

TABLE DES MATIÈRES

1	INTRODUCTION	4
2	CONTEXTE ET OBJECTIFS	5
3	DESTINATAIRES DE LA DÉCISION	5
4	BASES JURIDIQUES	6
5	RÉTROACTES	7
5.1	DÉCISION DE LA CRC DU 1 ^{ER} JUILLET 2011 (BRUXELLES-CAPITALE).....	7
5.2	DÉCISIONS DE LA CRC DU 3 SEPTEMBRE 2013.....	8
5.3	DÉCISION DE LA CRC DU 11 DÉCEMBRE 2013.....	9
5.4	PHASE PRÉPARATOIRE DE LA PRÉSENTE DÉCISION	10
6	PROCÉDURE	10
6.1	CONSULTATION NATIONALE.....	10
6.2	COOPÉRATION ENTRE LES AUTORITÉS DE RÉGULATION.....	11
6.3	CONSULTATION ET NOTIFICATION EUROPÉENNES	12
7	VALORISATION DES ÉLÉMENTS NON INCLUS DANS LES OFFRES DE GROS	14
7.1	APPROCHE MÉTHODOLOGIQUE.....	14
7.2	APPLICATION	18
7.2.1	<i>Accès Wi-Fi (homespots et hotspots)</i>	18
7.2.2	<i>2nd screen</i>	20
7.2.3	<i>Courrier électronique</i>	21
7.2.4	<i>Hébergement web pour pages personnelles</i>	22
7.2.5	<i>Mise à disposition de contenus à titre gratuit ou à prix réduit</i>	23
7.2.6	<i>Autres services et avantages</i>	24
8	IMPACT DU MODE DE TARIFICATION DES DÉCODEURS ET DES MODEMS	25
9	TRAITEMENT DES PROMOTIONS	30
10	TARIFICATION DES PROFILS SPÉCIFIQUES À UN BÉNÉFICIAIRE	35
11	DISPOSITIONS COMPLÉMENTAIRES POUR L'ENCADREMENT DES TARIFS	39
11.1	PROBLÉMATIQUE	39
11.2	MESURE EN VUE DE PRÉVENIR UNE VARIABILITÉ EXCESSIVE DES TARIFS DE GROS	39
11.3	MESURE POUR PRENDRE EN CONSIDÉRATION LES POSSIBLES ÉVOLUTIONS DES OFFRES DE DÉTAIL.....	40
11.4	MESURE POUR TENIR COMPTE DU POSITIONNEMENT DES OFFRES « DOUBLE PLAY » ET « TRIPLE PLAY »	41
11.5	CONCLUSION	42
12	DÉCISION	42
13	ENTRÉE EN VIGUEUR ET VALIDITÉ	43
14	VOIES DE RECOURS	43
15	SIGNATURES	44
ANNEXE A.	TARIFS OBSERVÉS POUR LES SERVICES ADDITIONNELS	45
ANNEXE B.	ABRÉVIATIONS	48

ANNEXE C.	SYNTHÈSE DES RÉSULTATS DE LA CONSULTATION NATIONALE	50
ANNEXE D.	COMMENTAIRES DE LA COMMISSION EUROPÉENNE.....	51

1 INTRODUCTION

1. L'objet de la présente décision est de procéder à une révision des tarifs pour les services de gros dont la fourniture a été imposée aux opérateurs de réseaux câblés actifs dans la région bilingue de Bruxelles-Capitale (Brutelé, Coditel et Telenet).
2. Les services de gros concernés sont :
 - 2.1. la revente des services de télévision analogique ;
 - 2.2. l'accès à la plate-forme de télévision numérique ;
 - 2.3. la revente des services haut débit.
3. Les tarifs de ces services de gros doivent être déterminés selon une méthodologie retail minus. Le principe d'une méthodologie retail minus consiste à fixer le prix d'un service de gros en retranchant du prix du service de détail correspondant certains éléments non pertinents. Le minus est exprimé en pourcentage du prix de détail.
4. La suite de cette décision est structurée comme suit :
 - 4.1. Le chapitre 2 présente le contexte et les objectifs de la décision.
 - 4.2. Les chapitres 3 à 6 contiennent un certain nombre d'informations de nature juridique : les destinataires de la décision (chapitre 3), les bases juridiques (chapitre 4), les rétroactes (chapitre 5) et la procédure d'adoption de la décision (chapitre 6).
 - 4.3. Les chapitres 7 à 11 contiennent les éléments méthodologiques de la décision.
 - 4.4. Le chapitre 12 contient le dispositif de la décision.
 - 4.5. Les chapitres 13, 14 et 15 contiennent successivement les dispositions relatives à l'entrée en vigueur de la décision, les voies de recours et les signatures.

2 CONTEXTE ET OBJECTIFS

5. Un des objectifs clé du cadre réglementaire applicable aux communications électroniques est la promotion d'une concurrence dans la fourniture des réseaux et services, notamment en veillant à ce que les utilisateurs retirent un bénéfice maximal en termes de choix, de prix et de qualité, et en veillant à ce que la concurrence ne soit pas faussée ni entravée dans le secteur des communications électroniques, y compris pour la transmission de contenu¹.
6. En 2011, l'analyse des marchés de la radiodiffusion a mis en évidence la puissance significative des câblo-opérateurs sur ces marchés, résultant notamment de l'existence de barrières à l'entrée élevées et non-transitoires et se traduisant par des parts de marché élevées et par l'absence de pression significative sur les prix de détail².
7. Cet objectif de promotion de la concurrence et ces circonstances de marché particulières doivent guider les choix méthodologiques à effectuer dans le cadre de la présente décision. L'IBPT cherche donc à rendre possible une ou plusieurs entrées sur les marchés pertinents en abaissant les barrières à l'entrée et en déterminant des tarifs de gros qui permettent une concurrence effective, durable et non faussée. En particulier, l'IBPT veille dans toute la mesure du possible à ce que les tarifs de gros ne soient pas affectés par des éléments étrangers aux services de gros ou ne subissent pas des variations injustifiées engendrées par des variations des tarifs de détail.

3 DESTINATAIRES DE LA DÉCISION

8. Les sociétés suivantes sont destinataires de la présente décision :
 - 8.1. La s.c.r.l. SOCIETE INTERCOMMUNALE POUR LA DIFFUSION DE LA TÉLÉVISION, dont le siège social est établi à (1050) Bruxelles, chaussée d'Ixelles 168, ci-après dénommée « Brutélé »³ ;

¹ 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 (J.O.C.E. 24 avril 2002, L 108, 24 avril 2002, 33-50), article 8 comme mis en œuvre dans l'article 40/9, §2 de la loi du 30 mars 1995 sur les réseaux de distribution d'émission de radiodiffusion et l'exercice d'activités de radiodiffusion dans la région bilingue de Bruxelles-Capitale, M.B.22 février 1996, 3797.

² Décision de la CRC du 11 décembre 2013 concernant les tarifs de gros pour les services d'accès aux réseaux câblés sur le territoire de la région bilingue de Bruxelles-Capitale (ci-après « Décision de la CRC du 11 décembre 2013 (Bruxelles-Capitale) »), chapitre 4.

³ Brutélé commercialise ses services sous la marque Voo, qu'elle partage avec Tecteo/Nethys.

- 8.2. La s.p.r.l. CODITEL BRABANT, dont le siège social est établi à (1000) Bruxelles, rue des Deux Eglises, 26, ci-après dénommée « Coditel »⁴ ;
- 8.3. La s.a. TELENET, dont le siège social est établi à (2800) Mechelen, Liersesteenweg 4, ci-après dénommée « Telenet».

4 BASES JURIDIQUES

9. Conformément à l'article 40/11, § 11, de la loi du 30 mars 1995 concernant les réseaux de distribution d'émissions de radiodiffusion et les services de médias audiovisuels dans la région bilingue de Bruxelles-Capitale (ci-après « la loi du 30 mars 1995 »), des obligations de contrôle des prix et de systèmes de comptabilisation des coûts peuvent être imposées à des entreprises désignées comme étant puissantes sur le marché:

« § 11. En matière d'accès, l'Institut peut, conformément aux §§ 4 et 5 et lorsqu'il ressort en outre d'une analyse du marché que l'opérateur concerné peut, en raison de l'absence de concurrence réelle, maintenir les prix à un niveau exagéré ou réduire les marges au détriment des utilisateurs finals, imposer des obligations liées à la récupération des coûts et le contrôle des prix, y compris les obligations concernant l'orientation des prix en fonction des coûts et les obligations concernant les systèmes de comptabilisation des coûts en matière de coûts d'un opérateur efficient.

Dans ce cadre, l'Institut tient compte des investissements réalisés par l'opérateur et autorise qu'il retire un profit raisonnable de son apport en capital, compte tenu des risques encourus.

En matière d'accès, l'Institut peut aussi, conformément aux §§ 4 et 5, imposer des obligations en matière de contrôle des prix.

Tout opérateur soumis à l'obligation d'orientation de ses tarifs en fonction des coûts fournit à l'Institut, à la demande de celui-ci, la preuve du respect de cette obligation.

Lorsqu'une obligation d'orientation sur les coûts est imposée à un opérateur, les coûts pris en compte sont les coûts liés à la fourniture d'une prestation efficace, y compris un retour sur investissement raisonnable.

⁴ Coditel est également connue sous le nom de Numericable, marque sous laquelle elle commercialise ses services.

Afin de déterminer les coûts liés à la fourniture d'une prestation efficace, l'Institut peut utiliser des méthodes de comptabilisation et de calcul des coûts distinctes de celles appliquées par l'opérateur. [...]»

10. Par une décision du 1^{er} juillet 2011⁵, la Conférence des régulateurs des communications électroniques (CRC) a imposé une obligation de contrôle des prix aux opérateurs Brutélé, Coditel, et Telenet pour leurs activités sur le territoire de la région bilingue de Bruxelles-Capitale. La même décision prévoit également une obligation de transparence à l'égard des opérateurs précités, qui comporte l'obligation d'établir une offre de référence.
11. Par ses décisions du 3 septembre 2013⁶, la CRC s'est prononcée sur les propositions d'offres de référence de Brutélé, Numericable et Telenet.
12. Par une décision du 11 décembre 2013⁷, la CRC a procédé à une première détermination des tarifs de gros des câblo-opérateurs.
13. Conformément à l'article 6 de l'accord de coopération du 17 novembre 2006 relatif à la consultation mutuelle lors de l'élaboration d'une législation en matière de réseaux de communications électroniques, lors de l'échange d'informations et lors de l'exercice des compétences en matière de réseaux de communications électroniques par les autorités de régulation en charge des télécommunications ou de la radiodiffusion et la télévision (ci-après « l'accord de coopération du 17 novembre 2006 »)⁸, l'autorité de régulation qui a soumis un projet de décision à la CRC est responsable de l'exécution de la décision de la CRC. L'IBPT est compétent pour mettre en œuvre les décisions de la CRC mentionnées sur le territoire de la région bilingue de Bruxelles-Capitale.

5 RÉTROACTES

5.1 DÉCISION DE LA CRC DU 1^{ER} JUILLET 2011 (BRUXELLES-CAPITALE)

14. Le 1^{er} juillet 2011, la CRC a adopté une décision constatant que les câblo-opérateurs Brutélé, Coditel et Telenet détenaient une puissance significative sur le

⁵ Décision de la CRC du 1^{er} juillet 2011 concernant l'analyse du marché de la radiodiffusion télévisuelle sur le territoire de la région bilingue de Bruxelles-Capitale (ci-après « Décision de la CRC du 1^{er} juillet 2011 (Bruxelles-Capitale) »).

⁶ Décisions de la conférence des régulateurs du secteur des communications électroniques (CRC) du 3 septembre 2013 concernant l'offre de référence de gros de [respectivement] Brutélé, Numericable et Telenet dans la région bilingue de Bruxelles-Capitale.

⁷ Décision de la CRC du 11 décembre 2013 (Bruxelles-Capitale).

⁸ M.B. 28 décembre 2006, 75371.

marché de détail de la radiodiffusion télévisuelle, sur un marché géographique correspondant à la zone de couverture de leurs réseaux respectifs.

15. En raison de cette puissance significative, notamment afin d'abaisser les barrières à l'entrée et de permettre aux concurrents de dupliquer les services offerts par les câblo-opérateurs sur le marché de détail, la CRC a imposé à Brutélé, Coditel et Telenet les obligations d'accès suivantes :
 - 15.1. La revente de leur offre de détail de télévision analogique ;
 - 15.2. L'accès à la plate-forme de télévision numérique ;
 - 15.3. La revente de leur offre de détail haut débit.
16. La CRC a également imposé à ces opérateurs des obligations additionnelles en matière de transparence (dont la publication d'une offre de référence), de non-discrimination et de contrôle des prix, de manière à rendre efficaces les obligations relatives à l'accès en gros au réseau câble.
17. En matière de contrôle des prix, la décision de la CRC prévoit que les prix pour les services de gros dont la fourniture est imposée aux câblo-opérateurs doivent être déterminés selon la méthodologie retail minus.
18. Dans la décision, l'IBPT se réserve le droit de modifier, adapter ou préciser, de sa propre initiative ou à la demande justifiée des acteurs du marché les méthodes de calcul des coûts relatives à la revente de l'offre haut débit. Ces modifications peuvent être dictées par des évolutions techniques, des développements sur le marché, des adaptations réglementaires, des adaptations à des coûts et prix, etc. L'IBPT prendra en considération la nécessité de préserver la stabilité du marché des communications électroniques⁹.

5.2 DÉCISIONS DE LA CRC DU 3 SEPTEMBRE 2013

19. Ces décisions se prononcent sur les aspects qualitatifs (non tarifaires) des offres de référence des câblo-opérateurs.
20. Dans ces décisions, la CRC a conclu que « chaque bénéficiaire peut disposer de deux profils propres et peut sélectionner en outre des profils supplémentaires

⁹ Décision de la CRC du 1^{er} juillet 2011 (Bruxelles-Capitale), §§ 877, 972 et 1072.

dans un pool de 5 profils communs, basés sur tous les profils de détail existants de Telenet (tant les profils commercialisés que les profils historiques) ».¹⁰

5.3 DÉCISION DE LA CRC DU 11 DÉCEMBRE 2013

21. Par la décision du 11 décembre 2013, la CRC a procédé à une première détermination des tarifs de gros des câblo-opérateurs. Cette décision mentionne notamment :
 - 21.1. Que compte tenu des circonstances du marché belge, telles qu'elles ressortent de la décision de la CRC du 1^{er} juillet 2011, il est préférable de déterminer dans les meilleurs délais des tarifs de gros pour l'accès aux réseaux câblés en tenant compte uniquement, dans un premier temps, des avantages dont la valeur est la plus notable et de procéder ultérieurement à une révision de ces tarifs pour tenir compte de l'ensemble des éléments pertinents (§ 78) ;
 - 21.2. Qu'il est nécessaire de pouvoir procéder à intervalles réguliers à une mise à jour des valeurs de minus (§ 260) ;
 - 21.3. Que les minus ne peuvent cependant pas être réévalués lors de chaque modification des tarifs de détail. Une telle fréquence de mise à jour générerait une charge de travail trop importante pour les câblo-opérateurs et pour le régulateur, sans apporter de valeur ajoutée notable. Il est en effet improbable que, considéré isolément, un plan tarifaire modifié ou nouveau ait à lui seul un impact très significatif sur le minus (§ 261);
 - 21.4. Que l'IBPT estime raisonnable et proportionné que les valeurs de minus restent d'application pendant une durée d'au moins un an. Ce délai permet d'éliminer les effets saisonniers éventuels et correspond à la périodicité minimale avec laquelle les entreprises établissent leur comptabilité générale. Cette périodicité correspond en outre à celle des collectes de données statistiques de l'IBPT (§ 262);
 - 21.5. Qu'en raison de l'évolution fréquente des tarifs de détail, une tarification basée sur le principe « retail minus » ne permet pas d'exclure que le câblo-opérateur cherche, en modifiant le niveau et/ou la structure de ses

¹⁰ Cf. Décision de la Conférence des régulateurs du secteur des communications électroniques (CRC) du 3 septembre 2013 concernant l'offre de référence de gros de Telenet dans la région bilingue de Bruxelles-Capitale (§ 243). Les décisions relatives aux autres câblo-opérateurs contiennent des dispositions analogues.

tarifs de détail, à influencer les prix de gros de manière à produire un effet anticoncurrentiel. Par « effet anticoncurrentiel », l'IBPT entend une hausse significative des prix de gros ou une situation de prix ciseau entre le prix de gros et certaines offres de détail. Pour cette raison, l'IBPT effectuera un suivi des prix de détail des câblo-opérateurs et, si nécessaire, prendra toutes les mesures adéquates afin de garantir le respect des objectifs fondamentaux prévus aux paragraphes 2 à 4 de l'article 40/9 de la loi du 30 mars 1995 concernant les réseaux et services de communications électroniques et les services de médias audiovisuels dans la région bilingue de Bruxelles-Capitale. (§ 263)

22. Cette décision était accompagnée d'une communication commune des régulateurs représentés au sein de la CRC présentant concrètement la manière de calculer les tarifs de gros des câblo-opérateurs¹¹.

5.4 PHASE PRÉPARATOIRE DE LA PRÉSENTE DÉCISION

23. Le 19 février 2015, l'IBPT a adressé une demande d'informations à Brutélé, Coditel et Telenet, portant sur leurs tarifs de détail et sur la valorisation et les coûts des services et avantages divers inclus dans leurs offres de détail.
24. Le 13 mars 2015, l'IBPT a adressé une deuxième demande d'informations à Brutélé, Coditel et Telenet, portant sur leurs revenus et leurs pratiques commerciales (par exemple, les promotions).
25. Le 20 avril 2015, une réunion a été organisée avec chaque câblo-opérateur et Analysys Mason, sélectionnée pour assister le régulateur dans le cadre de la révision des tarifs de gros pour les aspects mentionnés ci-dessus.

6 PROCÉDURE

6.1 CONSULTATION NATIONALE

26. Une consultation publique est organisée en vertu de l'article 40/13, §§ 1 et 2 de la loi du 30 mars 1995¹² :

¹¹ Communication commune de régulateurs représentés au sein de la CRC du 12 décembre 2013 concernant la détermination des tarifs de gros pour l'accès aux réseaux cablés.

¹² Cf. également l'article 6 de la directive « cadre » (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 (J.O.C.E. 24 avril 2002, L 108, 24 avril 2002, 33-50) telle que modifiée par la Directive 2009/140/CE (JOCE L 337 du 18 décembre 2009, 37-69).

« L'Institut peut organiser pour l'application de la présente loi une consultation publique conformément à l'article 14 de la loi du 17 janvier 2003 relative au statut du régulateur des secteurs des postes et des télécommunications belges.

§ 2. Pour autant qu'un projet de décision de l'Institut soit susceptible d'avoir des incidences importantes sur un marché pertinent, l'Institut organise une consultation publique préalable d'une durée maximale de deux mois, dans le respect des règles de confidentialité des informations d'entreprise.

Une consultation publique est en tout cas organisée avant la détermination et l'analyse d'un marché pertinent ainsi que lors de la désignation d'un opérateur disposant d'une puissance significative sur le marché.

Toutes les informations relatives aux consultations publiques en cours sont centralisées à l'Institut.

Les résultats de la consultation publique sont rendus publics, dans le respect des règles de confidentialité des informations d'entreprise.

Le Roi précise, sur avis de l'Institut, les modalités de la consultation publique et de la publicité de ses résultats. »

27. La consultation nationale s'est déroulée du xxx au xxx.
28. Une synthèse des commentaires émis à l'occasion de la consultation nationale figure à l'Annexe C.

6.2 COOPÉRATION ENTRE LES AUTORITÉS DE RÉGULATION

29. L'article 3 de l'accord de coopération du 17 novembre 2006 prévoit que :

« Chaque projet de décision d'une autorité de régulation relatif aux réseaux de communications électroniques est transmis par cette autorité aux autres autorités de régulation énumérées à l'article 2, 2° du présent accord de coopération.

Les autorités de régulation consultées font part de leurs remarques à l'autorité de régulation qui a transmis le projet de décision dans les 14 jours civils. Dans ce délai, chacune des autorités de régulation consultées peut demander que la Conférence des Régulateurs du secteur des Communications électroniques (ci-après dénommée la CRC) soit saisie du projet de décision. Cette demande d'envoi immédiat à la CRC est motivée.

L'autorité de régulation concernée prend en considération les remarques que lui ont fournies les autres autorités de régulation et leur envoie le projet de décision modifié. Ces dernières disposent, après réception du projet de décision modifié, d'un délai de 7 jours civils pour demander que la CRC soit saisie du projet de décision modifié.

Les projets de décision et les remarques y afférentes sont toujours motivés du point de vue de la compétence légale de celui qui transmet le projet de décision ou la remarque.

Au-delà des délais prévus aux alinéas 2 et 3, le projet de décision est présumé, sauf preuve contraire, ne pas porter atteinte aux compétences des autres autorités de régulation. ».

30. Le xxx, l'IBPT a transmis au CSA, au VRM et au Medienrat son projet de décision concernant les tarifs de gros pour l'accès aux réseaux câblés sur le territoire de la région bilingue de Bruxelles-Capitale, conformément à l'article 3, alinéa 1^{er}, de l'accord de coopération.
31. Après réception de ce projet et en application de l'article 3, alinéa 2, de l'accord de coopération, les régulateurs média ont formulé les commentaires suivants : cette partie sera complétée dans une version ultérieure.

6.3 CONSULTATION ET NOTIFICATION EUROPÉENNES

32. L'article 7, §3 de la directive 2002/21/CE, telle que modifiée par la directive 2009/140/CE, prévoit la consultation de la Commission européenne et des autorités réglementaires nationales des autres Etats membres dans les termes suivants :

« 3. Sauf disposition contraire dans les recommandations ou les lignes directrices arrêtées conformément à l'article 7 ter au terme de la consultation visée à l'article 6, dans les cas où une autorité réglementaire nationale a l'intention de prendre une mesure qui:

a) relève de l'article 15 ou 16 de la présente directive, ou de l'article 5 ou 8 de la directive 2002/19/CE (directive «accès»); et

b) aurait des incidences sur les échanges entre les États membres,

elle met à disposition de la Commission, de l'ORECE et des autorités réglementaires nationales des autres États membres, simultanément, le projet de mesure ainsi que les motifs sur lesquels la mesure est fondée, conformément à l'article 5, paragraphe 3, et en informe la Commission, l'ORECE et les autres

autorités réglementaires nationales. Les autorités réglementaires nationales, l'ORECE et la Commission ne peuvent adresser des observations à l'autorité réglementaire nationale concernée que dans un délai d'un mois. Le délai d'un mois ne peut pas être prolongé. ».

33. Cette disposition est transposée en droit belge par l'article 40/13, § 3 de la loi du 30 mars 1995:

« § 3. Pour autant qu'un projet de décision de l'Institut puisse avoir des incidences sur les échanges entre les États membres et qu'il tende à:

1° définir un marché pertinent, en application de l'article 40/11, §1er, ou

2° conclure qu'un marché pertinent est ou non concurrentiel, en application de l'article 40/11, §§ 2,3 et 4, ou

3° imposer ou modifier des obligations à un opérateur disposant d'une puissance significative sur un marché pertinent, en application de l'article 40/11, §4, ou

4° imposer des obligations à des opérateurs qui n'ont pas été désignés comme disposant d'une puissance significative sur un marché pertinent, en application de l'article 40/11, §6, ou

5° imposer la modification d'accords d'accès déjà conclus, en application de l'article 40/11, §4, ou

6° imposer la modification de l'offre de référence, en application de l'article 40/11, §8, ou

7° déterminer les conditions de l'accès à fournir, en application des articles 40/11, §10, 6ème alinéa, et 40/10, §2,

L'Institut prend en considération les observations qui lui sont adressées par la Commission européenne et les autorités réglementaires des États membres dans le délai fixé par le Roi. (...)"

34. Le projet de décision a été notifié à la Commission européenne le xxx.
35. Le xxx, la Commission européenne a formulé les commentaires suivants : cette partie sera complétée dans une version ultérieure.

36. La lettre de commentaires de la Commission européenne est reproduite à l'Annexe D.

7 VALORISATION DES ÉLÉMENTS NON INCLUS DANS LES OFFRES DE GROS

7.1 APPROCHE MÉTHODOLOGIQUE

Problématique

37. Durant la phase préparatoire de la décision de la CRC du 11 décembre 2013 (Bruxelles-Capitale), certaines contributions à la consultation publique ont avancé que l'existence de services étrangers à la régulation du câble mais fréquemment inclus dans les offres de détail des câblo-opérateurs devaient être pris en considération pour la détermination des tarifs de gros. Étaient visées, entre autres, des prestations telles que la mise à disposition de packs de sécurité, d'un service de courrier électronique, d'espace web, de contenu gratuit ou à un prix préférentiel, l'accès à un Wi-Fi communautaire, etc (ci-après: "services additionnels").
38. L'IBPT avait estimé que ces commentaires étaient pertinents et que ces prestations devaient être prises en considération, mais avait considéré qu'il était préférable de déterminer dans les meilleurs délais des tarifs de gros pour l'accès aux réseaux câblés en tenant compte uniquement, dans un premier temps, des avantages dont la valeur était la plus notable et de procéder ultérieurement à une révision de ces tarifs pour tenir compte de l'ensemble des éléments pertinents.

Analyse

39. L'inclusion de services additionnels dans les offres de détail des câblo conduit à une surévaluation des prix de gros. En effet, l'inclusion de ces services additionnels enrichit les offres de détail (qui, sans cela, seraient constituées uniquement de services de télévision analogique, de télévision numérique et de haut débit). L'inclusion de services additionnels contribue à la promotion commerciale des offres de détail des câblo-opérateurs, en ce sens que les câblo-opérateurs peuvent s'appuyer sur l'existence de ces divers avantages pour réclamer un prix plus élevé et/ou pour convaincre des clients potentiels d'acheter leurs produits. Ces services additionnels sont donc pris en compte et valorisés dans les prix de détail des offres des câblo-opérateurs et engendrent également des coûts associés à leur fourniture.

40. Les services additionnels en question ne sont pas fournis aux bénéficiaires des offres de gros¹³. Comme la décision de la CRC du 11 décembre 2013 (Bruxelles-capitale) en posait déjà le principe (§ 78), il convient que l'existence de ces prestations soit prise en compte afin que les prix de gros soient représentatifs des services fournis en gros et de ceux-là uniquement.
41. L'IBPT a dressé un inventaire des services additionnels proposés aux clients des offres de détail des câblo-opérateurs et a identifié le ou les prix de référence de ces services lorsqu'ils étaient disponibles. Les câblo-opérateurs ont été invités à contrôler et, le cas échéant, à compléter cet inventaire.
42. Deux approches sont envisageables pour tenir compte de ces services additionnels dans le cadre de la détermination des prix de gros
 - 42.1. Leur coût de production peut être déterminé dans le but d'être ajouté aux coûts évitables qui constituent le minus. Cette approche conduit à une augmentation du pourcentage de minus.
 - 42.2. Leur valeur peut être déduite du prix de détail avant d'appliquer le minus. Cette approche conduit à une réduction de la base d'application (ou assiette) du minus.
43. Ces deux approches conduisent à une réduction des prix de gros au profit des bénéficiaires des offres de gros. L'IBPT estime cependant qu'il y a lieu de privilégier, autant que possible, l'approche consistant à réduire la base d'application du minus. Comme rappelé au point 40, les services additionnels en question ne sont pas fournis aux bénéficiaires des offres de gros. Il est donc plus approprié que leur valeur n'influence pas le niveau du prix de gros. Or, dans le cas d'une approche basée sur une correction du minus, le minus est plus élevé mais il s'applique sur une assiette influencée elle-même par l'existence des services additionnels, ainsi qu'expliqué au point 39. La comparabilité entre les prix de détail et les prix de gros testés est en effet un élément jugé important pour un test de ciseau tarifaire¹⁴. Cette comparabilité doit aussi être assurée dans le cas d'une approche retail minus.

¹³ Si ces bénéficiaires souhaitent proposer de tels services, ils doivent les prester par leurs propres moyens.

¹⁴ Voir Copenhagen Economics, étude « Applied Margin Squeeze Study, Final Report for Post-Teletilsynet 19th January 2010 », p.13-14. Voyez notamment: Décision 2003/707/CE de la Commission du 21 mai 2003 relative à une procédure d'application de l'article 82 du traité CE, Deutsche Telekom AG, JO L, 263/9, § 109 ; European Regulator's Group (09)07, Report on the discussion on the application of margin squeeze tests to bundles, 2009, § 97-98.

44. Une réduction de la base d'application du minus est l'approche qui a déjà été mise en œuvre par la décision de la CRC du 11 décembre 2013 (Bruxelles-Capitale) pour tenir compte de la téléphonie fixe (dans le cadre des offres « triple play »)¹⁵ et du contenu « VOOfoot »¹⁶. Une démarche analogue a été suivie par le régulateur néerlandais OPTA (aujourd'hui : ACM) lorsqu'il a entrepris de déterminer le prix de revente de l'accès analogique sur le câble¹⁷ ¹⁸. Cette démarche est aussi celle qui répond le mieux aux préoccupations constamment exprimées dans le cadre réglementaire européen que les nouveaux entrants payent un juste prix pour les services qu'ils achètent aux opérateurs puissants. Ainsi la directive « accès » précise qu'une offre de référence doit être « suffisamment détaillée pour garantir que les entreprises ne sont pas tenues de payer pour des ressources qui ne sont pas nécessaires pour le service demandé »¹⁹.
45. Il convient donc de déterminer la valeur des services et avantages additionnels. Cette valeur peut être déterminée par différentes méthodes : le prix pratiqué par les câblo-opérateurs eux-mêmes, le prix pratiqué par d'autres opérateurs (benchmark) ou encore une méthode partant des coûts de production.
46. L'IBPT considère que, lorsqu'il existe un prix de référence approprié (en particulier le prix auquel les câblo-opérateurs vendent le service additionnel séparément de leurs services de télévision ou de haut débit), ce prix de référence

¹⁵ Décision de la CRC du 11 décembre 2013 (Bruxelles-Capitale), § 241.

¹⁶ Décision de la CRC du 11 décembre 2013 (Bruxelles-Capitale), § 79.

¹⁷ OPTA, tarifs WLR-C UPC et Ziggo, 10 mars 2010, § 68 : « *Voor de berekening van het gemiddelde retailtarief van het analoge RTV-pakket dienen UPC en Ziggo hun retailtarieven van de relevante retaildiensten als startpunt te nemen. Daarop dient de waarde van andere diensten dan de WLR-C-plichtige analoge RTV-dienst in mindering te worden gebracht om te komen tot geschoonde of ontbundelde retailtarieven.* » (Traduction libre : Pour calculer le tarif de détail moyen du paquet de radio-télévision analogique, UPC et Ziggo doivent prendre comme point de départ leurs tarifs de détail pour les services de détail pertinents. La valeur des services autres que le service de RTV analogique soumis au WLR-C doit en être déduite pour arriver à des tarifs de détail corrigés ou dégroupés.)

¹⁸ Voyez aussi : OPTA analyse de marché téléphonie fixe, 19 décembre 2008. « *3. Op basis van het hiervoor gestelde dient het college in eerste instantie te bepalen in hoeverre de retail-minus methodiek op de WLR-dienstverlening kan worden toegepast. Een voor de hand liggende eerste stap is om voor de diensten waarvoor KPN gehouden is WLR te leveren een tegenhanger in de retaildiensten van KPN te vinden.* » (p. 303) (Traduction libre : *Sur la base de ce qui précède, le collège doit, dans un premier temps, déterminer dans quelle mesure la méthodologie retail minus peut être appliquée au service WLR. Une première étape évidente consiste à fournir le WLR pour les services pour lesquels KPN est maintenu et de trouver une contrepartie dans les services de détail de KPN.*) » L'OPTA poursuit que : « *11. Het "ontbundelde" of geschoonde retailtarief, of beter gezegd de ontbundelde retailopbrengst, van een aansluiting die in een bundel wordt aangeboden of geleverd, dient bepaald te worden door de opbrengsten van de overige diensten in de bundel in mindering te brengen op de totale opbrengst van de bundel.* » (Traduction libre : *le tarif de détail « dégroupé » ou corrigé, ou autrement dit le revenu de détail dégroupé, d'un raccordement offert ou fourni dans le cadre d'une offre conjointe doit être déterminé en déduisant du revenu total de l'offre conjointe les revenus des autres services.*)

¹⁹ Directive 2002/19/CE du Parlement européen et du Conseil du 7 mars 2002 relative à l'accès aux réseaux de communications électroniques et aux ressources associées, ainsi qu'à leur interconnexion (JO L 108 du 24.4.2002, p. 7), article 9.

constitue a priori la meilleure estimation de la valeur de marché. Cependant, le prix auquel les câblo-opérateurs vendent un service additionnel peut ne pas nécessairement constituer l'unique référence pour déterminer la valeur de marché dudit service. Il est donc approprié de valider cette valeur en la confrontant aux prix pratiqués par d'autres opérateurs belges ou étrangers fournissant des services similaires. Une telle validation est utile pour tenir compte du risque que les câblo-opérateurs (qui demeurent libres de déterminer leur tarifs de détail) fixent des prix anormalement bas pour leurs services additionnels (soit pour des raisons commerciales, soit pour des raisons stratégiques, dans le but d'influencer le niveau des prix de gros).

47. Ce risque que les prix de gros soient affectés par des variations des prix de détail n'est pas purement théorique. Il peut être illustré par l'exemple de l'option VOOfoot ou encore par celui de l'accès aux hotspots de Telenet.
 - 47.1. Au moment d'adopter la décision de la CRC du 11 décembre 2013 (Bruxelles Capitale), VOOfoot était inclus d'office dans certaines offres groupées de Brutélé, sans supplément de prix. En juillet 2014, Brutélé a annoncé²⁰ que tous les clients VOO pourraient désormais s'abonner à VOOfoot, quel que soit leur abonnement VOO, mais à des prix différents. Pour les abonnés aux Packs Duo ou Trio "Passionnement", "A La Folie", "Fiber 120" et à Be tv Premium ou Be tv Sport, VOOfoot serait proposé au prix de € 2/mois, tandis qu'il serait proposé au prix de € 9,90/mois pour les abonnés disposant d'un VOOcorder ou d'un Pack Duo ou Trio "Un Peu" ou "Beaucoup". L'impact sur les prix de gros pouvait être de l'ordre de € 5.
 - 47.2. En ce qui concerne l'accès aux hotspots de Telenet, son prix est passé de € 5/mois avant le 4 mai 2015 à € 1/mois à partir de cette date.
48. Dans d'autres cas, en l'absence de prix de référence chez le câblo-opérateur concerné, le recours à un benchmark constitue la meilleure solution pour déterminer une valeur de marché.
49. A défaut de prix de référence approprié (par exemple parce que le service en question n'est jamais vendu séparément d'autres services et qu'il n'a pas été possible de trouver des prix de référence auprès d'autres opérateurs), l'IBPT considère que la meilleure alternative est d'utiliser le coût de production unitaire (c'est-à-dire le coût par utilisateur) comme approximation de la valeur de marché. Le coût de production des services peut également servir de référence utile dans les cas où le prix pratiqué est nul ou très faible : si le prix pratiqué pour un service

²⁰ Communiqué de presse de Brutélé du 8 juillet 2014.

se révèle inférieur au coût de production, celui-ci devient un meilleur indicateur de la valeur de marché.

50. Le cas échéant, étant donné que les services additionnels sont également commercialisés dans le cadre d'offres groupées, nous appliquons à la valeur déterminée de ces services une réduction proportionnelle au rapport entre le prix d'une offre conjointe et la somme des prix des produits standalone (la réduction dite « réduction offre conjointe »).

Conclusion

51. La prise en compte des services et avantages additionnels pour la détermination des prix de gros doit être basée sur leur valeur de marché, laquelle doit être déduite de la base d'application du minis.
52. Cette valeur de marché est déterminée en prenant comme référence les prix pratiqués par les câblo-opérateurs concernés et/ou par d'autres opérateurs belges ou étrangers.
53. A défaut de prix de référence appropriés ou si le prix pratiqué pour un service se révèle inférieur au coût de production, la valeur de marché doit être déterminée sur base du coût de production.

7.2 APPLICATION

54. Chacune des sous-sections suivantes présente la méthode suivie pour déterminer la valeur de marché des services suivants²¹ :
- Accès Wi-Fi (homespots et hotspots) ;
 - 2nd screen ;
 - Courrier électronique ;
 - Hébergement web pour pages personnelles
 - Mise à disposition de contenus ;
 - Autres services et avantages.

55. Tous les montants mentionnés dans le cadre du chapitre 7.2 sont TVA comprise.

7.2.1 Accès Wi-Fi (homespots et hotspots)

56. Le Wi-Fi est un service qui permet de se connecter sans fil à un réseau large bande. Cette connexion sans fil peut être établie au domicile de l'utilisateur, via

²¹ Le statut pour la facturation des différentes options dans les différents pays du benchmark est récapitulé en Annexe A.

son propre modem, mais elle peut aussi être établie à l'extérieur de son domicile, via des hotspots ou des homespots. Les hotspots sont des point d'accès Wi-Fi installés dans des lieux de passage (gares, hôtels...). Les homespots sont des points d'accès ouverts par des utilisateurs qui acceptent de partager avec d'autres la bande passante disponible via leur modem ; on parle dans ce cas de « Wi-Fi communautaire ».

57. Des services Wi-Fi (hotspots et homespots) sont proposés par Voo (Brutélé et Tecteo) et Telenet sous l'appellation « Wi-free » et ce sans surcoût avec au moins l'une de leurs offres. Telenet et Voo (Brutélé et Tecteo) permettent aussi à leurs abonnés d'accéder à leurs services Wi-Fi respectifs, ce qui augmente la valeur de cet avantage pour l'utilisateur, puisqu'il peut avoir accès à un nombre plus importants de homespots. Numericable ne propose pas ce service. Il est par contre nécessaire de valoriser ce service pour Brutélé et Telenet.
58. Il ressort du benchmark que, de façon générale, le service Wi-Fi (homespots et hotspots) est généralement inclus sans surcoût dans l'abonnement large bande.
 - 58.1. Il existe un cas en Belgique où le service hotspot est fourni de façon isolé : Telenet fournit un tel accès pour € 1 par mois (à partir du 4 mai 2015²²). En Europe, il existe également quelques cas où ce service est fourni de façon isolée : les opérateurs Post Luxembourg et Kabel Deutschland (750.000 hotspots en Allemagne) le proposent pour un prix mensuel de respectivement € 9,99 et € 4,99.
 - 58.2. Le service Wi-Free de Brutélé et Telenet comprend également l'utilisation de homespots. Pour déterminer la valeur marchande du service Wi-Free, il convient d'ajouter à l'accès (Telenet) hotspot un produit hotspot ayant un degré de couverture substantiel. Le prix de l'utilisation de homespots est toutefois compris dans les frais d'abonnement et n'est pas facturé séparément par les opérateurs. En Belgique, le client peut par exemple également se connecter au réseau FON²³, un système semblable aux homespots de Telenet et Brutélé. Cela nécessite un investissement unique dans un routeur (FONERA), qui peut être acheté pour € 39. Dans

²² Le service était précédemment fourni pour € 5 par mois en tant que service séparé.

²³ FON se définit comme un réseau Wi-Fi dont les membres partagent un peu de leur Wi-Fi à la maison et obtiennent en échange un accès gratuit aux points d'accès d'autres utilisateurs. Cf. www.fon.com. Dès l'offre de base, .Proximus offre la possibilité d'utiliser FON sans surcoût, comme mentionné dans le tableau comparatif à l'annexe A.

l'hypothèse d'une période d'amortissement de 36 mois²⁴, il convient d'estimer le coût mensuel de ce routeur à € 1,08.

58.3. La valeur combinée du produit standalone Telenet hotspot (€ 1) et de l'accès au réseau FON (€ 1,08) s'élève donc à € 2 (valeur arrondie).

59. Par conséquent, la valeur de € 2 par mois est retenue pour le service d'accès wifi :

	Brutélé (Voo)	Numericable	Telenet
Accès Wi-Fi (homespots et hotspots)	€ 2	n.a.	€ 2

Figure 1 : valorisation du service d'accès Wi-Fi

7.2.2 2nd screen

60. Le service 2nd screen (ou multiple screen) permet d'accéder aux contenus télévisuels depuis un ordinateur, une tablette ou un smartphone.

61. Il ressort du benchmark belge et européen que de façon générale, le service 2nd screen est généralement inclus dans les packs large bande + TV. Il y a peu d'exemples où ce service est facturé de façon séparée de l'abonnement. En revanche, dans les cas où ce service est fourni moyennant un supplément de prix, ce service est généralement fourni pour un prix de l'ordre de € 5 par mois.

62. Les opérateurs suivants proposent des offres payantes pour des services de 2nd screen :

62.1. En Belgique : Numericable et Proximus proposent une option payante pour ce service, en complément de leurs offres d'entrée/de milieu de gamme ; cette option est vendue pour respectivement € 5 et € 4,99 par mois. En Flandre un service 2nd screen « pur » (c'est-à-dire disponible de façon séparée et non en complément d'une offre de télévision) est commercialisé sous le nom Stieve. Pour ce service, un client n'as pas besoin de décodeur. Il achète son accès broadband chez le fournisseur de son choix. Pour € 9,99 par mois (redevance TV comprise), l'abonné a accès à 10 émetteurs flamands (en live et en différé jusqu'à 6 jours en arrière).

²⁴ Une durée de 36 mois est conforme aux hypothèses utilisées par la Commission européenne dans sa décision relative aux pratiques de ciseau tarifaire de l'entreprise Telefonica sur le marché du haut débit (COMP/38.784).

62.2. Hors Belgique : Deutsche Telekom (en Allemagne) et Post & Telecom (au Luxembourg) proposent également une option payante, respectivement pour € 6,95 et € 2,99 par mois.

63. Sur ces bases, les valeurs suivantes sont prises en considération :

	Brutélé (Voo)	Numericable	Telenet
Second screen	€ 5	€ 5	€ 5

Figure 2 : valorisation du service de « second screen »

64. Le service additionnel « 2nd screen » ne peut pas être acheté comme produit standalone étant donné que ce service ne peut être utilisé efficacement que dans le cadre d'une offre conjointe (comprenant l'Internet et la TV numérique). La valeur déterminée de ce service est cependant ajoutée au prix des produits standalone effectivement disponibles afin de déterminer l'avantage que représente l'offre conjointe. Cet avantage est calculé sur la base du rapport entre le prix de l'offre conjointe et la somme des prix des produits standalone. Le service « 2nd screen » fait partie intégrante de l'offre conjointe. Par conséquent, sa valeur est de toute façon comprise dans le prix de l'offre conjointe.

7.2.3 Courrier électronique

65. Numericable et Telenet proposent un service de courrier électronique (e-mail) sans surpris pour au moins une de leurs offres. En revanche, le service n'est plus proposé par Voo²⁵. Il est par conséquent nécessaire de valoriser ce service pour les seuls Numericable et Telenet.

66. Il ressort du benchmark que le service e-mail est généralement inclus avec l'abonnement large bande ou n'est pas proposé du tout par les opérateurs de télécommunications. Nous n'avons pas trouvé d'exemple où le service est fourni de façon séparée moyennant un surcoût. On trouve en revanche des tarifs de détail pour l'extension du nombre d'adresses email mises à disposition de l'utilisateur. Il s'agit de Numericable (€ 7,44 par mois par boîte e-mail supplémentaire) et Telenet (€ 0,05²⁶ par mois par adresse supplémentaire). Dans son pack standard, Telenet propose 10 boîtes de courrier électronique. Vu le prix par boîte de courrier électronique additionnelle, nous pouvons dire que la valeur du service e-mail standard est de € 0,50. Dans son pack standard, Numericable propose 6 boîtes de courrier électronique. Si nous facturions le prix de la boîte de courrier électronique supplémentaire par boîte de courrier électronique, cela

²⁵ Il reste néanmoins disponible pour un nombre restreint d'abonnés « Internet seul » (hors offres groupées).

²⁶ Avant le 4 mai 2015, son prix était de € 1,50.

donnerait lieu à une estimation excessive de € 44,64. Dans cette perspective, nous devrions également attribuer un prix de € 0,05 par boîte de courrier électronique pour Numericable, ramenant ainsi la valeur du pack standard à € 0,30.

67. En dehors des opérateurs de télécommunications, il existe de nombreux fournisseurs d'adresses e-mail gratuites notamment Google (Gmail), Microsoft (Hotmail/Outlook), Yahoo (Yahoo Mail). L'existence de ces services gratuits ne doit pas être interprétée comme une indication que le service de courrier électroniques n'a pas de valeur. Les services proposés gratuitement sont généralement financés par la publicité et/ou par l'exploitation des données personnelles des utilisateurs. Il existe par ailleurs des services de courriers électroniques payants. Par exemple, OneCom propose un e-mail accompagné de fonctions supplémentaires pour € 1,50/mois hors taxes²⁷. Autre indication qu'un service e-mail a bien une valeur : il s'agit d'un moyen de contact privilégié avec son opérateur, par exemple accéder aux informations sur sa facture ou sa consommation²⁸. Pour l'opérateur, ce peut être un moyen de diffuser de la publicité ou encore de freiner la perte de clients, puisqu'il n'existe pas de véritable portabilité des adresses e-mail, contrairement aux numéros de téléphone²⁹.

68. Sur ces bases, les valeurs suivantes sont prises en considération :

	Brutélé (Voo)	Numericable	Telenet
E-mail	n.a.	€ 0,30	€ 0,50

Figure 3 : valorisation du service de courrier électronique

7.2.4 Hébergement web pour pages personnelles

69. Ce service est proposé par Telenet sans surpris avec au moins une de ses offres (espace web standard de 50 MB). En revanche, le service n'est pas proposé par Voo et Numericable. Il ressort du benchmark que, de façon générale, le service d'hébergement web est inclus avec l'abonnement large bande ou n'est pas proposé du tout. On trouve en revanche des tarifs de détail pour l'extension de l'espace web mis à disposition, comme proposé par Telenet (€ 2,05 pour 100 MB supplémentaire) en Belgique. Par conséquent, la valeur de cet espace web standard de 50 MB peut être estimée à € 1 (valeur arrondie).

²⁷ <http://www.one.com/fr/produit/e-mail>.

²⁸ Même si les opérateurs n'imposent pas l'usage exclusif de leur propre e-mail pour accéder à ces informations.

²⁹ Un certain nombre de fournisseurs d'accès à Internet ont conclu un accord permettant de continuer à utiliser l'adresse fournie par son précédent fournisseur gratuitement, pendant 18 mois après la fin du contrat avec celui-ci, ou de faire transmettre les mails vers une nouvelle adresse mail. Cf. <http://www.ispa.be/code-de-conduite-acces-aux-e-mails-et-lespace-web/>.

70. Sur ces bases, les valeurs suivantes sont prises en considération :

	Brutélé (Voo)	Numericable	Telenet
Hébergement web	n.a.	n.a.	€1

Figure 4 : valorisation du service hébergement

7.2.5 Mise à disposition de contenus à titre gratuit ou à prix réduit

71. Plusieurs cas de mise à disposition (gratuite) de contenus ont été identifiés

- VOOfoot chez Brutélé;
- Sporting Telenet;
- Un bouquet “mini premium” chez Numericable ;

Voofoot

72. Voofoot est actuellement proposé à tous les abonnés VOO, mais à des prix différents. Pour les abonnés aux Packs Duo ou Trio « Passionnément », « À La Folie », « Fiber 120 » et à Be tv Premium ou Be tv Sport, VOOfoot est proposé au prix de € 2/mois, tandis qu’il est proposé au prix de € 9,90/mois pour les abonnés disposant d’un VOOcorder ou d’un Pack Duo ou Trio « Un Peu » ou « Beaucoup ».

73. Afin de garantir une parfaite cohérence avec la décision de la CRC du 11 décembre 2013 (Bruxelles-Capitale)³⁰, il convient que les tarifs de gros de Brutélé soient déterminés :

- d’une part en augmentant de € 2 le prix de détail des offres qui incluaient précédemment Voofoot à titre gratuit, soit DUO TV NET « Passionnément », « À la folie » et « Fiber 120 », au prorata des clients qui ont effectivement activé l’option payante Voofoot ;
- d’autre part en décomposant les prix de détail de ces offres pour en déduire un montant correspondant à la valeur de Voofoot³¹, également au prorata des clients qui ont effectivement activé l’option payante Voofoot.

Sporting Telenet

74. Le mode de commercialisation de Sporting Telenet est similaire à l’actuel mode de commercialisation de Voofoot : cette option est payante mais proposée à des prix différents à certains clients. Les clients de la TV numérique comme produit standalone paient € 27,45 pour ce service optionnel. Les clients « Internet et TV »

³⁰ Qui prévoit que la valeur de Voofoot doit être déduite du prix nominal en vigueur (§ 79).

³¹ Soit € 9,90 , montant auquel s’applique la réduction liée à l’offre groupée.

paient € 21,95 tandis que les abonnés « Whop » et « Whoppa » déboursent € 16,45 par mois à cet effet.

75. Pour déduire la valeur de Sporting Telenet de la base d'application du minus, la même approche a été suivie que celle décrite ci-dessus pour Voofoot.
- D'une part, pour les clients « Internet et TV » et « Whop/Whoppa », une valeur de respectivement € 21,95 et € 16,45, soit le prix de l'option, est ajoutée à la redevance d'abonnement au prorata des clients qui ont effectivement activé l'option payante Sporting Telenet ;
 - D'autre part en décomposant les prix de détail de ces offres pour en déduire un montant correspondant à la valeur de Sporting Telenet pour les clients « TV numérique »³², également au prorata des clients qui ont effectivement activé l'option payante Sporting Telenet.

Mini premium (Numericable)

76. Les clients de Numericable (tant pour la TV standalone que pour les packs) peuvent acheter un ou plusieurs bouquets TV Mini-Premium moyennant un supplément de prix. Le prix additionnel pour un, deux et trois bouquets s'élève respectivement à € 10,10, € 15,30 et € 20,50. La redevance d'abonnement mensuelle pour l'offre conjointe high-end « Triple Play Max » comprend un Mini-Premium. Contrairement aux services VOOfoot et Sporting Telenet, le service additionnel « Mini-Premium » n'a donc pas de valeur fixe.
77. Vu ce qui précède, la valeur de cet article en tant qu'élément de l'offre conjointe « Triple Play Max » peut être estimée à € 5,20, soit le supplément qu'un client Numericable doit payer pour chaque bouquet Mini-Premium supplémentaire qu'il souhaite ajouter à son abonnement TV standalone ou à son offre conjointe.

7.2.6 Autres services et avantages

78. D'autres services ou avantages additionnels ont été identifiés mais leur prise en compte n'a pas été jugée pertinente dans l'état actuel du marché.
79. Les **services de sécurité**, qui incluent un ensemble de logiciels tels que anti-virus, anti-spam permettant de sécuriser un ou plusieurs ordinateurs individuels. Pour Voo et Telenet, le service de sécurité est uniquement proposé en option additionnelle payante, tandis que Numericable ne propose plus de service de sécurité. Il n'est donc pas nécessaire de valoriser ce service.

³² Soit € 27,45, montant auquel s'applique la réduction liée à l'offre groupée.

80. Le service d'**espace de stockage sur internet (« Cloud »)** n'est pas proposé par Telenet et Voo³³. Il est proposé par Numericable mais à un niveau très faible (200 MB), comme cela peut être illustré par l'exemple contraire de Dropbox, qui propose un service gratuit de 2 GB avec une possibilité d'extension non négligeable de 2 GB à 1 TB (1000 GB) pour € 9,99 par mois³⁴. Les seuls exemples identifiés où le service est fourni de façon séparée sont en Espagne où Telefonica Movistar (20 GB) et Ono (5 GB) facturent le service pour € 1 à € 1,82 par mois respectivement. En Belgique aucun opérateur ne facture l'option séparément le service de base. En revanche, Proximus facture des prestations d'extension de l'espace web (€ 2,95 pour 30 GB supplémentaire). Il n'est donc pas nécessaire de valoriser ce service.
81. **L'accès à la Video on Demand (VoD)** donne uniquement accès au portail VoD. Le coût de l'accès à la plateforme est inclus dans le prix de location du décodeur (qui est lui-même déduit de la base d'application du minus, cf. chapitre 8 Impact du mode de tarification des décodeurs et des modems), tandis que l'utilisation des services (commande de films, etc.) est recouvert par le prix payé à l'acte ou par des forfait spécifiques. Il n'est donc pas nécessaire de valoriser ce service.

8 IMPACT DU MODE DE TARIFICATION DES DÉCODEURS ET DES MODEMS

Problématique

82. L'accès à la télévision numérique suppose l'usage d'un décodeur, les signaux de télévision numérique étant cryptés³⁵. Les câblo-opérateurs cryptent leurs propres signaux, ce qui contraint le client à s'équiper du décodeur spécifique à chaque câblo-opérateur³⁶.
83. Selon le cas, les clients des câblo-opérateurs louent ou achètent le décodeur ; le choix leur est parfois laissé entre achat et location. Il existe donc des prix d'abonnement à la télévision numérique « avec décodeur » (en cas de location) ou « sans décodeur » (en cas d'achat). La question est de savoir quel prix d'abonnement constitue le prix de départ approprié pour l'application de la méthodologie retail minus.
84. Pour tous les câblo-opérateurs, l'utilisation d'un modem est comprise dans la redevance d'abonnement. Dans certains cas, un modem est intégré dans le décodeur (c'est par exemple le cas de LaBox de Numericable). Telenet facture une

³³ Telenet offre un service Cloud à ses clients professionnels dans le contexte de son pack FLUO.

³⁴ www.dropbox.com.

³⁵ Il est possible que certaines chaînes de télévision soient néanmoins diffusées « en clair » (non cryptées), mais cette pratique est marginale.

³⁶ Décision de la CRC du 1^{er} juillet 2011 (Bruxelles-Capitale), note 39.

redevance de € 75 si le passage à un autre produit nécessite l'utilisation d'un nouveau modem.

Analyse

85. Dans la décision de la CRC du 11 décembre 2013 (Bruxelles-Capitale), les coûts des modems et décodeurs sont considérés comme des coûts évitables, tandis que les revenus correspondants sont pris en considération pour la détermination des ARPU. Cette solution apparaissait justifiée étant donné les pratiques commerciales des opérateurs : ceux-ci proposent parfois des équipements gratuits ou à des prix subventionnés, ce qui signifie que les coûts des équipements sont parfois couverts par des revenus liés aux abonnements³⁷.
86. Cette approche a pour conséquence que le prix le plus élevé (le prix « avec décodeur ») est pris comme point de départ pour l'application de la méthodologie retail minus (puisque les coûts relatifs au décodeur sont considérés comme évitables et sont donc reflétés dans le minus).
87. Cette approche présente comme inconvénient qu'elle fait dépendre le prix de gros du prix de location du décodeur sur le marché de détail, alors que le décodeur ne fait pas partie de l'offre de gros (le bénéficiaire de l'offre de gros fournit son propre décodeur et n'achète donc pas celui du câblo-opérateur). Ainsi, toutes autres choses égales par ailleurs, si un câblo-opérateur décide d'augmenter le prix de location de son décodeur, le prix de gros va augmenter suite à une augmentation du prix retail (alors que la prestation de gros n'est pas modifiée).
88. Cette approche conduit aussi à des incohérences au niveau des résultats. Ainsi, le prix de gros déterminé avec pour point de départ le prix « avec décodeur » peut se révéler supérieur au prix de détail « sans décodeur », comme illustré par les tableaux ci-dessous. Ce calcul n'est pas effectué pour Numericable étant donné que le prix de location du décodeur n'est pas indiqué explicitement.

Telenet TV numérique	TVAC	HTVA	
Prix de détail avec décodeur	24,70	20,41	A
Location décodeur	8,70	7,19	B
Prix de détail sans décodeur	16,00	13,22	C
Droits d'auteurs	4,00	3,31	D
Prix de détail hors décodeur, droits et TVA		9,91	E=C-D
Prix de gros		11,97	F=(A-D) x (1-30%)
Conclusion			E<F

³⁷ Décision de la CRC du 11 décembre 2013 (Bruxelles-Capitale), § 73.

Figure 5 : impact du mode de tarification du décodeur sur le prix de gros - Exemple de Telenet

Voo TV numérique Interactive	TVAC	HTVA	
Prix de détail avec décodeur	24,95	20,62	A
Location décodeur	7,45	6,16	B
Prix de détail sans décodeur	17,50	14,46	C
Droits d'auteurs	3,97	3,28	D
Prix de détail hors décodeur, droits et TVA		11,18	E=C-D
Prix de gros		12,13	F=(A-D) x (1-30%)
Conclusion			E<F

Figure 6 : impact du mode de tarification du décodeur sur le prix de gros - Exemple de Voo

89. En outre, l'approche consistant à inclure des coûts et des revenus des décodeurs dans le minus, combinée à l'application de ce minus sur les prix « avec décodeur » ne conduit pas aux mêmes prix de gros que l'approche consistant à exclure les coûts et les revenus des décodeurs du minus, combinée à l'application de ce minus sur les prix « sans décodeur ». Utiliser le prix « avec décodeur » comme base d'application du minus conduit à des prix de gros plus élevés et davantage susceptibles de conduire à des incohérences telles que celles illustrées par les figures ci-dessus.
90. Compte tenu des éléments développés ci-dessus, il est plus approprié que le minus soit déterminé sans tenir compte des coûts et des revenus des décodeurs et que le minus ainsi déterminé soit appliqué sur un prix « sans décodeur ». De cette manière, le prix de location n'entre pas dans la base d'application du minus (comme cela est fait pour la téléphonie fixe dans le cadre des offres « triple play » ou pour les services et avantages additionnels).
91. La méthodologie choisie est donc la suivante :
- 91.1. Exclure les revenus et coût des décodeurs du calcul du minus (les excluant ainsi des coûts évitables et du tarif de détail de référence). Ceci a pour effet de faire baisser les minus déterminés par la décision de la CRC du 11 décembre 2013.
- 91.2. Retirer la valeur des décodeurs du prix de détail qui sert de base d'application au minus.

Valorisation des décodeurs et des modems

92. La valeur des décodeurs est déterminée comme suit:

- Telenet et VOO : Le prix de la prestation de location du décodeur (respectivement € 8,70 et € 7,45 pour le Digicorder et VOOcorder) par le câblo-opérateur en question.
 - Numericable : la valeur locative d'un décodeur high-end (modem inclus) communiquée par Numericable - basée sur un benchmark des prix facturés par d'autres opérateurs.
93. Étant donné que la valeur locative du modem est comprise dans les redevances d'abonnement des trois câblo-opérateurs, nous nous basons sur un benchmark pour estimer la valeur marchande du modem.
- Les opérateurs qui facturent un prix de location mensuel pour le modem le font à un prix variant entre € 2 (Kabel Deutschland) et € 3 (Orange France et Orange Luxembourg) ;
 - Proximus vend son modem B-box 3 pour € 99. Amorti sur une période de 36 mois, le coût mensuel de celui-ci s'élève à € 2,75 ;
 - Les clients de Telenet qui ont besoin d'un nouveau modem après être passés à un nouveau plan tarifaire paient une redevance unique de € 75 à cet effet. Si l'on considérait le rapport entre la location (€ 8,70) et l'achat (€ 249) d'un Digicorder Telenet et que l'on appliquait celui-ci au prix d'achat du modem mentionné ci-dessus, le prix de location s'élèverait à € 2,62.

[Applicabilité de la « réduction offre conjointe »](#)

94. En ce qui concerne les « décodeurs », nous constatons que Telenet a recours aux pratiques commerciales suivantes à cet égard :
- 94.1. Le client a le choix entre l'achat ou la location (low-end ou high-end) d'un décodeur, tant pour la télévision numérique standalone que pour les offres conjointes. Un client qui dispose d'un décodeur ne paie que les frais d'abonnement. Le prix d'achat et de location du décodeur sont identiques pour la télévision numérique standalone et les offres conjointes.
- 94.2. Le décodeur est porté en compte séparément sur la facture, en dehors de l'offre conjointe. La réduction offre conjointe qui est accordée explicitement pour les autres composantes du service ne s'applique pas au décodeur.
95. Nous constatons que VOO et Numericable ne recourent pas, ou seulement partiellement, aux pratiques citées ci-dessus (cf. 94). Ces opérateurs offrent moins

de possibilités de choix en ce qui concerne le décodeur³⁸. Nous n'appliquons pas au décodeur le principe de la réduction offre conjointe. Par conséquent, la valeur déterminée du décodeur est déduite dans son ensemble et sans distinction de la base retail minus, compte tenu des meilleures pratiques du marché qui jouent en faveur du client final.

96. L'approche susmentionnée est représentée schématiquement dans la Figure 7 ci-dessous.

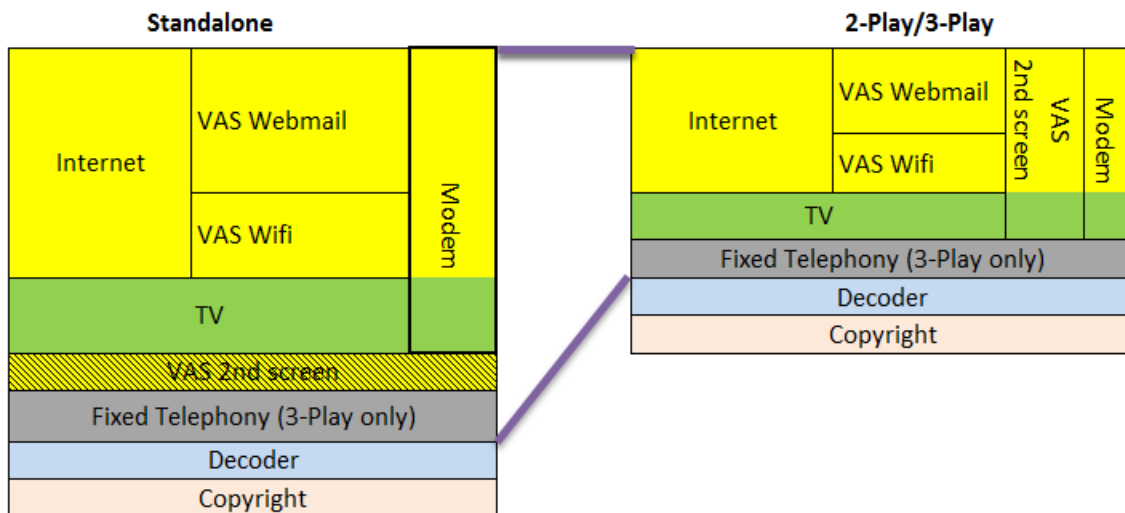


Figure 7 : Applicabilité de la « réduction offre conjointe » au décodeur

97. Pour tous les câblo-opérateurs, l'utilisation d'un modem est comprise dans la redevance d'abonnement mensuelle de l'offre conjointe. Dans cette perspective, la réduction offre conjointe est bel et bien appliquée à la valeur marchande du modem.

Conclusion

98. Le minus doit être déterminé sans tenir compte des coûts et des revenus des décodeurs et des modems.

³⁸ Les clients de Numericable peuvent uniquement louer le décodeur. L'utilisation d'un Cablebox HDD est comprise dans la redevance d'abonnement pour la TV numérique standalone. Pour les clients de packs, l'utilisation du décodeur high-end LaBox (avec modem intégré) est comprise. S'ils le souhaitent, les clients peuvent louer un deuxième décodeur (Cablebox avec ou sans HDD). Les clients de VOO n'ont pas la possibilité d'acheter le VOOCorder high-end. Pour les clients de packs, le prix de location d'un VOOCorder est compris dans la redevance d'abonnement mensuelle. Les clients du service standalone « TV numérique classique » sont obligés d'acheter un décodeur VOObOX low-end. Il y a un modem intégré dans le décodeur VOO. Celui-ci est uniquement utilisé à des fins de télévision. La composante Internet est gérée via un modem séparé. Si un client de pack dispose d'une VOObOX, il n'aura pas droit à une réduction sur la redevance d'abonnement.

99. Le minus ainsi déterminé doit s'appliquer sur le prix d'abonnement après déduction de la valeur du décodeur et du modem.

100. Les valeurs suivantes sont prises en considération :

	Brutélé (Voo)	Numericable	Telenet
Décodeur	€ 7,45	€ 10	€ 8,70
Modem	€ 2,50	n.a.	€ 2,50

Figure 8 : valorisation des décodeurs et des modems

9 TRAITEMENT DES PROMOTIONS

Problématique

101. La décision de la CRC du 1^{er} juillet 2011³⁹ prévoit que les prix doivent subir les traitements suivants : « [...] Prise en compte des ristournes et promotions pratiquées par le câblo-opérateur pour le service de détail concerné ».

102. Dans la décision de la CRC du 11 décembre 2013 (Bruxelles-Capitale), le minus a été déterminé en comparant les coûts évitables à l'ARPU de la base totale de clientèle des câblo-opérateurs, net des ristournes et promotions.

103. Cette section examine s'il est justifié de modifier cette méthode de calcul pour mieux tenir compte de la large part de marché des câblo-opérateurs et du poids des promotions accordées par les câblo-opérateurs à leurs nouveaux clients.

Analyse

104. Les câblo-opérateurs distinguent généralement les conditions qu'ils appliquent à leurs nouveaux clients (acquisitions brutes ou « gross adds ») de celles qu'ils appliquent à leurs clients existants (la base de clientèle existante). Les câblo-opérateurs accordent couramment des avantages à leurs nouveaux clients, sous diverses formes : activation ou installation gratuite, gratuité ou réductions provisoires sur l'abonnement mensuel, octroi de cadeaux, etc.⁴⁰

105. Dans la décision du 11 décembre 2013 (Bruxelles-Capitale), les avantages correspondants à une gratuité ou à des réductions de prix sont reflétés dans l'ARPU⁴¹ (autrement dit : plus un opérateur accorde de réductions de prix, plus son ARPU diminue). Par contre l'octroi de cadeaux ne se traduit logiquement pas

³⁹ Décision de la CRC du 1^{er} juillet 2011 (Bruxelles-Capitale), §§ 870, 965 et 1067.

⁴⁰ Réponses des câblo-opérateurs à la demande d'information qui leur a été adressée le 13 mars 2015.

⁴¹ Décision de la CRC du 11 décembre 2013 (Bruxelles-Capitale), §§ 209 et 226.

par une réduction des revenus mais par une augmentation des coûts commerciaux. Différents types de promotions peuvent donc faire l'objet d'un traitement différent et donc produire un effet différent sur la détermination du minus. Ces différents types de promotions ont cependant un même but : acquérir des clients ou vendre des services supplémentaires aux clients existants. Lors de certaines campagnes promotionnelles, le client a d'ailleurs le choix entre différentes formes d'avantages, par exemple une installation gratuite ou une tablette gratuite.

106. La prise en compte des promotions via une réduction de l'ARPU ou via une augmentation des coûts évitables n'est pas neutre. Il y a lieu de rappeler ici que la CRC a constaté que les parts de marché des câblo-opérateurs étaient très élevées (supérieures à 50 % dans leur zone de couverture)⁴², soit un niveau qui suffit, sauf circonstances exceptionnelles, à établir l'existence d'une position dominante⁴³.
107. La CRC a noté également que les câblo-opérateurs bénéficiaient d'économies d'échelle⁴⁴. L'IRG a précisément noté que les autorités nationales de réglementation devaient garder à l'esprit les avantages générés par les économies d'échelle lorsqu'ils mettaient en œuvre une méthodologie retail minus :

A number of electronic communications markets are characterised by the presence of economies of scale. This is when the larger the volume of services provided by an operator, the lower the unit costs of providing that service. Therefore, NRAs considering implementing retail minus in markets that exhibit economies of scale should bear in mind when calculating the minus, a key issue may be the assumptions made regarding the volumes which can be achieved by the notified operator. In general, notified operators are more likely to be able to achieve high volumes and, therefore, benefit more from any economies of scale that may be present compared to OAs.⁴⁵

⁴² Décision de la CRC du 1^{er} juillet 2011 (Bruxelles-Capitale), § 403 (Telenet), § 481 (Brutélé) et § 551 (Coditel).

⁴³ Lignes directrices 2002/C 165/3 de la Commission sur l'analyse du marché et l'évaluation de la puissance sur le marché en application du cadre réglementaire communautaire pour les réseaux et les services de communications électroniques, § 75.

⁴⁴ Décision de la CRC du 1^{er} juillet 2011 (Bruxelles-Capitale), §§ 432-433 (Telenet), 508-509 (Brutélé) et 578-579 (Numericable).

⁴⁵ IRG document de consultation publique, Principes d'implémentation et meilleures pratiques concernant l'utilisation et l'implémentation des tarifs retail minus tels qu'appliqués aux activités de communications électroniques, 30 novembre 2005. Traduction libre : Un certain nombre de marchés de communications électroniques sont caractérisés par la présence d'économies d'échelle. Ceci se produit lorsque, plus le volume de service produit par un opérateur augmente, plus le coût unitaire de fournir ce service diminue. Par conséquent, les ARN envisageant de mettre en œuvre un retail minus dans des marchés qui présentent des économies d'échelle devraient garder à l'esprit, en calculant le minus, qu'un point clé peut être les hypothèses relatives aux volumes qui peuvent être atteints par l'opérateur notifié. En général, les opérateurs notifiés sont probablement plus capables, comparés aux autres opérateurs

108. Vu la base de clientèle existante et la large part de marché des câblo-opérateurs, la prise en compte des promotions via une réduction de l'ARPU a un impact limité sur l'ARPU moyen de l'ensemble de la base de clientèle. Autrement dit : l'octroi de nombreuses promotions par les câblo-opérateurs n'a qu'un faible impact sur le prix payé par le bénéficiaire des offres de gros. On peut parler d'un effet de dilution : l'impact de l'octroi de promotions est dilué dans les revenus générés par la totalité de la base de clientèle (clients existants et nouveaux clients).
109. Cet effet de dilution désavantage le nouvel entrant : le prix de gros qu'il paie reflète l'ARPU moyen de l'ensemble de la base de clientèle des câblo-opérateurs, ARPU moyen dont le niveau est affectée par leur large part de marché. Pour corriger cet effet de dilution, il convient de traiter tous les types de promotions comme des coûts évitables (on peut d'ailleurs considérer les différentes formes de promotions comme des coûts d'acquisition de clients ou « subscribers acquisition costs » - SAC)⁴⁶. Autrement dit : le minus doit être déterminé comme la somme des coûts évitables et des promotions divisée par l'ARPU brut calculé sur la totalité des clients. Ce changement méthodologique se traduit toutes autres choses égales par ailleurs, par une augmentation du minus.
110. Cette modification de la formule du minus ne permet cependant pas de corriger entièrement l'effet de dilution créé par les larges parts de marché des câblo-opérateur. Il convient en effet de tenir compte du fait qu'au départ, un nouvel entrant ne possède aucune base de clientèle sur le marché de la radiodiffusion et seulement une base de clientèle réduite sur le marché du haut débit. Par conséquent, cette modification de la formule du minus risque de ne pas être suffisante pour abaisser les barrières à l'entrée et donc pour permettre l'entrée sur le marché d'un ou plusieurs nouveaux opérateurs.
111. Pour cette raison, il convient de distinguer les promotions (directement liées à l'acquisition de nouveaux clients) qui s'appliquent uniquement aux nouveaux clients des coûts évitables « autres » applicables à l'ensemble des clients. Il est alors pertinent d'adopter, à titre provisoire, pour les opérateurs nouveaux entrants un minus basé uniquement sur les nouveaux clients. Ceci permet de tenir compte du fait que, le temps de se constituer une certaine base de clientèle, le

(Other Authorised Undertakings), d'atteindre des volumes élevés et, par conséquent, bénéficier davantage des économies d'échelles possibles.

⁴⁶ Voir à ce sujet la décision de la Commission européenne relative aux pratiques de ciseau tarifaire de l'entreprise Telefonica sur le marché du haut débit (COMP/38.784), § 548 : Subscribers acquisition costs (« SAC ») are the costs of acquiring new ADSL subscribers: the kits and packs distributed to customers, the connection fee, the advertising costs, the commercialisation costs and the promotions (reduced revenue) granted by Telefónica to its new subscribers. Traduction libre : les coûts d'acquisition de clients (« SAC ») sont les coûts d'acquérir de nouveaux clients ADSL : les kits et packs distribués aux clients, les coûts de connexion, les coûts de publicité, les coûts de commercialisation et les promotions (réduction des revenus) accordés par Téléfonica à ses nouveaux clients.

nouvel entrant n'amortit ses coûts commerciaux et ses promotions que sur un nombre réduit de clients (ses nouveaux clients). De cette manière, un équilibre est établi entre opérateur puissant et nouvel entrant et la tarification des tarifs de gros est « adaptée aux circonstances en tenant compte de la nécessité de promouvoir l'efficacité et une concurrence durable et d'optimiser les profits pour le consommateur »⁴⁷.

112. L'IBPT considère qu'il est opportun de déterminer la durée de cette phase de lancement en se basant sur le temps nécessaire à un nouvel entrant efficace pour atteindre une taille suffisante pour commencer à bénéficier lui-même d'économies d'échelle. L'IBPT estime à cet égard qu'une durée de deux à trois ans est appropriée. L'IBPT déterminera la durée précise de cette phase de lancement en tenant compte des commentaires qui lui parviendront à l'occasion de la consultation publique.
113. Des mécanismes destinés à faciliter l'entrée sur un marché sont régulièrement mis en place, à titre transitoire ou non, par différentes autorités lorsque les circonstances le justifient.
 - 113.1. La Commission européenne estime que « les nouveaux arrivants sur les marchés de la téléphonie mobile, avant qu'ils n'atteignent l'échelle minimale efficace, supportent des coûts unitaires plus élevés pendant une période transitoire » et que, pour « approcher du niveau de l'échelle minimale efficace, il est raisonnable d'envisager un délai de quatre ans pour supprimer les asymétries » entre les tarifs de terminaison de ces opérateurs mobiles⁴⁸. (soulignement ajouté)
 - 113.2. La Commission européenne considère que les engagements qu'elle estime de nature à rendre une concentration notifiée compatible avec le marché commun doivent « résoudre entièrement les problèmes de concurrence et être complets et efficaces à tous points de vue. Ils doivent en outre pouvoir être exécutés de façon effective et dans des délais rapides, les conditions de concurrence sur le marché n'étant pas préservées tant qu'ils ne sont pas réalisés » (soulignement ajouté)⁴⁹. Par exemple, dans l'affaire Hutchinson 3G Austria / Orange Austria, l'autorisation de la concentration

⁴⁷ Directive 2002/19/CE du Parlement européen et du Conseil du 7 mars 2002 relative à l'accès aux réseaux de communications électroniques et aux ressources associées, ainsi qu'à leur interconnexion (JO L 108 du 24.4.2002, p. 7), considérant 20.

⁴⁸ Recommandation de la Commission du 7 mai 2009 sur le traitement réglementaire des tarifs de terminaison d'appels fixe et mobile dans l'UE (2009/396/CE), considérant 17.

⁴⁹ Communication de la Commission concernant les mesures correctives recevables conformément au règlement (CE) no 139/2004 du Conseil et au règlement (CE) no 802/2004 de la Commission (Texte présentant de l'intérêt pour l'EEE) (2008/C 267/01), point 9.

par la Commission européenne a été autorisation subordonnée à la mise en œuvre d'un ensemble d'engagements pour faciliter l'entrée de nouveaux acteurs sur le marché autrichien de la télécommunication mobile⁵⁰.

113.3. L'autorité de la concurrence française a avalisé des engagements au réseau câblé pour une période limitée : « Les engagements d'accès au réseau câblé ont vocation à permettre aux différents opérateurs de répliquer les offres de détail très haut débit de la nouvelle entité rapidement pour éviter le risque de préemption de la clientèle. Ces engagements d'accès sont en outre temporaires et prévus pour 5 ans renouvelables si nécessaire au vu de la situation concurrentielle à date ». ⁵¹ (soulignement ajouté)

114. Dans le cas de Brutélé, il a été observé que le minus calculé pour la phase de lancement était significativement plus élevé que pour Telenet, du fait d'un ratio promotions/revenus plus élevé. Ce ratio plus élevé peut s'expliquer principalement par le lancement plus tardif des offres groupées chez Brutélé, ce qui a entraîné des efforts promotionnels importants. Pour en tenir compte, l'IBPT a utilisé pour Brutélé un ratio promotions/revenus correspondant à la moyenne du marché - résultant en un minus moins élevé que le minus calculé - plutôt que son propre ratio. L'IBPT a pratiqué de même pour Numericable, vu l'absence de données détaillées concernant cet opérateur.

Conclusion

115. La formule de minus est adaptée comme illustré par la figure suivante :

Formule du minus dans la décision du 11 décembre 2013	
	$\frac{\text{Coûts évitables totaux}}{\text{Revenus totaux} - \text{promotions}}$
Formule du minus dans la présente décision	
Pendant la phase de lancement	$\frac{\text{Part des coûts évitables rapportés aux acquisitions brutes} + \text{promotions}}{\text{Part des revenus liés aux acquisitions brutes}}$
Après la phase de	

⁵⁰ Commission européenne, décision COMP/M.6497 du 12 décembre 2012, Hutchinson 3G Austria / Orange Austria et communiqué de presse du 12 décembre 2012, IP/12/1361.

⁵¹ Autorité de la Concurrence, décision 14-DCC-160 du 30 octobre 2014 relative à la prise de contrôle exclusif de SFR par le groupe Altice, § 807.

lancement	$\frac{\text{Coûts évitables totaux + promotions}}{\text{Revenus totaux}}$
-----------	--

Figure 9 : Formule du minus applicable dans la décision du 11 décembre 2013 et dans la présente décision

116. Les éléments de ces formules sont calculés de la façon suivante :

116.1. La part des revenus liés aux acquisitions brutes se calcule comme la proportion des revenus correspondant aux acquisitions brutes, tel que décrit sur la formule :

$$\text{Part des revenus liés aux acquisitions brutes} = \text{Revenus totaux} \times \frac{\text{Nombre de nouvelles acquisitions}}{\text{Nombre d'abonnés total}}$$

116.2. La part des coûts évitables rapportés aux acquisitions brutes se calcule comme la proportion des coûts évitables correspondant aux revenus liés aux acquisitions brutes, tel que décrit sur la formule :

$$\text{Part des coûts évitables rapportés aux acquisitions brutes} = \text{Coûts évitables totaux} \times \frac{\text{Part des revenus liés aux acquisitions brutes}}{\text{Revenus totaux}}$$

10 TARIFICATION DES PROFILS SPÉCIFIQUES À UN BÉNÉFICIAIRE

Problématique

117. Le bénéficiaire de la revente de l'offre d'accès haut débit a la possibilité de définir ses propres profils techniques (combinaison des débits descendant/montant et du volume de téléchargement autorisé). Une méthodologie appropriée doit être développée pour déterminer le prix de gros de ces profils spécifiques au bénéficiaire.

Analyse

118. La revente de l'offre d'accès haut débit consiste à permettre aux opérateurs alternatifs de reproduire les offres de télévision interactive et de télévision connectée ainsi que les offres multiplay broadcast/broadband de l'opérateur PSM et de prendre en charge la relation avec le client final de l'opérateur PSM

concerné⁵². Le service de revente doit permettre au bénéficiaire de définir ses propres débits et volumes pour différents types d'offre⁵³.

119. Pour ces profils spécifiques au bénéficiaire, il n'est pas possible de déterminer un prix de gros par la méthodologie retail minus : ils n'ont pas d'équivalents dans l'offre de détail des câblo-opérateur et il n'existe donc pas directement un prix de détail de référence pertinent.
120. C'est pourquoi l'on a opté pour une méthode d'interpolation cherchant à établir un rapport linéaire entre la vitesse de téléchargement, la vitesse de chargement et le volume de téléchargement⁵⁴ d'une part, et le tarif de gros d'autre part :

$$\text{Tarif} = A + B \times \text{Vitesse de téléchargement} + C \times \text{vitesse de chargement} + D \times \text{volume}$$

121. Ce rapport est établi sur la base d'une série de points connus, à savoir les 5 profils communs⁵⁵ et les tarifs de gros correspondants, déterminés selon la méthodologie décrite ci-dessus. Un rapport linéaire est recherché entre le profil et le tarif de gros correspondant en se basant sur tous les profils de détail à disposition du bénéficiaire. L'IBPT opte pour une relation linéaire, car c'est celle qui résiste le mieux en cas de différences extrêmes en termes d'interpolations en dehors des points de données initiaux. De plus, nous n'avons connaissance d'aucune autre relation, comme par exemple des degrés plus élevés ou des fonctions exponentielles. C'est la raison pour laquelle ces possibilités ne sont pas reprises.
122. Les points de données « A », « B », « C » et « D » ont été définis sur la base d'un modèle arithmétique. Pour les définir, l'IBPT a utilisé comme critère, l'erreur quadratique cumulée. Pour chacun des 5 points de données, il existe une valeur réelle (le prix réel) et la valeur calculée (la valeur interpolée). La différence entre les deux valeurs représente l'erreur absolue. Pour mesurer la qualité de l'interpolation, l'on utilise l'erreur globale, c.-à-d. la somme de toutes les erreurs par point de données. Étant donné que l'erreur absolue peut être positive ou négative, il se peut que l'erreur totale soit égale à zéro (une interpolation parfaite),

⁵² Décision de la CRC du 1^{er} juillet 2011 (Bruxelles-Capitale), § 984.

⁵³ Décision de la CRC du 1^{er} juillet 2011 (Bruxelles-Capitale), § 992.

⁵⁴ Les volumes illimités sont assimilés aux volumes maximaux, qui sont autorisés en vertu des « Fair Use Policies » de Telenet et de Brutélé, à savoir 500 GB.

⁵⁵ Les paragraphes 243 de la décision de la CRC concernant l'offre de référence de gros de Telenet, 206 de la décision CRC concernant l'offre de référence de gros de Brutélé et 197 de la décision de la CRC concernant l'offre de référence de gros de Coditel stipulent notamment : « L'IBPT décide que chaque bénéficiaire peut disposer de deux profils propres et peut sélectionner, en outre, des profils supplémentaires dans un pool de 5 profils communs, basés sur tous les profils de détail existants. »

tandis que l'erreur absolue par point est significative. Pour cette raison, on prend en considération le carré de l'erreur absolue, de sorte que la différence par point est toujours positive. La qualité de l'interpolation est dès lors mesurée à la somme totale de toutes les différences quadratiques. Pour un résultat optimal, cette erreur globale doit être minimale - cette condition a d'ailleurs été posée par l'IBPT. Ensuite, le modèle calcule des valeurs pour les points de données permettant d'obtenir une erreur globale minimale. « A », « B », « C » et « D » doivent être positifs mais leur valeur peut toutefois être égale à zéro (ce qui est le cas pour certains points de données de Brutélé et Telenet). Selon la théorie mathématique, cela signifie que l'interpolation montre qu'il n'existe pas de rapport entre ce paramètre déterminé et le prix ou, en d'autres termes, que le prix est indépendant de cette variable.

123. Sous l'influence de l'évolution technologique, d'anciens produits haut de gamme glissent d'abord vers le milieu de gamme, pour ensuite devenir des produits d'entrée de gamme. Parallèlement à cette évolution technologique, les prix de ces produits évoluent eux aussi. Ainsi, il n'est pas impossible que des profils techniques identiques soient proposés à des prix manifestement différents. Il est important de supprimer les doublons plus coûteux avant de procéder à l'interpolation. D'où la limitation aux 5 profils communs.
124. Il convient de veiller à ce que le rapport linéaire trouvé ne génère pas de résultats allant à l'encontre de la réalité technique de la gestion de réseau. Il serait par exemple illogique qu'un profil avec une vitesse de téléchargement supérieure à celle d'un profil semblable avec une vitesse de chargement ou un volume de téléchargement identiques coûte moins cher. Il est logique de devoir payer plus cher pour profiter de vitesses ou de volumes plus élevés. Des conditions supplémentaires sont donc imposées à l'algorithme. Dans ce cas, cela signifie que les coefficients linéaires A, B, C et D doivent être positifs.
125. Il existe néanmoins une réelle possibilité que, malgré ces conditions, un tarif interpolé diverge encore considérablement (de manière positive ou négative) d'un profil de détail comparable existant. Dans ce cas, il convient d'ajuster le tarif calculé à un tarif de gros existant :
126. L'IBPT explique ce mécanisme de correction à l'aide des exemples suivants :
 - 126.1. Il existe trois profils de détail (downstream/upstream/volume) : 40/2/100, 60/3/200 et 80/4/unlimited. Les tarifs de gros pour ces profils s'élèvent respectivement à € 20, € 30 et € 40.

- 126.2. Le profil suivant est demandé : 50/3/150. L'interpolation donne un prix de € 25. Étant donné que le profil demandé se trouve entre deux profils de détail existants, ainsi que le tarif de gros correspondant calculé, le tarif calculé est une estimation réaliste. Par conséquent, celui-ci sera également appliqué comme tarif de gros.
- 126.3. Un autre profil, 60/3/unlimited, revient à un tarif calculé de € 45. Le bénéficiaire demande un profil inférieur au 80/4/unlimited, mais doit payer un tarif supérieur à € 40. C'est pourquoi le résultat calculé va à l'encontre de l'intuition naturelle, à savoir l'idée selon laquelle « profil inférieur » rime avec « tarif moins élevé ». Le tarif interpolé est alors ramené à € 40, ce qui devient le tarif officiel.
- 126.4. Le profil suivant, 80/4/200, revient à € 25. Dans ce cas, le profil demandé revient moins cher au bénéficiaire que le profil de détail équivalent, à savoir le profil 60/3/200, d'une valeur de € 30. C'est pourquoi le résultat calculé va à l'encontre de l'intuition naturelle, à savoir l'idée selon laquelle « profil supérieur » rime avec « tarif plus élevé ». Le tarif calculé est alors augmenté à € 30, ce qui devient le tarif officiel.
- 126.5. Un dernier profil, 40/2/unlimited, revient à € 30. Bien que le bénéficiaire demande des vitesses de chargement et de téléchargement qui correspondent à l'offre d'entrée de gamme, l'interpolation donne un tarif correspondant à l'offre moyenne. Bien qu'à première vue cela nécessite une adaptation, l'IBPT souligne l'importance du volume de téléchargement. Ce paramètre détermine l'utilisation du client et donc le degré d'occupation du réseau. En d'autres termes, le volume de téléchargement est le plus important des trois paramètres possibles d'un profil. C'est pourquoi le volume de téléchargement est déterminant. Par conséquent, le tarif calculé de € 30 est correct.

Conclusion

127. Sur la base des principes décrits ci-dessus, l'IBPT arrive aux équations suivantes :

Opérateur	Formule
	Pendant la phase de lancement
Brutélé	$Tarif = 2,76 + 3,17 \times vitesse\ de\ chargement + 4,48. 10^{-3} \times volume$
Telenet	$Tarif = 12,3 + 4,64. 10^{-2} \times vitesse\ de\ téléchargement + 1,82. 10^{-2} \times volume$

	Après la phase de lancement
Brutélé	$Tarif = 4,54 + 5,22 \times vitesse\ de\ chargement + 7,38. 10^{-3} \times volume$
Telenet	$Tarif = 13,6 + 5,15. 10^{-2} \times vitesse\ de\ téléchargement + 2,01. 10^{-2} \times volume$

Figure 10 : formules de tarification des profils spécifiques

128. L'IBPT déterminera un rapport linéaire pour Coditel une fois qu'un opérateur aura marqué son intérêt pour des profils spécifiques chez Coditel. Logiquement, ce lien sera trouvé en appliquant les principes décrits ci-dessus.

11 DISPOSITIONS COMPLÉMENTAIRES POUR L'ENCADREMENT DES TARIFS

11.1 PROBLÉMATIQUE

129. En raison de l'évolution fréquente des tarifs de détail, une tarification basée sur le principe « retail minus » ne permet pas d'éviter des variations parfois significatives des tarifs de gros.

130. Une tarification basée sur le principe « retail minus » ne permet pas d'exclure que le câblo-opérateur cherche, en modifiant le niveau et/ou la structure de ses tarifs de détail, à influencer les prix de gros de manière à produire un effet anticoncurrentiel, comme noté dans la décision de la CRC du 11 décembre 2013⁵⁶ et rappelé plus haut (§ 46).

131. Pour ces raisons, le présent chapitre envisage de compléter le contrôle des prix basé sur la méthodologie retail minus par différentes mesures d'accompagnement.

11.2 MESURE EN VUE DE PRÉVENIR UNE VARIABILITÉ EXCESSIVE DES TARIFS DE GROS

132. Instaurer des tarifs de gros réglementés, prévisibles et stables est reconnu comme essentiel par le cadre réglementaire⁵⁷. Or l'IBPT a identifié certains cas de variations notables des prix de gros faisant suite à des variations de prix de détail (Voofoot et Telenet Hotspots, cf. § 47). L'IBPT a également observé que les pratiques tarifaires des câblo-opérateurs pouvaient donner lieu à des incohérences quant au positionnement relatif des prix de gros et de détail (en particulier le mode de tarification du décodeur, cf. § 88).

⁵⁶ Décision de la CRC du 11 décembre 2013 (Bruxelles-Capitale), § 263.

⁵⁷ Recommandation de la Commission du 11 septembre 2013 sur des obligations de non-discrimination et des méthodes de calcul des coûts cohérentes pour promouvoir la concurrence et encourager l'investissement dans le haut débit (2013/466/UE), considérant 3.

133. Pour ces raisons, l'IBPT estime approprié de geler les valeurs des services additionnels et des décodeurs et des modems, telles que définies aux chapitres 7 et 8, pour une durée d'un an minimum. Une telle période de gel des valeurs doit permettre à un nouvel entrant potentiel d'établir un plan d'affaires réaliste sans devoir subir des variations trop importantes des tarifs de gros. Ce gel des valeurs des services additionnels et des décodeurs et des modems n'empêche évidemment pas le câblo-opérateur de modifier ses tarifs de détail.

11.3 MESURE POUR PRENDRE EN CONSIDÉRATION LES POSSIBLES ÉVOLUTIONS DES OFFRES DE DÉTAIL

134. Il ne peut pas être exclu que des services ou avantages tels que ceux identifiés à la section 7.2.6, ou d'autres encore, soient dans le futur intégrés dans certaines offres proposées par les câblo-opérateurs. Conformément à la décision de la CRC du 11 décembre 2013⁵⁸, l'IBPT estime que des corrections additionnelles devraient être apportées aux tarifs de gros si de nouveaux services ou avantages actuellement non inclus dans les offres de détail de télévision analogique, de télévision numérique ou dans les offres groupées incluant la télévision et le haut débit devaient à l'avenir être inclus dans ces offres.

135. A cette fin, il convient que Brutélé, Numericable et Telenet notifient à l'IBPT leur intention d'inclure des services ou avantages additionnels dans leurs offres de détail. Cette notification devra :

- comprendre une description du service, une proposition de valorisation, les tarifs de détail des offres dans lesquelles il doit être inclus et les tarifs de gros qui en découlent ;
- être accompagnée de l'ensemble des informations utiles pour apprécier la valeur de marché du service ou de l'avantage concerné (en particulier, des références aux tarifs pratiqués par d'autres opérateurs et les coûts de production) ;
- intervenir dans un délai de deux mois avant que les services ou avantages en question soient mis à la disposition des opérateurs.

136. Le cas échéant, l'IBPT pourra imposer une modification, éventuellement rétroactive, des tarifs de gros afin d'assurer que ceux-ci reflètent la valeur de marché correcte des nouveaux services.

137. Par ailleurs, il ne peut être exclu que des services dont l'importance apparaît aujourd'hui négligeable prennent de l'importance dans le futur. Dans de tels cas,

⁵⁸ Décision de la CRC du 11 décembre 2013 (Bruxelles-Capitale), § 78.

des corrections additionnelles, éventuellement rétroactives, devraient également être apportées aux tarifs de gros.

11.4 MESURE POUR TENIR COMPTE DU POSITIONNEMENT DES OFFRES « DOUBLE PLAY » ET « TRIPLE PLAY »

138. D'autres anomalies peuvent découler du positionnement relatifs des offres « double play » et « triple play » (éventuellement « quadruple play »). La décision du 11 décembre 2013 de la CRC déjà noté que « Il se peut que certains câblo-opérateurs ne commercialisent pas de packs dual play sur le marché de détail. Cette circonstance ne peut cependant pas conduire à ce que ces câblo-opérateurs soient dispensés de proposer une offre de gros combinant télévision et haut débit, conformément à la décision de la CRC du 1^{er} juillet 2011. Dans le cas où un câblo-opérateur ne commercialise pas de packs dual-play, les prix de gros applicables doivent être calculés en prenant pour référence une offre triple-play, en la décomposant pour en exclure la valeur du service de téléphonie »⁵⁹.
139. Il peut être constaté que, dans certains cas, appliquer la méthodologie retail minus à une offre « double play » conduit à un prix de gros supérieur à celui qui est obtenu en appliquant cette méthodologie à une offre « triple play » présentant les mêmes caractéristiques pour la télévision et le haut débit :

⁵⁹ Décision de la CRC du 11 décembre 2013 (Bruxelles-Capitale), § 241.





	Produit 2P	WHS 2P	WHS 3P	Produit 3P	
	Internet & TV	€ 30,35	€ 29,88	Whop	
			€ 37,00	Whoppa	
	Bruté	Produit 2P	WHS 2P	WHS 3P	Produit 3P
		Duo TV NET "Un peu"	€ 25,11	€ 25,32	Trio "Un peu"
		Duo TV NET "Beaucoup"	€ 31,48	€ 31,64	Trio "Beaucoup"
		Duo TV NET "Passionnement"	€ 37,09	€ 33,01	Trio "Passionnement"
		Duo TV NET "A la folie"	€ 43,45	€ 39,17	Trio "A la folie"
		Duo TV NET "Fiber 120"	€ 56,15	€ 51,42	Trio "Fiber 120"
	Nethys	Produit 2P	WHS 2P	WHS 3P	Produit 3P
		Duo TV NET "Un peu"	€ 24,81	€ 25,02	Trio "Un peu"
		Duo TV NET "Beaucoup"	€ 31,17	€ 31,34	Trio "Beaucoup"
		Duo TV NET "Passionnement"	€ 36,43	€ 32,48	Trio "Passionnement"
		Duo TV NET "A la folie"	€ 42,78	€ 38,62	Trio "A la folie"
		Duo TV NET "Fiber 120"	€ 55,46	€ 50,84	Trio "Fiber 120"
	Produit 2P	WHS 2P	WHS 3P	Produit 3P	
			€ 23,09	Triple Play Start	
			€ 28,25	Triple Play Extra	
			€ 29,69	Triple Play Max	

Figure 11 : comparaison des prix de gros obtenus au départ des prix de détail « double play » et « triple play » (sur base des tarifs de détail actuels et des minus déterminés dans la décision de la CRC du 11 décembre 2013)

140. Un tel constat s'explique par le fait que les câblo-opérateurs peuvent, par le positionnement de leurs différentes offres, chercher à inciter les utilisateurs à opter pour des offres « triple play » plutôt que « double play ». Si cette politique tarifaire est légitime, elle ne devrait toutefois pas pouvoir affecter les prix de gros. La décision de la CRC du 1^{er} juillet 2011 a imposé aux câblo-opérateurs une obligation de non-discrimination quant aux conditions tant tarifaires que non-tarifaires. Or un prix de gros déduit d'une offre « double play » supérieur à celui déduit d'une offre « triple play » constitue précisément une forme de discrimination : le câblo-opérateur se vend en interne les composants « télévision » et « haut débit » (pour constituer une offre « triple play ») à un prix inférieur à celui qu'il pratique sur le marché de gros.
141. Pour remédier à cette forme de discrimination sans affecter la flexibilité tarifaire des câblo-opérateurs, il convient que, lorsqu'une situation telle que celles décrites ci-dessus se présente, le prix de gros soit déterminé de la manière la plus favorable aux bénéficiaires des offres de gros.

11.5 CONCLUSION

142. Les valeurs des services additionnels, des décodeurs et des modems sont gelées au niveaux déterminés aux chapitres 7 et 8 de la présente décision, et ce pour une durée d'un an minimum.

143. Brutélé, Numericable et Telenet doivent notifier à l'IBPT leur intention d'inclure des services ou avantages additionnels dans leurs offres de détail, dans les conditions définies au § 135.
144. Lorsqu'un prix de gros déduit d'une offre « double play » est supérieur à celui qui peut être déduit d'une offre « triple play, le prix de gros doit être déterminé de la manière la plus favorable aux bénéficiaires des offres de gros.

12 DÉCISION

145. Les éléments des offres de détail non inclus dans les offres de gros sont pris en compte pour la détermination des tarifs de gros conformément à la méthodologie et aux valeurs déterminées au chapitre 7. Ces valeurs sont d'application pour une durée minimale d'un an.
146. Les décodeurs et les modems sont pris en compte pour la détermination des tarifs de gros conformément à la méthodologie et aux valeurs déterminées au chapitre 8. Ces valeurs sont d'application pour une durée minimale d'un an.
147. Les promotions sont prises en compte pour la détermination des tarifs de gros conformément à la méthodologie déterminée au chapitre 7.
148. Les tarifs des profils spécifiques à un bénéficiaire des offres de gros sont déterminés conformément à la méthodologie décrite au chapitre 10.
149. Le contrôle des prix basé sur la méthodologie retail minus est complété par les mesures d'accompagnement décrites au chapitre 11.
150. Conformément aux paragraphes 875, 970 et 1070 de la décision de la CRC du 1^{er} juillet 2011 (Bruxelles-Capitale), les tarifs de gros déterminés constituent des prix plafond.
151. Les dispositions de la décision de la Conférence des régulateurs du secteur des communications électroniques (CRC) du 11 décembre 2013 concernant les tarifs de gros pour les services d'accès aux réseaux câblés sur le territoire de la région bilingue de Bruxelles-Capitale autres que celles qui sont remplacées par la présente décision restent en vigueur pour autant que la présente décision ne les modifie pas. En cas de contradiction entre la décision du 11 décembre 2013 et la présente décision, celle-ci prévaut.

13 ENTRÉE EN VIGUEUR ET VALIDITÉ

152. La présente décision entre en vigueur et prend effet un mois après sa publication sur le site Internet de l'IBPT, sauf indication contraire pour certaines obligations.
153. La valeur des minus est d'application jusqu'à l'entrée en vigueur d'une décision procédant à leur révision.

14 VOIES DE RECOURS

154. Conformément à l'article 2, §1 de la loi du 17 janvier 2003 concernant les recours et le traitement des litiges à l'occasion de la loi du 17 janvier 2003 relative au statut du régulateur des secteurs des postes et télécommunications belges, vous avez la possibilité d'introduire un recours contre cette décision devant la Cour d'appel de Bruxelles, Place Poelaert 1, B-1000 Bruxelles. Les recours sont formés, à peine de nullité prononcée d'office, par requête signée et déposée au greffe de la Cour d'appel de Bruxelles dans un délai de soixante jours à partir de la notification de la décision ou à défaut de notification, après la publication de la décision ou à défaut de publication, après la prise de connaissance de la décision.
155. La requête contient, à peine de nullité, les mentions requises par l'article 2, §2 de la loi du 17 janvier 2003 concernant les recours et le traitement des litiges à l'occasion de la loi du 17 janvier 2003 relative au statut du régulateur des secteurs des postes et télécommunications belges. Si la requête contient des éléments que vous considérez comme confidentiels, vous devez l'indiquer de manière explicite et déposer, à peine de nullité, une version non-confidentielle de celle-ci. L'Institut publie sur son site Internet la requête notifiée par le Greffe de la juridiction. Toute partie intéressée peut intervenir à la cause dans les trente jours qui suivent cette publication.

15 SIGNATURES

Charles Cuvelliez
Membre du Conseil

Axel Desmedt
Membre du Conseil

Luc Vanfleteren
Membre du Conseil

Jack Hamande
Président du Conseil

ANNEXE A. TARIFS OBSERVÉS POUR LES SERVICES ADDITIONNELS

Benchmark du service 2nd screen [Source: Analysys Mason, 2015]

Pays	Opérateur	Offre	Prix	Statut	Lien
BE	TNT	Yelo TV	NA	Inclus dans les packs	http://www2.telenet.be/fr/tout-en-un/whoppa/commander-whoppa/
BE	VOO	VOO Motion	NA	Inclus dans les packs	http://www.voo.be/fr/pack/trio/details/
BE	Numericable	ON Multiscreen	€ 5	Option seule	http://www.numericable.be/fr/tv/options-tv/la-tv-ou-vous-le-voulez-avec-on.aspx
BE	Proximus	TV overall	€ 4,99	Option seule	http://www.proximus.be/en/id_cr_everywhere/personal/our-products/television/tv-experience/tv-partout.html
FR	Orange	Application TV d'Orange	NA	Inclus dans les packs	http://abonnez-vous.orange.fr/residentiel/offres-internet-ADSL-VDSL2.aspx
FR	Numericable	Multiscreen	NA	Inclus dans les packs	http://offres.numericable.fr/television
FR	Free	Multiposte	NA	Inclus dans les packs	http://www.free.fr/adsl/pages/television/services-de-television/acces-a-plus-250-chaines/canalsat.html
DE	Kabel Deutschland	TV app	NA	Inclus dans les packs	http://www.kabeldeutschland.de/kombi-pakete/
DE	Unity media	Horizon Go	NA	Inclus dans les packs	http://www.unitymedia.de/privatkunden/horizon/horizon-go/
DE	Deutsche Telekom	Entertain to go	€ 6,95	Option seule	http://www.telekom.de/privatkunden/zuhause/zubuchoptionen/fernseh-optionen/-/entertain-to-go
NL	Ziggo	Ziggo TV app	NA	Inclus dans les packs	https://www.ziggo.nl/alles-in-1/
NL	UPC	Online TV kijken	NA	Inclus dans les packs	
NL	KPN	Online TV kijken	NA	Inclus dans les packs	https://bestellen.kpn.com/pakketten/standaard/alles-in-1
UK	Virgin	watch online	NA	Inclus dans les packs	http://store.virginmedia.com/big-bundles.html
UK	Sky	Sky Go	NA	Inclus dans les packs	http://go.sky.com/vod/page/default/home.do
UK	BT	Watch onlien	NA	Inclus dans les packs	http://www.productsandservices.bt.com/products/tv-packages/
Lux	Post	zattoo	€ 2,99	Option seule	http://www.tele.lu/ZATTOO
Lux	Orange	Non disponible	NA		

ES	Telefonica Movistar	Multiscreen	NA	Inclus dans les packs	https://www.movistar.es/particulares/television/tv-online-multipantalla/
ES	Ono	TV online	NA	Inclus dans les packs	http://www.ono.es/television/tvonline/
IE	UPC	Horizon Go	NA	Inclus dans les packs	http://www.upc.ie/television/horizon-go/
NO	Canal digital	TV on ipad	NA	Inclus dans les packs	https://kabel.canaldigital.no/T-We/tv-pa-nettbrett/
NO	GET	Online TV	NA	Inclus dans les packs	https://www.get.no/v3/bli-kunde/app/funksjoner
NO	Altibox	TV everywhere app	NA	Inclus dans les packs	https://www.altibox.no/privat/tv/tloveralt

Benchmark du service Wifi communautaire [Source: Analysys Mason, 2015]

Pays	Opérateur	Offre	Prix	Statut	Lien
BE	Telenet	Wi-Free	NA	Inclus dans les packs	http://www2.telenet.be/fr/tout-en-un/whoppa/commander-whoppa/
BE	Telenet	Accès hotspot	€ 15	Option seule, abonnement mensuel	http://www2.telenet.be/fr/decouvrir/wi-free/
BE	VOO	Wi-Free	NA	Inclus dans les packs	http://www.voo.be/fr/pack/trio/details/
BE	Proximus	Fon Wi-Fi hotspots	NA	Inclus dans les packs	http://www.proximus.be/en/id_cr_packmsub/personal/our-products/packs/recommended-packs.html?rid=cbu_pp-mb-21_en_pack-mobile
BE	Numericable	Non disponible			
FR	Orange	Wi-Fi	NA	Inclus dans les packs	http://reseaux.orange.fr/hotspots-wifi
FR	Numericable	Aucune info trouvée	NA	Inclus dans les packs	https://wspictoproxy.ncnumericable.com/getImage.num?Category=CGV&size=unsized&Name=IN20150330.pdf
FR	Free	Hotspots FreeWifi	NA	Inclus dans les packs	http://www.free.fr/adsl/freebox-revolution.html
DE	Kabel Deutschland	Wlan Hotspot	€ 4,99	Option seule	http://www.kabeldeutschland.de/wlan-hotspots/
DE	Unity media	Tarif d'activation wlan	NA	Inclus dans les packs	http://www.unitymedia.de/privatkunden/kombipakete/
DE	Deutsche Telekom	Location d'un modem wifi	€ 4,94 €	Inclus dans les packs	http://www.telekom.de/privatkunden/zuhause/zubuchoptionen/internet-

		nécessaire			optionen/hotspot/wlan-to-go
NL	Ziggo	Wifi Spots	NA	Inclus dans les packs	https://www.ziggo.nl/alles-in-1/
NL	UPC	Wifi Spots	NA	Inclus dans les packs	
NL	KPN	Wifi	NA	Inclus dans les packs	https://bestellen.kpn.com/pakketten/standaard/alles-in-1
UK	Virgin	Virgin Wifi Hotspot	NA	Inclus dans les packs	http://store.virginmedia.com/discover/broadband/your-broadband/keep-connected/out.html
UK	Sky	Sky Wifi	NA	Inclus dans les packs	http://www.sky.com/products/broadband-talk/sky-wifi/features/
UK	BT	Bt Wifi	NA	Inclus dans les packs	http://www.productsandservices.bt.com/products/broadband-packages/?s_intcid=wifisplitter
Lux	Post		€ 9,90	Inclus dans les packs	https://www.post.lu/fr/particuliers/internet/integral
Lux	Orange		NA		
ES	Telefonica Movistar	Zona WiFi	€ 5,50	Option seule prépayée	http://www.movistar.es/particulares/internet/wifi/wifi-cards/
ES	Ono	Ono WiFi	NA	Inclus dans les packs	https://red.onowifi.es/#/faq
IE	UPC	Horizon Wi-Free	NA	Inclus dans les packs	http://support.upc.ie/app/answers/detail/a_id/794/~/what-is-horizon-wi-free%3F

ANNEXE B. ABRÉVIATIONS

A

ACM	Autoriteit Consument en Markt
ADSL	Asymmetric Digital Subscriber Line
ARPU	Average revenue per user

C

CE	Commission européenne
CRC	Conférence des régulateurs des communications électroniques
CSA	Conseil Supérieur de l'Audiovisuel

G

GB	Gigabyte
----	----------

I

IBPT	Institut belge des services postaux et des télécommunications
IRG	Independent Regulators' Group

J

JOCE	Journal Officiel des Communautés européennes
------	--

M

MB	Megabyte
----	----------

N

NRA	National Regulatory Authority
-----	-------------------------------

O

OAU	Other Authorized Undertaking
OPTA	Onafhankelijk Post en Telecom Autoriteit
ORECE	Organe des régulateurs européens des communications électroniques

P

PIB	Principles of implementation and best practices
-----	---

S

SAC	Subscriber Acquisition Costs
-----	------------------------------

T

TB	Terabyte
TV	Télévision
TVA	Taxe sur la valeur ajoutée

U

UPC United Pan-Europe Communications

V

VoD Video on Demand

VRM Vlaamse Regulator voor de Media

W

WLR-C Wholesale Line Rental - Cable

ANNEXE C. SYNTHÈSE DES RÉSULTATS DE LA CONSULTATION NATIONALE

A compléter dans une version ultérieure

ANNEXE D. COMMENTAIRES DE LA COMMISSION EUROPÉENNE

A compléter dans une version ultérieure