



**Institut belge des services postaux
et des télécommunications**

**RESUME DES REACTIONS DES ACTEURS SUR LE MARCHÉ A LA CONSULTATION
NATIONALE
RELATIVE AUX MARCHES 1, 2, 11 ET 12 (MARCHES DE L'ACCES)**

Les observations reprises dans ce rapport sous forme synthétisée sont celles des parties intéressées. Le fait de les inclure dans le présent document ne signifie nullement que l'Institut approuve ou désapprouve les opinions exprimées.

25 janvier 2006

Réactions des acteurs sur le marché à la consultation nationale relative aux Marchés 1, 2, 11 et 12 (Marchés de l'accès)

La consultation nationale relative aux marchés 1, 2, 11 et 12 a été lancée le 25 octobre 2005. Elle s'est clôturée le 23 décembre 2005.

Pour rappel, la consultation couvre les marchés suivants:

- Marché 1: l'accès au réseau téléphonique en position déterminée pour la clientèle résidentielle;
- Marché 2: l'accès au réseau téléphonique en position déterminée pour la clientèle non résidentielle;
- Marché 11: la fourniture en gros d'accès dégroupé (y compris l'accès partagé) aux boucles et sous-boucles sur lignes métalliques pour la fourniture de services à large bande et de services vocaux;
- Marché 12: la fourniture en gros d'accès à large bande.

Les opérateurs ou groupes d'opérateurs suivants ont répondu à la consultation nationale:

- Base
- Belgacom
- BT
- Euphony
- Mobistar
- Platform Telecom Operators and Service Providers
- Proximus
- Telenet
- Tele2 – Versatel

Colt Telecom a transmis sa contribution en dehors des délais prescrits; celle-ci est par conséquent écartée.

1 Remarques liminaires

La synthèse qui figure ci-après a pour objet de refléter les opinions et commentaires transmis par les acteurs du marché au cours de la consultation nationale; elle ne préjuge en rien de l'opinion que l'Institut émettra ultérieurement sur le fond de ces commentaires.

Belgacom a transmis plusieurs de ses commentaires en les déclarant confidentiels, même lorsqu'ils confirment simplement d'autres commentaires transmis dans le cadre de cette consultation sous forme non confidentielle. L'Institut a évalué le caractère effectivement confidentiel de ces informations à la lumière de sa communication du 15 mars 2005 concernant l'accès aux documents administratifs.

La plupart des répondants ont groupé les commentaires relatifs aux marchés 1 et 2 et ont séparé ceux relatifs aux marchés 11 et 12. L'IBPT adoptera la même approche.

Il est par ailleurs à noter que Base et Proximus (Belgacom Mobile) qui ne sont pas spécifiquement actifs sur les marchés concernés ont transmis des remarques à caractère méthodologique qui seront évoquées lorsqu'elles seront pertinentes pour appuyer ou contredire les remarques formulées par les autres acteurs sur le marché.

2 Contexte et base légale

- C 1.* Belgacom fait remarquer que l'analyse ne traduit pas les objectifs du nouveau cadre réglementaire qui souligne la convergence des services et des infrastructures et qui prône la neutralité technologique et l'évolution vers une dérégulation; selon l'opérateur, l'analyse prolonge ou étend en effet la régulation existante et la limite aux seuls réseaux PSTN.
- C 2.* Belgacom conteste la période de trois ans retenue par l'IBPT comme période pendant laquelle l'analyse sera en principe valable, et propose de retenir une durée de dix-huit mois. De plus, Belgacom regrette qu'il ne soit mentionné nulle part comment une partie intéressée pourrait initier une procédure d'analyse.
- C 3.* Belgacom estime que l'analyse menée par l'Institut n'est pas suffisamment prospective et que les défauts ou distorsions de concurrence ne sont pas suffisamment précisés. Il conteste par ailleurs le regroupement des quatre marchés dans un seul groupe relatif à l'accès car ce regroupement ne tiendrait pas suffisamment compte des ressources spécifiques mises en œuvre pour fournir ces types de services.
- C 4.* Dans toutes ses réactions, Belgacom conteste, chaque fois qu'elle apparaît, la non inclusion des réseaux câblés de télévision dans les marchés pertinents car les câblo-opérateurs ont également disposé d'un monopole historique sur leur zone de couverture et offrent actuellement des services comparables à ceux proposés par Belgacom. Cette approche implique évidemment que Belgacom conteste aussi le caractère national des marchés géographiques déterminés.
- C 5.* À l'argument que, sur les marchés de gros, aucune offre des câblo-opérateurs n'existe, Belgacom répond que l'IBPT aurait dû suivre l'approche "greenfield", qui, selon l'opérateur, impliquerait que l'analyse parte d'une situation où aucune obligation spécifique n'existe. Dans cette hypothèse, il est peu vraisemblable que les opérateurs PSTN auraient volontairement produit des offres de dégroupage et d'accès au débit binaire.
- C 6.* Belgacom est d'avis que, dans le cas où on accepterait le principe de la non inclusion des câblo-opérateurs, il faudrait dans l'analyse de puissance des acteurs davantage tenir compte de la pression indirecte exercée par la concurrence sur les marchés de détail. Dans le document actuel, cette pression n'est que mentionnée.
- C 7.* D'une façon générale, Belgacom considère que les analyses de marchés ne sont pas suffisamment étayées et qu'elles manquent d'exhaustivité; l'entreprise souligne par ailleurs qu'à son sens la pertinence du dispositif réglementaire établi au niveau européen est contestable.
- C 8.* Belgacom estime également que la concurrence existe au niveau des infrastructures et que celle-ci qui implique des investissements importants doit être privilégiée par rapport au développement de la concurrence au niveau des services. De plus, pour Belgacom, le cadre juridique doit assurer que les investissements consentis pourront être adéquatement amortis et que, dès lors, le régulateur ne peut imposer que tout nouveau service de Belgacom fasse l'objet d'une offre de Belgacom au niveau du gros afin que la concurrence puisse élaborer une offre équivalente.
- C 9.* Belgacom souligne également que l'analyse devrait contenir une évaluation des coûts et des bénéfices engendrés par la réglementation.

- C 10.** Belgacom estime que les régulateurs communautaires devraient également être associés à l'analyse des marchés 1 et 2, notamment puisque la revente de l'abonnement devrait permettre le développement d'offres "double play" et "triple play".
- C 11.** En ce qui concerne les obligations proposées, Belgacom estime que leur formulation manque souvent de précision ce qui risquerait d'occasionner des discussions interminables lors de leur mise en œuvre; Belgacom demande par exemple que L'IBPT précise le mécanisme qui sera mis en œuvre pour déterminer l'existence de « prix ciseaux » et de « prix prédateurs ».
- C 12.** Selon Belgacom, les concepts de "prix ciseaux" et de "prix prédateurs" relèvent d'ailleurs du contrôle des prix de détail pour lequel l'IBPT n'est pas compétent. Belgacom estime en outre que ce contrôle est dénué de sens dans des marchés où une infrastructure concurrentielle est présente.
- C 13.** Proximus estime que les obligations imposées doivent en tout état de cause encourager les investissements et donc éviter qu'un opérateur ne puisse craindre pour la rentabilité de ses investissements s'il est soumis à une régulation trop forte. Proximus estime qu'il faut d'abord encourager la concurrence sur les infrastructures. Proximus insiste également sur la notion de marché émergent qui ne doit pas être soumis à la réglementation.

3 Marchés 1 et 2

3.1 Définition du marché

- C 14.** Les acteurs reconnaissent la pertinence de la séparation entre l'accès au réseau fixe et l'accès au réseau mobile même si certains (Base) soulignent la contrainte concurrentielle que représentent les services fixes pour les services mobiles.
- C 15.** Belgacom conteste le fait que l'Institut utilise les mots "réseaux câblés de télévision" alors que les réseaux câblés sont, en Belgique, utilisés pour fournir d'autres services que la télévision.
- C 16.** Belgacom conteste l'inclusion de l'accès au réseau numérique de base dans le même marché pertinent que l'accès analogique au réseau téléphonique public en position déterminée pour la clientèle résidentielle.
- C 17.** Mobistar ne partage pas l'analyse de l'IBPT selon laquelle les consommateurs qui s'abonnent à des services internet à haut débit seraient plus intéressés par internet que par le service vocal. Mobistar estime que l'accès au réseau téléphonique en position déterminée et la voix sur la large bande sont substituables.
- C 18.** Mobistar demande que le document couvre également les évolutions du SDSL et pas uniquement l'ADSL2+.
- C 19.** Mobistar note que des opérateurs alternatifs offrent des services ISDN-2 et ISDN-30 sur base de l'offre BROBA de Belgacom; ces services sont inclus dans le marché alors que les services ADSL qui se basent sur les mêmes techniques de l'offre BROBA sont exclus du marché.
- C 20.** Base juge pertinente la séparation des marchés résidentiel et non résidentiel.

- C 21.** Mobistar conteste l'analyse de l'IBPT selon laquelle certains opérateurs alternatifs viseraient uniquement certains segments du marché. Mobistar demande que Tele2 et Equant soient ajoutés à la liste des opérateurs actifs sur le marché non résidentiel.
- C 22.** Mobistar demande que l'Institut revoie certains chiffres et affirmations (schéma 3.2, offre Coditel, paiement d'un abonnement mensuel ou non pour l'accès à internet, coût de la migration de l'analogique vers le numérique, etc).
- C 23.** Tele2-Versatel estiment que la concurrence engendrée par le système CS/CPS est sérieusement mise en question par le lancement de l'offre Happy Time de Belgacom.
- C 24.** Tele2-Versatel demandent que l'accès téléphonique via la voix sur large bande soit inclus dans le marché et que les opérateurs alternatifs aient un accès aux nouvelles technologies déployées dans le réseau de Belgacom.

3.2 *Le marché géographique*

- C 25.** Belgacom conteste la dimension nationale du marché étant donné la concurrence qui existe notamment en Flandre et fait remarquer que si l'entreprise établit les prix des services sur une base nationale, c'est parce qu'elle y légalement obligée.
- C 26.** Tele2-Versatel estiment que le marché doit être national.

3.3 *La puissance sur le marché*

- C 27.** Belgacom propose de mentionner le taux de pénétration réel ou potentiel des différents types de réseaux au sein des ménages plutôt qu'en termes de couverture de la population.
- C 28.** Base préférerait que le calcul des parts de marché se fasse sur base du chiffre d'affaires plutôt que sur base du nombre de lignes.
- C 29.** Mobistar estime que Versatel est également un acteur important sur le marché non résidentiel.
- C 30.** Mobistar déclare ne pas utiliser de connexions radio pour fournir des services à des clients en position déterminée.
- C 31.** Mobistar conteste la comparaison tarifaire entre les abonnements de Belgacom, Telenet et Coditel.
- C 32.** Belgacom conteste la légende de la figure 2.14 qui parle des parts de marché de Belgacom sur le marché non résidentiel des accès numériques primaires.
- C 33.** Belgacom note que les investissements de réseau de Telenet sont moins élevés que les siens et que, dès lors, l'accès de gros dégroupé sur cette infrastructure serait économiquement avantageux.
- C 34.** Mobistar estime que la comparaison entre le tarif de l'abonnement et le prix mensuel de la boucle locale dégroupée est fautive car elle tient compte du prix de l'abonnement TVA incluse. Cette erreur fait passer le différentiel de 27 à 8% ce qui expliquerait le peu de développement de la concurrence.
- C 35.** Belgacom conteste la pertinence de l'examen des possibilités d'économies d'échelle.

- C 36.* Mobistar conteste le succès de la portabilité car celle-ci est surtout appliquée entre Belgacom et Telenet et pas en faveur des autres opérateurs sur le marché. Tele2-Versatel estiment que la portabilité des numéros n'est pas un succès en Belgique.
- C 37.* Tele2-Versatel souhaitent que la voix sur la large bande soit intégrée dans le marché pertinent car, combinée à des applications nomades et à la portabilité des numéros, elle pourrait déboucher sur un abus de position dominante de la part de Belgacom.
- C 38.* Belgacom conteste l'analyse effectuée par l'Institut des effets de l'intégration verticale sur le développement du dégroupage de la boucle locale ainsi que la référence à l'offre Discovery Line.
- C 39.* Base est par contre convaincu que Belgacom a utilisé son intégration verticale pour son offre Discovery Line.
- C 40.* Mobistar déclare que Belgacom utilise son intégration verticale pour améliorer sa position sur le marché.
- C 41.* Tele2-Versatel estiment également que Belgacom a abusé de son intégration verticale dans le cadre de Discovery Line, en maintenant des prix excessifs pour la ligne dégroupée et en augmentant lentement mais sûrement ses prix de détail sans perdre sa part de marché.
- C 42.* Mobistar souligne qu'il y a une incohérence entre les tarifs de Discovery Line et les prix de gros appliqués par Belgacom dans le cadre des offres de référence BRUO et BROBA. L'abonnement à Discovery Line est en effet de 5.37 € alors que la redevance mensuelle pour une paire de cuivre complètement dégroupée était sous BRUO en 2005 de 10.98 ou 11.62€. De même, la redevance mensuelle pour un accès au débit binaire atteint en 2005 18.40€ pour une boucle ADSL non active.
- C 43.* Tele2-Versatel font la même remarque et soulignent que hors TVA, le différentiel entre le prix mensuel de l'abonnement et de la ligne dégroupée est seulement de 1.72€. Ils estiment également que le prix excessif de la ligne dégroupée empêche le développement de plans d'affaires viables.
- C 44.* Belgacom estime que les réseaux câblés devraient être également considérés comme dominants sur le marché car ils constituent une alternative crédible aux réseaux de boucles locales de Belgacom.

3.4 Les obligations applicables

- C 45.* Belgacom demande que soit incluse une analyse chiffrée de l'impact de l'application du CS et CPS et de la revente de l'abonnement.
- C 46.* Tele2-Versatel suggèrent que la voix sur le haut débit soit réglementée afin d'éviter que Belgacom transfère ses clients sur cette technologie, évitant ainsi la réglementation.
- C 47.* Belgacom estime que l'imposition d'une obligation de **revente de l'abonnement** n'est pas justifiée par les résultats de l'analyse du marché, que l'imposition de cette obligation n'a pas été évaluée au regard des coûts opérationnels et financiers de sa mise en œuvre pour l'opérateur historique. Belgacom estime en outre que l'Institut ne fournit pas une argumentation adéquate qui étayerait son choix. D'après Belgacom, au lieu d'élargir l'échelle d'investissements vers le haut, la revente de l'abonnement

l'élargirait vers le bas, ce qui serait néfaste à la promotion de la concurrence entre infrastructures.

- C 48.** Telenet est également opposé à l'obligation de revente de l'abonnement, surtout lorsque la concurrence entre infrastructures existe. Telenet demande une analyse des effets à long terme d'une obligation de ce type, notamment pour ce qui concerne les câblo-opérateurs. Telenet estime qu'une obligation de ce type découragerait les investissements en infrastructures, surtout dans la mesure où le déficit d'accès de Belgacom ne serait pas encore comblé et que donc les tarifs pratiqués se situeraient encore sous le niveau des coûts effectifs. Telenet propose de limiter la possibilité de revente de l'abonnement aux régions où le dégroupage de la boucle locale ne serait pas disponible.
- C 49.** BT estime que la revente de l'abonnement est une disposition essentielle pour promouvoir la concurrence.
- C 50.** Euphony est favorable à la revente de l'abonnement et au maintien du CPS.
- C 51.** Mobistar estime que la revente de l'abonnement permet aux opérateurs alternatifs d'avoir accès aux clients qui ne sont pas intéressés par le haut débit. Pour Mobistar, la revente de l'abonnement ne sera utile pour le développement de la concurrence que si elle est offerte à de bonnes conditions qui incluent l'application d'un "retail minus" sur toutes les formules d'abonnement de Belgacom et pas sur une moyenne pondérée comme le propose l'IBPT.
- C 52.** Mobistar estime en outre qu'un retail minus de 30% doit être appliqué mais uniquement sur la partie de l'abonnement qui est liée à l'accès aux fréquences vocales. Mobistar souhaite également que le prix de la revente de l'abonnement soit établi en toute transparence et que les modalités de calcul et de révision soient précisés. Mobistar souhaite également une modification de la durée des abonnements d'un an à six mois et une possibilité de rupture de contrat sans paiement de pénalité.
- C 53.** Tele 2 Versatel insistent pour que la revente de l'abonnement soit mise en œuvre, notamment parce que le marché de la téléphonie vocale est devenu non rentable suite au lancement par Belgacom de son offre Happy Time.
- C 54.** Tele2-Versatel sont favorables à la revente de l'abonnement car elle permet de ne pas reproduire le réseau et de fournir une seule facture aux clients. Selon ces opérateurs, la revente de l'abonnement devrait inclure l'abonnement à la ligne ainsi que les services liés (installation, entretien, réparation), plus les autres services offerts par Belgacom sous le titre "services confort". Ils estiment toutefois que l'imposition d'une autorisation signée du client est une contrainte non nécessaire. Ils demandent qu'il y ait une offre revente de l'abonnement sur base de Discovery Line et une autre sur base de la ligne classique.
- C 55.** Tele2- Versatel reconnaissent qu'une approche "retail minus" pour la revente de l'abonnement est acceptable parce qu'elle peut être mise en œuvre rapidement; ils soulignent toutefois qu'il importera de ne pas tenir compte d'un éventuel déficit d'accès de Belgacom pour fixer le prix de la revente de l'abonnement.
- C 56.** Mobistar demande en tout cas que l'obligation **d'orientation sur les coûts** des prix d'accès de détail ne soit pas levée avant que la revente de l'abonnement soit effectivement mise en place.

- C 57.** La Platform estime que la suppression de l'obligation d'orientation sur les coûts n'est pas opportune car l'obligation de revente de l'abonnement n'est pas forcément suffisante pour assurer la concurrence.
- C 58.** La Platform demande que la publicité des prix soit assurée, que l'IBPT dispose d'un pouvoir de bloquer les offres de détail dont il ne serait pas avéré qu'elles respectent les obligations de concurrence équitable,
- C 59.** que les tests de ciseau tarifaire soient effectivement développés et
- C 60.** que l'obligation d'orientation sur les coûts ne soient pas levées avant la mise en place de toutes les autres obligations, dont celle de revente de l'abonnement.
- C 61.** La Platform demande l'établissement de protocoles qui formalisent les coûts et modalités d'approvisionnement interne et renforcent ainsi la transparence nécessaire lors de la mise en œuvre d'obligations en matière de séparation comptable.
- C 62.** Belgacom estime que l'offre de dégroupage actuelle est satisfaisante mais qu'elle a été minée par l'offre bitstream d'une part et qu'elle sera rendue encore moins intéressante par l'imposition de la revente de l'abonnement.
- C 63.** Belgacom juge que l'Institut n'a pas fait la preuve que la revente de l'abonnement améliorera la concurrence et le bénéfice retiré par les utilisateurs.
- C 64.** Belgacom s'oppose à ce qu'il lui soit imposé de retirer des offres groupées sous prétexte qu'un opérateur alternatif ne pourrait pas les reproduire.
- C 65.** Dans le cadre du retrait de l'obligation d'orientation sur les coûts, Belgacom rappelle que la notion « orientation sur les coûts » n'a été définie ni dans les dispositions du cadre réglementaire 1998 ni dans le nouveau cadre réglementaire.
- C 66.** Base demande que l'on impose à la fois l'orientation sur les coûts et la non discrimination sur le marché de détail. Base estime en effet que le contrôle des prix ex ante et le test de ciseau tarifaire ne suffiront pas à empêcher Belgacom d'utiliser sa puissance sur le marché de gros pour affecter le marché de détail ni à l'empêcher d'abuser de sa position dominante et de pratiquer des tarifs discriminatoires ou excessifs. Lors de l'application du test de ciseau tarifaire, Base demande en outre que l'on tienne compte des coûts plus élevés des nouveaux entrants lorsque l'on évalue les coûts d'un "opérateur efficace".
- C 67.** Belgacom estime que les mesures de communication et de notification tarifaires proposées par l'Institut vont à l'encontre des dispositions prévues dans le deuxième alinéa de l'article 64, § 2, lesquelles excluent un contrôle ex ante des prix de détail. Belgacom ajoute que ces mesures de notification préalable introduisent un facteur de ralentissement empêchant de réagir promptement aux offres concurrentielles.
- C 68.** BT estime que là où l'obligation d'orientation sur les coûts est appliquée, elle doit se baser sur un modèle de coûts performant et non sur un système de "retail minus".
- C 69.** BT demande également que le principe de la séparation comptable soit intégralement appliqué par Belgacom afin d'instaurer la transparence et d'éviter les pratiques discriminatoires.
- C 70.** Tele2-Versatel estiment qu'il serait prématuré de retirer l'obligation d'orientation sur les coûts.

- C 71.* Mobistar estime que le teste de ciseau tarifaire envisagé par l'IBPT sera particulièrement difficile à mettre en œuvre.
- C 72.* Tele2-Versatel demandent que pour le CS et le CPS, un modèle de coûts LRIC soit mis en œuvre pour contrôler les coûts de Belgacom.
- C 73.* Belgacom estime que l'Institut doit recommencer son analyse et procéder à une nouvelle consultation publique.

3.5 Marchés de détail des services d'accès à internet

- C 74.* Belgacom conteste la pertinence de l'analyse ainsi que des chiffres avancés,
- C 75.* la prise en compte du territoire national comme référence alors que la concurrence est, selon l'opérateur, surtout régionale;
- C 76.* l'opérateur conclut à la nécessité de retirer l'offre BROBA II afin d'inciter la migration vers le dégroupage de la boucle locale.
- C 77.* Mobistar demande à l'IBPT de parler de haut débit à partir de 128kb/s.
- C 78.* Telenet est d'accord avec les conclusions de l'IBPT quant au caractère concurrentiel du marché de détail.
- C 79.* Tele2-Versatel demandent qu'on corrige les données dans le tableau 3.3.
- C 80.* Ils contestent par ailleurs la conclusion de l'IBPT selon lequel le marché du haut débit serait dynamique en Belgique. Ils demandent que l'orientation sur les coûts soit également imposée à Belgacom sur le marché de détail du haut débit.

4 Marché 11

- C 81.* Belgacom regrette que l'analyse du marché du dégroupage se centre uniquement sur le dégroupage des réseaux locaux en paires de cuivre torsadées et ne remette pas en question le règlement européen qui impose cette approche. Belgacom demande donc que l'analyse du dégroupage soit étendue à d'autres infrastructures, notamment à celles dont la construction avait été entamée avant 2000, date du règlement européen.
- C 82.* D'une façon générale, Mobistar estime que les prix pratiqués par BRUO-BROBA pour les offres cuivre nu ("raw copper") ou boucles non actives sont beaucoup trop élevés pour permettre le développement de la concurrence.

4.1 La définition du marché

- C 83.* Belgacom conteste fermement la non inclusion des réseaux câblés de télévision dans le marché de l'accès dégroupé à la boucle locale; l'opérateur fournit à ce propos une étude élaborée par TNO qui tend à montrer qu'il est techniquement possible de fournir une forme d'accès partagé sur un réseau câblé.
- C 84.* Telenet approuve l'exclusion des réseaux câblés de ce marché car il ne serait pas rentable pour les câblo-opérateurs de fournir un accès dégroupé à leur boucle locale. L'opérateur fait en outre remarquer que le cadre réglementaire européen a précisément limité le dégroupage à la paire de cuivre torsadée.

- C 85.** Belgacom lit le fait que l'Institut déclare que les offres d'accès à un débit binaire ne peuvent être intégrées au marché 11 comme une reconnaissance du fait que l'offre BROBA II imposée à Belgacom ne peut être incluse dans le marché de l'accès mais serait en fait une offre conjointe comprenant un accès physique à la paire de cuivre et un accès logique à des éléments spécifiques du réseau.
- C 86.** BT reconnaît qu'il n'y a pas, du point de vue de la demande, de substituabilité entre le réseau téléphonique public et les réseaux câblés de télévision mais demande que l'IBPT examine davantage la possible substituabilité du point de vue de l'offre et étudie les possibilités techniques et commerciales dont disposent les câblo-opérateurs de pouvoir offrir des services d'accès dégroupé en cas d'augmentation légère mais permanente des prix de l'accès dégroupé de Belgacom. BT estime crucial pour la concurrence que l'on envisage à court terme la réglementation ex ante des réseaux câblés afin de garantir l'accès dégroupé à d'autres opérateurs sur base de la technologie câble.
- C 87.** Mobistar estime inadéquat de comparer le coût mensuel de la ligne dégroupée dans les différents pays européens sans tenir compte des charges uniques telles que la désactivation, la migration ou des coûts spécifiques tels que ceux des "tie cabling" ou "splitters" ou de la co-localisation. Pour Mobistar, il faut comparer les coûts finaux payés par les opérateurs alternatifs.
- C 88.** Mobistar estime que l'accès dégroupé à la boucle locale ne permet pas la fourniture de services VDSL. Mobistar demande donc qu'on établisse une offre de référence spécifique pour les services VDSL (VDSL BROBA II-like offer).
- C 89.** Tele2-Versatel estiment que les prix de BRUO et BROBA ne sont pas suffisamment intéressants pour permettre le développement de la concurrence.

4.2 Le marché géographique

- C 90.** Belgacom conteste la dimension nationale du marché et en particulier la raison avancée qu'une telle segmentation ne serait pas réaliste. Elle se réfère à l'affaire 2001-C/C-43 où le Conseil de la Concurrence jugeait que le marché géographique pertinent est la Flandre et l'affaire COMP/M.1650 ACEA/Telefónica où le marché coïncidait avec la ville de Rome.
- C 91.** Telenet approuve la dimension nationale du marché.

4.3 La puissance sur le marché

- C 92.** Belgacom refuse d'être la seule entreprise à laquelle on imposerait de développer une offre de gros de dégroupage de ses boucles locales. Elle conteste la pertinence des éléments de l'analyse qui concernent les économies d'échelle et de gamme, le contrôle de l'infrastructure, l'accès aux ressources financières, les contraintes réglementaires ou juridiques, l'intégration verticale, etc.
- C 93.** BT estime que l'accès aux capitaux de Belgacom est non seulement dû à son faible endettement mais également au fait que l'Etat reste son actionnaire de référence.

4.4 Les remèdes applicables

- C 94.** Belgacom estime que les remèdes proposés sont non fondés, non proportionnés et non justifiés. Belgacom estime en outre que les remèdes envisagés pour les marchés 11 et

12 contiennent des mécanismes de contrôle des tarifs de détail, ce qui serait susceptible de perturber et de limiter le fonctionnement de la concurrence et serait discriminatoire.

- C 95.** BT estime essentiel que l'on maintienne toutes les obligations déjà imposées à Belgacom en matière **d'accès dégroupé** (prestations d'accès, non-discrimination, transparence, publication d'une offre de référence, séparation comptable, contrôle des prix et obligations en matière de comptabilisation des coûts). BT demande que l'on impose à Belgacom une stricte séparation comptable entre les activités de réseau (accès et interconnexion) et les services de détail, et qu'on lui impose la publication d'informations en matière de comptabilisation des coûts et de séparation comptable.
- C 96.** Belgacom rejette l'obligation de fournir l'accès dégroupé parce que la nécessité du maintien de l'obligation n'a pas été démontrée, parce que les réseaux câblés sont exclus de l'analyse, parce que le dégroupage n'est pas une offre proportionnée et parce que l'offre dégroupée ne suscite pas d'intérêt de la part du marché.
- C 97.** BT demande que Belgacom offre aux opérateurs alternatifs l'accès à des systèmes d'assistance opérationnelle ou à des systèmes similaires à ceux dont il dispose en interne. BT souhaite également que les qualités de service garanties (SLA) soient maintenues dans l'offre de référence et que ces qualités soient améliorées sans coût additionnel pour parvenir au niveau des "improved SLA".
- C 98.** Mobistar demande que la transparence en matière d'obligations de **séparation comptable** soit formalisée par le biais de protocoles qui rendent transparents les conditions techniques et les prix de cession internes pratiqués entre les différentes entités de l'entreprise verticalement intégrée.
- C 99.** Belgacom rejette également les autres obligations qui lui seraient imposées et en conteste la validité juridique ainsi que la pertinence économique et l'apport à la concurrence en général.
- C 100.** BT demande que l'obligation imposée à Belgacom **d'orienter les prix sur les coûts** soit maintenue mais aussi que l'Institut examine de près la pertinence des coûts en question; BT estime qu'il faut abandonner l'approche retail minus mais opter pour un modèle de coûts bottom-up pour l'accès dégroupé. BT estime que les coûts des prestations d'accès dégroupés fournies par Belgacom sont beaucoup trop élevés et pourraient être revus à la baisse en appliquant un modèle de coûts bottom-up.
- C 101.** Mobistar estime que l'approche "retail minus" n'est pas adéquate pour le cuivre nu car cette approche ne tient pas compte des coûts de la fourniture du service et permet à Belgacom d'augmenter artificiellement ses coûts de location de la paire de cuivre dans son offre accès dégroupé à la boucle locale. Selon Mobistar, si on supprime l'obligation d'orientation sur les coûts au niveau du marché de détail, il est impossible qu'une approche "retail minus" débouche sur une orientation sur les coûts. En tout état de cause, Mobistar estime qu'une approche "retail minus" devrait être basée sur le prix du service Discovery Line.
- C 102.** Tele2-Versatel estiment que l'approche "retail minus" est inadaptée pour le cuivre nu, notamment parce que le coût n'est pas établi sur base des coûts sous-jacents à la fourniture du service. La suppression de l'obligation d'orientation sur les coûts au niveau du marché de détail et l'impossibilité de vérifier l'orientation sur les coûts au niveau de l'offre de gros pour le cuivre nu conduiront à l'impossibilité pour l'IBPT de vérifier l'orientation sur les coûts et la séparation comptable sur les marchés 11 et 12.

C 103. Mobistar demande que l'IBPT soit plus précis quant à la question de la gestion des fréquences liées aux services ADSL2+ et VDSL. Mobistar souhaite également que le dégroupage de la sous-boucle puisse s'effectuer au niveau du "street cabinet", que l'accès aux systèmes d'information soit garanti sur une base non discriminatoire et que les SLA soient améliorés.

5 Marché 12

C 104. Belgacom propose de remplacer la figure figurant au point 5.1.1. et de compléter les données de la figure 5.3.

5.1 La définition du marché

C 105. Belgacom conteste l'analyse selon laquelle l'accès à un débit binaire est un marché séparé de l'offre d'accès dégroupé à la boucle locale.

C 106. Belgacom estime que l'offre bitstream et l'offre Wholesale DSL sont substituables alors que l'Institut a établi le contraire.

C 107. Mobistar estime qu'il n'y a pas de substituabilité du côté de la demande entre des produits dégroupés ou à accès binaire sans voix (boucle non active) et des produits dégroupés ou à accès binaire avec voix (boucle active). En effet, ce n'est pas l'opérateur alternatif qui détermine s'il prend l'un ou l'autre produit, mais l'utilisateur final. Un test SSNIP échouerait parce que le bénéficiaire ne peut pas choisir l'accès sans voix tant que l'utilisateur final ne résilie pas son abonnement chez Belgacom et, inversement, ne peut pas opter pour l'accès avec voix quand l'utilisateur final cesse d'être abonné chez Belgacom.

C 108. Belgacom conteste la non inclusion des réseaux câblés de télévision dans le marché de l'accès à un débit binaire et conteste donc également la validité des raisonnements de l'IBPT qui en découlent.

C 109. Telenet estime que pour des raisons techniques et économiques, l'accès large bande aux réseaux câblés de télévision et l'accès à un débit binaire de Belgacom ne sont pas substituables.

C 110. Belgacom refuse que l'on ne prenne pas en considération l'autofourniture des câblo-opérateurs pour la définition du marché. Belgacom estime que les câblo-opérateurs commercialisent des offres équivalentes à un débit binaire (Interelectra à Telenet, Telenet à sa filiale ICT-Mix et les câblo-opérateurs à BeTV). Selon Belgacom la non prise en compte de la revente interne empêche l'application adéquate du concept de non discrimination.

C 111. Base n'est pas convaincu par l'exclusion de l'autofourniture dans le marché 12, notamment parce que la Commission et la Cour de Justice l'incluent pour le marché 15 (accès et départ d'appel sur les réseaux mobiles).

C 112. Belgacom conteste la définition de marché retenue par l'IBPT.

C 113. BT approuve la définition de marché retenue par l'IBPT.

5.2 *Le marché géographique*

C 114. Belgacom estime que le marché devrait être fragmenté géographiquement afin de refléter les différences en matière de concurrence dans les différentes zones. Selon Belgacom, les opérateurs de réseaux câblés de télévision exercent une influence directe sur le marché des accès internet à haut débit. Belgacom estime que l'Institut doit compléter son analyse.

C 115. Telenet estime que le marché à prendre en compte est national, notamment parce que quelle que soit la présence effective de réseaux câblés de télédistribution offrant l'accès à haut débit, la concurrence qu'ils mènent se fait toujours par rapport à Belgacom qui dispose d'une couverture nationale.

C 116. BT considère que le marché est national.

5.3 *La puissance sur le marché*

C 117. Belgacom conteste la présomption de puissance invoquée par l'Institut.

C 118. Telenet approuve le fait que Belgacom soit désigné comme le seul opérateur puissant.

5.4 *Les remèdes applicables*

C 119. Belgacom estime que l'offre **BROBA II** est inadaptée et n'incite pas le recours au dégroupage de la boucle locale. L'opérateur estime en outre que BROBA II constitue un outil de subsidiation financière des opérateurs alternatifs et donc qu'elle est disproportionnée et économiquement déséquilibrée. Selon Belgacom, l'offre BROBA II devrait être retirée (tandis que BROBA I et BRUO devraient être maintenues). Belgacom refuse en outre l'extension automatique des **nouvelles technologies** dans l'offre de référence.

C 120. BT estime nécessaire de maintenir toutes les obligations actuellement applicables (prestations d'accès à un débit binaire, non-discrimination, transparence, séparation comptable, contrôle des prix et règles de système de comptabilisation des coûts).

C 121. Mobistar estime essentiel que Belgacom propose une offre de gros adéquate suffisamment à l'avance lorsqu'elle envisage de lancer un nouveau produit sur le marché de détail.

C 122. Belgacom déplore que, dans le contexte d'une concurrence avec les réseaux câblés, elle soit obligée de modifier au préalable ses offres de gros chaque fois qu'elle veut lancer un service à haut débit ce qui implique un facteur de ralentissement. Belgacom considère qu'il n'y a aucune raison objective qui pourrait justifier une telle mesure et estime que cette mesure mènera à une discrimination et une perturbation de la concurrence.

C 123. Mobistar souhaite que l'offre BROBA soit complétée par une offre "IP collect".

C 124. BT souhaite que les SLA soient transformées en "improved SLA" sans augmentation de coûts.

C 125. Mobistar estime que Belgacom offre à ses propres consommateurs une qualité de service que les SLA actuels ne permettent pas aux opérateurs alternatifs de reproduire.

- C 126.** BT estime que l'offre d'accès à un débit binaire doit garantir un débit suffisant pour permettre l'élaboration de services à haut débit (VDSL, ADSL2+, etc) ainsi qu'une granularité suffisante.
- C 127.** Mobistar estime que BROBA ne permet pas aux opérateurs alternatifs de fournir des services à des débits qui permettent la fourniture concurrentielle de services de télévision; BROBA ne permet donc pas d'avoir une approche "triple play" contrairement à ce qu'affirme le document de l'IBPT.
- C 128.** Telenet est contre l'imposition d'une obligation sur le marché de gros pour ce qui concerne le VDSL.
- C 129.** Belgacom estime que la séparation comptable ne peut concerner que les éléments de réseau les plus proches du consommateur auxquels l'opérateur alternatif doit pouvoir accéder.
- C 130.** BT demande que l'on exclue les coûts existants inefficaces de l'offre BROBA II actuelle et qu'on mette en place un modèle de coûts bottom-up.
- C 131.** Mobistar demande qu'on impose à Belgacom un modèle de coûts qui permette de vérifier les coûts de l'accès au débit binaire; Mobistar rejette complètement une approche "retail minus". Mobistar conteste également la comparaison avec les autres pays et estime que les coûts pris en compte pour établir le niveau de prix de l'accès dégroupé ou de l'accès au débit binaire devraient être revus. Mobistar souligne que BROBA impose à l'opérateur alternatif de payer tout le coût de la paire de cuivre même lorsqu'il n'utilise pas la voix.
- C 132.** Tele2-Versatel demandent que l'on ne supprime pas l'obligation d'orientation sur les coûts pour l'accès au débit binaire et que l'on impose un modèle de coûts approprié à Belgacom (modèle bottom-up). Ces opérateurs estiment également que, logiquement, l'accès au réseau devrait être moins cher en Belgique que dans d'autres pays moins densément peuplés.
- C 133.** Belgacom conteste le principe de transparence en alléguant le secret des affaires.
- C 134.** Belgacom demande d'inclure des systèmes d'indemnisation des frais encourus dans le cas de la migration d'utilisateurs finals.