertinents :

- ? le marché de terminaison d'appel au niveau local;
- ? le marché de départ d'appel au niveau local;
- ? le marché de transit.

Le marché de transit peut se subdiviser comme suit :

- ? le marché de transport IAA;

- ? le marché de transit pur IAA;
- ? le marché de transit EAA.

De ces trois marchés de transit, le marché de transit pur IAA et le marché de transit EAA peuvent être jugés compétitifs et ne doivent donc plus être réglementés. Une nouvelle segmentation de ces marchés se justifierait dans ces conditions.

- 154 La structure du réseau fixe, tel qu'il est représenté dans le document de marché, peut difficilement être généralisée.
- La société voudrait aussi une meilleure définition des services de transport EAA et de transit EAA.
- En réponse aux questions 2.3.3a et 2.3.3b : la société estime que la limite entre chaque marché doit reposer sur ce qui est appliqué aux plans commercial et pratique. En d'autres mots, dès que le NO où l'appel se termine, fait le transit EAA, ce trafic fait partie de la terminaison d'appel. Le marché d'acheminement doit être interprété comme le marché des NO qui connectent des appels entre les NO **A** et **B** lorsque ceux-ci sont différents du NO de transit.
- 155 En ce qui concerne le **départ d'appel**, la terminologie utilisée n'est pas toujours aussi claire à la lumière de la terminologie employée dans le BRIO (LEX, concentrator, etc.).
- Pour ce qui est des **services d'acheminement**, la juste distinction entre les termes utilisés (service d'acheminement, service de transit et service de transport) n'est pas toujours aussi claire. L'opérateur interrogé se demande si le service d'acheminement est le même que le service de transit. Sans une meilleure compréhension des notions utilisées, il n'est pas possible pour le moment de répondre aux questions 2.3.3a et 2.3.3b en connaissance de cause.

6.3.3 M8-10:2.3.4 Acheminement local des appels

Le secteur a formulé la remarque suivante :

- 156 Le point de vue de l'IBPT, selon lequel l'acheminement local des appels et le trafic IAA se situent dans le même marché, n'est pas partagé. Le trafic IAA appartient au marché de l'acheminement, et non au marché de départ d'appel.

6.3.4 M8-10:2.3.5 IC Links

Le secteur a formulé les remarques suivantes :

- 157 La définition d'un IC link ne fait pas mention des différents types : customer-sited, supplier-sited, mid-span et in-span. Une distinction entre IC links customer sited et supplier sited est toutefois esquissée dans **M8-10:2.2. Présentation schématique**, mais elle ne correspond pas aux définitions du BRIO.

Il est proposé dès lors de ne pas s'intéresser dans la liste des abréviations et des symboles aux IC links et d'expliquer dans la présente section les différents IC links (customer sited, supplier-sited, in-span et mid-span).

A l'alinéa 4 de cette section, l'IBPT dit qu'un IC link relie deux "switches" de deux opérateurs différents. Cette formulation n'est pas cohérente avec la définition donnée dans le document de marché :

M8-10, p.7 Un IC link permet de raccorder deux points d'accès situés dans des réseaux différents.

et la définition dans le BRIO :

BRIO2003, p. A Link between two Access Points located, respectively in Belgacom's Network and in the Operator's Network in order to enable the provision of

Interconnect Services, with the exception of the Transport Interconnect Service. An Interconnect Link is composed of an integer number of 2 Mbit/s systems (E1's).

A l'alinéa 6, il est écrit qu'un IC link peut être installé par un OLO, l'IO ou les deux. On pourrait déduire de cette formulation qu'un IC link peut seulement relier les points d'accès des réseaux d'un OLO et de l'IO. Ce n'est toutefois pas le cas : un IC link peut aussi relier en effet les points d'accès des réseaux des deux OLO.

La société n'est pas d'accord avec l'approche qui motive les obligations imposées à des IC links customer-sited, in-span et mid-span comme des obligations sur un marché lié au marché de départ d'appel et de terminaison d'appel, en argumentant que les IC-links ne sont pas essentiels à l'échange de trafic. La société argumente que si une compagnie A veut échanger du trafic avec la compagnie B, les possibilités suivantes s'offrent à elle :

- ? l'opérateur A utilise le réseau de l'opérateur B pour effectuer la connexion avec le point d'accès de l'opérateur B (B-sited IC link);
- ? l'opérateur A utilise en partie son propre réseau et en partie le réseau de l'opérateur B pour faire la connexion (mid-span ou in-span IC link);
- ? l'opérateur A utilise son propre réseau pour faire la connexion (A-sited IC link)
- ? l'opérateur A utilise le réseau d'un opérateur C, soit en employant des services de transit de C, soit en utilisant une connexion de C;
- ? l'opérateur A fait usage de l'offre colocalisation à colocalisation de l'opérateur C.

Il en résulte que si l'opérateur A souhaite échanger du trafic avec l'opérateur B, il a le choix entre plusieurs possibilités et ne doit pas nécessairement faire appel aux services de B. La société estime dès lors que les IC links customer-sited, in-span et mid-span IC links ne constituent pas un complément indispensable pour les services de transit ni pour la terminaison et le départ d'appel. Les obligations imposées à des IC links customer-sited, in-span et mid-span, ne peuvent pas être motivées comme étant des obligations sur un marché lié au marché des services de départ d'appel, de terminaison d'appel et d'acheminement. Seuls les IC links B-sited doivent être considérés comme un complément indispensable des services précités. Pour les autres types de IC-links, il y a lieu de définir un marché pertinent distinct.

158 En réponse aux questions 2.3.5a : il est incontestable que l'échange de trafic et de services requiert de l'infrastructure et de la capacité.

Etant donné que l'infrastructure dans le modèle OSI se situe à un niveau inférieur par rapport à des services comme le départ et la terminaison d'appel, l'utilisation de cette infrastructure ne peut pas être subordonnée à une position déterminée sur un marché de services. Seul un opérateur dominant sur le marché de l'infrastructure doit offrir l'utilisation de cette infrastructure à d'autres NO, sans pouvoir limiter l'usage.

L'accès doit être considéré plus concrètement comme l'ouverture d'une interconnexion avec le réseau du NO concerné. Ce n'est pas exactement la même chose que l'obligation de pourvoir à l'infrastructure nécessaire. Ainsi, un NO peut être dominant sur le marché des services, mais pas sur le marché de l'infrastructure. Un exemple typique est un exploitant de réseau mobile qui est obligé de terminer le trafic sur son réseau mobile, mais n'est pas tenu de fournir l'infrastructure vers les points d'accès de son réseau.

159 L'opérateur interrogé ne comprend pas pourquoi les IC links devraient être considérés comme un marché distinct. Ainsi qu'il est souligné à juste titre à la rubrique ATAP, cela concerne dans la même mesure un élément nécessaire des services collecting, terminating et de transit. Il faut toutefois veiller à offrir les links à un prix spécifique distinct et, par conséquent, à ne pas les facturer au tarif par minute. L'opérateur dominant doit en effet offrir ses services de manière

suffisamment dégroupée, pour que l'OLO puisse acheter uniquement les services qu'il souhaite acheter.

6.3.5 M8-10:2.3.8 ATAP

Le secteur a formulé la remarque suivante :

- 160 Les points d'accès (ATAP) doivent être considérés comme un complément indispensable des services de départ d'appel, de terminaison d'appel et d'acheminement.

6.3.6 M8-10:2.3.7 Types d'appels faisant partie du marché de gros pertinent

Le secteur a formulé les remarques suivantes :

- 161 En réponse aux questions 2.3.7a : pour le départ d'appel, il ne faut pas faire de distinction entre les types d'appels : les services VPN et les services de données doivent donc aussi appartenir à ce marché.
- 162 Les VPN voice calls doivent aussi être inclus dans le marché de départ d'appel sous le slogan "A call is a call".

6.3.7 M8-10:2.3.8 Indemnités

Le secteur a formulé les remarques suivantes :

- 163 Une société n'est pas d'accord avec la thèse de l'IBPT que l'exploitant de réseau qui termine l'appel, doit payer le transit dans le cas d'un appel vers un numéro gratuit. Il s'agit d'appliquer les mêmes principes pour chaque type d'appel. Or, il est stipulé dans l'A.R. relatif à la portabilité des numéros que ce sont les opérateurs qui ont originé l'appel, qui doivent payer les services d'acheminement. La finalité de cet arrêté est que l'opérateur du réseau d'origine route ses appels par la meilleure voie possible. La société ne voit pas pourquoi les appels portés et non portés doivent faire l'objet d'un traitement différent et demande que, dans le cas des appels non portés, l'exploitant du réseau d'origine paie aussi.
- 164 Les appels gratuits doivent être payés par la partie de terminaison. Et lorsqu'un opérateur de transit intervient, celui-ci doit aussi être payé par la partie de terminaison.

6.3.8 M8-10 Mesures

Le secteur a formulé la remarque suivante :

- 165 Les mesures ne sont pas discutées dans le présent document de marché. La société cite plusieurs textes pertinents de la Commission. En guise de conclusion, elle fait remarquer que l'imposition de mesures est déterminée par la concurrence sur les différents marchés. Et étant donné que la concurrence n'est pas la même sur les différents segments de marché, les mesures imposées devraient aussi refléter cette diversité. Sur certains segments de marché soumis à une concurrence suffisante, des mesures devraient même être abrogées.

6.3.9 M8-10:2.4 Parties du marché

Le secteur a formulé la remarque suivante :

- 166 Par définition, la partie de terminaison peut être n'importe quel NO, pas nécessairement un IO. En outre, pour la terminaison d'appel, le marché coïncide avec le réseau de chaque NO et chaque NO est donc, par définition, dominant sur

son réseau de terminaison. En effet, sur le plan technique, il n'y a pas d'autre possibilité que celle que le NO, auprès duquel l'appelé est abonné, termine l'appel.

La société partage le point de vue que l'enquête s'adresse à tous les opérateurs belges qui exploitent un réseau fixe et/ou possèdent une licence individuelle de téléphonie vocale. Même la Commission dit que, dans les analyses des marchés, il faut tenir compte de tous les réseaux qui fournissent des services téléphoniques, quelle que soit la technologie utilisée. Et donc aussi les réseaux qui s'appuient avant tout sur la fourniture de la télévision par câble.

6.3.10 M8-10:2.5 Segmentation géographique

Le secteur a formulé les remarques suivantes :

- 167 L'IBPT défend la thèse que le transport IAA fait partie aussi bien du marché de départ d'appel que du marché d'acheminement. Cette thèse ne correspond pas au point de vue de la Commission que le segment IAA doit être calculé soit jusqu'au marché de départ d'appel, soit jusqu'au marché d'acheminement.
- 168 En réponse à la question 2.5a. : la société a la possibilité d'acheter le service IAA dans chaque AA de Belgacom.
- En réponse à la question 2.5b : la société a la même subdivision AA que Belgacom. C'est la conséquence de la position dominante de l'IO. En outre, la société tient à souligner de nouveau que Belgacom pratique un tarif unique pour tout le pays au niveau du détail. Elle propose dès lors de considérer le territoire belge comme un ensemble.
- 169 En réponse à la question 2.5a/b. : chaque NO peut acheter, conformément au BRIO, des IC-links EAA et bénéficier ainsi du tarif collecting IAA. En outre, l'opérateur B peut originer de l'opérateur C sur le réseau de l'opérateur A via le code CS/CPS de B.

6.4 M8-10:3 Indicateurs

Le secteur a formulé la remarque suivante :

- 170 Même si la position dominante est déterminée sur des réseaux distincts, il faut partir de la définition "la position qui permet à une entreprise de faire obstacle au maintien d'une concurrence effective en lui fournissant la possibilité de comportements indépendants dans une mesure appréciable vis-à-vis de ses concurrents, clients ou fournisseurs."

6.4.1 M8-10:3.1.1 Part de marché

Le secteur a formulé les remarques suivantes :

- 171 L'Institut dit que les parts de marché peuvent être mesurées tant en volume qu'en revenus. Les revenus sont précieux dans le cas d'une importante différenciation tarifaire entre les différents NO. Or, une tendance indéniable à une plus grande différenciation tarifaire est observée et, dans ces circonstances, il serait souhaitable d'inclure les informations tarifaires dans l'analyse.
- En ce qui concerne le **départ d'appel**, l'IBPT peut être suivi dans son argumentation qu'il est difficile de fixer le tarif moyen auquel il convient de valoriser le trafic, surtout pour les NO qui n'offrent pas de CS/CPS. Par contre, on ne comprend pas pourquoi on ne demande pas de tarifs d'origine aux NO qui offrent ce service.

S'agissant de la **terminaison d'appel**, il n'y a pas non plus de raison pour ne pas demander les tarifs. Ils sont en effet connus et, par conséquent, il n'y a pas de raison pratique pour ne pas en tenir compte dans l'analyse.

Il est renvoyé aux textes de la Commission :

Commentaire p. 23 a.2 Le marché pertinent est vraisemblablement constitué de la terminaison d'appel sur des réseaux individuels.

La Commission ajoute :

Commentaire p. 23 a.2 Les hausses des redevances de terminaison d'appel sont essentiellement motivées par le fait qu'il n'existe pas d'alternative technique (la terminaison ne peut être effectuée que par l'opérateur du réseau auquel l'appelé est abonné) et que, de manière générale, c'est l'appelant qui prend en charge la totalité de l'appel. Cette motivation serait inexistante ou limitée si le trafic entrant n'était pas soumis à redevance, si l'appelé plutôt que l'appelant payait une éventuelle redevance, ou s'il existait une relation financière très étroite entre l'appelant et l'appelé.

et:

Commentaire p. 23 a.2 Cette définition du marché (terminaison d'appel sur des réseaux individuels) ne signifie pas nécessairement que tous les opérateurs de réseau sont puissants sur le marché; cela dépend en effet de l'importance de la puissance d'achat compensatrice et d'autres éléments de nature à limiter cette puissance sur le marché.

Commentaire p.23 v.32 L'analyse de la puissance relative sur le marché ne se limite pas aux réseaux (de taille et de couverture variées) desservant les utilisateurs finals en position déterminée ou à adresse fixe mais s'intéresse également aux réseaux tels que les réseaux mobiles cellulaires desservant des positions non déterminées. Lorsqu'un opérateur de réseau «fixe» puissant sur le marché est soumis à des mesures réglementaires correctrices (outre les mesures élémentaires régissant l'interconnexion) telles que le contrôle des prix pour la terminaison d'appel, sa puissance sur le marché par rapport aux opérateurs de réseaux mobiles est altérée.

Il est déduit des textes ci-dessus que la puissance sur le marché peut dépendre du pouvoir des acheteurs (quel que soit le type de réseau, donc aussi un mobile), mais que ce pouvoir des acheteurs est neutralisé lorsqu'il y a des mesures correctrices réglementaires, telles que les contrôles des prix. Les NO non régulés, puissants sur le marché, peuvent ainsi augmenter leurs tarifs de terminaison et donc :

Commentaire, p.11 a.3 l'opérateur du réseau de destination peut altérer la concurrence en augmentant les coûts d'un opérateur rival ou en répercutant les déficiences du réseau sur ses concurrents.

La conclusion est que l'information tarifaire est pertinente comme indicateur de puissance sur le marché.

Une autre conclusion est que les NO soumis à une approbation ex-ante de leurs tarifs de terminaison, n'ont pas de marge de négociation et ne peuvent pas réagir lorsqu'un OLO relève ses tarifs de terminaison d'appel. Leur pouvoir des acheteurs est donc nul (étant donné que leurs prix sont fixés par le régulateur et qu'ils sont tenus à l'interconnexion). Dans ces circonstances, seul le régulateur peut rétablir l'équilibre.

En sus des textes de la Commission, il est également renvoyé aux textes de Oftel, eu égard à la recommandation de la Commission de parvenir à une réglementation et à des décisions uniformes. Oftel écrit au chapitre 4 *Assessment of significant market power* de son document de consultation sur le marché de la terminaison d'appel vers des numéros géographiques sur un réseau fixe :

OTRvGeoTerm a.4.5 Each network provider has 100 % of the market for calls terminating on their network and this means that each is a monopoly. However, as criteria other than market share need to be considered this factor on its own does not

necessarily mean that each provider possesses PSM in the provision of fixed geographic termination.

- OTRvGeoTerm a.4.6 In the absence of regulation, the terminating network provider as a monopolist would have an incentive to increase its call termination charge in order to increase both its revenues and its competitor's costs. However, network providers with customers connected to their networks also provide retail services and will also need to buy call termination from their competitors.
- OTRvGeoTerm a.4.7 The question of whether a provider has PSM will depend on the extent to which the termination provider's monopoly position may be counteracted by the size (and therefore countervailing buyer power (of the provider seeking termination. This countervailing buyer power would be relevant when negotiating either bilateral termination rates or one-way termination rate, e.g... the network provider wishing to buy fixed geographic call termination offers indirect access services only.

Oftel poursuit avec le même raisonnement :

- OTRvGeoTerm a.4.22 As the proposed regulation would require BT both to sell its own termination service and to purchase call termination from other PECNs, other PECNs could in the absence of regulation exploit their monopoly in the provision of their fixed geographic call termination services then they are sold to BT. Other PECNs therefore possess PSM in the provision of their fixed geographic call termination services when they are provided to BT. In the absence of regulation, they would have an incentive to increase their termination revenues and BT's costs.

Oftel en tire la conclusion suivante :

- OTRvGeoTerm a.4.27 It is the Director's provisional conclusion that each fixed PECN possesses PSM in the provision of call termination services to all other PECN.

Le chapitre du document Oftel sur les mesures à imposer aux OLO, est jugé particulièrement riche en enseignements. Dans son chapitre 6 *Options and proposals for remedies for other fixed network providers*, Oftel note :

- OTRvGeoTerm a.6.15 Oftel does not believe that it can rely on ex-post measures. Each fixed network provider has PSM in the provision of fixed geographic call termination services over their own network and, in the absence of ex-ante regulation, there is a risk that this dominance could be leveraged to distort competition in other markets. In this case, network providers could increase BT's costs.
- OTRvGeoTerm a.6.20 The Director's initial view is that an appropriate response to the termination externality and the risk of monopolistic pricing would be to ensure that the charges set by other fixed network providers for termination services were set on a reciprocal basis and based on BT's costs. (...) a reciprocal charging arrangement would fall within the scope of "fair and reasonable" terms.

Ce point de vue de Oftel est partagé et le principe de réciprocité doit être instauré, estime-t-on, pour parvenir à une concurrence valable et durable. En outre, les ARN française, espagnole et autrichienne ont imposé la réciprocité aux autres NO pour les appels vers des numéros géographiques.

Pour ce qui est des **services d'acheminement**, l'IBPT doit tenir compte des alternatives possibles et existantes :

- ? interconnexion directe entre opérateurs en dehors des bâtiments de Belgacom;
- ? interconnexion directe entre opérateurs dans les bâtiments de Belgacom (par exemple, colo vers colo);
- ? la fourniture d'un service de transit par un autre opérateur.

Au regard des récents développements sur ce marché, il est demandé d'intégrer les informations relatives aux alternatives dans l'étude du marché et d'inclure aussi les deux premiers trimestres de 2003. Ces alternatives devraient aussi figurer dans la présentation schématique du marché.

- 172 Pour pouvoir calculer les parts de marché, il ne faut pas tenir compte du nombre de minutes, mais des revenus, ainsi qu'il est stipulé pour les opérateurs mobiles. Le marché belge, contrairement aux marchés étrangers, se caractérise par des différences de tarifs de terminaison. Il en résulte que certains NO, avec le même volume, mais un tarif de terminaison plus bas, seraient considérés comme plus importants.
- La conclusion est dès lors que, pour déterminer la part de marché, il ne faut pas utiliser les minutes, mais les revenus.

- 173 Le nombre de minutes peut être communiqué à partir de Q2 2002.
La réponse à la question 3.1.1a est "d'accord".

6.4.2 M8-10:3.1.5 Présence de contre-pouvoir des acheteurs

Le secteur a formulé les remarques suivantes :

- 174 Une société répète la remarque que, en tant qu'opérateur réglementé, elle ne peut pas exercer de pouvoir des acheteurs sur des réseaux non réglementés.
Elle défend dès lors l'idée de tenir compte des tarifs parce que les modifications tarifaires donnent une image des rapports concurrentiels sur le marché et des abus éventuels de position dominante.
- 175 Collecting local et IAA : peut fournir les données à partir de Q2 2002 et à condition qu'il comprenne le trafic CS/CPS.
Terminating local et IAA / terminating EAA : de Q2 et à condition d'inclure le trafic CS/CPS et de pouvoir additionner le trafic IAA et EAA.
Pas de remarques pour le transit et les autres paramètres.
- 176 Un OLO conteste avoir une position dominante.
L'opérateur historique occupe bel et bien une position dominante. Il possède un réseau auxquels sont reliés 95% des clients résidentiels et 80% des clients professionnels. Cela veut dire que l'IO ne doit faire appel à d'autres NO que pour une partie réduite de son trafic. Un pourcentage élevé du trafic des OLO est destiné aux abonnés de cet IO. Ils doivent donc faire appel régulièrement à l'IO.
Etant donné que la plupart des OLO n'ont pas en général d'interconnexion directe avec d'autres NO, le trafic transite aussi via l'IO. Cela veut dire in concreto que, au cas où l'IO refuserait l'interconnexion avec un OLO, les abonnés de l'OLO ne seraient plus accessibles par tous les autres utilisateurs finals, reliés à d'autres NO. Au demeurant, l'IO n'a jamais contesté cette position dominante dans un litige pendant actuellement devant le tribunal de commerce de Malines.
Dans le Commentaire, la CE confirme aussi qu'il est important de mesurer la puissance sur le marché pour déterminer la position sur le marché du fournisseur de services d'interconnexion :

Commentaire. p.23 Cette définition du marché (terminaison d'appel sur des réseaux individuels) ne signifie pas nécessairement que tous les opérateurs de réseau sont puissants sur le marché.

La CE expose en outre que des réseaux de petite taille sont peut-être moins puissants sur le marché :

Commentaire. p.23 Les réseaux de petite taille sont habituellement confrontés à une certaine puissance d'achat qui limite considérablement la puissance sur le marché correspondante. En l'absence de toute disposition réglementaire relative à l'interconnexion, un petit réseau ne jouira probablement que d'une très faible puissance sur le marché de la terminaison d'appel en comparaison d'un réseau plus large. [...] Par conséquent, le risque d'un déséquilibre entre la puissance

sur le marché des grands réseaux et celle des petits réseaux persiste car il serait plus facile aux premiers de prendre l'initiative d'augmenter les redevances de terminaison d'appel et plus difficile aux seconds de résister à une initiative contraire.

L'IO a ainsi réussi pendant quatre ans à imposer des tarifs réciproques aux OLO, ce que l'IBPT dénonce et juge d'ailleurs illégal dans son avis sur BRIO 2001.

Ce n'est qu'après une intervention officielle que l'IO a été contraint de payer des tarifs d'interconnexion plus élevés et en rapport avec les coûts. Il en résulte que, sans l'IBPT, un OLO ne pourrait pas aller loin dans les négociations avec l'IO. Par conséquent, il ne peut être question d'une position dominante de l'OLO.

Vis-à-vis de ses clients, un OLO ne peut pas avoir non plus un comportement indépendant, ainsi qu'il est apparu après la hausse de tarif. On cite OPTA qui, dans la décision Enertel, argumente que les grandes entreprises n'apprécient pas en général lorsque ses clients doivent consentir des frais considérables pour le joindre. Lorsque les tarifs d'interconnexion sont excessifs, certaines entreprises, poussées dans le dos par leurs clients, s'adresseront à un autre fournisseur téléphonique. Même des clients résidentiels pourraient avoir cette réaction.

Beltug a d'ailleurs signalé que des entreprises commutant sur Telenet, avaient eu une réaction négative après la hausse de tarif.

En outre, l'IO a mené une campagne de publicité axée sur l'argument que téléphoner avec l'IO était devenu maintenant beaucoup plus avantageux. Cette campagne s'adressait individuellement aux abonnés de l'OLO. L'IO proposait même de payer les coûts d'adaptation et de s'occuper des formalités.

6.4.3 M8-10:3.1.8 Economies d'échelle

Le secteur a formulé la remarque suivante :

- 177 Le trafic d'interconnexion n'a plus le vent en poupe et, après une stabilisation, il enregistre même une baisse. Dans ce genre de constellation, on ne peut plus se référer valablement à des économies d'échelle.

6.4.4 M8-10:3.1.9 Economies de gamme

Le secteur a formulé la remarque suivante :

- 178 D'accord avec la présentation de l'IBPT.

6.4.5 M8-10:3.1.11 Concurrence potentielle

Le secteur a formulé la remarque suivante :

- 179 Contrairement à ce que suggère l'IBPT, il existe une certaine concurrence sur les marchés 8 à 10, à l'exception de la terminaison locale d'appel où chaque opérateur est dominant sur son réseau.

Outre le développement de sa propre infrastructure, une autre évolution est aussi en cours. Certains OLO vont, par l'extension de leur réseau, interconnecter à un niveau toujours plus bas avec le réseau de l'IO. Au lieu d'acheminer le trafic EAA, ils commutent sur le trafic IAA. Ces OLO vont ensuite rentabiliser leur extension de réseau en offrant le trafic "transport" à d'autres OLO, qui peuvent utiliser ce réseau comme alternative à celui de l'IO.

À propos du degré de concurrence entre le marché de la terminaison et du départ d'appel, d'une part, et le marché de l'acheminement, d'autre part, on épingle ce qui est dit dans le document de marché M3-6 :

M3-6, p. 7

[...] Il n'est donc pas exclu que le degré de concurrence (et donc le découpage géographique qui en résulte) soit différent sur les deux groupes de marché.

Ainsi, il devrait en principe être plus facile d'entrer sur les marchés des services de téléphonie que sur les marchés d'accès.

Une situation similaire est ressentie sur les marchés 8, 9 et 10, en ce sens que la concurrence est beaucoup plus grande sur le marché des services d'acheminement.

Cela n'empêche pas non plus une certaine concurrence sur les marchés de départ et de terminaison d'appel en raison de l'installation de sa propre infrastructure et au moyen de ULL.

On pourrait dire en conclusion que la concurrence sur le marché EAA est plus vive que celle sur le marché du transit pur IAA, qui est à son tour plus forte que celle sur le marché du transport IAA, qui est de nouveau plus importante que celle sur le marché des parties locales d'appel.

7 DOCUMENT DE MARCHÉ M11-12

7.1 Remarques générales

Le secteur a formulé la remarque suivante :

180 Les remarques concernant les analyses des marchés présentées portent sur deux points importants :

- ? La nécessité d'inclure le câble dans l'analyse des marchés. Eu égard au poids important du câble dans le marché à large bande (et en particulier Telenet en Flandre), cette inclusion est indispensable. Cela doit se faire conformément au cadre réglementaire applicable, et donc en conformité avec le droit de la concurrence. Cela veut dire concrètement que le marché géographique pertinent, dans le cas de Telenet, doit être la Flandre et non la totalité du territoire belge.
- ? La nécessité de faire reposer l'analyse des marchés de gros sur les marchés de détail et, en outre, de mesurer la concurrence et non les remèdes (à savoir : LLU/BRUO et Bitstream/BROBA). Cela a une influence considérable sur les indicateurs demandés.

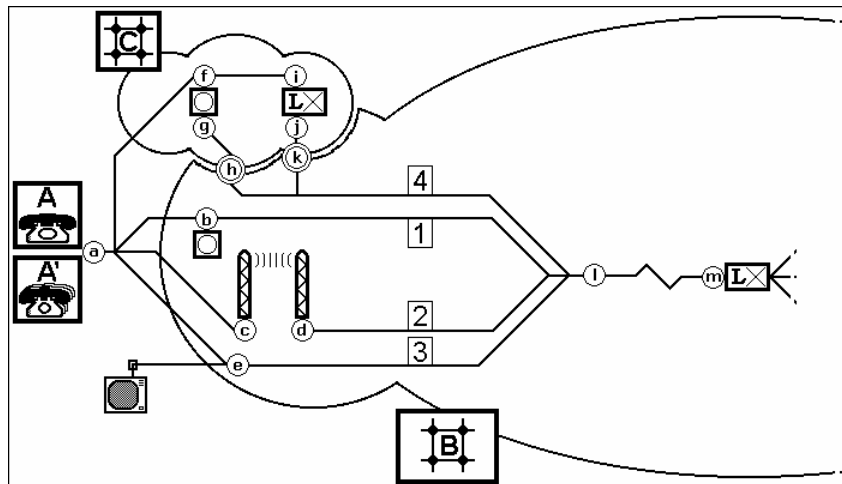
7.2 Définition du marché

7.2.1 M11-12:2.2 Présentation schématique

Le secteur a formulé la remarque suivante :

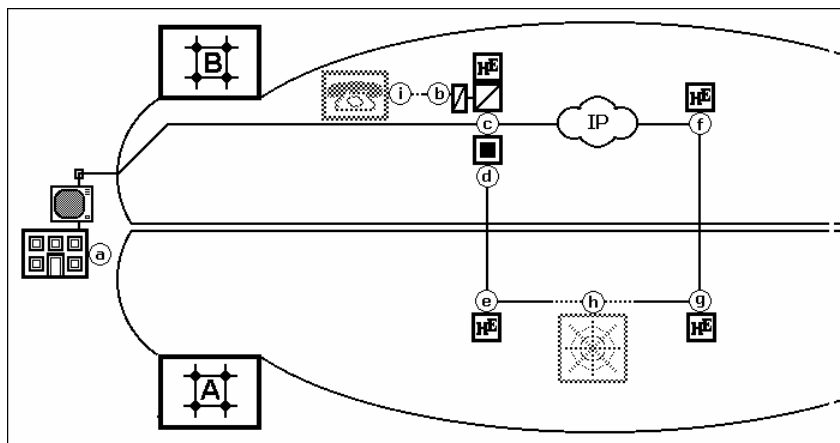
181 Un opérateur de réseau téléphonique est surpris de constater que, en dépit de la neutralité technologique visée, seul son type de réseau est présenté dans les schémas.

Il présente un deuxième schéma, pour lequel il s'inspire du schéma M1-2:2.2 :



Sur ce schéma un raccordement de type 1 représente la technologie PSTN ou ISDN, type 2 représente WLL, type 3 une connexion au câble et type 4 SLU/LLU. Pour ce qui est des marchés 11 et 12, il estime que les mêmes types de réseaux doivent être reproduits, à l'exception du type 2 (WLL), qui ne relève pas du dénominateur "métallique", et du type 4, parce qu'il fait l'objet de cette analyse des marchés et qu'il ne peut donc pas être repris dans la présente enquête.

Le schéma ci-dessous présente l'accès à haut débit au câble :



où

Symboles	Signification
	Utilisateur final
	Opérateur de réseau de télécommunications
	Réseau ou sous-réseau
	Destination utilisateur final téléphonie vocale
	Destination ISP
	CMTS (Cable Modem Termination System)
	Headend
	Combiner
	Espace de colocalisation
	Noeud sur un point du réseau
	Réseau IP

A la place du réseau IP, on peut également songer à d'autres technologies. Les points d'accès possibles pourraient être les points c et f.

7.2.2 M11-12 :2.3 Délimitation du produit

Le secteur a formulé les remarques suivantes :

182 Il est plaidé pour l'ajout des câblo-opérateurs comme acteurs du marché, auxquels l'accès à large bande doit pouvoir être imposé dans chaque cas.

Sur la base du Commentaire de la Commission, il est plaidé pour une approche du marché **qui ne tienne pas compte de la technologie** :

Commentaire, p.17 [...] sans tenir compte du réseau ou de l'infrastructure utilisés pour fournir les services et dans le respect des principes du droit de la concurrence.

Le **marché de détail** est le fil conducteur à cet égard. En la matière, une distinction peut être effectuée entre la bande étroite et la large bande, ainsi qu'il est dit dans le Commentaire, point 3.1 :

Commentaire, p. 8 Le point de départ de la définition et du recensement des marchés est la caractérisation des marchés de détail sur une durée déterminée, compte tenu de la substituabilité du côté de la demande et de l'offre. Après avoir

caractérisé et défini les marchés de détail , [...], on peut aborder le recensement des marchés pertinents de gros [...].

Puis, la Commission a identifié des marchés de gros de l'accès à internet à large bande, au motif suivant :

- Commentaire, p. 27 Pour assurer l'accès aux données et aux services associés à un utilisateur final en position déterminée, il faut une voie de transmission adaptée, qui permette de véhiculer des données dans les deux sens à des débits suffisants pour le service demandé. Par conséquent, une entreprise fournissant des services à des utilisateurs finals doit construire ou aménager une voie de transmission vers la position de ces utilisateurs ou obtenir un accès à cette voie.

La Commission distingue deux marchés de gros en raison de la substitution limitée entre les deux : un marché pour l'accès dégroupé et un marché de gros de l'accès à large bande. Le marché de gros de l'accès à large bande est en principe neutre sur le plan de la technologie et comprend les services que l'on va appeler en général services à haut débit et des ressources équivalentes sur des infrastructures alternatives. Quoi qu'il en soit, il faut prendre le marché de détail comme point de départ. C'est aussi le point de vue d'Of tel :

- OTRvBroAcc, p.12 Although the focus of this market review is the wholesale level, the analysis of the retail market definitions is logically prior to the definition of the wholesale markets, because the demand for the wholesale service is a derived demand, i.e. the level of demand for the wholesale input depends on the demand of the retail service. The definition of a retail market is likely to effect the assessment of whether Significant Market Power (PSM) in a related wholesale market exists, since the relevant wholesale market will generally be as broad as the demand-side substitutes in the relevant retail markets. This might be significant in the present context particularly as some of the retail demand side substitutes use different wholesale inputs.

Les substituts du côté de la demande sur le marché de détail déterminent par conséquent la définition des marchés de gros. Le marché de détail concerne les réseaux d'accès capables de fournir des services à large bande aux utilisateurs finals. Cet accès ne peut pas dépendre de la régulation :

- OTRvBroAcc, p.15 When defining the relevant markets at both the retail and wholesale levels Of tel assumes that there are no regulations in place at the wholesale level that is being considered. To do otherwise would mean that the wholesale market power assessment would depend on a retail market definition that relied on a wholesale remedy arising from the finding of wholesale market power. This would be a circular and incorrect approach to market definition. Therefore the demand side and supply side possibilities at the retail level will be considered only if they are viable in the absence of regulation being considered.

Cela souligne l'importance du marché de détail lors de la définition du marché de gros, ce qui transpire aussi lors de l'analyse :

- OTRvBroAcc, p.40-41 In assessing PSM in the wholesale markets for both asymmetric broadband origination and broadband conveyance the Director uses the most appropriate available information to inform the assessment. This evidence may relate to the wholesale markets directly or may be information on the retail markets that can inform the wholesale analysis. For example, in the analysis below in the absence of direct wholesale market information, the Director has estimated market shares at the wholesale level based on information available at both the retail level for end-to-end network providers and at the existing wholesale level.

C'est particulièrement important lorsqu'un opérateur de réseau occupe une place de choix sur le marché de détail, sans se manifester toutefois vers des tiers sur le marché de gros associé, c'est-à-dire : sans offrir à des tiers un accès de gros à son réseau. Cependant, cet opérateur, s'il est dominant sur le marché de détail, devrait être contraint d'offrir ses services sur le marché de gros.

Lors d'une rapide lecture la Commission semble se prononcer contre la présence de câblo-opérateurs dans le marché :

Commentaire, p. 28 À l'heure actuelle, l'amélioration des réseaux câblés n'a pas atteint un stade de développement ou de déploiement suffisant, bien que la situation peut évoluer en certains endroits de la Communauté au cours de la période considérée dans la présente recommandation. Par conséquent, le seul moyen raisonnable d'assurer une offre à grande échelle sur ce marché aux utilisateurs finals consiste dans l'accès dégroupé aux boucles locales du PSTN qui a été amélioré pour fournir des services d'accès à large bande.

Mais elle offre aux ARN la possibilité d'inclure d'autres réseaux dans le marché, à supposer que ceux-ci proposent des services équivalents.

Commentaire, p.28 Au niveau du marché de gros, la fourniture de services d'accès à large bande comprend ce qu'il est coutume d'appeler les services «bitstream». Pour le moment, le marché de la fourniture en gros de l'accès à large bande est limité aux services « bitstream » et définir ce marché de cette manière permet aux ARN de prendre en compte des infrastructures alternatives quand et s'ils offrent des ressources équivalentes aux services « bitstream ».

Au départ d'une image générale de ce qui se passe dans les Etats membres, la CE n'a pas tenu compte du câble comme alternative aux services à haut débit, mais dans le Benelux, où la situation est différente, une ARN peut et doit le faire.

Cette thèse est encore étayée par des passages de :

- ? Communication from the Commission to the Council, The European Parliament, The Economic and Social Committee and the Committee of the Regions: e-europe Benchmarking Report – Bruxelles, 5-2-2002;
- ? Huitième rapport de la Commission sur la mise en oeuvre de la réglementation en matière de télécommunications – La réglementation et les marchés européens en matière de télécommunications en 2002 – Bruxelles, 03-12-2002;
- ? Review of the Wholesale Broadband Access Market – A consultation document issued by the Director General of Telecommunications – OFTEL – Londres, 28-4-2003;
- ? Rapportage Internettoegang Nma/OPTA Internetteam – 12-12-2001.

Même la jurisprudence du droit de la concurrence arrive à la conclusion que le câble et l'ADSL appartiennent au même marché :

- ? COMP/M1439 – TELIA/TELENOR (13-10-1999);
- ? COMP/M1845 – AOL/TIME WARNER (11-10-2000);
- ? COMP/M2222 – UGC/LIBERTY MEDIA (24-4-2001);
- ? COMP/M2803 – TELIA/SONERA (10-7-2002);
- ? Nma (NL): 3052 – LIBERTY MEDIA/CASEMA (nov. 2002);
- ? Bundeskartellamt (D) : B7-168/01 – LIBERTY/KDG (fév. 2002).

D'autres arguments sont la décision de ART (F) d'exclure le câble de son analyse des marchés 11 et 12, et la décision de l'IBPT d'inclure le câble dans l'analyse des marchés 1 à 6. L'adaptation du réseau câblé à la téléphonie est en effet aussi récente et est permise par les mêmes investissements.

Même la fixation des prix des différentes parties du marché indique que les deux produits se situent sur le même marché :

Société	Formule (* incluant la location du modem)	Abonn. mensuel	Down (Mbps)	Up (kbps)	Gratuit (en GB)	PC
Un utilisateur						
ADSL						
Belgacom	ADSL Go	39,54	3	128	10	1
Planet Internet	ADSL One	39,49	3	128	10	1
Wanadoo	ADSL UP	36,94	3	128	15	1

Tiscali	ADSL	35,00	3	128	10	1
Câble						
Telenet	Mono	41,95	4	128	10	1
Brutélé	@home*	37,50	-	-	-	1
TVC@blenet	Base*	42,00	4	128	15	1
Coditel	Net*	43,90	4	128	15	1
Plusieurs utilisateurs						
ADSL						
Belgacom	ADSL Plus	54,41	3	192	15	max 4
Wanadoo	ADSL Flash	53,00	3	192	20	max 4
Planet Internet	ADSL Mega	52,00	3,3	192	15	max 4
Câble						
Telenet	Duo	45,00	4	128	10	max 2
	Quattro	50,00	4	128	10	max 4
Télédis	Family*	40,00	4	128	10	max 2
	Power*	60,00	4	128	20	max 5
Brutélé	@Turbo*	92,51	-	-	-	-
UPC	Chello Plus	54,95	1	128		max 2

Pour ce qui est de la **substitution du côté de la demande**, les réactions aux augmentations de prix opérées par Telenet en février 2002 ont montré que le câble et l'ADSL peuvent être considérés comme interchangeable. La hausse de prix de Telenet a conduit non seulement à des réactions, mais aussi à un changement dans le comportement d'achat des clients.

L'Internetteam NMa/OPTA a abouti lui aussi dans son Rapportage Internettoegang à la conclusion qu'il n'existe pas de véritable seuil pour un passage entre opérateurs.

Outre le câble, il y a encore d'autres technologies ayant des seuils d'accès beaucoup plus bas, qui constituent aussi un substitut valable du côté de la demande, en l'espèce, les technologies sans fil, telles que BFWA (broadband fixed wireless access) et BSA (broadband satellite access).

La **substitution du côté de l'offre** est moins pertinente dans ce contexte. Compte tenu de l'investissement considérable et de la période assez longue nécessaire pour construire un réseau, il est peu vraisemblable qu'une substitution se produise du côté de l'offre en cas de hausse de prix relative de l'offre existante. Cette remarque vaut dans une mesure moindre pour les technologies wireless,

S'agissant de l'autopositionnement et de la perception par les autres : les divisions marketing des câblopérateurs et des sociétés xDSL se jugent actives sur le même marché. Quelques exemples :

- ? la hausse de prix de Telenet a été suivie immédiatement par une publicité de Wanadoo et une contre-réaction de Telenet;
- ? Telenet se présente comme la "principale alternative à Belgacom pour la téléphonie vocale et le marché résidentiel Internet large bande";
- ? plusieurs procès sont en cours entre des NO qui offrent des services à large bande via le câble et ceux qui le font via xDSL. L'objet des litiges est une publicité comparative; ces demandes seraient déclarées irrecevables s'il ne s'agissait pas du même marché;

- ? de nombreux clients ont réagi après la hausse de prix de Telenet. Ils prétendent se sentir trompés dès lors qu'ils avaient opté pour le câble au lieu de l'ADSL ou vouloir passer à l'ADSL;
- ? le magazine Internet Clickx compare toutes les semaines les vitesses de téléchargement de l'ADSL et de Telenet.

Pour Ma11, il faut s'intéresser à l'"access". WLL est exclu parce qu'il s'agit d'une boucle locale "métallique". Il subsiste donc trois possibilités sur le marché de détail : le réseau téléphonique, le câble et SLU/LLU. Mais inclure les NO qui ont un raccordement via SLU/LLU, se révélerait absurde : s'il a été jugé dominant, il devrait ouvrir sa boucle locale, mais il ne l'a pas fait. Par conséquent, l'analyse du marché de détail pour Ma11 doit se limiter aux réseaux téléphoniques commutés fixes et au câble.

Pour Ma12, LLU pourrait être pris en considération. Une dérivation d'un DSLAM chez un OLO est toutefois jugée possible.

183 Dans les schémas 2.2b et à l'alinéa 2 du chapitre 2.3, l'IBPT livre une interprétation très restrictive du concept de la fourniture en gros d'accès à large bande parce qu' :

- ? il décrit un réseau spécifique (celui de l'opérateur historique);
- ? il choisit comme point de départ une configuration de réseau spécifique à la technologie, utilisant le protocole ATM.

Il en résulte en premier lieu que les **réseaux câblés** ne figurent pas dans l'analyse des marchés. Il est constaté que l'IBPT opère ce choix presque implicitement, en partant d'une certaine lecture de la Recommandation de la CE, sans fournir d'autre justification. Cependant, l'inclusion de ces réseaux dans l'analyse des marchés n'est pas demandée avec insistance.

En deuxième lieu, il y a le souhait d'attirer l'attention de l'IBPT sur les conséquences éventuelles de l'adoption structurelle de la configuration de réseau qui repose sur l'utilisation du **protocole ATM** dans le cadre de Ma12.

L'une de ces conséquences est que (outre la possibilité du raccordement direct aux DSLAM de l'opérateur historique, dont il n'est fait (quasiment) aucun usage sur le marché) seul BROBA II ADSL/SDSL est étudié du côté de l'offre de Ma12, ainsi que, éventuellement, des offres similaires faites par des OLO à d'autres OLO ou ISP.

En réalité, les OLO n'utilisent guère jusqu'à présent BROBA II ADSL/SDSL (selon les statistiques de l'IBPT, seulement 68 lignes xDSL sont opérationnelles au 31 décembre 2002), alors que les OLO et ISP utilisent sur une beaucoup plus grande échelle (selon des estimations propres, plus de 75.000 lignes xDSL sont opérationnelles au 31 décembre 2002) l'offre Turboline Wholesale de l'opérateur historique.

Toutefois, il n'est pas tenu compte de cette offre Turboline Wholesale dans l'approche présentée par l'IBPT sur le Ma12.

La société ne souhaite pas affirmer que BROBA et Turboline Wholesale peuvent se substituer tout à fait l'un à l'autre, mais estime quand même que, vu le nombre respectif de lignes en service et la stratégie commerciale de l'opérateur historique à l'égard de Turboline Wholesale, qui évolue curieusement, en ce qui concerne la fixation des prix et d'autres conditions, selon qu'un OLO/ISP manifeste de l'intérêt pour BROBA II), il est absolument nécessaire d'inclure Turboline Wholesale, du côté de l'offre, dans l'analyse des marchés de l'IBPT.

La société se rend compte tous les jours que l'opérateur historique met tout en oeuvre pour que la société reste un revendeur inoffensif pour lui de produits xDSL sur la base de Turboline Wholesale, au lieu d'un concurrent réel sur le segment d'accès xDSL sur la base de l'accès à haut débit.

De surcroît, une analyse des marchés restrictive du côté de l'offre, telle qu'elle est présentée par l'IBPT, peut déboucher sur des résultats aberrants, par exemple, si des calculs quantitatifs simples mènent à la conclusion que l'opérateur historique n'aurait pas de PSM sur le Ma12 ou que le pouvoir des acheteurs sur le Ma12 peut constituer un contre-pouvoir suffisant. A ce moment-là, l'opérateur historique ne devrait plus offrir BROBA I et BROBA II.

On salue dès lors spécialement dans ce contexte particulier ce que l'IBPT dit au chapitre 3.1 du document de consultation, à savoir : que le critère "part de marché sur ces marchés" est d'une importance secondaire et que ce sera essentiellement le fait de disposer de l'infrastructure entrant en ligne de compte qui sera d'une importance capitale.

Bien que la génération actuelle d'équipements DSLAM et BAS utilisés par l'opérateur historique ait une interface ATM et que l'opérateur historique utilise ATM sur son réseau de base et pour l'interconnexion avec les OLO/ISP, ce ne sera plus nécessairement le cas à l'avenir. Deutsche Telekom a déjà cessé de le faire et Alcatel annonce que la prochaine génération aura une interface IP/MPLS.

Sur la base de ce qui précède, l'IBPT est invité à partir d'une définition plus large du marché, dans laquelle :

- ? le point de départ n'est pas une configuration de réseau spécifique à la technologie;
- ? il est tenu compte, du côté de l'offre, de la position dominante du produit de gros xDSL, dont les caractéristiques sont telles qu'il ne tombe pas automatiquement en dehors de la définition de la fourniture en gros d'accès à large bande" – dans la Recommandation de la CE, il n'est pas question de end-to-end-wholesale, étant donné que l'OLO/ISP réalise lui-même le service internet, doit organiser lui-même l'IP peering/transit, et exécuter lui-même la gestion de la clientèle et du helpdesk.

En outre, il est souligné que, si une offre comme Turboline Wholesale n'est pas réglementée, l'opérateur historique aurait la possibilité, selon les dispositions du nouveau cadre réglementaire, de retirer à tout moment cette offre de manière unilatérale.

7.2.3

M11-12:2.3.1 Partie vocale

Le secteur a formulé la remarque suivante :

184 L'IBPT dit ce qui suit :

M11-12, p.6 Sur le Ma12, la partie vocale du signal n'est jamais transférée vers l'opérateur **A**. L'opérateur **B** continue donc à offrir à l'utilisateur final des services de téléphonie dans **a**.

En cas de shared pair et sur le Ma12, il peut donc arriver que l'utilisateur final résilie son abonnement de téléphonie vocale chez l'opérateur **B** : cela peut entraîner un tarif plus élevé que l'opérateur **A** doit payer à l'opérateur **B**.

Le premier alinéa va un peu trop loin. Sous BROBA, il est parfaitement possible d'offrir un service xDSL sans que l'opérateur historique offre un service téléphonique au même utilisateur final. Il existe à cet effet l'option "without voice". En outre, il est techniquement possible de réaliser sur l'accès à haut débit une fonctionnalité VoATM ou VoIP et un service correspondant. Le deuxième paragraphe prend comme point de départ, sans la critiquer, la structure tarifaire de l'opérateur historique qui n'est absolument pas évidente.

Sous BROBA II ADSL 2003, l'OLO doit payer un montant unique de 26,04 € lorsque le client retail de Belgacom résilie son abonnement téléphonique, mais souhaite utiliser encore les services xDSL de l'OLO. Le montant mensuel que l'OLO doit payer pour la ligne, est également doublé. Il n'y a pas d'informations concrètes sur la base de ces tarifs approuvés par l'IBPT et cet élément est perçu notamment comme un obstacle au développement de VoIP.

7.2.4 M11-12:2.5 Segmentation géographique

Le secteur a formulé les remarques suivantes :

185

Une société plaide pour une évaluation de la position sur le marché de chaque entreprise dans la zone dans laquelle elle est active sur le marché de détail. Dans le tableau ci-dessous, elle indique où les câblo-opérateurs sont opérationnels :

Large bande pénétration du câble en Belgique		
	Opérateur	Nombre communes/district
Région de Bruxelles-Capitale	Coditel	10 (Bruxelles)
	Brutélé	6 (Bruxelles)
	UPC	7 (Bruxelles)
Région wallonne	Brutélé	122 (Wallonie)
	TBC@blenet	116 (bidirectionnel) 113 (non bidirectionnel)
	Télédis	126 (bidirectionnel) 127 (non bidirectionnel)
Région flamande	UPC	3 (Louvain)
	Telenet	L'intégralité de la Flandre : 98% des ménages

La transmission bidirectionnelle par câble est implantée dans quasiment toute la Flandre et à Bruxelles. En Wallonie, la pénétration oscille entre 50 et 60%.

Dans une analyse de Olswang, il est dit que, si l'activité d'une entreprise est limitée à une partie déterminée du territoire, il faut voir si les utilisateurs peuvent s'adresser, en cas de hausse de prix dans cette zone (test SSNIP), à une entreprise située en dehors de cette zone ou si une entreprise similaire peut entamer à court terme une activité dans cette zone. Là où il n'existe aucune de ces alternatives pour l'accès à internet via les réseaux câblés, le segment de marché de cette entreprise doit être considéré comme le marché géographique pertinent.

D'autre part, le comportement sur le marché d'une société ayant un champ d'opération plus large peut être influencé par des facteurs qui s'appliquent uniquement à une partie de ce segment de marché, tels que : la présence d'un concurrent. C'est notamment le cas lorsque cette société applique une politique des prix qui est la même pour tout le segment du marché et qui est donc influencée en fait par la concurrence avec un entrepreneur qui est seulement actif sur une partie de ce marché ("chain competition"). Pour l'appréciation de la position de l'entreprise qui est active dans le segment plus large, il faut tenir compte de ces éléments tant lors de la définition du marché géographique pertinent que lors de l'évaluation de sa position sur le marché.

Bref, il est proposé d'analyser chaque acteur du marché sur son propre territoire, par exemple, Belgacom pour tout le territoire belge et Telenet uniquement pour la Flandre.

L'IBPT devrait dans une première phase délimiter les marchés géographiques. A cet effet, il convient de demander aux parties du marché quelle couverture géographique elles ont (dans quelle zone géographique sont-elles présentes en Belgique ?). Pour lutter contre une trop grande fragmentation du nombre de zones de délimitation, l'IBPT peut demander une indication du chiffre d'affaires à la partie du marché sur le marché concerné (nombre de clients * tarif moyen). Sur la base de ces deux éléments, l'IBPT peut déterminer à ce moment-là s'il est recommandé de demander de plus amples informations à toutes les parties du

marché sur une zone géographique déterminée à la lumière de l'existence d'une présomption qu'une partie du marché donnée occupe une position de force dans cette zone géographique.

Après avoir délimité géographiquement certains marchés, l'IBPT doit demander pour chaque marché délimité géographiquement les indicateurs suivants à toutes les parties du marché :

- ? offre de la partie du marché au client final, tarification comprise;
- ? nombre de clients desservis.

Pour ce qui est de la segmentation géographique, il n'est pas correct dès lors, à notre estime, de considérer que le marché géographique est le "territoire belge".

- 186 L'avis de l'IBPT que le marché géographique pertinent est l'ensemble du territoire belge, est partagé, mais il est proposé en même temps que l'IBPT fournisse une analyse de soutien et une justification, étant donné qu'il est possible, sinon vraisemblable, que certains opérateurs mettent ce point fondamentalement en cause.

7.2.5 M11-12:2.3.3 Longueur du raccordement local

Le secteur a formulé la remarque suivante :

- 187 Dans le document de marché, l'IBPT prétend que l'endroit de la liaison à la boucle locale, impose des restrictions au bitrate que l'opérateur peut utiliser pour la fourniture d'un service xDSL. L'IBPT donne ainsi l'impression que cela vaut uniquement pour le SDSL. Ce serait également valable pour l'ADSL.

7.2.6 M11-12:2.6 Mesures

Le secteur a formulé les remarques suivantes :

- 188 La libéralisation de ces deux marchés est importante pour le développement de la concurrence dans ce secteur.
- 189 Les mesures ne doivent pas se limiter à la fourniture obligatoire de l'accès à haut débit (en utilisant ATM ou d'autres protocoles). A la lumière de la situation sur le marché belge et étant donné que l'IBPT reste fidèle à son point de vue que Turboline Wholesale de Belgacom ne fait pas partie du Ma12, il est absolument nécessaire d'inclure aussi dans les mesures obligatoires imposées, parallèlement à l'accès à haut débit, la mise à disposition d'un produit de gros. La Directive Accès prévoit même cette possibilité, qui n'est pas évoquée dans M11-12 :

Directive Accès, a.12.1 d) offrir des services particuliers en gros en vue de la revente à des tiers;

On ne partage pas l'avis de l'IBPT que les M11-12 sont le fruit d'une obligation d'accès et ont donc des caractéristiques particulières. On exprime toutefois la crainte que, en raison de la définition du marché choisie, l'obligation que Belgacom doit mettre BROBA à disposition, ne soit levée et que ce risque existe aussi en ce qui concerne l'offre Turboline Wholesale.

7.3 M11-12:3 Indicateurs

Le secteur a formulé les remarques suivantes :

- 190 Oftel estime que les indicateurs suivants sont importants pour l'analyse :

OTRvGeoTerm p. 41 This section considers the following key indicators of PSM:

- Market growth and market shares [au niveau du marché de détail];
- Future potential market share [au niveau du marché de détail];
- Barriers to entry and expansion [au niveau de l'infrastructure];

- Economies of scale and scope;
- Countervailing buyer power;
- Access to capital markets.

191 Dans les grandes lignes, on est d'accord avec les indicateurs proposés par l'IBPT et on soutient en particulier que le critère part de marché sur ces marchés est d'une importance secondaire et que ce sera essentiellement le fait de disposer de l'infrastructure entrant en ligne de compte qui sera déterminant.

7.3.1 M11-12:3.1 Position dominante individuelle des entreprises

Le secteur a formulé les remarques suivantes :

192 Pour déterminer une position dominante d'un acteur du marché sur les marchés 11 et 12, il faut partir du marché de détail. Il est admis qu'on ne peut pas partir de la part de marché sur les marchés 11 et 12. On s'étonne cependant que l'IBPT mette quand même l'accent sur la compilation de données concernant les parts de marché des Ma11 et Ma12.

193 Au deuxième alinéa de M11-12, il est écrit :

M11-12, p.10 Il est donc envisageable qu'une entreprise non-PSM développe une boucle locale propre qui, avec le temps, devient plus grande que celle d'une entreprise PSM et possède tout de même sur ce marché une part de marché qui est nulle.

Il est proposé de préciser cette affirmation.

7.3.2 M11-12:3.1.1 Part de marché

Le secteur a formulé les remarques suivantes :

194 Les parts de marché du câble et de l'ADSL sur le marché de détail sont :

Parts de marché		
Segment de marché	ADSL	Câble
Belgique	65%	35%
Flandre	44%	56%

En Flandre, Telenet se serait même attribué le rôle de leader sur le marché, ainsi que le suggère son communiqué de presse du 03 04 2003 :

Telenet, 03-04-03 Telenet annonce aujourd'hui sa 333.333^e ligne internet large bande. Telenet confirme ainsi de nouveau sa position de force pour internet large bande. Le nombre de clients internet large bande internet continue d'augmenter vigoureusement. Selon ISPA, nous savons que, à la fin de l'année dernière, 55% des ménages en Flandre ayant un raccordement large bande, ont opté pour Telenet Internet à très haut débit.

On ne sait pas clairement si l'IBPT demande les données pour les lignes ULL & BROBA dans le dessein exprès de déterminer la position sur le marché de détail de la fourniture de services à large bande. En ce qui concerne la "Part de marché Ma11-12 ses propres utilisateurs finals", cela revient à déterminer la position dominante sur le marché de détail, sur la base de la possession de sa propre infrastructure. Si tel est le but, il serait préférable de le mettre en exergue.

S'agissant de LLU, il n'y a pas de chiffres disponibles aux niveaux KVD et LDC. A l'heure actuelle, il n'y a pas de lignes à ce niveau. Il n'est pas correct d'inclure les frais de colocalisation, car cela n'a pas de lien direct avec le marché à large bande en tant que tel, et concerne uniquement une ressource complémentaire susceptible d'être attribuée à plusieurs activités (plus précisément, l'interconnexion LLU, bitstream).

On peut dire la même chose à propos de **BA1** : la colocalisation peut être utilisée à différentes fins. On ne voit pas comment on peut faire une distinction selon le type de marché pour des NO qui demandent la colocalisation pour diverses applications.

Les lignes backhaul d'opérateurs qui demandent un service BROBA1, doivent être considérées comme étant en dehors du marché de gros de l'accès à large bande : les lignes backhaul utilisées pour construire son propre réseau et non pour construire des lignes louées, doivent être achetées sur le marché de détail. Cela ressort clairement du lien que la CE établit dans son Commentaire :

Commentaire, p.32 La demande de capacité réservée ou de lignes louées peut émaner d'utilisateurs finals qui désirent construire des réseaux ou relier des sites, ou d'entreprises qui fournissent elles-mêmes des services à des utilisateurs finals.

Les lignes backhaul ne doivent donc pas être reprises dans l'analyse du marché de gros de l'accès à large bande.

195 A la lumière des tableaux à la page 10 (à remplir par l'IO) et 11 (à remplir par l'OLO), on comprend que l'IBPT veut un moyen de contrôle sur les informations fournies à propos des revenus et des clients.

196 Etant donné que les indemnités uniques et récurrentes sont fixées dans les offres de référence approuvées, on ne sait pas clairement pourquoi cela doit encore être indiqué explicitement dans les tableaux.

7.3.3 M11-12:3.1.3 Avancées ou supériorité technologiques

Le secteur a formulé les remarques suivantes :

197 La question qui est posée ici, n'a pas de rapport direct avec les analyses des marchés en question. En outre, elle porte uniquement sur les technologies xDSL, ce qui est contraire au cadre réglementaire qui requiert une neutralité technologique. La liste des technologies doit être une liste non-exhaustive. Les parties du marché peuvent utiliser des technologies autres que les technologies citées. Les technologies du câble doivent y être ajoutées en tout cas. Le nouveau cadre réglementaire comporte d'ailleurs des dispositions spécifiques concernant l'analyse des marchés des nouvelles technologies.

En outre, l'exercice relatif à tout marché pertinent aura lieu, selon toute vraisemblance, tous les 18 à 24 mois. Lors de chaque exercice, chaque partie du marché sera priée de dire quelle infrastructure elle possède dans un territoire géographique déterminé. Si de nouvelles technologies ont été introduites, la partie du marché sera tenue à ce moment-là de l'indiquer dans sa déclaration. Il n'a pas été jugé opportun de communiquer les dates d'introduction et d'implémentation, qui sont particulièrement sensibles à l'évolution du marché. Les dates d'introduction des technologies existantes peuvent être indiquées.

198 On comprend l'intérêt de l'IBPT pour le développement des nouvelles technologies xDSL, tellement important pour l'essor de l'exploitation des boucles locales et de l'accès à haut débit. Il est proposé cependant de s'intéresser avant tout aux nouvelles technologies concurrentes et de mettre le holà à l'extension de technologies polluantes, comme l'hDSL.

On estime dès lors que l'IBPT doit prendre l'initiative lors de la réflexion sur la façon de pouvoir modifier les offres de référence de l'opérateur historique en ce sens.

7.3.4 M11-12:3.1.4 Contrôle d'une infrastructure qu'il n'est pas facile de dupliquer

Le secteur a formulé la remarque suivante :

- 199 Ici aussi, la boucle locale fait l'objet d'une interprétation trop restrictive. La neutralité technologique est érigée de nouveau en principe réglementaire. Les éléments de l'infrastructure du câble et les éléments d'autres formes éventuelles de boucles locales à utiliser dans une zone géographique déterminée, doivent être ajoutés. De surcroît, les éléments demandés ne sont guère pertinents.

7.3.5 M11-12:3.1.5 Faible présence de contre-pouvoir des acheteurs

Le secteur a formulé les remarques suivantes :

- 200 On suppose que la référence aux lignes louées doit être en fait une référence à des services à large bande. Le pouvoir des acheteurs dans ce contexte – ainsi que le dit aussi Oftel – doit être envisagé sur le plan du marché de gros des services à large bande, ou marché LLU. Les lignes louées n'ont rien à voir ici. On ne sait pas clairement ce que l'IBPT souhaite mesurer ici, ni quelle est la pertinence des lignes louées.
- 201 Il est peu vraisemblable que des NO puissent exercer à l'avenir un quelconque pouvoir des acheteurs, capable de former un contre-pouvoir. Voir aussi Oftel dans ce sens :

OTRvBroAcc, 3.46 Potential future customers of BT's wholesale broadband asymmetric origination services are unlikely to possess sufficient countervailing buyer power to undermine BT's market power. In the short to medium term, BT will remain by far the largest customer of its own wholesale broadband origination services due to its position in the supply of intermediate services e.g. IPStream. Other customers will be operators who will (have) enter (entered) the relevant downstream markets using the wholesale inputs proposed to be subject to regulation in Chapter 4 of this market review such as ATM Interconnection. However, they are unlikely to be able to exercise significant countervailing buyer power over the time scale of this market review given BT's existing position as its own main customer and the requirement for other operators to invest in and develop their networks to take advantage of these regulated wholesale inputs.

Avant le premier tableau, les “contrats SLU/LLU” et les “contrats BA” doivent se trouver, bien entendu, à la place de “lignes louées”.

7.3.6 M11-12:3.1.8 Economies de gamme

Le secteur a formulé la remarque suivante :

- 202 On se demande s'il suffit qu'un NO offre un accès à internet pour être considéré par définition comme un ISP.
- Outre l'accès à internet, il y aura aussi des NO qui vendent des lignes louées au marché, ainsi que des NO qui peuvent bénéficier des économies de gamme avec une licence UMTS.

7.3.7 M11-12:3.1.9 Concurrence potentielle

Le secteur a formulé les remarques suivantes :

- 203 Dans le Commentaire, il est question de la concurrence “au-delà des barrières à l'entrée”. Même si des barrières élevées sont placées à l'entrée, une concurrence effective est encore possible dans ce cas-là sur le marché.

Commentaire, p. 12 Le deuxième critère consiste à déterminer si les caractéristiques du marché présagent une évolution vers une situation de concurrence effective sans qu'il y ait besoin d'une réglementation ex ante. Il faut pour cela examiner quelle est la situation de la concurrence au-delà des barrières à l'entrée, compte tenu du fait que, même si un marché est caractérisé par des barrières élevées à l'entrée, d'autres facteurs structurels ou caractéristiques du marché peuvent laisser

penser que le marché évoluera vers une concurrence effective. C'est, par exemple, le cas des marchés abritant un nombre limité, mais suffisant, d'entreprises actives au-delà des barrières à l'entrée qui se distinguent par leur structure de coûts et répondent à une demande élastique par rapport au prix. Sur ces marchés, on peut observer une variation dans le temps des parts de marché et/ou des chutes de prix. C'est cet élément dynamique structurel qu'il importe d'évaluer afin de déterminer s'il permettrait au marché d'évoluer vers une situation de concurrence effective, les observations portant essentiellement sur l'évolution passée et la situation présente. [...]

L'importance des barrières à l'entrée peut être relativisée sur des marchés orientés vers l'innovation, évoluant au rythme des progrès technologiques. En effet, les pressions concurrentielles découlent souvent dans ce cas des ambitions innovatrices de concurrents potentiels qui ne sont pas encore présents sur le marché. f où l'innovation est une force motrice, une concurrence dynamique ou à plus long terme peut naître entre des entreprises qui ne sont pas nécessairement concurrentes sur un marché «statique» existant.

La CE parle plus loin dans son Commentaire de réseaux alternatifs :

Commentaire, p. 29 En ce qui concerne la fourniture en gros de l'accès à large bande, il existe à l'évidence de très importantes barrières à l'entrée, dans la mesure où il faudra déployer un réseau pour assurer le service. La dynamique de la concurrence au-delà de la barrière est plus complexe. Pour qu'il y ait possibilité de concurrence dynamique sur le marché de gros de l'accès à large bande, il faut qu'il existe des réseaux concurrents, indépendamment d'autres questions, comme la nature de la concurrence entre ces réseaux. La question se pose de savoir si les diverses infrastructures qui entrent en concurrence sont suffisamment répandues pour justifier le recensement de ce marché dans la présente recommandation, c'est-à-dire si les réseaux câblés, à fibre optique par satellites et sans fil qui fournissent en gros l'accès à large bande se trouvent à un stade de déploiement ou de développement suffisamment avancé dans la Communauté. Alors que ces réseaux sont bien déployés dans certains États membres, dans la plupart ils ne le sont pas. Si l'installation et la modernisation des infrastructures se poursuivent et que la concurrence s'intensifie, ce marché pourrait devenir effectivement concurrentiel, mais pour le moment les infrastructures concurrentes ne sont pas disponibles et dès lors, ce marché doit être inclus dans la recommandation initiale. Bien que la fourniture en gros de l'accès à large bande sur des infrastructures concurrentes au PSTN est en principe couvert par la définition de la fourniture en gros de l'accès à large bande, l'étendue selon laquelle de telles alternatives font partie du marché qui est analysé en détail par l'ARN sera limitée par, entre autres, des considérations de substitution au niveau de la fourniture.

On estime au demeurant qu'il faut distinguer le marché de l'accès fixe à large bande du marché de l'accès mobile à large bande.

204 On est surpris que les fournisseurs UMTS soient qualifiés de concurrents potentiels sur les marchés 11 et 12.

L'UMTS est une technique de la téléphonie mobile et l'un des principes qui sous-tend la liste des marchés pertinents, établie par la Commission et reprise par l'IBPT, est la distinction entre les marchés fixes et mobiles. Cette cohérence risque maintenant d'être mise à mal si l'UMTS est considérée comme une partie des marchés 11 et 12.

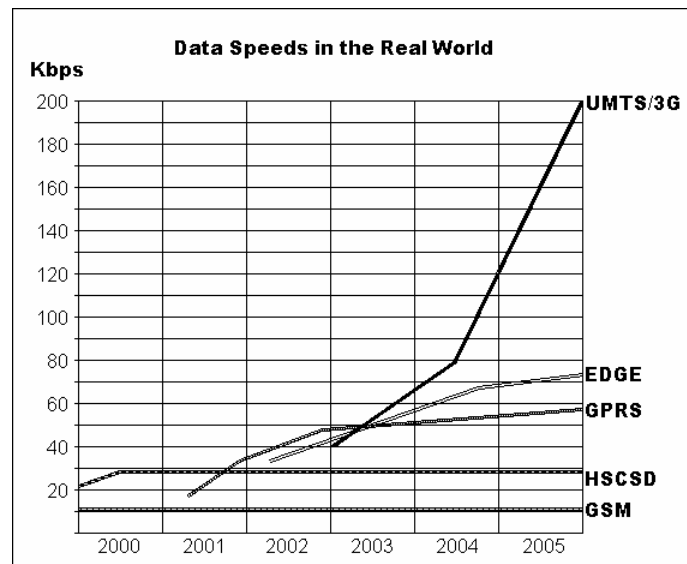
D'autre part, il est prématuré d'anticiper les caractéristiques d'un produit qui n'existe pas encore. En outre, une certaine incertitude entoure encore les services mobiles, tant en ce qui concerne l'utilisation du type de services multimédias que les aspects techniques. Si l'UMTS peut être défini à l'avenir comme une partie d'un marché pertinent, il le sera en qualité de marché émergent, qui ne doit pas être réglementé, eu égard aux frais d'investissement considérables et aux perspectives de rentabilité incertaines.

Les différences entre l'UMTS et la large bande :

- ? les caractéristiques des terminaux et leur fonctionnement sont différents;
- ? il est vrai que les systèmes 3G enrichiront l'offre mobile grâce à l'introduction de nouvelles fonctions et capacités, telles que la transmission de données à très haut débit; néanmoins, les capacités attendues pour le trafic UMTS sont nettement inférieures à celles de la large bande : un débit de 384 kbit/s pour l'UMTS contre un débit de 1 Mbit/s pour les réseaux fixes; en outre, on prévoit, au moment de l'introduction de l'UMTS, un débit de 64 kbit/s ou, au maximum, de 100 kbit/s; le débit de 2 Mbit/s est purement théorique et est seulement atteint lorsqu'il n'y a qu'un seul client qui téléphone et ne se déplace pas;
- ? en ce qui concerne l'utilisation, l'UMTS ne peut pas rivaliser sur le terrain des applications exigeantes, telles que le téléchargement de fichiers; il y aura aussi d'ailleurs une différence sensible sur le coût par Mbit.

Pour le trafic à très haut débit, l'UMTS ne rivalise pas avec l'accès à large bande et, pour le trafic à faible débit, les prix sont loin d'être aussi attractifs que ceux du secteur fixe.

Les débits jugés réalistes pour l'UMTS sont exposés dans un extrait d'un rapport de Durlacher. On observe une courbe de croissance qui ne va toutefois pas au-delà de 200 kbit/s en 2005. Le graphique suivant (qui s'appuie sur une illustration de Durlacher Research Ltd/EQVITEC Partners Oy) montre cette évolution et celle des autres technologies :



7.3.8 M11-12:3.1.10 Evolution de la clientèle

Le secteur a formulé les remarques suivantes :

- 205 L'accès commuté à internet n'est pas considéré comme un concurrent direct des services à large bande. C'est du moins la conclusion de la Commission et d'OfTel. Au cas où l'IBPT jugerait toutefois nécessaire de poser cette question, il est impossible de fournir une réponse, car on ne dispose pas de statistiques pour savoir si un nouveau client ADSL a utilisé à cet effet un accès commuté à internet, et qu'une entreprise ne sait pas non plus si un client ADSL qui résilie sa ligne, utilise une offre d'accès commuté à internet. Il est impossible de communiquer des données sur des migrations de et vers IP Dial : il n'y a pas de données à ce sujet.

D'autres technologies, telles que le câble, doivent aussi être ajoutées.

Pour ce qui est de la migration, il est impossible de transmettre toutes les données. xDSL Wholesale (WSA) ne relève pas de cette étude du marché pertinent. S'agissant des migrations entre les offres SLU/LLU, BA1/BA2 et WSA, des données fiables peuvent seulement être fournies à propos de migrations liées à des

projets. Pour les migrations “single”, on ne note pas de quelle offre le client passe à quelle autre offre. En outre, on ne sait pas clairement ce qui est ainsi mesuré, étant donné qu'on a ici l'impression de s'intéresser à la substitution au niveau du marché de gros. Étant donné que le niveau du marché de gros est un marché dérivé du marché de détail, il convient ici aussi de se pencher en premier lieu sur le niveau du marché de détail et la substitution effective éventuelle qui s'y déroule. Il est signalé en outre que, dans ses textes sur les marchés pertinents, la CE repose sa ventilation entre le marché de l'accès dégroupé et le marché de gros de services à large bande, notamment, sur une substitution très limitée – dixit la Commission – entre les deux marchés de gros.

Tel que l'IBPT présente maintenant son document, c'est comme s'il demande l'évolution des prix des offres de référence BRUO, BROBA I et BROBA II. Il s'agit dans ce cas de prix publiés et approuvés par l'IBPT. C'est, semble-t-il, une donnée statistique qui ne prouve pas grand-chose.

L'évolution des prix doit être mesurée sur le marché de détail. Cela peut donner des informations pertinentes en ce qui concerne la concurrence sur le marché à analyser.

206 La ventilation demandée par trimestre peut être problématique pour l'année 2001 et le premier semestre de 2002 pour pouvoir retrouver l'évolution complète (nouveaux clients, annulations).

207 L'inclusion d'une catégorie xDSL Wholesale, jugée essentielle, est saluée.

7.3.9 M11-12:3.1.11 Evolution des prix

Le secteur a formulé la remarque suivante :

208 On se demande s'il s'agit en l'espèce de l'évolution d'une palette de prix ou du prix de chaque profil. Cette dernière évolution sera longue et implique une multitude d'informations, étant donné que chaque NO offre bien vite une vingtaine de profils.

7.3.10 M11-12:3.1.12 Délais de livraison et de réparation

Le secteur a formulé les remarques suivantes :

209 En fait, cet indicateur est surprenant à la lecture globale du projet de document de l'IBPT. A notre avis, les délais de livraison et de réparation ne peuvent pas être considérés en tant que tels comme un indicateur d'une définition du marché déterminée ou d'un certain degré de puissance sur le marché, à moins de considérer qu'il existe en effet des infrastructures différentes qui font toutes partie d'un même marché. Ce dernier point semble toutefois faire défaut dans le document. En outre, analyser ces timers nous paraît une entreprise plus que hasardeuse, même sur une base relative, étant donné que la technologie utilisée est différente et qu'il existe dans ces conditions des différences opérationnelles en ce qui concerne, par exemple, les temps d'intervention. En outre, l'importance attachée du côté de la demande aux délais de livraison et de réparation, n'est pas univoque.

210 Il y a des SLA (Basic et Improved) pour la livraison et la réparation de services des marchés 11 et 12. Les acheteurs de ces services regardent dès lors attentivement si les paramètres de ces SLA sont respectés. Par conséquent, les livraisons et les réparations sont classées dans deux grandes catégories : paramètres respectés ou paramètres non respectés. Il est proposé dès lors de simplifier et de prendre seulement ces deux catégories en considération.

8 DOCUMENT DE MARCHÉ M13-14

8.1 M13-14 Remarques générales

Le secteur a formulé les remarques suivantes :

211 Est-il nécessaire de commencer une analyse pour le Ma14 ? Selon la Commission, ce marché est concurrentiel. Les NO ont investi en premier lieu dans des segments du circuit interurbain et peuvent aussi utiliser le marché de détail des lignes louées pour une nouvelle extension de leur réseau.

212 Les remarques suivantes d'ordre général sont faites :

- ? on met en exergue l'importance d'une approche uniforme à l'égard des données de tous les NO;
- ? on souligne l'importance de tenir compte des spécificités de tous les NO, de manière à pouvoir obtenir un résultat équilibré et cohérent;
- ? on rappelle à l'IBPT que le but de la politique européenne est de parvenir à moins de régulation et plus de concurrence;
- ? on n'est pas partisan d'une segmentation géographique selon le modèle Belgacom, qui ne peut que jouer en faveur de cet opérateur historique et renforcer, ce faisant, sa position dominante.

8.2 M13-14:2 Définition du marché

8.2.1 M13-14:2.2 Présentation schématique

Le secteur a formulé la remarque suivante :

213 Dans la présentation schématique, la connexion entre segments de lignes louées internationales est indiquée à la frontière du Royaume. Cette connexion peut être opérée aussi bien en Belgique qu'à l'étranger. Pour l'étude des marchés, la frontière du Royaume demeure toutefois le point de terminaison.

8.2.2 M13-14:2.3 Délimitation du produit

Le secteur a formulé les remarques suivantes :

214 Pour la délimitation du marché de produit pertinent, il est important qu'il s'agisse de livrer une capacité de location **nationale** au **niveau du marché de gros** pour la livraison de lignes louées au niveau du marché de détail.

A cet égard, il est renvoyé aux définitions de la Commission :

- ? Marché de détail : marchés des services ou des produits fournis aux utilisateurs finals;
- ? Marché de gros : marchés de l'accès pour les opérateurs aux installations nécessaires à la fourniture de services et de produits aux utilisateurs finals.

Il est aussi renvoyé au lien que la Commission établit entre l'analyse du marché de détail (offrir l'ensemble minimal de lignes louées) et l'analyse du marché de gros (fourniture des segments terminaux d'un circuit loué (parfois aussi appelé segment local) et les segments du circuit interurbain). La Commission dit aussi à ce propos :

Commentaire p.32 La demande de capacité réservée ou de lignes louées peut émaner d'utilisateurs finals qui désirent construire des réseaux ou relier des sites, ou d'entreprises qui fournissent elles-mêmes des services à des utilisateurs finals.

Il est souligné que, selon la Commission, la fourniture de segments terminaux et de segments du circuit interurbain a seulement pour but de livrer des produits finis sur le marché de détail des lignes louées et que le segment terminal et le segment du circuit interurbain ne peuvent pas servir à une autre fin. Cela n'exclut pas que les

NO utilisent le marché de gros pour développer des lignes louées complètes sur le marché de détail, où ils se livrent ces lignes louées de détail.

Les lignes utilisées pour construire son propre réseau et non pour construire des lignes louées, doivent être achetées sur le marché de détail. Ainsi, les produits half-link actuels sont seulement utilisables pour la construction de lignes louées.

Outre cette ventilation claire entre les marchés de gros et de détail, les sociétés font aussi remarquer que, pour la délimitation du marché des produits pertinent, les segments terminaux customer-sited ne peuvent pas être repris dans l'analyse du marché de gros. Elles proposent d'inclure ces lignes dans le marché de détail, car elles sont vendues sans ajout de la propre infrastructure. Selon la définition de la Commission, il s'agit donc d'un produit de détail pour l'utilisateur final.

Dans la consultation préalable, l'IBPT définit une ligne louée tout simplement comme un raccordement de télécommunications entre deux points, qui est mis continuellement à la disposition d'un utilisateur final. On se demande s'il est opportun de s'écarter de la définition actuelle d'une ligne louée qui est toujours d'actualité et d'application. La définition de la ligne louée doit être cohérente avec la définition adoptée dans le Ma7.

Il est renvoyé à la définition de la Directive 92/44/CEE du 5 juin 1992 et à la définition donnée dans le présent projet de loi :

VO0210 a.2.1.2 "lignes louées" : service de communications électroniques consistant en la fourniture d'un système de communications qui offre une capacité de transmission transparente entre les points de terminaison des réseaux, à l'exclusion de la commutation sur demande;

"point de terminaison des réseaux" : le point physique sur lequel l'accès à un réseau de communications électroniques est fourni à un utilisateur.

Il est proposé maintenant d'exclure les lignes louées à usage interne de l'analyse. Pour les segments terminaux et les segments du circuit interurbain, utilisés pour des lignes louées à usage interne, pour le PVC et pour les lignes louées servant à fournir d'autres services télécoms, on ne voit pas de raison pour modifier l'approche adoptée l'année dernière au cours de l'analyse du marché PSM des lignes louées.

On suppose que l'IBPT se trompe au dernier alinéa du point 2.3.1, où il décide "d'inclure aussi le trafic partagé dans le calcul du chiffre d'affaires". La société comprend qu'il s'agit des "lignes louées non partagées".

215 Le mot "délimitation" est préféré au terme "segmentation".

8.2.3 M13-14:2.3.2 Limite entre les deux marchés : la limite de segmentation

Le secteur a formulé les remarques suivantes :

216 Selon la Commission, le choix de la limite de segmentation lors de la définition du segment terminal, également appelé "segment local", dépend de la topologie du réseau propre à chaque Etat membre.

L'indication fournie par la Commission suggère dès lors que la limite de segmentation doit être définie au niveau du LTR. Le raccordement entre LTR et ZTR ne fait pas partie du segment local.

Si nous nous attardons sur la topologie du réseau et donc le niveau d'interconnexion des lignes louées, le POI prime comme ligne de séparation des marchés. Il est proposé que les NO utilisent aussi bien le ZTR que le LTR comme POI pour l'interconnexion de lignes louées. On observe d'ailleurs un accroissement de POI au niveau du LTR. Dans ces conditions, il n'y a plus lieu d'utiliser ZTR comme limite de segmentation pour des raisons historiques.

L'offre de référence actuelle de half links convient aussi mieux au concept LTR, vu la limitation de la longueur maximale à 20 kilomètres. Il est renvoyé au concept "local tail" qui est utilisé lors de la valorisation des half links et qui est défini comme étant le segment entre le point de terminaison du réseau et le LTR.

D'ailleurs, il n'y a pas non plus de différences techniques entre un raccordement LTR-ZTR et un raccordement ZTR-ZTR. Il y a aussi des raccordements identiques entre LTR. Il n'y a pas de raisons techniques pour subdiviser ces raccordements sur un autre marché. Ces raccordements font partie du backbone d'un réseau de lignes louées comme "segment du circuit interurbain" ou "trunk segment".

Ce choix est également soutenu par le fait qu'un ZTR n'est pas toujours utilisé lors de la construction d'un segment terminal et que le LTR figure comme élément minimal du réseau pour chacune des différentes sortes de segments terminaux.

La société est favorable à l'idée, avancée par la Commission, de définir un **segment de marché** de lignes louées à **grande et à faible capacité**. La société propose de prendre en considération un sous-segment qui correspond à l'ensemble minimal de lignes louées, tel qu'il est défini pour le Ma7, et un sous-segment à plus grandes capacités, tant sur le Ma13 que le Ma14.

- 217 En réponse à la question 2.3.2a, on estime que le LTR est la limite de segmentation, parce que le LTR est le premier point de concentration. Il est possible de bénéficier d'économies d'échelle à partir de ce point. Ces économies d'échelle devraient se refléter dans la structure tarifaire, ce qui n'est toutefois pas le cas pour le moment. Quelle que soit la concentration au niveau LTR et/ou ZTR, le tarif point de terminaison-à-point de terminaison est toujours le même. Pour cette raison, on souhaite une structure tarifaire, dans laquelle les économies d'échelle de l'IO sont répercutées, en d'autres mots :

- ? un tarif du bâtiment de l'utilisateur final vers le LTR;
- ? un tarif inférieur différent à partir du LTR1

D'ailleurs, on aimerait aussi connaître les détails de la structure de réseau de l'IO pour que les OLO puissent adapter leur stratégie en fonction de ces données.

En réponse à la question 2.3.2b, on estime qu'aucun autre point de séparation n'entre en ligne de compte.

- 218 A la question 2.3.2a, on répond que les concepts LTR et ZTR sont dérivés du réseau de l'IO et ne sont pas applicables aux réseaux des OLO. Les réseaux des OLO sont plus petits et moins hiérarchiques.

On estime néanmoins que le LTR doit être la limite de segmentation. Toutes les lignes groupées appartiennent dès lors au Ma14 et toutes les lignes individuelles au Ma13.

On ne voit pas d'autres limites de segmentation.

- 219 Des griefs sont formulés à l'encontre de l'argumentation de l'IBPT de considérer le ZTR comme **limite de segmentation**, notamment, l'argument :

M13-14 p.5 [...] le segment terminal peut être petit ou grand en fonction de l'emplacement de son POI par rapport à l'utilisateur final; [...]

C'était précisément l'objectif de la CE de ne pas fixer de longueur maximale préétablie de segments terminaux, étant donné que l'existence ou non de la concurrence ou son intensité sur le marché des lignes louées sur le territoire d'un Etat membre, peut varier. Il est renvoyé à ce propos à la discussion qui est née à la suite de la Commission Recommendation on Leased Lines Interconnection Pricing in a Liberalised Telecommunications Market du 24 novembre 1999, dans laquelle des tarifs maximums étaient recommandés pour des lignes louées d'interconnexion de 2 et 5 km. Certains NO et même des ARN ont interprété à tort cette

Recommandation comme un signe de la CE qu'il n'y avait pas d'obligation d'offrir des lignes louées d'interconnexion plus longues, mais il est clair que l'opérateur historique a pu créer ici une position afin de pouvoir argumenter à un stade ultérieur qu'il n'est pas obligé d'appliquer des tarifs orientés vers les coûts pour des lignes plus longues. Le segment terminal doit donc pouvoir être grand ou petit, en fonction du degré de concurrence sur le marché des lignes louées.

On juge qu'un deuxième argument contre l'utilisation de POI ne pèse pas suffisamment lourd :

M13-14 p.5 [...] en outre, aucune segmentation ne pourrait être appliquée si une ligne louée passait uniquement par le réseau d'un seul opérateur.

Ce n'est pas considéré comme un gros inconvénient; l'IBPT pourrait définir, dans le cadre de son analyse des marchés, des POI potentiels, in casu, tous les points sur lesquels il est techniquement possible en principe de réaliser une interconnexion de lignes louées. D'ailleurs, ce n'est pas nécessairement très différent du concept de centre de transmission que l'IBPT propose d'utiliser.

Abstraction faite des griefs de principe énumérés ci-avant, on peut se retrouver dans la proposition de l'IBPT d'utiliser le "centre de transmission" comme limite de segmentation. Toutefois, un problème de définition fondamental se pose directement à cet égard. Alors que le concept "Local Transmission Room" (LTR) est assez clair (la dernière étape de transmission pour le raccordement de la ligne louée chez l'utilisateur final), le concept "Zonal Transmission Room" (ZTR) est beaucoup moins clair. Ni M13-14 ni MA ne permettent de déterminer s'il s'agit ici d'un point dans une zone hypothétique ou réelle de lignes louées, dans une zone téléphonique ou dans une access area pour interconnexion.

L'IBPT a précisé par téléphone, de manière officielle, sur la base du modèle de coûts bottom-up du réseau de Belgacom, et sur la base du BRIO qui opère une distinction entre Local Access Points (LAP) et Area Access Points (AAP), que le concept ZTR doit être interprété comme étant parallèle au concept AAP. Par conséquent, il y aurait 8 zones (en parallèle avec les Access Areas), dans lesquelles se trouvent chaque fois 2 ZTR.

Si l'interprétation que ZTR = AAP devait être correcte, on peut marquer son accord avec le concept qu'un ZTR est une ligne de séparation entre des segments terminaux et des segments du circuit interurbain. Si, par contre, les ZTR se situent à un niveau inférieur de l'architecture du réseau (par ex., 1 ZTR par zone téléphonique), on plaiderait pour un nouveau critère, tenant dûment compte du degré objectif de concurrence sur le marché des lignes louées. On est partisan du LTR comme ligne de séparation entre les segments terminaux et les segments du circuit interurbain.

8.2.4 M13-14:2.3.3 Backhaul et IC links

Le secteur a formulé la remarque suivante :

220 On suppose qu'on souhaite traiter les lignes backhaul sous les marchés 11 et 12 (et non les marchés 8 – 10, ainsi qu'il est indiqué par erreur).

En effet, les lignes backhaul n'appartiennent pas au Ma14, étant donné qu'ils n'ont pas pour but de réaliser une ligne louée sur le marché de détail. Ces lignes ayant pour but de développer un réseau propre, elles appartiennent au Ma7 si elles relèvent de l'ensemble minimal des lignes louées, et non au Ma11 ou au Ma12.

8.2.5 M13-14:2.3.4 Utilisation de LLU/SLU

Le secteur a formulé les remarques suivantes :

- 221 L'IBPT indique correctement que LLU et SLU servent de pierre angulaire aux lignes louées. Il faut toutefois prendre en considération toutes les technologies possibles, telles que le câble, qui peut être utilisé pour la construction de lignes louées.
- 222 Dans une communication du 23 octobre 2001 concernant les notions utilisation et bénéficiaire dans le cadre réglementaire relatif à l'offre de référence de Belgacom pour l'accès dégroupé à la boucle locale, l'IBPT dit que les OLO sont libres d'utiliser l'ULL comme ils l'entendent. Pour cette raison, la réserve inscrite dans le document de marché :

M13-14 p.6 [...] Outre la question de savoir si la composition de ce type de lignes louées est autorisée, [...]

n'est pas pertinente parce que l'IBPT reconnaît, conformément aux règles européennes, que l'ULL peut être utilisé pour un usage propre. Il est demandé dès lors formellement à l'IBPT de préciser cet avis ou de le retirer.

8.2.6 M13-14:2.4.1 Opérateurs interrogés

Le secteur a formulé la remarque suivante :

- 223 Lors du traitement des opérateurs interrogés, il est question de **C'**, un NO étranger. Dans le reste du document de marché, il est toutefois question de **D**.

8.2.7 M13-14:2.5 Segmentation géographique

Le secteur a formulé les remarques suivantes :

- 224 On est d'accord avec la segmentation géographique présentée.
- On veut préciser de nouveau que la seule approche pertinente pour le Ma13 consiste à définir les segments terminaux dans une zone spécifique.
- Pour le Ma14, il est pertinent d'analyser les segments du circuit interurbain entre LTR et ZTR ou ZTR et ZTR entre 2 zones Zx-Zy, mais aussi Zx-Zx. L'analyse entre deux zones devrait aussi être l'approche dans le Ma7 pour les lignes louées sur le marché de détail. De cette façon, il y aurait une approche cohérente entre Ma7 et Ma14.
- En ce qui concerne les **mesures**, on constate que l'offre de référence contient déjà l'obligation d'offrir des half links jusqu'à des distances de 20 kilomètres.
- 225 En réponse à la question 2.5a, on ne se déclare pas partisan de la segmentation proposée par l'IBPT. La segmentation basée sur des zones ayant une activité économique élevée ou faible, est trop restrictive. On propose une approche nationale qui doit ouvrir les zones à faible activité économique afin de les mettre sur un pied d'égalité avec les zones ayant une activité économique élevée.
- 226 Certaines sociétés ne sont pas d'accord avec la segmentation géographique proposée par l'IBPT. Elles renvoient à cet égard aux griefs qu'elles ont exprimés à la suite de M7.

M7 p.5 Dans les zones avec une activité économique élevée, l'offre de lignes louées est différente de celle dans les zones à faible activité économique. L'"opérateur historique" Belgacom divise le pays en quatre "zones", caractérisées par un degré d'activité économique déterminé. Cette répartition zonale joue entre autres un rôle dans le cadre de la fixation du prix de location de lignes louées numériques.

[...]

L'IBPT a décidé d'utiliser cette répartition zonale pour la segmentation géographique du marché. Le segment géographique auquel appartient une ligne louée, est déterminé par les points de terminaison. Une ligne louée peut donc appartenir à deux segments géographiques différents.

Il est constaté que l'IBPT s'appuie entièrement sur la structure tarifaire de détail de l'IO, qui a subi assez récemment un changement important avec l'introduction d'une distinction géographique (de-averaging) entre quatre zones, :

- ? c'est arrivé comme une bombe, cela a été instauré par l'IO sans l'approbation de l'IBPT;
- ? cela n'a pas été discuté par l'IBPT (parce que l'IBPT n'était pas compétent pour se prononcer sur des baisses des prix de détail); l'IBPT s'est contenté de faire inscrire, à une date ultérieure, la même distinction géographique dans le BRIO pour des lignes louées;
- ? ce geste a été considéré par les OLO comme une manoeuvre prédatrice de l'IO en vue d'étouffer dans l'oeuf la concurrence naissante sur le marché des lignes louées, avant que les OLO ne puissent acquérir une position sur le marché.

L'IBPT doit faire attention de ne pas se laisser entraîner "de facto" dans une évolution dirigée par l'opérateur historique et qui, à terme, pourrait déboucher sur une situation où les lignes louées retail et/ou l'interconnexion de lignes louées ne sont plus réglementées, alors qu'une intervention régulatrice est nécessaire pour permettre et maintenir la concurrence sur ces marchés.

Il est clair que, tant sur le marché de détail de l'ensemble minimal de lignes louées que sur le marché de gros, les OLO peuvent difficilement concurrencer l'IO en raison des coûts initiaux de raccordement d'un bâtiment ou d'investissement dans le dégroupage de la boucle locale.

On estime par conséquent que le marché des segments terminaux de lignes louées au niveau de gros ne peut pas être ventilé sur une base géographique raisonnable ou objective. La structure tarifaire actuelle de l'IO pour les Transport Interconnect Services n'est pas en soi un indicateur suffisant, eu égard, en particulier, à l'histoire de sa réalisation.

D'ailleurs, l'IBPT est arrivé à la conclusion, dans une Communication du 24 juin 2002, que la Belgique doit être considérée comme une seule zone géographique en ce qui concerne le marché de détail des lignes louées. Dans cette communication, l'IBPT donne plusieurs raisons (page 5), auxquelles il est possible de se rallier, et l'IBPT suggère même que des définitions de marché trop restrictives risquent de mettre en danger une concurrence autonome et fonctionnant bien. Ces mêmes arguments s'appliquent sans aucun doute au marché des segments terminaux de lignes louées au niveau de gros.

Aujourd'hui, l'étonnement est donc grand de voir que l'IBPT semble maintenant avoir changé de point de vue, et que l'IBPT n'indique en aucune manière dans M7 et M13-14 quels arguments pourraient soutenir ce changement d'analyse.

Sur la base des arguments évoqués ci-dessus, il est demandé dès lors de partir pour le Ma13 d'un seul marché national. Pour le Ma14, une autre logique pourrait éventuellement se justifier (zone-par-zone ou route-par-route), bien qu'on ne souhaite pas plaider en ce sens.

8.3 M13-14:3 Indicateurs

Le secteur a formulé les remarques suivantes :

227 L'IBPT ne fait pas état de la position dominante conjointe d'entreprises.

Toute demande d'informations qui s'écarte du reporting standard de Ma7, exige des recherches supplémentaires et des analyses complexes. Certaines informations

reposeront uniquement sur des estimations et le risque d'erreurs importantes est dès lors grand, surtout au niveau du chiffre d'affaires.

Certaines informations ne sont même pas disponibles, qu'elles proviennent de rapports standard ou de recherches spécifiques.

L'IBPT est prié de se limiter aux informations disponibles dans les rapports standard des entreprises.

- 228 On se déclare d'accord, dans les grandes lignes, avec les indicateurs proposés par l'IBPT et on soutient en principe l'approche de prendre en compte les lignes louées "non partagées" (bien que le calcul pratique risque clairement de se révéler une tâche très lourde pour tous les NO et que des attributions erronées puissent se produire).

8.3.1 M13-14:3.1.1 Part de marché

Le secteur a formulé les remarques suivantes :

- 229 L'IBPT propose d'utiliser un prix interne. Dans ce cas, il y a le risque que des NO sans obligations PSM pratiquent des prix internes à perte et donnent ainsi une image faussée. En la matière, il faut dès lors une transparence suffisante. Les NO doivent pratiquer un prix interne cohérent avec leurs propres prix de détail.

Il vaut mieux choisir la limite de segmentation sur le LTR. Dans ce cas, les recettes doivent être partagées, la séparation étant le LTR. L'imputation des indemnités entre les marchés 13 et 14 peut être appliquée avec la règle de trois et la distance mesurée à vol d'oiseau, de la même manière que la limite de segmentation est choisie sur le LTR.

Dans les tableaux, l'IBPT demande des informations tantôt sur STM-16, tantôt sur d'"autres". Il y a lieu de préciser ici les informations requises.

On ne sait pas clairement pourquoi les informations demandées sur les segments terminaux et les segments du circuit interurbain loués auprès d'autres NO, ne nécessitent pas de ventilation par capacité. Cette ventilation est, semble-t-il, essentielle pour une analyse correcte.

Pour les segments terminaux "**loués à d'autres**", il est possible de se baser sur les volumes half link et le chiffre d'affaires. Les volumes half link sont disponibles par zone et une ventilation standard est disponible pour <2 Mbps, =2 Mbps et >2 Mbps. Une ventilation supplémentaire de <2 Mbps ne paraît pas pertinente, mais cette information peut être obtenue par une analyse spécifique. Pour ce qui est du chiffre d'affaires des half links, leur système de gestion SAP contient uniquement des données par mois, mais non par zone. Les frais d'installation peuvent être obtenus de SAP, mais non par zone.

La société peut donner les lignes louées sur le marché de détail pour les lignes "**louées à soi-même**". S'agissant des volumes : la société ne dispose pas d'informations standard sur le nombre de lignes louées par zone. Elle dispose uniquement de données sur les volumes par trimestre, par type de ligne et par capacité; celles-ci peuvent être ventilées sur la base d'une distance moyenne entre les segments terminaux et les segments du circuit interurbain. Pour 2002 (mais non pour 2001), la société pourrait communiquer les volumes de lignes louées entre zones et, par conséquent, combien de segments terminaux et de segments du circuit interurbain elle s'est loué.

La société dispose (avec, toutefois, une marge d'erreur non négligeable) de données standard trimestrielles sur les indemnités uniques et périodiques des lignes louées sur le marché de détail pour les groupes suivants : numérique <2 Mbps, numérique =2 Mbps et numérique >2 Mbps. Il est difficile d'obtenir des données plus

détaillées et cela agrandirait encore les marges d'erreur. Ces données ne sont pas disponibles par zone ou type d'installation.

Sur la base des données disponibles, on indiquera combien de segments terminaux et de segments du circuit interurbain sont loués à "soi-même", mais cela exige une conversion du chiffre d'affaires vers le niveau du prix interne choisi et, en outre, une ventilation vers les marchés 13 et 14 sur la base des distances moyennes selon la topologie du réseau.

En ce qui concerne les **lignes internationales**, les données ne peuvent pas être fournies avec le degré de détail demandé. La subdivision demandée en zones, réclamerait une analyse de 2 ou 3 semaines.

- 230 Dans cette partie du document de marché, l'IBPT part de l'hypothèse que le ZTR est la limite de segmentation, contrairement à ce qui est dit dans M13-14:2.3.2. Des éclaircissements sont dès lors demandés avec insistance.

L'accent est aussi mis sur la nécessité de faire une distinction entre les obligations d'interconnexion de l'IO et les services que l'OLO laisse courir sur cette liaison d'interconnexion. Il n'est pas acceptable que l'IO s'immisce dans les négociations entre deux autres NO sur l'acheminement de services qui passent sur l'infrastructure du IO, qui est tenu, en raison de sa position dominante, de relier deux NO via son réseau. L'IO ne peut pas abuser de sa position dominante pour imposer à des parties d'interconnexion du marché des obligations dans le cadre de services qui n'ont pas de rapport avec l'obligation d'interconnexion.

Des précisions sont demandées sur la signification du terme "hemelsbreed" (à vol d'oiseau) dans le texte en néerlandais :

M13-14 p.8 is d(xy) de afstand (hemelsbreed gemeten) tussen de punten x en y, [...]

- 231 On souligne le fait que, au chapitre 3.1.1, le LTR est présenté comme limite de segmentation et, au chapitre 2.3.2, le ZTR. Le ZTR peut être accepté comme ligne de séparation dans la mesure où un ZTR coïncide avec un AAP, mais la préférence est toutefois donnée à un LTR.

8.3.2 M13-14:3.1.3 Contrôle d'une infrastructure qu'il n'est pas facile de dupliquer

Le secteur a formulé la remarque suivante :

- 232 Dans M7, l'IBPT renvoie aux informations qu'il demandera dans le cadre de M8-10. Il s'agit sans doute de M13-14.

On ne sait pas clairement pourquoi des informations sont demandées sur des réseaux internationaux situés en dehors du territoire national. Ces données ne sont pas pertinentes pour les marchés 13 et 14.

Au moins la division par zone n'est pas disponible de manière standard. Une analyse plus poussée est requise pour déterminer si les informations demandées sont disponibles ou non.

8.3.3 M13-14:3.1.7 Concurrence potentielle

Le secteur a formulé la remarque suivante :

- 233 Les radiocommunications à large bande et les communications par satellite présentées comme exemples de technologies concurrentes font partie du marché des lignes louées.

8.3.4 M13-14:3.1.8 Evolution des prix

Le secteur a formulé la remarque suivante :

234 Le caractère confidentiel de ces données est mis en exergue.

8.3.5 M13-14:3.1.9 Délais de livraison et de réparation

Le secteur a formulé les remarques suivantes :

235 Les délais de livraison et de réparation demandés ne permettent pas de savoir dans quelle mesure les délais convenus sont respectés. Dans certains cas, des clients demandent leurs lignes largement à l'avance. Il est donc plus important de déterminer si les dispositions prises sont respectées.

Il est préférable de travailler sur la base de SLA en termes de respect des délais d'installation et de réparation. Ces données sont disponibles pour 2001 et 2002 par mois.

236 Les délais de livraison et de réparation devraient être ventilés en deux catégories : dans le délai SLA et hors du délai SLA. Pour faciliter la compilation de données, il est proposé d'utiliser uniquement ces deux catégories.

9 DOCUMENT DE MARCHÉ M15-16

9.1 M15-16 Remarques générales

Le secteur a formulé les remarques suivantes :

237 En ce qui concerne ces deux marchés, il faudrait mettre l'accent sur plusieurs remarques :

- ? le marché national est considéré comme le marché pertinent pour le Ma16; l'impossibilité d'avoir des concurrents signifie qu'il est impossible d'avoir de la concurrence sur un marché déterminé;
- ? M15-16 peut donner l'impression que le Ma15 peut être divisé en deux sous-marchés (accès au réseau et départ d'appel). Le Ma15 ne devrait pas être subdivisé, même que le Ma15 et le Ma16 appartiennent au même marché;
- ? le marché de l'itinérance est étudié dans le cadre du Ma17 et l'attention y est attirée sur le fait que le trafic itinérant ne fait donc pas partie du Ma15 ni du Ma16;
- ? des doutes sont exprimés quant à l'utilité de tenir compte de la part de marché, parce que cela décourage les MNO de travailler efficacement.

238 Il est renvoyé aux analyses des marchés, telles qu'elles sont menées dans les pays voisins. **Oftel** confirme la nécessité de réaliser une analyse préalable du marché de détail pour pouvoir évaluer le degré de concurrence du marché mobile associé de gros.

OTRvMACO 3.22 As noted above, in the context of this market review, it is relevant to look at developments at the retail level. Retail competition between vertically integrated operators can be sufficient to constrain any possible market power arising, for example, from entry barriers at the network level.

B.4 This consultation document will define the relevant markets both at the retail and the wholesale level. Consideration of the relevant retail markets logically precedes the analysis of the wholesale markets, since the demand for wholesale services is derived from the demand for retail services. The relevant (upstream) wholesale market will then generally be as broad as the demand-side substitutes in the relevant retail market. This also means that competitive conditions at the retail level will be relevant to the existence of market power at the wholesale level. For example, it does not follow from the fact that operators are vertically integrated and may not supply wholesale services to third parties that they have market power at the wholesale level. Any such power could be constrained by competition between vertically integrated operators at the retail level. Moreover, if vertical integration is efficient, the adoption by a number of firms of a vertically integrated structure could not then be construed as evidence of co-ordinated conduct.

Oftel souligne dans ce même document qu'un raisonnement tendant à une analyse du marché de détail, alors que le marché de gros associé est réglementé, est un raisonnement circulaire.

Le document de consultation de Oftel montre aussi que celui-ci se base uniquement sur les données du marché de détail pour réaliser son analyse.

Pour cette raison, les informations demandées par l'IBPT selon le modèle de la "valeur ajoutée", ne conviennent pas pour mesurer le degré de concurrence sur le Ma15.

Oftel utilise aussi cette procédure en deux étapes dans d'autres analyses des marchés. Même dans le document de consultation sur le marché de gros de l'accès à large bande, Oftel tient le même raisonnement :

OTRvBroAcc p.15 2.9 Although the focus of this market review is the wholesale level, the analysis of retail market definitions is logically prior to the definition of the wholesale markets, because the demand for the wholesale service is a derived demand, i.e. the level of demand for the wholesale input depends on the

demand for the retail service. The definition of a retail market is likely to affect the assessment of whether Significant Market Power (PSM) in a related wholesale market exists, since the relevant wholesale market will generally be as broad as the demand-side substitutes in the relevant retail market. This might be significant in the present context particularly as some of the retail demand side substitutes use different wholesale inputs.

En France, l'ART estime que l'analyse d'un marché de gros doit être précédée d'une analyse du marché de détail associé. Cette position est répétée dans les documents de consultation de l'ART. Ainsi que dans la présentation du 6 mars 2003 :

Précision préliminaire : dans certains cas, l'analyse des marchés de gros appellera une analyse des conditions de fonctionnement des marchés de détail qui y correspondent, même si ceux-ci ne sont pas listés en tant que marché pertinent au sens des directives: analyser le marché de détail est un préalable obligé à la détermination appropriée, le cas échéant, d'une régulation spécifique du marché de gros.

En outre, dans son analyse de ce principe, :

En ce qui concerne ce marché, la recommandation indique que "le degré de concurrence généralement observé sur le marché de détail laisse toutefois penser qu'une intervention réglementaire ex ante ne se justifie peut-être pas". Ainsi, c'est bien à partir d'une analyse concurrentielle des marchés de détail associés que le régulateur sera en mesure de définir si des obligations particulières paraissent justifiées en ce qui concerne l'accès et le départ d'appel tel que défini dans la recommandation. L'Autorité entend donc procéder à une analyse concurrentielle des marchés de détail de la téléphonie mobile.

Le 5 mai 2003, l'ART a traité les réactions de la consultation dans un document de synthèse. La question portait sur "*la nécessité de conduire une analyse concurrentielle des marchés de détail associés afin de conclure si les obligations sur le marché de gros de l'accès et du départ d'appel [sur les réseaux téléphoniques mobiles] paraissent justifiées.*" La réponse a été :

[...]l'ensemble des acteurs s'accorde sur la nécessité d'analyser le fonctionnement du marché de détail pour déterminer si le marché de gros retenu par la Commission justifie l'imposition d'obligations particulières. Certains rappellent de plus que ces éventuelles obligations sur le marché de gros devront, en retour, être évaluées et justifiées au regard des conséquences de ces mesures sur le marché de détail.

9.2 M15-16:1 Introduction

Le secteur a formulé la remarque suivante :

239 En ce qui concerne le **Ma15**, la Recommandation et les Lignes directrices de la Commission proposent d'analyser d'abord la concurrence sur le marché de détail afin de déterminer si une réglementation du marché de gros est éventuellement nécessaire. Tant Oftel que ART ont opté pour cette approche. Pour cette raison, la méthode choisie par l'IBPT (à savoir : "la valeur ajoutée") suscite l'étonnement. Il y a aussi la conviction que tant l'accès que le départ d'appel appartiennent à un seul marché.

En ce qui concerne le **Ma16**, on comprend, à la lumière des données demandées sous M15-16 :3.1.1, qu'on refait de nouveau l'étude de 2002 sur les acteurs du marché ayant une puissance considérable sur le marché de la terminaison d'appel. L'utilité de ce genre d'étude appelle des questions, étant donné que le Ma16 est défini comme étant la terminaison d'appel sur des réseaux mobiles individuels.

9.2.1 M15-16:1.2 Abréviations utilisées

Le secteur a formulé la remarque suivante :

- 240 Un MNO peut être défini comme un NO qui fournit, via un raccordement sans fil, des services à ses utilisateurs finals en utilisant le spectre qui lui a été attribué. Un MVNO qui ne dispose pas de spectre, ne peut donc pas être considéré comme un "opérateur mobile", selon les termes de la définition. D'où la demande de supprimer les mots "opérateur mobile".

9.3 M15-16:2 Définition du marché

Le secteur a formulé la remarque suivante :

- 241 ... un marché de gros de terminaison d'appel en tant que tel, que la CE définit, selon le principe CPP, comme le marché de terminaison d'appel sur des réseaux mobiles publics individuels, mais cette opinion n'est pas partagée en ce qui concerne le Ma15. Il est demandé d'analyser en premier lieu le marché de détail.

Dans sa Recommandation du 11 février 2003, la CE a défini 18 marchés de produits et de services dans le secteur des communications électroniques qui justifient par leur nature une réglementation ex ante. La CE ajoute qu'aucune réglementation ex ante ne peut être appliquée aux autres marchés :

- RSAnalyse a.29 On considère qu'il n'y a pas lieu d'appliquer une réglementation sectorielle ex ante sur les marchés qui ne sont pas recensés dans la recommandation, sauf si l'ARN parvient à justifier l'adoption d'une telle réglementation pour un marché pertinent supplémentaire ou différent, conformément à la procédure décrite à l'article 7 de la directive Cadre.

Dans le secteur mobile, la Commission a défini trois marchés, dont le marché de l'accès et du départ d'appel sur des réseaux mobiles publics (Ma15). C'est un marché de gros. La CE n'a pas défini de marché de détail mobile pertinent et cela implique, selon la CE, que le marché mobile de détail est réellement concurrentiel et que sa situation ne justifie pas une réglementation ex ante.

La CE aborde la définition de marchés pertinents comme suit :

- Recommandation a. 29 Le point de départ de la définition et du recensement des marchés est la caractérisation des marchés de détail sur une durée déterminée, compte tenu de la substituabilité du côté de la demande et de l'offre.

La CE explique cette approche :

- Commentaire p. 8 Après avoir caractérisé et défini les marchés de détail, c'est-à-dire les marchés de l'offre et de la demande pour les utilisateurs finals, on peut aborder le recensement des marchés pertinents de gros, c'est-à-dire les marchés de l'offre et de la demande de produits pour les tiers qui désirent fournir eux-mêmes des utilisateurs finals.

- Commentaire p. 15 Le point de départ de l'examen sera la caractérisation des marchés de détail, suivie d'une description et d'une définition des marchés de gros associés, [...]

Les textes ci-avant montrent que l'analyse d'un marché pertinent par une ARN doit se faire en deux étapes : d'abord, par une définition et une analyse du marché de détail et ensuite par une étude du marché de gros associé. Cette approche consiste à déterminer les rapports concurrentiels sur le marché de détail, dans le but, éventuellement, de fixer les mesures ex ante qui seront imposées au marché de gros associé.

Cette analyse en deux étapes est d'autant plus importante que la CE a déjà souligné elle-même que la concurrence sur les marchés de détail est telle que ne pas prendre des mesures ex ante au niveau du marché de gros peut se justifier.

- Commentaire p.36 Le degré de concurrence généralement observé sur le marché de détail laisse toutefois penser qu'une intervention réglementaire ex ante sur le marché de gros ne se justifie peut-être pas.

La CE ajoute :

Commentaire p.36 La Commission, à ce stade, ne s'attend pas à ce que ce marché soit inclus dans de futures révisions de cette recommandation.

Compte tenu de la remarque ci-dessus que le Ma15, selon toute vraisemblance, ne sera plus repris dans une future liste des marchés pertinents, il est d'autant plus important d'analyser avec précision la concurrence sur ce marché.

Dans son M15-16, l'IBPT se borne à renvoyer à la définition du marché de la Recommandation. Alors que c'est précisément la tâche de l'IBPT de déterminer si le Ma15, défini dans la Recommandation, existe bien en Belgique.

Le M15-16 n'est qu'un document de consultation préalable. Dans celui-ci, l'IBPT considère cependant que le Ma15 est présent en Belgique. C'est étonnant parce que l'IBPT s'est prononcé dans le passé contre la pertinence de ce marché, notamment dans sa réaction au projet de Recommandation de la Commission :

ComIBPTRecom p.1 L'IBPT estime en effet que l'application du cadre réglementaire actuellement en place n'impliquait pas d'imposer spécifiquement la fourniture de ces services. **Le marché identifié en 12 [nu Ma15] semble donc non pertinent pour la Belgique** et l'Institut demande de quelle façon, dans ce cas, il devra ou non procéder à son analyse. [...] En tout état de cause, l'Institut se demande quel devrait être le degré de précision lorsque l'ARN estime qu'un marché n'est pas pertinent sur le marché considéré.

Deux des trois opérateurs de réseau mobile ne sont pas actifs sur le marché de gros d'accès et de départ d'appel sur les réseaux mobiles publics. Seul le troisième pourrait y être actif, à la lumière de sa collaboration avec des fournisseurs de services. Sans offres publiques officielles des fournisseurs de services et sans informations générales disponibles sur cette collaboration, l'existence ou la pertinence de ce marché peut être mise en cause.

Par conséquent, il n'y a pas de marché de gros d'accès et de départ d'appel sur des réseaux mobiles publics. S'il devait quand même y avoir, le plus petit MNO serait aussi le seul fournisseur et aurait donc une part de marché de 100 %.

Ces arguments contraires devraient inciter l'IBPT à ouvrir le débat sur l'existence ou la pertinence du Ma15 dans ses documents de consultation (préalable) ou à formuler à tout le moins des réserves à ce propos.

Le but n'est toutefois pas que l'IBPT définisse un marché de détail pertinent, mais d'expliquer qu'une réglementation ex ante éventuelle du Ma15 doit être précédée d'une analyse de la concurrence sur le marché de détail associé.

En effet, selon les principes exposés par la CE, l'ARN doit suivre une procédure en deux étapes : en premier lieu, il faut définir et analyser le marché de détail, et ensuite seulement le marché de gros associé.

Dans M15-16, l'IBPT ne suit pas la méthodologie prescrite par la CE. Dans M15-16, il est écrit que l'IBPT a l'intention d'entamer l'analyse du Ma15 et du Ma16 sans réaliser d'abord une radioscopie du marché de détail associé afin d'en tirer les conclusions pour les marchés de gros associés. Au contraire, en appliquant le "modèle de la valeur ajoutée", l'IBPT donne l'impression de vouloir utiliser des données relatives au marché de détail sans, dans un premier temps, avoir réalisé une étude détaillée de ces marchés de détail et avoir mesuré le degré de concurrence.

Cette approche est contraire à l'esprit et à la lettre des textes européens concernés. A la lumière de la Recommandation et du Commentaire de la Recommandation, l'IBPT ferait bien de mener d'abord une analyse distincte du degré de concurrence du marché de détail associé et de procéder à une analyse du marché de gros, seulement dans une deuxième phase, si besoin est.

Dans la Recommandation, il est stipulé que l'accès et le départ d'appel constituent **un seul marché de gros**.

En poursuivant le raisonnement ci-avant, à savoir : qu'il faut d'abord analyser le marché de détail, il est judicieux de considérer l'accès et le départ d'appel comme un ensemble, et d'étudier le degré de concurrence de cette combinaison. Les réseaux mobiles se caractérisent en effet par le phénomène qu'il y a une offre importante en services pre-paié et en "packages" pour les clients post-paié. Ces packages combinent aussi bien un "abonnement" qu'un nombre de minutes de téléphone selon différentes formules. Cette offre fort variée ne permet pas d'établir une séparation claire entre l'abonnement et l'indemnité d'appel, deux marchés distincts, ou d'en tirer les conclusions ad hoc.

La CE soutient aussi cette thèse dans son Commentaire :

Commentaire p. 34 Les services mobiles prépayés et postpayés peuvent également être considérés comme appartenant au même marché. Les possibilités de substitution du côté de l'offre comme de la demande sont assez nombreuses (en particulier entre les formules prépayées et les régimes contractuels).

9.3.1 M15-16:2.1 Remarques de la Commission

Le secteur a formulé la remarque suivante :

242 Pour une bonne compréhension, il faut définir clairement les marchés de gros et de détail, notamment en ce qui concerne l'**accès au réseau et le départ d'appel**. De même, la portée des marchés doit être clairement indiquée. En outre, les traductions des termes ("call origination" – "départ d'appel" – "gespreksopbouw") créent une certaine confusion. Par analogie avec les marchés fixes, il est demandé une délimitation nette, indispensable à une bonne compréhension des marchés.

Il peut être déduit du document de marché que aussi bien l'accès au réseau que le départ d'appel appartiennent sans aucun doute au même marché : Ma15. La notion de IAO qui apparaît dans le texte, peut toutefois induire l'idée que le Ma15 peut se subdiviser en deux sous-marchés. Cette subdivision n'est pas opportune et il est proposé de maintenir le Ma15 tel qu'il est défini. On aimerait savoir pourquoi la notion de IAO est mentionnée dans cet alinéa, étant donné que l'IBPT ne lie pas des conséquences à cette mention. Au cas où l'IBPT suggérerait que l'IAO est seulement responsable du départ d'appel, il y aurait à ce moment-là deux marchés distincts.

L'IBPT a traité les marchés 15 et 16 conjointement dans un document de marché et a déjà indiqué qu'il s'agit de marchés étroitement liés. La société irait même encore plus loin et proposerait à la CE de grouper ces deux marchés en un seul marché. La terminaison mobile n'est possible que s'il y a un accès au réseau.

En ce qui concerne la **terminaison d'appel sur un réseau mobile**, la société n'est pas d'accord de considérer des réseaux mobiles individuels comme des marchés distincts :

- ? La position d'un MNO est le résultat temporaire d'un choix autocontraignant d'un client dans un environnement qui compte plusieurs fournisseurs. Les clients sont libres de décider sur un marché concurrentiel chez quel MNO ils veulent se raccorder. Dans un marché concurrentiel, chaque réseau a intérêt à offrir l'interconnexion à des conditions raisonnables. Les clients d'un MNO qui factureraient des tarifs trop élevés, ne recevraient plus d'appels et changeraient donc de MNO, sauf si le MNO modifie sa politique des prix.
- ? C'est une erreur de définir un marché après qu'un client a fait son choix. Quelqu'un peut devenir aisément un client d'un autre MNO ou se tourner vers celui-ci. Une comparaison avec une autre branche d'activité : personne n'a songé à définir un marché séparé pour chaque journal, alors que les annonceurs n'ont accès aux abonnés de ce journal que par le biais de ce journal.

- ? Les services mobiles de terminaison d'appel ne sont pas une "ressource essentielle". Une ressource est réputée "essentielle" lorsqu'un concurrent n'est pas en mesure, pratiquement et raisonnablement, de reproduire cette ressource. Dans la théorie sur les "ressources essentielles", le propriétaire d'une ressource monopolistique est tenu de fournir aux nouveaux arrivants l'accès à cette ressource pour qu'ils puissent concourir sur un marché lié. Cependant, les réseaux mobiles ne sont pas des réseaux fixes. Alors que, sur les réseaux fixes, la boucle locale est une ressource essentielle parce qu'elle est indispensable, il n'en va pas de même pour les réseaux mobiles. Tous les réseaux sont identiques en termes de services de terminaison à d'autres NO vers leurs propres clients. Un utilisateur final a un raccordement virtuel avec son MNO et peut facilement changer en glissant une nouvelle carte SIM dans son appareil. En outre, une quatrième licence est disponible pour un MNO, de sorte que de nouvelles entreprises peuvent arriver sur le marché.
- ? Si un réseau individuel est considéré comme un marché pertinent, cela veut dire que des monopoles "naturels" sont créés pour chaque MNO. Cela signifie qu'il n'y a pas de concurrents sur ce marché et qu'il ne pourra pas y en avoir, même si le monopoliste l'autorise ou le veut (un nouvel arrivant deviendrait aussitôt un monopoliste sur un marché distinct). L'impossibilité d'avoir des concurrents, implique aussi du coup l'impossibilité d'abuser de sa position dominante vis-à-vis de ces concurrents.

La conclusion est dès lors qu'il y a substitution de l'offre et que le marché pertinent est le marché national.

9.3.2 M15-16:2.3.1 Marché 15 : Accès et départ d'appel

Le secteur a formulé la remarque suivante :

- 243 Le contenu exact (avec ou sans réseau propre, ...) de la notion MVNO réclame des explications. Les conséquences et le but de l'introduction de la notion MVNO ne se dégagent pas clairement du document de marché. Bien qu'elle ne puisse donc pas déterminer ce que vient faire MVNO dans cette analyse, la société entend quand même formuler des réserves. Dans les pays européens où l'IAO et le MVNO ont été introduits, ils n'ont pas amélioré nécessairement la concurrence. Au Royaume-Uni, les MVNO ont été un obstacle à l'instauration de la portabilité du numéro, parce que l'abonné était inaccessible plusieurs jours lors du portage de son numéro. Cela ne veut pas encore dire que les MVNO entravent a priori la concurrence et qu'une société ayant un bon plan d'entreprise ne pourrait pas être autorisée sur le marché. On continue toutefois à penser que leur accorder un accès réglementé n'est pas une bonne chose pour la concurrence sur le marché.

Il n'est pas opportun, pour la délimitation du produit, de faire la remarque que, à cause du principe CPP, les personnes appelées ne remarquent pas les tarifs élevés. Il n'y a pas de lien entre cette remarque et la délimitation du produit. Néanmoins, le principe CPP a contribué au succès de la téléphonie mobile en Europe. Au Royaume-Uni, Orange a voulu introduire le principe "called party pays", mais cette initiative n'a pas recueilli le moindre succès. La remarque "élevé" est subjective et n'a pas sa place dans une délimitation du produit. En tout cas, on ne peut pas perdre de vue que les appels mobiles ont une valeur ajoutée élevée en ce que n'importe qui peut téléphoner à un utilisateur final là où celui-ci se trouve.

On a l'impression que l'IBPT compare les tarifs de la téléphonie mobile à ceux de la téléphonie fixe. On ne peut pas oublier à ce moment-là que, dans un réseau mobile, les frais d'accessibilité sont compris dans la redevance de terminaison, alors que les frais d'accès dans un réseau fixe sont inclus dans l'abonnement. Le raccordement à un réseau fixe est payé directement. L'accessibilité pour un réseau mobile ne réside pas nécessairement dans la redevance d'abonnement et l'abonné a pourtant la possibilité de recevoir gratuitement des appels.

Une autre justification de la hauteur des tarifs de terminaison est la récupération des frais communs et conjoints selon le principe du Ramsey pricing, où l'élasticité

des prix des différents produits et services sert de base à l'imputation des frais communs et conjoints.

9.3.3 M15-16:2.3.3 Marchés 15 et 16 : Inclusion de communications en ligne

Le secteur a formulé la remarque suivante :

- 244 On considère que les communications "on-net" sont visées ici.
Il faut aussi tenir compte du VPN on-net sur plusieurs réseaux.

9.3.4 M15-16:2.3.4 Appels entrant en ligne de compte

Le secteur a formulé la remarque suivante :

- 245 Les communications dans le cadre du roaming-in et du roaming-out (en provenance de l'étranger) ne doivent pas être incluses, étant donné qu'elles ressortissent au Ma17. Cela comprend aussi, bien entendu, tous les appels vers des Service Access Numbers. Grâce aux Service Access Numbers, les clients prepaid peuvent avoir accès au service roaming. Si l'itinérance n'existait pas, ce trafic ne se réaliserait pas.

9.3.5 M15-16:2.3.5 Facturation des coûts sur le marché de détail et les implications pour le marché de gros

Le secteur a formulé la remarque suivante :

- 246 Dans un souci de clarté, on peut dire à propos des numéros gratuits que le réseau d'origination est payé par le réseau de terminaison.
On aimerait savoir dans quel cas un opérateur mobile fournit des services VAS pour lesquels le prestataire de services est payé. C'est le cas pour les réseaux fixes, pas pour les réseaux mobiles.
On n'est pas d'accord avec le principe de considérer la valeur ajoutée comme un indicateur. Cela lèse le NO qui veut envoyer son trafic de la manière la plus efficace. Certains MNO utilisent un NO de transit déterminé parce que celui-ci appartient au même groupe. On se demande en outre s'il est possible, sur le plan pratique, de donner ces informations détaillées.

9.3.6 M15-16:2.4 Parties du marché

Le secteur a formulé la remarque suivante :

- 247 On ne comprend pas ce que l'IBPT entend par "revendre" un appel, étant donné que la partie de terminaison est payée pour la terminaison de l'appel.
Le document parle de "MVNO", alors qu'il n'indique pas comment il convient de traiter un MVNO dans ce contexte.

9.4 M15-16:3 Indicateurs

Le secteur a formulé la remarque suivante :

- 248 La CE signale que la finalité des analyses des marchés est de mesurer "la force économique que possède une entreprise et qui lui fournit la possibilité de comportements indépendants dans une mesure appréciable vis-à-vis de ses concurrents, clients ou fournisseurs".
Les Lignes directrices reconnaissent que la part de marché n'est plus le critère unique. La part de marché est un élément important pour mesurer la puissance sur

le marché, mais, seule, elle ne suffit plus pour pouvoir décider si un marché est concurrentiel ou non.

D'autres critères doivent aussi intervenir lors de l'appréciation, ainsi que l'IBPT le propose d'ailleurs. Cette approche est d'autant plus importante que, dans le secteur mobile, il existe d'autres éléments dynamiques permettant d'évaluer le degré de concurrence.

Les analyses des marchés doivent aussi être **prospectives**. Les analyses doivent aider à constater si un marché est concurrentiel maintenant et à l'avenir. C'est donc d'une manière générale une question qui prend en considération non seulement la situation actuelle, mais aussi une évolution dans le temps.

Il est proposé dès lors de demander des données sur **plus de 2 ans**. Au lieu de commencer avec 2001, il faudrait remonter à 1999. C'est ce que font aussi les ARN irlandaise et britannique. Les données sur les deux dernières années ne permettront pas à l'IBPT de dessiner une tendance claire. Certaines données devraient s'étendre sur une période beaucoup plus longue pour contribuer à une meilleure compréhension de la dynamique du marché.

La transposition des Directives, l'instauration des nouvelles procédures et l'ampleur des analyses prendront beaucoup de temps. Pour éviter d'imposer des mesures qui ne peuvent plus se justifier, eu égard à leur date d'exécution, il faut certainement remonter à deux ans.

Sans oublier l'aspect de l'**insécurité juridique**. Il n'est pas certain, maintenant, que les Directives soient transposées pour le 24 juillet 2003.

De nombreuses questions se posent maintenant sur les aspects légaux, administratifs et opérationnels, parce que le cadre juridique belge n'est pas encore stabilisé. Le rôle d'une Autorité nationale de la concurrence n'est pas traité dans les documents de marché et on s'interroge sur le contenu de son rôle.

Le respect que l'IBPT a manifesté jusqu'à présent pour la confidentialité des données qui lui ont été confiées, est hautement apprécié, mais des questions se posent sur les futures garanties de confidentialité que la nouvelle loi offrira.

Il y a également des questions sur les procédures de recours et le respect des procédures relatives aux nouvelles études de marché, décrites dans les Directives. Il faut s'assurer que toutes les phases et modalités, prescrites dans les textes européens, seront aussi suivies dans les nouvelles analyses des marchés pour éviter qu'une partie du marché n'invoque le non-respect d'une Directive européenne pour bloquer le processus et, ce faisant, annihiler le travail de l'ARN et de toutes les sociétés participantes. Il faut aussi éviter que les données ne soient trop anciennes pour pouvoir évaluer, de manière valable et prospective, l'évolution du marché, compte tenu du temps qui s'écoule entre la compilation des données et le moment où la nouvelle loi permet à l'IBPT de finaliser ses analyses des marchés.

La société se réserve le droit de compléter ou d'adapter ses réponses en cas de modification du cadre réglementaire belge.

Pour ce qui est d'une grande **harmonisation au sein de l'Union européenne**, le secteur dit n'en trouver aucune trace dans le document de marché. L'ARN est tenue de poursuivre les efforts de la CE en vue de parvenir à un marché interne, étant donné que les différences nationales, susceptibles d'avoir un impact important, devront être réglées tôt ou tard au sein de l'ERG.

On se demande comment ce point sera traité au sein de l'ERG et de l'IRG et quels mécanismes sont prévus pour arriver à une convergence européenne dans l'application des nouvelles règles.

9.4.1 M15-16:3.1.1 Part de marché

Le secteur a formulé les remarques suivantes :

249 Au tableau 1 de la page 11, l'IBPT part de la supposition qu'il est possible de distinguer les appels sur la base de leur origine. Cette distinction n'est toutefois pas faite par tout le monde. En effet, tous les appels venant d'un réseau mobile, passent via l'IO et sont traités ainsi de la même manière que les appels venant d'un réseau fixe (la société n'applique pas de distinction dans ses tarifs de "terminaison" selon l'origine d'un appel). Par conséquent, les communications initiées sur un réseau mobile sont portées en compte dans Ma9, car il s'agit d'appels transmis par un NO fixe afin d'être livrés en position déterminée sur le réseau.

Pour information, on fait remarquer que, en dépit de l'existence d'une interconnexion directe, ce sont des MNO qui choisissent souvent de router les appels via un FNO.

M15-16 p.11 [...] leur trafic téléphonique provenant d'un MNO. Il s'agit ici de tous les appels provenant de MNO, que ces appels aient été générés sur leur réseau ou non.

En ce qui concerne le tableau 2 à la page 12, où les opérateurs interrogés doivent indiquer le trafic téléphonique destiné à un MNO : on peut seulement signaler pour avril 2001 qu'un appel était destiné à un MNO, mais pas auquel. C'est seulement à partir de Q2 2001 que des données sont fournies par MNO individuel. On demande à l'IBPT s'il accepte que, pour Q1 2001, tous les réseaux mobiles soient considérés comme un ensemble.

250 La définition d'un client actif est correcte, mais certains clients actifs téléphonent très rarement. En outre, ce qu'on entend par un client, manque de clarté : un numéro, une carte SIM, une personne.

Bien que l'accès au réseau et le départ d'appel appartiennent au même marché, deux indicateurs différents sont utilisés. L'IBPT n'indique pas comment ces deux indicateurs seront combinés pour déterminer la part de marché d'un MNO sur le Ma15.

On aimerait savoir ce qu'il y a lieu d'entendre par abonnement et frais de raccordement. L'IBPT est très probablement au courant que certains abonnements comportent un crédit, cette indemnité étant ainsi un mélange d'une redevance d'abonnement proprement dite.

Indépendamment encore du fait qu'on ne défende pas le principe de "la valeur ajoutée", on ne voit pas comment l'IBPT peut donner la valeur ajoutée aux différentes destinations (fixe, mobile, VAS) à la suite des formules tarifaires. Ainsi, par exemple, certains clients paient un forfait, leur permettant de téléphoner pour le même prix vers des numéros aussi bien mobiles que fixes, bien que les deux réseaux génèrent des coûts différents.

La signification de (S) et de (C) dans les tableaux n'est pas claire.

251 L'IBPT envisage de demander aux opérateurs interrogés des informations sur ce qu'un MNO reçoit ou verse à un autre MNO pour le trafic depuis et vers un réseau mobile (mv(BC) ou mv(CB)) dans une sorte d'analyse mixte, combinant des éléments des marchés de gros et de détail.

Dans un certain sens, ce point de vue est compréhensible, mais l'approche que défend la CE et qui est aussi celle choisie par Oftel et l'ART, est préférable.

Etant donné que le Ma15 n'existe pas ou n'est pas pertinent, il est permis de douter de la pertinence des informations demandées par l'IBPT. En référence à son commentaire ci-avant, il est dit que le Ma15 n'existe pas ou guère en Belgique.

Cela veut donc dire que l'IBPT demande des données au sujet d'un marché inexistant qui, en outre, ne serait pas pertinent, à l'estime de l'IBPT.

On se demande dès lors dans quelle mesure le "modèle à valeur ajoutée", qui repose sur des données provenant d'un marché inexistant pour les MNO, pourrait permettre de déterminer le degré de concurrence sur le Ma15.

Au cas où l'IBPT voudrait quand même maintenir ce modèle, des problèmes non négligeables se posent sans doute lors de l'analyse des résultats. La préférence penche dans ce cas vers le modèle de transaction ou, à tout le moins, vers la faculté d'appliquer ce modèle en demandant aussi la valeur $mv(AB)$. Sur le plan de la méthodologie, ce serait aussi plus en rapport avec les données demandées sur la clientèle. Ces données, également, ont trait au marché de détail et non au marché de gros.

La part du marché liée à l'accès est mesurée à l'aide du nombre de clients et des indemnités initiales ou périodiques. On se demande comment ces données seront mesurées dans leur totalité.

En ce qui concerne la **capacité pratique de livrer les informations demandées** : il est difficile, voire impossible, de communiquer les informations spécifiées pour tous les types d'appels dans un délai raisonnable. L'IBPT demande en effet de calculer une indemnité moyenne pour chaque type de trafic, ce qui équivaut dans la pratique à devoir tenir compte de chaque formule tarifaire et de ses différentes options. A titre d'exemple, rien que l'analyse d'une partie du trafic "on net" avait déjà donné lieu, l'année dernière, à des centaines de combinaisons tarifaires possibles, lors de la composition du dossier relatif à la non-discrimination.

De plus, on ne voit pas comment ces données peuvent être additionnées pour arriver à un nombre qui est le reflet correct de la part de marché. En outre, les trois MNO peuvent ne pas interpréter les données de la même manière, rendant ainsi problématique la comparabilité entre elles.

D'où la proposition, dans un souci de simplicité, de fiabilité et de cohérence des données, de travailler avec le chiffre d'affaires, comme OPTA ou Oftel. Une autre approche consiste à travailler avec le nombre de minutes d'appel.

Qui est le **client** et qui est le **fournisseur**, peut être déduit de la facturation : lorsqu'une minute est terminée sur le réseau d'un NO A, NO A adresse une note au NO qui a envoyé le trafic : NO A est donc le fournisseur et l'autre NO est le client. D'autre part, lorsqu'un autre NO termine une minute provenant de NO A, NO A sera le client et l'autre NO, le fournisseur.

Dans ce contexte, les quatre derniers tableaux du point 3.1.1 sèment la confusion. Les notions de client et de fournisseur sont interprétées d'une autre manière.

9.4.2 M15-16:3.1.2 Taille globale de l'entreprise

Le secteur a formulé la remarque suivante :

252 Bien que cet indicateur soit traité dans MA, le document de marché général, la remarque suivante est quand même formulée à ce propos. Dans le tableau, on demande l'EBITDA et l'EBIT. Le caractère adéquat de ces indicateurs peut être mis en doute. Ces données sont surtout révélatrices de l'efficiency d'une entreprise, de sa capacité à maîtriser les coûts. Ainsi, par exemple, la SNCB a une position de monopole sur le marché belge, mais a un EBITDA négatif.

En ce qui concerne le tableau "Indicateurs entreprise consolidée", on considère que celui-ci doit seulement être rempli pour l'actionnaire principal.

9.4.3 M15-16:3.1.3 Contrôle d'une infrastructure qu'il n'est pas facile de dupliquer

Le secteur a formulé les remarques suivantes :

- 253 La prudence est de mise en ce qui concerne l'infrastructure : la même installation peut avoir tantôt la fonction VMSC, tantôt GMSC.
La capacité en Erlang repose sur la capacité requise heures pleines (busiest busy hour) et il n'y a donc pas de différence entre heures creuses et heures pleines.
- 254 L'IBPT demande dans son tableau à la page 13 le nombre BSS. On se demande maintenant s'il s'agit du nombre BSC, "sites" ou cellules ou une combinaison des éléments. Ce point doit être défini clairement dans la version définitive du questionnaire pour obtenir des données comparables.
Dans la partie "Pourcentage de couverture", il y a deux fois "Territoire belge". Il s'agit sans doute du pourcentage de la population belge et du pourcentage du territoire belge
Etant donné que le degré de couverture dépend du signal choisi, il est proposé de demander ces informations pour un signal de 2 Watt. Cette valeur correspond à ce qui figure dans la licence GSM. Ici aussi, il faudra définir avec précision dans le questionnaire quelle est la puissance d'émission minimale, pour obtenir des données comparables.

9.4.4 M15-16:3.1.4 Avancées ou supériorité technologiques

Le secteur a formulé les remarques suivantes :

- 255 Les informations demandées sont difficiles à donner, surtout en ce qui concerne le passé.
Les questions qui ne constituent pas un élément objectif, suscitent des doutes. Les réponses à ces questions peuvent être interprétées différemment, empêchant ainsi une comparaison objective entre différents NO.
- 256 L'IBPT demande dans M15-16 d'indiquer le nombre d'appareils ayant des caractéristiques spéciales que les clients possèdent. Plusieurs remarques peuvent être formulées à ce propos.
En premier lieu, ce critère doit être mesuré au regard de la possibilité ou de l'accessibilité d'une telle technologie sur le réseau, plutôt qu'au regard du nombre d'appareils. C'est pourquoi le deuxième tableau est beaucoup plus important que le premier. Le nombre d'appareils ne donne qu'une image indirecte des avancées ou de la supériorité d'un réseau.
Il y a une différence entre le nombre d'appareils ayant une technologie spéciale et l'usage effectif de cette technologie par le client. Dans le premier cas, le nombre d'appareils "appropriés" peut être déterminé par le numéro TAC (les 6 premiers chiffres du numéro IMEI). L'utilisation, en revanche, peut être déterminée par le nombre d'abonnements ou d'inscriptions à ce service ou leur usage. Un opérateur interrogé remplira le tableau en indiquant le nombre d'appareils qui autorise une technologie déterminée, mais l'IBPT devrait demander dans le questionnaire définitif quels appareils permettent une technologie donnée sur la base du numéro TAC.
Dans le même tableau, il est demandé d'indiquer le nombre d'appareils ayant des possibilités WAP et GPRS. Il s'agit en l'espèce de deux concepts différents. WAP n'est pas vraiment une technologie, mais un service offert sur des réseaux capables d'offrir des "Circuit Switched Data" ou "Packet Switched Data". "GPRS", par

contre, n'est pas un service, mais une technologie permettant de fournir des services "Packet Switched". Il importerait donc de préciser les questions; en d'autres mots, l'IBPT veut-il voir les avancées exprimées en termes de technologie ou en termes de services offerts sur des réseaux électroniques ? Le premier aspect mérite la préférence et l'aspect "prestation de services" devrait être logé sous le critère "Diversification de l'ensemble des services".

9.4.5 M15-16:3.1.5 Présence de contre-pouvoir des acheteurs

Le secteur a formulé la remarque suivante :

257 C'est un critère fondamental parce que l'existence d'un pouvoir des acheteurs est un facteur important qui contribue à la concurrence sur un marché donné.

L'IBPT propose de prendre le chiffre d'affaires des clients et des fournisseurs comme indicateur du pouvoir des acheteurs. Il s'agit des tableaux aux pages 11 et 12.

Pour le **Ma15**, il faut noter dans le premier tableau le trafic sortant, ainsi que le trafic qui reste sur le réseau propre. On se demande quelle interprétation sera donnée à ces chiffres. En effet, le trafic on-net du principal MNO se taille la part du lion; dans ces circonstances, y a-t-il un pouvoir des acheteurs ? Il ne faut donc pas mesurer le pouvoir des fournisseurs et des acheteurs, mais celui des utilisateurs finals. La finalité de l'analyse des marchés est de déterminer quelle possibilité a une société d'avoir des comportements indépendants dans une mesure appréciable vis-à-vis de ses concurrents, clients ou fournisseurs. Dès lors, il convient de mesurer le pouvoir des acheteurs des utilisateurs finals.

Dans MA, il est en effet noté dans la partie MA :5.2.1.5 :

MA p. 19 Ce pouvoir des acheteurs est donc d'autant plus grand qu'un client ou un groupe organisé de clients représente une part importante du chiffre d'affaires, est bien informé, peut passer facilement et à bon marché à d'autres fournisseurs ou peut lui-même fournir le service.

En partant de la définition ci-dessus, il faut tenir compte des éléments suivants pour pouvoir mieux évaluer le pouvoir des acheteurs :

- ? la part d'un groupe de clients dans notre chiffre d'affaires peut être examinée; il va de soi, en effet, que des clients professionnels disposent d'un pouvoir des acheteurs important parce qu'ils peuvent négocier librement de meilleures conditions avec les MNO sur le marché belge. Mais les clients résidentiels ont eux aussi un pouvoir des acheteurs non négligeable lorsqu'on considère le "churn" élevé sur le marché mobile (voir aussi le critère Evolution de la clientèle).
- ? À propos de l'accès et de l'utilisation des informations, on souligne la publicité de leurs tarifs retail, qui sont accessibles via différents canaux; en outre, il existe des websites sur lesquels les prix et les conditions des différents MNO sont comparés.
- ? Les associations de consommateurs jouent un grand rôle dans l'information de leurs clients et en général; un exemple pour le marché résidentiel est Testaankoop/Test-Achats et, pour le marché professionnel, Beltug.
- ? En ce qui concerne les barrières au passage : il est proposé d'examiner à la loupe les barrières contractuelles ou techniques et de les comparer à celles d'autres secteurs ou d'autres pays. L'une des barrières importantes est abrogée, à savoir : la portabilité des numéros; une autre, le SIM-locking, n'est pas appliquée en Belgique.

En ce qui concerne le **Ma16**, il faut mesurer le pouvoir des acheteurs des autres NO qui transmettent des appels qui doivent être terminés sur le réseau de l'opérateur interrogé. Ces données peuvent être obtenues sur le tableau de la page 12 de M15-16. En tant que client sur le marché de terminaison d'appel, le pouvoir des acheteurs d'une entreprise PSM sera sérieusement érodé parce que le service de terminaison est réglementé et que celui de ses concurrents ne l'est pas. Cela explique dès lors les différences sensibles entre les tarifs de terminaison d'appel.

9.4.6 M15-16:3.1.7 Diversification de l'ensemble des services

Le secteur a formulé la remarque suivante :

- 258 Dans son MA, l'IBPT propose d'utiliser l'indice Berry pour mesurer le degré de diversification d'une entreprise active sur plusieurs marchés. Une définition précise de la notion de marché serait souhaitable. Comprend-elle aussi bien le marché mobile que le marché fixe ? Et aussi le marché de la radiodiffusion ?

Une autre notion est celle de la **différenciation**, en ce sens que les clients se voient offrir différentes formules tarifaires afin de mieux répondre à leurs besoins. Il s'agit ici de stratégies visant à promouvoir la fidélisation de la clientèle.

9.4.7 M15-16:3.1.8 Concurrence potentielle

Le secteur a formulé la remarque suivante :

- 259 La pertinence de ces questions n'est pas claire. Les réponses seront subjectives et dépendront de l'opérateur interrogé. Il est permis dès lors de se demander comment ces informations seront utilisées pour calculer la part de marché sur les marchés 15 et 16.

9.4.8 M15-16:3.1.9 Barrières à l'entrée

Le secteur a formulé les remarques suivantes :

- 260 En ce qui concerne le **spectre comme barrière à l'entrée** pour le Ma15 : l'assignation du spectre et les obligations liées aux licences étaient et sont fixées par l'Etat belge. Les NO ne définissent pas la procédure d'assignation et les frais y afférents. En outre, une quatrième licence avec le spectre y afférent est encore disponible pour le moment sur le marché belge. Tout NO intéressé peut demander cette licence. L'attribution de cette licence est de la compétence de l'Etat belge. En outre, des opérateurs non mobiles (MVNO et IAO) ont payé pour cette licence et il ne serait donc pas juste que ces acteurs du marché aient les mêmes droits que les MNO.

Seules des données objectives pourraient servir au calcul de la part de marché.

- 261 À propos des deux premiers tableaux relatifs à la location de l'infrastructure, les remarques suivantes sont formulées :

- ? le site sharing consiste presque toujours à partager un pylône et, exceptionnellement, une antenne (le métro bruxellois, certains tunnels et des centres commerciaux);
- ? il y a un an ou deux, l'IBPT et les MNO ont constitué une banque de données contenant les données du site sharing. Cette banque est gérée maintenant par l'A.S.B.L. RISS; il est proposé à l'IBPT de demander les données à cette A.S.B.L.;
- ? on constate que les sites partagés ne figurent pas en tant que tels dans la banque de données; l'IBPT est au courant de cette situation et, si l'IBPT le veut, un MNO peut établir son propre tableau sur la base de ses contrats de location;
- ? si ces données doivent être fournies par trimestre, leur représentativité ne pourra pas être garantie; ces contrats sont parfois établis trois mois après leur entrée en vigueur; il est proposé dès lors de demander ces données sur une base annuelle.

9.4.9 M15-16:3.1.10 Evolution des prix

Le secteur a formulé les remarques suivantes :

- 262 En raison des différentes structures de prix, il est difficile de présenter une évolution précise des prix.

- 263 L'évolution des prix est un critère essentiel parce qu'elle reflète le degré de concurrence sur le marché de la téléphonie mobile en Belgique. Afin de mieux

pouvoir suivre cette évolution, il faudrait tenir compte d'une période d'analyse plus longue, de préférence 5 ans au lieu de 2, ainsi qu'il est proposé par l'IBPT.

9.4.10 M15-16:3.1.11 Evolution de la clientèle

Le secteur a formulé les remarques suivantes :

- 264 Seules des données objectives doivent être utilisées pour calculer la part de marché.
- 265 Tenir compte aussi de facteurs non tarifaires, ne serait pas une mauvaise idée. En effet, les MNO ont recours à une gamme d'instruments, qui ne sont pas tous tarifaires, dans la politique qu'ils suivent pour conserver et recruter des clients. Par exemple : les efforts déployés pour maintenir la qualité du service à un niveau élevé, la différenciation tarifaire (pour s'adapter le mieux possible au profil de la clientèle) et les dépenses en communication.

10 DOCUMENT DE MARCHÉ M17

10.1 M17:1 Introduction

Le secteur a formulé la remarque suivante :

266 L'IBPT devrait indiquer que le marché national de la fourniture en gros d'itinérance internationale est analysé pour la première fois au niveau national.

Au niveau européen, une étude régulatoire est en cours depuis trois ans déjà sur le marché de gros de l'itinérance internationale. Elle a été organisée de manière à pouvoir étudier le marché de l'itinérance internationale en collectant des informations comparatives pour tous les MNO européens. Les résultats de cette étude sont attendus sous peu. Une étude nationale est prématurée, vu les développements au niveau international dans ce contexte, et entraîne éventuellement une surcharge inutile pour les parties concernées et, en outre, des risques. D'où la proposition de voir comment on peut combiner les deux de manière à ne pas demander un double travail et à garantir la transparence, et, à l'image du Royaume-Uni, de reporter l'analyse jusqu'au moment où l'étude de la DG Competition sera achevée.

On pourrait ainsi parvenir à une sécurité juridique régulatoire et, par-dessus tout, à une harmonisation et à une application identique dans la Communauté européenne.

La demande en roaming était relativement limitée au début, mais, avec le développement de services avancés (CAMEL Roaming, TAP 3), les nouveaux profils d'utilisateur (y compris les clients prepaid) et les types d'utilisation (SMS), de nouveaux produits avancés sont arrivés et la demande a augmenté. Le marché de l'itinérance devient de plus en plus concurrentiel parce que les conditions menant à un démantèlement de la concurrence, ont fortement évolué ces dernières années. Le recensement du marché de l'itinérance sur la liste des marchés pertinents devrait être réenvisagé le plus vite possible.

10.1.1 M17:1.2 Textes utilisés

Le secteur a formulé les remarques suivantes :

267 L'IBPT a l'intention d'utiliser comme document de référence la copie de l'allocution que W. Sauter a donnée pendant une conférence commerciale en 2001 à Bruxelles. Or, W. Sauter s'est exprimé en son nom personnel au cours de cette allocution et a seulement exprimé son avis personnel. Dans ces conditions, ce document n'est pas un document de référence valable et ne doit pas être utilisé parce qu'une analyse menant à une régulation ne peut pas être bâtie sur des idées personnelles.

268 En réaction au document *Working document on the initial findings of the Sector Inquiry into Mobile Roaming Charges* qui traite de la possibilité d'une puissance commune sur le marché, il est dit que rien n'indique que le marché belge évolue vers la collusion ou une domination commune : les acteurs du marché ne possèdent pas des parts de marché similaires, les barrières à l'entrée pour de petits acteurs du marché sont basses, le volume du trafic est en augmentation, les stratégies ne sont pas les mêmes (telles que l'accès au schéma de ristourne Eurocall) etc.. En outre, ces documents sont antérieurs à l'arrêt *Airtours/First Choice CFI*, lequel a montré clairement qu'une domination commune est une notion beaucoup plus limitée que certains ne le pensaient avant dans la CE.

Il faut aussi souligner que le document de travail sur les conclusions initiales de l'étude du secteur et la présentation de W. Sauter ne sont pas officiels et ne représentent pas le point de vue formel ou l'analyse légale de la Commission. De

surcroît, le marché de l'itinérance a fortement évolué depuis lors, sur les plans à la fois commercial et technique.

10.2 M17:2 Définition du marché

10.2.1 M17:2.1 Remarque de la Commission

Le secteur a formulé la remarque suivante :

269 L'IBPT envisage de reprendre la définition du marché de la Recommandation. La définition élude cependant la dimension pan-européenne des services d'itinérance, où les acheteurs et les fournisseurs ont une dimension internationale et où l'interaction entre des acheteurs très exigeants et des fournisseurs techniquement compétents mène à une innovation poussée et à une vive concurrence qui profite à l'ensemble du marché de l'itinérance.

Il est proposé dès lors que l'IBPT tienne compte de cette dimension supplémentaire du marché de l'itinérance pour parvenir à une image plus complète des maillons de ce marché.

10.2.2 M17:2.3 Délimitation du produit

Le secteur a formulé les remarques suivantes :

270 La définition du produit tient seulement compte du "roaming in". L'IBPT devrait prendre en considération tous les aspects du roaming. Il ne serait pas logique d'évaluer la concurrence sur un marché si tous les produits offerts sur le marché ne sont pas pris en compte, et notamment le service à valeur ajoutée que fournissent les NO étrangers et belge, et qui consiste en ce que les clients de cet NO soient accessibles partout. Chaque année, la portée s'accroît ainsi vers le plus grand nombre possible de pays.

L'IBPT doit tenir compte de toutes les composantes du marché de l'itinérance parce qu'une image complète de la concurrence sur ce marché ne peut être obtenue que par celui qui étudie le marché dans son ensemble.

Il y a aussi un manque de cohérence entre la délimitation du produit et les questions posées aux NO. Il n'est pas logique de définir le marché comme un ensemble de services de détail, alors que les questions posées portent sur le niveau du marché de gros, rendant possibles ces services de détail. Les marchés de gros et de détail doivent être analysés sur un pied d'égalité, parce que cette analyse commune est la seule manière de tenir compte de la principale caractéristique du marché de l'itinérance : c'est le seul marché télécoms où l'utilisateur n'a pas de relation contractuelle avec le prestataire de services.

L'IBPT devrait étudier aussi bien le marché de gros que le marché de détail. A ce moment-là seulement, l'attention de l'IBPT serait attirée sur les services innovateurs qui ont fait leur apparition sur le marché de détail (accès aux services "seamless", numéro unique pour des services en Europe, service de messagerie, fourniture d'informations aux roamers, programmes de fidélité, prepaid roaming), qui permettent aux utilisateurs d'en avoir nettement plus pour leur argent et sont une source de concurrence renforcée. L'attention de l'IBPT serait alors attirée sur la concurrence intensifiée qui se produit sur le marché de gros, où des MNO lancent diverses formules de ristourne et de nouveaux produits dans leur groupe ou dans des groupements internationaux, qui renforcent la concurrence en promouvant l'utilisation de leur réseau.

271 La définition concerne davantage la prestation effective de services que les accords contractuels des acteurs du marché. Il n'y a pas de relation contractuelle entre

l'utilisateur final itinérant étranger et le MNO belge, uniquement une relation de gros entre deux MNO dans différents pays.

Dans le *Mobile Green Paper*, le roaming était défini comme suit :

the facility, supported by commercial arrangements between operators and/or service providers, which enables a subscriber to use his/her radio telephone equipment on any other network which has entered into a roaming agreement in the same or another county for both outgoing and incoming calls.

Des conventions d'itinérance permettent aussi bien le départ d'appel (accordant à l'appareil mobile du client le droit de téléphoner dans la zone d'itinérance) que la terminaison d'appel (la position d'un appareil mobile est connue dans la zone d'itinérance et des appels peuvent lui être acheminés). Ces deux activités utilisent le réseau du MNO dans la zone d'itinérance.

10.2.3 M17:2.3.1 Choix du réseau visité

Le secteur a formulé les remarques suivantes :

272 La description par l'IBPT de la manière de choisir un réseau, est plus ou moins correcte, mais les avis sont plus divisés sur le front des hypothèses et des conclusions.

Le choix du réseau visité est précisément l'un des moyens qui stimule le plus la concurrence sur le marché de l'itinérance. Les MNO ont développé plusieurs méthodes, à la demande de leurs clients, pour influencer le choix du réseau, afin de pouvoir garantir à leurs clients une bonne disponibilité et des prix satisfaisants. Les MNO peuvent modifier à distance la liste des opérateurs préférentiels ou, lorsque l'utilisateur a une carte SIM de la dernière génération, livrer une liste de plusieurs opérateurs. Les fabricants élaborent aussi de nouveaux types d'appareils qui vont chercher activement un réseau donné sans la moindre intervention de l'utilisateur.

Le choix du réseau est donc nettement moins statique qu'on ne le pense et, en raison des nouveaux développements, les utilisateurs finals peuvent attendre maintenant de leurs MNO que ceux-ci les aident mieux dans le choix d'un réseau étranger, ce qui attise la concurrence entre les MNO.

Le choix du réseau par un appareil abonné à un MNO étranger se déroule comme suit :

- ? le premier VNw choisi à l'entrée en Belgique est le dernier MNO qui avait été choisi lors d'une visite précédente en Belgique;
- ? si le visiteur vient pour la première fois en Belgique avec cet appareil ou que le MNO n'est plus disponible, l'appareil choisit le premier VNw sur une liste programmée (telle qu'elle a été programmée par le MNO ou l'utilisateur);
- ? si aucun réseau de la liste n'est disponible, l'appareil choisit le réseau le plus puissant;
- ? l'utilisateur peut encore choisir lui-même son VNw.

Cet ordre et, surtout, le premier élément indiquent que le choix du réseau est un puissant élément de promotion de la concurrence : si un visiteur a choisi une fois un MNO en Belgique, l'utilisateur reviendra toujours à ce réseau, sauf s'il est hors de portée, une possibilité plutôt théorique, étant donné que presque tous les MNO couvrent 99% du territoire. Dès lors, nous pouvons dire que l'utilisateur détermine le choix (un MNO transmet à ses clients, sur demande, une liste des MNO européens, avec les prix d'itinérance).

L'expression "en théorie" dans M17 doit être supprimée, étant donné que le choix du réseau est non seulement théorique, mais aussi fort élaboré (on développe maintenant des appareils munis d'une "dynamic preferred network selection", qui vont rechercher automatiquement le réseau après une indisponibilité temporaire).

273 La portée est un paramètre de concurrence pour les services d'itinérance de la même manière que sur le marché national (même si son importance s'amenuise peu à peu au fur et à mesure que la portée devient toujours plus complète). On se demande cependant si le signal le plus puissant attire automatiquement tout trafic : au-dessus d'un niveau déterminé, le choix du réseau se fait quasiment au hasard (sauf si des réseaux préférentiels ou des choix de réseaux sont programmés). Cela veut dire que tous les MNO configurent leurs réseaux de manière à atteindre au moins ce niveau à proximité de toutes les voies d'accès, telles que : des aéroports, etc.. En outre, tous les appareils ne semblent pas choisir le réseau de la même manière.

En outre, il est suggéré dans le texte qu'il est assez simple de veiller à ce que le trafic coure sur un réseau spécial. Guider le trafic n'est toutefois pas aussi évident, eu égard aux diverses restrictions technologiques. La possibilité en la matière est toutefois en train d'évoluer en faveur du client et ouvre la voie à de nouvelles évolutions sur le marché.

L'itinérance sur un réseau préférentiel ne s'est développée qu'il y a quelques années, est une première étape et, en raison de divers problèmes techniques (la transcription de la liste des préférences, les listes datées, la difficulté de remplacer / d'adapter des SIM non-OTA), l'itinérance sur un réseau préférentiel n'est un succès que dans 50 à 60% des cas. De nouveaux développements, tels que l'"assisted SIM" et d'autres moyens de guidage du trafic, peuvent rendre le guidage du trafic plus efficace, mais cette technologie n'est pas encore parfaite. Il est toutefois permis de penser que le guidage du trafic stimulera le marché de l'itinérance et certains éléments témoignent de l'imminence de ce moment. La croissance du trafic et les ristournes Eurocall sont des signes en ce sens.

Si les clients optent pour un réseau ou changent de réseau, ce n'est pas seulement en raison du prix. Le service offert peut aussi jouer un rôle, tel que la disponibilité de nouvelles technologies (GPRS, Camel), de CLI, de numéros courts.

10.2.4 M17:2.3.3 Indemnités

Le secteur a formulé les remarques suivantes :

274 Les procédures IOT sont bien documentées par les règles de la GSM Association et les ristournes au niveau IOT reposent avant tout sur le volume. Les autres critères indiqués par l'IBPT jouent un rôle marginal, même s'il est vrai que la majorité des groupes télécoms internationaux essaient d'étendre la liste des motifs de ristourne pour la faire reposer sur le service fourni plutôt que sur le volume. Cette évolution veut dire que de nouvelles formules de ristourne sont élaborées pour l'utilisateur final.

275 S'agissant de la transparence des prix à l'utilisateur final, il est permis de souligner que des tarifs "flat rate", tels que ceux d'Eurocall, accroissent la transparence et que des différences de prix simples entre les réseaux préférentiels et les autres doivent faciliter le choix des utilisateurs finals s'ils sont au courant de cette différence de prix. Ces tarifs "flat rate" sont aussi une réponse à l'un des principaux soucis de la CE en ce qui concerne la transparence des prix.

Des réductions sont accordées à certains MNO dans le cadre de contrats commerciaux. Ces conventions de ristourne bilatérales s'appuient en partie sur la possibilité pour le NO de guider le trafic vers un réseau déterminé (bien que cette technique soit encore largement perfectible).

10.2.5 M17:2.4.1 Répondants

Le secteur a formulé les remarques suivantes :

276 On croit comprendre que l'IBPT veut limiter l'analyse du Ma17 aux MNO. Or, les MNO ne sont pas les seuls intéressés sur ce marché et l'on craint dans ces conditions que limiter l'analyse aux MNO ne permettra pas à l'IBPT d'avoir une vue suffisamment large de la dynamique sur ce marché.

Le marché de l'itinérance se compose de deux sous-marchés : le "roaming in" et le "roaming out". Le sous-marché du "roaming in" dessert les utilisateurs abonnés à un MNO étranger, qui veulent envoyer ou recevoir des appels en Belgique; le sous-marché du "roaming out" dessert les utilisateurs abonnés à un MNO belge, qui veulent envoyer ou recevoir des appels à l'étranger. Chacun de ces sous-marchés opère selon des règles commerciales distinctes et n'a pas les mêmes intéressés. En outre, chacun de ces sous-marchés dessert son propre type de clients, soit des professionnels, soit des résidentiels, dont les besoins ne sont pas identiques. Ces besoins couvrent une large gamme de services de télécommunications à valeur ajoutée (communications, messages, données) offerts par une palette tout aussi large de fournisseurs. Il est un fait, en effet, que les mêmes services à valeur ajoutée peuvent être fournis par un hôtel, une carte prepaid nationale, une cabine téléphonique, un fournisseur multinational comme Transatel ou une ressource d'itinérance. Dès lors, seule une analyse de l'interaction de tous ces intéressés sur ce marché, peut livrer à l'IBPT une image complète de ce marché.

Par conséquent, l'IBPT devrait étendre l'analyse à tous les intéressés, de même qu'il doit offrir aux MNO la possibilité de fournir une contribution à d'autres analyses des marchés.

L'analyse des marchés devrait au moins être étendue aux MVNO qui sont actifs en Belgique et y offrent des services commerciaux. Ces MVNO sont les concurrents directs des MNO sur le marché de l'itinérance et il est donc important de les associer à une évaluation d'une évolution du marché.

10.3 M17:3 Indicateurs**10.3.1 M17:3.1 Position dominante individuelle des entreprises**

Le secteur a formulé les remarques suivantes :

277 "Position dominante individuelle des entreprises" est un titre trompeur. Le marché pertinent défini par la CE, est le marché national de la fourniture en gros d'itinérance internationale sur les réseaux publics de téléphonie mobile. Il n'est nulle part renvoyé à un marché national sur des réseaux séparés. Le titre choisi par l'IBPT, est trompeur parce qu'il épingle la possibilité de domination de chaque MNO sur son propre réseau, ce qui n'est pas le but de cette analyse.

L'IBPT devrait modifier le titre de manière à conférer à ce chapitre la sécurité juridique qu'il mérite, et à ne pas s'écarter de la liste des marchés pertinents, établie par la CE, pour poursuivre éventuellement ses propres objectifs.

278 Il faudrait demander des données qui remontent à 1999 et non à Q1 2001.

10.3.2 M17:3.1.1 Part de marché

Le secteur a formulé les remarques suivantes :

279 Il faut transmettre une foule d'informations détaillées à l'IBPT. Des informations plus précises sont nécessaires pour certains éléments.

Il est proposé dès lors d'organiser une réunion avec toutes les parties concernées sur des questions détaillées et des temps de réponse au cours de la deuxième phase de l'analyse.

280 La pertinence des informations demandées sur les communications sortantes est mise en doute, étant donné que le marché à étudier concerne uniquement les communications entrantes.

Commentaire p. 36 La fourniture en gros de services d'itinérance internationale consiste à mettre un accès et des capacités (c'est-à-dire du temps de communication) à la disposition d'un opérateur de réseau mobile étranger afin qu'il puisse permettre à ses abonnés de passer et de recevoir des appels alors qu'ils se trouvent à l'étranger, où ils dépendent du réseau d'un autre opérateur.

Il n'y a pas lieu dès lors de devoir fournir ces données par pays. Les services d'itinérance sont fournis à tous les opérateurs. Il n'y a pas de segmentation sur la base du prix – le prix d'un appel en Belgique est identique pour un abonné néerlandais ou australien (seules les réductions diffèrent par MNO). On se demande dès lors si cela a du sens d'indiquer les nombres par pays.

10.3.3 M17:3.1.2 Contrôle d'une infrastructure qu'il n'est pas facile de dupliquer

Le secteur a formulé les remarques suivantes :

281 Les hypothèses formulées sont trompeuses pour deux raisons :

? Le type de réseau a une incidence sur la réception de roamers. La chance en cette matière dépend dans une grande mesure de l'âge et de la densité du réseau, plutôt que de la bande de fréquence. Avant, les clients avaient en général plus d'appareils 900 que d'appareils 1800. Mais environ 30% des clients changent d'appareil tous les 18 mois et tous les appareils sont maintenant "multi-band", de sorte que la plupart des utilisateurs ont maintenant des appareils "multi-band". Le critère de la disposition du spectre devrait encore être affiné, étant donné que le fait de poser simplement la question au sujet de la disposition de 900 MHz, pourrait amener l'IBPT à confondre la disposition de ce type de spectre et la puissance sur le marché.

? Le document de marché indique que cette infrastructure n'est pas facile à dupliquer. Ce n'est pas erroné en soi, mais le questionnaire devrait faire cette approche sous l'angle du service et ne pas se contenter de prendre en considération le point de vue du réseau. L'IBPT verrait alors que les possibilités offertes par le roaming, peuvent aussi être obtenues par d'autres types de services et de réseaux.

Cette partie devrait être affinée en ce sens qu'il faut s'intéresser à la duplication non seulement de réseaux, mais aussi de services. Une autre possibilité consiste à supprimer cette partie.

282 Disposer de 900 MHz n'est plus si important de nos jours, car les appareils "dual band" représentent la majorité du marché..

10.3.4 M17:3.1.2 Présence de contre-pouvoir des acheteurs

Le secteur a formulé les remarques suivantes :

283 Le titre (dans la version française : "faible présence de contre-pouvoir des acheteurs") est trompeur et la supposition sous-jacente ne correspond pas à la réalité. L'IBPT semble considérer à l'avance que le pouvoir des acheteurs est, naturellement, faible. D'où la question : pourquoi faut-il l'examiner dans ce cas ? En réalité, le pouvoir des acheteurs IOT et celui des utilisateurs finals de services d'itinérance sont tout sauf faibles.

Le pouvoir des acheteurs IOT est considérable, surtout parce que le trafic itinérant sur le réseau d'un MNO provient de groupes télécoms internationaux qui peuvent

ainsi laisser courir le trafic sur un autre MNO si cet MNO ne consent pas des conditions commerciales acceptables. Plus importante encore est l'élaboration de nouvelles méthodes devant **empêcher** un appareil d'arriver sur le réseau d'un MNO. Si l'utilisateur veut un service **ou** un tarif déterminé, il doit donc être possible de déverrouiller d'autres réseaux. La concurrence est très forte et croissante dans ce segment, et le pouvoir des acheteurs ne cesse de grandir.

Le pouvoir des roamers est imposant lui aussi, parce que les roamers ont énormément de possibilités de choisir des réseaux et de conserver le choix opéré.

L'IBPT est donc prié de revoir son avis, de modifier le nom de cette partie et de ne pas considérer dès le départ qu'il n'y a pas de pouvoir des acheteurs. Il faudrait aussi ajouter des questions permettant aux MNO d'expliquer pourquoi ils programment des réseaux préférentiels. C'est la seule façon pour l'IBPT d'évaluer l'intense concurrence sur ce marché.

- 284 Dans bien des cas, les relations privilégiées peuvent être dues à des facteurs divers : des réductions, l'appartenance à un groupe et la réciprocité. Outre les raisons énumérées, il y en a encore d'autres qui expliquent la mise en place de relations privilégiées : les services fournis, tels que la couverture, la **qualité** du réseau, GPRS, CAMEL, CLI, numéros courts). Il est permis de dire en résumé que les relations privilégiées reposent sur une combinaison de tous les facteurs possibles.

10.3.5 M17:3.1.7 Economies d'échelle

Le secteur a formulé les remarques suivantes :

- 285 Le raisonnement de l'IBPT est correct aussi longtemps qu'il n'y a pas de processus de sélection dynamique. Or, ce processus de sélection dynamique existe bel et bien, et il s'agit donc aussi de tenir compte d'autres paramètres, tels que la continuité de l'étalement du réseau sur tout le territoire. En outre, l'IBPT doit mieux spécifier ce qu'il faut entendre par le meilleur signal – le meilleur signal pour l'utilisation nationale ou pour capter des roamers, à la maison (pour les clients professionnels) ou à l'extérieur (pour les touristes), dirigé vers tous les utilisateurs ou concentré sur un usage déterminé (locaux aéroportuaires destinés aux hommes d'affaires) ?

L'IBPT est dès lors invité à adapter la question de manière à pouvoir connaître la “network maturity” (portée et continuité), au lieu de connaître seulement le pourcentage du territoire sur lequel on a le meilleur signal. Il est également proposé d'offrir aux MNO la possibilité de donner une description qualitative de cette “network maturity”.

- 286 Le succès de l'itinérance dépend de la couverture. Une bonne couverture est un facteur de poids. La continuité de cette couverture est toutefois beaucoup plus importante. Mais comment mesurer cette continuité ? La programmation de l'appareil peut aussi influencer le choix du réseau.

10.3.6 M17:3.1.8 Contacts internationaux (réseau de distribution et de vente très développé)

Le secteur a formulé les remarques suivantes :

- 287 L'IBPT manifeste de l'intérêt pour les relations avec des MNO étrangers et veut recevoir des opérateurs interrogés une liste des MNO étrangers que l'opérateur interrogé a programmés comme partenaires privilégiés. Il est toutefois impossible de répondre avec précision à la question, sauf pour les MNO qui se trouvent dans le même groupe international. En effet, il est un fait que les MNO utilisent une programmation SIM dans le cadre d'une stratégie internationale propre, mais que cette stratégie est sujette à des changements incessants et est ainsi difficilement prévisible. Il existe aussi différentes techniques sur des SIM avancés, permettant de

ce fait de programmer plus d'un opérateur préférentiel, de sorte que le statut de réseau préférentiel n'offre plus de garantie d'exclusivité. Enfin, un MNO n'est informé de sa présence sur une liste de partenaires privilégiés que lorsque cette mention est spécifiquement stipulée dans le contrat d'itinérance entre deux MNO, ce qui revient à dire que le MNO n'est pas, en général, au courant de cette programmation.

D'où la proposition de supprimer la question ou de la limiter aux cas dans lesquels la programmation SIM est fixée par contrat. Il est aussi proposé d'offrir aux MNO la possibilité de donner une description qualitative des relations avec une série de partenaires privilégiés et de l'importance de ces réseaux en termes de trafic d'itinérance.

- 288 La réception d'un signal d'itinérance dépend du nombre de contrats d'itinérance qu'un MNO peut conclure au niveau international. Outre le nombre de conventions, il est important de savoir également auprès de quel MNO étranger il figure sur la liste des préférences. Ainsi qu'il a été dit précédemment, l'effet d'organismes privilégiés n'est pas clair. En outre, tous les MNO visités ne savent pas quel réseau est programmé comme réseau préférentiel (le choix est parfois déterminé par la qualité du réseau et l'existence de services supplémentaires).

10.3.7 **M17:3.2 Position dominante conjointe des entreprises**

Le secteur a formulé les remarques suivantes :

- 289 Le titre est trompeur car il laisse entendre que les compagnies se voient attribuer en tout cas une position dominante. L'affirmation de l'IBPT, qui repose sur les suppositions personnelles d'un fonctionnaire EUC et non sur une analyse sérieuse, n'est pas partagée. EUC a initié dès lors, il y a deux ans, une enquête sectorielle qui n'a pas encore pu toutefois mettre à jour des faits susceptibles d'étayer l'accusation que le marché serait prédisposé à la collusion, à la formation de cartels ou à toute autre forme de distorsion de la concurrence. Jusqu'à preuve du contraire, le fait qu'un service déterminé soit cher, ne veut pas dire du coup qu'il est vendu à un prix reposant sur un abus. L'IBPT ne doit pas mélanger les accusations privées d'un fonctionnaire EUC avec une analyse sérieuse et objective.

L'IBPT devrait changer le titre et biffer cette affirmation d'un questionnaire objectif, visant à examiner la concurrence sur le marché de l'itinérance.

- 290 Les points de vue exposés dans la présentation mentionnée étaient donnés à titre personnel et n'engageaient nullement la CE et DG Competition. D'où l'impression que des conclusions prématurées sont tirées sur la base de constatations provisoires et d'une présentation par un individu.

Le même alinéa fait allusion à un lien possible entre les prix et une forte concentration et une collaboration interne poussée de l'industrie. Il y a eu et il y a en effet une collaboration entre les opérateurs GSM dans le cadre de la standardisation technique. Néanmoins, tout ce qui tourne autour des prix, est systématiquement écarté de toute discussion au sein de la GSM Association. En outre, la GSM Association a transmis à la Commission tous les documents qui ont un contenu commercialement sensible. La standardisation dont il est question ci-dessus, est l'un des facteurs essentiels de la réussite du GSM comme standard universel, permettant à un utilisateur d'employer son appareil mobile presque partout dans le monde.

10.3.8 **M17:3.2.1 Faible élasticité de la demande**

Le secteur a formulé les remarques suivantes :

291 Le titre est trompeur, parce qu'il laisse supposer l'existence d'une faible élasticité de la demande. Cette élasticité existe toutefois et est en augmentation.

Au niveau du marché de gros, l'élasticité de la demande est déterminée par différents facteurs. Certains MNO ont plus de contrats d'itinérance que leurs concurrents nationaux et ont des IOT élevés, alors que d'autres ont des IOT moins élevés. Certains ont un haut pourcentage de réception de signal et d'autres, un faible pourcentage. Ces différences sont le signe de l'existence d'une élasticité de la demande : dans le cas contraire, le nombre de contrats d'itinérance et le pourcentage de réception du signal seraient automatiquement liés à la part de marché domestique du MNO. C'est le reflet de la concurrence sur le marché et cela indique la capacité d'un MNO à privilégier le MNO qui répond le mieux à ses besoins. On a l'expérience suivante en matière d'élasticité de la demande : chaque MNO essaie d'avoir le nombre maximal de contrats d'itinérance, y compris dans le même pays, pour que ses clients aient partout la plus grande accessibilité possible. Dès lors, de nombreux MNO se livrent une concurrence pour obtenir le même trafic, alors que les MNO étrangers ont intérêt à organiser le réseau le moins cher pour leurs abonnés. Cela crée une élasticité de la demande en ce que des MNO étrangers ont la possibilité de stipuler les meilleurs prix chez un MNO visité et de laisser courir leur trafic sur le réseau le moins cher.

D'où la proposition de modifier le titre et d'offrir aussi aux MNO la possibilité de donner une description qualitative de la manière de générer l'élasticité.

Au niveau du marché de détail qui est oublié d'une manière ou d'une autre dans cette consultation, l'élasticité du réseau est provoquée par le choix du réseau que l'utilisateur final peut faire à tout moment. Il est proposé donc de poser une question relative à l'élasticité sur le marché de détail afin d'obtenir une image complète de la concurrence sur le marché de l'itinérance.

On n'est pas d'accord avec la question posée au tableau 3 de cette partie, à savoir : le prix que les MNO étrangers facturent à leurs clients. En effet, ces informations relatives aux prix de détail pratiqués par des MNO étrangers ne peuvent pas être communiquées; un MNO n'est pas informé par ce MNO étranger de la hauteur et des changements des prix de l'itinérance de détail. L'échange de ce type de données n'est pas stipulé dans le contrat IOT, est très complexe, n'est pas public, diffère parfois selon la formule tarifaire et peut être soumis à un "re-rating" (nouveau calcul du prix en fonction de différentes caractéristiques d'appel). Cette question doit être supprimée.

On n'est pas d'accord non plus avec la question du quatrième tableau. La partie qualitative est approuvée, mais l'appréciation demandée est trompeuse : on ne peut pas se faire une idée de l'élasticité des prix en s'attachant à une hausse ou à une baisse des prix – les événements qui suivent une hausse ou une baisse de prix, peuvent avoir été causés par ce changement de prix, mais aussi par d'autres facteurs, et la conclusion que ce lien existe, relève de l'hypothèse. L'IBPT devrait donc gommer cette question ou effectuer les calculs économiques ad hoc pour déterminer l'élasticité des prix de l'itinérance.

292 Il faut réagir aux points suivants :

- ? L'IBPT suppose que l'élasticité est faible. Il y a pourtant des exemples manifestes d'une grande élasticité (des volumes de trafic peuvent varier de manière significative) dans le cadre de contrats de ristourne entre MNO.
- ? A la question de l'effet des hausses et des baisses de prix, il est signalé qu'un MNO ne sait pas si et quand ses concurrents modifient leur IOT et ignore donc aussi quand une hausse ou une baisse de prix est unilatérale.