

Accès au réseau téléphonique public



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

DECISION DU CONSEIL DE L'IBPT
DU 31/01/2013

RELATIVE A LA DEFINITION DES MARCHES, L'ANALYSE DES CONDITIONS DE CONCURRENCE, L'IDENTIFICATION DES
OPERATEURS PUISSANTS ET LA DETERMINATION DES OBLIGATIONS APPROPRIEES POUR LE MARCHÉ 1 DE LA LISTE
DE LA RECOMMANDATION DE LA COMMISSION EUROPEENNE DU 17 DECEMBRE 2007 :

ACCES AU RESEAU TELEPHONIQUE PUBLIC EN POSITION DETERMINEE

Table des matières

0. Synthèse.....	8
0.1 Avertissement.....	8
0.2 Définition du marché	8
0.3 Analyse de la concurrence	10
0.4 Mesures imposées.....	12
1. Introduction	15
1.1 Rétroactes	15
1.2 Contexte et base légale.....	15
1.3 Décisions d'analyse de marché et d'implémentation y afférentes.....	21
2. Présentation générale des marchés de détail d'accès à un réseau téléphonique public en position déterminée	24
2.1 Introduction et chaîne de valeur des marchés d'accès.....	24
2.2 Offres sur les marchés de détail.....	25
3. Définition du marché pertinent.....	38
3.1 Introduction	38
3.2 Marchés pertinents de produits	44
3.3 Marchés pertinents géographiques.....	75
3.4 Décision.....	79
3.5 Correspondance avec la précédente analyse de marché	80
3.6 Test des trois critères	80
4. Analyse de dominance des marchés définis	82
4.1 Introduction	82
4.2 Analyse de la position dominante sur le marché	85
5. Obligations imposées à l'opérateur PSM.....	111
5.1 Obligations actuelles imposées à Belgacom.....	111
5.2 Nécessité d'imposer des obligations.....	115
5.3 Analyse axée sur les problèmes et obligations appropriées	116
5.4 Imposition de remèdes appropriés.....	118

5.5 Mesures de détail imposées dans le cadre de la présente analyse (1fc et 1hc)	152
5.6 Retrait ou modification d'obligations.....	161
6. Procédure de consultation, entrée en vigueur et validité de la présente décision	164
6.1 Procédure de consultation.....	164
6.2 Entrées en vigueur et durée de validité de la présente décision.....	168
6.3 Voies de recours et signatures	169
A Synthèse des réactions du secteur	172
A.1. Réserve et réponse	172
A.2. Définition du marché	172
A.3. PSM	173
A.4. Obligations	175
B 1 ^{er} avis du Conseil de la concurrence	179
C Consultation du secteur sur l'addendum.....	199
C.1. Réponse.....	199
C.2. Synthèse des contributions	199
C.3. Aspects procéduraux et juridiques.....	200
C.4. Aspects pratiques.....	201
C.5. Proportionnalité de l'obligation	202
C.6. Signalisation d'erreurs et d'omissions.....	204
D 2 ^e avis du Conseil de la concurrence	205
E Troisième consultation sectorielle.....	221
E.1. Synthèse des contributions	221
F 3 ^e avis du Conseil de la concurrence	226
G Avis de la Commission européenne.....	235
H MAIP et l'obligation de fourniture de connectivité vocale.....	242
H.1. Introduction	242
H.2. Nouvelle architecture technique.....	242
H.3. Trajet de l'obligation de connectivité vocale.....	244
I Offres groupées.....	247
I.1. Considérations introductives	247
I.2. Indicateurs	248
I.3. Conclusion.....	252
J Glossaire	254
K Bibliographie.....	257

Liste des tableaux

Tableau 0.1 : Résultat des tests de substitution.....	9
Tableau 0.2 : Comparaison entre les marchés pertinents de la décision du 19 juin 2006 et de la présente décision.....	10
Tableau 0.3 : Acteurs sur les marchés 1fc et 1hc.....	11
Tableau 0.4 : Caractéristiques quantitatives sur les marchés 1fc et 1hc.....	11
Tableau 0.5 : Critères qualitatifs d'évaluation de la puissance sur le marché de Belgacom.....	12
Tableau 0.6 : Obligations imposées dans la présente décision et comparaison avec la décision du 19 juin 2006.....	14
Tableau 2.1 : Connectabilité au réseau téléphonique public.....	26
Tableau 2.2 : Fournisseurs de raccordements résidentiels fin 2011 (Source : statistiques IBPT)	29
Tableau 2.3 : Raccordements non résidentiels (Source : statistiques IBPT).....	30
Tableau 2.4 : Frais de raccordement (TVA comprise) de lignes Belgacom (Source : site web Belgacom, 2011)	31
Tableau 2.5 : Frais de redevance mensuels des raccordements Belgacom (Source : site web Belgacom, 2011)	32
Tableau 2.6 : Formules de raccordement de Telenet (Solutions), prix TVA comprise (2011).....	33
Tableau 3.1 : Décision concernant la substitution au niveau de la demande et de l'offre.....	41
Tableau 3.2 : Tests de substituabilité dans la décision du 19 juin 2006.....	46
Tableau 3.3 Benchmark - inclusion de la VoB dans la définition du marché [source : CIRCABC].....	60
Tableau 3.4 Comparaison entre les abonnements les moins onéreux pour la téléphonie vocale et l'accès large bande [source : sites web fournisseurs en juillet 2012].....	71

Tableau 3.5	Acheteurs de services de communication dégroupés (source : IBPT).....	72
Tableau 3.6	Récapitulatif des indicateurs en faveur ou défaveur de l'existence d'un marché pertinent pour les offres groupées.....	73
Tableau 3.7	Résultats des tests de substituabilité.....	74
Tableau 3.8	Comparaison entre les marchés pertinents de la décision du 19 juin 2006 et de la présente décision.....	80
Tableau 4.1	Critères qualitatifs pour l'évaluation de la puissance de Belgacom sur le marché de l'accès à faible capacité.....	102
Tableau 4.2	Critères qualitatifs d'évaluation de la puissance de Belgacom.....	103
Tableau 5.1	Obligations imposées dans la décision du 19 juin 2006.....	113
Tableau 5.2	Service universel : obligations pertinentes issues de l'annexe à la loi du 13 juin 2005.....	115
Tableau 5.3	(Pré)sélection opérateur dans d'autres États membres de l'UE...	122
Tableau 5.4	KPI à publier par Belgacom.....	138
Tableau 5.5	Comparaison des obligations imposées par la décision du 19 juin 2006 et par la présente décision.....	162

Liste des figures

Figure 2.1	Chaîne de valeur dans le secteur des raccordements.....	25
Figure 2.2	Comparaison des coûts mensuels (abonnement et amortissement des frais de raccordement) des fournisseurs de raccordement téléphonique non groupé.....	36
Figure 3.1	Évolution du nombre de raccordements CPS (Source : IBPT 2011)	48
Figure 3.2	Répartition du nombre d'abonnements concernant des services regroupés en 2011 (source : IBPT 2012).....	68
Figure 3.3	Évolution du nombre d'abonnements groupés dans la période 2007-2011 (source : IBPT 2012).....	69

Figure 3.4	Proportion des raccordements téléphoniques achetés séparément ou dans une offre groupée (source : IBPT, 2012)	70
Figure 4.1	Marchés des services téléphoniques accessibles au public en position déterminée en volume (milliers de raccordements) [Source : BIPT, 2012].....	86
Figure 4.2	Marchés de services téléphoniques accessibles au public en position déterminée en revenus (millions d'euros) (Source : IBPT, 2012)	87
Figure 4.3	Répartition du nombre de lignes entre les différentes technologies (en pourcentage) (Source : IBPT, 2011)	88
Figure 4.4	Marchés de raccordements téléphoniques à faible capacité en position déterminée en nombre de canaux (milliers) (Source : IBPT, 2012)	89
Figure 4.5	Segments de marché de raccordements téléphoniques à haute capacité en position déterminée en nombre de canaux (milliers) (Source : IBPT, 2012)	90
Figure 4.6	Part de marché de Belgacom et des autres fournisseurs sur le marché pertinent des raccordements téléphoniques à faible capacité en volume (nombre de canaux) (Source : IBPT, 2012)	91
Figure 4.7	Part de marché de Belgacom et des autres fournisseurs sur le marché pertinent des raccordements téléphoniques à haute capacité (Source : IBPT, 2012)	92
Figure 4.8	Évolution des indices HHI et HHI* en fonction des parts de marché en volume (nombre de raccordements x nombre de canaux) (Source : IBPT, 2012)	93
Figure 4.9	Évolution des indices HHI et HHI* en fonction des parts de marché en volume (nombre de raccordements x nombre de canaux) (Source : IBPT, 2012)	94
Figure 4.10	Augmentation annuelle du nombre de numéros fixes transférés) (source : IBPT, 2011).....	99
Figure 4.11 :	Pénétration large bande en Belgique (Source : [K:67 – COCOM BROADBAND 2011])	105
Figure 4.12 :	Part de marché de l'opérateur historique et des fournisseurs alternatifs (source : [K:68– COCOM BROADBAND 2011])	106
Figure 4.13 :	Part de marché de l'opérateur historique sur le marché des raccordements DSL (source : [K:68 – COCOM BROADBAND 2011])	106

Figure 5.1 : Présentation schématique du routage en cas d'appels sécurisés 124

Figure I.1 : Présentation schématique de la situation où un produit groupé (téléphonie vocale et accès large bande) appartient à deux marchés 253

0. Synthèse

0.1 Avertissement

0:1 La présente synthèse a uniquement pour objectif de faciliter la lecture de la présente décision par les différentes parties concernées. Elle ne remplace en aucun cas le contenu de la décision proprement dite et ne constitue en rien une interprétation de la présente décision, qui demeure le seul texte à valeur juridique.

0.2 Définition du marché

0.2.1 Marché pertinent de produits

0:2 Le tableau suivant résume les tests de substitution.

<i>Services</i>	<i>Substitution</i>		
	<i>Demande</i>	<i>Offre</i>	<i>Concl.</i>
accès au réseau téléphonique public versus les services téléphoniques publics en position déterminée	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
accès au réseau téléphonique public en position déterminée versus les lignes louées de détail	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
accès au réseau téléphonique public en position déterminée versus l'accès à travers un réseau mobile	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
accès au réseau téléphonique public en position déterminée versus l'accès à travers un réseau de télédistribution	<input checked="" type="checkbox"/>	-	<input checked="" type="checkbox"/>
accès au réseau téléphonique public en position déterminée versus l'accès voice over broadband	<input checked="" type="checkbox"/>	-	<input checked="" type="checkbox"/>
accès à faible et haute capacité en position déterminée	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
accès au réseau téléphonique public en position déterminée pour la clientèle résidentielle versus la clientèle non résidentielle	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
différentes formes d'accès à faible capacité au réseau téléphonique public en position déterminée	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
IP Centrex et accès à haute capacité au réseau téléphonique public en position déterminée	<input checked="" type="checkbox"/>	-	<input checked="" type="checkbox"/>

Tableau 0.1 : Résultat des tests de substitution

- 0:3 L'IBPT conclut qu'il existe deux marchés pertinents :
- 0:3.1 le marché pertinent de l'accès à faible capacité au réseau téléphonique public en position déterminée (1fc) ;
- 0:3.2 le marché pertinent de l'accès à haute capacité au réseau téléphonique public en position déterminée (1hc) ;

0.2.2 Marché géographique pertinent

- 0:4 La portée géographique des deux marchés correspond au territoire belge.

0.2.3 Comparaison avec la décision précédente

0:5 Les marchés définis dans la présente décision correspondent de la manière suivante aux marchés de la décision précédente¹.

<i>Décision 19 juin 2006</i>	<i>Présente décision</i>
1a : le marché national de l'accès au réseau téléphonique public en position déterminée pour la clientèle résidentielle	
2a : le marché national de l'accès analogique au réseau téléphonique public en position déterminée pour la clientèle non résidentielle	1fc : le marché pertinent de l'accès à faible capacité au réseau téléphonique public en position déterminée
2b : le marché national de l'accès numérique de base au réseau téléphonique public en position déterminée pour la clientèle non résidentielle	
2c : le marché national de l'accès numérique primaire au réseau téléphonique public en position déterminée pour la clientèle non résidentielle	1hc : le marché pertinent de l'accès à haute capacité au réseau téléphonique public en position déterminée

Tableau 0.2 : Comparaison entre les marchés pertinents de la décision du 19 juin 2006 et de la présente décision

0.3 Analyse de la concurrence

0.3.1 Acteurs du marché

0:6 Les acteurs suivants opèrent actuellement sur le marché.

¹ [K:28 – DÉCISION 2006-06-19]

<i>Fournisseur d'accès</i>	<i>Type de raccordement</i>	
	<i>PSTN/VoB/ISDN-2</i>	<i>ISDN-30</i>
Belgacom	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Brutélé	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Numericable	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Tecteo	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Telenet	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
BT Belgium	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Colt Telecom	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
KPN Group Belgium	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Mobistar/Mobistar Enterprise Services	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Verizon BeLux	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>

Tableau 0.3 : Acteurs sur les marchés 1fc et 1hc

0.3.2 Critères quantitatifs

0:7 Les critères quantitatifs indiquent un marché concentré (indice de Herfindahl-Hirschmann) avec Belgacom en tant qu'entreprise puissante sur le marché.

<i>Caractéristique fin 2011</i>	<i>1fc</i>	<i>1hc</i>
Part de marché de Belgacom	70 %	59%
HHI/HHI* ²	5208/4676	3842/2816

Tableau 0.4 : Caractéristiques quantitatives sur les marchés 1fc et 1hc

0.3.3 Critères qualitatifs

0:8 Les critères qualitatifs confirment la position dominante de Belgacom

² Indice de Herfindahl-Hirschman normalisé.

<i>Indicateur</i>	<i>Pertinence</i>	
	<i>1fc</i>	<i>1hc</i>
Contrôle d'une infrastructure qu'il n'est pas facile de dupliquer	Oui	Oui
Les économies d'échelle	Oui	Oui
Les économies de gamme	Oui	Oui
L'intégration verticale	Oui	Oui
L'absence ou la faible présence de contre-pouvoir des acheteurs	Oui	Oui
Taille globale de l'entreprise	Oui	Oui
Accès facile ou privilégié aux marchés des capitaux et aux ressources financières	Oui	Oui
Les avancées ou la supériorité technologiques	Non affiché	Non affiché
L'existence d'un réseau de distribution et de vente très développé	Oui	Oui
La diversification des produits et/ou des services (par exemple, produits ou services groupés)	Oui	Oui
Des entraves à l'expansion.	Oui	Oui

Tableau 0.5 : Critères qualitatifs d'évaluation de la puissance sur le marché de Belgacom

0.3.4 Conclusion

0:9 Belgacom est désignée en tant qu'entreprise puissante tant sur le marché pertinent de l'accès à faible capacité que sur le marché pertinent de l'accès à haute capacité.

0.4 Mesures imposées

0:10 Le tableau ci-dessous résume les obligations découlant de la présente décision et les compare à celles de la décision du 19 juin 2006.

<i>Obligation</i>	<i>Décision du 19 juin 2006</i>		<i>Présente décision</i>	
	<i>1a,2a,2b</i>	<i>2c</i>	<i>1fc</i>	<i>1hc</i>
Obligations de gros				
Sélection et présélection			Pas pour le VoB	
Octroi d'un accès et d'une interconnexion	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Non-discrimination	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Transparence	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Séparation comptable	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Contrôle des coûts et calcul du prix de revient	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Revente d'abonnements (WLR)				
Fourniture de services d'accès	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Non-discrimination	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Transparence	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Séparation comptable	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Contrôle des coûts et calcul du prix de revient	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Acheminement d'appels interconnectés				
Octroi d'un accès et d'une interconnexion	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Non-discrimination	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Transparence	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Contrôle des coûts et calcul du prix de revient	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>

Remèdes de détail			
Prévention de comportements anticoncurrentiels par un contrôle des prix et des obligations relatives au système de comptabilisation des coûts	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/>

Tableau 0.6 : Obligations imposées dans la présente décision et comparaison avec la décision du 19 juin 2006

1. Introduction

1.1 Rétroactes

- 1:1 L'IBPT a adopté une décision le 19 juin 2006 sur les marchés 1 et 2 de la Recommandation de la Commission européenne du 11 février 2003 [K:28 – DÉCISION 2006-10-11]. Le marché 1, l'accès pour la clientèle résidentielle, n'était pas segmenté davantage mais le marché 2, l'accès pour la clientèle non résidentielle, était subdivisé en 3 segments de marché : le 2a portait sur l'accès analogique, le 2b sur l'accès ISDN 2 et le 2c sur l'accès ISDN 30. Belgacom SA disposait d'une puissance significative sur les quatre segments de marché et s'est donc vue imposer des obligations.
- 1:2 Le 17 décembre 2007, la Commission européenne a adopté la seconde version de sa recommandation concernant les marchés pertinents de produits et de services dans le secteur des communications électroniques susceptibles d'être soumis à une réglementation ex ante conformément à la directive 2002/21/CE du Parlement européen et du Conseil relative à un cadre réglementaire commun pour les réseaux et services de communications électroniques [K:39 – RECOMMANDATION 2007].
- 1:3 Dans cette nouvelle version de la Recommandation, la Commission a, comparé à la version précédente, supprimé un grand nombre de marchés, mais le marché de l'accès au réseau téléphonique public en position déterminée pour la clientèle résidentielle et non-résidentielle (auparavant les marchés 1 et 2) a été conservé comme unique marché de détail. La nouvelle Recommandation ne fait plus de distinction entre la clientèle résidentielle et non résidentielle³.

1.2 Contexte et base légale

1.2.1 Le cadre européen

- 1:4 Le Parlement européen et le Conseil de l'Union européenne ont adopté en 2002 cinq directives visant à instaurer un nouveau cadre réglementaire pour la fourniture des réseaux et services de communications électroniques :
- 1:4.1 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 [K:13 – DIRECTIVE 2002/21] ; (ci-après dénommée la Directive « cadre »)

³ Voir à cet égard la notice explicative 2007 [K:40 – NOTICE EXPLICATIVE 2007], p. 22.

- 1:4.2 Directive 2002/20/CE du Parlement européen et du Conseil du 7 mars 2002 relative à l'autorisation des réseaux et de services de communications électroniques [K:14 – DIRECTIVE 2002/20] (ci-après dénommée la Directive « autorisation ») ;
- 1:4.3 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 [K:15 – DIRECTIVE 2002/19] (ci-après dénommée la Directive « accès ») ;
- 1:4.4 Directive 2002/22/CE du Parlement européen et du Conseil du 7 mars 2002 concernant le service universel et les droits des utilisateurs au regard des réseaux et services de communications électroniques [K:16 – DIRECTIVE 2002/22] (ci-après dénommée la directive « service universel ») ;
- 1:4.5 Directive 2002/58/CE du Parlement européen et du Conseil du 12 juillet 2002 concernant le traitement des données à caractère personnel et la protection de la vie privée dans le secteur des communications électroniques [K:17 – DIRECTIVE 2002/58].
- 1:5 Ces Directives ont été amendées en 2009 par les Directives suivantes :
 - 1:5.1 Directive 2009/136/CE du Parlement européen et du Conseil du 25 novembre 2009 modifiant la Directive 2002/22/CE concernant le service universel et les droits des utilisateurs au regard des réseaux et services de communications électroniques, Directive 2002/58/CE concernant le traitement des données à caractère personnel et la protection de la vie privée dans le secteur des communications électroniques et le Règlement (CE) n° 2006/2004 relatif à la coopération entre les autorités nationales chargées de veiller à l'application de la législation en matière de protection des consommateurs [K:53 – DIRECTIVE 2009/136] ;
 - 1:5.2 Directive 2009/140/CE du Parlement européen et du Conseil du 25 novembre 2009 modifiant les directives 2002/21/CE relative à un cadre réglementaire commun pour les réseaux et services de communications électroniques, 2002/19/CE relative à l'accès aux réseaux de communications électroniques et aux ressources associées, ainsi qu'à leur interconnexion et 2002/20/CE relative à l'autorisation de réseaux et de services de communications électroniques [K:56 – DIRECTIVE 2009/140].
- 1:6 La Commission européenne a complété ce cadre réglementaire entre autres par :
 - 1:6.1 Les Lignes directrices 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 [K:18 – LIGNES DIRECTRICES PSM] ;

- 1:6.2 La Recommandation de la Commission européenne du 11 février 2003 concernant les marchés pertinents de produits et de services dans le secteur des communications électroniques susceptibles d'être soumis à une réglementation ex ante conformément à la directive 2002/21/CE du Parlement européen et du Conseil relative à un cadre réglementaire commun pour les réseaux et services de communications électroniques [K:21 – RECOMMANDATION 2003].
- 1:6.3 La Recommandation de la Commission européenne du 17 décembre 2007 concernant les marchés pertinents de produits et de services dans le secteur des communications électroniques susceptibles d'être soumis à une réglementation ex ante conformément à la directive 2002/21/CE du Parlement européen et du Conseil relative à un cadre réglementaire commun pour les réseaux et services de communications électroniques [K:39 – RECOMMANDATION 2007]. Cette Recommandation remplace la Recommandation de 2003.
- 1:7 Le GRE (aujourd'hui l'ORECE) et le GRI ont établi des lignes directrices visant à harmoniser et à mieux étayer la définition du marché, l'analyse de dominance et la détermination des obligations. Parmi les documents pertinents figurent :
- 1:7.1 ERG (03) 09rev3 : ERG working paper on the SMP concept for the new regulatory framework, septembre 2005 [**Fout! Verwijzingsbron niet gevonden.** – ERG WP SMP] ;
- 1:7.2 ERG (06) 33 : Revised ERG Common Position on the approach to appropriate remedies in the ECNS regulatory framework [K:27 – ERG CP REMEDIES] ;
- 1:7.3 ERG (08) 20 : Common Position on Geographic Aspects of Market Analysis [K:45 – ERG CP GEOGRAPHIC] ;
- 1:7.4 BoR (10) 64 : BEREC report on impact of bundled offers in wholesale and retail market definitions [K:60 -BEREC REPORT BUNDLES].

1.2.2 Le cadre belge

- 1:8 La loi belge applicable à la présente analyse de marché est celle du 13 juin 2005 relative aux communications électroniques [K:23 - LOI 2005-06-13], telle que complétée et amendée par la loi du 10 juillet 2012 portant des dispositions diverses en matière de communications électroniques⁴. Les missions et compétences générales de l'IBPT sont

⁴ Loi du 10 juillet 2012 portant des dispositions diverses en matière de communications électroniques, *M.B.* 25 juillet 2012, 40969 – 41014.

définies dans la loi du 17 janvier 2003 relative au statut du régulateur des secteurs des postes et des télécommunications belges [K:20 - LOI 2003-01-17], celle-ci étant également modifiée par la loi du 10 juillet 2012.

- 1:9 Lors de l'élaboration des décisions relatives aux réseaux de communications électroniques, il convient également de tenir compte de l'accord de coopération du 17 novembre 2006 entre l'État fédéral, la Communauté flamande, la Communauté française et la Communauté germanophone 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 [K:31 - ACCORD DE COOPÉRATION].

1.2.3 Procédure de consultation : base légale

1.2.3.1 Consultation publique

- 1:10 Le principe de la consultation nationale est basé sur l'article 6 de la Directive « cadre »⁵ :

« Sauf dans les cas relevant de l'article 7, paragraphe 9, de l'article 20 ou de l'article 21, les États membres veillent à ce que les autorités réglementaires nationales, lorsqu'elles ont l'intention, en application de la présente directive ou des directives particulières, de prendre des mesures, ou entendent prévoir des restrictions conformément à l'article 9, paragraphes 3 et 4, ayant des incidences importantes sur le marché pertinent, donnent aux parties intéressées la possibilité de présenter leurs observations sur le projet de mesures dans un délai raisonnable. »

- 1:11 La présente consultation a lieu en application de l'article 140 de la loi du 13 juin 2005 relative aux communications électroniques :

« Art. 140. 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 données d'entreprise.

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.

⁵ [K:13- DIRECTIVE 2002/21].

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

- 1:12 Conformément à l'alinéa 4 de l'article 140 précité, les modalités de la consultation ainsi que celles relatives à la publicité des résultats ont été précisées dans l'Arrêté royal du 26 janvier 2006⁶.
- 1:13 En outre, l'article 19 de la loi du 17 janvier 2003 prévoit ce qui suit : « Le Conseil offre à toute personne directement et personnellement concernée par une décision la possibilité d'être entendue au préalable. » (l'IBPT ne peut toutefois pas être contraint à entendre un tiers, si ce dernier a la possibilité de faire part de ses remarques par écrit).
- 1:14 Les commentaires des parties intéressées sur le projet de décision de l'IBPT font partie du dossier transmis au Conseil de la Concurrence en vertu de l'article 55, §§ 4 et 4/1 de la loi du 13 juin 2005 ainsi qu'à la Commission européenne, à l'ORECE et aux ARN des autres États membres en vertu de l'article 7 de la Directive « cadre » et de l'article 141 de la loi du 13 juin 2005.

1.2.3.2 L'avis du Conseil de la concurrence

- 1:15 L'article 16, alinéa 1 de la Directive « cadre »⁷ stipule que les États membres veillent à ce que cette analyse de marché soit effectuée, le cas échéant, en coopération avec les autorités nationales chargées de la concurrence. Cette disposition a été transposée par l'article 55 de la loi du 13 juin 2005 et notamment les paragraphes 4, 4/1.

1.2.3.3 La consultation des autres régulateurs des communautés

- 1:16 L'accord de coopération a été approuvé par tous les gouvernements concernés le 17 novembre 2006 et entériné par le pouvoir législatif de l'État fédéral (le 28 décembre 2008), de la Communauté flamande (le 4 mai 2007), de la Communauté germanophone (le 25 juin 2007) et de la Communauté française (le 4 septembre 2007). Il est entré en vigueur le 29 septembre 2007.
- 1:17 L'article 3 prévoit que chaque projet de décision satisfaisant aux conditions suivantes soit transmis aux autres régulateurs :

« Art. 3. 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

⁶ [K:26 - AR 2006-01-26].

⁷ [Fout! Verwijzingsbron niet gevonden. - DIRECTIVE 2002/21]

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. »

1.2.3.4 Les consultations et notifications européennes

1:18 L'article 7, alinéa 3, de la Directive « cadre »⁸ stipule les cas où la Commission européenne et les autorités réglementaires nationales des autres États membres doivent être consultés à propos d'un projet d'analyse de marché. Cette disposition a été transposée par l'article 141 de la loi du 13 juin 2005 relative aux communications électroniques :

Art. 141. § 1er. 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 54, ou 1

2° conclure qu'un marché pertinent est concurrentiel ou non, en application de l'article 55, §§ 2 et 3, ou

3° imposer ou modifier des obligations à un opérateur disposant d'une puissance significative sur un marché pertinent, en application de l'article 55, § 3, 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 56, § 1er, 1° et 5°, ou

5° imposer la modification d'accords d'accès déjà conclus, en application de l'article 57, ou

6° imposer la modification de l'offre de référence, en application de l'article 59, § 4, ou

7° déterminer les conditions de l'accès à fournir, en application des articles 51, 52 et 61, § 3, alinéa 2, l'Institut consulte la Commission européenne, l'ORECE et les autorités réglementaires nationales des États membres.

⁸ [K:13- DIRECTIVE 2002/21].

§ 2. L'Institut tient compte le plus possible des observations qui lui sont adressées dans le mois de la notification du projet de décision par la Commission européenne, l'ORECE et les autorités réglementaires nationales des États membres.

§ 3. Lorsque le projet de décision est modifié conformément à l'article 143, § 2 ou à l'article 143/1, § 4, l'Institut entame une consultation publique conformément à l'article 140 et notifie à nouveau à la Commission européenne le projet modifié conformément aux dispositions du paragraphe 1er.

§ 4. Les décisions définitives, dont les projets sont visés au paragraphe 1er, sont notifiées à la Commission européenne et à l'ORECE.

1.3 Décisions d'analyse de marché et d'implémentation y afférentes

1.3.1 Décision du 19 juin 2006

1:19 Quatre marchés sont réglementés dans cette décision d'analyse du marché [K:28 – DÉCISION 2006-06-19] :

1:19.1 le marché national de l'accès au réseau téléphonique public en position déterminée pour la clientèle résidentielle ;

1:19.2 le marché national de l'accès analogique au réseau téléphonique public en position déterminée pour la clientèle non résidentielle ;

1:19.3 le marché national de l'accès numérique de base au réseau téléphonique public en position déterminée pour la clientèle non résidentielle

1:19.4 le marché national de l'accès numérique primaire au réseau téléphonique public en position déterminée pour la clientèle non résidentielle.

1:20 Le marché indiqué au point 1:19.1 correspondait au marché pertinent 1 de la Recommandation de 2003 et les marchés indiqués aux points 1:19.2, 1:19.3 et 1:19.4 au marché pertinent 2 de la même Recommandation.

1:21 Belgacom est présente en tant qu'entreprise puissante sur le marché sur tous ces quatre marchés.

1.3.2 Décision du 11 octobre 2006

1:22 La « Décision du Conseil de l'IBPT du 11 octobre 2006 concernant la répliquabilité de l'offre d'accès sécurisé aux séries de numéros partagés de Belgacom » [K:30 - DÉCISION 2006-10-11] oblige Belgacom à fournir

un service de gros leur permettant de dupliquer le service d'accès sécurisé aux numéros partagés fournis par Belgacom⁹.

1.3.3 Décision du 11 juillet 2007

1:23 Cette décision, en toutes lettres « Décision du Conseil de l'IBPT du 11 juillet 2007 établissant des lignes directrices relatives à l'évaluation des effets de ciseaux tarifaires » [K:35 – DÉCISION 2007-07-11], traite de la méthode devant être suivie lors de la détermination ou lorsqu'il est question de « ciseaux tarifaires » ou de prix d'éviction.

1.3.4 Décisions du 22 août 2007

1:24 La première décision, en toutes lettres « Décision du Conseil de l'IBPT du 22 août 2007 modifiant les décisions relatives à l'analyse des marchés 1, 2, 8, 9, 10 et 13 » [K:37 – Décision 2007-08-22 MODIFICATION], modifie un paragraphe relatif au système de comptabilisation des coûts dans les décisions d'analyse de marché en question.

1:25 La deuxième décision, en toutes lettres « Décision de l'IBPT du 22 août 2007 concernant la mise en œuvre de l'obligation pour Belgacom de mettre en place un système de comptabilisation des coûts » [K:36 – DÉCISION 2007-08-22 SYSTÈME DE COMPTABILISATION], fixe les conditions auxquelles Belgacom doit satisfaire dans le cadre de l'application de son système de comptabilisation des coûts. Ces conditions portent sur les principes généraux, la qualité de l'information, les règles d'allocation et d'évaluation, la documentation, la description et le contrôle du système de comptabilisation des coûts, ainsi que sur les délais à respecter.

1.3.5 Décision du 27 février 2008

1:26 Cette décision, en toutes lettres « Décision du Conseil de l'IBPT du 27 février 2008 complétant les décisions relatives à l'analyse des marchés 1, 2, 8, 9 et 10 numérotation de la Recommandation de 2003) » [K:42 – DÉCISION2008-02-27] motive plus avant l'obligation de publier des indicateurs en matière de qualité de service (KPI – *Key Performance Indicators*) et spécifie les indicateurs.

1.3.6 Décision du 26 novembre 2008

1:27 La « Décision du Conseil de l'IBPT du 26 novembre 2008 concernant les tarifs d'interconnexion de Belgacom pour la période 2008-2010 » [K:47 - DÉCISION 2008-11-26] détermine entre autres les tarifs en vigueur pour

⁹ Numéros accessibles en cas d'indisponibilité d'un central local (LEX). Certaines séries de numéros sont utilisées à cette fin. Des entreprises qui souhaitent rester un maximum accessibles par téléphone ont recours à ce service. En cas de portabilité du numéro, cette prestation de service est compromise sans mesures spécifiques.

la terminaison d'appel, le départ d'appel, le transit d'appel, l'activation de la (pré)sélection de l'opérateur (CPS) et l'accès à un ATAP.

2. Présentation générale des marchés de détail d'accès à un réseau téléphonique public en position déterminée

2.1 Introduction et chaîne de valeur des marchés d'accès

- 2:1 Dans sa notice explicative accompagnant la recommandation de 2007 relative aux marchés pertinents¹⁰, la Commission européenne décrit de manière générale que « *The retail market at a general level can be described as the provision of a connection or access (at a fixed location or address) to the public telephone network for the purpose of making and/or receiving telephone calls and related services.* »
- 2:2 L'on peut déduire de cette définition générale que l'accès au réseau téléphonique public fixe présente deux caractéristiques fondamentales : un accès physique au réseau et un numéro E164 du plan national de numérotation qui permettent d'effectuer des appels identifiables et de recevoir des appels téléphoniques.
- 2:3 L'accès au réseau téléphonique public est un marché de détail influencé par les marchés de gros suivants : le marché de l'accès dégroupé et le marché de l'accès bitstream¹¹. Les marchés des services de téléphonie vocale et le marché de l'accès à Internet sont des marchés de détail connexes. Le marché de détail des services vocaux est lui-même lié aux marchés de terminaison et de transit d'appel et celui du départ d'appel.

¹⁰ [K:40 – NOTICE EXPLICATIVE 2007].

¹¹ [K:40 – NOTICE EXPLICATIVE 2007], p. 28 « *Regarding retail access to the public telephone network at a fixed location, the only wholesale regulation that could impact on competition in this market is the regulation of the wholesale infrastructure access market, (...)* ».

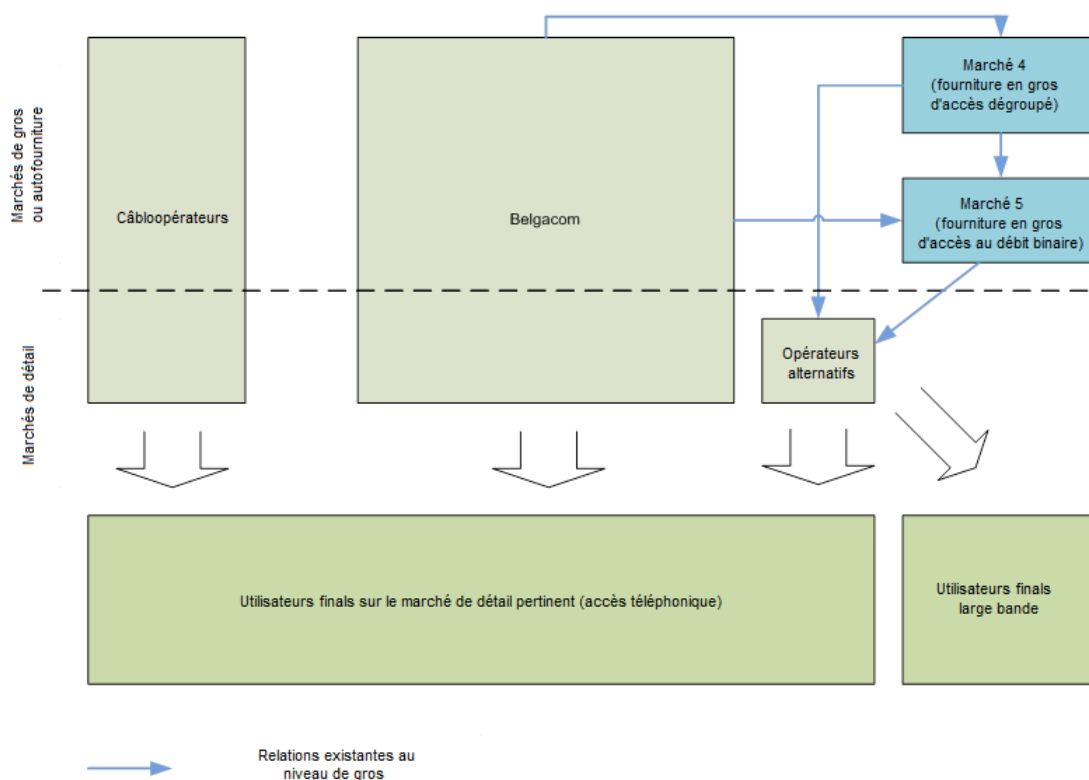


Figure 2.1 : Chaîne de valeur dans le secteur des raccordements

2.2 Offres sur les marchés de détail

2:4 Dans notre description des offres sur les marchés de détail, nous nous limitons à l'accès au réseau téléphonique public fixe. À côté de cela, il y a également l'accès au réseau téléphonique mobile public. Dans le présent chapitre, nous montrerons toutefois que ces deux normes d'accès ne sont pas encore substituables et que l'accès à un réseau téléphonique mobile ne fait pas partie des mêmes marchés pertinents comme accès au réseau téléphonique en position déterminée.

2.2.2 Principaux types d'accès au réseau téléphonique

2:5 L'accès au réseau téléphonique public en position déterminée est fourni via quatre moyens de transmission : le câble, le cuivre, la fibre optique et le sans fil. Les réseaux de cuivre et les réseaux câblés sont les plus courants avec une couverture de presque tout le territoire belge alors que le déploiement des boucles locales en fibre optique et sans fil est encore relativement limité.

2:6 Ces moyens de transmission utilisent trois technologies: le PSTN, l'ISDN et le VoB (« Voice over Broadband »), mais toutes les technologies ne sont pas utilisées sur tous les médias comme il ressort du tableau ci-dessous.

<i>Technologie</i>	<i>Moyen</i>	<i>câble coaxial</i>	<i>paire de cuivre</i>	<i>fibre optique</i>	<i>sans fil</i>
PSTN			x		
ISDN			x	x	
VoB		x	x	x	x

Tableau 2.1 : Connectabilité au réseau téléphonique public

2:7 L'accès au réseau téléphonique public peut être réalisé à l'aide de technologies analogiques (PSTN) ou numériques (ISDN-2, ISDN-30 et VoB). La transmission s'effectue principalement par câble, cuivre ou fibre optique. L'accès sans fil est également possible, la société Clearwire active en Belgique ne fournit pas de services téléphoniques, uniquement un accès à Internet.

2.2.2.1.2 Accès via le PSTN

2:8 La ligne d'accès PSTN représente généralement le moyen d'accès le plus répandu aux services de téléphonie. Elle utilise à cette fin la bande téléphonique (300-3400 Hz). Couplée à l'usage de modems, elle permet également l'échange de données jusqu'à 56 Kbps (modems V.92), ce qui permet l'accès en bande étroite à Internet, à des VPN ou à des réseaux privés. Il permet en outre l'échange de télécopies.

2:9 En théorie, les fournisseurs de ce type d'accès peuvent utiliser leur propre boucle locale ou une boucle locale dégroupée.

2.2.2.1.3 Accès numérique via ISDN

2:10 En Belgique, deux sortes d'accès ISDN sont proposés :

2:10.1 lignes ISDN-2 : ce type d'accès comporte deux canaux de communication à 64kbit/s pour les trafics voix et données (canaux B), ainsi qu'un canal de 16kbit/s pour la signalisation (canal D). Ces lignes sont utilisées essentiellement par la clientèle non résidentielle (particulièrement les indépendants et PME).

2:10.2 lignes ISDN-30 : ce type d'accès permet de déployer un ensemble de services numériques sur un lien à 2Mbit/s. Un accès ISDN-30 fournit trente canaux de bande passante 64kbit/s pour du trafic voix et données, ainsi qu'un canal de 64kbit/s pour la signalisation. Les lignes ISDN-30 sont uniquement utilisées par les clients non résidentiels et nécessitent l'utilisation d'un PABX, qui peut répartir les canaux disponibles entre plusieurs équipements. Les lignes à 30 canaux avec signalisation R2 (les précurseurs d'ISDN), qui ne sont plus commercialisées, appartiennent également à cette catégorie.

2.2.2.1.4 Accès voice over broadband

- 2:11 L'accès Voice over Broadband utilise la connexion large bande de l'utilisateur. Cet accès à haut débit peut être fourni sur la paire de cuivre en utilisant la technologie DSL ou sur les réseaux câblés. Trois familles d'offres répondent à cette définition :
- 2:11.1 le VoIP peer to peer qui ne peut pas être considéré comme un accès téléphonique étant donné qu'il ne permet pas d'établir des appels vers le réseau téléphonique public, mais uniquement entre utilisateurs s'étant connectés sur le même serveur au moyen d'un logiciel spécifique. L'accès à un tel service ne peut dès lors pas être considéré comme un accès téléphonique. Ce type de service ne répond pas aux deux caractéristiques essentielles du Marché 1 (voir 2:1), à savoir l'accès physique et le numéro E164. Il est dès lors impossible d'appeler un utilisateur d'un service peer to peer à partir du réseau téléphonique public, contrairement à une personne qui utilise un service VoB « unmanaged ».
- 2:11.2 l'accès VoIP au réseau téléphonique public sans attribution d'un numéro d'appel, qui permet cependant le trafic sortant mais pas de trafic entrant ; il s'agit en fait d'un service téléphonique (type Skype out) et non d'un accès téléphonique ;
- 2:11.3 la possibilité d'appeler et d'être appelé moyennant l'attribution d'un numéro géographique du plan de numérotation national qui constitue un accès téléphonique repris dans l'analyse ci-après. Étant donné qu'il existe différentes technologies pour assurer ce type d'accès (VoIP, VoATM), le terme générique de Voice over Broadband (VoB) est utilisé pour la suite de l'étude.
- 2:12 Cette dernière catégorie opère également une distinction entre VoB « managed » et « unmanaged ».
- 2:12.1 Un service VoB « managed » est proposé par le fournisseur de large bande ; l'abonné recourt à ce type de service exactement de la même manière qu'un service PSTN/ISDN ; la ligne est connectée en permanence, car identifiée au niveau du réseau haut-débit par l'adresse MAC du modem/router ; au niveau du réseau téléphonique elle est identifiée par son numéro E164.
- 2:12.2 Un service VoIP « unmanaged » peut être utilisé sur n'importe quel raccordement disposant d'un accès à Internet. Il n'y a aucune connexion téléphonique permanente ; l'abonné doit établir une connexion à l'aide d'un identifiant et d'un mot de passe, et peut également se déconnecter du service. En cas d'interruption, la connexion n'est pas automatiquement rétablie. L'abonné peut dès lors perdre son accès au réseau téléphonique public sans s'en rendre compte. La ligne est toutefois identifiée au moyen d'un numéro E164.

2:13 Les offres PSTN, ISDN et VoB « managed » présentent toutes deux caractéristiques essentielles pour l'accès téléphonique : un accès physique et un numéro E164 du plan mondial de numérotation qui permet d'effectuer des appels identifiables et de recevoir des appels téléphoniques. Les offres VoB « unmanaged » ne présentent pas la première caractéristique et ne proposent pas non plus une connexion permanente et un rétablissement automatique après une panne, des éléments essentiels pour accéder au réseau téléphonique public. Aussi l'IBPT ne considère-t-il pas les offres VoB unmanaged comme un accès téléphonique.

2.2.2.1.5 *Distinction entre les technologies de raccordement et les appareils*

2:14 La technologie utilisée pour les lignes de raccordement ne peut pas être confondue avec le type d'appareils pouvant être connecté :

2:14.1 les appareils POTS peuvent être utilisés sur des raccordements analogiques, ainsi que sur des lignes VoB managed (interface RJ11 sur le modem/ routeur DSL ou câble) et VoIP unmanaged (si l'utilisateur final dispose d'un modem/routeur avec un logiciel prenant en charge le protocole SIP) ;

2:14.2 les appareils ISDN peuvent être utilisés sur un raccordement ISDN-2 et certains raccordements VoB professionnels (raccordements ISDN over IAD ou IP PABX) ;

2:14.3 centraux ISDN, utilisables sur les raccordements ISDN-30 ;

2:14.4 les appareils VoIP qui sont utilisables sur unmanaged VoIP (et éventuellement aussi sur managed VoB).

2.2.2.1.6 *Distinction entre les raccordements à haute et faible capacité*

2:15 La suite du texte fait une distinction entre les raccordements à haute et faible capacité. Font partie des raccordements à haute capacité tous les raccordements ISDN-30, les autres raccordements étant définis comme étant de faible capacité.

2:16 Le service IP Centrex est principalement destiné aux entreprises qui comptent un grand nombre de postes téléphoniques et qui doivent dès lors pouvoir passer un grand nombre de communications simultanément et ont donc besoin d'une capacité élevée. Dans cette prestation de service, il n'est plus question de capacité de raccordement proprement dite ; pour pouvoir regrouper ce service avec le service ISDN-30 à des fins statistiques, l'IBPT applique une règle empirique classique, utilisée pour déterminer la taille requise de PABX de grande ampleur (1 ligne externe pour 10 postes internes)¹², de

¹² Voir par exemple <http://mobieletoestellen.mobi/index.php?id=114/ISDN+20.htm> ou <http://www.telektra.nl/isdn1520.html> : le nombre de lignes externes dépend de l'utilisation :

manière à pouvoir convertir le nombre de lignes IP Centrex en un nombre de lignes de raccordement équivalent.

2.2.3 Acteurs du marché

2.2.3.1 Principaux fournisseurs du marché

2:17 Fin 2011, sept fournisseurs opéraient sur le marché des raccordements téléphoniques pour la clientèle résidentielle :

Fournisseur d'accès	Nombre de raccordements (x 1 000)	
	Analogique/VoB	ISDN-2
Belgacom ¹³	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Telenet	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
KPN Belgium ¹⁴	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Brutélé	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Tecteo	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Mobistar	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Numericable	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Tableau 2.2 : Fournisseurs de raccordements résidentiels fin 2011 (Source : statistiques IBPT)

2:18 Sur le marché non résidentiel, la situation se présente différemment de celle sur le marché résidentiel :

2:18.1 concernant l'accès PSTN et par le câble, principalement acheté par les petites et moyennes entreprises, Belgacom et Telenet sont les principaux opérateurs de réseau actifs sur ce marché ;

2:18.2 en ce qui concerne l'accès ISDN, l'accès numérique de type ISDN-2 est proposé par Belgacom, Telenet, BT Belgium, KPN Belgium, Mobistar et Colt Telecom et l'accès numérique de type ISDN-30 par les mêmes entreprises ainsi que par Verizon BeLux.

un helpdesk a bien sûr besoin de plus de lignes externes (1 par poste) qu'une entreprise de production (1 pour 20 à 30 postes), mais pour du travail de bureau régulier, il faut compter 1 ligne pour 5 à 10 postes.

¹³ Inclut également les raccordements de Scarlet.

¹⁴ Sous la marque Base

2:19 Le tableau suivant propose une synthèse :

<i>Fournisseur d'accès</i>	<i>Type de raccordement</i>		
	<i>PSTN/VoB</i>	<i>ISDN-2</i>	<i>ISDN-30</i>
Belgacom	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Telenet	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
BT Belgium	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Colt Telecom	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Mobistar/Mobistar Enterprise Services	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Verizon BeLux	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>

Tableau 2.3 : Raccordements non résidentiels (Source : statistiques IBPT)

2:20 Alors que l'opérateur téléphonique historique offre tant des lignes analogiques que numériques, les raccordements proposés par les câblodistributeurs sont caractérisés par une transmission numérique sur laquelle les appareils téléphoniques sont connectés et permettant la transmission de données uniquement via un modem analogique.

2:21 Nous esquissons ci-dessous les principales offres des principaux fournisseurs présents sur les marchés résidentiel et non résidentiel.

2.2.3.2 Fournisseurs qui proposent uniquement l'accès téléphonique¹⁵

2.2.3.2.1 Offres d'accès de Belgacom

2:22 La ligne Classic correspond à l'abonnement standard d'accès analogique au réseau téléphonique de Belgacom.

2:23 Les formules ISDN-2 Standard, ISDN-2 Indialling et ISDN-2 Cascade ont été conçues spécialement pour le marché des indépendants et des petites entreprises.

2:24 Belgacom propose également plusieurs formules à ses clients existants, mais plus à ses nouveaux clients :

2:24.1 Discovery Line est une option de la ligne fixe classique offrant un abonnement à un prix inférieur. En contrepartie de l'abonnement à

¹⁵ Ces opérateurs peuvent néanmoins proposer un accès téléphonique dans le cadre d'offres groupées.

prix réduit par rapport à la ligne Classic de Belgacom, un supplément de 0,15 euro par minute est ajouté au tarif des communications (que l'utilisateur soit client de Belgacom ou d'un opérateur alternatif pour ses communications). Cette offre a été annoncée lorsque Belgacom a augmenté son tarif de 45 % à partir du 1er août 2008, en passant de 6,85 € à 9,95 € et lorsque Belgacom a décidé de ne plus proposer cette option (pour laquelle il fallait entre-temps payer 10,25 € par mois) à partir du 1er décembre 2010 à ses nouveaux clients¹⁶.

2:24.2 La ligne Twin est une ligne numérique ISDN-2 donnant accès à deux canaux indépendants pour des communications voix et données. Le canal de signalisation (canal D) peut par exemple être utilisé pour un système d'alarme relié à une centrale d'alarme. Cette formule s'apparente à la ligne Duo¹⁷.

2:24.3 I-Talk (service qui n'est plus proposé sur le marché, mais qui reste toutefois opérationnel pour les abonnés) correspond à une ligne téléphonique fixe sur une connexion Internet. Deux formules sont possibles : en tant que ligne principale ou ligne supplémentaire. Lorsqu'il est opté pour I-Talk comme ligne principale, trois formules existent : I-Talk Classic, I-Talk Happy Time et I-Talk No Limit. I-Talk Classic est la formule de base offerte pour € 6,50 par mois, I-Talk Happy Time offre la possibilité de téléphoner gratuitement après 17 heures et pendant le week-end pour une redevance d'abonnement de € 10,00 par mois alors qu'avec I-Talk No Limit, il est possible de téléphoner sans limite vers des numéros nationaux pour une redevance d'abonnement de € 15,00 par mois. I-Talk Happy Time peut également être pris comme ligne supplémentaire et est alors gratuit à condition d'avoir un abonnement de ligne téléphonique classique (abonnement « Classic »)¹⁸.

2:25 Sur son site web, Belgacom publie les frais de raccordement suivants :

Type de raccordement	Frais d'activation	Frais de déplacement	Placement boîtier de raccordement
Classic	66,00 €	39,00 €	30,00 €
Duo/Twin/ISDN2	81,00 €	39,00 €	63,00 €

Tableau 2.4 : Frais de raccordement (TVA comprise) de lignes Belgacom
(Source : site web Belgacom, 2011)

¹⁶ Voir entre autres l'article de Test-Achats *Belgacom supprime sa Discovery Line* (<http://www.test-achats.be/telephonie/belgacom-supprime-sa-discovery-line-s699323.htm>) ou Userbase *Discovery Line verdwijnt uit aanbod Belgacom* (article uniquement disponible en néerlandais) (<http://userbase.be/nieuws/6-telecom/504-goedkope-discovery-line-verdwijnt-uit-aanbod-belgacom>).

¹⁷ L'offre Duo Line est une ligne ISDN-2 bridée (maximum 2 appareils, deux numéros, pas de canal D) donnant des fonctionnalités équivalentes à deux lignes analogiques.

¹⁸ Depuis avril 2009, le service I-Talk n'est plus mis en avant et n'est plus proposé aux nouveaux clients. Selon Belgacom, cette décision résulterait d'une qualité insuffisante.

2:26 Belgacom publie les prix d'abonnement suivants :

Type de raccordement	Numérique	Abonnement	Clientèle non résidentielle	TVA comprise
Classic privé	<input type="checkbox"/>	19,65 €	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Classic professionnel	<input type="checkbox"/>	16,24 €	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
ISDN-2	<input checked="" type="checkbox"/>	34,93 €	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Tableau 2.5 : Frais de redevance mensuels des raccordements Belgacom
(Source : site web Belgacom, 2011)

2:27 I-Office Voice est une offre apparentée à I-Talk pour clients non résidentiels. Il y a trois formules : I-Office Voice Mono, I-Office Voice Duo et I-Office Voice Multi (en combinaison avec un central téléphonique tel que Forum 3000). Cette formule est également proposée aux nouveaux clients depuis le 1er octobre 2011.

2:28 Sous le nom de Scarlet, Belgacom propose également à ses clients des services de téléphonie combinés à un accès Internet VDSL2. La différence de prix entre un abonnement avec et sans téléphonie s'élève à 5,00 €¹⁹ (40,00 € au lieu de 35,00 €). Pour ce prix, le client peut téléphoner gratuitement vers tous les numéros fixes en Belgique entre 16h et 8h et toute la journée pendant le week-end, et même 24 heures sur 24 moyennant un supplément de 5,00 €. Le client doit toutefois payer ses coûts de communication s'il téléphone pendant les heures pleines (sans supplément), vers des téléphones mobiles et vers l'étranger. L'activation coûte 50,00 €, la Scarlet Box 90,00 € et l'installation 100,00 €, mais la Scarlet Box et l'installation sont également offertes gratuitement à titre promotionnel. En outre, l'installation inclut automatiquement l'installation de l'accès à Internet.

2.2.3.2.2 Offres d'accès de Telenet

2:29 Depuis le 1er juillet 2012, Telenet propose également une formule d'abonnement qui se caractérise par la gratuité d'une partie des appels : Freephone Europe pour 20,00 € par mois, qui s'applique également aux numéros en Europe. En payant € 5,00 de plus par mois, cette gratuité est également étendue aux heures de pointe. La formule d'abonnement Freephone pour 11,58 € par mois hors TVA est uniquement proposée aux clients non résidentiels.

¹⁹ Tarifs d'octobre 2011.

- 2:30 Les frais d'installation varient en fonction du type choisi : installation gratuite si le client installe lui-même la Self Starter Box qu'il est allé chercher dans un Telenet Center ; si le client choisit de faire installer sa box, il devra payer 75,00 € d'installation pour la formule Comfort et 125,00 € pour la formule Comfort Plus. En plus des frais d'installation, le client paie également des frais d'activation de 50,00 € par commande.
- 2:31 C'est la filiale Telenet Solutions qui s'adresse aux entreprises. Il y a deux formules : Digital Voice over Broadband qui utilise la technologie DSL et Digital Voice qui relie directement le client avec le réseau de fibre optique de Telenet, soit via une ligne louée soit via une ligne de fibre optique. Pour le Digital Voice, il peut aussi bien être opté pour ISDN-2 que pour ISDN-30 ou une combinaison des deux. Telenet Solutions ne publie cependant pas de tarifs pour le marché non résidentiel.
- 2:32 Ces offres peuvent être résumées dans le tableau ci-dessous.

Type de raccordement	Clientèle non résidentielle	Installation	Activation	Abonnement mensuel
Freephone Europe	<input type="checkbox"/>	0 - 125 €	50,00 €	20,00 €
Digital voice over Broadband	<input checked="" type="checkbox"/>			-
Digital Voice ISDN-2	<input checked="" type="checkbox"/>			-
Digital Voice ISDN-30	<input checked="" type="checkbox"/>			-

Tableau 2.6 : Formules de raccordement de Telenet (Solutions), prix TVA comprise (2011)

2.2.3.2.3 Offres d'accès de Numericable

- 2:33 Coditel (également connu sous la marque déposée Numericable) propose 3 formules : *National illimité* pour 16 € par mois qui permet à l'abonné d'appeler gratuitement tous les numéros fixes belges ; *Monde 1*, qui permet à l'abonné d'appeler gratuitement tous les numéros fixes dans 50 pays pour 30 € par mois ; et *Monde 2*, qui permet à l'abonné d'appeler gratuitement vers 70 pays pour 45 € par mois.
- 2:34 Les tarifs standards pour un raccordement sont de 100 €. Les frais de déplacement s'élèvent à 60 € et ceux d'activation à 50 €. L'installation par un technicien coûte 40 € et la livraison du modem 15 €. Pendant les campagnes publicitaires, ces prestations sont parfois gratuites ou proposées à un prix réduit.

2.2.3.2.4 Offres d'accès de Voo

2:35 Voo a deux formules : Eco Soir & WE et Blabla pour une redevance d'abonnement mensuelle de € 7,00 ou € 18,00 ; Blabla se distingue d'Eco Soir & WE par le fait que tous les appels vers des numéros fixes belges sont gratuits, sept jours par semaine et 24 heures par jour, alors que la redevance d'abonnement d'Eco Soir & WE couvre uniquement le raccordement téléphonique et que les coûts des communications doivent être payés séparément.

2:36 En ce qui concerne les coûts d'entrée : l'activation coûte 50,00 €, mais est aussi offerte gratuitement ; les frais d'installation s'élèvent à 60,00 € et le modem coûte 99,00 € mais peut aussi être loué pour la somme de 4,00 € par mois.

2.2.3.3 Fournisseurs qui proposent uniquement la téléphonie dans le cadre d'une offre groupée

2.2.3.3.1 Offres d'accès de Mobistar

2:37 Les particuliers et les utilisateurs professionnels peuvent bénéficier de services de téléphonie combinés à un abonnement Internet pour un supplément de 3,00 € par mois. Pour 10,00 € par mois, ils peuvent téléphoner gratuitement et sans limite vers tous les numéros fixes. L'activation (en combinaison avec l'accès à Internet) coûte 25,00 €, mais est également proposée gratuitement à titre d'offre promotionnelle et, sous certaines conditions, la Mobistar Livebox est également offerte gratuitement.

2.2.3.3.2 Offres d'accès de KPN Group Belgium

2:38 Sous la marque BASE²⁰, KPN Group Belgium propose un accès téléphonique seul groupé avec un accès à Internet dans le cadre des « home packs ». Sans accès téléphonique, les formules « home internet » équivalentes sont 5,00 € moins chères. En ce qui concerne les communications téléphoniques, trois options s'offrent à vous : l'option « free time » pour des appels illimités pendant les heures creuses et le week-end, mais avec un prix à la minute supérieur pendant les heures pleines ; l'option « classic » pour appels à un tarif fixe ; et l'option « national unlimited » pour appels gratuits à tout moment moyennant le paiement d'un supplément de 10,00 € par mois.

²⁰ Poursuite des activités de Tele2 sur le marché résidentiel.

- 2:39 Lors de la commande, le client doit payer des frais d'activation standard de 40,00 € et 72,00 € pour la Base Internet Box. À l'instar des autres fournisseurs, Base ne facture pas toujours ces frais : à partir du 1er octobre 2011, l'Internet Box était gratuite pour toutes les personnes optant pour Internet et la téléphonie, et l'activation était gratuite pour les clients qui choisissaient uniquement Internet.

2.2.3.3.3 Autres offres d'accès téléphonique groupé à un accès à Internet

- 2:40 Dommel propose également un accès téléphonique groupé à un accès à Internet. Il s'agit des formules cityline et netline, qui découlent de ses raccordements à Internet cityconnect lite ou plus (ADSL ou ADSL2+) et netconnect (start) (ADSL2+). Il est toutefois difficile de déterminer la valeur de la composante téléphonie, car les packs présentent d'autres caractéristiques que les abonnements incluant uniquement un accès à Internet et qu'il n'y a donc pas d'abonnement de référence « sans téléphone ». En outre, le coût de l'abonnement augmente après 6 mois, mais pas dans la même mesure pour tous les abonnements : les 6 premiers mois, la cityline est plus chère de 1,00 € que la cityconnect plus, puis elle est 5,05 € moins chère.
- 2:41 Billi propose deux offres groupées à ses clients, soit la téléphonie avec accès à Internet et téléphonie mobile (« forfait trois en un »), soit les trois services précités avec la télévision et la WebTV (« forfait give me five »). En l'absence d'offre sans accès téléphonique, il est difficile de déterminer la valeur spécifique de la composante téléphonie.

2.2.3.4 Comparaison de prix sur le marché à faible capacité

- 2:42 La comparaison ci-après se fonde sur les prix et conditions au 1er octobre 2011. Les prix incluent les frais d'abonnement mensuels majorés de 1/24 des frais d'installation, d'acquisition du modem et d'activation (sauf si le modem peut également être loué). Il est dès lors tenu compte des réductions et offres promotionnelles qui étaient en vigueur au 1^{er} octobre 2011. Lorsque le fournisseur offre la possibilité d'installer soi-même le modem, il en est également tenu compte dans les frais d'installation.
- 2:43 Comme il est difficile de comparer des offres non groupées avec des offres groupées, la comparaison se limite aux fournisseurs qui proposent des raccordements téléphoniques sans offre groupée, et donc pas en combinaison avec un accès à Internet.

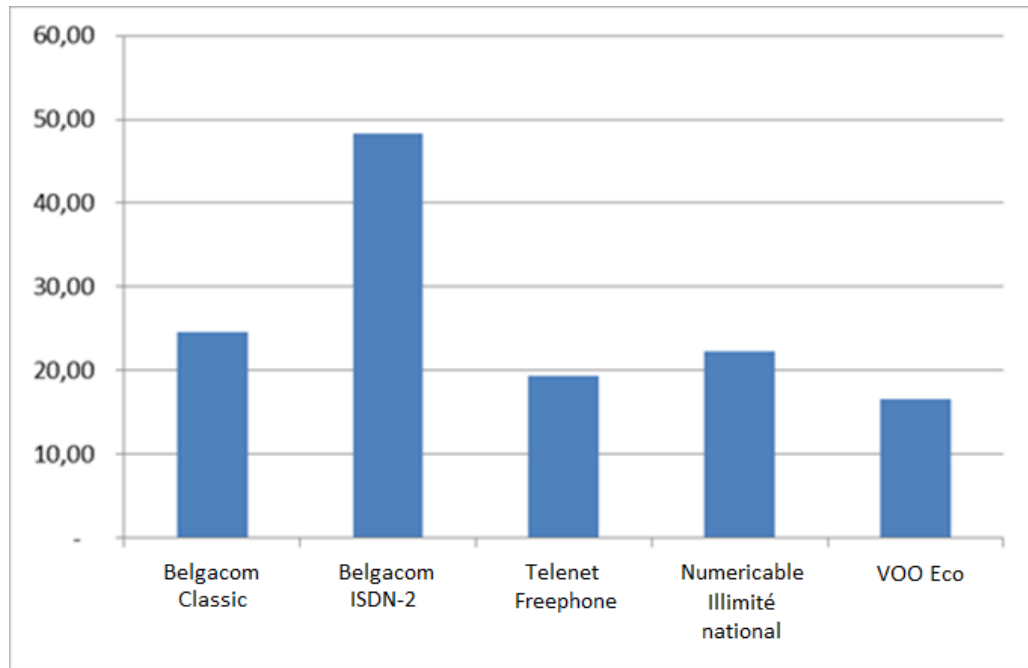


Figure 2.2 : Comparaison des coûts mensuels (abonnement et amortissement des frais de raccordement) des fournisseurs de raccordement téléphonique non groupé

Accès au réseau téléphonique public

2.2.3.5 Prix de l'accès téléphonique à haute capacité

- 2:44 Les fournisseurs qui s'adressent au marché non résidentiel de grande taille ne publient pas de tarifs standard. Par exemple, pour connaître le prix d'un raccordement ISDN-30 de Belgacom, il convient de contacter l'account manager par téléphone. De telles offres sont généralement adaptées aux besoins du client et incluses dans une offre élaborée selon le cahier des charges établi par le prospect et/ou après négociation avec ce client.
- 2:45 Ainsi, Mobistar propose à ses clients non résidentiels de grande taille un raccordement direct à son réseau. Pour entrer en ligne de compte en tant que client, une entreprise doit compter au moins 50 collaborateurs et disposer de 50 postes téléphoniques qui génèrent au moins 250 heures de communications par mois. Il leur est alors proposé un PABX et un raccordement ISDN-30.

3. Définition du marché pertinent

3.1 Introduction

3.1.1 Méthodologie relative à la définition des marchés pertinents

3.1.1.1 Définition du marché de produits

- 3:1 Avant d'analyser un marché donné, l'IBPT se doit de définir les marchés pertinents de produits ou de services et les marchés pertinents géographiques.
- 3:2 Selon une jurisprudence constante de la Cour de Justice des Communautés Européennes (CJCE), le marché pertinent de produits ou de services comprend tous les produits ou les services qui sont suffisamment interchangeables ou substituables l'un à l'autre, en fonction non seulement de leurs caractéristiques objectives, en vertu desquelles ils sont particulièrement aptes à satisfaire les besoins constants des consommateurs, de leur prix ou leur usage prévu, mais également en fonction des conditions de concurrence et/ou de la structure de la demande et de l'offre sur le marché en question²¹. A contrario, la CJCE estime que les produits ou les services qui ne présentent entre eux qu'un degré faible ou relatif d'interchangeabilité ne font pas partie du même marché.²²
- 3:3 Afin de définir les marchés pertinents, les critères de substituabilité du côté de l'offre et de la demande sont utilisés. Le critère de la substituabilité du côté de la demande est utilisé pour déterminer dans quelle mesure les consommateurs sont disposés à substituer d'autres services ou produits au service ou produit en question, tandis que la substituabilité du côté de l'offre indique si des fournisseurs autres que ceux qui offrent le produit ou le service en question réorienteraient, sans délai ou à court terme, leur production ou offriraient les produits ou les services en question sans encourir d'importants coûts supplémentaires.
- 3:4 Pour déterminer la substituabilité du côté de la demande et de l'offre, on peut, lorsque cela est approprié, utiliser le test du monopoleur hypothétique²³. Le principe de ce test est de considérer le marché

²¹ Voir par exemple : affaire C-333/94P Tetra Pak [K:7 – C-333/94P TETRA PAK] ; affaire n° 31/80, L'Oréal [K:2 – 31/80 L'ORÉAL] ; affaire 322/81, Michelin contre Commission [K:3 – 322/81 MICHELIN] ; affaire C-62/86 Akzo Chemie contre Commission [K:4– 62/86 AKZO CHEMIE].

²² Voir par exemple : affaire C-333/94P Tetra Pak [K:7 – C-333/94P TETRA PAK], point 13 ; affaire 66/86 Ahmed Saeed [K:5 – 66/88 AHMED SAEED], points 39-40 ; affaire 27/76 United Brands contre Commission [K:1 – 27/76 UNITED BRAND], points 22 à 29 et point 12.

²³ Comme le recommande le point 40 des Lignes directrices Analyse de marché [K:18 - LIGNES DIRECTRICES PSM].

comme un service, ou un ensemble de services, sur lequel une entreprise hypothétique cherche à maximiser ses profits. Cette entreprise est supposée exempte de toute régulation en matière de prix, et représente l'unique fournisseur du service ou du groupe de services en question. Cette augmentation hypothétique des prix est communément désignée par le test d'une « augmentation des prix hypothétique » ou test SSNIP (Small Significant Non-transitory Increase in Price). Il s'agit généralement d'une augmentation de l'ordre de 5 % à 10 % pendant une période d'un an.

3.1.1.1.2 Substituabilité du côté de la demande

- 3:5 Concernant la substituabilité du côté de la demande, il y a lieu de dresser une liste non limitative des principaux critères. Il n'est pas obligatoire d'utiliser l'ensemble de ces critères pour chaque cas. Ces critères sont :
- 3:5.1 Les caractéristiques techniques d'un produit ou d'un service sont systématiquement analysées en premier car elles définissent de manière factuelle (c'est à dire objective) les propriétés des produits.
- 3:5.2 L'usage d'un produit ou d'un service par un utilisateur est central dans la mesure où l'interchangeabilité des produits dépend en grande partie de leur utilisation et de l'attente des utilisateurs. Ainsi, des produits ayant des caractéristiques différentes, mais correspondant à une même utilisation, peuvent être considérés comme substituables du côté de la demande. À l'inverse, des produits similaires du point de vue des caractéristiques, mais n'ayant pas le même usage, peuvent ne pas appartenir au même marché.
- 3:5.3 La tarification d'un produit ou d'un service. Même si cet élément n'est pas décisif en lui-même pour conclure à la substituabilité du côté de la demande, un écart de prix substantiel et durable entre différents produits constitue un indice de non-substituabilité et donc de non-appartenance au même marché.
- 3:6 Les critères mentionnés ci-dessus ne sont pas limitatifs. S'ils sont pertinents, d'autres critères pourront être utilisés, comme le contexte de réglementation, les normes utilisées, la perception de la marque d'un produit par les utilisateurs finals.
- 3:7 En dernier lieu, on peut noter que le secteur des communications électroniques se caractérise par des évolutions technologiques rapides, impliquant des phénomènes de migration technologique de la part des utilisateurs. Ce type de phénomène ne traduit pas nécessairement une substituabilité du côté de la demande. Une migration technologique de ce type est unidirectionnelle et n'est pas (ou peu) motivée par des variations tarifaires du type « SSNIP ». Elle est motivée surtout par les services additionnels offerts par la nouvelle technologie.

3.1.1.1.3 Substituabilité du point de vue de l'offre

- 3:8 La substitution du côté de l'offre permet de « tenir compte de la probabilité que des entreprises qui ne sont pas encore actives sur le marché pertinent de produits décident d'y entrer dans un délai raisonnable ». La jurisprudence communautaire²⁴ et la pratique décisionnelle de la Commission européenne²⁵ n'intègrent pas l'autofourniture dans la définition des marchés pertinents, c'est-à-dire la fabrication par une entreprise d'un bien intermédiaire aux fins de sa propre production. D'autre part, une « substituabilité du côté de l'offre purement hypothétique ne suffit pas aux fins de la définition du marché ».²⁶ Les ARN doivent tenir compte des éléments suivants :
- 3:8.1 Les coûts globaux d'adaptation de la production au produit en question sont relativement négligeables.
- 3:8.2 Le fait qu'une entreprise rivale possède certains des actifs nécessaires à la prestation d'un service donné est toutefois sans importance si un volume considérable d'investissements supplémentaires est nécessaire pour commercialiser le service en question et en tirer des bénéfices²⁷ ;
- 3:8.3 Les ARN doivent vérifier si un fournisseur donné utiliserait ou adapterait effectivement ses capacités pour fabriquer le produit ou offrir le service en question (en vérifiant, par exemple, si les capacités en question ne sont pas affectées à des contrats de fourniture de longue durée, etc.).
- 3:9 Pour éviter une segmentation excessive des marchés, la Commission européenne retient parfois une acception plus large de la substituabilité du côté de l'offre. Dans ces cas-là, la Commission européenne examine uniquement la capacité d'une entreprise à adapter ses capacités pour fournir un service. Si la modification de l'outil de production n'exige pas

²⁴ Dans l'affaire IV/M126 – Accor/Wagon-lit [K:6 – IV/M126 ACCOR/WAGON-LIT], la CE a souligné que « contrairement à l'opinion d'Accor, le marché pertinent n'inclut pas la restauration collective exécutée par des collectivités en autogestion. L'autogestion d'une cantine par une entreprise ou une administration n'est pas un service offert sur le marché de la prestation de services en matière de restauration. Elle ne représente pas une alternative pour les clients recherchent une restauration collective fournie par un tiers ».

²⁵ Voir point 94 des Lignes directrices sur les restrictions verticales [K:11 - RESTRICTIONS VERTICALES] : « La production interne, c'est-à-dire la fabrication par une entreprise d'un bien intermédiaire aux fins de sa propre production, peut revêtir une très grande importance dans une analyse de la concurrence en tant que contrainte concurrentielle ou en tant que facteur qui renforce la position d'une entreprise sur le marché. Cependant, pour définir le marché et calculer la part de marché pour les biens et les services intermédiaires, la production interne ne sera pas prise en considération ».

²⁶ Lignes directrices Analyse de marché [K:18 – LIGNES DIRECTRICES PSM], 6.

²⁷ Voir également l'arrêt rendu dans l'affaire n° C-333/94P Tetra Pak [K:7 – C-333/94P TETRA PAK], point 19.

d'investissements ni de délais importants, la Commission européenne intègre dans un seul et même marché des produits A et des produits B qui ne seraient pas substituables du côté de la demande. Cette approche est pertinente pour les marchés sur lesquels prévalent les mêmes conditions de concurrence (mêmes barrières à l'entrée, mêmes opérateurs, même opérateur en position dominante, mêmes perspectives d'évolution).²⁸ Une segmentation excessive pourrait être remise en cause rapidement par des innovations technologiques. La délimitation de marchés pertinents n'interdit pas au régulateur d'adopter des mesures de régulation différenciées au sein de ces marchés. Le régulateur doit donc s'interroger sur l'utilité finale d'une segmentation fine du marché²⁹.

3:10 Dans la segmentation des marchés de produits, la CJCE accorde une plus grande importance à la détermination de la substituabilité de la demande qu'à celle de la substituabilité de l'offre. Si la substitution au niveau de la demande est établie, il n'est alors pas indispensable dans la pratique de procéder à la substituabilité au niveau de l'offre, les deux fournisseurs étant déjà sur le même marché de produits. Dans la pratique, une analyse de la substituabilité au niveau de l'offre viendrait alors juste confirmer l'analyse de la substituabilité de la demande. Dans certains cas, la substituabilité au niveau de la demande sera faible voire inexistante. Dans ces cas précis, l'existence d'une substituabilité au niveau de l'offre pourra infirmer les conclusions au niveau de la demande et donc permettre d'inclure le service en question dans le marché pertinent.

3:11 Ce raisonnement est élaboré dans le tableau de décision suivant.

Circonstances	Substituabilité du point de vue de la demande entre A et B	oui	non	non
	Substituabilité du point de vue de l'offre entre A et B	-	oui	non
Résultat	A et B dans un même marché	oui	oui	non

Tableau 3.1 : Décision concernant la substitution au niveau de la demande et de l'offre

²⁸ Pour une application de ce principe dans le contexte du nouveau cadre réglementaire, voir l'avis n° 05-A-05 du Conseil de la concurrence français du 16 février 2005 [Fout! **Verwijzingsbron niet gevonden.** – AVIS CDLCFR 05-A-05], § 19.

²⁹ Voir également § 116-124 de la décision du Cc 2009-P/K-10 [K:53 – CC 2009-P/K-10], p. 20-21 : « Contrairement à l'avis de l'auditeur, le Conseil estime qu'il n'est pas nécessaire de retenir un marché plus restreint. Rien n'empêche d'examiner le comportement d'une entreprise sur un seul segment du marché pertinent (la téléphonie mobile), pour autant que la position dominante soit établie sur ce marché pertinent selon les critères juridiques appropriés ». (traduction libre).

3.1.1.2 Définition des marchés géographiques

- 3:12 Comme précisé par la Commission européenne dans la Communication de la Commission sur la définition du marché en cause aux fins du droit communautaire de la concurrence³⁰ et dans les Lignes directrices de la Commission européenne sur l'analyse du marché³¹, un marché géographique pertinent est « le territoire sur lequel les entreprises concernées sont engagées dans la fourniture ou la demande des produits ou services pertinents, où elles sont exposées à des conditions de concurrence similaires ou suffisamment homogènes, et qui se distingue des territoires voisins sur lesquels les conditions de concurrence sont sensiblement différentes ».
- 3:13 La Commission européenne ajoute : « La définition du marché géographique n'implique pas que les conditions de concurrence entre négociants ou prestataires de services soient parfaitement homogènes. Il suffit qu'elles soient similaires ou suffisamment homogènes et, par voie de conséquence, seuls les territoires sur lesquels les conditions de concurrence sont « hétérogènes » ne peuvent être considérés comme constituant un marché uniforme. »³²
- 3:14 Ensuite, elle précise ce qui suit concernant la méthode de délimitation géographique du marché pertinent :

« La délimitation du marché géographique s'effectue suivant les mêmes principes que ceux indiqués ci-dessus pour l'appréciation des possibilités de substitution du côté de l'offre et de la demande en cas d'augmentation des prix relatifs. »³³

« En conséquence, en ce qui concerne la substitution du côté de la demande, les ARN doivent apprécier principalement les préférences des consommateurs, ainsi que leurs habitudes d'achat sur le plan géographique. Ainsi, des raisons linguistiques peuvent expliquer pourquoi certains services ne sont pas disponibles ou commercialisés dans des régions de langues différentes. En ce qui concerne la substitution du côté de l'offre, lorsqu'il peut être établi que des opérateurs qui ne sont pas encore actifs ou présents sur le marché pertinent feront le choix d'y entrer à court terme en cas d'augmentation des prix relatifs, il convient d'étendre la définition du marché de manière à y inclure ces opérateurs « extérieurs ». »³⁴

³⁰ § 8 de la Communication Marchés pertinents [Fout! Verwijzingsbron niet gevonden. – COMMUNICATION 97/C 372/03].

³¹ [K:18 – LIGNES DIRECTRICES PSM], § 56.

³² En particulier l'affaire T-229/94 Deutsche Bahn contre Commission [K:8 – T-229/94 DEUTSCHE BAHN], § 92.

³³ Lignes directrices Analyse de marché [K:18 – LIGNES DIRECTRICES PSM], § 57.

³⁴ Lignes directrices Analyse de marché [K:18 – LIGNES DIRECTRICES PSM], § 58.

Ensuite, il convient encore de souligner que la Commission européenne a également précisé ce qui suit concernant les critères dont il faut tenir compte pour la délimitation géographique des marchés :

« First, the Common Position should further underline the necessity to analyse the actual conditions of competition in order to arrive at the definition of geographic markets. We acknowledge that market analysis for the purpose of ex-ante regulation is carried out on a forward-looking basis. In that regard, potential competition and evidence on structural factors, such as barriers to entry or the number of operators, can inform regulators on the areas where to focus their analysis, but market definition cannot be based primarily on such type of evidence. For the purpose of market definition, constraints by actual competitors are the most relevant elements to be assessed³⁵. »

« Accordingly, market delineation should be based on the actual conditions of competition, reflected by the behavior of the market players and the effect of their behavior on market structure. (...) we consider that more emphasis should be given to the criteria which reflect the actual conditions of competition in the market as compared to the criteria which reflect potential competition. »³⁶

3:15 En pratique, la Commission européenne rappelle dans les lignes directrices que dans le secteur des communications électroniques, les limites géographiques d'un marché sont généralement fonction de la couverture des réseaux et des obligations légales et réglementaires. On peut citer d'autres critères qui ont parfois été pris en compte dans certaines affaires en matière de concurrence : cadre réglementaire, fonctionnalités de services, norme (GSM par exemple), tarification, pratiques commerciales.

3:16 La Notice explicative de la Recommandation de 2007 stipule en outre :

« However, investment in alternative infrastructure is often uneven across the territory of a Member State, and in many countries there are now competing infrastructures in parts of the country, typically in urban areas. Where this is the case, an NRA could in principle find sub-national geographic markets »³⁷.

³⁵ Comme indiqué dans la Communication Marchés pertinents [K:9 – COMMUNICATION 97/C 372/03] : « La définition d'un marché, au niveau tant des produits que de sa dimension géographique, doit permettre de déterminer s'il existe des concurrents réels, capables de peser sur le comportement des entreprises en cause ou de les empêcher d'agir indépendamment des pressions qu'exerce une concurrence effective. »

³⁶ Opinion de la Commission européenne sur le « ERG draft Common Position on geographic aspects of market analysis ».

³⁷ Notice explicative SEC(2007) 1483 de la Commission accompagnant la Recommandation de la Commission du 17 décembre 2007, 12 [K:40 – NOTICE EXPLICATIVE 2007].

3.1.2 Vérification de la régulation ex ante éventuelle des marchés définis

3:17 Pour les marchés répertoriés en annexe à la Recommandation en vigueur en matière de marchés pertinents, le test dit des trois critères n'est pas requis pour déterminer si ces marchés entrent en ligne de compte pour une régulation. C'est ce que stipule la Notice explicative accompagnant la Recommandation de 2007³⁸.

« Pour les marchés figurant dans la liste jointe à la Recommandation, il peut être considéré qu'ils répondent aux trois critères et les ARN ne doivent dès lors pas faire recommencer le test des trois critères. »

3:18 Cela a également été confirmé par la Cour d'appel de Bruxelles, qui a estimé que l'IBPT n'était pas obligé d'effectuer le test des trois critères pour un marché cité par la Commission européenne dans sa Recommandation³⁹.

3.2 Marchés pertinents de produits

3.2.1 Introduction

3.2.1.1 Conclusion de l'analyse de marché précédente (1^{er} tour)

3:19 L'IBPT a examiné, dans le cadre de son analyse précédente, les marchés 1 et 2 de la Recommandation 2003⁴⁰, en relation avec l'accès au réseau téléphonique public en position déterminée, appelé ci-dessous brièvement raccordement téléphonique. L'IBPT a non seulement suivi la Commission européenne dans la distinction d'un marché pour la clientèle résidentielle et non résidentielle, mais était également arrivé à la conclusion que le marché 2 devait être davantage segmenté en trois marchés de sorte qu'en définitive les marchés suivants puissent être définis, analysés et réglementés :

3:19.1 l'accès au réseau téléphonique en position déterminée pour la clientèle résidentielle ;

3:19.2 accès au réseau téléphonique en position déterminée pour la clientèle non résidentielle, avec comme marchés :

3:19.2.1 accès analogique ;

³⁸ Notice explicative SEC(2007) 1483 de la Commission accompagnant la Recommandation de la Commission du 17 décembre 2007, 11 [K:40 – NOTICE EXPLICATIVE 2007] (traduction libre de : « For those markets listed, the Recommendation creates a presumption for the NRA that the three criteria are met and therefore NRAs do not need to reconsider the three criteria. »).

³⁹ En l'espèce le marché 12 de la Recommandation de 2003, vu que la Commission avait estimé que ce marché entraînait en considération pour la régulation. (Arrêt 2008/AR/787 [K:51 – ARRÊT 2008/AR/787], point 166-167).

⁴⁰ [K:21 – RECOMMANDATION 2003]

3:19.2.2 accès numérique ISDN-2 ;

3:19.2.3 accès numérique ISDN-30.

3:20 Il y a lieu de vérifier si cette segmentation est toujours d'actualité. La Recommandation 2007⁴¹ ne fait plus de distinction entre le marché résidentiel et non résidentiel et en explique la raison dans l'exposé des motifs de la Recommandation :

Dans la Recommandation initiale, une distinction avait été opérée entre l'accès résidentiel et non résidentiel. Toutefois, jusqu'ici, les analyses de marché ainsi que les notifications en application de la Directive « cadre » ont démontré empiriquement que les termes contractuels de l'accès, dans la plupart des États membres, ne changent pas significativement et systématiquement entre l'accès résidentiel et non résidentiel. Généralement les opérateurs ne cherchent pas à classer les demandes en différentes catégories et ne comptabilisent pas si un service particulier d'accès est fourni à un client résidentiel ou non résidentiel, de sorte que, dans la pratique, collecter des données séparément pour les deux groupes de clients s'est souvent révélé difficile. Du point de vue de l'offre, dès lors que des produits similaires (en particulier les lignes d'accès aux réseaux téléphoniques publics) sont souvent utilisés par des utilisateurs résidentiels et non résidentiels, les fournisseurs des clients non résidentiels pourraient généralement diversifier leurs offres pour les clients résidentiels, en cas d'augmentation des prix pour les clients résidentiels et vice versa. Sur ce fondement, la Commission propose, dans le projet de révision de la recommandation, de définir un marché unique d'accès bande-étroite pour les clientèles résidentielle et non résidentielle. »⁴²

3:21 La Commission ajoute ensuite dans son explication⁴³ : « *NRA may, however, decide on the basis of national circumstances and in line with competition law principles to segment this market further where this*

⁴¹ [K:40 – NOTICE EXPLICATIVE 2007]

⁴² **[Fout! Verwijzingsbron niet gevonden.** – NOTICE EXPLICATIVE 2007], p. 22 : traduction libre de : « In the initial Recommendation, a distinction was made between residential and non-residential access. However, the market analyses and notifications under the Framework Directive have so far shown that the contractual terms of access, in most Member States, do not significantly and systematically differ between residential and non-residential access. Operators do not generally seek to classify different demand categories and do not normally register whether a particular access service is supplied to a residential or non-residential customer, so that collecting separate data for both groups of customers has in practice often proved to be difficult. From a supply perspective, since similar products (in particular public telephone network access lines) are often used by residential and non-residential users, suppliers to non-residential customers could generally divert their supplies to residential customers should prices to residential customers rise, and vice versa. On this basis, the Commission proposes in the draft revised Recommendation to define one single narrowband access market for residential and non-residential customers. »

⁴³ [K:40 – NOTICE EXPLICATIVE 2007], p. 23

would be appropriate (for example, identifying distinct product markets for different types of access lines such as PSTN, ISDN2 and ISDN30 where it is found that no or very limited demand-side and supply-side substitution between such products exists) ».

- 3:22 Il incombe désormais à l'IBPT de vérifier si les développements qui ont conduit à abandonner la distinction entre le marché résidentiel et non résidentiel valent aussi pour la Belgique et si l'on peut arriver à la même conclusion ici.
- 3:23 La décision du 19 juin 2006⁴⁴ analyse la substituabilité des services suivants et l'IBPT est arrivé aux conclusions suivantes sur la substituabilité () ou non substituabilité () :

<i>Services</i>	<i>Subst.</i>
accès au réseau téléphonique public versus les services téléphoniques publics en position déterminée	<input type="checkbox"/>
accès au réseau téléphonique public en position déterminée versus les lignes louées de détail	<input type="checkbox"/>
accès au réseau téléphonique public en position déterminée versus l'accès à travers un réseau de télédistribution	<input checked="" type="checkbox"/>
accès au réseau téléphonique public en position déterminée versus l'accès à travers un réseau mobile	<input type="checkbox"/>
l'accès au réseau téléphonique public en position déterminée versus l'accès haut débit à Internet	<input type="checkbox"/>
accès au réseau téléphonique public en position déterminée pour la clientèle résidentielle versus la clientèle non résidentielle	<input type="checkbox"/>
l'accès analogique versus l'accès numérique au réseau téléphonique public en position déterminée pour la clientèle résidentielle	<input checked="" type="checkbox"/>
l'accès analogique versus l'accès ISDN-2 au réseau téléphonique public en position déterminée pour la clientèle non résidentielle	<input type="checkbox"/>
l'accès ISDN-2 versus l'accès ISDN-30 en position déterminée pour la clientèle non résidentielle	<input type="checkbox"/>

Tableau 3.2 : Tests de substituabilité dans la décision du 19 juin 2006

⁴⁴ [K:28 – DÉCISION 2006-06-19]

3:24 L'IBPT se basera dans les paragraphes suivants sur les tests de substituabilité susvisés et vérifiera si les conclusions émises à l'époque tiennent encore la route.

3.2.2 Tests de substitution

3.2.2.1 Substituabilité entre les raccordements téléphoniques en positions déterminées et les services téléphoniques publics en position déterminée

3.2.2.1.1 Substitution du côté de la demande

3:25 La décision du 19 juin 2006⁴⁵ cite un certain nombre de raisons pour lesquelles aucune possibilité de substitution n'existe du côté de la demande :

3:25.1 les deux services présentent des caractéristiques différentes : les services téléphoniques concernent les services de commutation et de transmission alors que l'accès concerne la possibilité de téléphoner ou d'être appelé et d'avoir accès à Internet ;

3:25.2 le CS/CPS permet aux utilisateurs qui disposent d'un raccordement Belgacom de choisir un autre fournisseur de services téléphoniques que pour l'accès au réseau téléphonique.

3:26 L'on peut raisonnablement admettre que ces deux produits ne se substituent pas mutuellement : strictement parlant, l'accès ne peut pas remplacer les services téléphoniques et inversement⁴⁶.

3:27 L'on peut cependant se demander si les deux produits peuvent en règle générale être offerts sous forme d'offre conjointe. Des évolutions pointant dans la direction de services groupés sont en cours. Il y avait d'une part l'offre Discovery Line de Belgacom⁴⁷ où un tarif d'accès inférieur entraîne des prix supérieurs pour les services téléphoniques, même ceux qui dépendent du CS/CPS, et d'autre part les formules de plusieurs opérateurs de réseau permettant pour une redevance d'abonnement supérieure (ou un supplément à l'abonnement normal) de téléphoner gratuitement à certains moments et vers certaines destinations.

3:28 Quoi qu'il en soit, l'évolution vers une situation où l'accès et les services téléphoniques sont pratiquement tous groupés ne s'est pas encore produite.

⁴⁵ [K:28 – DÉCISION 2006-06-19]

⁴⁶ Voir également [K:33 – ARRÊT 2006/AR/2154], point 16.

⁴⁷ Cette offre n'est plus proposée aux nouveaux clients. Voir K:33.

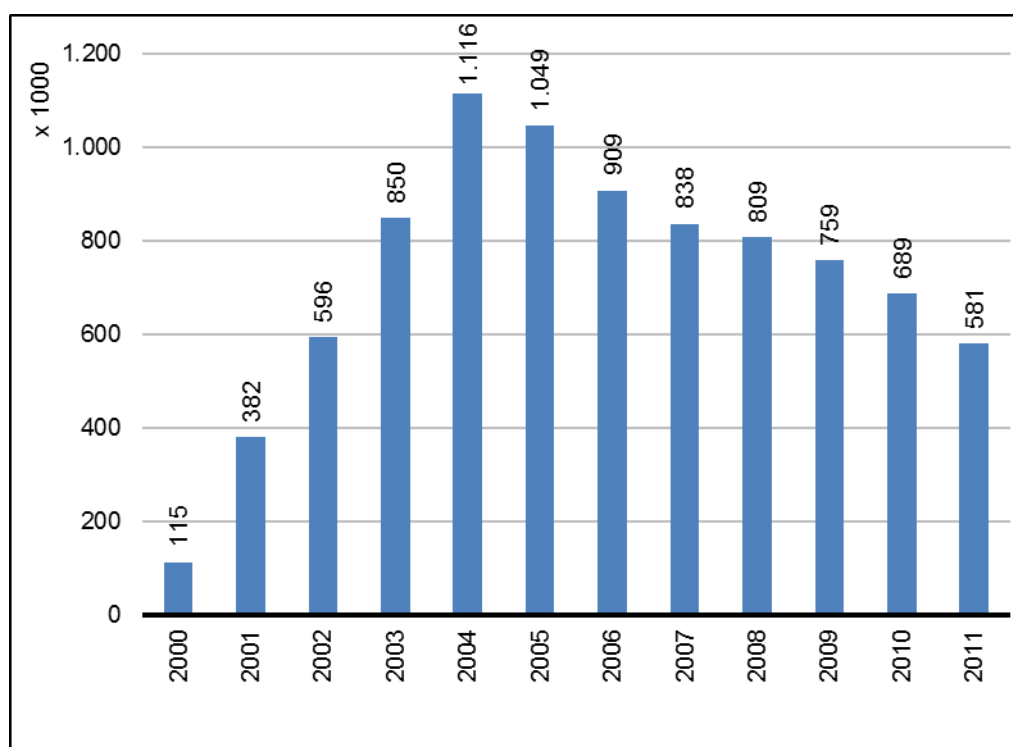


Figure 3.1 Évolution du nombre de raccordements CPS (Source : IBPT 2011)

- 3:29 Bien que le nombre de raccordements CPS soit en net recul depuis quelques années, le CPS est encore activé sur 581 000 raccordements. En 2011, cela représentait encore environ 12,5 % des raccordements téléphoniques et 18 % des raccordements téléphoniques de Belgacom⁴⁸. En mars 2012, 18 codes C(P)S étaient encore attribués à 12 entreprises. Ces chiffres démontrent que les utilisateurs et les fournisseurs sont toujours demandeurs de pouvoir scinder l'accès et les services téléphoniques.
- 3:30 Tant que le CS/CPS continuera d'exister, un client de Belgacom pourra acheter relativement facilement ses appels auprès d'un autre prestataire de services.
- 3:31 Le constat est cependant différent pour les autres réseaux, car les installations CS/CPS ne sont pas disponibles. Lors de l'évaluation ou du passage à par exemple un réseau câblé avantageux, il est non seulement tenu compte de la redevance d'abonnement, mais également des coûts des communications escomptés. Comme de nombreux utilisateurs ont la possibilité de passer au réseau de Belgacom, il est maintenu comme conclusion que ces deux produits ne peuvent pas encore être considérés comme une offre groupée.

⁴⁸ Source : IBPT, 2011.

3:32 Cette situation correspond à celle décrite par la Commission européenne dans son exposé des motifs de la recommandation de 2007 : « *Telephone services are usually supplied as overall packages of access and usage. Various options and packages may be available to end-users depending on their typical usage or calling patterns. Although many end-users appear to prefer to purchase both access and outgoing calls from the same undertaking, many others choose alternative undertakings to the one providing access (and the receipt of calls) in order to make some or all of their outgoing calls. An undertaking that attempted to raise the price of outgoing calls above the competitive level would face the prospect of end-users substituting alternative service providers. End users can relatively easily choose alternative undertakings by means of short access codes, (carrier selection via contractual or pre-paid means) or by means of carrier pre-selection. Whilst undertakings that provide access compete on the market for outgoing calls, it does not appear to be the case that undertakings supplying outgoing calls via carrier selection or preselection would systematically enter the access market in response to a small but significant non-transitory increase in the price of access. Therefore, it is possible to identify separate retail markets for access and outgoing calls.* »⁴⁹

3:33 La question est dès lors de savoir si une telle séparation existerait encore dans le cas d'une approche « (modified) greenfield ». Cette approche consiste à déterminer comment le marché fonctionnerait sans l'influence d'une régulation spécifique au marché, en d'autres termes sans obligations imposées directement à ce marché, mais contrairement à l'approche greenfield ordinaire, en tenant compte de la régulation en vigueur sur des marchés connexes.

3:34 Avec une telle approche, la fourniture du C(P)S ne serait pas imposée à Belgacom, mais les obligations en matière de dégroupage et d'accès bitstream (imposées sur un marché de gros) seraient toujours en vigueur. Les entreprises verticalement intégrées (Belgacom, les câblodistributeurs) ainsi que les fournisseurs qui utilisent le dégroupage et l'accès bitstream proposeraient très probablement des offres groupées incluant un raccordement et des communications téléphoniques. D'une part, l'on peut s'attendre à ce que Belgacom ne fournisse plus le C(P)S, car ce service résulte d'une obligation réglementaire, et que l'accès et les services téléphoniques soient traditionnellement proposés ensemble⁵⁰. D'autre part, il n'est pas certain que Belgacom ne fournisse plus le C(P)S. Le client C(P)S reste un client Belgacom et lui paie un abonnement. Si le C(P)S vient à disparaître, ces clients pourraient être tentés d'acheter l'accès et les services auprès

⁴⁹ Exposé des motifs de la Recommandation de 2007 [K:40 – NOTICE EXPLICATIVE 2007].

⁵⁰ C'était le cas avant la libéralisation des marchés des communications électroniques et c'est aussi le cas, de manière générale, pour les offres groupées de Belgacom et des fournisseurs alternatifs.

d'un autre fournisseur. Belgacom pourrait dès lors continuer à proposer le C(P)S afin de conserver un certain nombre de clients qui achètent actuellement uniquement un raccordement.

- 3:35 Dans le cadre des échanges relatifs à l'opportunité d'introduire l'obligation de fournir un service de connectivité vocale (« voice stream », voir annexe H), Belgacom a déclaré qu'elle était disposée à offrir proactivement le CS/CPS sur ses Access gateways dans les premiers LEX démantelés⁵¹. L'on peut dès lors déduire de l'attitude de Belgacom qu'il existe une demande distincte au niveau wholesale pour des raccordements téléphoniques et des communications téléphoniques. L'on peut donc décemment déduire de cette demande distincte au niveau wholesale qu'il existe également une demande distincte au niveau retail.
- 3:36 Même dans une approche « modified Greenfield », l'on ne peut donc pas exclure que le raccordement et les services téléphoniques ne soient pas fournis séparément.
- 3:37 L'IBPT n'estime pas opportun de fixer un seuil préalable concernant la réussite de la VoB et des offres conjointes, d'une part, et la diminution du nombre de CS et CPS, d'autre part, seuil au-delà duquel la distinction entre le marché de l'accès à la téléphonie fixe et les services n'est plus pertinente. Le cadre réglementaire prévoit effectivement un délai de trois ans au-delà duquel une nouvelle analyse de marché doit en principe être effectuée. En fixant déjà de tels seuils, on risque d'anticiper ces nouvelles analyses. En outre, comme le cadre réglementaire est également soumis à d'éventuelles modifications⁵², la fixation de tels seuils pour l'avenir a peu de sens.

3.2.2.1.2 Substitution du côté de l'offre

- 3:38 Il est clair que les prestataires qui offrent uniquement des services téléphoniques ne peuvent pas commencer du jour au lendemain à fournir l'accès. Pour ce faire, ils ont en effet besoin d'une boucle locale, ce qui nécessite des investissements considérables, même s'il est tenu compte des mesures visant à faciliter l'accès comme le dégroupage. D'autre part, le secteur téléphonique est tellement structuré que les fournisseurs d'accès peuvent toujours offrir des services téléphoniques et le font également. L'on peut néanmoins affirmer qu'un fournisseur d'accès qui augmenterait constamment sa redevance d'abonnement n'a pas à craindre de concurrence de la part des fournisseurs de services

⁵¹ Belgacom, lettre du 17 février 2011 et présentation « Fixed Voice Access (market 1/2007), comments from Belgacom and from Competition Council on BIPT's market analysis », 29 avril 2011.

⁵² La Commission européenne envisage de modifier dans un futur proche la Recommandation 2007/879/CE du 17 décembre 2007 concernant les marchés pertinents de produits et services dans le secteur des communications électroniques.

téléphoniques qui ne fournissent pas simultanément l'accès au réseau téléphonique⁵³.

- 3:39 L'IBPT remarque en outre que la plupart des ARN européennes considèrent le marché de l'accès au réseau téléphonique et celui des services téléphoniques comme des marchés distincts⁵⁴. L'OPTA étant une exception, puisque dans son analyse des marchés de détail de la téléphonie fixe pour acheteurs résidentiels et non résidentiels, enregistrée par la Commission européenne en tant que cas NL/2008/0821, il s'est fondé sur un marché pertinent englobant à la fois le raccordement et les communications. La Commission a émis une remarque concernant cette approche : « *The Commission is not convinced that arguments and evidence put forward by OPTA demonstrate conclusively that retail access and calls are part of the same product market at this stage. Although a significant number of end users in the Netherlands use bundled services there is still a large number of retail customers (currently 32% of customers) that choose unbundled services (i.e. access and calls provided separately). [...] In addition, end-users which have opted for a flat fee bundle can relatively easily react to an increase of the price beyond the competitive price that bundle by the means of carrier (pre-) selection.* »

3.2.2.1.3 Décision

C1 Les raccordements téléphoniques et les services téléphoniques accessibles au public en position déterminée ne doivent pas être inclus dans le même marché pertinent.

3.2.2.2 Substituabilité entre les raccordements téléphoniques en positions déterminées et les lignes louées de détail

3.2.2.2.1 Substitution du côté de la demande

- 3:40 La décision d'analyse de marché du 19 juin 2006 énumère un certain nombre de raisons pour lesquelles aucune possibilité de substitution n'existe du côté de la demande. Il existe en effet des différences considérables au niveau :
- 3:40.1 des caractéristiques techniques: les lignes louées relient deux points donnés alors que l'accès au réseau téléphonique permet d'atteindre tous les utilisateurs raccordés aux différents réseaux téléphoniques;
 - 3:40.2 les acheteurs : les lignes louées de détail s'adressent aux gros clients non résidentiels alors que l'accès au réseau téléphonique s'adresse à tout le monde ;

⁵³ Voir également l'arrêt du 1er juin 2007 [K:33 – ARRÊT 2006/AR/2154], point 16.

⁵⁴ Cullen International, juin 2012.

3:40.3 le niveau des tarifs : la ligne louée numérique la moins chère est plus que 10 fois plus onéreuse qu'un abonnement téléphonique standard de Belgacom.

3:41 Durant la période écoulée, il n'y pas eu de développements techniques ou autres qui ont été de nature à devoir revoir cette constatation.

3.2.2.2 Substitution du côté de l'offre

3:42 L'on peut se demander si un fournisseur de simples lignes louées peut adhérer rapidement et sans investissements importants au marché de l'accès au réseau téléphonique. Il est très peu probable qu'en cas de SSNIP, il propose un accès au réseau téléphonique. En cas de SSNIP, les fournisseurs de lignes louées à 100 % pourraient faire deux choix :

3:42.1 investir dans la capacité de commutation et l'interconnexion avec d'autres opérateurs de réseau ;

3:42.2 relier leurs clients avec le réseau d'un opérateur disposant effectivement de capacité de commutation.

3:43 Bien que dans le premier cas, il s'agisse d'un investissement unique, il peut être uniquement rentable si l'entreprise en question peut attirer un nombre suffisamment grand de clients entre lesquels cet investissement peut être réparti. Ce qui constitue une barrière importante à l'adhésion, d'autant plus qu'il s'agit de dépenses à fonds perdu. Dans le deuxième cas, cette entreprise devrait proposer une liaison permettant de fournir des services de lignes louées au prix d'une ligne d'accès, ce qui serait tout sauf une utilisation efficace de cette liaison.

3.2.2.3 Décision

C2 L'accès au réseau téléphonique en position déterminée et les lignes louées de détail ne doivent pas être inclus dans le même marché pertinent.

3.2.2.3 Substituabilité entre les raccordements téléphoniques en positions déterminées et accès à un réseau mobile

3:44 Dans sa note explicative de la Recommandation de 2007⁵⁵, la Commission européenne est arrivée à la conclusion suivante : « In the initial Recommendation, a general division was made between services provided at fixed locations and those provided to non-fixed locations. Overwhelmingly, despite some moves towards hybrid or converged offerings, this distinction is considered to be still valid, because there is as yet insufficient evidence that the pricing of mobile services (to non-fixed locations) systematically constrains the pricing of services to fixed locations (or vice versa). » Dans les paragraphes ci-après, nous allons

⁵⁵ [K:39 – RECOMMANDATION 2007]

vérifier si cette conclusion est toujours valable pour le marché belge en 2010/2011.

3.2.2.3.2 Substitution du côté de la demande

3:45 La décision d'analyse de marché de l'IBPT du 19 juin 2006⁵⁶ cite deux raisons principales pour lesquelles aucune possibilité de substitution n'existe du côté de la demande :

3:45.1 chacune des deux formes d'accès offre des avantages que l'autre forme ne peut pas offrir : l'accès fixe ne peut pas offrir de mobilité alors que l'accès mobile, en particulier le type GSM, ne peut pas offrir la même qualité de service et largeur de bande ;

3:45.2 la situation où certains utilisateurs résilient leur abonnement fixe au profit d'un abonnement mobile correspond plutôt à une évolution des habitudes de consommation qu'à une substitution du côté de la demande.

3:46 L'IBPT a examiné ces éléments, ainsi que d'autres, afin de vérifier s'il n'est toujours pas question d'une substitution suffisante du côté de la demande afin de réunir les raccordements fixes et mobiles dans un même marché.

3:47 Un raccordement téléphonique en position déterminée est un service commun pour tout un ménage ou pour toute une entreprise. La demande concerne un raccordement qui est accessible à tous, même lorsque l'un des occupants est absent, et est même accessible aux installations automatiques lorsqu'aucun des occupants n'est présent.

3:48 Un abonnement de téléphonie mobile porte sur une prestation de service à une seule personne. Même si cet utilisateur a recours à un raccordement mobile au lieu d'un raccordement fixe, il emporte l'appareil mobile avec lui lorsqu'il quitte cet endroit et ce service est alors indisponible pour les autres occupants et les installations automatiques.

3:49 Dans la majorité des cas, un abonnement mobile ne se substitue donc pas à un abonnement fixe.

3:50 Le fait que le crédit d'appel de l'appelant n'inclue presque jamais des communications F2M contribue également au fait que les utilisateurs ne considèrent pas un abonnement mobile comme un substitut à un abonnement fixe. Même si l'on constate des évolutions du marché en la matière avec des offres récentes qui incluent des appels mobiles dans le crédit d'appel (p.ex. Happy Time XL de Belgacom ou Freephone Mobile Telenet qui incluent des minutes d'appel gratuites tant vers des numéros fixes que mobiles).

⁵⁶ Pages 49 et suivantes.

- 3:51 Il convient toutefois de mentionner qu'une offre d'un opérateur de réseau mobile – Mobistar AtHome – est présentée commercialement en tant que substitut à une ligne fixe. Le fait qu'un fournisseur positionne son concept de cette manière sur le marché ne prouve rien quant à la substituabilité en général. Cette offre peut tout aussi bien ne toucher qu'une petite partie du marché. En outre, il n'est pas démontré qu'un nombre suffisant d'utilisateurs considèrent cette formule comme un substitut à un raccordement fixe. Ils peuvent également la considérer comme le plan tarifaire le plus approprié à un profil d'utilisateur passant principalement des communications M2F, comme le souligne l'existence de la formule « everywhere ». L'IBPT ne pense donc pas que de tels raccordements font partie du marché pertinent. Par ailleurs, admettre le contraire ne changerait pas les résultats de l'analyse de manière significative, puisqu'il s'agissait de 130 000 lignes fin 2010⁵⁷, moins que les 169 313 lignes de fin 2009⁵⁸ (à titre de comparaison, la Belgique comptait environ 4 millions de raccordements fin 2010).
- 3:52 Même si 35 % des ménages n'a qu'un raccordement mobile⁵⁹, une large majorité des 65 % opte pourtant toujours pour deux raccordements, un fixe et un mobile, ce qui démontre qu'à leurs yeux, ces formes de raccordement ne sont vraisemblablement toujours pas des substituts, mais bien des compléments. Parmi les entreprises, l'on ne remarque aucune tendance à remplacer l'accès fixe par un accès mobile, comme le montre la constante augmentation des volumes ISDN-30 (voir chapitre suivant).

3.2.2.3.3 Substitution du côté de l'offre

- 3:53 La décision d'analyse de marché de l'IBPT du 19 juin 2006⁶⁰ énumère deux scénarios susceptibles de permettre l'adhésion au marché de l'accès fixe par un opérateur de réseau mobile :
- 3:53.1 un opérateur de réseau mobile peut établir un réseau d'accès qui ressemble à celui d'un opérateur de réseau fixe ;
- 3:53.2 un opérateur de réseau mobile peut commercialiser un service qui est similaire à un accès fixe au niveau des tarifs et des possibilités d'utilisation.
- 3:54 Le premier scénario pouvait et peut être rejeté comme étant peu réaliste et trop cher. Un opérateur de réseau mobile ne dispose pas de boucle locale ou ne peut pas rapidement transformer son réseau en boucle

⁵⁷ Rapport annuel Mobistar 2010 [K:58 – MOBISTAR RAPPORT ANNUEL 2010], p. 9.

⁵⁸ Rapport annuel Mobistar 2009 [Fout! Verwijzingsbron niet gevonden. – MOBISTAR RAPPORT ANNUEL 2009], p. 9.

⁵⁹ Eurobaromètre, Sondage sur les communications électroniques auprès des ménages [K:59 – EUROBAROMÈTRE 335], p. 18-19

⁶⁰ Décision du Conseil de l'IBPT du 19 juin 2006 relative aux marchés 1 et 2, p. 52 [K:28 – DÉCISION 2006-06-19].

locale. Il doit donc faire des investissements à fonds perdu supplémentaires et par conséquent, il est soumis à des barrières importantes à l'entrée.

3:55 Le deuxième scénario est cependant implémenté, ne fût-ce qu'à petite échelle en Belgique. Dans un tel scénario, l'abonné paie des tarifs comparables à ceux d'un raccordement fixe, s'il se trouve à domicile ou à un autre endroit déterminé au préalable (généralement défini comme la portée d'une cellule donnée). Base a commercialisé une formule de ce type en 2005, à savoir l'Abonnement Avantage Base, avec selon le prospectus de réclame 5 % de tarifs inférieurs que les tarifs classiques (Classic) correspondants de Belgacom, mais cette formule a entre-temps été retirée du marché. Depuis février 2007, Mobistar a commercialisé l'offre AtHome présentant trois variantes « Evening & Weekend », « Always » and « Always & Everywhere », avec par variante, différents tarifs qui dépendent du moment et de l'endroit depuis lequel on téléphone. Mobistar indique fournir ce service à 130 000⁶¹ clients fin 2010, ce qui représente un faible succès si on compare ce chiffre avec un total de plus de 4 millions d'accès téléphoniques.

3:56 Le fait que Belgacom n'ait pas encore imité cette formule et que Base l'ait même retirée du marché laisse supposer qu'une telle offre ne connaît pas de réel succès auprès du consommateur ou en tout cas n'est pas ressentie comme menaçante par les autres opérateurs téléphoniques. L'IBPT considère dès lors que ce type de service n'exerce pas encore suffisamment de pression concurrentielle sur le marché de l'accès au réseau téléphonique fixe.

3.2.2.3.4 Décision

C3 L'accès au réseau téléphonique fixe et mobile ne doit pas être inclus dans le même marché pertinent. ⁶²

3.2.2.4 Substituabilité entre les raccordements téléphoniques et les raccordements par le câble

3:57 Il est stipulé dans la décision d'analyse de marché de l'IBPT du 19 juin 2006 que l'accès à un réseau téléphonique fixe en position déterminée se fait généralement par le réseau de l'opérateur historique Belgacom, mais aussi par les câblodistributeurs Telenet et Coditel/Numericable qui fournissent l'accès au réseau téléphonique. Entre-temps, l'offre de VOO s'est également ajoutée, de sorte qu'aujourd'hui, presque tous les réseaux câblés proposent des services téléphoniques (sauf dans les régions où le câble n'a pas encore été mis à niveau).

⁶¹ Rapport annuel Mobistar 2010 [K:58 – MOBISTAR RAPPORT ANNUEL 2010], p. 9.

⁶² Voir également dans ce sens l'arrêt précité de la Cour d'appel de Bruxelles du 1er juin 2007, considérant 18.

3.2.2.4.2 Substitution du côté de la demande

- 3:58 La décision d'analyse de marché de l'IBPT du 19 juin 2006⁶³ énumère un certain nombre de raisons pour lesquelles il existe une possibilité de substitution du côté de la demande :
- 3:58.1 les deux formes d'accès ont pratiquement les mêmes caractéristiques techniques vu qu'elles sont toutes les deux fournies en position déterminée ;
 - 3:58.2 les tarifs de fourniture de l'accès sont pratiquement identiques ;
 - 3:58.3 les frais de migration ne sont pas de nature à décourager une migration en cas de hausse faible, mais durable du prix, d'autant plus que tant Belgacom que les câblodistributeurs abaissent le seuil de prix par des offres promotionnelles fréquentes à l'installation.
- 3:59 Ces motifs sont toujours valables :
- 3:59.1 les caractéristiques techniques n'ont pas évolué de manière telle que les différences entre les deux réseaux sont devenues plus importantes en matière de téléphonie vocale ;
 - 3:59.2 la figure 2.2 indique que les tarifs restent fort similaires ;
 - 3:59.3 il est vrai que certains frais de migration ont augmenté depuis la décision du 19 juin 2006, comme Belgacom qui a porté l'indemnité de résiliation avant la fin de la première année de 50 à 100 %⁶⁴. En revanche, tant Belgacom que Telenet ont annoncé, à l'instar de Base, la suppression des indemnités de résiliation en cas de résiliation anticipée du contrat. À partir du 1^{er} octobre 2012, les clients nouveaux et existants ne devront plus payer d'indemnité de résiliation⁶⁵
- 3:60 De plus, il peut être mentionné comme argument supplémentaire que la portabilité des numéros fait également disparaître l'entrave qu'entraînerait sinon le changement de numéro de téléphone.
- 3:61 Par conséquent, l'on peut conclure que les deux formes d'accès sont des substitutions du côté de la demande.

⁶³ Décision du Conseil de l'IBPT du 19 juin 2006 relative aux marchés 1 et 2, p. 47-48 [K:28 – DÉCISION 2006-06-19].

⁶⁴ [K:29 – AVIS CCT INDEMNITÉ DE RUPTURE]

⁶⁵ [K:71 – ADSL&BB AUCUNE INDEMNITÉ DE RUPTURE]

3.2.2.4.3 Substitution du côté de l'offre

3:62 Vu la présence de substitution du côté de la demande, l'examen de la substitution du côté de l'offre est superflu⁶⁶.

3.2.2.4.4 Décision

C4 L'accès au réseau téléphonique public via un réseau câblé doit être inclus dans le marché de l'accès à un réseau téléphonique public en position déterminée.

3.2.2.5 Substituabilité entre les raccordements téléphoniques « classiques » et l'accès Voice over Broadband

3:63 L'accès haut débit offre la possibilité de disposer aussi bien de l'accès Internet que de services téléphoniques.

3:64 Dans certains cas, il s'agit de services vocaux installés en dehors des opérateurs de réseau, à l'aide d'un logiciel spécial comme Skype ou VoipBuster. Nous n'aborderons cependant pas ces services vocaux, parce qu'ils ne répondent pas aux caractéristiques de base d'un accès téléphoniques; par exemple, faute de numéro d'appel, ils ne permettent pas de recevoir des appels.

3:65 Le raccordement VoB « unmanaged » avec un numéro de téléphone ne constitue pas non plus une solution de rechange à un raccordement téléphonique, puisqu'il ne garantit aucune connexion permanente au réseau téléphonique et que cette connexion peut être interrompue sans être automatiquement rétablie ou sans que l'utilisateur en soit nécessairement informé.

3:66 Dans d'autres cas (« VoB managed »), le fournisseur de large bande fait le nécessaire, comme attribuer un numéro d'abonné, fournir les équipements terminaux appropriés, établir les communications et autres. C'est la manière dont laquelle les câblodistributeurs fournissent entre autres des services téléphoniques. Les fournisseurs DSL peuvent également fournir des services téléphoniques de la sorte et offrir un pack dont font partie l'accès Internet et la téléphonie vocale. Vu les offres de gros de Belgacom en matière de dégroupage et d'accès bitstream sans voix⁶⁷, le client peut dans ce dernier cas résilier lui-même son accès « classique » au réseau téléphonique public et uniquement

⁶⁶ Étant donné que la substituabilité du côté de la demande et de l'offre sont des critères acceptés et non cumulatifs pour déterminer si des services relèvent du même marché (voir entre autres point 44 des Lignes directrices Analyse de marché [K:18 - LIGNES DIRECTRICES PSM]), il va de soi que si des services se substituent selon l'un des critères, il est inutile d'examiner l'autre critère.

⁶⁷ C'est-à-dire sans conserver un raccordement téléphonique chez Belgacom combiné à un accès large bande chez un fournisseur alternatif.

faire appel au fournisseur DSL alternatif pour son accès au réseau téléphonique.

3:67 Cette différence est également abordée à la section 2.2.2.1.4.

3:68 La question à poser maintenant est de savoir si l'accès « managed » aux services téléphoniques via un accès haut débit relève du même marché que l'accès « classique » au réseau téléphonique public.

3.2.2.5.2 Substitution du côté de la demande

3:69 Nous pouvons opérer une distinction entre la VoB fournie sur le câble et la VoB fournie sur une connexion DSL.

3:70 Nous avons déjà démontré qu'un raccordement VoB sur un réseau de câbles coaxiaux appartient au même marché qu'un raccordement classique (voir section 3.2.2.4).

3:71 En ce qui concerne les raccordements VoB sur une connexion DSL, il convient de signaler une complication : de tels raccordements sont presque toujours proposés en combinaison avec un accès à Internet. Sur le marché, vous trouvez d'une part des prix relativement bas pour l'accès à la téléphonie vocale et des prix relativement élevés pour l'accès à Internet ou une combinaison d'accès à Internet et à la téléphonie vocale. Les prix sur les marchés de gros y afférents permettent de proposer un accès à Internet, éventuellement combiné à un accès à la téléphonie vocale, mais il est économiquement plus difficile de fournir uniquement un accès téléphonique. C'est pourquoi les fournisseurs DSL alternatifs préfèrent opter pour un accès Internet et téléphonie vocale combiné pour pénétrer sur le marché des raccordements téléphoniques.

3:72 L'accès Voice over Broadband fourni par un prestataire DSL entre donc uniquement en ligne de compte pour les utilisateurs finals qui optent pour un accès téléphonie et Internet combiné. Étant donné la pénétration de la large bande en Belgique, ce groupe d'acheteurs est potentiellement assez important. En janvier 2012, la pénétration large bande en Belgique s'élevait à 32,4 % contre une moyenne européenne de 27,7 %⁶⁸. Comme nous le démontrons également ci-dessous, un très grand nombre de clients achètent donc les deux produits et peuvent donc réagir à une hausse des prix de l'un des composants.

3:73 L'IBPT estime dès lors qu'il est probable qu'en cas de hausse légère, mais permanente des prix de l'abonnement téléphonique classique, un nombre suffisamment grand d'utilisateurs migrent vers un raccordement VoB auprès d'un fournisseur DSL et que les effets favorables de cette hausse de prix pour le fournisseur de

⁶⁸ [K:72 – EC DIGITAL AGENDA SCOREBOARD].

l'abonnement téléphonique seront réduits à néant. L'IBPT décide dès lors que la substitution du côté de la demande est suffisamment grande pour intégrer l'accès Voice over Broadband dans le marché des raccordements téléphoniques en position déterminée.

3:74 L'IBPT conclut donc qu'il existe une substitution du côté de la demande entre un raccordement téléphonique classique et l'accès Voice over Broadband.⁶⁹

3.2.2.5.3 Substitution du côté de l'offre

3:75 Étant donné que nous sommes arrivés à la conclusion qu'il existe une substitution du côté de la demande, il n'y plus lieu de se demander si une possibilité de substitution du côté de l'offre existe. Pour une explication de cette conclusion, reportez-vous à la note de bas de page 66.

3.2.2.5.4 Décision

C5 L'IBPT estime que l'accès Voice over Broadband peut être inclus dans le même marché pertinent qu'une connexion téléphonique classique.

3.2.2.5.5 Autres ARN

3:76 D'autres ARN ont également répondu à la question de savoir si la VoB fait ou non partie du marché pertinent de produit. Certains ont également opéré une distinction entre la managed VoB et l'unmanaged VoB (VoI). Autre critère utilisé : l'accès ainsi fourni est-il utilisé pour des services téléphoniques à titre principal ou seulement accessoire ? Le tableau ci-dessous présente uniquement les analyses de marché à partir de 2008 (d'après la Recommandation de 2007).

3:77 Ce tableau indique clairement qu'il n'existe aucune approche harmonisée ni homogène au niveau des différents ARN.

Pays/ARN/Code Article 7	Produits VoB figurant sur le marché pertinent
Autriche/TKK/AT/2010/1117-1118	Oui : VoB Non : VoI (voice over internet)
Bulgarie/BTC/BG/2009/0911	Oui : accès large bande sans fil pour la fourniture de services VoIP

⁶⁹ La part de marché de la VoB (à l'exception des réseaux câblés) est relativement faible (2011 : 5,3 %). La non-intégration de la VoB dans le marché de produits ne donnerait pas lieu à d'autres conclusions dans ce chapitre.

Pays/ARN/Code Article 7	Produits VoB figurant sur le marché pertinent
Allemagne/ BnetzA/ DE/2009/0897	Oui : raccordements complets (connexion DSL ou raccordement câblé large bande) sans raccordement bande étroite Non : raccordements complets avec raccordement bande étroite
Grèce/EETT/ EL/2011/1226	Oui : managed VoB
Espagne/CMT/ ES/2008/0815	Non : accès à large bande Oui : services sur NGA mais pas nécessairement des bundles
France/ARCEP/ FR/2011/1234	Oui : accès basé sur DSL et fibre optique avec tarifs tels que PSTN et principalement utilisée pour services téléphoniques
Hongrie/NHH/ HU/2010/1095	Oui : accès DSL large bande
Italie/AGCOM/ IT/2009/0987	Oui : managed VoB
Lettonie/SPRK/ LV/2009/0994	Aucune indication de VoB
Malte/MCA/ MT/2011/1275	Aucune indication de VoB
Pays-Bas/OPTA/ NL/2008/0821	Oui : VoB
Pologne/UKK/ PL/2012/1310	Non : unmanaged VoIP
Roumanie/ANCOM/ RO/2009/1001	Oui : managed VoIP
Suède/PTS/ SE/2009/0965	Oui : téléphonie fixe et nomade basée sur IP avec numéros
RU/OFCOM/ UK/2009/0965	Non : marché limité aux connexions à bande étroite et accès ISDN-2/30

Tableau 3.3 Benchmark - inclusion de la VoB dans la définition du marché [source : CIRCABC]

3.2.2.6 Substituabilité entre l'accès à faible et haute capacité en position déterminée

3:78 Dans sa Notice explicative de 2007, la Commission européenne précise : « NRAs may, however, decide on the basis of national circumstances and in line with competition law principles to segment this market further where this would be appropriate (for example, identifying distinct product markets for different types of access lines such as PSTN, ISDN2 and ISDN30

where it is found that no or very limited demand-side and supply-side substitution between such products exists).⁷⁰ »

3.2.2.6.2 Substitution du côté de la demande

- 3:79 Au niveau des caractéristiques, de grandes différences existent entre les raccordements à faible et haute capacité. Un raccordement ISDN-30 exige cependant toujours un PABX au contraire d'un autre raccordement.
- 3:80 Il existe également des différences entre les deux raccordements au niveau des acheteurs : les raccordements à faible capacité entrent uniquement en compte pour les acheteurs résidentiels ou indépendants et PME (jusqu'à cinq collaborateurs). En prenant plusieurs raccordements à faible capacité, (en l'occurrence, généralement des raccordements ISDN2), il est effectivement possible de gonfler la capacité et cela est d'ailleurs conseillé pour les entreprises allant de cinq à cinquante collaborateurs. Une grande entreprise ou une entreprise de taille moyenne a cependant pratiquement tout le temps besoin de raccordements ISDN-30.
- 3:81 D'autre part, il y a pourtant une influence réciproque des deux marchés. Ce n'est assurément pas un hasard si le prix d'un raccordement ISDN-30 de Belgacom est pratiquement 10 fois supérieur à un raccordement ISDN-2. Il est donc probable qu'il existe une capacité de trafic téléphonique au-dessus de laquelle il est plus avantageux pour une entreprise d'opter pour ISDN-30. Si le prix d'un raccordement ISDN-2 augmente par rapport à celui d'un raccordement ISDN-30, il est certain que plus d'entreprises opteront pour un raccordement ISDN-30 au lieu de plusieurs raccordements ISDN-2 et l'inverse vaut également si le prix d'un raccordement ISDN-2 baisse relativement. La question se pose maintenant de savoir si le nombre d'entreprises se trouvant dans cette situation « frontalière » est suffisamment grand pour faire baisser la demande pour un des deux produits de sorte que les revenus supplémentaires issus de la hausse des prix soient réduits à néant par le recul de la demande. L'IBPT estime que tel n'est pas le cas et que les raccordements ISDN-2 et ISDN-30, ou plus largement les raccordements à faible et haute capacité, ne relèvent pas du même marché de la demande.
- 3:82 Comme expliqué à la section 2.2.2, les raccordements à haute capacité peuvent être réalisés sur du cuivre et sur de la fibre optique. Comme les fonctionnalités et les prix ne diffèrent pas énormément d'un support à l'autre, les raccordements à haute capacité sur cuivre et fibre optique relèvent du même marché.

⁷⁰ [K:40 – NOTICE EXPLICATIVE 2007], p. 22-23.

3.2.2.6.3 Substitution du côté de l'offre

- 3:83 Pour la substitution de l'offre, il faut observer les deux types d'entreprises uniquement actives sur l'un et non l'autre marché et qui seraient disposées à rapidement suivre le mouvement en cas d'augmentation du prix d'une ou des deux formes de raccordement :
- 3:83.1 d'une part, il y a les opérateurs sans boucle locale étendue qui sont spécialisés dans la fourniture de raccordements à haute capacité aux acheteurs non résidentiels de grande taille, comme les filiales des entreprises de télécommunications étrangères ;
- 3:83.2 d'autre part, il y a les câblodistributeurs disposant effectivement d'une boucle locale étendue, mais qui en raison de leur structure s'adressent principalement aux acheteurs résidentiels.
- 3:84 Il est cependant peu probable qu'un des types d'entreprises précités passe à l'autre segment de marché :
- 3:84.1 le premier groupe n'a pas de boucle locale étendue et, en général, le raccordement de nouveaux acheteurs nécessite donc des investissements importants, qui ne peuvent pas être réalisés à court terme ; l'IBPT estime que la possibilité qu'une telle entreprise commence à fournir des raccordements de faible capacité est restreinte d'autant plus que la relation avec la clientèle non résidentielle et la clientèle des indépendants et des PME est tout à fait différente de celle avec les grandes entreprises ;
- 3:84.2 le deuxième groupe a une boucle locale conçue au départ pour raccorder la clientèle résidentielle pour fournir en premier lieu la radiodiffusion et la diffusion télévisuelle et qui en raison de sa structure est moins appropriée pour les clients ayant des exigences de capacité et de qualité supérieures ; on peut en effet constater que Telenet est entrée sur le marché des lignes haute capacité par le biais d'investissements dans un réseau en fibre optique et non en utilisant son réseau câble. En outre, Brutélé/Tecteo et Numericable ne sont pas actifs sur ce marché. L'IBPT estime dès lors qu'une telle entreprise ne procèdera pas rapidement à la fourniture de formes de raccordement à haute capacité, et ce également pour les différences susvisées qui existent au niveau des relations de clientèle.
- 3:85 Dès lors, l'IBPT en arrive à la sous-conclusion qu'il n'y a pas ou pas suffisamment de substitution du côté de l'offre⁷¹ pour conclure que les raccordements à haute et faible capacité appartiennent au même marché.

⁷¹ Arrêt 2008/AR/787 [K:49], considérants 132, 189 et 191 : Le droit de la concurrence et le cadre réglementaire en matière de communications électroniques imposent au régulateur un devoir de rigueur lorsqu'il décide de l'éventuelle substituabilité du côté de l'offre dans le cadre de la définition d'un marché pertinent. Une substituabilité hypothétique ou faible ne

3.2.2.6.4 Décision

C6 La substituabilité entre les raccordements à faible et haute capacité est estimée trop restreinte pour conclure que les deux produits appartiennent au même marché de produits⁷².

3.2.2.7 Substituabilité entre les raccordements téléphoniques pour la clientèle résidentielle et non résidentielle

3:86 La Recommandation 2003⁷³ présente une différence avec la Recommandation 2007⁷⁴ pour ce qui est des possibilités de substituabilité entre l'accès au réseau téléphonique public pour la clientèle résidentielle et non résidentielle.

3:87 La Recommandation 2003 justifiait la distinction entre un marché résidentiel et un marché non résidentiel comme suit :

« On distingue couramment le marché d'affaires et le marché résidentiel du fait que les modalités contractuelles d'accès et de prestation de services peuvent être variables sur ces deux marchés. En outre, il sera en principe impossible pour une entreprise approvisionnant le marché d'affaires de s'adapter à une augmentation de prix de la part d'un monopoleur hypothétique sur le marché résidentiel, car les caractéristiques économiques de la prestation proposée à ces deux types de clientèle peuvent être nettement différentes. Il est donc souhaitable de distinguer diverses catégories d'utilisateurs finals sur les marchés définis. »⁷⁵

3:88 Par contre, la Recommandation 2007 avance comme argument qu'il n'y a pas de raison de distinguer ces deux marchés.

« In the initial Recommendation, a distinction was made between residential and non-residential access. However, the market analyses and notifications under the Framework Directive have so far shown that the contractual terms of access, in most Member States, do not significantly and systematically differ between residential and non-residential access. Operators do not generally seek to classify different demand categories and do not normally register whether a particular access service is supplied to a residential or non-residential customer, so that collecting separate data for both groups of customers has in

suffira pas pour inclure un produit dans un marché lorsque pour cela, il faut qu'un producteur alternatif puisse adapter son infrastructure rapidement et sans changements significatifs pour pouvoir réaliser le produit de substitution à une échelle suffisante.

⁷² Le Conseil de la concurrence estime que cette segmentation est légitime dans un marché à haute et faible capacité. Voir son avis du 25 novembre 2009 concernant ce projet de décision, p. 8-9 (annexe B).

⁷³ [K:21 – RECOMMANDATION 2003]

⁷⁴ [K:39 – RECOMMANDATION 2007]

⁷⁵ [K:22 – NOTICE EXPLICATIVE 2003], p.19.

practice often proved to be difficult. From a supply perspective, since similar products (in particular public telephone network access lines) are often used by residential and non-residential users, suppliers to non-residential customers could generally divert their supplies to residential customers should prices to residential customers rise, and vice versa. On this basis, the Commission proposes in the draft revised Recommendation to define one single narrowband access market for residential and non-residential customers.⁷⁶ »

3.2.2.7.2 Substitution du côté de la demande

3:89 La décision de l'IBPT du 19 juin 2006⁷⁷ énumère un certain nombre de raisons pour lesquelles il n'y a pas de possibilité de substitution du côté de la demande :

3:89.1 il y a des différences d'utilisation dans le sens que la clientèle non résidentielle s'attend à une qualité du service supérieure et est prête à payer pour une série de services additionnels, elle utilise des lignes téléphoniques pour la téléphonie et des lignes louées pour l'accès à Internet alors que la clientèle résidentielle utilise ses lignes téléphoniques pour les deux services ;

3:89.2 certains raccordements comme ISDN-30 ne sont pas achetés par la clientèle résidentielle.

3:90 Les offres de par exemple Belgacom pour le marché des indépendants et des PME et le marché résidentiel sont difficiles à distinguer. Sur le site Internet de l'opérateur historique, la seule différence que l'on peut pratiquement observer est le fait que les prix pour les clients résidentiels sont exprimés TVA comprise et hors TVA pour les clients indépendants et PME et certaines formules sont uniquement proposées à la clientèle non résidentielle. Les autres offres et l'approche, à savoir l'utilisation de formules standard, sont les mêmes pour les deux groupes d'acheteurs. Des « tuyaux » à cet égard avaient du reste déjà été donnés dans la décision de l'IBPT du 19 juin 2006 : « *Il est généralement admis que la séparation des marchés liés à la clientèle résidentielle des marchés de la clientèle non résidentielle est une frontière floue, notamment pour certaines professions libérales et pour les artisans.* » Une différence de prix entre ces deux segments de marché serait également difficile à défendre et pourrait vraisemblablement ne pas être acceptée par les utilisateurs finals. Si une séparation doit être faite entre le marché résidentiel et non résidentiel, alors celle-ci ne doit assurément pas être faite entre les acheteurs résidentiels et les acheteurs indépendants et PME. Dans ce sens, l'IBPT estime qu'il existe une substituabilité du côté de la demande entre les raccordements téléphoniques pour la clientèle résidentielle et non résidentielle.

⁷⁶ [K:40 – NOTICE EXPLICATIVE 2007], p. 22

⁷⁷ Décision du Conseil de l'IBPT du 19 juin 2006 relative aux marchés 1 et 2, p. 55 et suiv. [K:28 – DÉCISION 2006-06-19].

3:91 Ce qui tient cependant la route est la constatation que les raccordements binaires de type ISDN-30 ne sont pas achetés par la clientèle résidentielle. Mais cela vaut certainement aussi pour les acheteurs indépendants et PME. La section 3.2.2.6 a déjà répondu à la question de savoir si les raccordements ISDN-30 appartiennent au même marché que les raccordements ISDN-2 et analogiques, et la distinction qui pourrait être faite entre, d'une part, les clients résidentiels et les clients indépendants et PME et, d'autre part, les clients non résidentiels de grande taille coïncide avec la distinction entre les raccordements à faible et haute capacité.

3:92 À la lumière de ce qui précède, l'IBPT conclut qu'il existe une substitution du côté de la demande entre les raccordements pour clients résidentiels et non résidentiels.

3.2.2.7.3 Substitution du côté de l'offre

3:93 Étant donné que nous sommes arrivés à la conclusion qu'il existe une substitution du côté de la demande, il n'y plus lieu de se demander si une possibilité de substitution du côté de l'offre existe. Pour une explication de cette conclusion, reportez-vous à la note de bas de page 66.

3.2.2.7.4 Décision

C7 L'accès à un réseau téléphonique public en position déterminée pour la clientèle résidentielle et non résidentielle appartient au même marché pertinent ⁷⁸ .
--

3.2.2.8 Substituabilité entre les raccordements PSTN-, ISDN-2 et les autres raccordements à faible capacité

3.2.2.8.1 Substitution du côté de la demande

3:94 Notre décision du 19 juin 2006 attirait l'attention sur les différences réciproques entre les différentes lignes à faible capacité : il a ainsi été invoqué que les centraux interphones ne pouvaient plus être raccordés au réseau public par les lignes analogiques et l'on a également souligné la faible qualité de la transmission de données analogique et le paquet de services plus restreint. Toutefois, à l'époque, l'IBPT était arrivé à la conclusion que ces différentes formes de raccordement étaient substituables sur le marché des acheteurs résidentiels.

⁷⁸ Le Conseil de la concurrence estime que la non-segmentation du marché résidentiel et non résidentiel est légitime. Voir à cet égard son avis du 25 novembre 2009 concernant ce projet de décision, point 25 (annexe B).

- 3:95 Il peut être opposé à l'argument de ces différences réciproques que le prix de ces deux types de raccordements tient compte de la différence de capacité et de qualité. Un raccordement analogique coûte moins de la moitié d'un raccordement numérique et cela correspond à une qualité moins élevée et des possibilités plus restreintes d'un raccordement analogique. Bien qu'il y ait certainement des acheteurs qui ont besoin d'un raccordement numérique, il y en aura également assez pour les personnes pour lesquelles les deux types de raccordement entrent en considération. En cas de hausse durable des prix d'un des deux types de raccordement, il est donc probable qu'un certain nombre de clients passera à une autre forme de raccordement et il y a des chances que l'avantage de revenus supplémentaires par raccordement sera réduit à néant par le nombre en recul de raccordements.
- 3:96 L'IBPT estime désormais que la pression des prix exercée par ces deux types de raccordement l'un sur l'autre est suffisamment grande pour conclure que ces deux produits font partie du même marché indépendamment du fait que les clients soient des acheteurs résidentiels ou non résidentiels.

3.2.2.8.2 Substitution du côté de l'offre

- 3:97 Vu qu'il existe une substitution du côté de la demande, l'analyse de la substitution du côté de l'offre est superflue. Pour une explication de cette conclusion, reportez-vous à la note de bas de page ^{Fout!} Bladwijzer niet gedefinieerd.

3.2.2.8.3 Décision

C8 L'IBPT estime que tous les raccordements à faible capacité font partie du même marché.

3.2.2.9 Substituabilité entre l'IP Centrex et les raccordements à haute capacité

3.2.2.9.1 Substitution du côté de la demande

- 3:98 Les raccordements à des lignes IP Centrex rivalisent avec les raccordements combinés à un PBX. L'opérateur téléphonique propose nombre des fonctions du PBX (comme former un numéro de poste intérieur, utiliser des numéros courts, renvoyer ou reprendre des appels) au moyen d'une ligne IP Centrex. En outre, la ligne IP Centrex présente également plusieurs avantages : plus évolutive, moins limitée géographiquement et mieux protégée contre les pannes, à coefficient de capital moindre, prend moins de place et ne nécessite pas de personnel spécialisé. Les inconvénients sont liés à l'externalisation des fonctions : faible contrôle par le personnel IT interne et dépendance à l'égard des

opérateurs de réseaux et des prestataires de services. Le prix peut également influencer le choix du client pour l'une ou l'autre solution.⁷⁹

- 3:99 Il est plausible que le choix d'un raccordement avec ou sans IP Centrex dépende de plusieurs facteurs, dont les coûts liés à l'acquisition et la maintenance d'un PBX et la redevance pour les services de IP Centrex, et que les raccordements avec ou sans IP Centrex se fassent mutuellement concurrence.
- 3:100 L'IBPT estime désormais que la pression des prix exercée par ces deux types de raccordement l'un sur l'autre est suffisamment grande pour conclure que ces deux produits font partie du même marché.
- 3:101 Cela étant, ce choix a peu de conséquences sur la conclusion de l'analyse du marché : les dernières données statistiques révèlent que plus aucun opérateur de réseau ne mentionne de services IP Centrex en 2010 et 2011. L'intégration ou non des raccordements IP Centrex dans le marché pertinent des raccordements à haute capacité n'a dès lors absolument aucune influence sur la position des entreprises concernées sur le marché.

3.2.2.9.2 Substitution du côté de l'offre

- 3:102 Vu qu'il existe une substitution du côté de la demande, l'analyse de la substitution du côté de l'offre est superflue. Pour une explication de cette conclusion, reportez-vous à la note de bas de page 66.

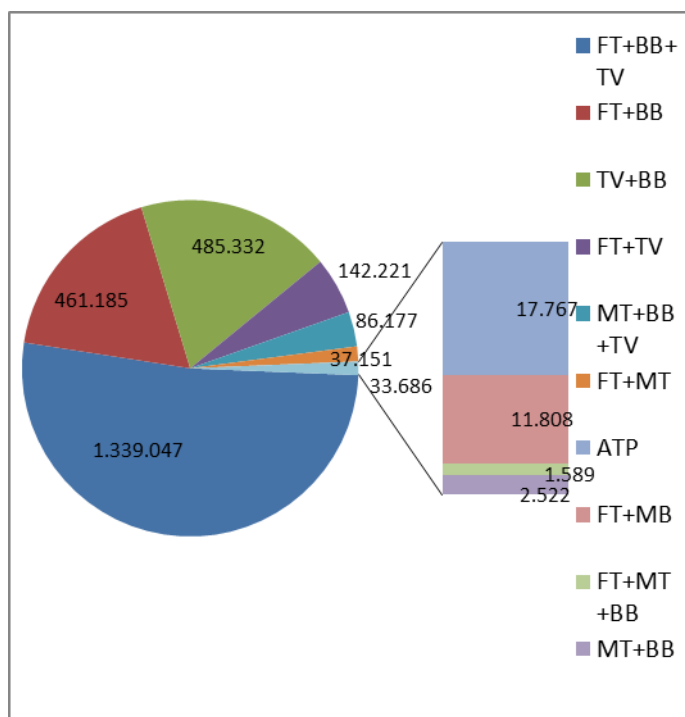
3.2.2.9.3 Décision

C9 L'IBPT estime que les raccordements IP Centrex et à haute capacité font partie du même marché pertinent.

3.2.3 La problématique du regroupement de services

- 3:103 Les offres « multiple play » englobent un raccordement téléphonique, des communications téléphoniques, un accès à Internet, la télévision et la téléphonie mobile.
- 3:104 Les statistiques suivantes illustrent la tendance à un regroupement des services de communications électroniques. Les chiffres ci-dessous reflètent la dimension des offres conjointes sur le marché belge en 2011 et l'évolution entre 2007 et 2011.

⁷⁹ [K:69 – CENTREX BÄRWALD], p. 4,5



BB : large bande ;
 FT : téléphonie fixe ;
 MT : téléphonie mobile ;
 TV : télévision ;
 ATP : autres (formes de triple-play).

Figure 3.2 Répartition du nombre d'abonnements concernant des services regroupés en 2011 (source : IBPT 2012)

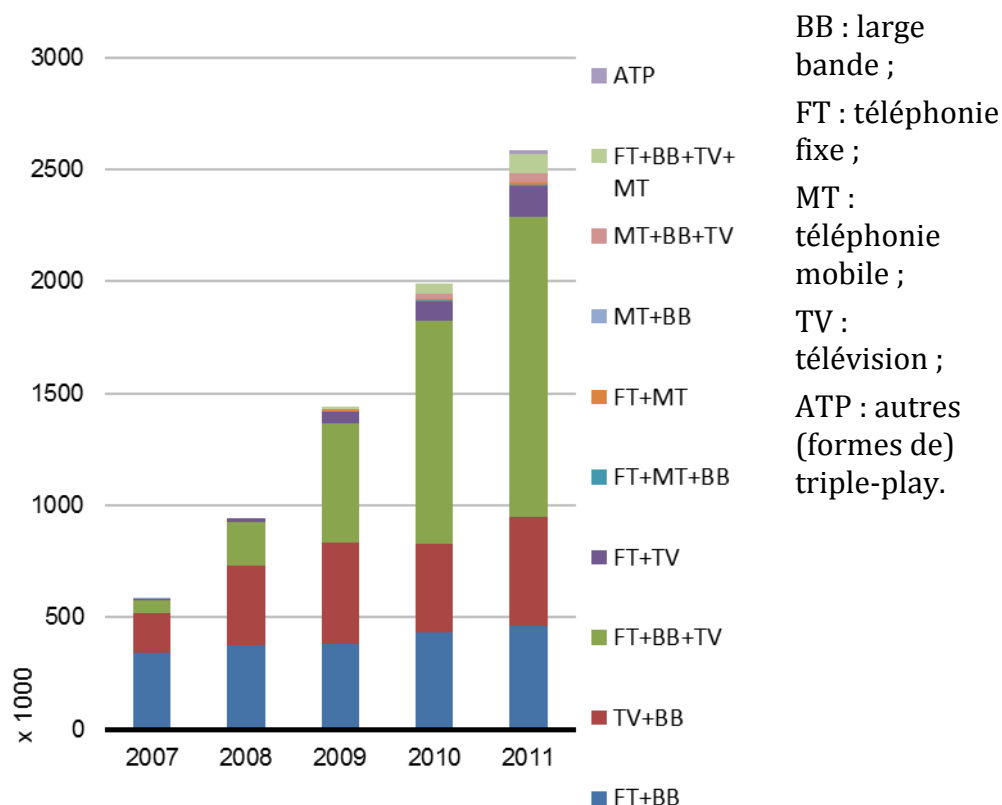


Figure 3.3 Évolution du nombre d'abonnements groupés dans la période 2007-2011 (source : IBPT 2012)

3:105 Bien que la pénétration croissante des produits groupés ne constitue pas en soi une raison suffisante pour distinguer un marché de détail séparé pour les bundles⁸⁰, la question se pose de savoir si un tel marché de bundles peut se développer durant la prochaine période de régulation. À cet égard, la Commission note ce qui suit dans sa Recommandation de 2007:

« If, in the presence of a small but significant non-transitory increase in price there is evidence that a sufficient number of customers would “unpick” the bundle and obtain the service elements of the bundle separately, then it can be concluded that the service elements constitute the relevant markets in their own right and not the bundle⁸¹. »

⁸⁰ ORECE, décembre 2010, Report on impact of bundled offers in retail and wholesale market definition, BoR (10)64 : « A high level of bundling penetration may raise the question of whether it would be appropriate to define a market as a bundle, but does not necessarily provide evidence in itself on the suitability of a bundled market definition. »

⁸¹ [K:40 – NOTICE EXPLICATIVE 2007], p. 16.

3:106 Par conséquent, une pression insuffisante exercée par les produits individuels sur le prix de l'offre groupée pourrait entraîner la distinction d'un marché de détail séparé pour les produits groupés.

3:107 À l'aide des indicateurs figurant dans le rapport de l'ORECE « *Report on impact of bundled offers in retail and wholesale market definition* »⁸², l'IBPT a examiné s'il pouvait être question d'un marché des offres groupées. Il est renvoyé à l'annexe F pour une restitution détaillée de cette analyse.

3:108 La figure ci-dessous illustre une nouvelle fois le succès rencontré par les offres groupées (« packs ») incluant un raccordement téléphonique, ce qui confirme également l'intérêt des clients pour ce type d'offres.

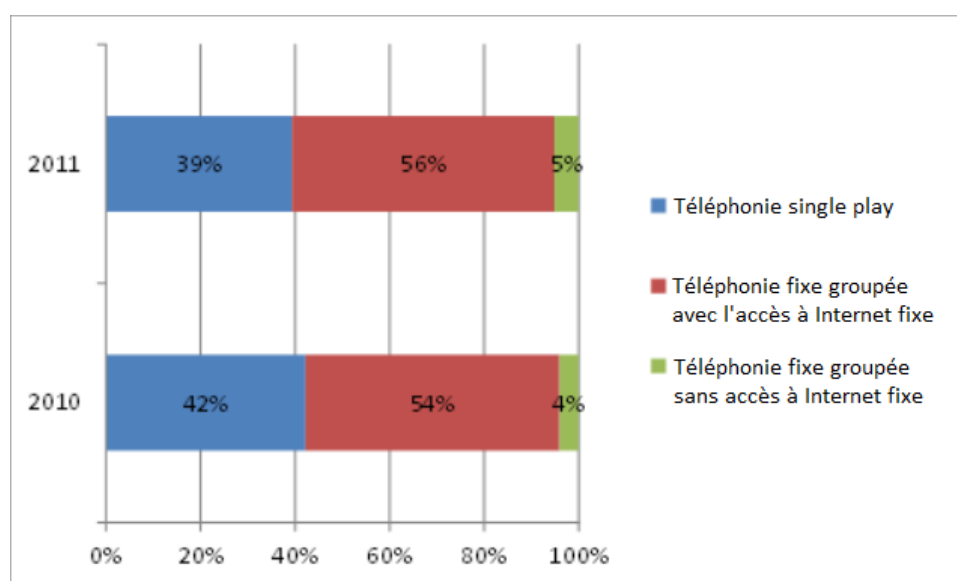


Figure 3.4 Proportion des raccordements téléphoniques achetés séparément ou dans une offre groupée (source : IBPT, 2012)

3:109 Alors que la demande de ces offres groupées augmente, un grand groupe d'utilisateurs finals continue de n'acheter que certains services ou d'acheter plusieurs services auprès de différents fournisseurs. Ainsi, en 2011, 39 % des utilisateurs ont acheté un raccordement téléphonique séparément.

3:110 Le tableau ci-après compare, pour les différents fournisseurs, le prix entre l'abonnement téléphonique le moins cher (a) pour autant que celui-ci soit disponible séparément, l'abonnement le moins cher dans un pack incluant téléphonie et accès large bande (b), l'abonnement le moins

⁸² ORECE, BoR (10) 64, Report on bundled offers in retail and wholesale market definition, décembre 2010.

cher pour l'accès large bande (c) et la différence entre (b) et (c). Pour le prix de l'accès large bande, nous sommes partis du tarif qu'un abonné paie lorsqu'il ne possède pas de ligne fixe chez Belgacom.

Fournisseur	Prix (formule)			
	FT (a)	BA+FT (b)	BA (c)	(b) - (c)
Belgacom	€ 19,65 (Classic)	€ 43,95 (Pack Start)	€ 24,95 (Internet Partout Start)	19,00 €
Scarlet		€ 40,00 (internet & téléphonie)	30,00 €	10,00 €
Telenet	€ 20,00 (Freephone Europe)	nihil	€ 24,95 (Basic Internet)	n/a
Coditel	€ 16,00 (national illimité)	nihil	€ 23,90 (internet 15 méga)	n/a
Voo	€ 7,00 (Eco Soir & WE)	€ 25,95 (Duo Net Tel Un Peu)	€ 24,95 (Internet Un Peu)	€ - 4,00
Mobistar		28,00 €	25,00 €	3,00 €
Base		€ 30,00 (Home Pack 1)	€ 25,00 (Home Internet 1)	5,00 €
Dommel		€ 28,95 (Cityline)	€ 13,99 (Cityconnect Lite)	15,04 €

Tableau 3.4 Comparaison entre les abonnements les moins onéreux pour la téléphonie vocale et l'accès large bande [source : sites web fournisseurs en juillet 2012]

3:111 Le tableau ci-dessus indique que le pack le moins cher incluant l'accès large bande (*Voo Duo net tel un peu*) reste plus onéreux que n'importe quel raccordement téléphonique seul. Ce qui signifie également que le tableau ci-dessus indique que les offres groupées sont plus coûteuses chez tous les fournisseurs que les offres non groupées.

3:112 Deux mécanismes peuvent dès lors expliquer le fait que des produits groupés exercent une pression sur les prix des produits dégroupés. D'une part, il y a les clients qui achètent les deux produits auprès de fournisseurs différents pour quelque raison que ce soit. Ils comparent les prix de l'offre groupée à la somme du prix des produits dégroupés. Si le prix des produits individuels augmente ou si le prix de l'offre groupée

diminue, il y a de fortes chances qu'un nombre considérable de ces clients opte pour une offre groupée. D'autre part, il y a les clients qui n'achètent que la téléphonie, mais s'attendent à ce que ce produit soit proposé à un prix inférieur à celui du pack téléphonie + accès à Internet. Les fournisseurs veillent dès lors à ce qu'une offre groupée coûte davantage que chacun des produits individuels qui la composent. Ils pourraient en effet difficilement expliquer à leurs clients qu'ils pourraient payer un accès combiné Internet et téléphone pour quasi le même prix que les produits accès à Internet ou au téléphone achetés séparément. Ce qui signifie que les packs exercent une pression sur les prix des offres non groupées. Grâce à la concurrence pour le pack A+B (téléphonie + accès à Internet), des fournisseurs qui proposent généralement A+B peuvent exercer une pression sur les prix du produit A, alors qu'ils ne proposent pas ce service sur le marché dans une offre non groupée.

3:113 Les groupes d'acheteurs, dont il est question ci-dessus, peuvent être chiffrés de manière approximative. D'une part, il y a des statistiques sur les produits retail qui sont achetés ou non dans une offre groupée⁸³. D'autre part, on peut partir des produits wholesale typiquement achetés pour des utilisateurs finaux avec un « abonnement double », à savoir BRUO shared pair, BROBA with voice⁸⁴ et Wholesale DSL.

Produit		2011
Acheteurs retail (nombre d'abonnements)		
Résidentiel, large bande, single-play		530.291
Résidentiel, téléphonie, single-play		1.138.864
Acheteurs wholesale		
Lignes BRUO « shared pair »		14.795
Lignes BROBA « with voice »		42.879
Wholesale DSL		121.599
Total wholesale		179.473

Tableau 3.5 Acheteurs de services de communication dégroupés (source : IBPT)

⁸³ Les fournisseurs des statistiques de l'IBPT (les opérateurs de réseau) peuvent indiquer qui achète des produits dégroupés, mais ne peuvent pas déterminer si les utilisateurs finaux concernés n'achètent aucun produit à la concurrence et appartiennent dès lors au groupe d'utilisateurs possédant deux abonnements : un pour le raccordement téléphonique et un pour l'accès large bande.

⁸⁴ C'est-à-dire avec maintien d'un raccordement téléphonique chez Belgacom combiné à un accès large bande chez un fournisseur alternatif.

- 3:114 La taille du groupe d'utilisateurs finaux qui achètent séparément l'accès large bande et l'accès téléphonique se situe très probablement entre le nombre d'acheteurs large bande single-play (530.291 en 2011) et le nombre de lignes large bande wholesale pour lesquelles Belgacom conserve un abonnement téléphonique (certainement toutes les lignes BRUO « shared pair » et les lignes BROBA « with voice » : 57.674 en 2011), plus une partie indéterminée des lignes Wholesale DSL (121.599 en 2011). Il s'agit du groupe de clients qui peuvent réagir avec une probabilité raisonnable à une hausse du prix des produits individuels en basculant vers une offre groupée.
- 3:115 L'annexe F aborde plus en détail les indicateurs qui peuvent être utilisés pour déterminer s'il est judicieux de délimiter un marché pertinent pour des offres groupées.

<i>Indicateur</i>	<i>Conclusion concernant le marché des offres groupées</i>
Avantages propres aux clients	L'existence d'avantages de coûts indique la présence éventuelle d'un marché pour des offres groupées.
Économies sur les frais de transaction et autres avantages pour le consommateur	Le consommateur peut toujours bénéficier d'avantages en combinant des offres de plusieurs fournisseurs.
Transfert de la puissance sur le marché	Par un effet de levier, le test SSNIP peut conduire à la conclusion erronée de la présence d'un marché pertinent pour les offres groupées.
Frais de migration	L'absence de frais de migration spécifiques pour des offres groupées est un indicateur en défaveur de l'existence d'un marché pertinent pour les offres groupées.
Symétrie en parts de marché et pénétration des bundles	L'asymétrie dans le développement des parts de marché n'indique pas l'existence d'un marché pertinent pour les offres groupées.

Tableau 3.6 Récapitulatif des indicateurs en faveur ou défaveur de l'existence d'un marché pertinent pour les offres groupées

- 3:116 Lors de l'examen des indicateurs énumérés ci-dessus, l'IBPT est arrivé à la conclusion qu'il n'est pas encore judicieux de délimiter un marché pertinent pour les offres groupées.
- 3:117 L'on peut conclure de ce qui précède que l'accès au réseau téléphonique public dans le cadre d'une offre groupée (pack) peut être intégré dans le même marché que l'accès au réseau téléphonique public en position

déterminée acheté séparément. Les raccordements téléphoniques qui font partie d'un pack sont donc comptés dans le calcul des parts de marché. Le calcul des parts de marché tient plus spécifiquement compte de la VoB, qui est souvent vendue dans le cadre d'un pack avec un accès large bande.

C10 L'IBPT conclut que le marché pertinent de produit englobe l'accès au réseau téléphonique public, et ce, qu'il soit acheté individuellement ou dans un pack. L'analyse du pouvoir de marché tient dès lors également compte de la part des raccordements VoB.

3.2.4 Conclusion

3:118 L'IBPT est arrivé à la conclusion que les produits suivants sont des substituts :

<i>Services</i>	<i>Subst.</i>
accès au réseau téléphonique public versus les services téléphoniques publics en position déterminée	<input type="checkbox"/>
accès au réseau téléphonique public en position déterminée versus les lignes louées de détail	<input type="checkbox"/>
accès au réseau téléphonique public en position déterminée versus l'accès à travers un réseau mobile	<input type="checkbox"/>
accès au réseau téléphonique public en position déterminée versus l'accès à travers un réseau de télédistribution	<input checked="" type="checkbox"/>
accès au réseau téléphonique public en position déterminée versus l'accès voice over broadband	<input checked="" type="checkbox"/>
accès à faible et haute capacité en position déterminée	<input type="checkbox"/>
accès au réseau téléphonique public en position déterminée pour la clientèle résidentielle versus la clientèle non résidentielle	<input checked="" type="checkbox"/>
différentes formes d'accès à faible capacité au réseau téléphonique public en position déterminée	<input checked="" type="checkbox"/>
IP Centrex et raccordements à haute capacité	<input checked="" type="checkbox"/>

Tableau 3.7 : Résultats des tests de substituabilité

C11	L'IBPT conclut que le marché pertinent de produit englobe l'accès au réseau téléphonique public, et ce que ce raccordement se fasse par le biais d'un réseau téléphonique classique ou d'un réseau câblé et que ce raccordement soit proposé séparément ou dans le cadre d'une offre groupée, et quelle que soit la qualité de l'acheteur (résidentiel ou non résidentiel). L'IBPT estime en revanche que la différence entre les raccordements à faible et haute capacité est suffisamment importante pour justifier une segmentation du marché pertinent.
C12	L'IBPT conclut par conséquent qu'il y a deux marchés pertinents pour l'accès au réseau téléphonique public en position déterminée :
C12.1	le marché 1fc de l'accès à faible capacité (PSTN, ISDN-2 et VoB) ;
C12.2	le marché 1hc de l'accès à haute capacité (ISDN-30 et IP Centrex), quel que soit le support (cuivre ou fibre optique) sur lequel ce raccordement s'effectue.

3.3 Marchés pertinents géographiques

3:119 Selon les Lignes directrices de la Commission, le marché géographique pertinent peut être défini comme « le territoire sur lequel les entreprises concernées sont engagées dans la fourniture ou la demande des produits ou services pertinents, où elles sont exposées à des conditions de concurrence similaires ou suffisamment homogènes, et qui se distingue des territoires voisins sur lesquels les conditions de concurrence sont sensiblement différentes »⁸⁵.

3:120 Pour définir les marchés géographiques, on peut utiliser les critères de substituabilité du côté de la demande et de l'offre, combinés avec le test du monopoleur hypothétique. En pratique, la Commission européenne rappelle dans les Lignes directrices relatives à la puissance significative sur le marché du 17 juillet 2002 que dans le secteur des communications électroniques, les limites géographiques d'un marché sont généralement fonction de la couverture des réseaux et des obligations légales et réglementaires⁸⁶. On peut citer d'autres critères qui ont parfois été pris en compte dans certaines affaires en matière de concurrence: cadre réglementaire, fonctionnalités de services, norme (GSM par exemple), tarification, pratiques commerciales.

⁸⁵ Voir point 56 des Lignes directrices Analyse de marché [K:18 - LIGNES DIRECTRICES PSM].

⁸⁶ Voir Décision 1999/573/CE de la Commission du 20 mai 1999 relative à une procédure d'application de l'article 81 du traité CE (affaire IV/36.592 - Cégétel +4), JO n° L 218 du 18 août 1999, p. 0014-0023.

- 3:121 La décision d'analyse de marché de l'IBPT du 19 juin 2006⁸⁷ énumère un certain nombre de raisons pour lesquelles les marchés d'accès téléphonique étaient nationaux :
- 3:121.1 Belgacom a un réseau qui s'étend sur tout le territoire et offre partout en Belgique l'accès au réseau téléphonique.
- 3:121.2 Telenet, dont les activités sont surtout axées sur la Flandre, est également devenue active dans le sud du pays grâce à l'achat de Codenet.
- 3:121.3 Belgacom a une stratégie commerciale nationale et le fait que cette homogénéité soit en partie causée au niveau national par des obligations en matière de service universel n'y change rien.
- 3:121.4 Les tarifs des câblodistributeurs et plus particulièrement Telenet sont proches de ceux de Belgacom.
- 3:122 En 2007, la Commission européenne s'est intéressée à la définition éventuelle de sous-marchés géographiques dans la notice explicative de la Recommandation du 17 décembre 2007 relative aux marchés pertinents de produits et de services. Cette notice explicative stipule entre autres : « *[I]nvestment in alternative infrastructure is often uneven across the territory of a Member State, and in many countries there are now competing infrastructures in parts of the country, typically in urban areas. Where this is the case, an NRA could in principle find sub-national geographic markets. [...] The fact that competitors have a supply area which is not national does not suffice to conclude that there are distinct markets. Further evidence relating to demand-side and supply-side substitutability on the relevant market will have to be considered. Regional competitors can indeed exercise a competitive pressure reaching beyond the area in which they are present when the potential SMP operator applies uniform tariffs and the regional competitor is too large to ignore. Moreover, there should be evidence that the pressure for regional price differences comes from customers and competitors and is not merely reflecting variations in the underlying costs.* »⁸⁸
- 3:123 En 2008, l'ERG a examiné en détail cet aspect de la définition des sous-marchés géographiques dans son document « Common Position on Geographic Aspects » (K:45). Après avoir indiqué qu'il convient – conformément aux directives SMP de la Commission européenne – d'examiner la substitution du côté de l'offre et de la demande en cas de hausse faible, mais significative et durable du prix, il est stipulé que la substitution du côté de la demande sera plutôt rare dans la pratique sur le marché (de détail) de l'accès au réseau (téléphonique) fixe, puisqu'il

⁸⁷ P. 62 et ss.

⁸⁸ Notice explicative 2007 [K:40 – NOTICE EXPLICATIVE 2007], 12.

est peu probable qu'un nombre suffisant d'utilisateurs finals déménagent en cas d'augmentation du prix de leur abonnement téléphonique⁸⁹.

- 3:124 La substitution du côté de l'offre est elle aussi peu probable, surtout celle des infrastructures concurrentes, puisqu'elles doivent alors développer leur réseau dans des territoires où elles ne sont pas encore actives. La position commune de l'ERG concernant les aspects géographiques mentionne trois indicateurs révélant la nécessité d'une segmentation géographique⁹⁰ :
- 3:124.1 un ou plusieurs fournisseurs alternatifs disposent d'une couverture significative, mais pas nationale et exercent une pression concurrentielle importante sur le territoire où ils sont actifs ;
- 3:124.2 l'exploitant établi applique des prix différents ou demande un prix unique, mais l'on constate des différences importantes avec les autres fournisseurs sur les territoires où ces derniers sont actifs ;
- 3:124.3 les caractéristiques de produits présentent des différences géographiques majeures.
- 3:125 L'examen de la question d'une éventuelle segmentation géographique doit tenir compte de la proportionnalité d'une telle approche. La position commune de l'ERG concernant les aspects géographiques souligne que la segmentation géographique peut conduire à une complexité accrue de la réglementation et nécessiter davantage d'efforts lors de l'analyse du marché et la mise en œuvre des mesures. En outre, davantage de données sont nécessaires et l'ARN et les entreprises concernées peuvent se trouver confrontés à une charge de travail accrue.
- 3:126 En Belgique, une seule entreprise, Belgacom, dispose d'un réseau qui couvre l'ensemble du territoire.
- 3:127 Les entreprises qui s'adressent principalement au secteur non résidentiel (de grande taille) ne se limitent pas non plus à une partie du territoire belge.
- 3:128 En ce qui concerne les entreprises ayant une zone de couverture plus limitée (comme Telenet, Numericable et le consortium VOO), il convient de rappeler « *the fact competitors have a supply area which is not national does not suffice to conclude that there are distinct markets* »⁹¹. Il convient en effet d'analyser les conditions concurrentielles pour définir la portée géographique du marché. Nous pouvons affirmer à cet égard :

⁸⁹ Common Position on Geographic Aspects [K:45 – ERG CP GEOGRAPHIC], p. 8

⁹⁰ Common Position on Geographic Aspects [K:45 – ERG CP GEOGRAPHIC], p. 9.

⁹¹ Notice explicative 2007 [K:40 – NOTICE EXPLICATIVE 2007], 12.

- 3:128.1 que Telenet, principal câblo-opérateur, ne peut proposer des raccordements téléphoniques que dans la zone de couverture de son réseau câblé. S'il s'agit certes d'un territoire important, il n'est jamais apparu que Telenet a exercé une pression concurrentielle significative avec ses abonnements téléphoniques dans sa zone de couverture. En outre, le maintien de prix stables pour les abonnements téléphoniques de Telenet n'a pas empêché le prix, par exemple, d'un abonnement téléphonique de Belgacom d'augmenter ces dernières années⁹². De plus, Telenet couvre l'ensemble du territoire avec son département Telenet Solutions.
- 3:128.2 L'on ne peut pas non plus parler de pression concurrentielle significative de la part des câblodistributeurs Numericable et VOO, puisque cette concurrence n'a pas empêché l'opérateur historique d'augmenter ses tarifs de sa redevance d'abonnement téléphonique. Par ailleurs, ces opérateurs ont une zone de couverture plus limitée (mesurée en nombre (potentiel) d'abonnés) que Telenet.
- 3:129 Les fournisseurs d'accès qui opèrent dans tout le pays appliquent des prix uniformes⁹³ et proposent partout les mêmes offres. C'est le cas tant de l'opérateur régulé Belgacom que d'entreprises telles que Base et Mobistar. Les entreprises ayant une couverture nationale considèrent donc le marché belge comme un ensemble. Les zones d'émission plus restreintes ne font pas non plus de distinction entre par exemple les zones municipales et les zones rurales. La zone de couverture de Numericable compte à elle seule des différences considérables entre les prix des différents fournisseurs (en ce qui concerne les offres groupées, par les produits individuels). Il n'est dès lors pas non plus question de pression concurrentielle significative justifiant une segmentation géographique.
- 3:130 Sur le marché des raccordements à haute capacité et plus particulièrement pour les clients non résidentiels de grande taille, il est, en raison des nombreux travaux de précision, certainement plus difficile de parler de tarifs uniformes au niveau du pays. L'IBPT ne dispose d'aucun argument convaincant indiquant que le marché belge n'est pas

⁹² Ainsi, en août 2008, l'abonnement Discovery de Belgacom est passé de 6,85 € à 9,95 €, puis à 10,40 €. En octobre de la même année, Belgacom a également augmenté les prix de la location de ses postes téléphoniques et de ses services confort. Le 1er janvier 2012, Belgacom a augmenté la redevance d'abonnement Classic, (Standard et Discovery Line) et Happy Time de 3,41 % en application de la hausse de l'indice des prix.

⁹³ Arrêt 2008/AR/787 [K:51 – ARRÊT 2008/AR/787], considérant 140 : « Le fait que le régulateur tienne compte d'un prix uniforme et régulé au début de son analyse ne peut pas infirmer en soi la délimitation géographique définie pour un marché donné, lorsque rien n'empêche le régulateur de segmenter ce marché si d'autres paramètres pertinents (ex. différenciation des utilisateurs, nature des services, coûts différenciés et couverture du réseau) peuvent démontrer le caractère hétérogène du marché. » (traduction libre)

considéré comme un tout ou qu'il est systématiquement fait une distinction entre les sous-marchés géographiques.

3:131 Il convient également de tenir compte du fait que les raccordements à haute capacité sont destinés à une clientèle professionnelle. Ces entreprises peuvent posséder des succursales dans plusieurs régions et souhaiter dès lors que les raccordements téléphoniques requis soient disponibles dans ces régions et disposent de caractéristiques similaires. Le fait que des clients achètent ces raccordements dans plusieurs régions contribue à l'homogénéité des rapports concurrentiels (les mêmes clients non résidentiels de grande taille avec le même fournisseur dans tous les territoires).

3:132 Les caractéristiques de produits ne présentent aucune différence géographique. Comme la téléphonie vocale ne requiert pas de bande passante importante, elle peut être fournie sur tous les réseaux adaptés aux communications électroniques et n'est soumise à aucune restriction en matière de support (fibre optique au lieu de cuivre) ou de distance par rapport à un central, qui ferait qu'elle ne serait disponible que sur une partie limitée du territoire.

3:133 Une segmentation géographique du marché de détail de l'accès au réseau téléphonique est inhabituelle dans les autres États membres européens. Le Royaume-Uni est géographiquement scindé en deux territoires : Hull desservi par Kingston et le reste du pays desservi par BT. En Finlande et en Hongrie, le pays est subdivisé en régions dont les frontières coïncident avec les zones de desserte des compagnies téléphoniques locales. Dans la plupart des autres pays, le marché est considéré comme national.⁹⁴

3.3.1.1.2 Décision

C1 La dimension géographique des marchés pertinents de l'accès au réseau téléphonique public en position déterminée correspond au territoire de la Belgique⁹⁵.

3.4 Décision

C2 L'IBPT estime qu'il y a deux marchés pertinents de l'accès au réseau téléphonique public en position déterminée :

C2.1 le marché national des raccordements téléphoniques à faible capacité (1fc) ;

C2.2 le marché national des raccordements téléphoniques à haute capacité (1hc).

⁹⁴ Cullen International, Market Analysis Database, juin 2012.

⁹⁵ Voir l'avis précité du Conseil de la concurrence, p. 9-10.

3.5 Correspondance avec la précédente analyse de marché

3:134 La précédente analyse de marché distinguait quatre marchés :

3:134.1 1 : le marché national de l'accès au réseau téléphonique public en position déterminée pour la clientèle résidentielle ;

3:134.2 2a : le marché national de l'accès analogique au réseau téléphonique public en position déterminée pour la clientèle non résidentielle

3:134.3 2b: le marché national de l'accès numérique de base au réseau téléphonique public en position déterminée pour la clientèle non résidentielle

3:134.4 2c : le marché national de l'accès numérique primaire au réseau téléphonique public en position déterminée pour la clientèle non résidentielle

3:135 Comparé aux définitions fournies dans les deux analyses de marché, nous pouvons relever la correspondance suivante.

<i>Décision 19 juin 2006</i>	<i>Présente décision</i>
1	1fc
2a	1fc
2b	1fc
2c	1hc

Tableau 3.8 : Comparaison entre les marchés pertinents de la décision du 19 juin 2006 et de la présente décision

3.6 Test des trois critères

3:136 Comme les marchés 1fc et 1hc coïncident avec le marché pertinent 1 de la Recommandation du 17 décembre 2007 « Accès au réseau téléphonique public en position déterminée pour la clientèle résidentielle et non résidentielle », il n'est pas nécessaire d'appliquer le test des trois critères. Le considérant (17) de ladite recommandation stipule en effet : « Les marchés énumérés en annexe ont été sélectionnés sur la base de ces trois critères cumulatifs. Pour les marchés non énumérés dans la présente recommandation, les autorités réglementaires nationales doivent appliquer le test des trois critères au marché concerné. »

3:137 La Notice explicative de la Recommandation de 2007 précise en outre (p. 11) que : « [...] for those markets listed, the Recommendation creates a

presumption for the NRA that the three criteria are met and therefore NRAs do not need to reconsider the three criteria. [...]»⁹⁶

⁹⁶ Traduction libre : « [...] pour les marchés répertoriés, la Recommandation présume pour les ARN que les trois critères sont remplis et que les ARN ne doivent dès lors pas réexaminer ces trois critères [...] »

4. Analyse de dominance des marchés définis

4.1 Introduction

4.1.1 Guide de lecture

4:1 Étant donné les similitudes entre les deux marchés, nous n'appliquons pas toujours une séparation rigoureuse dans ce chapitre. Un grand nombre des remarques valables pour le marché de l'accès à faible capacité (**1fc**) s'appliquent également au marché de l'accès à haute capacité (**1hc**). Nous indiquons dès lors, le cas échéant, quel marché est concerné par un paragraphe ou alinéa.

4.1.2 Méthodologie relative à l'analyse des marchés pertinents

4.1.2.1 Avant-propos

4:2 Cette section présente les différentes étapes suivies par l'IBPT pour l'analyse des marchés de communications électroniques pertinents.

4.1.2.2 Principes généraux

4:3 L'analyse des marchés a pour objectif d'identifier les entreprises puissantes sur les marchés étudiés. Cette position dominante peut être simple ou à défaut conjointe.

4.1.2.2.2 Position dominante simple

4:4 L'article 14.2, § 1er, de la Directive « cadre » stipule : « Une entreprise est considérée comme disposant d'une puissance significative sur le marché si, individuellement ou conjointement avec d'autres, elle se trouve dans une position équivalente à une position dominante, c'est-à-dire qu'elle est en mesure de se comporter, dans une mesure appréciable, de manière indépendante de ses concurrents, de ses clients et, en fin de compte, des consommateurs. »

4:5 L'article 14.3 de la Directive Cadre prévoit que: « Lorsqu'une entreprise est puissante sur un marché particulier (le premier marché), elle peut également être désignée comme puissante sur un marché étroitement lié (le second marché), lorsque les liens entre les deux marchés sont tels qu'ils permettent d'utiliser sur un des deux marchés, par effet de levier, la puissance détenue sur l'autre marché, ce qui renforce la puissance de l'entreprise sur le marché. Par conséquent, des mesures visant à prévenir cet effet de levier peuvent être appliquées sur le second marché conformément aux articles 9, 10, 11 et 13 de la directive 2002/19/CE (Directive « accès »), et lorsque ces mesures se révèlent insuffisantes, des mesures conformes aux dispositions de l'article 17 de la directive 2002/22/CE (Directive « service universel ») peuvent être imposées. »

- 4:6 Dans une analyse ex ante, la dominance se mesure essentiellement à la possibilité que l'entreprise concernée a « *d'augmenter ses prix en restreignant sa production sans enregistrer une baisse significative de ses ventes ou de ses recettes* ». ⁹⁷
- 4:7 Une position dominante sera déterminée à l'aide d'un certain nombre de critères. Parmi ces critères, les parts de marché sont souvent utilisées comme indicateur de puissance sur le marché⁹⁸. Les lignes directrices de la Commission européenne rappellent plusieurs principes à ce sujet⁹⁹ ;
- 4:7.1 Bien qu'en soi, une part de marché importante ne suffise pas à pour pouvoir parler d'une puissance significative sur le marché, il est invraisemblable que des entreprises détenant une part de marché inférieure à 25 % occupent une position dominante individuelle sur le marché en question ; (« *une position dominante individuelle n'est généralement à craindre que pour des entreprises dont la part de marché dépasse 40 %* ») ¹⁰⁰
- 4:7.2 La présence de parts de marché très élevées (à savoir plus de 50 %) suffit, sauf circonstances exceptionnelles, à établir l'existence d'une position dominante ;
- 4:7.3 Une entreprise « ayant une part de marché élevée peut être présumée constituer une entreprise puissante, c'est-à-dire bénéficier d'une position dominante, si cette part est restée stable dans le temps » : l'érosion progressive de la part de marché peut indiquer que le marché devient plus concurrentiel, mais n'empêche pas de conclure que l'entreprise qui occupe cette position est une entreprise puissante.
- 4:8 En complément du calcul de la part de marché, les lignes directrices citent également les différents critères¹⁰¹ permettant d'évaluer en détail le marché pertinent pour ensuite pouvoir conclure à l'existence ou non d'une position dominante sur ce marché :
- 4:8.1 la taille globale de l'entreprise ;
- 4:8.2 le contrôle d'une infrastructure qu'il n'est pas facile de dupliquer ;
- 4:8.3 les avancées ou la supériorité technologiques ;

⁹⁷ Voir point 73 des 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.

⁹⁸ Ibidem

⁹⁹ Voir point 75 des lignes directrices, op. cit.

¹⁰⁰ Ibidem.

¹⁰¹ Voir point 78 des lignes directrices, op. cit.

- 4:8.4 l'absence ou la faible présence de contre-pouvoir des acheteurs ;
 - 4:8.5 l'accès facile ou privilégié aux marchés des capitaux et aux ressources financières ;
 - 4:8.6 la diversification des produits et/ou des services (par exemple, produits ou services groupés) ;
 - 4:8.7 les économies d'échelle ;
 - 4:8.8 les économies de gamme ;
 - 4:8.9 l'intégration verticale ;
 - 4:8.10 l'existence d'un réseau de distribution et de vente très développé ;
 - 4:8.11 l'absence de concurrence potentielle ;
 - 4:8.12 des entraves à l'expansion.
- 4:9 Une position dominante peut être « le résultat de la combinaison des critères susmentionnés, qui, pris séparément, ne sont pas nécessairement déterminants. »¹⁰²
- 4:10 La position dominante peut être limitée par de faibles barrières à l'entrée sur le marché et des concurrents potentiels.
- 4:11 Les ARN doivent donc tenir compte de l'éventualité que des entreprises n'exerçant pas encore d'activité sur le marché de produits pertinent puissent décider à moyen terme d'y prendre pied à la suite d'une augmentation légère, mais significative et durable des prix (le test SSNIP). L'analyse à moyen terme se différencie donc de l'analyse de la substituabilité du côté de l'offre dans la définition des marchés qui implique une analyse à court terme.

4.1.2.2.3 Position dominante conjointe

- 4:12 L'article 14.2, alinéa deux, de la Directive « cadre » dispose que lorsque les ARN procèdent à une évaluation visant à déterminer si deux entreprises, ou plus, occupent conjointement une position dominante sur un marché, elles se conforment aux dispositions du droit communautaire et tiennent le plus grand compte des lignes directrices.
- 4:13 L'annexe II de la Directive « cadre » stipule que deux entreprises, ou plus, peuvent occuper conjointement une position dominante dès lors que, même s'il n'existe entre elles aucun lien structurel ou autre, elles opèrent dans un marché qui est caractérisé par une absence de

¹⁰² Voir point 79 des lignes directrices, op. cit.

concurrence effective et au sein duquel aucune entreprise prise isolément ne dispose d'une puissance significative.

4:14 L'annexe II de la Directive « cadre » dresse de surcroît une liste non limitative de critères non cumulatifs pour apprécier la position dominante conjointe : faible élasticité de la demande, parts de marché similaires, importantes barrières juridiques ou économiques à l'entrée, intégration verticale avec refus collectif d'approvisionnement, absence de contre-pouvoir des acheteurs, absence de concurrence potentielle.

4.1.2.2.4 Analyse prospective

4:15 La Directive « cadre » dispose que l'« analyse du caractère effectif de la concurrence devrait notamment porter sur les perspectives que ce marché offre en termes de concurrence afin de déterminer si une éventuelle absence de concurrence effective est susceptible de perdurer ». ¹⁰³

4.1.2.2.5 Conclusion

4:16 Sur la base de l'ensemble des analyses, l'IBPT conclura si une concurrence effective existe ou non sur ce marché. Si l'IBPT conclut à l'absence d'une concurrence effective, il désignera alors les entreprises qui jouissent individuellement ou conjointement d'une position dominante sur ce marché.

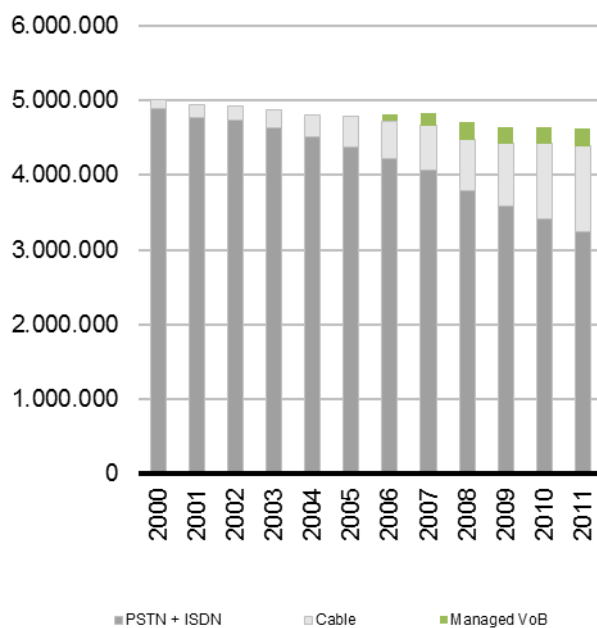
4.2 Analyse de la position dominante sur le marché

4.2.1 Principaux facteurs structurants du marché

4.2.1.1 Marchés de l'accès à faible et haute capacité

4:17 Comme il ressort de la figure ci-dessous, le nombre total de raccordements au réseau téléphonique en position déterminée a légèrement baissé de 2000 à 2004 et est resté relativement stable depuis 2005. Le nombre de raccordements PSTN/ISDN au réseau téléphonique public a toutefois continué de baisser en permanence de 2000 à 2011. L'augmentation du nombre de raccordements managed VoB depuis 2005 est parvenue à stopper temporairement la baisse du nombre total de raccordements fixes mais n'était plus suffisante depuis 2008 pour inverser la tendance.

¹⁰³ Voir considérant 27 de la directive-cadre [K:13 - DIRECTIVE 2002/21].



PSTN & ISDN :
 nombre de
 raccordements hors
 VoB et
 raccordements par le
 câble
 Câble :
 raccordements à un
 réseau câblé
 VoB: hors VoB sur un
 réseau câblé. (Le VoB
 fourni sur un réseau
 câblé est inclus dans
 la catégorie Câble.)

Figure 4.1 Marchés des services téléphoniques accessibles au public en position déterminée en volume (milliers de raccordements) [Source : BIPT, 2012]

4:18 Les revenus oscillent entre 750 et 800 millions d’euros d’une année sur l’autre.

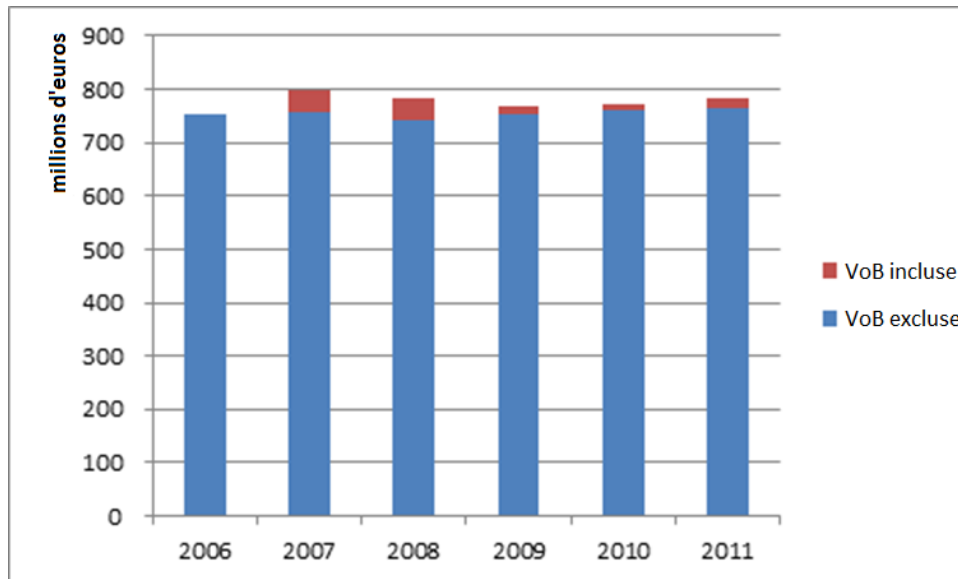


Figure 4.2 Marchés de services téléphoniques accessibles au public en position déterminée en revenus (millions d'euros) (Source : IBPT, 2012)

- 4:19 En ce qui concerne la répartition par technologie, la technologie PSTN a dû céder du terrain à d'autres technologies, à savoir les raccordements par le câble, mais conserve sa position dominante. La part de marché de l'ISDN a à peine changé. La VoB (qui ne passe pas par un réseau câblé) fait son apparition en 2006 et connaît une croissance continue jusqu'en 2008, puis stagne à une part de marché d'environ 5 pour cent.

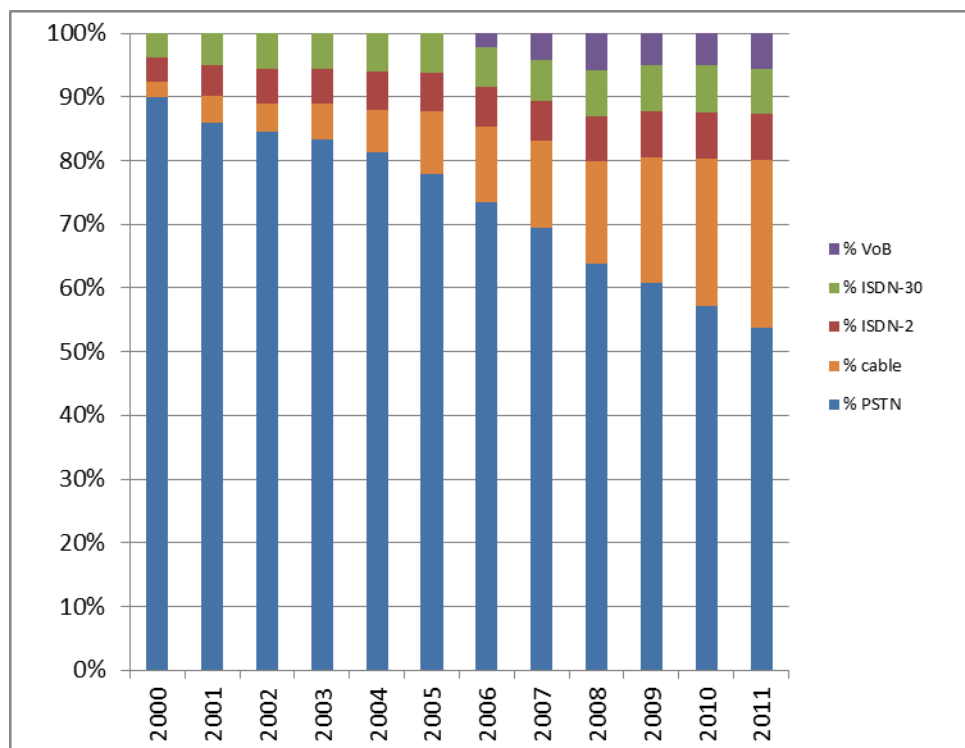


Figure 4.3 Répartition du nombre de lignes entre les différentes technologies (en pourcentage) (Source : IBPT, 2011)

4.2.1.2 Marché de l'accès à faible capacité

4:20 Une baisse peut être constatée depuis 2000 sur le marché pertinent des raccordements à faible capacité. Rien qu'en 2006 et 2007, le marché s'est quelque peu redressé et le nombre de raccordements est reparti à la hausse, mais ce changement de tendance a une nouvelle fois pris fin dès 2008.

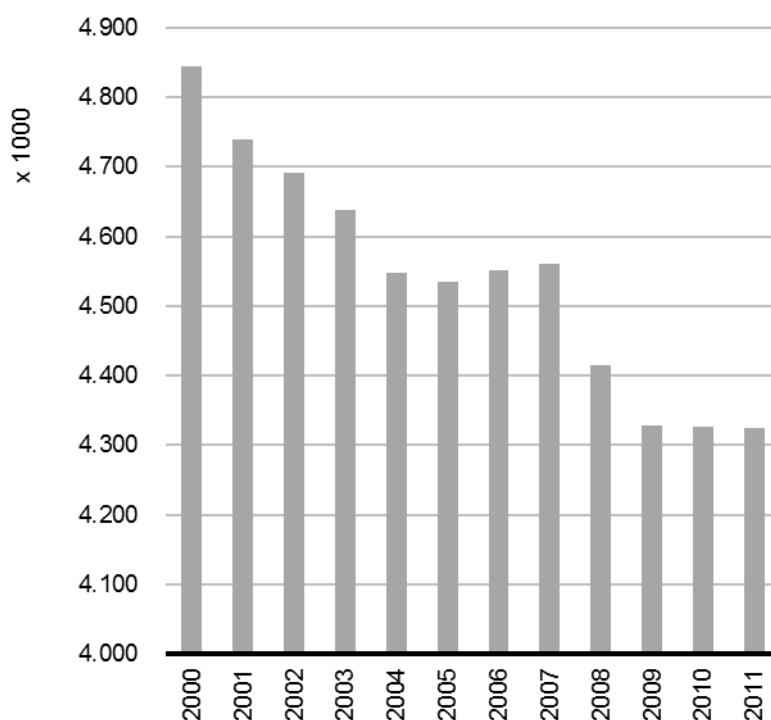
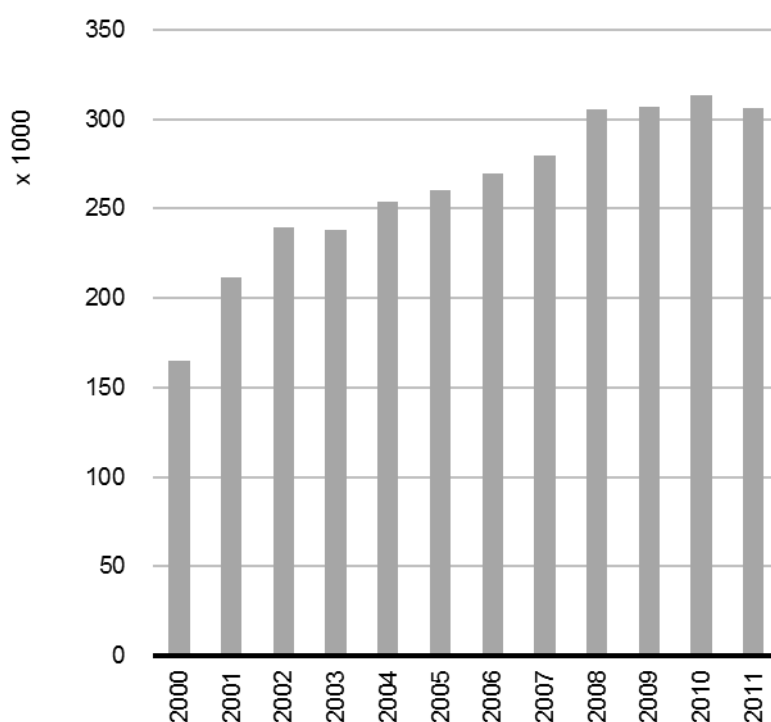


Figure 4.4 Marchés de raccordements téléphoniques à faible capacité en position déterminée en nombre de canaux (milliers) (Source : IBPT, 2012)

4.2.1.3 Marché de l'accès à haute capacité

4:21 Le marché pertinent des raccordements à haute capacité a progressé de manière continue jusque fin 2010 et a légèrement reculé en 2011, comme le montre le graphique ci-après.



*Figure 4.5 Segments de marché de raccordements téléphoniques à haute capacité en position déterminée en nombre de canaux (milliers)
(Source : IBPT, 2012)*

4.2.2 Parts de marché des différents acteurs (1fc et 1hc)

4.2.2.1 Marché de l'accès à faible capacité

- 4:22 Outre Belgacom et trois câblodistributeurs, à savoir Telenet, Numericable (à partir de 2005 et d'abord sous le nom Coditel) et Voo (à partir de 2006 et d'abord sous le nom Brutélé ou Teledis), les sociétés KPN Group Belgium, Mobistar, Colt Telecom et Scarlet étaient également actives en 2008 sur le marché à faible capacité.
- 4:23 En 2008, Belgacom a repris Scarlet, qui continue toutefois d'opérer avec une marque déposée distincte et des offres séparées. Lors de la détermination de la puissance sur le marché, les parts de marché de Scarlet sont dès lors ajoutées à celles de Belgacom.
- 4:24 Sur le marché pertinent des raccordements à faible capacité, c'est Belgacom qui a clairement l'ascendant, même si sa position a quelque peu diminué ces dernières années. Pourtant en 2011, la position de Belgacom est encore considérable avec un volume de 70 %.

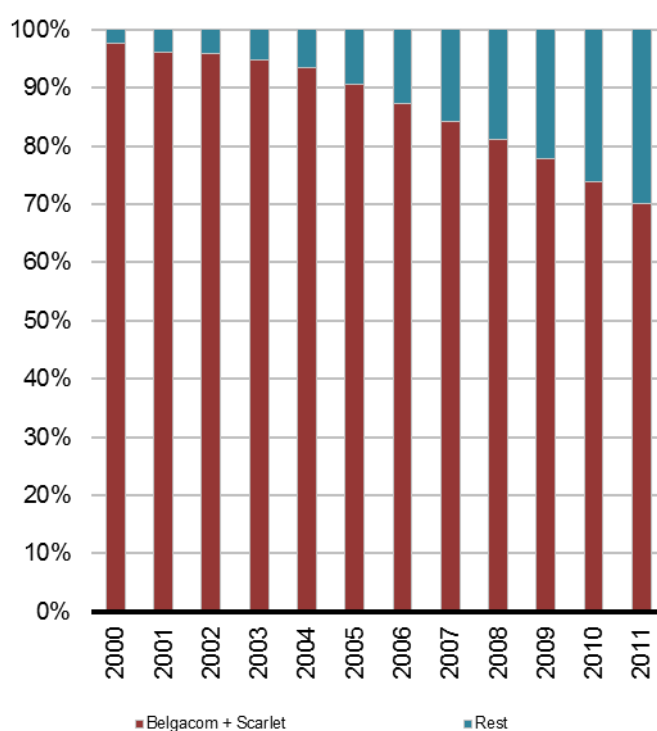


Figure 4.6 Part de marché de Belgacom et des autres fournisseurs sur le marché pertinent des raccordements téléphoniques à faible capacité en volume (nombre de canaux) (Source : IBPT, 2012)

4.2.2.2 Marché de l'accès à haute capacité

- 4:25 Outre Belgacom et Telenet, BT Limited, Colt Telecom, Mobistar et Verizon Belgium Luxembourg opéraient également en 2008 sur le marché à haute capacité.
- 4:26 Le marché des raccordements à haute capacité connaît une concurrence un peu plus rude, même si Belgacom y conserve encore une part de marché de près de 60 %. Comme le montre clairement le graphique, la part de marché de Belgacom semble s'être stabilisée ces dernières années.

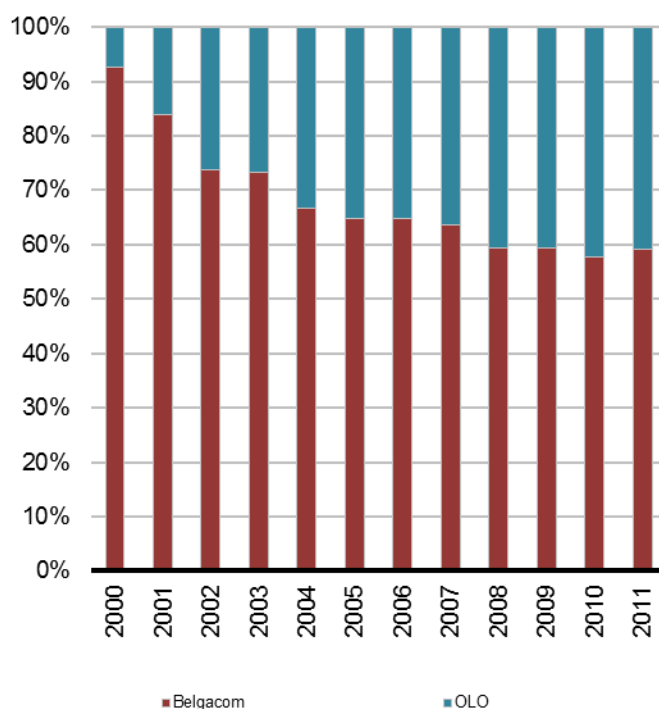


Figure 4.7 Part de marché de Belgacom et des autres fournisseurs sur le marché pertinent des raccordements téléphoniques à haute capacité (Source : IBPT, 2012)

4.2.3 Concentration du marché

4:27 La concentration est généralement exprimée à l'aide de l'indice de Herfindahl-Hirschman (HHI). Cet indice reflète la mesure dans laquelle un petit nombre d'entreprises représente une grande partie de la production. Il mesure la concentration du marché en additionnant les carrés des parts de marché de toutes les entreprises dans le secteur. Plus l'indice HHI est élevé, plus la production est concentrée auprès d'un petit nombre d'entreprises. D'une manière générale, lorsque le HHI est inférieur à 1 000, la concentration du marché est considérée comme faible, lorsqu'il est situé entre 1 000 et 1 800, elle est considérée comme moyenne et lorsqu'il est supérieur à 1 800, elle est considérée comme élevée¹⁰⁴. Le HHI oscille entre 10 000 (monopole parfait) et $10\,000/n$ (répartition parfaite, en d'autres termes, tous les n acteurs disposent de la même part de marché). Pour éviter de dépendre un minimum du nombre d'acteurs du marché, on utilise également le HHI normalisé (HHI*) dont les valeurs oscillent entre 10 000 et 0.

¹⁰⁴ [Glossaire](#) Politique de concurrence [K:12 – GLOSSARY COMPETITION POLICY], p. 24.

4.2.3.2 Marché de l'accès à faible capacité

4:28 Pour déterminer les parts de marché relatives aux raccordements à faible capacité, susceptibles d'être tant analogiques qu'ISDN-2 ou managed VoB, il est opté pour compter le nombre de canaux, ce qui revient à dire qu'un raccordement ISDN-2 compte pour deux.

4:29 Le graphique ci-dessous présente l'évolution du HHI sur les marchés des raccordements à faible capacité entre fin 2000 et fin 2010.

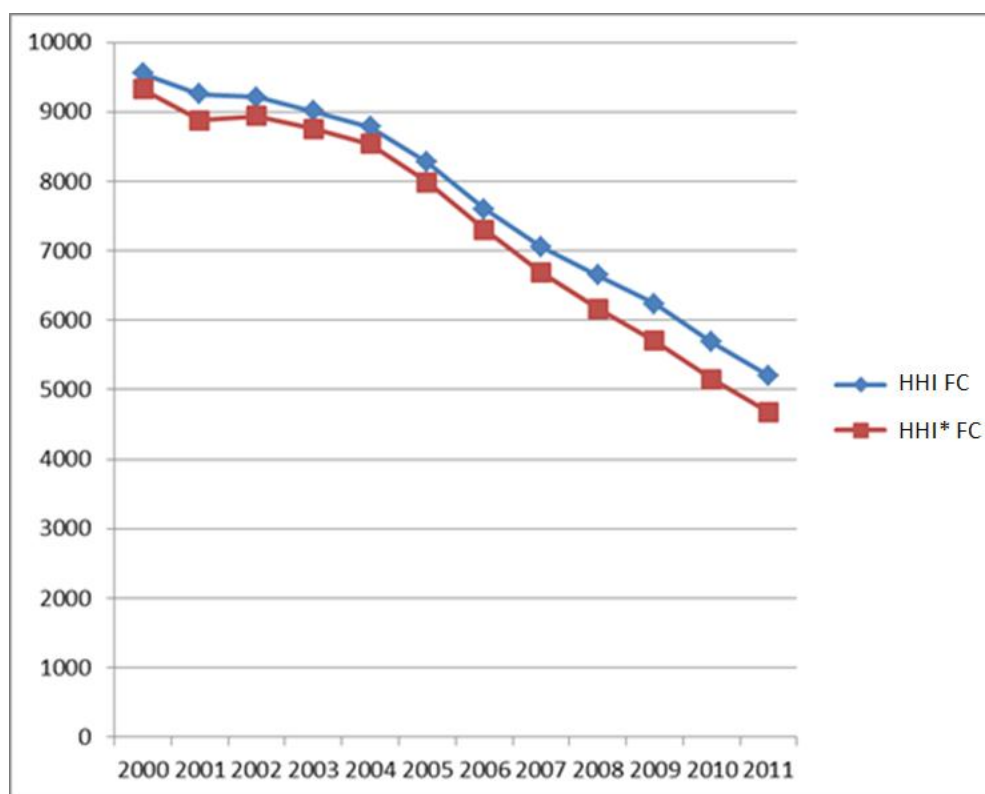


Figure 4.8 Évolution des indices HHI et HHI* en fonction des parts de marché en volume (nombre de raccordements x nombre de canaux) (Source : IBPT, 2012)

4:30 Bien que l'on puisse voir une amélioration au cours des 11 dernières années, le HHI reste toujours élevé à la fin de 2011. En outre, la concentration reste plus élevée sur le marché des raccordements à faible capacité que sur celui des raccordements à haute capacité.

4.2.3.3 Marché de l'accès à haute capacité

4:31 Le HHI se présente de la même manière sur le marché de l'accès à haute capacité, bien que la tendance arbore une courbure différente.

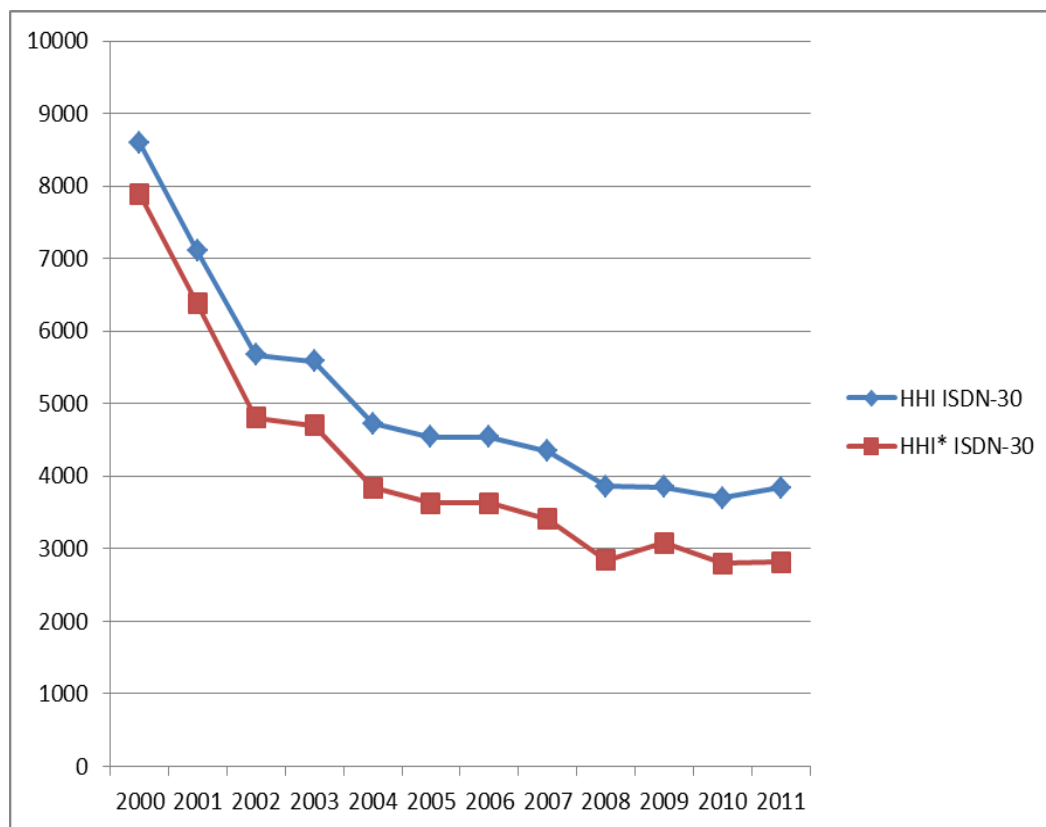


Figure 4.9 *Évolution des indices HHI et HHI* en fonction des parts de marché en volume (nombre de raccords x nombre de canaux) (Source : IBPT, 2012)*

4:32 Ces 11 dernières années, le marché des raccords à haute capacité a d'abord connu une forte baisse, mais ces dernières années, la situation s'est stabilisée et le HHI* stagne autour de 3 000.

4.2.3.4 Conclusions de la partie taille du marché, parts du marché et concentration

4:33 Globalement, le nombre de raccords téléphoniques classiques a légèrement baissé par rapport à 2000. Cette tendance s'est poursuivie les années précédentes.

4:34 La part de marché de l'opérateur téléphonique historique est toujours élevée (bien qu'elle ait quelque peu baissé) sur les deux marchés pertinents. Sur le marché pertinent des raccords à faible capacité, la part de marché de Belgacom a quelque peu baissé, mais avec 70 % en 2011, elle dépasse encore de loin le seuil des 50 %. Belgacom a subi une concurrence plus forte sur le marché des raccords ISDN-30 alors que sa part de marché fin 2011 atteignait encore presque 60 %. La part de marché de Belgacom laisse donc supposer une puissance significative sur les deux marchés.

- 4:35 Ces deux marchés restent fortement concentrés même si une légère amélioration a néanmoins pu être observée durant la période écoulée.

4.2.4 Dynamique des marchés (accès à faible et haute capacité)

- 4:36 Ces dix dernières années, le marché pertinent de l'accès à faible capacité au réseau téléphonique fixe en position déterminée n'a cessé de décliner, alors que le marché à haute capacité affichait encore une croissance.
- 4:37 L'on peut également observer une tendance vers des formes d'abonnement où une partie des communications est gratuite.
- 4:38 L'avènement du « double » et « triple play » peut également jouer un rôle sur le marché à faible capacité. Belgacom, Telenet, Numericable et Voo proposent des packs qui, selon le cas, comprennent la téléphonie, l'Internet haut débit et la télévision. Pour leur part, les fournisseurs DSL alternatifs combinent un raccordement téléphonique avec l'accès Internet à haut débit. Chez la plupart des fournisseurs, la partie voix de ces offres se fait via l'accès VoB.
- 4:39 Les grandes entreprises, qui achètent sur le marché à haute capacité, se voient aujourd'hui proposer également des solutions intégrées qui englobent l'accès au réseau téléphonique public.

4.2.5 Analyse des indicateurs qualitatifs (accès à faible et haute capacité)

- 4:40 Les lignes directrices 2002/C 165/03 [K:18] de la Commission européenne sur l'analyse du marché et l'évaluation de la puissance sur le marché répertorient, en sus du critère des parts de marché, douze critères qui permettent de mesurer la puissance d'une entreprise. Ils sont décrits ci-dessous en détail.

4.2.5.2 Barrières à l'accès et/ou l'expansion (concerne à la fois 1fc et 1hc, sauf indication contraire)

4.2.5.2.1 Coûts irrécupérables

- 4:41 Les coûts d'installation d'une boucle locale sont très élevés. Ce n'est dès lors pas un hasard que seuls l'opérateur téléphonique historique et les câblodistributeurs opèrent sur le marché de l'accès de la clientèle non résidentielle et des indépendants et des PME. Les deux types d'entreprises disposent en effet d'une boucle locale très étendue¹⁰⁵, dont l'installation et l'exploitation demandent des investissements importants¹⁰⁶. Ce n'est que pour les clients non résidentiels de grande

¹⁰⁵ En Wallonie, les réseaux câblés ne sont pas encore bidirectionnels partout, ce qui signifie que les services téléphoniques et l'accès à Internet ne sont pas disponibles partout.

¹⁰⁶ Telenet a par exemple investi € 350 millions dans son réseau entre 2001 et 2003 et Belgacom a investi 1 200 millions € pendant la même période.

taille que cela vaut la peine pour un fournisseur alternatif sans boucle locale étendue de les raccorder à son réseau à l'aide d'une ligne louée ou d'une liaison fibre optique.

- 4:42 Le dégroupage de la boucle locale et l'accès bitstream limitent cependant en partie l'avantage concurrentiel de l'opérateur historique. Ils offrent en effet aux fournisseurs alternatifs la possibilité de convertir les coûts fixes liés au dégroupage d'un réseau d'accès en coûts variables (indemnité mensuelle et frais de colocalisation). Pourtant, il est déjà spécifié au point 3:71 qu'un tel raccordement n'est pas rentable pour ceux qui offrent uniquement des services téléphoniques sans accès à Internet.

4.2.5.2.2 Les effets d'économies d'échelle

- 4:43 Vu qu'une boucle locale possède une structure arborescente, il est avantageux d'avoir le plus de clients possible dans une zone donnée. Dans un réseau téléphonique traditionnel, c'est uniquement la connexion entre les utilisateurs finals et la cabine de rue qui est nécessairement individuelle, les connexions qui pénètrent plus profondément dans le réseau à partir de la cabine de rue peuvent être regroupées. Le même principe vaut également pour un réseau câblé. À ce niveau, la connexion entre l'utilisateur final et une station terminale est même commune. Lors du raccordement d'un utilisateur supplémentaire à un réseau existant, les coûts supplémentaires se limitent uniquement au raccordement dans le bâtiment de cet utilisateur alors que les coûts fixes peuvent être répartis entre un nombre plus élevé de clients.
- 4:44 Cela explique pourquoi l'accès à ce marché est si difficile pour de nouveaux acteurs. Au début, ils ont un nombre restreint d'abonnés entre lesquels ils peuvent répartir leurs coûts fixes. Ils ne peuvent donc pas déployer leur réseau dans des zones peu peuplées et se limitent généralement aux grandes entreprises ou parcs d'entreprises.
- 4:45 En raison de sa part de marché considérable, Belgacom bénéficie d'économies d'échelle importantes. À l'échelle nationale, la part de marché des câblodistributeurs est effectivement plus réduite, mais comme ils doivent uniquement adapter leur réseau, leurs efforts publicitaires et leurs canaux de distribution à une zone de couverture plus petite, ils ont également moins de frais que les fournisseurs qui opèrent sur tout le territoire national.
- 4:46 Le dégroupage de la boucle locale et l'accès bitstream limitent cependant en partie l'avantage concurrentiel de l'opérateur historique. Ces solutions permettent aux fournisseurs alternatifs de participer aux économies d'échelle dont Belgacom bénéficie au niveau wholesale, mais pas de profiter des économies d'échelle dont Belgacom bénéficie au niveau retail (ex. marketing).

4.2.5.2.3 Économie de gamme

- 4:47 La boucle locale offre de plus en plus la possibilité d'offrir plusieurs services. Alors qu'autrefois, un opérateur téléphonique proposait uniquement de la téléphonie, un câblodistributeur uniquement la télévision et un ISP uniquement un accès à Internet, la situation a aujourd'hui tellement évolué – avec l'avènement de l'Internet (large bande) et des adaptations technologiques y afférentes apportées aux réseaux câblés et téléphoniques, ainsi que grâce à la possibilité de proposer la téléphonie sur un accès à large bande – que les opérateurs téléphoniques, les câblodistributeurs et les fournisseurs de services Internet classiques peuvent désormais proposer à la fois la téléphonie, l'accès à Internet et la télévision sur le même raccordement.
- 4:48 L'entreprise qui est en mesure d'offrir plusieurs services a un avantage évident. Elle peut mieux fidéliser la clientèle, plus facilement répartir les coûts communs entre différentes sortes de services et elle est plus attrayante pour les clients qui préfèrent être confrontés le moins possible aux fournisseurs.
- 4:49 L'opérateur historique propose l'éventail de services le plus étendu de tous les fournisseurs, mais les câblodistributeurs (à l'exception de l'AIESH) proposent également une large palette de services. En outre, la réglementation relative aux marchés de l'accès large bande, de l'accès dégroupé et de la radiodiffusion permet à d'autres entreprises de proposer un ensemble étendu de services.

4.2.5.2.4 Contrôle d'une infrastructure qu'il n'est pas facile de dupliquer

- 4:50 Tant Belgacom que les opérateurs de réseau câblé ont un réseau très étendu qui est difficile à dupliquer. Belgacom n'est donc pas le seul fournisseur d'accès à avoir un réseau difficile à dupliquer et n'est pas la seule entreprise à intégration verticale à ne pas devoir dépendre d'autres opérateurs de réseau pour fournir un accès et à pouvoir proposer des packs triple play. Il existe cependant des différences entre Belgacom et les câblodistributeurs :
- 4:50.1 Belgacom occupe une position forte sur chaque segment de marché de raccordement, tandis que les câblodistributeurs s'adressent surtout à un public résidentiel.
- 4:50.2 De plus, le réseau de Belgacom s'étend sur tout le territoire contrairement aux câblodistributeurs dont le réseau est limité à certaines régions sur le territoire belge. En principe, les câblodistributeurs peuvent uniquement raccorder des clients au sein de leur zone de couverture, même le principal câblodistributeur, Telenet, alors qu'il couvre tout le territoire sur le marché non résidentiel en dehors de sa zone de couverture via Telenet Solutions

(en utilisant les offres de gros de Belgacom), dessert uniquement la Flandre et une partie de Bruxelles sur le marché résidentiel.

4:50.3 Belgacom peut offrir pratiquement chaque service de communication électronique et est active sur des marchés sur lesquels les câblo-opérateurs ne sont pratiquement pas présents (p. ex. lignes louées¹⁰⁷).

4:51 Pour un nouvel arrivant, l'installation de ce réseau représente une barrière à l'adhésion considérable, de sorte qu'il ne peut pratiquement s'adresser qu'à de grands clients non résidentiels. Cet avantage est donc le plus important sur les segments de marché de l'accès analogique et de l'accès numérique à faible capacité (ISDN-2).

4:52 L'avantage de Belgacom se voit quelque peu réduit grâce au dégroupage et à l'accès bitstream. Pourtant, il est déjà spécifié au point 3:69 qu'un tel raccordement n'est pas rentable pour ceux qui offrent uniquement des services téléphoniques sans accès à Internet.

4.2.5.2.5 Maîtrise d'avancées technologiques ou d'une supériorité technologique

4:53 Belgacom ainsi que les câblodistributeurs utilisent un moyen de transmission ancien et éprouvé pour raccorder leurs clients. Le passage à la fibre optique donne cependant la possibilité d'une largeur de bande bien supérieure à celle des connexions de fil de cuivre, mais cette évolution n'est pas en premier lieu dictée par les besoins sur le marché de l'accès au réseau téléphonique, mais bien par le marché de la fourniture de la télévision haute définition et de l'accès Internet à haut débit. Dans son analyse des marchés large bande, la CRC a constaté qu'il ne faut pas attendre de réel déploiement du FTTH en Belgique durant la période de régulation.

4:54 Le VoB est une nouvelle technologie qui est à la portée de tout fournisseur d'accès large bande, même Belgacom.

4.2.5.2.6 Intégration verticale

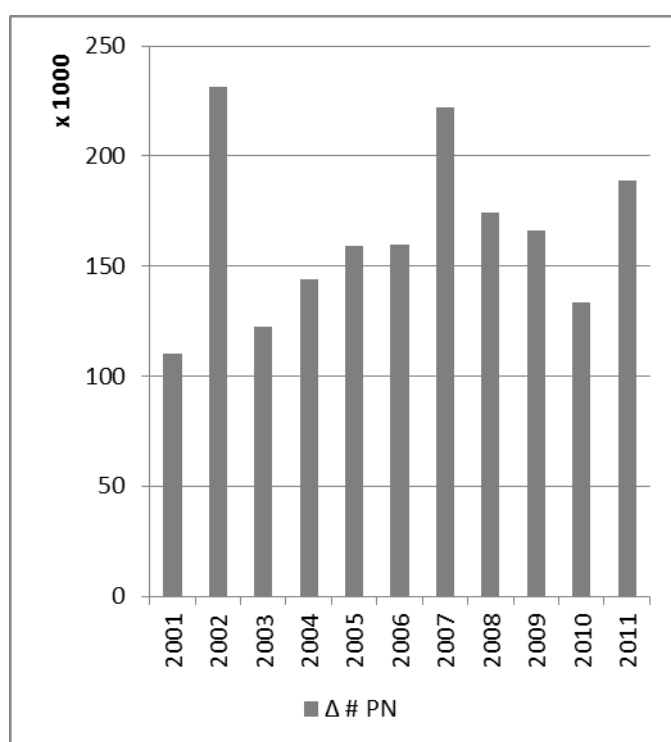
4:55 La constatation de la décision du 19 juin 2006 tient toujours : la plupart des fournisseurs d'accès, Belgacom, les câblodistributeurs et les fournisseurs des raccordements ISDN-30 sont des entreprises intégrées verticalement.

4:56 Les offres régulées de référence pour le dégroupage et l'accès bitstream ont toutefois fait baisser cette barrière à l'entrée. En revanche, la VoB n'est pratiquement jamais offerte seule, mais bien dans le cadre d'une offre groupée avec accès à Internet.

¹⁰⁷ Les câblo-opérateurs ne fournissent pas d'offres de lignes louées sur leur réseau coaxial. Telenet et Brutélé utilisent leur infrastructure en fibre optique pour la fourniture de lignes louées et non pour leur réseau coaxial.

4.2.5.2.7 Barrières au changement du côté des utilisateurs

4:57 Grâce au développement de la portabilité des numéros, les utilisateurs finals peuvent rapidement changer de fournisseur de services téléphoniques sans devoir supporter les coûts entraînés par le changement d'un numéro de téléphone. Le succès de la portabilité des numéros en témoigne (Figure 4.10).



PN : total des numéros fixes transférés ;

Figure 4.10 Augmentation annuelle du nombre de numéros fixes transférés (source : IBPT, 2011)

4.2.5.2.8 Taille globale de l'entreprise

4:58 Belgacom est une très grande entreprise à l'échelle belge. Le total du bilan de Belgacom est deux fois supérieur à celui de Telenet et six fois celui de Mobistar. Le chiffre d'affaires total de Belgacom est trois fois supérieur à celui de Mobistar et quatre fois celui de Telenet. Sa valeur en Bourse équivaut à deux fois celle de Telenet et 3 fois celle de Mobistar¹⁰⁸.

4.2.5.3 Contre-pouvoir des acheteurs

4:59 Un utilisateur résidentiel ou un indépendant/PME dispose individuellement d'un contre-pouvoir d'acheteur négligeable. Même si les utilisateurs peuvent théoriquement se regrouper en associations de

¹⁰⁸ Source : www.euronext.com, 5 avril 2012.

consommateurs, ces associations permettent néanmoins surtout de mieux informer les consommateurs par rapport aux produits et services disponibles sur le marché, sans pour autant accroître leur pouvoir de négociation avec les fournisseurs d'accès au réseau téléphonique en position déterminée.

- 4:60 Les grandes entreprises sont généralement fortement consommatrices de communications électroniques et disposent de plus de ressources pour conduire des appels d'offres, négocier les prix et sélectionner leurs fournisseurs. La capacité de négociation des grandes entreprises leur procure un contre-pouvoir d'acheteur plus important que celui de la clientèle résidentielle ou des petites entreprises. Le manque de transparence des tarifs qu'ils ont obtenus n'a cependant pas pour conséquence que les avantages obtenus individuellement soient également octroyés aux entreprises du même secteur. Une étude de l'organisation BELTUG¹⁰⁹ révèle que dans de nombreux cas, Belgacom est la seule à répondre aux appels d'offres. Il n'est dès lors pas question de contre-pouvoir d'acheteur dans pareilles circonstances.

4.2.5.4 Accès facile ou privilégié aux marchés des capitaux et aux ressources financières

- 4:61 La structure financière de Belgacom, ainsi que celle de certaines filiales d'opérateurs internationaux (p.ex. Mobistar, KPN Group Belgium) leur assure un accès plus facile aux marchés des capitaux que leurs concurrents.
- 4:62 L'introduction de Belgacom à la Bourse de Bruxelles au mois de mars 2004 a donné à Belgacom l'accès aux capitaux boursiers. L'opération a permis au groupe de vendre pour € 3,6 milliards d'actions, ce qui a représenté la plus importante introduction en Bourse jamais réalisée en Belgique. Par ailleurs, Belgacom dispose d'un rating financier de Moody's de Aa3, ce qui témoigne de sa bonne santé financière (dont une trésorerie importante et un faible niveau d'endettement). En outre, l'État reste l'actionnaire majoritaire de Belgacom. Au mois d'octobre 2005, Telenet a rejoint Belgacom en tant que société cotée en Bourse, mais son rating financier est inférieur avec une cotation Moody's Ba3. En outre, l'IBPT considère que les filiales ou divisions de grands opérateurs internationaux (Mobistar, filiale de France Telecom; KPN Group Belgium, filiale de la société néerlandaise Koninklijke KPN N.V., pour ne citer que les plus importants sur le marché de détail) bénéficient de l'accès au marché financier de leur maison mère, bien que leurs ratios d'endettement soient moins bons que ceux de Belgacom, ce qui engendre une notation financière inférieure de la part de Moody's (France Telecom A3, KPN Baa2). En outre, une filiale ou une division d'un groupe international se trouve en concurrence avec les autres filiales ou divisions du groupe pour obtenir du capital.

¹⁰⁹ BELTUG paper Enough Competition [K:64 – BELTUG ENOUGH COMPETITION], p. 4

- 4:63 En revanche, plusieurs opérateurs concurrents sur le marché de l'accès au réseau téléphonique public ne sont pas cotés en Bourse (par exemple Numericable, Dommel, Alpha Networks (Billi)...) et n'ont donc pas accès aux mêmes ressources financières.

4.2.5.5 L'existence d'un réseau de distribution et de vente très développé

- 4:64 Belgacom dispose d'un réseau de vente étendu sur le marché résidentiel. Ce réseau s'est même encore étendu récemment. Le 15 avril 2011, Belgacom annonçait le rachat de Wireless Technologies, propriétaire d'une chaîne de magasins The Phone House en Belgique. Bien que dans sa décision Phone House du 23 décembre 2011, le Conseil belge de la concurrence a approuvé le rachat à condition qu'environ un quart des points de vente soit fermé et que les autres soient maintenus durant cinq années en tant que points de vente proposant des produits et services de plusieurs fournisseurs (modèle multiopérateur), ce rachat vient néanmoins renforcer le réseau de vente de Belgacom¹¹⁰.
- 4:65 En outre, Belgacom dispose d'un réseau de vente spécialisé axé sur les clients non résidentiels de grande taille.

4.2.5.6 La diversification des produits et/ou des services

- 4:66 La croissance des offres triple play fournit un avantage concurrentiel à Belgacom, puisqu'elle est la seule, à l'exception des câblodistributeurs, à proposer ces services groupés à partir de son propre réseau d'accès.
- 4:67 Sur le marché non résidentiel, il est encore plus courant de proposer des services intégrés que sur le marché résidentiel. La reprise de Telindus en 2006 a fourni un avantage supplémentaire à Belgacom en la matière¹¹¹.

4.2.5.7 Des entraves à l'expansion

- 4:68 Le marché des raccordements téléphoniques à faible capacité est un marché qui ne croît plus et a même rétréci par rapport au début du millénaire. Ce qui favorise les entreprises établies telles que Belgacom, qui disposent déjà d'une clientèle au détriment des nouveaux venus qui doivent acquérir de nouveaux clients.
- 4:69 Le marché des raccordements à haute capacité a connu une légère hausse jusque fin 2010, puis la tendance s'est inversée en 2011.

¹¹⁰ [K:66 – CC DÉCISION TPH]

¹¹¹ En 2007, Telindus a été entièrement intégré dans le groupe Belgacom et a pour mission de fournir principalement des services et du support TIC.

4.2.6 Aperçu de l'analyse des indicateurs qualitatifs (tant pour 1fc que 1hc)

4.2.6.1 Application des indicateurs qualitatifs sur le marché pertinent de l'accès à faible capacité

4:70 Le tableau ci-dessous résume les critères décrits ci-avant, appliqués au marché de l'accès à faible capacité.

<i>Indicateur</i>	<i>Pertinence</i>	<i>Voir section [points spécifiques]</i>
<i>Critères détaillés dans la partie 4.2.5.2 (barrières à l'entrée et/ou expansion)</i>		
Contrôle d'une infrastructure qu'il n'est pas facile de dupliquer	Oui	4.2.5.2.4
Les économies d'échelle	Oui	4.2.5.2.2
Les économies de gamme	Oui	4.2.5.2.3
L'intégration verticale	Oui	4.2.5.2.6
<i>Critères détaillés dans la partie 4.2.5.3 (contre pouvoir des acheteurs)</i>		
L'absence ou la faible présence de contre-pouvoir des acheteurs	Oui	4.2.5.3[4:60]
<i>Autres critères détaillés dans la partie 4.2.5</i>		
Taille globale de l'entreprise	Oui	4.2.5.2.8
Accès facile ou privilégié aux marchés des capitaux et aux ressources financières	Oui	4.2.5.4
Les avancées ou la supériorité technologiques	Non	4.2.5.2.5
L'existence d'un réseau de distribution et de vente très développé	Oui	4.2.5.5 [4:65]
La diversification des produits et/ou des services (par exemple, produits ou services groupés)	Oui	4.2.5.6 [4:66]
Des entraves à l'expansion.	Oui	4.2.5.7 [4:68]

Tableau 4.1 : Critères qualitatifs pour l'évaluation de la puissance de Belgacom sur le marché de l'accès à faible capacité.

C3 La conclusion de l'analyse des indicateurs qualitatifs est que la suspicion de dominance de Belgacom est confirmée.

4.2.6.2 Application des indicateurs qualitatifs sur le marché pertinent de l'accès à haute capacité

4:71 Le tableau ci-dessous résume ces critères appliqués au marché de l'accès à haute capacité.

<i>Indicateur</i>	<i>Pertinence</i>	<i>Voir section [points spécifiques]</i>
Critères détaillés dans la partie 4.2.5.2 (barrières à l'entrée et/ou expansion)		
Contrôle d'une infrastructure qu'il n'est pas facile de dupliquer	Oui	4.2.5.2.4
Les économies d'échelle	Oui	4.2.5.2.2
Les économies de gamme	Oui	4.2.5.2.3
L'intégration verticale	Oui	4.2.5.2.6
Critères détaillés dans la partie 4.2.5.3 (contre pouvoir des acheteurs)		
L'absence ou la faible présence de contre-pouvoir des acheteurs	oui	4.2.5.3 [4:60]
Autres critères détaillés dans la partie 4.2.5		
Taille globale de l'entreprise	Oui	4.2.5.2.8
Accès facile ou privilégié aux marchés des capitaux et aux ressources financières	Oui	4.2.5.4
Les avancées ou la supériorité technologiques	Non	4.2.5.2.5
L'existence d'un réseau de distribution et de vente très développé	Oui	4.2.5.5 [4:65]
La diversification des produits et/ou des services (par exemple, produits ou services groupés)	Oui	4.2.5.6 [4:67]
Des entraves à l'expansion.	Oui	4.2.5.7 [4:69]

Tableau 4.2 : Critères qualitatifs d'évaluation de la puissance de Belgacom.

C4	La conclusion de l'analyse des indicateurs qualitatifs est que la suspicion de dominance de Belgacom est confirmée.
----	---

4.2.7 Analyse prospective

4.2.7.1 Marché à faible capacité

4:72 L'IBPT a remarqué quatre tendances susceptibles d'avoir un impact sur le marché à faible capacité :

4:72.1 la concentration des acteurs sur le marché ;

4:72.2 l'augmentation des offres groupées avec VoB ;

4:72.3 l'évolution vers un réseau de la nouvelle génération ; et

4:72.4 la convergence entre le fixe et le mobile.

4:73 L'IBPT constate qu'il est question d'une concentration sur le marché des services téléphoniques en position déterminée : d'une part, Belgacom a racheté Scarlet et ce rachat a été approuvé sous certaines conditions par le Conseil de la concurrence, renforçant ainsi la position de Belgacom ; d'autre part, une consolidation est également en cours parmi les câblodistributeurs wallons : la probabilité que ces acteurs du marché viennent menacer la position dominante de Belgacom au cours de la période de réglementation est cependant limitée, car le paysage câblé reste fragmenté et qu'aucun acteur opérant à l'échelle nationale ne vient rivaliser avec Belgacom.

4:74 La VoB est généralement proposée dans une offre groupée avec accès à Internet. La possibilité de croissance de la VoB dépend de la pénétration de la large bande. Selon le rapport 2011 de CoCom concernant la bande passante, celle-ci a augmenté en Belgique pour atteindre les 31,6 %.

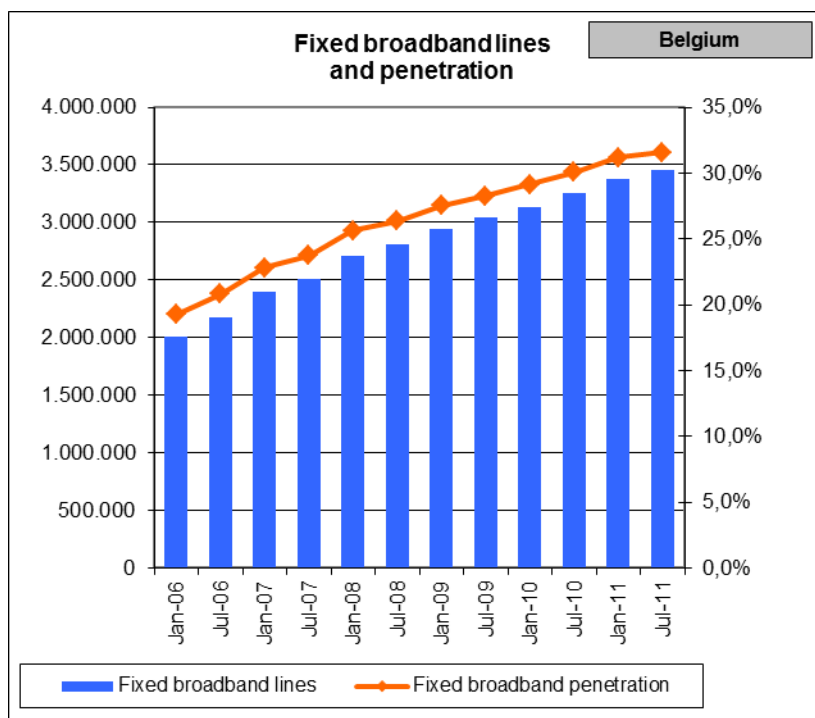


Figure 4.11 : *Pénétration large bande en Belgique*
 (Source : [K:67 – COCOM BROADBAND 2011])

4:75 Pour certains fournisseurs alternatifs, la VoB est le seul moyen efficace de fournir des services de téléphonie. L'opérateur historique peut également proposer la VoB et l'a fait donc un certain temps (iTalk). À l'heure actuelle, Belgacom ne propose plus activement iTalk aux nouveaux clients. Nous pouvons dès lors en conclure que la croissance attendue de la VoB (hors câble) peut surtout être mise en relation avec la croissance des fournisseurs alternatifs sur le marché de l'accès à large bande. Il ne faut toutefois pas s'attendre à un basculement du marché au profit des fournisseurs alternatifs étant donné que les parts de marché semblent relativement stables ces dernières années.

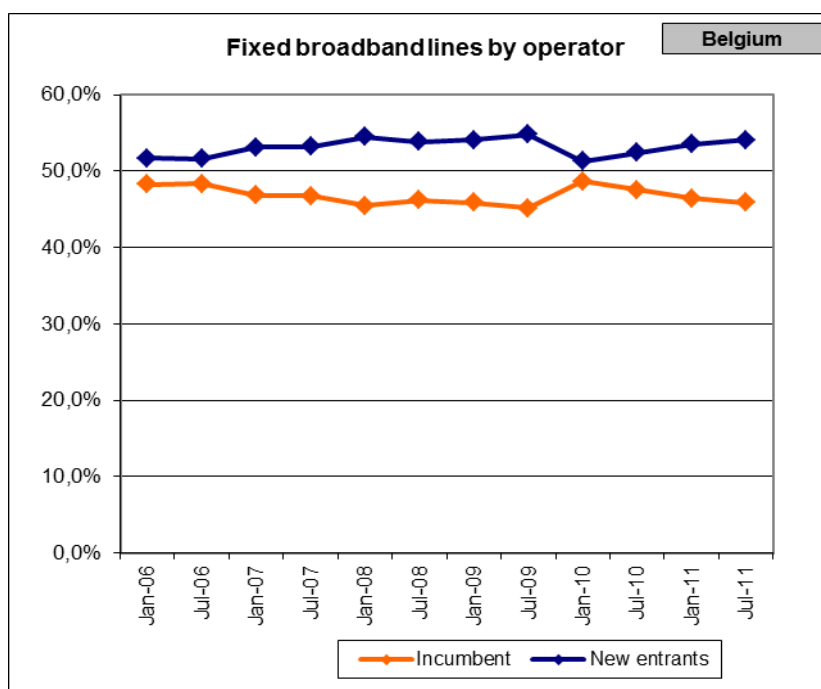


Figure 4.12 : Part de marché de l'opérateur historique et des fournisseurs alternatifs (source : [K:68- COCOM BROADBAND 2011])

4:76 Si l'on examine en outre les fournisseurs DSL alternatifs, qui dépendent de l'offre groupée d'accès à Internet pour proposer la VoB, l'évolution n'est pas inquiétante pour l'opérateur historique comme en atteste cette même source.

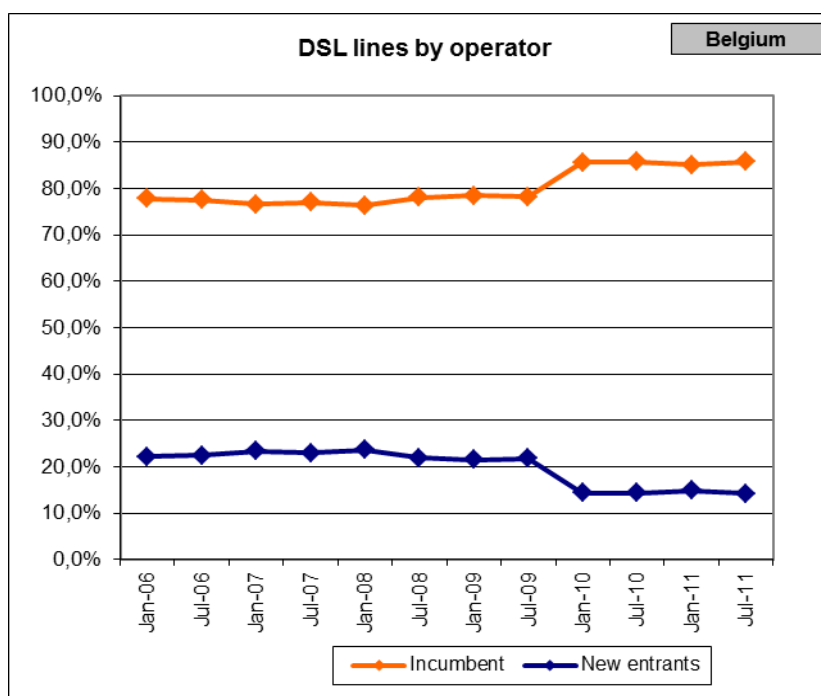


Figure 4.13 : Part de marché de l'opérateur historique sur le marché des raccordements DSL (source : [K:68 – COCOM BROADBAND 2011])

- 4:77 Si l'on prolonge les tendances actuelles dans l'avenir, il est peu probable que la VoB mette en péril la position de l'opérateur PSM sur le réseau DSL durant la période de régulation.
- 4:78 Ce qui s'applique également à l'évolution de la VoB sur le câble. Comme nous l'avons démontré ci-dessus, la part de marché de Belgacom sur le marché à haute capacité stagne autour des 60 %¹¹² ces dernières années. Quant au marché à faible capacité, il est clair que la part de marché de Belgacom s'est encore affaiblie, bien que sa part de marché avoisine toujours les 70 % sur ce marché. La part de marché de Belgacom sur ce marché est donc encore très élevée et rien n'indique qu'elle va connaître des modifications à court et moyen terme à un point tel que Belgacom ne dispose plus d'une majorité absolue des parts de marché. En effet, il a fallu six ans pour que la part de marché de Belgacom passe de 90% à 70%¹¹³.
- 4:79 À l'avenir, les fournisseurs alternatifs qui souhaitent proposer un raccordement téléphonique dans le cadre d'un pack pourront utiliser les obligations imposées à Belgacom par la décision de la CRC du 1er juillet 2011 concernant l'analyse des marchés large bande. Plus particulièrement, la fonctionnalité multicast doit faciliter l'offre de produits multiplay avec accès téléphonique, accès large bande et services de radiodiffusion. Cette fonctionnalité nécessite toutefois une certaine période de mise en œuvre (uniquement opérationnelle courant 2013) et l'acquisition d'une clientèle suffisamment grande. En outre, l'IBPT a également déjà remarqué que l'obligation relative au dégroupage de la boucle locale offre peu de perspectives (entre autres à cause de la fermeture des LEX et de la migration vers VDSL2¹¹⁴). Par conséquent et compte tenu des avantages dont dispose Belgacom (contrôle d'une infrastructure difficile à dupliquer, économies d'échelle et de gamme, etc.), les obligations imposées par la décision de la CRC du 1er juillet 2010 ne produiront très probablement pas, durant la période de régulation, un effet susceptible d'annihiler la conclusion de l'IBPT, à savoir que Belgacom domine le marché de l'accès téléphonique.

¹¹² Voir figure 4.7 « Part de marché de Belgacom et des autres fournisseurs sur le marché pertinent des raccordements téléphoniques à haute capacité (Source : IBPT, 2012) ».

¹¹³ Voir figure 4.6 « Part de marché de Belgacom et des autres fournisseurs sur le marché pertinent des raccordements téléphoniques à faible capacité en volume (nombre de canaux) (Source : IBPT, 2012) ».

¹¹⁴ Décision de la CRC du 1^{er} juillet 2011 concernant l'analyse des marchés large bande, §§ 1027.

- 4:80 Belgacom a annoncé au mois d'avril 2008¹¹⁵ son projet *MaIP* (Move to all IP) qui consiste à investir quelque 400 millions d'euros pour rendre son réseau complètement compatible avec le protocole internet (IP). Cette migration vers un réseau IP, qui sera répartie sur cinq ans, permettra à Belgacom d'accélérer la convergence entre la téléphonie mobile et la téléphonie fixe, de remplacer les technologies dépassées comme l'ATM et de revendre un certain nombre de bâtiments devenus inutiles (minimum 60 des 600 au total sont pour le moment déjà identifiés pour la fermeture). Cette migration pourrait avoir des conséquences pour les opérateurs alternatifs entre autres à cause de l'incertitude concernant les points d'interconnexion et la possibilité de proposer l'ISDN. La disparition de certains points d'interconnexion, entre autres à des endroits à forte densité de clients, peut avoir pour conséquence qu'un acheteur de C(P)S, lié à l'un de ces points d'interconnexion, soit obligé de payer un tarif intra-aera plus onéreux au lieu d'un tarif local. Pourtant, l'impact de cette migration sur l'accès au réseau téléphonique public reste limité vu les plans de Belgacom en vue de remplacer les services PSTN et ISDN classiques par de l'émulation. Ainsi, le Belgacom Network Transformation Outlook¹¹⁶ indique qu'après la migration vers un réseau IMS, les services PSTN seront émulés via AGW et les services ISDN via IAD. C(P)S pourra toujours être fourni après cette migration. Ce que confirme également l'addendum vectoring¹¹⁷, dans lequel Belgacom assure que l'application du vectoring et son incompatibilité avec ISDN n'auront aucune conséquence sur la fourniture de C(P)S. Les services ISDN et PSTN classiques disparaîtront, mais leurs fonctions peuvent être émulées de manière à ce que l'utilisateur final ne ressente aucun changement.
- 4:81 En outre, on peut s'attendre à une convergence entre le fixe et le mobile (FMC), par laquelle on entend d'ordinaire la possibilité d'utiliser un seul et même appareil pour les appels fixes et mobiles. Dans ce cadre, il s'agit généralement d'appareils en « dual mode » qui permettent à l'utilisateur d'offrir l'accès au réseau mobile général et à un réseau local du type VoIP par exemple. En ce moment, aucun opérateur belge n'offre des solutions au sens strict du terme de type FMC. *At Home* de Mobistar permet de téléphoner à bas prix depuis le domicile, mais le trafic passe toujours par un GSM ordinaire ou une cellule UTMS et le tarif à payer par l'appelant reste toujours celui d'une communication avec un appareil mobile. Fin 2010, Mobistar a pu enregistrer 130 000¹¹⁸ abonnés. Vu qu'en Belgique, il n'est pas encore question de convergence proprement dite, il y a peu de chance qu'elle prenne tout à coup une ampleur telle pendant la période de réglementation qu'elle aurait un impact considérable sur le

¹¹⁵ Voir page 4 de l'Addendum du 12 novembre 2008 à la décision analyse de marché du 10 janvier 2008 (Site Internet IBPT – Télécoms – Analyses de marché – Groupe accès).

¹¹⁶ [K:65 – BELGACOM TRANSFORMATION OUTLOOK]

¹¹⁷ [K:70 – ADDENDUM VECTORING]

¹¹⁸ Voir note de bas de page 61

marché des raccordements téléphoniques. À l'étranger, ce type de service n'a pas rencontré un véritable succès : BT a même suspendu l'offre active de BT Fusion suite à des chiffres de vente décevants¹¹⁹.

4:82 Les tendances susmentionnées peuvent avoir un impact différent sur les conclusions de cette analyse de marché :

4:82.1 la concentration du nombre d'acteurs sur le marché (tendance 4:72.1) et l'évolution vers un réseau de nouvelle génération (tendance 4:72.3) peuvent aussi bien conduire à un renforcement de la position de Belgacom (rachat de Scarlet et passage à un réseau All IP¹²⁰) qu'à un affaiblissement (consolidation des câblodistributeurs wallons). Cependant, l'on peut s'attendre à ce que la situation du marché durant la période de régulation ne change pas de telle sorte qu'il faille fondamentalement revoir les conclusions de cette analyse de marché ;

4:82.2 l'augmentation du nombre d'offres groupées (tendance 4:72.2) et la convergence entre fixe et mobile (tendance 4:72.4) pourraient avoir pour conséquence que la délimitation du marché n'est plus adéquate ; le succès des tendances 4:72.2a et 4:72.4 semble toutefois être très relatif ; comme Belgacom peut également proposer des offres groupées, cette évolution vers une augmentation du nombre d'offres groupées n'est pas de nature à faire perdre à Belgacom son statut d'opérateur PSM.

4.2.7.2 Marché à haute capacité

4:83 Le déploiement du réseau FttO (Fibre to the Office) est le principal développement futur susceptible d'avoir un impact sur les marchés de l'accès à haute capacité. L'expansion du réseau fibre optique FttO est uniquement proactive sur les nouveaux sites industriels ou complexes de bureaux. Pour le reste, ce réseau est étendu lorsqu'une occasion spéciale se présente. En effet, le réseau de cuivre permet également de fournir l'accès téléphonique à haute capacité. Cependant, la croissance de ce segment de marché dépend totalement de la croissance des entreprises elles-mêmes, car ce type de raccordement est uniquement nécessaire lorsque l'entreprise atteint une certaine dimension en termes de raccordements téléphoniques (par exemple, l'on estime généralement qu'une ligne extérieure suffit pour 10 lignes intérieures et un raccordement à haute capacité devient seulement intéressant à partir de 200 lignes intérieures environ).

¹¹⁹ Dominic White : « BT stops marketing of Fusion », The Daily Telegraph, 6 fév. 2008.

¹²⁰ Dans sa décision du 1er juillet 2011 relative à l'analyse des marchés de l'accès large bande, la CRC a constaté que la fermeture de 10 à 15 % des centraux téléphoniques aurait un impact sur 40 % des lignes BRUO et 14 % des lignes BROBA.

- 4:84 Les clients non résidentiels de grande taille se voient de plus en plus souvent proposer des solutions intégrées. Le passage à des produits tels qu'Explore avec son approche intégrée de la voix et des données est un exemple d'un tel développement. Unified Communications de Belgacom est un autre exemple de solution qui réunit plusieurs moyens de communication dans une même infrastructure convergente (téléphone, fax, e-mail, messagerie vocale, messagerie instantanée¹²¹), de telle sorte que le client puisse communiquer de manière sûre et conviviale avec une même plateforme via plusieurs canaux. D'autres opérateurs télécom proposent également des services similaires, comme BT Belgium avec BT Advise One.
- 4:85 Les marchés pertinents de l'accès au réseau téléphonique public en position déterminée sont nationaux. Les sites web des fournisseurs démontrent qu'ISDN-30 n'est plus proposé d'emblée, mais uniquement à la demande ; la téléphonie à haute capacité proposée en premier lieu est la VoIP, généralement dans le cadre d'une offre de services combinés à d'autres services IT. Cette attitude commerciale, combinée à la suppression progressive des centraux téléphoniques classiques (2014 - 2018) a pour conséquence que les solutions ISDN-30 classiques sont de plus en plus souvent mises sous pression.
- 4:86 À l'instar des offres groupées sur le marché à faible capacité, cette évolution doit être surveillée de près. Il est toutefois peu probable que cette évolution menace la position dominante d'un acteur intégré, mais bien celle de fournisseurs plus petits qui éprouveront des difficultés à proposer des produits toujours plus étendus. Ce passage à des solutions plus intégrées ne met donc pas en péril la position dominante de Belgacom, au contraire.

C5	Aucune des deux tendances susvisées n'est de nature à remettre en cause la dominance de Belgacom sur les marchés d'accès
----	--

4.2.8 Conclusion générale

C6	Belgacom est puissante sur les marchés pertinents de raccordements téléphoniques à faible et haute capacité en position déterminée et conservera certainement cette position pendant la période de régulation. L'évolution des offres groupées fera cependant l'objet d'un suivi attentif pour vérifier si la délimitation du marché reste également adéquate à l'avenir.
----	---

¹²¹ [K:73 – BGC UNIFIED COMMUNICATIONS]

5. Obligations imposées à l'opérateur PSM

5.1 Obligations actuelles imposées à Belgacom

5.1.1 Obligations issues de la décision du 19 juin 2006

5:1 Dans la décision du 19 juin 2006, l'IBPT a imposé un certain nombre d'obligations à Belgacom :

5:2 Ces obligations de juin 2006 sont énumérées ci-après.

<i>Obligation</i>	<i>Remarques</i>	<i>Restriction</i>
<i>Obligations de gros</i>		
Sélection et présélection	<ul style="list-style-type: none"> • Prestations d'accès et d'interconnexion pour la (pré)sélection ; • une offre de colocalisation ou d'autres formes de partage des ressources ; • agir de bonne foi ; • ne pas retirer l'accès déjà attribué. 	Pas pour le VoB
Revente d'abonnements (WLR)	<ul style="list-style-type: none"> • Accès à un service WLR ; • accès à des systèmes d'assistance opérationnels ou à des systèmes de logiciels comparables ; • agir de bonne foi. 	Pas pour ISDN-30
Non-discrimination	Dans des circonstances similaires, appliquer des conditions similaires externes en interne.	
Transparence, y compris la publication d'une offre de référence	<ul style="list-style-type: none"> • Offre de référence avec la possibilité d'acheter tous les services nécessaires et une description des éléments et règles, conditions et tarifs, approuvés par l'IBPT, toujours modifiables et valables du 1er janvier au 31 décembre de l'année après approbation ; • projet d'offre de référence au plus tard pour le 15 juillet à l'IBPT ; • l'offre de référence n'entrave pas d'autres prestations raisonnables ; • les accords d'interconnexion conclus doivent être envoyés à l'IBPT dans les 10 jours ouvrables. 	
Séparation comptable	<ul style="list-style-type: none"> • Séparation des différentes activités de réseau avec un compte d'exploitation pour 	

	<ul style="list-style-type: none"> chacune d'elles ; • identification claire des prix de transfert et des coûts unitaires ; • séparation entre le service WLR et le service d'accès au détail.
Contrôle des prix et obligations relatives au système de comptabilisation des coûts	<ul style="list-style-type: none"> • Pour la (pré)sélection des tarifs orientés sur les coûts • retail minus pour le WLR.
<i>Obligations de détail</i>	
Obligations de détail	<p>Prévention de comportements anticoncurrentiels (entrave à l'accès, prix d'éviction, préférences et groupements de service injustifiés) grâce :</p> <ul style="list-style-type: none"> • au contrôle des prix et obligations relatives au système de comptabilisation des coûts • mesures de communication et notification tarifaire.

Tableau 5.1 : Obligations imposées dans la décision du 19 juin 2006

- 5:3 Ces obligations sont également détaillées dans les arrêtés d'exécution suivants :
- 5:3.1 La décision du 11 juillet 2007 établissant des lignes directrices relatives à l'évaluation des effets de ciseaux tarifaires (voir 1.3.3).
- 5:3.2 La décision du 22 août 2007 concernant la mise en œuvre de l'obligation pour Belgacom de mettre en place un système de comptabilisation des coûts (voir 1.3.4).
- 5:3.3 Dans la décision du Conseil de l'IBPT du 27 février 2008 complétant les décisions relatives à l'analyse des marchés 1, 2, 8, 9 et 10 (numérotation de la Recommandation de 2003) (voir 1.3.5).
- 5:4 Dans le cadre de la présente analyse de marché, il y a lieu d'évaluer la pertinence de ces obligations, et de décider s'il est nécessaire de les supprimer, reconduire ou compléter.

5.1.2 Obligations sur les marchés pertinents liés

5.1.2.1 Décision du 11 août 2006

5:5 La décision de l'IBPT du 11 août 2006 porte sur l'analyse des marchés 3/03 à 6/03 inclus (services téléphoniques nationaux et internationaux pour une clientèle résidentielle et non résidentielle) et 8/03 à 10/03 inclus (départ d'appel, terminaison d'appel et transit d'appel)¹²². Les obligations imposées sur le marché 8/03 concernant la régulation des départs d'appels, utilisés entre autres pour la (pré)sélection de l'opérateur, sont liées au marché 1/07.

5:6 La décision de la CRC du 1er juillet 2011 concerne l'analyse des marchés 4/07 et 5/07. Le marché 4/07 (fourniture en gros d'accès à l'infrastructure du réseau) est important, car le dégroupage permet aux entreprises clientes de se raccorder dans des zones où elles ne disposent pas de réseau de raccordement étendu. L'accès bitstream (marché 5/07, fourniture en gros d'accès à large bande) offre à nouveau la possibilité de fournir le VoB.

5.1.3 Autres obligations influençant les marchés en question

5:7 Il existe aussi des obligations relatives au service universel qui tiennent compte des marchés en question. La loi du 13 juin 2005 relative aux communications électroniques et son annexe contiennent un certain nombre de dispositions relatives à l'accès qui doivent être observées par le fournisseur du service universel.

¹²² [K:62 – DÉCISION 2011-07-01]

<i>Article dans la loi (L) ou l'annexe (A)</i>	<i>Résumé</i>	<i>Remarques</i>
(L) Art. 70, §1, 2°	Fourniture sur tout le territoire d'un raccordement à un réseau de communications public en position déterminée.	L'obligation est supprimée lorsqu'il y a un autre fournisseur d'accès.
(A) Art. 5	Temps d'attente pour un raccordement	Doit être réalisé pour 95 % dans les 5 jours ouvrables.
(A) Art. 6	Établissement de statistiques.	Pour vérifier si et quand le temps d'attente déterminé à l'article (B) 5 est plus long que ce qui est autorisé.
(A) Art. 34-36	Prix abordable	Sous la forme d'un prix cap pour un paquet de services comprenant également les frais de raccordement et de transfert et une redevance d'abonnement

Tableau 5.2 : Service universel : obligations pertinentes issues de l'annexe à la loi du 13 juin 2005.

5.2 Nécessité d'imposer des obligations

- 5:8 Il y a lieu de se demander s'il est encore nécessaire d'imposer des obligations étant donné les mesures imposées sur les marchés de gros y afférents. L'accès dégroupé et l'accès bitstream permettent en effet aux fournisseurs alternatifs de proposer un raccordement au réseau téléphonique public.
- 5:9 Il convient toutefois de tenir compte des éléments suivants :
- 5:9.1 Les fournisseurs alternatifs n'ont pas encore pu acquérir une part de marché significative à l'aide des produits wholesale disponibles (le dégroupage de la boucle locale et l'accès bitstream). Le graphique de la figure 4.3 indique que la VoB n'a pas pu conquérir une part de marché considérable et stagne pour ainsi dire ces trois dernières années. Il s'est dès lors avéré impossible de briser de cette manière la puissance significative de Belgacom sur le marché de détail pour l'accès au réseau téléphonique public.
- 5:9.2 Bien que les effets des nouvelles obligations sur le marché de gros de l'accès large bande (à savoir l'obligation multicast) ne soient pas encore visibles, il se peut que durant la période de régulation, ils

n'engendrent pas un glissement majeur des parts de marché susceptibles d'avoir un impact considérable sur la téléphonie fixe.

- 5:9.3 La suppression des obligations imposées conduirait à une dominance encore plus forte de Belgacom pour tous les services auxquels un raccordement au réseau téléphonique public permet d'accéder.
- 5:10 L'IBPT estime dès lors que les obligations imposées sur les marchés wholesale qui se situent en amont du marché de l'accès au réseau téléphonique sont insuffisantes.
- 5:11 L'IBPT a dès lors décidé d'imposer des obligations supplémentaires dans le cadre de la présente analyse de marché.

5.3 Analyse axée sur les problèmes et obligations appropriées

- 5:12 Il ressort de l'analyse de la concurrence que les marchés à faible et haute capacité se caractérisent par d'importantes parts de marché de Belgacom, une forte concentration et l'existence de barrières à l'entrée.
- 5:13 Afin de favoriser la concurrence sur les marchés en question et donc de remédier aux problèmes rencontrés sur ces marchés, il convient de mettre en place des services de gros appropriés en amont. Les investissements nécessaires pour dupliquer le réseau d'accès capillaire et étendu de l'opérateur historique constituent en effet une barrière à l'adhésion élevée. Imposer l'obligation à l'entreprise d'offrir des services de gros à d'autres opérateurs de réseau est donc nécessaire pour permettre le développement de la concurrence afin que les utilisateurs finals aient un choix suffisamment large parmi les services concurrents et que les concurrents de l'opérateur historique aient la possibilité d'innover et d'investir.
- 5:14 Concernant ces marchés de détail, il s'agit de fournir le CS/CPS au niveau de gros sur les réseaux téléphoniques publics en position déterminée. Pour obtenir les prestations nécessaires au CS/CPS, les opérateurs de réseau alternatifs peuvent être confrontés aux problèmes suivants :
- 5:14.1 un refus d'accorder l'accès et l'interconnexion, ou un retrait de l'accès ;
- 5:14.2 utilisation discriminatoire et rétention d'information ;
- 5:14.3 tactiques de ralentissement ;
- 5:14.4 des conditions de fourniture injustifiées ;
- 5:14.5 application de prix anticoncurrentiels ;

- 5:14.6 discrimination qualitative :
- 5:14.7 groupement injustifié de services ;
- 5:14.8 l'utilisation illégitime d'informations concernant les concurrents.
- 5:15 Les opérateurs de réseau alternatifs qui souhaitent offrir un accès sécurisé à des clients non résidentiels de grande taille avec numéros portés doivent pouvoir dupliquer l'accès sécurisé que Belgacom offre à ses grands clients non résidentiels. Si l'analyse du numéro porté s'effectue dans un central local, l'indisponibilité de ce central engendre également l'indisponibilité du client concerné. Pour ses propres clients, Belgacom a développé un accès sécurisé où le client concerné est associé à deux centraux locaux et où l'analyse du numéro s'effectue dans deux centraux de transit supérieurs.
- 5:16 Un certain nombre de problèmes peuvent évidemment se poser aussi sur les marchés de détail.
- 5:17 En comparaison des tarifs de gros facturés, le fournisseur dominant peut demander des prix trop bas sur les segments de marché où la concurrence est plus forte, de sorte que les concurrents éprouvent davantage de difficultés à acquérir ou même à conserver une part de marché plus grande. Dans une situation de ciseaux tarifaires, la duplicabilité des offres de l'opérateur PSM à l'aide des offres de gros, dont c'est justement la raison d'être, est impossible.
- 5:18 Le prestataire dominant peut offrir à certains utilisateurs un prix plus favorable au détriment d'autres utilisateurs finals. Le prestataire dominant pourrait avantager les clients sur un marché plus concurrentiel au détriment des clients présents sur un marché moins concurrentiel. Il pourrait appliquer des tarifs supérieurs sur les segments où il a pratiquement un monopole (le marché ISDN) pour pouvoir baisser les tarifs sur les segments de marché où il subit plus de concurrence comme le marché ISDN-30.
- 5:19 Ce privilège injustifié accordé à certains utilisateurs finals peut également prendre la forme d'un service moindre. Lors du raccordement ou de dépannages, le prestataire dominant peut donner la préférence aux clients sur les segments de marché concurrents au détriment de clients qui n'ont pas la possibilité ou ne sont pas enclins à passer aux fournisseurs d'accès alternatifs.
- 5:20 Le fournisseur dominant peut utiliser sa position dominante sur ce marché pour également obtenir ou renforcer une position dominante sur d'autres marchés. Les marchés de services téléphoniques en sont un exemple évident.

5:21 Les sections suivantes aborderont successivement les thèmes suivants :

5:21.1 les mesures relatives à la vente de gros pour CS/CPS et le service pour les opérations de routage au niveau A-AGE pour les numéros sécurisés ;

5:21.2 les obligations de détail.

5.4 Imposition de remèdes appropriés

5.4.1 Remarque préalable

5:22 La loi du 13 juin 2005 relative aux communications électroniques n'oblige plus les entreprises bénéficiant d'une puissance significative de proposer la présélection et sélection de l'opérateur (CS/CPS) sur le marché de l'accès, et ce en raison des modifications apportées par la loi du 10 juillet 2012¹²³. Aujourd'hui, l'IBPT peut imposer cette obligation aux entreprises qui disposent d'une puissance significative sur le marché s'il l'estime nécessaire. Ce qui signifie que l'obligation de fournir une présélection et sélection de l'opérateur est devenue une obligation comme toutes les autres, dont il convient de démontrer le caractère nécessaire et proportionnel.

« Art. 61. § 1er. L'Institut peut, conformément à l'article 55, §§ 3 et 4/1, imposer l'obligation de satisfaire aux demandes raisonnables d'accès à des éléments de réseau et des ressources associées spécifiées par l'Institut.

Les opérateurs peuvent notamment se voir imposer :

1° d'accorder à des tiers l'accès à des éléments et/ou ressources de réseau spécifiques, y compris l'accès à des éléments de réseau qui ne sont pas actifs et/ou l'accès dégroupé à la boucle locale, notamment afin de permettre la sélection et/ou la présélection des opérateurs et/ou l'offre de revente des lignes d'abonné ; »

5:23 C'est une obligation qui se joue au niveau du gros. Cette obligation a pour objectif premier d'abaisser les barrières à l'entrée sur le marché de la fourniture de services téléphoniques, en rendant ce marché accessible aux prestataires de services qui ne disposent pas d'une boucle locale et qui ne peuvent ou ne veulent pas utiliser les possibilités offertes par le dégroupage ou l'accès bitstream.

¹²³ Loi du 10 juillet 2012 portant des dispositions diverses en matière de communications électroniques.

5.4.2 Prestations d'accès et d'interconnexion

- 5:24 L'IBPT décide d'imposer à Belgacom un certain nombre d'obligations en matière d'accès conformément à l'article 61 § 1 de la loi du 13 juin 2005. Il s'agit ici d'obliger l'opérateur historique à fournir des obligations d'accès et d'interconnexion en matière de sélection et présélection d'opérateur et à proposer un service pour les opérations de routage au niveau A-AGE pour les numéros sécurisés.
- 5:25 À cet égard, l'institut impose également les obligations d'accès spécifiques suivantes :
- 5:25.1 négocier de bonne foi avec les opérateurs qui demandent des prestations en matière d'accès et d'interconnexion pour la fourniture de la sélection et présélection de l'opérateur et pour le routage au niveau A-AGE pour les numéros sécurisés, et ce conformément à l'article 61 § 1er, alinéa deux, 2° de la loi du 13 juin 2005 ;
- 5:25.2 proposer une offre de colocalisation et d'autres formes de partage des ressources, conformément à l'article 61 §1er, alinéa deux, 6° de la loi du 13 juin 2005 ;
- 5:25.3 dans le cadre d'adaptations du réseau ou d'arrêt de certains services, ne pas retirer l'accès et/ou l'interconnexion déjà accordé(e) sans préavis raisonnable, conformément à l'article 61, § 1er, alinéa deux, 3° de la loi du 13 juin 2005.

5.4.2.1 Prestations d'accès et d'interconnexion pour la sélection et la présélection de l'opérateur

5.4.2.1.1 Description du remède

- 5:26 L'IBPT décide de maintenir une obligation d'accès et d'interconnexion à la charge de Belgacom, conformément à l'article 61, § 1er, premier et deuxième alinéa de la loi relative aux communications électroniques, et ce pour permettre la sélection et la présélection de l'opérateur sur le réseau téléphonique public en position déterminée. L'article 61, § 1er, deuxième alinéa, stipule les obligations spécifiques que l'opérateur bénéficiant d'une puissance significative sur le marché peut se voir imposer. Ces obligations spécifiques sont toutefois fournies à titre d'exemples et ne sont pas limitatives.
- 5:27 L'article 61, §1er, alinéa 2 de la loi relative aux communications électroniques stipule que : « L'Institut peut fixer les conditions et les modalités en matière d'équité, de raisonabilité et de délai en vue de l'exécution des obligations imposées en application du présent article. »
- 5:28 Pour la sélection, l'utilisateur final sélectionne, avant de former le numéro de téléphone souhaité, un numéro spécial octroyé au fournisseur alternatif, alors que pour la présélection cela a lieu

automatiquement. Pour la présélection, il faut en outre prévoir la possibilité de choisir un autre opérateur par appel.

- 5:29 Belgacom doit également fournir les services nécessaires à la sélection et la présélection de l'opérateur (CS/CPS), dont l'activation du CPS, le départ d'appel, les services d'accès à un point d'accès (Access To an Access Point ou ATAP), et les services de liaisons d'interconnexion.
- 5:30 Les opérateurs qui demandent des prestations en matière de CS/CPS doivent pouvoir acheter de manière dégroupée chacun des éléments. De plus, Belgacom devra, conformément aux articles 61, § 1er, alinéa 2, 1°, et 59, § 5, alinéa 4, de la loi relative aux communications électroniques, faire droit aux demandes raisonnables d'accès et d'interconnexion pour la sélection et la présélection de l'opérateur, même si les services demandés ne figurent pas dans l'offre de référence. La demande sera accordée sauf si elle crée des difficultés techniques disproportionnées pour Belgacom. Le cas échéant, le caractère raisonnable de telles demandes peut être examiné par l'IBPT, en tenant compte des critères visés à l'article 61, § 2 (voir point 5:57), et de l'évolution de la concurrence à ce moment.
- 5:31 En outre, Belgacom s'abstiendra de mettre en œuvre toute mesure technique susceptible d'entraver ou d'empêcher la fourniture de la sélection et présélection de l'opérateur.
- 5:32 Pour permettre la réalisation de l'obligation de sélection et de présélection, les fournisseurs alternatifs de sélection et de présélection doivent pouvoir recevoir un service de départ d'appel.
- 5:33 Ces obligations portent uniquement sur le service téléphonique classique et non sur des services téléphoniques proposés en plus d'un accès large bande.
- 5:34 Cette obligation vaut tant pour le marché des raccordements à faible capacité que pour le marché des raccordements à haute capacité.

5.4.2.1.2 Justification et proportionnalité de l'obligation

- 5:35 La sélection et présélection de l'opérateur fait partie des mesures qui permettent de ne pas transférer la position dominante sur le marché de l'accès au réseau téléphonique public en position déterminée vers le marché des services téléphoniques. Cette obligation est justifiée étant donné que l'opérateur de réseau puissant sur le marché pourrait refuser aux concurrents de ses divisions de détail, filiales ou partenaires, l'accès à des éléments de son réseau, de sorte que les services téléphoniques sur les marchés de détail en aval ne pourraient être fournis que par des prestataires disposant d'une boucle locale (difficile à mettre en place à court et moyen terme) ou pouvant y accéder via le dégroupage ou l'accès bitstream pour l'offre de la VoB (comme cela a été signalé, ces derniers

n'ont pu jusqu'à présent atteindre qu'une part de marché limitée), ce qui ferait drastiquement baisser le nombre de prestataires de services téléphoniques et donc aussi le choix des utilisateurs finals.

- 5:36 Grâce à la (pré)sélection de l'opérateur, les fournisseurs de services téléphoniques peuvent se bâtir un fichier clients et une réputation sans investissements considérables, et ainsi réduire les risques d'investissement s'ils souhaitent se tourner vers des activités à plus fort coefficient d'infrastructure.
- 5:37 En outre, la suppression brutale de la (pré)sélection de l'opérateur serait un coup dur pour les concurrents de Belgacom. Fin 2011, le nombre de clients CPS s'élevait à environ 581 000¹²⁴, soit un groupe non négligeable¹²⁵.
- 5:38 En outre, la (pré)sélection de l'opérateur ne requiert aucun coût de développement pour l'opérateur historique puisque cette mesure est imposée depuis 1998. Il n'est pas disproportionné de maintenir cette obligation¹²⁶.
- 5:39 La (pré)sélection de l'opérateur est toujours imposée par un grand nombre d'ARN. Jusqu'à la révision des Directives et l'échéance de la date ultime de transposition dans le droit national, la (pré)sélection de l'opérateur était effectivement une obligation qui devait être automatiquement imposée en cas d'identification d'un opérateur PSM sur le marché de l'accès et l'utilisation des réseaux téléphoniques publics.

Pays/ ARN	Code article 7	C(P)S	Commentaire
Autriche/TKK	AT/2010/1117-1118	Oui	
Bulgarie/BTC	BG/2009/0911	Oui	
Chypre/OCECPR	CY/2010/1076	Oui	
République tchèque/ČTÚ	CZ/2010/1037	Oui	
Allemagne/BnetzA	DE/2010/1006	Oui	
Danemark/NITA	DK/2005/0183-0184	Oui	Obligation automatique en vertu de la loi télécoms
Estonie/ECA	EE/2010/1051	Oui	

¹²⁴ Statistiques de l'IBPT concernant les numéros CPS actifs.

¹²⁵ Environ 12,5 % du nombre total d'abonnés qui achètent un accès téléphonique en position déterminée et environ 18 % du nombre total d'accès téléphonique chez Belgacom.

¹²⁶ Voir par analogie Bruxelles, le 30 juin 2009, 2006/AR/2332 et autres, considérant 114 : « L'obligation de non-discrimination n'est pas disproportionnée, puisqu'elle n'expose pas les opérateurs concernés à des coûts supplémentaires ». (traduction libre)

Pays/ ARN	Code article 7	C(P)S	Commentaire
Grèce/EETT	EL/2006/0500-0501	Oui	Obligatoire sur le marché 8(03)
Espagne/CMT	ES/2008/0815	Oui	
Finlande/FICORA	FI/2010/1113	Non affiché	3 critères non remplis
France/ARCEP	FR/2011/1234	Oui	
Hongrie/NHH	HU/2010/1095	Oui	
Irlande/ComReg	IE/2007/0632	Oui	
Italie/AGCOM	IT/2009/0987	Oui	Obligatoire sur les marchés 2(07) en 3(07)
Lituanie/RRT	LT/2006/0411-0412	Oui	
Luxembourg/ILR	LU/2006/0526-0527	Oui	
Lettonie/SPRK	LV/2009/0994	Oui	sauf numéros non géographiques
Malte/MCA	MT/2006/0394-0395	Oui	
Pays-Bas/OPTA	NL/2012/1306	Oui	Trois marchés sur lesquels raccordements et communications sont combinés ¹²⁷
Portugal/ANACOM	PT/2004/0091	Oui	Obligation automatique en vertu de la loi télécoms
Roumanie/ANCOM	RO/2009/1001	Oui	
Suède/PTS	SE/2009/0965	Oui	Obligation automatique en vertu de la loi télécoms
Slovénie/APEK	SI/2005/0231-0232	Oui	Obligatoire sur le marché 8(03)
Slovaquie/TÚSR	SK/2005/0172-0173	Oui	
Royaume-Uni/OFCOM	UK/2009/0898	Oui	Obligatoire sur le marché 8(03)

Tableau 5.3 : (Pré)sélection opérateur dans d'autres États membres de l'UE

¹²⁷ PSTN/VoB1 access and calls (single calls market), ISDN1/ISDN2/VoB2 access and calls (dual calls market) et ISDN15/ISDN20/ISDN30.

- 5:40 Tous les ARN n'ont pas imposé cette obligation sur les marchés de l'accès au réseau téléphonique public. Par exemple, OPTA avait choisi, lors d'une notification antérieure, d'imposer cette mesure sur le marché du départ d'appel, après avoir identifié un marché de détail qui englobe l'accès et les services téléphoniques. Dans ses commentaires relatifs au projet de décision concernant les marchés de détail de la téléphonie fixe pour clients résidentiels et non résidentiels (NL/2008/0821), la Commission a exprimé des doutes sur cette définition de marché, mais n'a émis aucune objection à l'égard de cette approche qui rend juste acceptable la non-régulation des marchés de détail concernés : « *Étant donné qu'OPTA applique les prescriptions C(P)S et WLR (outils couramment utilisés pour remédier aux problèmes de concurrence au niveau de détail) au marché du départ d'appel en gros, la délimitation exacte du marché peut être laissée de côté, puisque la réglementation au niveau de gros peut être considérée comme suffisante pour remédier aux problèmes potentiels en matière de concurrence.* »¹²⁸ (traduction libre)
- 5:41 Il convient d'interdire tout regroupement abusif de services afin d'éviter que Belgacom fasse augmenter les coûts de ses concurrents en associant les services dont ils ont besoin à des services dont ils n'ont absolument pas besoin et qui ne sont pas non plus nécessaires pour des raisons techniques, commerciales ou autres pour fournir les services souhaités. En procédant ainsi, Belgacom pourrait faire gonfler les coûts de ses concurrents et les rendre ainsi moins compétitifs.
- 5:42 L'obligation d'accéder aux demandes raisonnables est nécessaire afin de permettre aux opérateurs tiers soit de reproduire de nouvelles offres commerciales ou technologiques introduites par Belgacom, soit d'introduire eux-mêmes de nouvelles offres commerciales ou technologiques.
- 5:43 L'IBPT décide de maintenir l'obligation de la (pré)sélection de l'opérateur pour le service téléphonique classique proposé par Belgacom et les services téléphoniques qui ne sont pas offerts en complément d'un accès large bande. Cette dernière restriction s'applique parce que la voix sur large bande est facile à dupliquer via les offres de référence BRUO¹²⁹, BROBA¹³⁰ et WBA VDSLII¹³¹ que Belgacom est tenue d'offrir en vertu de la Décision des régulateurs du secteur des communications électroniques (CRC) du 1er juillet 2011 concernant l'analyse des marchés large bande. L'IBPT estime dès lors qu'en ce qui concerne les services précités, cette obligation n'est pas essentielle, étant donné qu'un autre fournisseur peut facilement proposer le même service à ses clients large bande de détail sans faire appel à la sélection et la présélection d'opérateur.

¹²⁸ [K:49 – CASE NL/2008/0821]

¹²⁹ Belgacom Reference Unbundled Local Loop Offer.

¹³⁰ Belgacom Reference Offer for Bitstream Access.

¹³¹ Belgacom Reference Offer for Wholesale Broadband Access VDSL2.

5.4.2.2 Service pour opérations de routage au niveau A-AGE pour numéros sécurisés (1fc et 1hc)

5.4.2.2.1 Description du problème

- 5:44 Certains clients, surtout non résidentiels, souhaitent une accessibilité accrue afin de pouvoir appeler et être appelé à tout instant même si une partie du réseau auquel ils sont connectés est encombrée. Ils demandent alors un numéro sécurisé accessible par le biais de deux canaux différents. Cette sécurisation est rendue possible par la redondance de la configuration qui localise un numéro choisi au sein d'un réseau (terminaison vers l'utilisateur final ou transit vers un autre réseau).
- 5:45 D'un point de vue pratique, le numéro choisi est généralement analysé au niveau du central téléphonique local (L-AGE) auquel le numéro a été attribué lors de son attribution à Belgacom. Il existe toutefois un service des appels sécurisés où l'utilisateur final est raccordé à deux centraux téléphoniques locaux, de telle sorte qu'il est joignable par téléphone même en cas de défaillance de l'un des deux centraux ou de la connexion avec l'un d'entre eux. Cette fonctionnalité ne peut néanmoins fonctionner que si le numéro n'est pas analysé au niveau local, mais à un niveau supérieur de commutation, en l'espèce dans les centraux de transit (A-AGE).

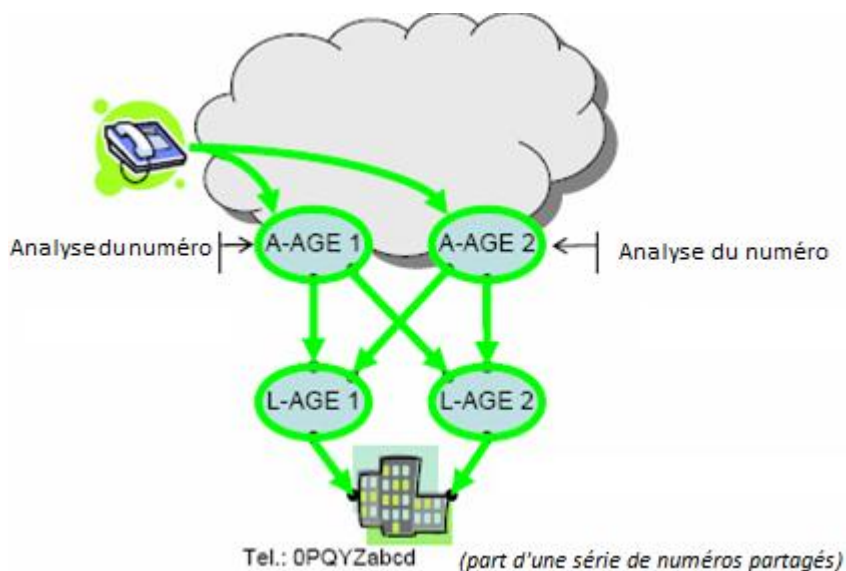


Figure 5.1 : Présentation schématique du routage en cas d'appels sécurisés

- 5:46 Belgacom propose ce service moyennant une redevance à ses propres clients de détail qui en font la demande, mais pas aux utilisateurs finals qui ont numéro porté vers un autre opérateur de réseau.

5.4.2.2 Description de l'obligation

- 5:47 L'IBPT décide d'imposer une obligation d'accès et d'interconnexion à l'égard de Belgacom, conformément à l'article 61, §1er, alinéa 1 et 2, 1° de la loi relative aux communications électroniques. L'article 61, §1er, deuxième alinéa, stipule les obligations spécifiques que l'opérateur bénéficiant d'une puissance significative sur le marché peut se voir imposer. Ces obligations spécifiques sont toutefois fournies à titre d'exemples et ne sont pas limitatives.
- 5:48 L'article 61, §1er, alinéa 2 de la loi relative aux communications électroniques stipule que: « L'Institut peut fixer les conditions et les modalités en matière d'équité, de raisonnablement et de délai en vue de l'exécution des obligations imposées en application du présent article. »
- 5:49 Belgacom doit proposer un service de gros dans le cadre duquel l'analyse et, partant, la détermination du routage s'effectuent au niveau A-AGE pour les numéros définis par ses concurrents. Ce service doit présenter la même qualité que celui que Belgacom offre à ses propres clients de détail. La redevance de ce service doit être orientée sur les coûts et faire partie de l'offre d'interconnexion, et ce afin de simplifier la gestion administrative.
- 5:50 Ce service doit être proposé sur le marché tant pour l'accès à haute capacité que pour l'accès à faible capacité, quelle que soit la technologie choisie (PSTN, ISDN, VoB).

5.4.2.3 Justification et proportionnalité de l'obligation

- 5:51 Lors de la localisation d'un numéro de raccordement pour lequel Belgacom est légalement responsable dans le cadre de l'obligation de veiller à une connexion de bout en bout, Belgacom doit fournir un service du même niveau de qualité, que ce numéro se trouve ou non sur son propre réseau ou soit porté vers celui d'un concurrent.
- 5:52 Si Belgacom n'achemine pas les appels d'une manière équivalente, le marché ne peut pas évoluer sans entrave vers une concurrence accrue, car les concurrents ne peuvent alors pas accéder au segment de marché qui requiert un service d'accès sécurisé. Certains clients non résidentiels demandent un niveau de service élevé en ce qui concerne l'accessibilité de leurs numéros d'appel (généralement en combinaison avec un niveau de service élevé pour le raccordement), et l'existence d'un « Single Point of Failure » dissuade ces clients de passer chez un autre fournisseur que Belgacom. L'obligation proposée est appropriée car elle veille à ce que les fournisseurs alternatifs puissent dupliquer le service d'accès sécurisé au niveau de détail, de telle sorte qu'un utilisateur final qui fait porter son numéro vers un autre fournisseur ne court pas le risque de manquer des appels. Cette obligation est également proportionnelle, car ce processus est

identique à celui appliqué aux clients de détail propres et ne requiert donc aucune adaptation particulière du réseau.

- 5:53 Cette obligation n'est pas simplement théorique. Par le passé, Scarlet a demandé un tel accès et il est dès lors plausible que d'autres fournisseurs souhaitent également proposer une forme semblable d'accès sécurisé à leurs clients non résidentiels. En l'absence d'une telle obligation, une barrière importante entrave l'accès au segment de marché de l'accès sécurisé.
- 5:54 Étant donné les caractéristiques de cette prestation de services (dont son prix de détail), cette obligation s'adresse presque exclusivement au marché non résidentiel et plus spécifiquement à celui des raccordements à haute capacité – bien qu'un petit bureau (PABX avec ISDN2) qui doit également être accessible à tout moment ne soit pas à exclure –, mais comme le fournisseur alternatif concerné ne fait que transmettre le numéro d'appel concerné et que Belgacom n'est pas en mesure de vérifier de quel type de raccordement il s'agit, cela n'a pas de sens d'imposer cette obligation uniquement sur le marché des raccordements à haute capacité. En outre, il se peut qu'une entreprise ait besoin de connexions à large bande sur certains sites et de connexions à bande étroite à d'autres endroits. Pour les mêmes raisons, il n'est pas raisonnable de faire une exception pour un accès VoB.

5.4.2.3 Négocier de bonne foi en cas de demandes de prestations de sélection et présélection d'opérateur et de routage au niveau A-AGE pour numéros sécurisés

5.4.2.3.1 Description de l'obligation

- 5:55 Conformément à l'article 61, § 1, alinéa 2, 2° de la loi relative aux communications électroniques, Belgacom devra négocier rapidement les conditions d'accès et d'interconnexion et devra répondre aux demandes raisonnables d'accès et d'interconnexion même si les services en cause ne sont pas inclus dans l'offre de référence. Belgacom doit tout mettre en œuvre pour conclure rapidement un accord dans un délai raisonnable, si la demande répond aux conditions de l'offre de référence ou si la demande ne déroge que très peu à ces conditions. Hormis les demandes dans le cadre de l'offre de référence, Belgacom dispose d'un délai de quatre mois à partir de la date de la demande d'accès et d'interconnexion pour conclure un accord en la matière.
- 5:56 L'accès et l'interconnexion seront notamment accordés si la prestation en question est nécessaire pour dupliquer une offre de l'opérateur puissant sur le marché en aval. L'Institut souligne que cette obligation n'entraîne pas nécessairement l'obligation pour les opérateurs alternatifs de renégocier les contrats d'interconnexion en cours.

- 5:57 Belgacom ne pourra refuser des demandes d'accès et d'interconnexion que sur la base de critères objectifs relatifs à la faisabilité technique ou à la nécessité de garantir l'intégrité du réseau. L'Institut peut évaluer le caractère raisonnable de la demande et de l'éventuel refus de Belgacom sur la base des considérants dans sa communication du 29 janvier 2002 concernant les demandes d'interconnexion non couvertes par une offre de référence.
- 5:58 Cette obligation vaut tant pour le marché des raccordements à faible capacité que pour le marché des raccordements à haute capacité.

5.4.2.3.2 Justification et proportionnalité de l'obligation

- 5:59 Sans cette obligation, Belgacom peut être tentée de ralentir le processus de fourniture d'offres d'accès et d'interconnexion, compte tenu de sa puissance sur le marché. Les opérateurs alternatifs seraient alors incapables de concurrencer de manière équitable sur les marchés des services téléphoniques de détail.
- 5:60 En ce qui concerne les demandes qui ne figurent pas dans l'offre de référence, Belgacom a besoin d'un certain délai pour étudier la faisabilité technique et les conditions économiques de l'offre. Un délai maximum de quatre mois semble raisonnable, à condition que :
- 5:60.1 ce délai ne soit pas utilisé systématiquement et de mauvaise foi pour des prestations soulevant peu de problèmes techniques et économiques, et
- 5:60.2 le délai de quatre mois ne conduise pas à une situation où l'opérateur puissant ne respecte pas l'obligation de non-discrimination.
- 5:61 Cette obligation est nécessaire pour inciter Belgacom à mener des négociations rapides et fructueuses avec des interlocuteurs qui sont ses concurrents sur les marchés de détail en aval.

5.4.2.4 Fournir une offre de colocalisation ou d'autres formes de partage des ressources pour la sélection et la présélection.

5.4.2.4.1 Description de l'obligation

- 5:62 Belgacom doit fournir une offre de colocalisation conformément à l'article 61, §1er, alinéa 2, 6°, de la loi relative aux communications électroniques. Cette prestation doit être intégrée dans une offre de référence.

5:63 Cette obligation vaut tant pour le marché des raccordements à faible capacité que pour le marché des raccordements à haute capacité.

5.4.2.4.2 Justification et proportionnalité de l'obligation

5:64 Cette obligation est absolument nécessaire pour permettre le raccordement physique des réseaux de communications électroniques.

5.4.2.5 Ne pas retirer l'accès et/ou l'interconnexion déjà octroyés pour la sélection et la présélection et le routage au niveau A-AGE pour les numéros sécurisés

5.4.2.5.1 Description de l'obligation

5:65 L'article 61, § 1er, troisième alinéa, de la LCE prescrit que l'Institut peut imposer aux entreprises PSM l'obligation de ne pas retirer l'accès aux ressources lorsque ce dernier a déjà été accordé.

5:66 L'article 61, § 1er, dernier alinéa, de la LCE stipule : « L'Institut peut fixer les conditions et les modalités en matière d'équité, de raisonnable et de délai en vue de l'exécution des obligations imposées en application du présent article. »

5:67 Il peut se produire deux situations dans lesquelles Belgacom souhaite interrompre la fourniture de prestations pour les besoins du CS/CPS et du routage au niveau A-AGE pour des numéros sécurisés :

5:67.1 l'acheteur ne remplit pas ses obligations contractuelles ; et

5:67.2 Belgacom adapte son réseau de manière telle que certains services ne peuvent plus être offerts.

5:68 La première situation est celle où Belgacom souhaite interrompre la fourniture du service concerné parce qu'un acheteur ne respecte pas certaines dispositions de son contrat (par exemple ne paie pas ses factures). Dans un tel cas, l'IBPT juge nécessaire d'imposer certaines conditions à l'exercice par Belgacom de ses droits contractuels, notamment de suivre une procédure particulière :

5:68.1 l'interruption de l'accès doit être précédée d'une notification préalable au client en question au plus tard 15 jours civils avant la date à laquelle l'interruption est prévue ;

5:68.2 une copie de cette notification devra être envoyée simultanément à l'IBPT, accompagnée des documents utiles (tels que : extraits pertinents des contrats, courriers échangés, factures, tableau de netting...). En outre, Belgacom devra prendre, en collaboration avec l'opérateur concerné, toutes les précautions raisonnables pour éviter que le retrait de l'accès n'affecte des clients prioritaires tels que

services d'urgences, hôpitaux, médecins, services de police, administrations, institutions internationales.

- 5:69 La seconde situation est celle où Belgacom adapte son réseau de manière telle que certains services ne sont plus disponibles. Dans ce cas, Belgacom ne peut mettre fin à la fourniture des services nécessaires pour la sélection et présélection de l'opérateur et pour le routage au niveau A-AGE pour les numéros sécurisés sans en avoir d'abord informé l'opérateur alternatif et l'IBPT dans un délai raisonnable. La section 5.4.4.4 (Obligation de transparence relative à l'évolution du réseau de Belgacom) décrit comment et quand cette notification doit avoir lieu.
- 5:70 Cette obligation vaut tant pour le marché des raccordements à faible capacité que pour le marché des raccordements à haute capacité.

5.4.2.5.2 Justification et proportionnalité de l'obligation

- 5:71 En ce qui concerne la rupture du contrat, l'Institut ne trouve pas équitable qu'une entreprise PSM se protège contre le risque de rupture de contrat par les clients. L'obligation de répondre aux demandes d'accès est en effet d'application dans la mesure où ces demandes sont raisonnables et la demande de fourniture d'un service d'accès sans respecter les clauses contractuelles, telles que le non-paiement des indemnités dues contractuellement, ne peut pas être considérée comme une demande raisonnable.
- 5:72 Le droit de se protéger contre une rupture de contrat ne peut toutefois pas entraver le développement du marché. Des situations peuvent en effet se produire où l'interruption d'un service peut être considérée comme un abus entraînant un préjudice sérieux, immédiat et difficile à réparer pour les acheteurs concernés, qui risquent de perdre massivement des clients avec toutes les conséquences qui s'ensuivent.
- 5:73 L'IBPT considère que la demande d'accès n'est pas seulement une demande ponctuelle, au moment où elle est formulée, mais une demande qui s'inscrit dans la durée. Dès lors qu'un opérateur PSM a répondu à une demande d'accès raisonnable, la manière dont il est mis fin à cet accès doit elle-même être raisonnable. Sans mesure d'encadrement, les fournisseurs alternatifs pourraient être confrontés à des interruptions de service abusives et ne pourraient pas garantir une qualité de service suffisante à leurs clients. Cette obligation permet d'établir une certaine stabilité sur le marché et de limiter la possibilité pour l'entreprise PSM de mettre fin à des services au détriment des opérateurs alternatifs. Les conséquences d'une interruption du service sont trop importantes pour permettre à une entreprise PSM de prendre cette mesure sans respecter une procédure particulière garantissant une notification préalable avec un délai de préavis raisonnable de sorte que l'opérateur concerné ait la possibilité d'introduire, si nécessaire, un recours auprès des cours ou tribunaux.

- 5:74 La durée du préavis (15 jours) est un compromis raisonnable entre la nécessité de donner la possibilité aux clients de réagir et de limiter l'importance du risque de rupture de contrat et les préjudices financiers qui en découlent pour l'opérateur PSM.
- 5:75 En ce qui concerne la cessation de fourniture d'un service à la suite de modifications au réseau, l'on peut dire que cela constitue naturellement une modification de l'offre de référence ainsi que des documents qui s'y rapportent et qu'elle est par conséquent soumise au contrôle de l'IBPT pour vérifier si Belgacom remplit ses obligations, en particulier en matière de non-discrimination, en ce sens que Belgacom ne peut pas non plus fournir ce service à ses divisions, filiales ou partenaires qui sont actifs sur le marché de détail en aval, et que le délai de préavis doit être suffisamment long pour permettre aux opérateurs alternatifs, tout comme à Belgacom, d'investir d'une part dans des solutions alternatives et d'autre part, de ne plus investir dans des choses qui sont devenues superflues en raison de la nouvelle situation.

5.4.3 Non-discrimination (1fc en 1hc)

5.4.3.1 Description de l'obligation

- 5:76 L'article 58 de la loi relative aux communications électroniques stipule:

« En ce qui concerne l'accès, l'Institut peut, conformément à l'article 55, §§ 3 et 4/1, imposer des obligations de non-discrimination.

Les obligations de non-discrimination font notamment en sorte que les opérateurs appliquent des conditions équivalentes dans des circonstances équivalentes aux autres entreprises fournissant des services équivalents, et qu'ils fournissent aux autres des services et informations dans les mêmes conditions et avec la même qualité que celles qu'ils assurent pour leurs propres services, ou pour ceux de leurs filiales ou partenaires. »

- 5:77 Le principe de non-discrimination permet aux opérateurs alternatifs de proposer une qualité de service et des tarifs équivalents à ceux de l'opérateur puissant, et assure par conséquent des conditions de concurrence équilibrées. Il peut y avoir une certaine discrimination entre les divisions internes de l'entreprise PSM et ses clients externes ou entre ses clients externes entre eux. La discrimination peut prendre plusieurs formes, tarifaire ou non (accès à l'information, qualité du service, temps de livraison et de réparation, etc.). L'IBPT veillera au respect du principe de non-discrimination pour l'ensemble de ces aspects.
- 5:78 Dans des circonstances analogues, Belgacom devra appliquer à l'ensemble des fournisseurs tiers qui demandent des prestations pour la sélection et présélection de l'opérateur des conditions qualitatives et quantitatives

analogues à celles qu'elle se fournit à elle-même, de sorte que la division retail de Belgacom ne puisse pas avantager ses propres clients. Les conditions tarifaires et techniques doivent respecter ce principe.

- 5:79 Le jour où une offre de détail est commercialisée, Belgacom doit avoir adapté ses offres de référence de manière à permettre à ses concurrents de dupliquer la nouvelle offre de détail de Belgacom le même jour que celui du lancement au détail de Belgacom.
- 5:80 Les renseignements reçus par les départements de gros de Belgacom lors de l'exécution de l'obligation de fourniture du CS/CPS et du routage au niveau A-AGE pour les numéros sécurisés ne peuvent pas être communiqués aux départements de détail (principe de la « muraille de Chine » ou cloisonnement de l'information).
- 5:81 L'obligation de non-discrimination s'applique également au service concernant les opérations de routage au niveau A-AGE pour numéros sécurisés.
- 5:82 Cette obligation vaut tant pour le marché des raccordements à faible capacité que pour le marché des raccordements à haute capacité.

5.4.3.2 Justification et proportionnalité de l'obligation

- 5:83 La non-discrimination a toujours été un principe fondamental régissant les prestations d'accès et d'interconnexion fournies par Belgacom. Ce principe doit être maintenu pour les prestations relatives à CS/CPS et au routage au niveau A-AGE pour les numéros sécurisés. Sinon, Belgacom pourrait sérieusement entraver le développement de la concurrence sur les marchés des services téléphoniques et les marchés de l'accès au réseau téléphonique public.
- 5:84 Une obligation de non-discrimination est justifiée et proportionnée. Il est en effet essentiel que l'opérateur puissant sur les marchés de l'accès au réseau téléphonique en position déterminée propose à l'ensemble des opérateurs alternatifs les mêmes services que ceux qu'il utilise lui-même.
- 5:85 Faute d'une obligation de non-discrimination, l'opérateur puissant intégré verticalement serait en mesure d'entraver le développement de la concurrence en défavorisant ses concurrents par rapport à ses propres divisions¹³², notamment au niveau des tarifs, des délais, des procédures, des informations disponibles et de la qualité de service¹³³.

¹³² Voir §85-86 de la Communication Application Règles de concurrence [K:10 – COMMUNICATION 98/C265 02], p.

¹³³ Voir ERG Common Position on the approach to appropriate remedies in the new regulatory framework

- 5:86 L'obligation d'avoir adapté ses offres de référence de manière à permettre à ses concurrents de dupliquer la nouvelle offre de détail de Belgacom le même jour que celui du lancement au détail de Belgacom doit permettre aux fournisseurs alternatifs de commercialiser leurs services de détail au même moment que Belgacom. L'application de remèdes *ex post* en droit de la concurrence, tels que l'obligation d'information, ne serait pas suffisante étant donné que l'entreprise PSM aurait alors un « first mover advantage » et que ses concurrents ne pourraient jamais fournir des services téléphoniques innovants à ses abonnés ou seulement après que l'entreprise PSM les ait déjà commercialisés.
- 5:87 Le principe de la muraille de Chine doit empêcher que des informations que Belgacom obtiendrait grâce à la fourniture de services de gros puissent être utilisées par sa division de détail. Celle-ci pourrait alors approcher de manière ciblée des clients C(P)S avec des messages publicitaires ou des offres incitant les clients à acheter des services de Belgacom au lieu de ceux d'autres fournisseurs.

5.4.4 Transparence (1fc et 1hc)

- 5:88 Conformément à l'article 59 de la loi du 13 juin 2005 relative aux communications électroniques, l'IBPT maintient l'obligation de transparence imposée à Belgacom.
- 5:89 Toutes les obligations ci-après en matière de transparence concernent également le service lié au routage au niveau A-AGE pour numéros sécurisés.
- 5:90 Ces obligations valent tant pour le marché des raccordements à faible capacité que pour le marché des raccordements à haute capacité.

5.4.4.1 Obligation de publication d'une offre de référence

5.4.4.1.1 Description de l'obligation

- 5:91 L'article 59, § 3 de la loi relative aux communications électroniques dispose : « Nonobstant le § 1er, lorsqu'un opérateur est soumis à une des obligations au titre de l'article 61, § 1er, al. 2, 1°, concernant l'accès de gros aux infrastructures de réseaux, l'Institut peut lui imposer l'obligation de publier une offre de référence telle que décrite au § 2, concernant l'interconnexion, l'accès totalement dégroupé ou l'accès partagé à la boucle locale ou à la sous-boucle locale, l'accès à un débit binaire, ou à une autre forme d'accès, selon le type d'accès qui doit être autorisé par l'opérateur concerné. »
- 5:92 L'article 59, § 2 de ladite loi stipule : « *Lorsqu'un opérateur est soumis à des obligations de non-discrimination, l'Institut peut lui imposer de publier une offre de référence, qui soit suffisamment détaillée pour garantir que*

les opérateurs ne sont pas tenus de payer pour des ressources qui ne sont pas nécessaires pour le service demandé. Elle comprend une description des offres pertinentes réparties en divers éléments selon les besoins du marché, accompagnée des modalités et conditions correspondantes, y compris des tarifs. »

- 5:93 L'offre de référence pour la pour la sélection et la présélection doit, conformément à l'article 59, §2, de la loi relative aux communications électroniques permettre aux opérateurs alternatifs d'acheter uniquement les prestations dont ils ont besoin, ce qui implique que ces offres soient suffisamment détaillées et dégroupées.
- 5:94 Comme prévu par l'article 59, §5, alinéa premier, de la loi relative aux communications électroniques, l'Offre de Référence doit être approuvée par l'IBPT préalablement à sa publication. Conformément à l'article 59, §4, de la loi relative aux communications électroniques, l'IBPT peut modifier l'offre de référence en vue d'imposer les mesures prévues par la loi. Belgacom ou un bénéficiaire peuvent également prendre l'initiative de modifier l'offre de référence, mais les modifications proposées ne peuvent être apportées qu'après accord de l'IBPT. L'IBPT peut également y apporter les modifications qu'il juge nécessaires.
- 5:95 Pour l'accès et l'interconnexion pour le départ d'appel sur le réseau téléphonique public en vue de la sélection et de la présélection, le contenu de l'offre de référence devra reprendre le contenu des offres de référence passées et traiter les domaines suivants :
- 5:95.1 Conditions techniques et tarifaires associées au départ d'appel sur le réseau téléphonique public fixe en position déterminée, ainsi qu'aux services auxiliaires, notamment:
- 5:95.1.1 Éléments du réseau auxquels l'accès est proposé
- 5:95.1.2 Informations relatives à l'emplacement des points d'accès physiques
- 5:95.1.3 Modalités techniques de l'accès
- 5:95.1.4 Procédures de commande et d'approvisionnement, délais de production, procédures de test
- 5:95.2 Services de colocalisation :
- 5:95.2.1 Informations concernant les sites pertinents de l'opérateur puissant
- 5:95.2.2 Possibilités de colocalisation, y compris la colocalisation physique
- 5:95.2.3 Caractéristiques de l'équipement pouvant être colocalisé

- 5:95.2.4 Mesures mises en place pour garantir la sûreté des locaux
- 5:95.2.5 Conditions d'accès pour le personnel des opérateurs alternatifs
- 5:95.2.6 Normes de sécurité
- 5:95.2.7 Règles de répartition de l'espace lorsque l'espace de colocalisation est limité
- 5:95.2.8 Conditions dans lesquelles les bénéficiaires peuvent inspecter les sites sur lesquels une colocalisation physique est possible, ou ceux pour lesquels la colocalisation a été refusée
- 5:95.2.9 Procédures et délais de mise en œuvre.
- 5:95.3 Conditions de livraison
 - 5:95.3.1 Délais de réponse aux demandes de fourniture de services et de ressources, accords sur le niveau du service, procédures de résolution des problèmes et de retour au niveau de service normal et paramètres de qualité du service
 - 5:95.3.2 Garanties de qualité de service, y compris, le cas échéant, les indemnités prévues en cas de non-respect des délais
 - 5:95.3.3 Prix ou modalités de tarification de chaque service, fonction et ressource énumérés ci-dessus.
- 5:96 L'Institut peut charger Belgacom de modifier l'offre de référence s'il ressort du contrôle permanent qu'exerce l'Institut qu'une telle modification est nécessaire pour tenir compte des modifications dans les offres de Belgacom et en vue de garantir une concurrence réelle.
- 5:97 Toute information et spécification que Belgacom met à disposition des opérateurs en vue de permettre la conclusion ou la modification d'un accord contient également, le cas échéant les modifications qu'elle prévoit d'y apporter dans les douze mois suivants.

5.4.4.1.2 Justification de l'obligation

- 5:98 Le principe de transparence permet de garantir aux opérateurs alternatifs une lisibilité sur l'architecture technique et les conditions économiques et tarifaires des offres de gros de Belgacom. Il permet également de faciliter les négociations d'accords d'accès et d'interconnexion car elles peuvent se baser sur des conditions connues de toutes les parties ce qui réduit l'asymétrie d'information qui peut exister entre Belgacom, opérateur historique, et les autres opérateurs. Il permet par ailleurs de vérifier le respect des autres obligations, notamment celle de non discrimination.
- 5:99 Une offre de référence d'interconnexion doit permettre une interconnexion rapide, efficace et non-discriminatoire et éviter que les négociations qui s'y rapportent ne durent trop longtemps et n'engendrent que peu de résultats. L'offre de référence permet également à l'IBPT de contrôler le respect des engagements tarifaires de l'opérateur puissant. Les conditions concurrentielles du marché n'ont pas évolué dans une proportion qui permettrait de se dispenser d'une offre de référence de Belgacom, qui est l'une des bases de l'ancien cadre réglementaire.
- 5:100 Il est souhaitable de prolonger l'obligation de publication d'une offre de référence relative à la sélection et la présélection de l'opérateur. Cette obligation est nécessaire à la survie d'un certain nombre de fournisseurs sur les marchés des services téléphoniques en position déterminée. Par ailleurs, la publication d'offres de référence en matière de sélection et de présélection a pu être gérée par Belgacom de manière satisfaisante par le passé et ne représente donc pas une contrainte disproportionnée.

5.4.4.2 Obligation de fournir des informations à l'IBPT et aux autres opérateurs de réseau

5.4.4.2.1 Description de l'obligation

- 5:101 Belgacom doit communiquer à l'IBPT ses accords avec les opérateurs alternatifs en matière d'accès et d'interconnexion dans les 10 jours suivant leur signature. Conformément à l'article 59 § 1er de la loi relative aux communications électroniques, l'IBPT peut déterminer quelles informations Belgacom doit rendre publiques et de quelle manière. Les opérateurs alternatifs restent évidemment soumis à l'obligation légale générale de communiquer à l'IBPT tous les accords en matière d'accès et d'interconnexion dans leur intégralité (article 53, alinéa 2, de la loi du 13 juin 2005 relative aux communications électroniques). Conformément à l'article 57 de la loi relative aux communications électroniques, l'IBPT vérifiera la conformité des accords d'accès et d'interconnexion avec les obligations de Belgacom, entre autres en matière de non-discrimination. L'IBPT pourra ordonner la modification de tout accord qu'il estime incompatible avec les obligations découlant des présentes dispositions.

5:102 De manière générale et sans préjudice des dispositions légales concernant la protection des secrets d'affaires, Belgacom doit fournir aux autres opérateurs de réseau toutes les informations et spécifications nécessaires pour établir l'interconnexion. Sauf dérogation de l'IBPT, cette information doit également inclure les adaptations que Belgacom a l'intention d'apporter dans les douze mois qui suivent. Plus spécifiquement, ce principe entraîne ce qui suit :

5:102.1 Sans préjudice des dispositions contenues dans son offre de référence concernant l'annonce de modifications avec un impact opérationnel important (voir section 13 du BRIO), Belgacom doit informer les fournisseurs alternatifs des adaptations à ses systèmes IT au moins trois mois à l'avance et prévoir un mois de phase de test lorsque ces adaptations nécessitent une intervention de la part des fournisseurs alternatifs.

5:102.2 Belgacom doit annoncer 2 mois à l'avance les modifications de ses plans de service aux fournisseurs alternatifs.

5.4.4.2.2 Justification de l'obligation

5:103 La communication des accords d'accès et d'interconnexion est nécessaire afin de garantir l'application du principe de non-discrimination. En l'absence d'une telle communication, l'IBPT ne serait pas en mesure de contrôler l'application du principe de non-discrimination dans les accords bilatéraux conclus entre l'opérateur puissant et les opérateurs tiers.

5:104 L'article 108, § 2, de la loi du 13 juin 2005 stipule : « *Sans préjudice de l'application du chapitre 3, section 6 de la loi du 6 avril 2010 relative aux pratiques du marché et à la protection du consommateur, dès lors qu'ils sont avertis d'un projet de modification d'une clause du contrat conclu, les abonnés ont le droit de résilier leur contrat, sans pénalité. Les abonnés doivent en être avertis individuellement et dûment, en temps utile, au plus tard un mois avant ces modifications, et sont informés, au même moment, de leur droit de résilier ce contrat sans pénalité au plus tard le dernier jour du mois qui suit l'entrée en vigueur des modifications, s'ils n'acceptent pas les nouvelles conditions.* » Afin de permettre aux opérateurs alternatifs de respecter cette disposition vis-à-vis de leurs clients de détail, il faut que Belgacom annonce 2 mois à l'avance les modifications de ses plans de service, de sorte que les opérateurs alternatifs puissent informer à temps leurs clients de détail des modifications des conditions contractuelles qu'ils doivent apporter suite à cela.

5.4.4.3 Obligation de publication des KPI

5.4.4.3.1 Description de l'obligation

5:105 Conformément à l'article 59, § 1^{er}, alinéa 1^{er}, de la loi relative aux communications électroniques, l'Institut peut déterminer les informations que l'opérateur puissant sur le marché est tenu de publier en vertu des obligations en matière de transparence. Cela implique la publication d'indicateurs de qualité du service (*KPI* ou *Key Performance Indicators*, dont le caractère obligatoire est examiné aux sections 5.2.4.5 et 5.2.5.4 du document « Common Position on Remedies »¹³⁴).

5:106 L'Institut décide dès lors de maintenir les KPI imposés dans la décision du 27 février 2008, et cela vaut également pour la périodicité de publication de ces indicateurs, à savoir sur une base trimestrielle, et le délai, à savoir dans le mois qui suit la fin du trimestre en question. L'Institut estime que la périodicité et le délai d'un mois sont raisonnables pour compiler, contrôler et publier des données statistiques pertinentes. Les KPI doivent être publiés sur une partie du site Internet de Belgacom accessible à tous.

5:107 Le tableau ci-dessous comprend les KPI à publier en matière de CS/CPS.

¹³⁴ [K:27 – ERG CP REMEDIES]

<i>Indicateur</i>	<i>Unité</i>	<i>Spécification</i>
Provisioning timers		
Average installation timer CPS – simple installations	working days	the average lead time between the sending by the OLO of the « XML order message » and the receipt by the OLO of the « XML done message »
Number of working days until 95% simple CPS installations « done »	working days	number of working days between the sending by the OLO of the « XML Order message » and the receipt by the OLOs of the « XML done message » for 95 %/99 % of the messages that were ordered on that same date
Number of working days until 99 % simple CPS installations « done »	working days	
Average installation timer CPS – complex installations	working days	the average lead time between the sending by the OLO of the « XML order message » and the receipt by the OLO of the « XML done message »
Number of working days until 95 % complex CPS installations « done »	working days	number of working days between the sending by the OLO of the « XML Order message » and the receipt by the OLOs of the « XML done message » for 95 %/99 % of the messages that were ordered on that same date
Number of working days until 99% complex CPS installations « done »	working days	
Repair timers		
Average time to repair CPS	hours	average time between the opening and the closure of the not wrongful trouble tickets
Percentage of not wrongful tickets CPS	%	

Tableau 5.4 : KPI à publier par Belgacom.

5.4.4.3.2 Justification de l'obligation

5:108 L'ERG, l'European Regulators Group, a examiné les meilleures manières pour veiller à la transparence et à la vérification de la non discrimination et a estimé que la publication des indicateurs de qualité de service (KPI ou key performance indicators) est un remède utile.

5:109 Dans la section 5.2.4.5 du document « ERG Common Position on Remedies »¹³⁵ de 2006 , l'ERG écrit ce qui suit sur l'utilité des KPI :

There are various possibilities to put competitors at a disadvantage by means of quality discrimination. The only way to address the strategic variable quality' seems to be an obligation of non-discrimination according to Art 10 AD. Art 10 AD '... shall ensure, in particular, that the operator applies equivalent conditions in equivalent circumstances to

¹³⁵ [K:27 – ERG CP REMEDIES]

other undertakings providing equivalent services, and provides services and information of the same quality as it provides for its own services, or those of its subsidiaries or partners'.

As the quality of a service is particularly difficult to observe for an NRA, an obligation according to Art 10 AD may be backed by an obligation of transparency according to Art 9 AD. This may be done in the form of an obligation to offer service level agreements (SLAs) and periodically report key performance indicators to the NRA and where appropriate to other operators. Such key performance indicators could be reported for services provided to other operators as well as for self-provided services, to monitor compliance with the non-discrimination obligation.

5:110 Le document consacre d'ailleurs une section entière aux KPI au point 5.2.5.4:

One effective means of direct verification of non-discrimination is the formulation and publication of appropriate key performance indicators (KPI), describing parameters such as provisioning times, repair times, percentage of circuits which work on installation and so on. KPIs are in particular likely to be necessary for the verification of service level agreements. As with internal reference offers, publication is preferable to provide confidence to market players in the efficacy of a non-discrimination remedy. A sensible degree of disaggregation will be appropriate, both to guard against subtle forms of discrimination and to allow unforeseen problems to come to light.

Costs will inevitably be incurred by the SMP player in setting up such a monitoring system although typically, the SMP player will need much of the information for its own management purposes. The ongoing maintenance costs are usually fairly low, however. NRAs will need to judge whether the likely benefits of such a system are sufficient to justify the initial and recurring costs.

5:111 Par ailleurs, dans ses « Principes de mise en oeuvre et meilleures pratiques concernant le dégroupage de la boucle locale »¹³⁶ l'IRG a réalisé en octobre 2001 (et amendé en mai 2002) une étude approfondie sur les questions liées à la gestion de la qualité dans laquelle il explique les différences entre SLA et KPI de la manière suivante :

Performance Management is a tool to control the agreed quality of level of the processes between the interfacing parties. Quality in this respect has to cover elements of correctness as well as timeliness. The term Service Level Agreement is rather confusing. In practice the term can both refer to an individual service level that is agreed upon, and the formal agreement that comprise a whole set of these individual service

¹³⁶ Principles of implementation and best practice regarding LLU as decided by the Independent Regulators Group 18 October 2001 and amended in May 2002.

levels. The term Service Level Agreement (SLA) is used only to indicate individual service levels corresponding with particular Key Performance Indicators (KPIs). A KPI identifies one critical success factor within a particular interface process. An individual SLA pins down the corresponding KPI on a certain value. While the KPI itself does not incorporate any norm, being merely a unity of measurement, the SLA states as accurately and clearly as possible which boundaries the actual measured performance should be in.

- 5:112 L'ECTA, l'Association européenne des opérateurs alternatifs, établit chaque année un bulletin (scorecard) qui examine le fonctionnement des marchés européens sur la base d'un questionnaire qui aborde tous les points dont la présence dans le cadre réglementaire est essentielle pour que les marchés fonctionnent adéquatement. Chaque réponse au questionnaire est cotée et toutes les réponses sont additionnées. La question des KPI est abordée de la façon suivante :

Question 41 examines whether the NRA has foreseen specific provisions to prevent non-price discrimination by imposing transparency obligations for internal contracts and service provisioning, publication of internal SLAs, use of KPIs, etc. A maximum score is given if the NRA has specific provisions for preventing discrimination on non-price terms (e.g., publication of internal SLAs, KPIs etc.). An interim score is given if rules are in place against non-price discrimination but these are not considered as sufficiently effective or limited to specific SMP access products. Zero is given if no such provisions exist.

- 5:113 En ce qui concerne les KPI, d'autres ARN ont tiré les conclusions suivantes :

- 5:113.1 Le régulateur français ARCEP invoque dans ses décisions de 2005 concernant les offres de référence de France Télécom pour le dégroupage de la boucle locale (05-0277) et de l'accès bitstream (05-0280) que « *les niveaux de qualité de service (délais de livraison, de réparation, taux de panne, délai de fourniture d'informations, etc.) annoncés dans les offres de gros doivent être compatibles avec les niveaux de qualité pratiqués, en particulier par France Télécom, sur les marchés de détail – cet objectif correspond notamment à l'obligation de non discrimination à laquelle est soumise France Télécom* » et que « *les niveaux de qualité annoncés dans les offres de gros doivent être respectés par France Télécom, afin que les opérateurs alternatifs aient suffisamment de visibilité et puissent s'engager eux-mêmes sur des niveaux de service auprès de leurs clients* ». (traduction libre) » L'ARCEP poursuit ce raisonnement pour planifier la mise en oeuvre d'un système d'amendes stimulantes et obliger France Télécom à mesurer chaque mois des indicateurs de qualité et à les publier pour l'offre de gros. « *En second lieu, afin de s'assurer de l'effectivité du système d'incitation mis en place par France Télécom et de vérifier que les niveaux de qualité de service de*

l'offre de gros sont non discriminatoires par rapport à ce que France Télécom propose à ses propres services sur les marchés aval, l'Autorité estime nécessaire que l'opérateur mesure et publie mensuellement des indicateurs de qualité de service pour l'offre de gros, ainsi que pour les offres aval correspondantes. » (traduction libre)

5:113.2 L'OFCOM estime qu'il s'agit d'un moyen efficace pour renforcer la transparence sur le marché. Le régulateur britannique s'exprime dans les termes suivants¹³⁷ :

Although BT did not initially provide cost information as part of its response to the consultation, an assessment has subsequently been provided confidentially. Having analyzed the data provided, Ofcom is satisfied that the proposed requirements are not onerous, particularly when balanced against the benefits of transparency....

5:114 L'utilité des SLA et des KPI est donc largement soulignée dans la littérature spécialisée et c'est sur cette base que l'IBPT a choisi d'imposer des KPI à Belgacom dans le cadre de l'analyse de ce marché pertinent.

5:115 L'IBPT estime que la publication des indicateurs de qualité n'entraîne pas de coûts excessifs pour un opérateur puissant sur le marché. Un opérateur puissant sur le marché dispose en effet déjà de la majeure partie de ces informations étant donné qu'il en a besoin pour la gestion et le suivi de ses propres accords SLA. De plus, la publication de KPI est une mesure moins contraignante que ce que pourrait signifier une obligation d'appliquer les mêmes procédures afin de fournir les services de gros internes et externes (« equivalence of input »). L'obligation de publier des KPI n'est donc pas une obligation disproportionnée au regard des bénéfices qu'une telle publication apporte au marché. De plus, il s'agit ici de conserver une obligation déjà imposée précédemment afin de ne pas devoir développer de nouveaux logiciels ou de nouvelles procédures.

5:116 Les indicateurs de performance sont un moyen de contrôle puissant permettant de vérifier s'il n'y a pas de différence de traitement entre les clients de "gros" de l'opérateur et sa propre division retail.

5:117 Grâce à la transparence qu'ils créent sur le marché, les indicateurs de performance encouragent l'opérateur contraint à maintenir et/ou améliorer la qualité de ses services et l'incitent à remplir ses obligations en matière de non-discrimination entre ses clients de gros et sa division retail.

¹³⁷ http://www.ofcom.org.uk/consult/condocs/bt_kpi/statement/statement_directions.pdf

5:118 Pour garantir la non-discrimination et favoriser l'entrée sur le marché, il est important que les nouveaux arrivants potentiels aient accès à ces KPI, ce qui ne serait pas le cas s'ils étaient exclusivement publiés sur un site sécurisé, avec par conséquent un accès limité.

5.4.4.4 Obligation de transparence relative à l'évolution du réseau de Belgacom

5.4.4.4.1 Contexte de cette obligation

5:119 Belgacom a déclaré au cours de sa réunion générale du 9 avril 2008 que dans le cadre de la modernisation de son réseau et du passage à la technologie IP, le réseau PSTN serait fermé au cours de la période 2014 – 2018.

5:120 Alors que Belgacom avait l'intention en 2008 de fermer les 65 centraux identifiés pour 2018, il est question dans le dernier planning de 2010 d'une fermeture plus étalée jusque 2020.

5:121 L'impact de cette fermeture sur l'architecture d'interconnexion utilisée entre autres par les services CS/CPS est considérable. L'architecture qui sera remplacée fait l'objet de discussions au sein d'un groupe de travail ad hoc, mais les opérateurs alternatifs doivent également connaître le planning de la fermeture des différents points d'interconnexion. En outre, il convient de communiquer clairement à propos des projets futurs afin que le secteur puisse se faire une idée suffisamment claire de l'impact sur leurs investissements et encourager la poursuite des investissements.

5:122 L'offre de référence d'interconnexion prévoit déjà un préavis d'un an pour la fermeture d'un point d'interconnexion. L'IBPT estime toutefois que la fermeture relativement massive de points d'interconnexion nécessite que les opérateurs alternatifs aient une vision à un terme suffisant pour planifier les adaptations que cela induit dans leur propre réseau et qu'en conséquence un planning glissant sur 5 ans est approprié pour atteindre cet objectif.

5.4.4.4.2 Description de cette obligation

5:123 Conformément à l'article 59, § 1^{er}, alinéa 1^{er}, de la loi relative aux communications électroniques, l'Institut peut déterminer les informations que l'opérateur puissant sur le marché est tenu de publier en vertu des obligations en matière de transparence.

5:124 Dans le cadre du passage au NGA/NGN, Belgacom communiquera à l'IBPT et les autres opérateurs ses projets de développement de réseau par région sur une période de cinq ans. Les informations communiquées englobent entre autres :

5:124.1 toutes les adaptations prévues aux points d'accès de gros existants ;

- 5:124.2 toutes les fermetures prévues de points où l'accès de gros est fourni ;
- 5:124.3 le calendrier des transformations de réseau prévues/planifiées ;
- 5:124.4 une description complète des interfaces techniques (liaisons de raccordement, protocoles, qualité de service, etc.) ;
- 5:124.5 la procédure opérationnelle relative à la nouvelle forme d'interconnexion (délais de commande, informations à fournir par la partie demanderesse, procédures de test, etc.).
- 5:125 Ces projets doivent être adaptés et publiés chaque année.
- 5:126 En septembre 2009, Belgacom et l'IBPT ont conclu un accord sur cette obligation à remplir. Belgacom a proposé un document intitulé « *Belgacom network transformation outlook* » censé faire preuve d'une transparence suffisante vis-à-vis du secteur concernant les évolutions de réseau prévues et l'a, après accord de l'IBPT, publié sur son site Internet. Ce document doit permettre de mettre toutes les informations utiles à cet égard à la disposition de tous les opérateurs ayant déjà conclu un accord d'interconnexion avec Belgacom, ainsi qu'aux opérateurs qui ne sont pas encore interconnectés, mais qui pourraient être amenés à envisager d'introduire une demande d'interconnexion auprès de cet opérateur. Par ailleurs, Belgacom s'est engagée à publier chaque année une liste récente des points d'accès (LEX, LDC, KVD) sur la partie sécurisée de son site Internet.
- 5:127 L'IBPT estime qu'une partie interconnectée doit pouvoir prendre toutes les mesures nécessaires en temps voulu et doit donc, dans le cadre de la fermeture de points d'accès, pouvoir disposer d'une période d'au moins un an entre, d'une part, la publication par Belgacom des informations techniques et opérationnelles précitées et, d'autre part, le moment où le changement intervient.
- 5:128 L'IBPT veillera au respect de la confidentialité des informations stratégiques de Belgacom. Lors de l'établissement de la communication sur l'évolution du réseau de Belgacom en octobre 2009, il a été veillé sur la base des concertations entre l'IBPT et Belgacom à trouver un équilibre délicat entre faire preuve de suffisamment de transparence envers le secteur afin qu'il soit assez informé et la préservation de la confidentialité de Belgacom sur ses choix stratégiques.

5.4.4.4.3 Justification et proportionnalité de l'obligation

- 5:129 L'évolution technologique vers un réseau de nouvelle génération peut avoir de lourdes conséquences pour les autres opérateurs de réseau utilisant le réseau de Belgacom. Pouvoir accéder en temps opportun aux informations pertinentes est nécessaire pour préparer efficacement la migration, mais également pour éviter que l'entreprise PSM abuse de

cette migration pour causer des problèmes à ses concurrents. Cette obligation est d'autant plus importante étant donné que les ressources CS/CPS seront influencées par les modifications apportées au réseau de Belgacom.

- 5:130 Il est nécessaire et proportionnel d'obliger Belgacom à communiquer à l'IBPT et aux autres opérateurs ses projets de développement de réseau par région et sur une période de cinq ans. Les adaptations de réseau ainsi prévues peuvent aussi bien porter sur le réseau technique proprement dit que sur le plan commercial de l'opérateur.
- 5:131 Pour garantir une concurrence loyale et stimuler les investissements, il importe que les futures évolutions de réseau fassent l'objet d'une transparence suffisante au préalable. Cette transparence est nécessaire pour l'opérateur alternatif afin qu'il puisse adapter son modèle commercial et ses activités et ainsi se préparer aux futurs réseaux et produits. Il est tout aussi indispensable d'éviter toute discrimination en matière d'accès à l'information entre Belgacom, ses filiales et partenaires d'une part et les opérateurs alternatifs d'autre part. Sinon, Belgacom pourrait abuser du passage au NGN/NGA de manière à favoriser ses propres services et ainsi empêcher le développement de services par des opérateurs alternatifs.
- 5:132 Ceci est aligné sur la recommandation de la Commission :

« Lorsque l'opérateur PSM envisage de remplacer par de la fibre optique une partie de son réseau d'accès en cuivre existant et prévoit de supprimer des points d'interconnexion actuellement utilisés, les ARN devraient obtenir les informations pertinentes de l'opérateur PSM et veiller, en vertu de l'article 9, paragraphe 1, de la directive 2002/19/CE, à ce que les entreprises bénéficiant d'un accès au réseau de l'opérateur PSM disposent de toutes les informations nécessaires en temps utile pour pouvoir adapter leurs propres réseaux et plans d'extension de réseau en conséquence. Les ARN devraient définir le format et le niveau de détail de ces informations tout en veillant à ce qu'elles soient exclusivement utilisées aux fins prévues et que leur confidentialité soit garantie tout au long du processus. »¹³⁸

¹³⁸ Considérant 41 de la Recommandation Sec(2010) 1037 de la Commission européenne du 20 septembre 2011 sur l'accès réglementé aux réseaux d'accès de nouvelle génération (NGA).

- 5:133 La période de cinq ans garantit la visibilité nécessaire pour réaliser de grands investissements de réseau et est également appliquée dans le cadre de la fermeture de centraux afin d'imposer les conditions de fermeture. Un pronostic de cinq ans est nécessaire afin que les opérateurs alternatifs :
- 5:133.1 puissent, après la décision de Belgacom de mettre un terme au service, chercher une solution alternative garantissant la continuité des services pour l'utilisateur final ;
- 5:133.2 aient une vue d'ensemble prospective afin de planifier les investissements efficacement ;
- 5:133.3 puissent amortir leurs investissements, conformément à l'approche appliquée par l'IBPT dans le cadre de ses modèles de coûts pour BRIO, BRUO et BROBA. La décision concernant BROBA 2007 du 29 novembre 2006 stipule donc :
- « En ce qui concerne la période concrète, l'Institut reste fidèle à son ancienne approche, soit amortir les DSLAM sur une période de 5 ans. L'Institut considère que cette approche permet de créer un juste équilibre entre d'une part la durée d'amortissement comptable appliquée (éventuellement plus courte) et la durée de vie (technique) réelle pouvant être fixée pour certains types d'actifs (entre-temps clairement plus de 5 ans). »¹³⁹*
- 5:133.4 puissent obtenir suffisamment de retour sur investissement. Un délai de 5 ans constitue un juste milieu afin d'encourager de nouvelles technologies et d'obtenir suffisamment de retour sur investissement.
- 5:134 En outre, il est indispensable que le régulateur et les opérateurs alternatifs soient informés le plus vite possible de ces développements afin d'analyser les conséquences pour le marché¹⁴⁰. Il s'agit ici d'une clarification de l'obligation de transparence dans le cadre de la transition vers le NGN/NGA.

¹³⁹ Section § 4.2.1.b. Période d'amortissement de l'annexe à la décision du 29 novembre 2008 concernant les aspects quantitatifs de l'offre de référence BROBA 2007.

¹⁴⁰ Cet objectif est souligné dans la Note explicative SEC(2007) 1483 de la Commission à la Recommandation du 17 décembre 2007 concernant les marchés pertinents de produits et de services dans le secteur des communications électroniques susceptibles d'être soumis à une réglementation ex ante conformément à la Directive 2002/21/CE du Parlement européen et du Conseil relative à un cadre réglementaire commun pour les réseaux et services de communications électroniques qui stipule que « les régulateurs doivent trouver une manière de stimuler le développement de nouvelles architectures de réseau plus efficaces tout en reconnaissant les investissements réalisés par les nouveaux entrants sur la base des architectures actuelles. Les autorités nationales devront suivre attentivement et évaluer les développements afin de veiller à ce que les remèdes d'accès appropriés soient maintenus pendant les périodes prospectives où la concurrence est considérée comme inefficace, et pour éviter de saper ou de décourager les entrées efficaces. » (traduction libre)

- 5:135 L'ERG souligne également dans son « Opinion on Regulatory Principles of NGA »¹⁴¹ l'importance des mesures en matière de transparence et d'information concernant le développement de réseaux NGA afin de développer les mesures appropriées pour la transition vers ce nouvel environnement. L'ERG explique qu'un manque de transparence sur les projets de développement des nouveaux réseaux, comporte le risque que la concurrence en souffre et que l'introduction de certaines options de régulation soit empêchée par des décisions prises en matière de technologie et de réseaux sans consulter les opérateurs alternatifs ou impliquer le régulateur.
- 5:136 Pour les opérateurs tiers, cette période de cinq ans est considérée comme indispensable pour avoir un bon aperçu des adaptations envisagées en matière d'infrastructures de réseau suite aux investissements NGN par un opérateur avec lequel une interconnexion existe ou avec lequel une future interconnexion est possible. Cette obligation correspond à l'opinion relative aux principes de régulation du European Regulators Group (ERG) en matière de NGA¹⁴² :

« For an effective transition it is important that NRAs ensure that there is transparency and debate surrounding any planned deployment of next generation access networks. Regulators need to develop their regulatory approach early on to provide the necessary predictability to all market players. (...) This is important as it allows investors and potential wholesale customers of any proposed NGA network to indicate their requirements and intentions. Such transparency will be beneficial to NGA investors as they explore the degree to which there is demand for wholesale access to their networks. It is also beneficial to competitors, who can make informed decisions on their own investment plans. »

¹⁴¹ ERG Opinion (07) 16 rev2 on Regulatory Principles of NGA, p. 26.

¹⁴² ERG Opinion (07) 16rev2 on Regulatory Principles of NGA, 6 et 28 : « Pour une transition efficace, il importe que les ARN veillent à ce qu'il soit fait preuve de transparence et qu'une concertation ait lieu concernant l'installation éventuelle de réseaux NGA. Les régulateurs doivent développer leur approche régulatoire à temps afin de fournir la prévisibilité nécessaire à tous les acteurs du marché. (...) Cet aspect est important, car il offre l'opportunité aux investisseurs et aux clients de gros potentiels d'un réseau NGA éventuellement proposé de faire part de leurs exigences et projets. Une telle transparence sera bénéfique aux investisseurs NGA lorsqu'ils vérifieront dans quelle mesure il existe une demande pour l'accès de gros à leur réseau. Elle profitera également aux concurrents, qui pourront prendre des décisions en connaissance de cause pour leurs propres projets d'investissement. » (traduction libre)

5:137 Les informations à cet égard doivent également être communiquées à l'IBPT de manière à pouvoir correctement évaluer l'impact possible sur le marché et la concurrence de ces adaptations de réseau en matière d'infrastructures NGN. Ce rôle de régulateur est confirmé par l'opinion de l'ERG sur le NGA, ainsi que par la Commission européenne :

« National authorities will need to carefully follow and evaluate developments [concerning NGN] in order to ensure that appropriate access remedies are maintained for the forward-looking periods for which competition is judged to be ineffective, and to avoid undermining or discouraging efficient entry. »¹⁴³

« Without a clear and transparent view of the intentions of market players for deployment of NGA networks, it is not possible for the regulator to provide a clear indication of the regulatory environment that will apply to these investments. This information can be requested from operators by NRAs according to Art. 5 FD respecting confidentiality requirements. (...) It will enable the regulator to adopt the most appropriate regulatory principles. »¹⁴⁴

5:138 Pour sa part, le régulateur doit avoir une idée suffisante des changements en vue pour estimer quelles sont les conséquences pour la concurrence du marché. Ce rôle est souligné par la Note explicative de la Commission européenne à la Recommandation de 2007¹⁴⁵ :

« En appliquant des remèdes, les régulateurs doivent trouver une manière de stimuler le développement de nouvelles architectures de réseau plus efficaces tout en reconnaissant les investissements réalisés par les nouveaux entrants sur la base des architectures actuelles.

¹⁴³ Notice explicative 2007 [K:40 – NOTICE EXPLICATIVE 2007], 17. : *«Les autorités nationales devront suivre attentivement et évaluer les développements [liés au NGN] afin de veiller à ce que les remèdes d'accès appropriés soient maintenus pendant les périodes prospectives où la concurrence est considérée comme inefficace, et pour éviter de saper ou de décourager les entrées efficaces.»* (traduction libre)

¹⁴⁴ ERG Opinion on NGA [K:38 – ERG OPINION NGA], 27-28 : *«Sans une vue claire et transparente sur les intentions des acteurs du marché concernant l'installation de réseaux NGA, il est impossible pour le régulateur de donner une image claire du futur contexte de régulation applicable à ces investissements. Les ARN peuvent demander ces informations aux opérateurs conformément à l'article 5 de la Directive « cadre », qui vérifie les exigences en matière de confidentialité. (...) Elles permettront au régulateur d'adopter les principes réglementaires les plus appropriés.»* (traduction libre)

¹⁴⁵ Notice explicative 2007 [K:40 – NOTICE EXPLICATIVE 2007], 17.

Les autorités nationales devront suivre attentivement et évaluer les développements afin de veiller à ce que les remèdes d'accès appropriés soient maintenus pendant les périodes prospectives où la concurrence est considérée comme inefficace, et pour éviter de saper ou de décourager les entrées efficaces.¹⁴⁶ » (traduction libre)

5:139 Belgacom devant disposer de ce type de planification pour ses propres services, la communication de ces informations aux autres opérateurs et à l'IBPT, cette mesure n'entraîne pas pour elle une charge disproportionnée.

5:140 En outre, il s'agit ici d'informations qui doivent également être fournies en exécution d'autres analyses de marché.

5.4.5 Séparation comptable pour les besoins du CS/CPS (1fc et 1hc)

5.4.5.1 Description de l'obligation

5:141 L'article 60 de la loi relative aux communications électroniques stipule : *«L'Institut peut, conformément aux modalités fixées par le Roi, et conformément à l'article 55, §§ 3 et 4/1, imposer des obligations de séparation comptable en ce qui concerne toute activité dans le domaine de l'accès pour laquelle l'opérateur dispose d'une puissance significative sur le marché»*. L'IBPT entend imposer une obligation de séparation comptable en s'appuyant sur les recommandations du GRE.

5:142 Les différentes activités réseau doivent être séparées entre elles, avec un compte d'exploitation pour chacune, présenté à l'aide du modèle et suivant la méthodologie spécifiée dans la décision du 15 avril 2010 concernant les modalités de l'obligation de séparation comptable de Belgacom. Ce qui implique que Belgacom doit séparer au niveau comptable les services d'accès et d'interconnexion CS/CPS sur le réseau téléphonique public fixe des services de détail correspondants.

5:143 Le principe de transparence implique également que Belgacom est soumis à une obligation de publication d'informations en matière de comptabilisation des coûts et de séparation comptable. L'article 60, alinéa 3 de la loi relative aux communications électroniques stipule : *«L'Institut peut entre autres obliger un opérateur intégré verticalement à rendre ses prix de gros et ses prix de transferts internes transparents entre autres pour garantir le respect de l'obligation de non-discrimination prévue à l'article 58, ou, en cas de nécessité, pour empêcher des subventions croisées abusives.»¹⁴⁷* Sans

¹⁴⁶ Consultation du Conseil de l'IBPT concernant les Next Generation Networks « NGN » et les Next Generation Access « NGA ».

¹⁴⁷ L'article 9, § 1er, de la directive « accès » stipule : « Les autorités réglementaires nationales peuvent, conformément aux dispositions de l'article 8, imposer des obligations de transparence concernant l'interconnexion et/ou l'accès en vertu desquelles les opérateurs doivent rendre publiques des informations bien définies, telles que les informations

transparence de ces éléments, la vérification du respect du principe de non-discrimination est difficile, notamment en ce qui concerne la sélection et la présélection.

5:144 Ladite décision du 15 avril 2010 décrit en détail comment Belgacom doit satisfaire à la présente obligation.

5:145 Cette obligation vaut tant pour le marché des raccordements à faible capacité que pour le marché des raccordements à haute capacité.

5.4.5.2 Justification et proportionnalité de l'obligation

5:146 Une séparation comptable entre les activités de réseau (réseau d'accès, réseau d'interconnexion) de Belgacom et les services de détail est essentielle. En l'absence d'une obligation de séparation comptable, il serait impossible de contrôler le respect des obligations tarifaires et le principe de non discrimination, notamment entre les prix de gros et les prix de transferts internes. Il serait également impossible de contrôler les obligations d'orientation sur les coûts, car les coûts de la branche réseau et prestations en gros de l'opérateur puissant ne seraient pas séparés de ses activités de détail.

5:147 La séparation comptable permettra également de vérifier l'absence de subventions croisées abusives.

5:148 L'objectif étant dès lors de pouvoir vérifier que l'opérateur peut proposer ses services de manière rentable s'il achète des services de gros aux mêmes conditions que ses concurrents.

5.4.6 Contrôle des prix

5:149 L'article 62, § 1 de la loi relative aux communications électroniques dispose : *«L'Institut peut, conformément à l'article 55, paragraphes 3 et 4/1, imposer des obligations liées à la récupération des coûts et au contrôle des prix, y compris des obligations concernant l'orientation des prix en fonction des coûts et des obligations concernant les systèmes de comptabilisation des coûts, pour la fourniture de types particuliers d'interconnexion et/ou d'accès, lorsqu'il ressort d'une analyse du marché que l'opérateur concerné peut, en l'absence de concurrence efficace, maintenir des prix à un niveau excessivement élevé, ou comprimer les prix, au détriment des utilisateurs finals.»*

comptables, les spécifications techniques, les caractéristiques du réseau, les modalités et conditions de fourniture et d'utilisation, y compris toute condition limitant l'accès et/ou l'utilisation des services et applications lorsque ces conditions sont autorisées par les États membres conformément à la législation communautaire, et les prix. »

5.4.6.1 Description de l'obligation

5:150 L'IBPT impose à Belgacom de pratiquer des prix orientés sur les coûts pour les prestations relatives à la (pré)sélection de l'opérateur et pour le service relatif au routage au niveau A-AGE pour les numéros sécurisés. Cette obligation vaut tant pour le marché des raccordements à faible capacité que pour le marché des raccordements à haute capacité.

5:151 Les tarifs que Belgacom peut facturer pour le départ d'appel, l'accès à un point d'accès et l'activation de la présélection de l'opérateur sont déterminés dans la décision du 26 novembre 2008 concernant les tarifs d'interconnexion de Belgacom pour la période 2008-2010. Les tarifs des IC-links sont régis dans la décision de l'IBPT du 3 septembre 2008 relative aux aspects quantitatifs de l'offre de référence BROTSOLL.

5:152 L'IBPT déterminera dans les plus brefs délais de nouveaux tarifs pour les services d'interconnexion de Belgacom en s'appuyant sur un modèle de coûts bottom-up basé sur les coûts d'un opérateur efficace¹⁴⁸.

5:153 Belgacom devra:

5:153.1 soumettre ses tarifs à une approbation préalable de l'IBPT ; les tarifs seront intégrés dans l'offre de référence

5:153.2 communiquer, conformément à l'article 62, §2, de la loi relative aux communications électroniques, à l'IBPT l'ensemble des éléments permettant à l'IBPT de contrôler le respect des obligations tarifaires.

5.4.6.2 Justification et proportionnalité de l'obligation

5:154 Depuis les premières mesures de libéralisation du marché, l'orientation sur les coûts est l'un des principes fondamentaux en matière d'interconnexion au réseau de Belgacom. L'analyse de la dominance a révélé que les marchés de l'accès téléphonique ne sont pas encore réellement concurrentiels. À notre avis, il est prématuré de supprimer ce remède, essentiel au développement de la concurrence. L'absence d'une telle obligation hypothèquerait la compétitivité des services de détail des opérateurs alternatifs, car bien que disponibles, les services CS/CPS seraient proposés à des conditions tarifaires qui laisseraient un espace économique insuffisant aux opérateurs tiers par rapport à l'activité de l'opérateur puissant, verticalement intégré. Sans orientation sur les coûts, Belgacom, de loin le principal fournisseur de services CS/CPS, serait en effet en mesure d'augmenter le prix de ces services jusqu'à un niveau excessif et d'augmenter ainsi artificiellement les coûts de ses concurrents. Il en va de

¹⁴⁸ Voir le document de consultation relatif au projet de modèle NGN/NGA et son annexe publiée le 4 janvier 2012 [K:67 - CONSULTATION PROJET DE MODÈLE NGN/NGA].

même pour le service relatif au routage au niveau A-AGE pour numéros sécurisés.

5:155 Comme il s'agit d'une mesure qui avait déjà été imposée dans la décision d'analyse de marché du 19 juin 2006 et même avant, l'imposition du contrôle tarifaire pour l'opérateur puissant sur le marché n'occasionnera pas d'obligation disproportionnée.

5.4.7 Système de comptabilisation des coûts

5.4.7.1 Description du remède

5:156 Conformément à l'article 62, § 2, § 3 et § 4 de la loi du 13 juin 2005 relative aux communications électroniques, Belgacom doit mettre en place un système de comptabilisation qui remplit les modalités définies par l'IBPT dans sa décision du 22 août 2007 concernant la mise en oeuvre de l'obligation pour Belgacom de mettre en place un système de comptabilisation des coûts. Le respect par Belgacom des modalités de cette décision sera vérifié, aux frais de Belgacom, par un réviseur d'entreprises agréé, désigné par cet opérateur. L'IBPT publiera chaque année une déclaration relative au respect du système suite aux conclusions du réviseur d'entreprises.

5:157 Belgacom devra communiquer à l'IBPT l'ensemble des éléments permettant de contrôler le respect de leurs obligations tarifaires.

5:158 Cette obligation vaut tant pour le marché des raccordements à faible capacité que pour le marché des raccordements à haute capacité.

5.4.7.2 Justification et proportionnalité de l'obligation

5:159 L'IBPT estime justifié de maintenir, pour Belgacom uniquement, l'obligation de mettre en oeuvre un système de comptabilisation des coûts approuvé par l'IBPT.

5:160 Un opérateur de télécommunications comme Belgacom est par nature une entreprise complexe compte tenu de sa dimension, de sa diversité et de la nature technique de ses activités. Un système de comptabilisation des coûts (à savoir un ensemble de règles permettant de répartir les coûts, les revenus et le capital engagé d'une entreprise entre ses différents services et activités) est essentiel afin de permettre au régulateur de vérifier le respect des obligations en matière de récupération des coûts et de contrôle des prix d'accès (le régulateur doit en particulier disposer d'informations utiles pour établir ses modèles de coûts).

- 5:161 En l'absence d'un système de comptabilisation des coûts approprié, le respect de l'obligation d'orientation sur les coûts serait très difficile à contrôler. Il est donc essentiel que l'orientation sur les coûts s'accompagne d'une obligation de mettre en œuvre un système de comptabilisation des coûts.
- 5:162 Le réseau de Belgacom est le plus important du pays et le seul à disposer d'une couverture nationale. Pour déterminer les tarifs basés sur les coûts, l'IBPT doit absolument disposer de plusieurs données techniques ou comptables concernant le réseau de Belgacom. Faute d'un système de comptabilisation des coûts approprié, le développement d'un modèle de coûts serait rendu beaucoup plus difficile.
- 5:163 La mise en oeuvre d'un système de comptabilisation des coûts est une obligation de nature transversale. Elle peut en effet être imposée en vertu de plusieurs articles de la loi du 13 juin 2005 relative aux communications électroniques (par ex. les articles 62 et 64). Un même opérateur peut être désigné puissant sur plusieurs des marchés visés par ces articles. Tel est le cas de Belgacom, qui est actuellement tenue, en raison de sa position dominante sur d'autres marchés pertinents, de mettre en oeuvre un système de comptabilisation des coûts. Le caractère transversal de l'obligation de mettre en place un système de comptabilisation des coûts, rend nécessaire l'application et l'utilisation d'un seul système de comptabilisation des coûts utile pour les différents marchés pertinents, mais exige à cet effet l'adoption d'une décision imposant cette obligation pour chacun des marchés pertinents concernés. Il convient en effet d'assurer que l'implémentation de ces différentes obligations s'effectue de manière cohérente. La cohérence requiert que l'opérateur mette en place un seul système de comptabilisation des coûts (ou éventuellement plusieurs systèmes de comptabilisation des coûts parfaitement cohérents entre eux). Dans le cas contraire, il existerait un manque de transparence et un risque élevé d'erreurs, d'oublis ou de doubles comptages et par conséquent, un risque élevé de ne pas aboutir à des tarifs répondant aux exigences légales.
- 5:164 Compte tenu des obligations incombant par le passé à Belgacom, cet opérateur a déjà développé un système de comptabilisation des coûts, de sorte que la maintenance de ce système ne constitue pas une charge disproportionnée pour Belgacom. Le système de comptabilisation des coûts doit néanmoins être mis à jour et vérifié chaque année.

5.5 Mesures de détail imposées dans le cadre de la présente analyse (1fc et 1hc)

5.5.1 Incapacité des mesures de gros à remédier aux problèmes du marché

- 5:165 La loi du 13 juin 2005 relative aux communications électroniques permet d'imposer des remèdes de détail sur les marchés de services

d'accès au réseau téléphonique public en position déterminée. L'article 64 stipule :

« Si l'Institut constate que les obligations imposées en vertu des articles 58 à 63 ne permettraient pas de réaliser les objectifs fixés par les articles 6 à 8, il peut imposer, conformément à l'article 55, §§ 3 et 5, une ou plusieurs des obligations visées au deuxième alinéa aux opérateurs désignés comme des opérateurs disposant d'une puissance significative sur un marché de détail donné. »

Les obligations imposées par l'Institut portent sur l'interdiction :

1° d'utiliser des prix anormalement hauts ;

2° d'entraver l'accès au marché ;

3° d'utiliser des prix d'éviction restreignant la concurrence ;

4° d'appliquer des préférences injustifiées pour certains utilisateurs finals ;

5° de grouper des services de manière injustifiée.

§ 2. Si l'Institut souhaite contrôler les tarifs des utilisateurs finals conformément au § 1er, il peut déterminer les systèmes de comptabilisation des coûts nécessaires et appropriés, que l'opérateur visé applique. »

5:166 L'article 64 de la loi du 13 juin 2005 relative aux communications électroniques s'articule donc autour de deux axes : d'une part, il énumère un certain nombre de comportements pouvant faire l'objet d'une interdiction et, d'autre part, il stipule les moyens qui peuvent être mis en œuvre afin de contrôler le respect de cette interdiction. Les moyens résident dans des systèmes de comptabilisation des coûts qui permettent de contrôler les tarifs des utilisateurs finaux, de faire auditer ces systèmes et de vérifier l'exigence y afférente selon laquelle l'entreprise PSM informe l'IBPT des modifications apportées aux tarifs des utilisateurs finals. Il est interdit :

5:166.1 d'utiliser des prix anormalement hauts ;

5:166.2 d'entraver l'accès au marché ;

5:166.3 d'utiliser des prix d'éviction restreignant la concurrence ;

5:166.4 d'appliquer des préférences injustifiées pour certains utilisateurs finals ; et

5:166.5 de grouper des services de manière injustifiée.

5:167 Selon l'IBPT, plusieurs problèmes peuvent survenir sur ces marchés de détail que des mesures de gros ne peuvent pas résoudre de manière adaptée :

5:167.1 demander des prix trop bas aux utilisateurs finals dans le but de développer la concurrence sur le marché ou d'entraver l'accès ;

5:167.2 favoriser de manière injustifiée certains utilisateurs finals ;

5:167.3 groupement déraisonnable de services.

5:168 La résolution de tels problèmes au niveau de gros requiert effectivement l'existence d'un service de gros approprié en amont par lequel les fournisseurs alternatifs peuvent être concurrentiels sur le marché de détail sans une boucle locale capillaire. Or il n'existe aucun service de gros de ce type.

5:168.1 Les offres de gros en matière de dégroupage et de bitstream ne sont pas conçues pour permettre l'accès au réseau téléphonique public et s'adressent surtout aux utilisateurs finals qui achètent un accès à Internet et/ou la télévision en plus de services téléphoniques.

5:168.2 C(P)S veille à ce qu'un manque de concurrence sur le marché du raccordement n'engendre pas également un manque de concurrence sur les marchés des services de téléphonie, mais ne veille pas nécessairement à une concurrence accrue sur le marché de détail de l'accès au réseau téléphonique.

5:168.3 La fourniture d'un accès sécurisé ne résout pas les problèmes de prix d'éviction, de clients finaux privilégiés et de regroupement déraisonnable de services.

5:168.4 Le WLR proposé dans la précédente analyse de marché s'est avéré non proportionnel, tout comme une alternative telle que la connectivité vocale. Les raisons du retrait de l'obligation de proposer le WLR sont détaillées à la section H.3.2.

5:169 Les obligations d'accès de gros ne sont donc pas suffisantes, à l'instar d'ailleurs des obligations y afférentes en matière de non-discrimination, de transparence et d'orientation des coûts. La seule manière d'éviter avec certitude que le fournisseur PSM ne se comporte pas sur le marché de détail de façon à entraver sérieusement la concurrence consiste à se réserver le droit d'intervenir au niveau retail.

5.5.2 Pratiques à réguler

5.5.2.1 Énumération des pratiques interdites

5:170 L'IBPT estime que les pratiques suivantes de l'entreprise PSM sur le marché de détail doivent être limitées :

- 5:170.1 demander des prix trop bas ;
- 5:170.2 favoriser de manière injustifiée certains utilisateurs finals ;
- 5:170.3 grouper déraisonnablement des services.

5.5.2.2 Demande de prix trop bas

5:171 Un service est réputé être proposé à un prix trop bas ou un prix d'éviction lorsqu'il ne peut pas être dupliqué de manière économique par un concurrent efficace. Ce risque est d'autant plus important que l'entreprise PSM est également active sur les marchés de gros en amont.

5:172 La Position commune de l'ERG sur les Remèdes stipule à l'égard des prix d'éviction :

A common practice is, for example, to require the SMP undertaking to pre-notify changes in the retail price to the NRA. If the NRA considers the price as predatory, leading to a margin squeeze, and likely to have significant anti-competitive effects, it might prevent the undertaking from changing prices in the intended way. In such cases, NRAs may publish guidelines according to which the effects of a certain price will be assessed.¹⁴⁹

5:173 En ce qui concerne l'interdiction des prix d'éviction ou des actes sur le marché de détail entravant l'accès au marché, l'IBPT vérifiera si les offres de détail de l'opérateur puissant peuvent être dupliquées par des opérateurs alternatifs qui sont aussi efficaces que Belgacom et s'appuient notamment sur les offres de gros de l'opérateur puissant.

5:174 Ce test de répliquabilité est une méthode pour contrôler le respect par l'opérateur puissant des interdictions mentionnées à l'article 64 de la loi belge sur les communications électroniques, et en particulier l'obligation de ne pas entraver l'accès au marché, de ne pas utiliser des prix d'éviction, et de ne pas grouper des services de manière injustifiée. Sans ces mesures visant à garantir que la concurrence ne sera ni perturbée, ni limitée, l'Institut ne pourrait pas intervenir pour éviter et mettre fin à de telles pratiques.

¹⁴⁹ [K:37 – ERG CP REMEDIES], p. 100-101.

5:175 La Commission européenne est en train d'élaborer une Recommandation relative aux obligations de non-discrimination et aux méthodologies de coûts afin de favoriser la concurrence et d'améliorer le cadre des investissements large bande par des lignes directrices pour tests ex-ante en matière de duplicabilité technique et économique. Dès que cette Recommandation sera publiée, le test actuel y sera confronté et sera adapté le cas échéant.

5.5.2.3 Favoriser de manière injustifiée certains utilisateurs finals

5:176 Le fait de favoriser de manière injustifiée certains utilisateurs finals peut se traduire par des prix, des réductions, des délais de paiement ou des conditions ou modalités de vente différents. Ces pratiques ont pour objectif d'attirer ou de fidéliser certaines catégories de clients, qui sont plus susceptibles de s'adresser à la concurrence, au détriment de clients qui n'ont pas ou ont moins la possibilité de choisir. En outre, elles ne sont pas justifiables d'un point de vue économique et sont loin de refléter les coûts ou risques plus faibles liés à certaines catégories d'utilisateurs.

5:177 La Position commune de l'ERG sur les remèdes stipule à l'égard de ce traitement de faveur accordé à certains utilisateurs finals :

La discrimination par les prix sur le marché de détail peut – à l'instar de prix excessifs – être abordée conformément à l'article 17 (2) Directive « service universel » (« ... ni ne privilégient de manière abusive certains utilisateurs finals ou groupent leurs services de façon déraisonnable »), moyennant le respect des conditions afférentes à son utilisation. Comme la discrimination par les prix peut également favoriser le bien-être, il peut s'avérer approprié de traiter cette question ex post ou au cas par cas ex ante, par exemple sous la forme d'une approbation du tarif où l'entreprise PSM doit au préalable notifier les modifications tarifaires à l'ARN. Cette dernière doit alors évaluer si la discrimination par les prix est acceptable à la lumière de l'objectif de l'article 8 de la Directive « cadre ».¹⁵⁰

5:178 Même s'il existait un marché de gros approprié en amont, auquel des obligations peuvent être imposées, aucune obligation ne permet d'éviter

¹⁵⁰ ERG Common Position on Remedies [K:27 – ERG CP REMEDIES], section 4.4.2.3., p. 108 : traduction libre de : « Price discrimination on the retail market can – as excessive pricing – be addressed by Art 17 (2) USD (« ... requirements that the identified undertakings do not [...] show undue preference to specific end users »), subject to the conditions for its use being met. As price discrimination may also be welfare enhancing, it might be appropriate to deal with it either ex post or ex ante on a case-by-case basis, e.g. in the form of tariff approval, where the SMP undertaking has to pre-notify changes in its tariffs to the NRA. The NRA then has to judge whether the price discrimination is justified in light of the goals of Art 8 Framework Directive. »

que l'entreprise PSM discrimine certaines catégories de clients. Il est satisfait à l'interdiction de discrimination lorsque les prix octroyés à des tiers correspondent aux prix de transferts internes et que la qualité des services fournis est équivalente. Ce qui n'empêche pas que la branche détail de l'entreprise PSM puisse favoriser certaines catégories de clients au détriment d'autres, par exemple lorsque la fourniture de services à cette catégorie de clients fait l'objet d'une concurrence importante.

5.5.2.4 Groupement déraisonnable de services

5:179 Grâce à la puissance dont elle bénéficie à la fois sur les marchés de gros et de détail, l'entreprise PSM peut grouper des services de manière déraisonnable au moyen de tarifications, de dispositions contractuelles ou de restrictions techniques et ainsi transférer sa puissance sur un marché donné vers un marché non lié (effet de levier horizontal) ou vers un marché en aval (effet de levier vertical). Ce qui empêche les concurrents efficaces de rester concurrentiels puisqu'ils ne peuvent pas proposer les mêmes packs.

5:180 La Position commune de l'ERG sur les remèdes stipule entre autres à propos du groupement déraisonnable de services :

Comme indiqué à la section précédente, une telle obligation ne doit généralement pas être imposée ex ante à tous types d'offres groupées, étant donné que l'on pourrait alors également exclure toute offre groupée améliorant le bien-être. Au lieu de cela, une entreprise PSM peut se voir contrainte de notifier toute nouvelle offre groupée à l'ARN, qui évalue au cas par cas si l'offre est susceptible de nuire à la concurrence. Une telle surveillance pourrait par exemple se limiter aux offres groupées que des concurrents ne peuvent pas dupliquer. »¹⁵¹

5:181 Des mesures de gros appropriées ont déjà été prises pour la régulation de certaines offres groupées. Grâce à cette intervention régulatoire sur les marchés de l'accès dégroupé et large bande et de l'accès aux services de radiodiffusion, d'autres fournisseurs peuvent également dupliquer certaines offres groupées de l'entreprise PSM. D'autres offres groupées peuvent toutefois également être envisagées, où des comportements anticoncurrentiels ne peuvent pas être contrôlés par des mesures de gros, car il n'existe aucun marché de gros approprié ou régulé, comme la combinaison d'un abonnement et de services de téléphonie. Cette

¹⁵¹ ERG Common Position on Remedies [K:27 – ERG CP REMEDIES], p. 103 : traduction libre de : « As mentioned in the previous section, however, such an obligation should usually not be imposed ex ante to all types of bundles, as this may rule out cases of welfare-enhancing bundling. Rather, the obligation on an SMP undertaking might be to report new bundles to the NRA, which will then judge on a case-by-case basis whether the bundle is likely to have anti-competitive effects. Such a monitoring could be limited, for example, to bundles which are not replicable for competitors. »

mesure est imposée afin de pouvoir intervenir contre un tel comportement qui perturbe le marché.

5.5.3 Obligations y afférentes

5:182 Ces interdictions énumèrent des comportements anticoncurrentiels que l'opérateur puissant sur les marchés de détail est susceptible d'avoir.

5:183 Imposer l'interdiction de tels comportements ne suffit toutefois pas pour garantir le respect de ces interdictions. Sans possibilité de contrôle, l'IBPT ne peut pas intervenir (à temps) lorsque l'entreprise PSM enfreint les interdictions. L'IBPT doit dès lors d'abord être informé des offres de détail de l'entreprise PSM pour pouvoir déterminer si une infraction est commise ou non. En outre, l'IBPT doit pouvoir démontrer que d'éventuelles différences de prix et réductions octroyées se fondent sur des différences de coûts effectives et sont donc justifiées d'un point de vue économique. L'IBPT peut donc également prendre toute autre mesure nécessaire pour assurer l'effectivité des interdictions mentionnées à l'article 64, en particulier en se rapportant aux objectifs des articles 6 à 8 de la loi sur les communications électroniques. En vue de veiller au respect de ces interdictions, l'IBPT considère qu'il est nécessaire d'adopter les mesures décrites ci-dessous :

5:183.1 Mesures de communication et notification tarifaire

5:183.2 Contrôle des prix et obligations relatives au système de comptabilisation des coûts

5.5.3.2 Mesures de communication et notification tarifaire

5.5.3.2.1 Description de la mesure

5:184 Dans l'analyse de marché précédente, la décision du 19 juin 2006¹⁵², Belgacom a été contrainte d'informer l'IBPT des événements suivants 30 jours avant leur mise en œuvre :

5:184.1 toute nouvelle offre de détail pour un service ayant trait à l'accès au réseau téléphonique public en position déterminée, ainsi que toute modification d'une telle offre, y compris les business plans y afférentes ;

5:184.2 toute modification tarifaire des services d'accès au réseau téléphonique public en position déterminée ;

¹⁵² [K:28 - DÉCISION 2006-06-19] p. 138

- 5:184.3 les promotions et les tarifs spéciaux de services d'accès au réseau téléphonique public en position déterminée ;
- 5:184.4 les réductions relatives à des offres groupées incluant des services d'accès au réseau téléphonique public en position déterminée.
- 5:185 Ces obligations sont levées.
- 5:186 Sont toutefois maintenues les obligations de fournir des informations à la demande de l'IBPT, à savoir :
- 5:186.1 communiquer sur demande de l'IBPT ses offres sur mesure, afin notamment de contrôler les conditions de concurrence sur les marchés de services d'accès au réseau téléphonique public en position déterminée pour la clientèle non résidentielle et le respect des obligations mentionnées à l'article 64 de la loi ;
- 5:186.2 communiquer sur demande des plans d'exploitation suffisamment détaillés pour contrôler le respect des obligations, notamment l'obligation de ne pas appliquer des prix d'éviction ;
- 5:186.3 sur demande de l'IBPT, établir la preuve que ses offres de services d'accès au réseau téléphonique public en position déterminée sont conformes aux obligations citées ci-dessus en fournissant tout élément de preuve approprié ;
- 5:187 Selon les informations ainsi obtenues, les analyses des prix ciseaux éventuels et des prix d'éviction seront effectuées conformément à la méthode décrite dans la décision du 11 juillet 2007 établissant des lignes directrices relatives à l'évaluation des effets de ciseaux tarifaires. Les dispositions de cette décision qui sont pertinentes pour ce marché seront maintenues dans leur intégralité.
- 5:188 Si, à la lumière des informations obtenues en vertu des obligations décrites aux points 5:185 et 5:186, l'IBPT constate qu'une offre engendre une violation des interdictions prévues à la section 5.5.2.1 et suivante, il peut enjoindre Belgacom de mettre fin à cette offre.
- 5:189 Ces obligations valent tant pour le marché des raccordements à faible capacité que pour le marché des raccordements à haute capacité.

5.5.3.2.2 Justification et proportionnalité de la mesure

- 5:190 Certaines données sont nécessaires pour veiller à permettre le contrôle du respect des interdictions énumérées ci-dessus et pour que le contrôle des prix et le système de comptabilisation des coûts dont il est question ci-dessous soient opérationnels. Le régulateur doit disposer de suffisamment d'informations en temps utile pour pouvoir analyser correctement les offres tarifaires de Belgacom.

- 5:191 En vertu de l'article 111, § 3, 3^e alinéa de la LCE¹⁵³, les opérateurs sont tenus de fournir à l'IBPT des informations relatives aux offres commerciales dans le cadre de l'application électronique des comparaisons tarifaires. Tout opérateur est tenu de mettre à la disposition de l'IBPT les plans tarifaires, c'est-à-dire l'ensemble des tarifs, des aspects contractuels et techniques qui constituent une offre commerciale, ainsi que les modifications qui y sont apportées, et ce, au plus tard 15 jours ouvrables avant leur publication. L'IBPT estime qu'il n'est pas nécessaire d'imposer une obligation supplémentaire de mettre à disposition des informations similaires dans le cadre de la présente décision, d'autant plus que la période de 15 jours ouvrables ne déroge pas sensiblement à la période de 30 jours civils imposée dans la décision de l'analyse de marché précédente.
- 5:192 Il est toutefois nécessaire de maintenir les obligations de fournir des informations à la demande de l'IBPT.
- 5:193 L'Institut estime que les obligations relatives à la communication des informations qui sont imposées à Belgacom constituent des mesures d'encadrement nécessaires pour l'exécution efficace des obligations indiquées à l'article 64 de la loi du 13 juin 2005. En l'absence de telles mesures, l'IBPT ne serait pas en mesure de rendre effectives les obligations imposées à Belgacom telles que l'obligation de ne pas utiliser des tarifs d'éviction. La communication des informations au régulateur et l'obligation d'apporter la preuve de la conformité des tarifs avec les obligations réglementaires sont nécessaires en raison de l'asymétrie de l'information qui existe entre l'IBPT et l'opérateur puissant. Sans cette obligation, l'IBPT serait dans l'incapacité de remplir sa mission de contrôle et serait obligé de s'appuyer uniquement sur les informations que l'opérateur puissant jugerait utile de lui transmettre. Sans ces mesures, l'IBPT serait particulièrement dans l'impossibilité de contrôler les prix d'éviction ou le regroupement injustifié de services.
- 5:194 L'obligation de communiquer des informations dont il est ici question doit permettre à l'IBPT d'intervenir à temps lorsque l'on constate que l'entreprise PSM pratique des prix d'éviction, privilégie certains utilisateurs de manière injustifiée ou regroupe des services de manière déraisonnable.
- 5:195 Au point 74 de l'arrêt 2006/AR/2154 du 1er juin 2007, la Cour d'appel de Bruxelles [K:33 - ARRÊT 2006/AR/2154] statue d'ailleurs qu'il n'y a aucune objection à cette obligation¹⁵⁴.

¹⁵³ [K:23 - LOI 2005-06-13] p 145

¹⁵⁴ De telles mesures sont justifiées en vertu du considérant suivant : « En l'absence de telles mesures, l'IBPT ne serait pas en mesure de rendre effectives, suffisamment tôt, les obligations imposées à Belgacom comme l'interdiction d'utiliser des tarifs d'éviction ou, autre exemple,

5.5.3.3 Contrôle des prix et obligations relatives au système de comptabilisation des coûts

5.5.3.3.1 Description de la mesure

5:196 Belgacom devra disposer d'un système de comptabilisation des coûts apte à fournir des informations complètes et fiables permettant à l'Institut de vérifier le respect des interdictions prévues par l'article 64, §1er de la loi du 13 juin 2005 relative aux communications électroniques. À cette fin, les coûts pertinents devront être identifiés clairement et séparément pour les marchés 1fc et 1hc. Les caractéristiques de ce système de comptabilisation des coûts sont définies dans la Décision de l'IBPT du 22 août 2007 relative à la mise en œuvre de l'obligation pour Belgacom de mettre en place un système de comptabilisation des coûts.

5:197 Le respect par Belgacom des modalités de cette décision sera vérifié, aux frais de Belgacom, par un réviseur d'entreprises agréé, désigné par cet opérateur. L'IBPT publiera chaque année une déclaration relative au respect du système suite aux conclusions du réviseur d'entreprises.

5:198 Cette obligation vaut tant pour le marché des raccordements à faible capacité que pour le marché des raccordements à haute capacité.

5.5.3.3.2 Justification et proportionnalité de la mesure

5:199 Le remède imposé permet d'établir le respect des règles de non discrimination et l'absence de subventions croisées anticoncurrentielles. Sans cette obligation, l'Institut ne pourrait pas vérifier si l'opérateur puissant sur le marché adopte un comportement interdit par l'article 64, §1er de la loi du 13 juin 2005 relative aux communications électroniques, à savoir l'interdiction d'appliquer des prix d'éviction, de privilégier certains utilisateurs finals de manière injustifiée ou de regrouper des services de manière déraisonnable. Ces deux dernières pratiques sont effectivement interdites lorsqu'il peut être démontré que les réductions accordées n'ont pas de fondement économique et ne se fondent donc pas sur des économies sous-jacentes.

5.6 Retrait ou modification d'obligations

5.6.1 Comparaison entre les obligations imposées dans la présente décision et celle du 19 juin 2006.

5:200 Jusqu'à l'entrée en vigueur de la présente décision, les marchés de l'accès au réseau téléphonique public en position déterminée sont soumis aux obligations fixées par la décision du 19 juin 2006¹⁵⁵. Ces obligations sont levées, remplacées ou complétées par les obligations

de vérifier le différentiel de prix que présente l'[offre wholesale] par rapport au tarif de détail correspondant. » (Bruxelles, 1er juin 2007, 2006/AR/2154, point 74).
¹⁵⁵ [K:28 – DÉCISION 2006-06-19]

imposées dans la présente décision. Le tableau suivant dresse une comparaison des obligations imposées par la décision de l'IBPT du 19 juin 2006 et celles imposées par la présente décision.

<i>Obligation</i>	<i>Obligations imposées par</i>	
	<i>la décision du 19 juin 2006</i>	<i>la présente décision</i>
Sélection et présélection	Oui	Oui
WLR	Oui	Non affiché
Non-discrimination	Oui	Oui
Transparence	Oui	Oui
Séparation comptable	Oui	Oui
Routage au niveau A-AGE pour numéros sécurisés	Non affiché	Oui
Obligations relatives aux contrôles du prix de détail et au système de comptabilisation des coûts	Oui	Oui

Tableau 5.5 : Comparaison des obligations imposées par la décision du 19 juin 2006 et par la présente décision.

5.6.2 Retrait de l'obligation de fourniture du WLR.

5:201 L'obligation pour Belgacom de fourniture du WLR faisait partie de la décision du 19 juin 2006. Lors de l'implémentation de cette obligation, des problèmes rendant l'introduction de cette obligation nettement moins attrayante sont cependant apparus.

5:202 Dans le système de facturation au détail de Belgacom, l'abonnement xDSL est en effet traité comme un service supplémentaire s'ajoutant à l'abonnement téléphonique ordinaire. Le système ne prévoit pas la possibilité de facturer un abonné Belgacom sur la base d'un abonnement téléphonique revendu de services xDSL. Pour ce faire, le système de facturation au détail doit être sérieusement adapté et une telle opération prendrait environ 10 mois.

5:203 Deux scénarios ont été pris en considération :

- 5:203.1 scénario 1 : Le WLR est rendu possible pour tous les raccordements, mais en plusieurs phases : dans une première phase, le WLR peut uniquement être offert aux clients Belgacom sans abonnement ADSL et ce ne sera seulement possible pour les autres qu'après la période susmentionnée de 10 mois ;
- 5:203.2 scénario 2 : le WLR est rendu uniquement possible pour les clients Belgacom sans abonnement xDSL.

5:204 Ces deux scénarios ont fait l'objet d'une discussion lors d'une réunion avec les opérateurs de réseau les 8 et 10 janvier 2008. Il en est ressorti qu'aucun des deux scénarios n'avait une réelle chance de réussir : seul un fournisseur sur le marché résidentiel et un autre sur le marché non résidentiel étaient intéressés mais le nombre estimé de clients intéressés semblait être beaucoup plus bas que le nombre sur lequel on avait compté lors du calcul des tarifs de sorte qu'ils devraient être augmentés et dans ce cas, le WLR ne serait plus attrayant pour personne.

5:205 Il y a dès lors un nombre de raisons de ne plus maintenir cette obligation :

5:205.1 les frais d'adaptation estimés du système de facturation au détail sont supérieurs aux frais estimés pour l'établissement du WLR ;

5:205.2 les services de double et triple play connaissent un succès grandissant et le WLR est dès lors moins approprié à cet effet.

5:206 En outre, en raison de la fermeture prévue des services PSTN et ISDN, les investissements requis pour la fourniture de ce service seront difficilement récupérables étant donné le court laps de temps et la baisse prévue des volumes.

C7 L'IBPT décide de **ne plus** maintenir l'obligation pour Belgacom de fournir le WLR. Vu que cette obligation n'a jamais été mise en œuvre, son retrait prend cours lors de l'entrée en vigueur de la présente décision.

5.6.3 Validité des décisions d'implémentation relatives aux marchés de l'accès de détail

5:207 Les dispositions des décisions d'implémentation adoptées sur la base de la décision concernant l'analyse de marché du 19 juin 2006 relative aux marchés de l'accès de détail restent en vigueur après l'adoption de la présente décision (éventuellement jusqu'à l'expiration de la durée de validité de ces décisions d'implémentation), dans la mesure où ces dispositions sont compatibles avec les obligations de la présente décision et qu'il n'est pas précisé explicitement dans la présente décision qu'elles ne sont plus ou partiellement plus d'application aux marchés pertinents analysés dans la présente décision.

5:208 Il s'agit notamment de :

5:208.1 la décision du 26 novembre 2008 relative aux tarifs d'interconnexion de Belgacom pour la période 2008-2010¹⁵⁶.

5:208.2 la décision du 3 septembre 2008 concernant les aspects quantitatifs de l'offre BROTSOLL¹⁵⁷.

¹⁵⁶ [K:47 – DÉCISION 2008-11-26]

6. Procédure de consultation, entrée en vigueur et validité de la présente décision

6.1 Procédure de consultation

6.1.1 Consultation publique sur le projet de décision initial

6:1 La consultation publique a eu lieu du 9 avril au 8 mai 2009. L'IBPT a reçu les réactions de Belgacom, Mobistar, la Platform et Telenet.

6:2 La synthèse de leurs remarques est jointe à l'annexe B du présent document.

6.1.2 Consultation du Conseil de la concurrence concernant le projet de décision initial

6:3 Le 26 octobre 2009, l'IBPT a présenté le projet de décision au Conseil de la concurrence. Le 10 novembre 2009, le Conseil de la concurrence (Cc) a posé un certain nombre de questions écrites, auxquelles une réponse orale a été donnée lors d'une réunion organisée le 13 novembre 2009. Le 26 novembre 2009, l'avis du Conseil de la concurrence est parvenu à l'IBPT. L'avis figure à l'annexe B.

6:4 En résumé, le Cc a formulé les remarques suivantes :

6:4.1 le Conseil de la concurrence adhère à la définition d'un marché qui ne prévoit que l'accès et aucun service téléphonique, mais propose de surveiller de près le marché et de le définir plus largement de telle sorte que la VoB et C(P)S figurent respectivement au-dessus et en dessous d'un seuil donné ;

6:4.2 le Cc partage l'avis de l'IBPT selon lequel il convient de suivre de près l'évolution des produits groupés afin d'être certain que la délimitation du marché soit également correcte dans le futur ;

6:4.3 le Cc approuve le choix de ne pas opérer de distinction entre le marché résidentiel et non résidentiel, mais bien entre le marché à faible et haute capacité, mais déplore seulement que l'IBPT en tienne si peu compte ;

6:4.4 le Cc adhère à la délimitation géographique du marché ;

6:4.5 le Cc est d'accord avec la désignation de Belgacom en tant qu'entreprise PSM, mais attire l'attention sur la diminution des parts de marché de Belgacom, le rôle de la VoB et des offres groupées, et propose d'inclure ces éléments dans une analyse prospective plus détaillée ;

¹⁵⁷ [K:44 - DÉCISION 2008-09-03]

6:4.6 le Cc n'a aucune raison de considérer les mesures correctrices proposées comme non adéquates, non proportionnelles ou non justifiées, mais déplore que l'une des mesures (CS/CPS) soit élaborée dans une décision relative à un autre marché qui s'est finalisé à un autre moment.

6.1.3 Consultation publique concernant l'addendum relatif à la connectivité vocale

6:5 Cette consultation s'est déroulée du 16 juin au 6 août 2010 inclus. Quatre entreprises ont répondu.

6:6 La synthèse des réactions du secteur concernant l'addendum figure à l'annexe C.

6.1.4 Consultation du Conseil de la concurrence concernant l'addendum sur la connectivité vocale

6:7 Le projet de décision agrémenté des parties relatives à l'obligation de fournir la connectivité vocale a été présenté le 4 mars 2011 au Conseil de la concurrence, qui a rendu son avis le 4 avril 2011.

6:8 L'avis du Conseil de la concurrence figure à l'annexe D.

6:9 En résumé, le Cc a émis les remarques suivantes :

6:9.1 dans un contexte d'augmentation des raccordements VoB et des offres groupées et de diminution des opérations C(P)S, le Cc se demande s'il est pertinent à terme de continuer à faire la distinction entre l'accès à un réseau téléphonique et les services téléphoniques ;

6:9.2 étant donné l'apparition de réseaux NGN et FttO, le Cc émet des doutes quant à la conclusion selon laquelle Belgacom occupe une position dominante sur le marché des raccordements à haute capacité :

6:9.3 le Cc est d'accord que la connectivité vocale peut favoriser la concurrence, mais émet des doutes quant au timing de l'implémentation, qui se trouve en grande partie en dehors de la période de régulation, et attire l'attention sur les incertitudes financières ;

6:9.4 en ce qui concerne la non-discrimination, le Cc se demande pourquoi l'« equivalence of inputs » ne suffit pas au niveau de gros et est imposée sur le marché des raccordements à faible capacité.

6.1.5 Consultation publique concernant le projet de décision après le retrait de l'obligation de fourniture de connectivité vocale

6:10 Le projet de décision a été soumis une troisième fois pour consultation après le retrait de l'obligation de fourniture de connectivité vocale. La consultation s'est déroulée du 28 septembre au 19 octobre 2012. Quatre entreprises (reprises ci-dessous par ordre alphabétique) ont réagi.

6:10.1 Belgacom ;

6:10.2 KPN GB ;

6:10.3 Mobistar ;

6:10.4 Telenet.

6:11 La synthèse des réactions du secteur concernant l'addendum figure à l'annexe E.

6.1.6 Consultation du Conseil de la concurrence concernant le projet de décision après le retrait de l'obligation de fourniture de connectivité vocale

6:12 Le Conseil de la concurrence a également eu l'occasion de se prononcer sur le projet de décision après le retrait de l'obligation de fourniture de connectivité vocale. Cet avis est repris dans son intégralité à l'annexe F.

6:13 En résumé, le Cc a émis les remarques suivantes concernant la définition du marché pertinent :

6:13.1 Le projet n'est pas suffisamment explicite concernant le fait de savoir si l'accès à un réseau "sans fil" (WLL) et sur la base de la fibre optique est également repris dans les marchés d'accès.

6:13.2 L'IBPT ne communique pas de nouvelles informations, à savoir les informations qui montrent l'évolution disparate de la part de marché des services distincts et celle des offres groupées.

6:14 En ce qui concerne la position dominante sur le marché, le Conseil de la concurrence a fait les commentaires suivants :

6:14.1 L'IBPT effectue une analyse séparée de deux marchés de l'accès, et rejoint ainsi la remarque du Conseil dans son avis 2011-A/A-03.

6:14.2 L'IBPT maintient sa conclusion selon laquelle aucune des quatre tendances observées – concentration, augmentation du nombre d'offres groupées, évolution vers un réseau NGN et convergence fixe/mobile – ne peut remettre la position dominante de Belgacom en question au cours de la période en question. Le Conseil émet des doutes concernant les arguments soutenant cette conclusion.

- 6:14.3 En ce qui concerne les marchés large bande, il est impossible d'évaluer la mesure dans laquelle l'évolution vers un tel accès pourrait remettre en question la position dominante de Belgacom, en raison d'un manque d'informations sur l'accès FTTO.
- 6:15 En ce qui concerne les remèdes, le Conseil de la concurrence émet la remarque suivante :
- 6:15.1 Il n'y a aucune différenciation des remèdes entre les deux marchés analysés. Il remarque également que le WLR et la connectivité vocale ne sont pas imposés, deux remèdes pour lesquels le Conseil avait déjà émis des doutes.
- 6:15.2 Le Conseil se pose des questions concernant la cohérence entre les efforts pour éviter un effet de levier de la position dominante de Belgacom sur le marché de l'accès et la supposition que Belgacom pourrait envisager de conserver intentionnellement l'offre de CS/CPS, même en absence de toute régulation.
- 6:15.3 Le Conseil attire l'attention de l'IBPT sur le danger pour la concurrence (définition d'un prix plancher qui constituerait un prix indicatif pour les principaux concurrents de Belgacom), qui pourrait découler d'une application des tests en matière de répliquabilité des offres de Belgacom sur la base d'un opérateur efficace qui sera défini en tant qu'opérateur DSL alternatif, étant donné que ces opérateurs conservent une part de marché de 3 % sur le marché à faible capacité.

6.1.7 Notification européenne

- 6:16 Le projet de décision a été transmis à la Commission européenne le 14 novembre 2012. Une "request for information" a été reçue le 27 novembre et une réponse y a été donnée le 30 novembre. La Commission européenne a ensuite envoyé son avis à l'IBPT le 13 décembre 2012.
- 6:17 La Commission européenne a formulé deux remarques concernant l'analyse de marché :
- 6:17.1 La Commission constate qu'en ce qui concerne la définition des prix orientés vers les coûts il est fait référence à la décision du 26 novembre 2008 contenant la disposition selon laquelle les prix seront adaptés si le modèle de coûts bottom-up devient opérationnel ; le contrôle des prix est toutefois une obligation réglementaire exerçant une influence sur les échanges commerciaux entre les États membres et doit donc être mentionné dans le cadre d'une consultation européenne ; l'IBPT est donc prié de communiquer toute modification des coûts et des tarifs.

6:17.2 L'IBPT utilisera notamment un test de 'price squeeze' tel que décrit dans une décision réglementaire de 2007 ; la Commission attire l'attention sur le fait que l'on travaille actuellement à une recommandation sur les obligations de non-discrimination et les méthodes de calcul des coûts, qui contiendra des lignes directrices pour les tests ex ante dans le domaine de la répliquabilité technique et économique ; la Commission prie l'IBPT de revoir sa méthode de 'price squeeze' lorsque cette recommandation entrera en vigueur.

6:18 L'avis de la Commission européenne est repris dans son intégralité à l'annexe G.

6.2 Entrées en vigueur et durée de validité de la présente décision

6.2.1 Entrée en vigueur

6:19 La présente décision entrera en vigueur et sera d'application un mois après sa publication sur le site web de l'IBPT, sauf disposition contraire pour certaines obligations.

6:20 À la date d'entrée en vigueur, cette décision abroge :

6:20.1 la Décision du 27 février 2008 complétant les décisions relatives à l'analyse des marchés 1, 2, 8, 9 et 10 pour ce qui concerne les indicateurs de qualité de service, pour les marchés 1 et 2 ;

6:20.2 La décision du Conseil de l'IBPT du 19 juin 2006 relative aux marchés 1 et 2.

6.2.2 Durée de validité de la présente décision

6:21 Les obligations imposées dans la présente décision restent en principe d'application jusqu'à l'entrée en vigueur d'une nouvelle décision concernant ce marché¹⁵⁸.

6:22 Les lignes directrices de la Commission¹⁵⁹ déterminent que les ARN doivent prendre en compte l'évolution prévisible du marché pendant une période d'une durée raisonnable et que cette durée doit être choisie en fonction des caractéristiques propres au marché considéré et de la date prévue pour le prochain examen du marché pertinent par les ARN. L'article 55 § 1er de la loi relative aux communications électroniques fixe explicitement un délai de trois ans :

« Cette analyse de marchés est effectuée par l'Institut conformément aux articles 140 à 143/1 :

¹⁵⁸ Commission européenne, Remarques conformément à l'article 7, paragraphe 3 de la Directive 2002/21/CE, affaires BE/2007/0735 et BE/2007/0736, 3 janvier 2008, p. 7.

¹⁵⁹ Lignes directrices Analyse de marché [K:18 – LIGNES DIRECTRICES PSM], Considérant 20.

a) dans les trois ans suivant l'adoption d'une précédente décision de l'Institut concernant ce marché. Ce délai peut toutefois, à titre exceptionnel, être prolongé jusqu'à trois ans supplémentaires lorsque l'Institut a notifié à la Commission européenne une proposition motivée de prolongation et que celle-ci n'y a pas opposé d'objection dans le mois suivant cette notification ;

b) dans les deux ans suivant l'adoption par la Commission européenne d'une recommandation révisée sur les marchés pertinents pour les marchés qui n'ont pas été préalablement notifiés à la Commission européenne. »

6:23 L'IBPT souligne qu'il a le droit de prendre des mesures intermédiaires pendant cette période de trois ans.

6:24 D'autre part, l'IBPT se garde le droit de réduire la période de régulation au cas où les conditions de concurrence dans le secteur des communications électroniques changeraient de manière tellement significative que les fondements économiques ou juridiques de la présente décision seraient remis en cause. L'Institut a introduit à cet effet un système pour contrôler le marché.

6.3 Voies de recours et signatures

6.3.1 Voies de recours

6:25 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.

6:26 La requête contient, à peine de nullité, les indications exigées 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.

6.3.2 Signatures du Conseil

Georges DENEFF Membre du Conseil	Axel DESMEDT Membre du Conseil
Catherine RUTTEN Membre du Conseil	Michel VAN BELLINGHEN Membre du Conseil

Annexes

A SYNTHÈSE DES RÉACTIONS DU SECTEUR

A.1. Réserve et réponse

A.1.1. Réserve

A:1. La présente annexe, ainsi que les annexes C et E, synthétisent les opinions et les remarques des contributions envoyées par le secteur lors de la consultation publique. Toutefois, le fait d'inclure ces opinions et remarques dans le présent document ne signifie nullement que l'IBPT les approuve ou désapprouve.

A.1.2. Réponse

A:2. Le 9 avril 2009, l'IBPT a soumis à consultation publique un projet de décision relative à la définition des marchés, à l'analyse des conditions de concurrence, à l'identification des opérateurs puissants sur le marché et à la détermination des obligations appropriées pour le marché 1 de la liste de la recommandation de la Commission européenne du 17 décembre 2007 : Accès au réseau téléphonique public en position déterminée. Le 8 mai 2009 était la date limite fixée pour la transmission des commentaires.

A:3. L'Institut a reçu les contributions de Belgacom, KPN, Mobistar et la Platform. KPN a déclaré que son commentaire était confidentiel, mais a accepté que son point de vue soit publié tel que reproduit dans la présente synthèse.

A:4. Mobistar, KPN et la Platform plaident pour un renforcement des dispositions applicables tandis que Belgacom estime qu'il est temps de les alléger, notamment parce que la concurrence des câblodistributeurs est effective.

A:5. Il est à noter qu'à plusieurs reprises, les opérateurs estiment que l'argumentation de l'IBPT est défailante sur certains points et que plusieurs éléments devraient être sérieusement précisés.

A.2. Définition du marché

A:6. KPN, la Platform et Mobistar estiment qu'il serait judicieux de segmenter le marché à faible capacité entre marchés résidentiel et non résidentiel, notamment parce qu'il faut également tenir compte des besoins des entreprises, petites ou grandes, notamment en termes de capacités ; selon la Platform, l'analyse de l'IBPT ne tiendrait pas du tout compte des grandes entreprises. Belgacom souligne que si l'on ne tient compte que des marchés à basse ou à haute capacité, il y aurait lieu de mieux les définir.

- A:7. Mobistar approuve l'absence de substituabilité entre le fixe et le mobile, mais suggère de renforcer les §§ 69 et 70 en citant la mobilité comme élément déterminant.
- A:8. La Platform et Mobistar sont d'accord pour dire que le marché est national et remarquent que l'inclusion de la VOB dans le marché implique que les obligations imposées à Belgacom la concernent aussi. Belgacom estime que Telenet est dominant en Flandre et souligne le nombre de connexions perdues dans les trois régions.
- A:9. Belgacom fait remarquer que l'inclusion de la VOB dans le marché 1 implique de recueillir l'avis des Communautés sur le projet de décision.
- A:10. Belgacom remarque que les chiffres repris dans le tableau 3.1 ne sont pas corrects et demande que les chiffres de 2008 soient inclus dans le projet de décision.

A.3. PSM

- A:11. Mobistar et la Platform remarquent des incohérences entre les chiffres cités dans les §§ 115, 122 et 148 et demandent que les chiffres tiennent compte du rachat de Scarlet par Belgacom. KPN est d'accord avec les conclusions de l'IBPT sur la puissance de Belgacom sur le marché et demande que les obligations appliquées soient très sévères puisque le marché est particulièrement peu concurrentiel.
- A:12. Mobistar et la Platform contestent la formulation du § 129 et la déclaration selon laquelle le dégroupage de la boucle locale limiterait l'avantage concurrentiel de l'opérateur historique ; ils demandent que ce paragraphe soit supprimé ou modifié. Ils demandent également que le § 154 soit modifié, car il est selon eux clair que le projet MAIP aura un impact important sur les opérateurs alternatifs. Ces opérateurs estiment également que la réglementation au niveau du gros ne diminue pas significativement l'avantage que Belgacom retire de son intégration verticale et ils demandent donc que la formulation de la page 45 soit modifiée.
- A:13. De son côté, Belgacom juge que la pression concurrentielle qu'elle subit est largement sous-estimée par l'IBPT et que les offres groupées proposées par Telenet et les autres câblo-opérateurs sont trop peu analysées ; pour Belgacom, il convient d'analyser davantage l'impact sur le marché des offres des opérateurs qui possèdent leur propre infrastructure, les câblo-opérateurs et les opérateurs mobiles qui exercent une forte concurrence ; les autres opérateurs alternatifs peuvent accéder à l'offre BRUO/BROBA, ce qui justifie le retrait de l'obligation de revente de l'abonnement qui n'a de toute façon jamais été mise en oeuvre.

- A:14. Pour Belgacom, l'IBPT devrait analyser l'impact sur le marché belge de services comme Skype et tenir compte des développements récents qui ont notamment vu Telenet augmenter significativement son nombre de clients grâce à ses offres groupées de type « Shake ». Belgacom estime d'ailleurs que Telenet est un opérateur dominant en Flandre sur les marchés du haut débit et de la télévision et que l'impact sur Belgacom des offres groupées des autres opérateurs n'est pas suffisamment étudié.
- A:15. Pour Belgacom, la présentation du marché de la clientèle résidentielle est incomplète et celle de la clientèle non résidentielle pratiquement absente : les offres I-Office de Belgacom ne sont notamment pas mentionnées ; la concurrence des services mobiles devrait également être davantage analysée ainsi que les offres de la concurrence aux clients résidentiels.
- A:16. Par ailleurs, Belgacom s'étonne que l'analyse de substituabilité fixe/mobile mentionne l'appareil terminal comme élément essentiel de la mobilité. Pour l'opérateur, les équipements terminaux ne relèvent pas de l'analyse de marché, d'une part, et si, d'autre part, on les compare, les terminaux non mobiles offrent plus de possibilités que les terminaux mobiles. Belgacom rappelle que l'accès à Internet ne fait pas non plus partie du marché 1 et que 30 % des utilisateurs ne disposent pas d'un accès fixe ; l'opérateur souhaite que l'on tienne compte des opérateurs de liaisons sans fil et notamment des 145 000 clients de Mobistar AtHome.
- A:17. Belgacom rappelle que les câblo-opérateurs ont les mêmes avantages qu'elle en matière de largeur de bande, d'intégration verticale, de puissance d'achat, etc, et que les autres opérateurs alternatifs appartiennent à de gros groupes étrangers très puissants.
- A:18. Belgacom demande que l'on compare soigneusement le réseau de distribution de Belgacom et de Telenet en Flandre et souligne que le tableau 3.9 n'est pas pertinent, car il compare les entreprises sans tenir compte des revenus large bande.
- A:19. Belgacom n'est pas d'accord avec les conclusions C13 et C14 en raison du développement des offres groupées et de leur impact ainsi que pour ce qui concerne les raccordements téléphoniques à haute capacité. L'entreprise demande qu'il n'y ait pas d'obligation de CPS sur le marché à haute capacité.
- A:20. Pour Belgacom, le marché de l'accès à la téléphonie par lignes à haute capacité est concurrentiel et ne doit donc pas être régulé.

A.4. Obligations

- A:21. KPN demande que l'IBPT précise quelles dispositions de la décision du 11 juillet 2007 sont maintenues et quelles dispositions de diverses décisions adoptées seront applicables aux nouvelles obligations. Mobistar et la Platform demandent que le § 188 soit précisé afin qu'il soit clair qu'il n'y a pas lieu de renégocier les contrats d'interconnexion actuels.
- A:22. La Platform et Mobistar insistent fortement pour que l'obligation de CSC/CPS soit maintenue et étendue à la VOB mais remarquent que le texte de l'IBPT n'est pas toujours clair dans le lien établi avec le marché de gros ; pour ces opérateurs, les références au bitstream ou à la revente de l'abonnement (§§ 189, 200) ne concernent pas le marché analysé. Belgacom demande que l'exemption de l'obligation pour la VOB soit poursuivie. Belgacom souhaite que cette obligation ne concerne que le bas débit. KPN insiste sur le fait que les services de type VOB représentent la seule possibilité pour les opérateurs alternatifs de concurrencer le service d'abonnement au réseau téléphonique de Belgacom.
- A:23. Mobistar et la Platform estiment que l'obligation de non discrimination est essentielle et demandent que Belgacom soit obligée de prévoir la façon dont les opérateurs alternatifs pourront dupliquer son offre via CPS et que, sinon, les modifications nécessaires soient apportées à l'offre de gros.
- A:24. Mobistar se plaint de la mauvaise qualité du système de fourniture du CPS de Belgacom et des informations négatives ou fausses que les employés de Belgacom diffusent aux clients qui envisagent de changer d'opérateur. L'entreprise demande que l'IBPT organise des réunions trimestrielles avec Belgacom et les opérateurs alternatifs sur le fonctionnement du CPS afin d'en améliorer la mise en oeuvre. La Platform demande que le fonctionnement du CPS soit ajouté à l'audit des questions opérationnelles de Belgacom. Ces opérateurs estiment en outre que le § 209 mélange des questions de détail et de gros, et devrait donc être revu.
- A:25. Belgacom souligne une incohérence entre les §§ 178 et 265 en ce qui concerne l'exemption du CSC/CPS pour la VOB. Elle demande que cette exemption soit clarifiée. Pour Belgacom, le système est clairement temporaire puisque les opérateurs alternatifs construisent leur offre de services sur base de leur infrastructure propre et que le CSC/CPS n'a plus de sens là où les opérateurs bénéficient de leur propre service VOIP. Pour Belgacom, la Commission européenne estime qu'il n'y a pas lieu d'imposer des obligations à la VOB. Pour l'opérateur, la concurrence est déjà significative sur le marché 1 comme le montre la croissance de la VOB en Belgique.

- A:26. Belgacom suggère que l'on précise les définitions de « managed VOB » et « unmanaged VOB », et souligne qu'elle ne commercialise pas de lignes 30 canaux avec signalement R2. L'entreprise s'étonne que l'IBPT aborde la question de l'accès sécurisé qui relève davantage du marché du haut débit et que l'Institut ne s'attarde qu'aux offres couplées de Belgacom et non à celles de Télé2 et de Telenet. Belgacom estime que le projet de décision de l'IBPT n'est pas suffisamment clair dans la différenciation entre l'accès et la fourniture de services.
- A:27. Tous les opérateurs alternatifs qui ont répondu estiment que les SLA et KPI doivent être précisés et améliorés.
- A:28. KPN estime que le projet de décision devrait être précisé et détailler mieux les obligations de transparence imposées à Belgacom quant à l'évolution de son réseau. Pour KPN, il faudrait prévoir un délai précis (18 mois par exemple) endéans lequel Belgacom devrait informer les opérateurs alternatifs des évolutions du réseau envisagées. Les expériences récentes en matière de fermeture de LEX, de VDSL et d'évolution vers le NGN/NGA rendent les exigences de transparence encore plus nécessaires selon tous les opérateurs alternatifs qui ont répondu ; le § 216 devrait être précisé et le § 233 devrait être clarifié pour que Belgacom ne soit pas autorisée à modifier son réseau d'une façon qui pourrait rendre la fourniture de CPS plus difficile, voire impossible ; l'IBPT pourrait imposer la mise en oeuvre préalable d'alternatives avant d'autoriser la modification du réseau. KPN demande en outre que les opérateurs alternatifs puissent continuer, au moins pendant la période de validité de la décision, à bénéficier des services à leur disposition avant la mise en oeuvre des modifications.
- A:29. Belgacom estime déraisonnable de devoir transmettre tous ses accords et demande que l'on clarifie le fait que seules les modifications importantes du réseau doivent être communiquées 12 mois à l'avance et que pour les petites modifications trois mois, tests compris, doivent suffire ; l'opérateur refuse également tout système d'accord préalable. Pour Belgacom, seuls les opérateurs actifs sur le marché doivent avoir accès aux informations par le biais d'un site sécurisé. L'entreprise plaide pour une approche souple des obligations de notification, à l'image de ce qui est proposé pour les marchés 4 et 5.

- A:30. Tous les opérateurs alternatifs qui ont répondu insistent sur la séparation comptable qui doit être imposée à Belgacom afin d'empêcher les subventions croisées anti-concurrentielles ; Mobistar et la Platform estiment que le système actuel n'est pas satisfaisant puisque l'IBPT n'a approuvé que les coûts 2005 et 2006 et que ceux-ci ne contiennent pas suffisamment d'informations pour pouvoir être évalués précisément puisque les arrêtés d'exécution n'ont pas encore été pris. L'information fournie n'est pas suffisamment détaillée et transparente pour vérifier l'orientation sur les coûts, l'absence de subventions croisées ou d'écrasement des marges. Mobistar et la Platform invitent l'IBPT à appliquer une orientation sur les coûts stricte et à faire diminuer les tarifs de gros pour le CPS.
- A:31. Belgacom s'oppose à un contrôle ex ante de l'écrasement des marges et rappelle que les obligations ex ante ne peuvent être imposées que lorsqu'il y a échec du marché, ce que l'IBPT n'a pas suffisamment démontré. De plus, ce type d'analyse doit prendre en compte la concurrence réelle sur le marché, y compris le fait que beaucoup de concurrents utilisent leur propre infrastructure.
- A:32. Mobistar, la Platform et KPN sont favorables au contrôle des prix de détail pour éviter les manoeuvres d'obstruction de Belgacom sur le marché de l'accès ; la notification des tarifs de détail devrait permettre à l'IBPT d'effectuer un test d'écrasement des prix et de reproductibilité de l'offre. Ces opérateurs estiment que l'IBPT devrait mieux analyser les offres groupées de Belgacom afin de vérifier qu'il n'y ait pas de subventions croisées entre ses activités régulées et non régulées et que les opérateurs alternatifs puissent reproduire ces offres. Ils demandent que les tests effectués soient publiés ainsi que les conclusions de l'IBPT à propos des différentes offres groupées. Mobistar et la Platform souhaitent que l'IBPT utilise pleinement ses pouvoirs afin d'assurer au jour le jour que les obligations qui pèsent sur Belgacom sont complètement respectées.
- A:33. Mobistar s'étonne que l'obligation de séparation comptable ne soit pas imposée sur le marché de détail alors que Belgacom est verticalement intégrée et puissante sur tous les marchés de gros.
- A:34. KPN demande que les obligations imposées sur le marché de détail soient davantage précisées ; il faudrait ainsi clarifier la façon dont l'IBPT va mettre en oeuvre concrètement l'interdiction de pratiquer des prix d'éviction ou des prix ciseaux. KPN suggère que ces obligations soient imposées pour chaque service de détail et non pour des paniers de services et que le test soit appliqué en comparant le prix du service de gros offert aux opérateurs alternatifs et le prix du service de détail correspondant. KPN souhaite également que l'IBPT précise dans quelles circonstances des offres groupées sont injustifiées ; selon l'opérateur, Belgacom ne devrait pas être autorisée

à proposer des offres qui comprennent le raccordement téléphonique puisque les opérateurs alternatifs ne seraient pas en mesure de dupliquer une telle offre.

- A:35. Belgacom estime qu'il n'y a pas lieu d'imposer d'obligation de test d'écrasement des prix puisqu'un certain nombre d'autres opérateurs disposent de leur propre réseau
- A:36. KPN rappelle que l'obligation d'orientation sur les coûts des produits d'accès au réseau téléphonique a été levée lorsque l'IBPT avait pris la décision d'introduire la revente d'abonnement ; comme cette décision n'a jamais été mise en oeuvre, il y aurait lieu, selon KPN, de réintroduire cette obligation. KPN souligne par ailleurs que la migration du réseau de Belgacom vers le tout IP transfèrera tous les abonnés au service « Classic » de Belgacom vers le haut débit, ce qui risquerait d'en faire des consommateurs captifs pour la fourniture par d'autres opérateurs de services d'accès à Internet. KPN demande donc que l'on introduise une obligation de garantir aux utilisateurs finaux le choix de leur fournisseur de services de communications électroniques.
- A:37. La Platform et Mobistar sont d'accord avec une durée de trois ans pour la décision envisagée.

B 1^{ER} AVIS DU CONSEIL DE LA CONCURRENCE



Avis 2009-A/A-02

Avis du Conseil de la concurrence du 25 novembre 2009 relatif au projet de décision du Conseil de l'IBPT concernant l'analyse du marché de détail de l'accès au réseau téléphonique public à partir d'une localisation fixe (marché 1 dans la liste de la Recommandation 2007)

North Plaza A
Boulevard du Roi Albert II, 9
1210 Bruxelles

Tel. (32 2) 277 52 72
Fax (32 2) 277 53 23
.be

I. La demande d'avis

1. Par lettre datée du 26 octobre 2009, réceptionnée par le greffe du Conseil le 27 octobre, le Conseil de l'IBPT a adressé au Conseil de la concurrence (ci-après aussi : « le Conseil ») pour avis, sur la base de l'article 55 de la loi du 13 juin 2005 relative aux communications électroniques, un projet de décision relatif aux marchés de détail de l'accès au réseau téléphonique public en position déterminée (ci-après, "le projet").

2. A ce projet étaient jointes les contributions du secteur à la consultation nationale.

3. Une réunion d'information s'est tenue le 16 novembre 2009 au cours de laquelle des représentants de l'IBPT ont répondu aux questions des représentants du Conseil.

II. Description du projet de décision

2.1. Marchés pertinents

4. Ce projet concerne le marché 1 sur la liste des marchés identifiés par la Commission dans sa Recommandation de 2007 relative aux marchés pertinents susceptibles de faire l'objet d'une régulation ex ante (ci-après, "la Recommandation de 2007"). Cette analyse de marché fait ainsi partie du second cycle d'analyses de marchés effectuées par l'IBPT. Une première analyse des marchés de l'accès avait conduit l'IBPT en 2006 à soumettre pour avis au Conseil un projet de décision couvrant tant les marchés de détail que de gros du groupe accès¹. Le Conseil a remis son avis sur ce projet de décision en date du 25 mars 2006 (ci-après, « l'avis du Conseil du 25 mars 2006 »)². Cet avis du Conseil a donc porté sur un projet de décision relatif tant aux marchés 1 et 2 (marchés d'accès de détail) qu'aux marchés 11 et 12 (marchés d'accès de gros) sur la liste des marchés identifiés par la Commission dans sa Recommandation du 11 février 2003 relative aux marchés pertinents susceptibles de faire l'objet d'une régulation ex ante (ci-après, "la Recommandation de 2003 »).

¹ Ce projet fut publié sur le site web de l'IBPT le 15 mars 2006 sous le titre : « Consultation nationale concernant le projet de décision du Conseil de l'IBPT du J/MM/AAAA relative à la définition des marchés, l'analyse des conditions de concurrence, l'identification des opérateurs puissants et la détermination des obligations appropriées pour les marchés du groupe « Accès » sélectionnés dans la Recommandation de la Commission Européenne du 11 février 2003 : Marché 1 : L'accès au réseau téléphonique en position déterminée pour la clientèle résidentielle. Marché 2 : L'accès au réseau téléphonique en position déterminée pour la clientèle non résidentielle. Marché 11 : La fourniture en gros d'accès dégroupé (y compris l'accès partagé) aux boucles et sous-boucles sur lignes métalliques pour la fourniture de services à large bande et de services vocaux. Marché 12 : La fourniture en gros d'accès à large bande ».

² Avis du Conseil de la concurrence du 25 mars 2006 relatif au Projet de décision du Conseil de l'IBPT « relative à la définition des marchés, l'identification des opérateurs puissants et la détermination des obligations appropriées pour les marchés du groupe « Accès », sélectionnés dans la recommandation de la Commission européenne du 11 février 2003 ».

Ce projet de décision de l'IBPT sur lequel portait l'avis du Conseil n'a pu être adopté en raison de problèmes de conflits de compétence entre le régulateur national et les régulateurs communautaires pour ce qui a trait aux marchés 11 et 12 de la Recommandation de 2003.

Le Conseil de l'IBPT a en conséquence adopté le 19 juin 2006 une décision qui se limite aux marchés d'accès de détail, à savoir les marchés 1 et 2 de la Recommandation de 2003 (ci-après, « la décision du 19 juin 2006 »)³.

5. L'IBPT identifie deux marchés pertinents de détail de l'accès au réseau téléphonique public en position déterminée :

- le marché national des raccordements téléphoniques à faible capacité;
- le marché national des raccordements téléphoniques à haute capacité.

6. Le marché national des raccordements téléphoniques à faible capacité comprend les raccordements de type PSTN⁴, ISDN-2⁵ et VoB⁶ tant pour la clientèle résidentielle que non résidentielle. Pour mesurer la dimension du marché, on peut se baser, soit sur le nombre de raccordements, soit sur le nombre de canaux ; un accès ISDN-2 comporte deux canaux d'accès tandis que les accès PSTN et les accès VoB ne comportent qu'un canal d'accès.

7. Le marché national des raccordements téléphoniques à haute capacité comprend les raccordements de type ISDN-30⁷ pour la clientèle non résidentielle.

8. La distinction entre marché de l'accès à faible capacité et marché de l'accès à haute capacité est justifiée, d'une part, par les différences au niveau des caractéristiques entre les deux classes de produits et, d'autre part, par la nature de la relation avec la clientèle des produits d'accès à haute capacité qui diffère sensiblement de celle observée pour les produits de basse capacité ainsi que par l'incapacité technique des réseaux des câblo-opérateurs d'offrir des accès de haute capacité.

³ Décision du Conseil de l'IBPT du 19 juin 2006 relative à la définition des marchés, l'analyse des conditions de concurrence, l'identification des opérateurs puissants et la détermination des obligations appropriées pour les marchés de détail du groupe « Accès », sélectionnés dans la Recommandation de la Commission européenne du 11 février 2003 : Marché 1 : L'accès au réseau téléphonique en position déterminée pour la clientèle résidentielle. Marché 2 : L'accès au réseau téléphonique en position déterminée pour la clientèle non résidentielle.

⁴ Le raccordement de type PSTN est un raccordement analogique qui permet l'offre de services de communications voix, l'accès en bande étroite à Internet, à des VPN ou à des réseaux privés ainsi que l'envoi de télécopies (IBPT, décision du 19 juin 2006, p.35).

⁵ Le raccordement de type ISDN-2 (ou ligne digitale de base) est un raccordement digital qui comprend deux canaux de communication pour les trafics voix et données ainsi qu'un canal pour la signalisation (IBPT, décision du 19 juin 2006, p. 36).

⁶ Le raccordement VoB utilise la connexion d'accès haut débit Internet de l'utilisateur. Cet accès haut débit peut être fourni sur la paire de cuivre en utilisant la technologie xDSL, ou sur les réseaux câblés (IBPT, décision du 19 juin 2006, *ibidem*).

⁷ Le raccordement ISDN-30 (ou ligne digitale primaire) est un raccordement numérique qui comporte 30 canaux de communication et requiert l'utilisation d'équipements spécifiques (PABX).

9. L'absence de distinction entre clients résidentiels et non résidentiels est justifiée, d'une part, par la confirmation d'une frontière floue entre clients résidentiels et non résidentiels du fait de l'absence de distinction généralisée dans les produits offerts et les prix pratiqués à l'égard des clients résidentiels et des clients indépendants et PME pour ce qui concerne les raccordements de faible capacité et, d'autre part, par le fait que les produits ISDN-30 ne sont pas achetés par les clients résidentiels.

10. La dimension nationale de ces deux marchés d'accès est motivée par le caractère national de l'offre des opérateurs et l'absence d'une distinction systématique entre zones géographiques par les principaux fournisseurs d'accès (projet, numéros 118 à 122 et conclusion C10, p. 36).

2.2. Identification de puissance sur le marché

11. Belgacom est jugée puissante sur les marchés pertinents des accès de basse et de haute capacité en position déterminée et l'IBPT estime qu'elle conservera certainement cette position pendant la période de réglementation (fixée à 3 ans à partir de la publication de la décision).

12. Les critères retenus par l'IBPT pour établir cette puissance sont :

– le niveau des parts de marché de Belgacom observé fin 2008 (projet, numéro 130 : 85% sur le marché des accès de basse capacité ; projet, figure 3.6, p. 41 et numéro 137 : 63,6% sur le marché des accès de haute capacité) et du degré de concentration (projet, figure 3.7, numéro 134).

– le contrôle d'une infrastructure difficile à répliquer, l'existence d'économies d'échelle et de gamme, l'intégration verticale, l'absence de contre-pouvoir des acheteurs, la taille de Belgacom, son accès facile ou privilégié au marché des capitaux et aux ressources financières, l'existence d'un réseau de distribution et de vente très développé, la diversification des produits et services et les entraves à l'expansion.

13. Même si Belgacom n'est pas le seul opérateur d'accès à bénéficier d'un réseau capillaire difficile à répliquer, à être verticalement intégré et à être en mesure d'offrir des pack « triple play⁸ », la taille absolue de Belgacom, sa position forte sur chaque segment des marchés de détail d'accès – alors que les câblodistributeurs s'adressent surtout à un public résidentiel - sa capacité d'être active sur des marchés sur lesquels les câblodistributeurs ne sont pratiquement pas présents (lignes louées) et la couverture nationale de Belgacom constituent selon l'IBPT des différences renforçant la suspicion de dominance de Belgacom sur ces marchés (projet, figure 3.9, p. 49 et 50).

⁸ Suivant la figure 3.10 (projet, p. 51), les pack « triple play » qui incorporent la téléphonie, l'accès internet large bande et les services télévisuels représentent en 2008 19% de l'ensemble des packs offerts sur les réseaux de téléphonie fixe tandis que 38% de ces pack combinent la téléphonie et les accès internet large bande.

14. L'IBPT estime qu'aucune des quatre tendances observées dans le marché - la concentration des acteurs sur le marché des services téléphoniques en position déterminée suite à la reprise de Scarlet par Belgacom et à la consolidation du câble wallon (projet, numéro 167, p. 50), l'augmentation des offres groupées, l'évolution vers un réseau de la nouvelle génération et la convergence entre le fixe et le mobile - n'est de nature à remettre en cause la dominance de Belgacom sur les marchés d'accès pendant la période sous revue.

2.3. Les remèdes

15. L'IBPT propose d'imposer à Belgacom les remèdes suivants.

Sur les marchés de gros :

- obligation de fourniture de prestations d'interconnexion et d'accès (CS/CPS)
- non discrimination pour les besoins du CS/CPS
- transparence pour les besoins du CS/CPS
- séparation comptable pour les besoins du CS/CPS
- contrôle des prix et comptabilisation des coûts pour les besoins du CS/CPS
- non discrimination en terme de routage des appels via l'interconnexion

Il propose par contre de supprimer l'obligation de revente de l'abonnement (WLR) étant donné les contraintes techniques rencontrées et une demande en baisse pour ce type de produit de gros.

Sur les marchés de détail :

- obligations relatives au système de comptabilisation des coûts : prix imputés pour les services de gros, coûts unitaires des éléments de réseau et coûts consentis pour mettre les produits sur le marché de détail (projet, numéro 290, p. 85).
- notification préalable de toute nouvelle offre de détail, de chaque variation de tarif, des promotions et tarifs spéciaux, des offres de réduction pour les offres groupées intégrant des services d'accès afin d'apprécier leur conformité avec l'interdiction de prix d'éviction, de privilèges injustifiés accordés à certains utilisateurs finals, d'offres groupées injustifiées (projet, numéro 292, p. 85 et 86).

Ces remèdes détail sont semblables à ceux qui avaient été imposés par l'IBPT dans la décision du 19 juin 2006 (aux pages 137 et 138 ; voir aussi projet, numéros 285 et 286, et figure 4.4).

III. Avis du Conseil

3.1. Introduction : description du marché

16. Le marché de l'accès à faible capacité et le marché de l'accès à haute capacité ont connu une évolution contrastée :

– Le nombre de canaux d'accès de basse capacité est passé de 4.844.877 en 2000 à 4.405.214 en 2008 (en 2007, 4.560.887)⁹. Cette baisse globale recouvre deux tendances très différentes : une baisse marquée des raccordements de type traditionnels (PSTN et ISDN-2) de 4,7 millions à 3,48 millions d'accès et une hausse des raccordements VoB de 111.134 à 923.453¹⁰.

– Le nombre de canaux d'accès de haute capacité a crû de manière régulière sur la période 2000 à 2008, passant de 164.880 canaux en 2000 à 290.880 canaux en 2008¹¹.

3.2. Concernant la définition du marché

3.2.1. La dimension produit

a. La définition du produit

17. Le Conseil comprend que l'IBPT définit ce marché de l'accès au réseau téléphonique public en position déterminée comme le marché regroupant les accès qui permettent l'utilisation de services de téléphonie en position déterminée y compris les accès large bande sur lesquels des services de téléphonie avec numérotation fixe sont activés.

18. Cette définition dans le projet de l'IBPT est basée sur l'établissement d'une distinction entre d'une part, les raccordements téléphoniques (accès physique au réseau et fourniture du numéro de téléphone), et d'autre part les services téléphoniques, ces deux types de services ayant des caractéristiques très différentes (projet, numéro 69.1).

19. Par ailleurs, cette distinction entre accès et services téléphoniques est aussi basée sur l'existence du service de (pré)sélection d'appels (CS/CPS) qui ne concerne que les services téléphoniques. (projet, numéro 69.2).

20. Vu le recours à l'existence de l'obligation du CS/CPS pour justifier partiellement cette définition du marché quant au produit, il est pertinent d'envisager le marché dans une approche « greenfield », c'est-à-dire dans une situation où le service de (pré)sélection d'appels ne serait pas offert par l'opérateur dominant. Dans ce cas, une

⁹ Voir figure 3.3 à la page 35 de la version consultation publique du projet de décision ainsi que le tableau 1.1 de l'annexe « Situation économique du secteur des télécommunications en 2008 » du rapport annuel 2008 de l'IBPT.

¹⁰ Voir le tableau 1.1 de l'annexe « Situation économique du secteur des télécommunications en 2008 » du rapport annuel 2008 de l'IBPT.

¹¹ Voir le tableau 1.1 de l'annexe « Situation économique du secteur des télécommunications en 2008 » du rapport annuel 2008 de l'IBPT.

des raisons de l'établissement de la distinction entre marché d'accès et marchés de services téléphoniques disparaîtrait.

Dans une telle situation dénuée de toute réglementation, et dans un contexte de pénétration croissante des accès à large bande de type VoB et d'offres forfaitaires couvrant l'accès et les communications téléphoniques, la distinction entre marché d'accès et marché des communications téléphoniques devient floue. L'IBPT considère cependant que, tant que le service de (pré)sélection d'appels existe, tout utilisateur raccordé au réseau de Belgacom peut, en cas de hausse du prix de l'offre forfaitaire de type VoB, acheter ses communications téléphoniques à un opérateur alternatif ; et tout utilisateur raccordé au réseau câble (sur lequel la possibilité de CS/CPS n'existe pas) peut, en cas de hausse du prix, migrer vers le réseau de Belgacom. L'IBPT en conclut que les services d'accès et les services téléphoniques ne peuvent pas encore être considérés comme une offre groupée (projet, numéro 71 et conclusion C1, p. 23).

21. Le régulateur néerlandais OPTA, dans son analyse relative à la téléphonie fixe, a cependant tiré la conclusion inverse et définit un marché de détail de la téléphonie fixe unique recouvrant accès et services téléphoniques - tant en présence de la régulation concernant le CS/CPS qu'en l'absence d'une telle régulation - sur la base (i) du succès croissant des offres forfaitaires (VoB et l'offre Belvrij de KPN) et (ii) du déclin du CS/CPS¹². Concernant les offres forfaitaires, le VoB, qui a été introduit en 2005 aux Pays-Bas, était utilisé au milieu de l'année 2008 par 37% des utilisateurs ; concernant le CS/CPS, il n'y a plus que 7% d'utilisateurs qui, par le CPS, souscrivent leur abonnement au raccordement et achètent leurs communications téléphoniques à deux fournisseurs distincts¹³. En Belgique, le pourcentage d'utilisateurs du VoB n'atteint que 21% en 2008 et le CS/CPS est encore de 14,3 % en 2008 (volume mesuré par les minutes de communications CS/CPS en pourcentage du volume vocal fixe total, dans la figure 2.4 de l'annexe « situation économique du secteur des télécommunications en 2008 » du rapport annuel de l'IBPT).

22. A l'inverse, tant l'autorité de régulation française que britannique ont, à l'instar de l'IBPT, défini un marché de détail de l'accès distinct du marché de détail des services téléphoniques mais, contrairement à l'IBPT, ils ont soit estimé que les accès à bande étroite et les accès à large bande n'étaient pas substituables – dans le cas d'Ofcom¹⁴ – soit, dans le cas de l'Arcep¹⁵, restreint le marché de l'accès de détail aux

¹² OPTA, « Marktanalyse Vaste telefonie » (Version publique), 19 décembre 2008, OPTA/AM/2008/202721, points 294 à 296.

¹³ OPTA, « Marktanalyse Vaste telefonie », 19 décembre 2008, op. cit., point 297, note de bas de page 152. Cependant, au point 192, OPTA mentionne que ce pourcentage de CS/CPS s'élevait encore à 11% au milieu de l'année 2008, et à 16% au milieu de l'année 2006.

¹⁴ OFCOM, "Fixed Narrowband Retail Services Market – Identification of markets and determination of market power", 15 septembre 2009 (http://www.ofcom.org.uk/consult/condocs/retail_markets/statement/).

¹⁵ Decision n° 2008-0896 de l'Autorité de régulation des communications électroniques et des postes en date du 29 juillet 2008 portant sur la définition des marchés pertinents de la téléphonie fixe, la désignation d'opérateurs exerçant une influence significative sur ces marchés et les obligations imposées à ce titre.

seuls accès qui permettent à titre principal l'utilisation des services de téléphonie (ce qui conduit dans la plupart des cas à exclure les accès VoB de type large bande¹⁶).

23. En conclusion, au regard de la situation observée en 2008 et vu les différences entre le marché belge et le marché néerlandais de la téléphonie fixe, la différence de définition du marché pertinent du produit entre l'IBPT et d'OPTA n'apparaît pas injustifiée.

Le Conseil suggère néanmoins que, vu le rythme de développement du VoB (voir infra, numéro 36), l'IBPT effectue un suivi du marché de la téléphonie fixe et envisage qu'un seul précis de pénétration du VoB et qu'un niveau prédéterminé de déclin du CS/CPS puissent l'amener à modifier la définition du marché pertinent (voir aussi infra numéro 29 ; voir aussi infra numéro 44, concernant l'identification de l'opérateur dominant).

b. La prise en compte des offres groupées comprenant au moins de la téléphonie

24. Ainsi que le mentionne l'IBPT (projet, p. 53), le développement des offres groupant l'accès et des services offerts sur cet accès dont les services téléphoniques (« packs ») peut conduire à modifier la définition des marchés pertinents¹⁷. Ces offres représentent en 2008 un peu plus de 980.000 abonnements sur un nombre total de canaux d'accès de basse capacité de 4.405.214 (supra, numéro 16), soit 22,26% ; et elles ont connu de 2007 à 2008 une croissance d'environ 380.000 abonnements (figure 3.11 du projet, p. 51). L'IBPT propose dès lors d'en effectuer le monitoring.

Il est intéressant de mentionner la méthodologie d'OPTA pour déterminer à partir de quand on peut parler d'un ou de plusieurs marchés pertinents distincts d'offres groupées à la place, ou en sus, de marchés pertinents de services individuels.

OPTA a appliqué son analyse aux offres s'adressant aux clients résidentiels.

Le point de départ est l'application du test SSNIP conformément à la recommandation de la Commission européenne : « Hence the bundle may become the relevant product market. While certain bundles are well established (voice and SMS on mobile), others are at an earlier stage of development such as bundles of television and internet. If, in the presence of a small but significant non-transitory increase in price there is evidence that a sufficient number of customers would "unpick" the bundle and obtain

¹⁶ « Sur la clientèle résidentielle, les opérateurs alternatifs ont pu développer des offres d'accès concurrentes grâce au dégroupage d'une part et à la vente en gros de l'accès au service téléphonique d'autre part. Mais les offres en dégroupage sont des offres « multiplay », dont l'usage principal ne se limite pas à la téléphonie et qui ne font donc pas partie du marché de l'accès résidentiel délimité (...). Les seules offres d'accès au service téléphonique alternatives sont donc celles des opérateurs acheteurs de VGAST [vente en gros de l'abonnement au service téléphonique] et une offre du câble-opérateur qui ne comprend que de la téléphonie » (Décision n° 2008-0896 précitée de l'ARCEP, paragraphe II.2.2).

¹⁷ « L'évolution des offres groupées fera cependant l'objet d'un suivi attentif pour vérifier si la délimitation du marché reste également adéquate à l'avenir » (Projet, conclusion générale C14, p.53, traduction libre).

the service elements of the bundle separately, then it can be concluded that the service elements constitute the relevant markets in their own right and not the bundle¹⁸.

Afin de mettre en oeuvre ce test, OPTA recourt à des indicateurs afin d'évaluer le nombre d'utilisateurs finals qui passeraient d'une offre groupée à l'achat de services individuels. Ces indicateurs sont la différence (corrigée pour la qualité) entre le prix de l'offre groupée et la somme des prix des services individuels composant l'offre groupée, les coûts de migration pour les utilisateurs, la divergence d'évolution des parts de marché pour les services individuels et pour les offres groupées (une forte divergence est un indicateur d'absence de marché pertinent distinct pour les offres groupées), la question de savoir si tous les utilisateurs souscrivant à des offres groupées attachent une utilité semblable aux produits composant l'offre groupée (si certains utilisateurs attachent une importance particulière aux services de téléphonie, et d'autres aux services internet, il est probable qu'en cas de hausse de prix de l'offre groupée un grand nombre d'utilisateurs vont migrer vers l'achat de services séparés).

Sur la base de ces indicateurs, OPTA conclut qu'il n'existe pas encore de marché pertinent distinct pour des offres groupées de services de téléphonie fixe et d'internet large bande¹⁹ et que ces offres groupées appartiennent dès lors aux marchés pertinents des produits qui les composent.

L'approche de l'IBPT suggère dès lors qu'en regard de la différence de prix existant entre les offres groupées et la somme des prix des composants, des coûts de migration pour les utilisateurs et des disparités dans les préférences des utilisateurs pour les différents produits composant des offres groupées, une hausse légère mais durable du prix de ces offres groupées inciterait un nombre suffisamment élevé d'utilisateurs à se tourner vers l'achat des différentes composantes, rendant cette hausse de prix non profitable.

c. La suppression de la distinction entre marchés résidentiels et non résidentiels en faveur d'une distinction entre accès de basse capacité et accès de haute capacité

25. Le Conseil partage le point de vue défendu par l'IBPT dans le projet selon lequel la distinction entre marché résidentiel et marché non résidentiel, que l'IBPT avait pratiquée dans la décision du 19 juin 2006, ne se justifie plus. Le Conseil avait d'ailleurs mentionné dans son avis du 25 mars 2006 que cette distinction n'était pas appropriée dans la mesure où des spécificités nationales belges rendent la frontière entre marchés résidentiels et non résidentiels floue (avis du Conseil du 25 mars 2006, numéro 45).

¹⁸ Commission Staff working document, Explanatory Note. Accompanying document to the Commission Recommendation on Relevant Product and Service Markets within the electronic communications sector susceptible to ex ante regulation in accordance with Directive 2002/21/EC of the European Parliament and of the Council on a common regulatory framework for electronic communications networks and services, (Second edition), [(C(2007) 5406)], Paragraph 3.2.

¹⁹ OPTA, « Marktanalyse Vaste telefonie » (Version publique), 19 décembre 2008, op. cit., p. 90 à 95.

26. Le Conseil avait également mentionné dans son avis du 25 mars 2006 que la distinction entre accès de basse capacité et accès de haute capacité était plus appropriée à la situation belge que la distinction entre marchés résidentiels et non résidentiels (avis du Conseil du 25 mars 2006, numéros 45 et 46). En effet, les raccordements ISDN-30 présentent des spécificités par rapport aux autres produits d'accès tant au niveau des fonctionnalités que des prix et équipements, différences qui ont pour conséquence que seuls les clients professionnels avec un certain volume de communications et/ou de personnel vont acheter ce type d'accès et que les canaux de vente de ce type de produits sont spécifiques. En outre, la dynamique du marché en termes de nombre d'opérateurs et d'évolution de la part de marché de Belgacom diffère grandement entre les segments d'accès de haute capacité et de basse capacité.

27. Le Conseil constate que le régulateur néerlandais OPTA a abandonné dans sa décision précitée de 2008, la distinction entre basse capacité et haute capacité qu'il avait retenue dans sa décision de 2005²⁰, au profit d'une distinction entre clientèle résidentielle et non résidentielle, mais qu'il base cependant son analyse des deux marchés sur une équivalence qu'il établit entre services résidentiels et marché des accès de basse capacité, d'une part, et services non résidentiels et marché des accès de haute capacité d'autre part²¹.

28. Dans la mesure toutefois où la distinction suivie par l'IBPT ne conduit ni à des conclusions différentes entre les deux marchés au niveau de l'identification d'opérateurs SMP (voir infra, numéro 35), ni à l'imposition de remèdes différenciés suivant le marché (voir infra, numéro 45), le Conseil s'interroge sur la pertinence de cette distinction en deux sous-marchés.

29. En conclusion, la segmentation proposée entre basse et haute capacité est justifiée, mais son utilité ne s'avère pas vraiment convaincante parce que, ainsi qu'il apparaît par après dans le projet, cette segmentation est peu utilisée par l'IBPT dans les étapes ultérieures de son analyse.

Le Conseil peut partager la définition du marché de produit de l'IBPT d'autant plus que l'IBPT se propose d'effectuer un suivi des offres groupées et du développement du VoB pour vérifier dans quelle mesure un développement plus rapide que prévu de ces offres serait de nature à remettre en cause cette définition du marché de produit avant la fin de la période de régulation.

3.2.2. La dimension géographique

30. Quant à la dimension nationale plutôt que régionale du marché géographique pertinent, cette conclusion de l'analyse de l'IBPT apparaît correcte.

²⁰ OPTA, « De retailmarkten voor vaste telefonie – Besluit betreffende het opleggen van verplichtingen voor ondernemingen die beschikken over aanmerkelijke marktmacht als bedoeld in hoofdstuk 6A van de Telecommunicatiewet », 21 décembre 2005, OPTA/TN/2005/203468, points 269 et 270.

²¹ OPTA, « Marktanalyse Vaste telefonie » (Version publique), « Marktanalyse Vaste telefonie » (Version publique), 19 décembre 2008, OPTA/AM/2008/202721, figure 5, point 318.

31. Il est vrai qu'actuellement, sur le marché des basses capacités, la pression des concurrents via le VoB est davantage le fait des câblo-opérateurs que des opérateurs alternatifs DSL²² et qu'il y a des disparités géographiques dans la part de marché du câble à l'intérieur du pays²³.

Cependant, qualitativement, il est vrai, comme le souligne l'IBPT, que les différences entre le Nord et le Sud du pays sont devenues plus petites maintenant que des câblo-opérateurs autres que Telenet offrent des services téléphoniques et qu'une consolidation des câblo-opérateurs se produit aussi dans la partie wallonne du pays (projet, p. 36, numéro 121).

32. En outre, l'IBPT prend en compte, parmi les vecteurs de la dynamique du marché, le développement du VoB (projet, numéro 141, p. 43) et le Conseil trouve pertinent d'estimer que le développement des forfaits sur la base du VoB est la principale force susceptible de faire évoluer ce marché de l'accès (voir supra, numéro 23 et infra, numéro 36). Or, ces forfaits devraient être disponibles sur l'ensemble du territoire belge, et les produits VoB disponibles actuellement sur le réseau paire de cuivre (i-Talk de Belgacom, Scarlet One de Scarlet, Allin de Tele2) sont vendus à un prix uniforme sur l'ensemble du territoire.

33. L'absence de segmentation géographique à l'intérieur du territoire de la Belgique n'apparaît donc pas injustifiée.

3.3. Concernant l'identification de Belgacom comme opérateur SMP

34. Sur la base des chiffres de 2008 (voir supra, numéro 12), le Conseil partage le diagnostic de l'IBPT, qui conclut à l'identification de Belgacom comme opérateur dominant, tant sur le marché des accès à basse capacité que le marché des accès à haute capacité.

35. Le Conseil observe toutefois que l'analyse de dominance de l'IBPT ne fait pas de distinction entre le marché des accès de basse capacité et de haute capacité alors que certains facteurs s'avèrent plus pertinents pour les accès de basse capacité (caractéristiques des réseaux des câblodistributeurs qui n'offrent pas la haute capacité et qui, dans le cas de Telenet, desservent leur clientèle d'affaires sur DSL, essor du VoB sur DSL) et d'autres facteurs sont plus pertinents pour les accès de haute capacité (par exemple, pas de bundles ; infrastructure « last mile » propre).

²² Fin 2008, le nombre d'accès offerts sur la câble, qui seraient en grande majorité des accès du type VoB (projet, numéro 31, figure 2.2), s'élevait à 683.983 tandis que le nombre d'accès VoB offerts par des opérateurs alternatifs DSL s'élevait à 239.470 (Voir le tableau 1.1 de l'annexe « Situation économique du secteur des télécommunications en 2008 » du rapport annuel 2008 de l'IBPT).

²³ Voir l'étude d'Analyvis - Mason et Hogan & Hartson, « consultation à la demande du ministre concernant les options stratégiques pour promouvoir le développement du marché du haut débit », section 3.2 les figures 3.8 et 3.9 (disponible sur le site de l'IBPT). Pour la ventilation du nombre de raccordements sur le câble (basse capacité), par câblo-opérateur, voir dans le projet, la figure 2.3, page 16.

36. Le Conseil s'interroge également sur la mesure dans laquelle l'IBPT a tenu compte des tendances observées dans son analyse prospective, en particulier l'évolution du VoB. La part des accès de type VoB, regroupant tant les accès en « managed VoB » sur le réseau DSL que les accès sur les réseaux des câblodistributeurs, est passée de 12,6% des accès totaux en 2006 (13,2% des accès de basse capacité) à 19,8% en 2008 (21% des accès de basse capacité)²⁴. L'IBPT prévoit (projet, numéro 140) que cette croissance rapide des accès de type VoB par les opérateurs concurrents de Belgacom va se poursuivre au cours de la période sous revue en lien avec l'accroissement du taux de pénétration des offres de type « pack » qui englobent, entre autres, une offre de VoB, mais qu'elle n'est pas de nature à remettre en question la position SMP de Belgacom au cours des 3 ans à dater de la décision.

37. Il paraît intéressant d'essayer de quantifier cette prévision qualitative de l'IBPT.

38. Considérant que, fin 2008, la part des accès de type VoB offerts par les concurrents de Belgacom représente 21% du total des accès de basse capacité, cette part de marché du VoB s'accroît de 4 points de pourcentage par an depuis 2005. Dans une hypothèse de maintien de cette tendance au cours de la période de régulation sous revue, cette part atteindrait 37% en 2012. Dans ce scénario, la part de marché de Belgacom sur le marché des accès de basse capacité s'établirait en 2012 à 63% (contre 85% fin 2008 ; voir supra, numéro 12).

39. Cette extrapolation de la part des accès VoB offerts par les concurrents de Belgacom sur la base de l'augmentation de cette part durant la période 2005 – 2008, est obtenue en tenant constante la dimension du marché des accès basse capacité à son niveau de fin 2008. Une telle hypothèse de maintien de la dimension du marché, donc de l'arrêt du déclin de la taille de ce marché, n'est pas contredite par le projet de l'IBPT²⁵. Si on lève la contrainte d'une dimension constante du marché et qu'on extrapole sur la période 2009-2012 l'évolution des accès de basse capacité sur la base de l'évolution observée entre 2005 et 2008 (soit une baisse moyenne de 5% des accès de type PSTN, de 3% des accès de type ISDN2 et une augmentation moyenne de 30% des accès de type VoB offerts par les concurrents de Belgacom), le nombre des accès de basse capacité s'accroît au cours de la période sous l'effet de la croissance des accès de type VoB offerts par les concurrents de Belgacom dont la part passe de 21% en 2008 à 48% en 2012. Cette hypothèse d'augmentation du nombre total des accès de basse capacité – à l'encontre de l'évolution observée au cours des dernières années – n'est envisageable que dans un scénario de basculement de marchés séparés d'accès

²⁴ Voir le tableau 1.1 de l'annexe « Situation économique du secteur des télécommunications en 2008 » du rapport annuel 2008 de l'IBPT.

²⁵ « Het aantal klassieke telefoonaansluitingen is licht gekrompen ten opzichte van 2000. Die trend heeft zich doorgezet in de afgelopen jaren. Door de opkomst van VoB is er wel een einde gekomen aan de vermindering van het aantal sluitingen » (projet, numéro 136).

« De opkomst van VoB is een markante feit. Het effect daarvan is dat het aantal aansluitingen niet meer terugloopt » (projet, numéro 141).

aux services téléphoniques et d'accès aux services télévisuels vers un marché d'accès unique suite à une généralisation des offres groupant ces deux types de services. Il ne semble cependant pas qu'une telle hypothèse d'accroissement absolu de la dimension du marché soit étayée par l'analyse de l'IBPT²⁶.

40. On peut tenter de comparer l'hypothèse d'accroissement de la part de marché des accès VoB offerts par les concurrents de Belgacom de 4 points de pourcentage par an, à dimension du marché constante, qui mène à une part de 37% en 2012, avec des observations et hypothèses d'autres régulateurs. La difficulté d'une telle comparaison internationale réside dans le fait qu'en Belgique, on peut mesurer la pression concurrentielle appelée à s'exercer sur Belgacom sur ce marché de l'accès à l'aide de la part du VoB, parce que Belgacom n'a pas eu jusqu'à présent de pénétration significative dans ce segment du VoB.

Aux Pays-Bas, par contre, la part de KPN dans ce segment du VoB était estimée à 34% en 2006. Sur la base de cette estimation, la part de marché du VoB offert par les concurrents de KPN a été d'environ 8% en 2006, de près de 18% en 2007 et d'un peu plus de 24% en 2008. Une projection de cette tendance mènerait en 2011 à une part de marché d'environ 40% pour le VoB des concurrents de KPN. Cette analyse est différente de l'analyse prospective d'OPTA – soumise à consultation en juillet 2008 – de la part de marché du VoB en général (donc y compris le VoB de KPN) : OPTA a projeté en 2009 l'augmentation de la part de 10 points de pourcentage réalisée entre 2006 et 2008, et a, pour les années 2009 – 2011, projeté une augmentation de part de marché du VoB de 6,5%. Sur la base de cette projection, OPTA estime que la part du VoB en général devrait atteindre 63% des raccordements basse capacité au milieu de l'année 2011²⁷.

Pour la France, l'ARCEP observe que la part de marché du VoB en général, donc y compris les offres de France Telecom, s'est accrue de 8 points de pourcentage par an depuis fin 2005 et atteint au milieu de l'année 2009 38,05%²⁸.

Pour le Royaume-Uni, la situation semble fort différente. En considérant que le pourcentage de VoB sur le marché des raccordements pourrait être estimé grossièrement en additionnant la proportion de lignes fixes utilisant le câble et la proportion de lignes fixes faisant l'objet du dégroupage de la boucle locale, ce pourcentage du VoB serait passé d'environ 13,3% en 2003 à 18,7% en 2008. Cette part a donc trait à des offres VoB de concurrents de British Telecom et elle reflète

²⁶ Pour la France, l'ARCEP observe un accroissement continu du nombre d'abonnements de +1,7% par an (jusqu'au milieu de 2009) « grâce à l'extension rapide des souscriptions à un service de téléphonie sur large bande » (ARCEP, Observatoire des marchés, « le marché des services de communications électroniques en France au 2ème trimestre 2009, 3 novembre 2009. Voir : <http://www.arcep.fr/index.php?id=36#16034>).

²⁷ OPTA, « Marktanalyse Vaste telefonie » (Version publique), « Marktanalyse Vaste telefonie » (Version publique), 19 décembre 2008, op. cit., figure 1, point 192.

²⁸ ARCEP, 3 novembre 2009, *ibidem*.

donc la pression concurrentielle qui s'exerce sur l'opérateur historique sur le marché de l'accès de détail. Le marché britannique se caractérise par la croissance du dégroupage de la boucle locale²⁹, mais aussi par le succès de la revente en gros de l'abonnement, la proportion de lignes WLR, quasi inexistante en 2003, ayant atteint 16% en 2008³⁰.

41. En outre, l'hypothèse d'accroissement de cette part de marché du VoB de 4 points de pourcentage par an sur le marché belge, à dimension du marché constante, qui mène à une part de 37% en 2012, apparaît également conservatrice sur la base des deux considérations suivantes.

42. Premièrement, si on prend en compte le déploiement du réseau « All-IP » de Belgacom, qui commencera à sortir ses effets en 2011, et la solution technique qui sera adoptée par Belgacom pour l'offre de services téléphoniques (projet, numéros 244 et 245), il est possible que le choix éventuel par l'opérateur historique d'une technologie VoB (Voice over DSL généralisée) entraînerait la disparition du CS/CPS, le CS/CPS ne devant pas, dans le cadre de régulation prévu par l'IBPT, être offert en cas de VoB (projet, numéro 169). Ce déploiement du réseau « All-IP » pourrait donc accélérer la tendance à la migration des opérateurs CS/CPS vers les accès de type VoB à la fin de la période de régulation sous revue, même si la disparition complète du CS/CPS qui serait provoquée par la solution technique qui serait adoptée par Belgacom ne devrait pas se produire durant la période de régulation sous revue.

43. Deuxièmement, la progression de Telenet sur le marché de la téléphonie fixe, avec des accès du type VoB, devrait se poursuivre dans la mesure où l'acquisition de nouveaux clients pour les services téléphoniques de Telenet peut être favorisée par deux facteurs combinés :

- Le succès de l'offre des « Packs » de Telenet, en particulier ceux incluant la TV³¹.
- Le passage rapide des clients TV de Telenet de l'analogique vers le digital. Ainsi, Telenet, actif seulement en Flandre et dans une partie de la Région de Bruxelles-Capitale, a réussi à transférer 313.000 de ses clients en analogique vers la TV digitale, alors que sur la même période Belgacom TV ne gagnait que 163.000 clients pour l'ensemble de la Belgique, ainsi qu'il apparaît du tableau ci-dessous qui donne l'évolution comparée de Telenet et de Belgacom pour la TV digitale pour les 6 premiers mois de 2009 :

²⁹ Ce qui peut expliquer que la part de l'opérateur historique britannique sur le marché de l'accès ne soit que de 78,76% en 2008, contre environ 85% pour Belgacom (Commission Staff Working Document – Annex to the Communication from the Commission to the European Parliament, The Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the regions : volume 2, 24 mars 2009, p. 59).

³⁰ OFCOM, The Communications Market Report, 2009.

³¹ Entre le premier trimestre 2007 et le premier trimestre 2009, la part des clients de Telenet abonnés à des « packs » est passé de 36% à 47% ; cette part pour les seuls « Packs » triple play (qui incluent avec certitude la TV) est passée de 15 à 24% (Source : rapport Telenet, 2009).

En milliers de connexions	Accroissement 2009/2008	6 premiers mois 2009	6 premiers mois 2008
Belgacom	163	513	350
Telenet	313	792	479

Source : Analyse du Professeur E. Dejonghe, dans De Tijd, 4 août 2009, p. 7. Trends Financieel-Economisch weekblad, 13 août 2009, p. 50. Telenet, Business Review H1 2009, p. 7, 13, 14 (disponible sur :

[http://media.telenet.be/other/pdf/investor/Telenet_Q2_2009_Financial_Results_vFINAL_\(090803\).pdf](http://media.telenet.be/other/pdf/investor/Telenet_Q2_2009_Financial_Results_vFINAL_(090803).pdf)

44. En conclusion, sur la base de la situation observée en 2008, d'une évolution prospective relativement conservatrice de la part des accès de type VoB offerts par les concurrents de Belgacom au cours de la période 2009-2012, et tenant compte de l'engagement de l'IBPT d'effectuer un suivi du développement des offres groupées, le Conseil partage le diagnostic de l'IBPT suivant lequel Belgacom est désignée comme opérateur disposant d'une puissance significative sur le marché des accès de détail.

3.4. Concernant les remèdes imposés à l'opérateur dominant

45. Quant aux remèdes que l'IBPT se propose d'imposer, il ne paraît pas y avoir dans le projet, de différenciation entre le marché des accès de basse capacité et de haute capacité. Cette différenciation existait dans la décision du 19 juin 2006 concernant la fourniture en gros de la revente de l'abonnement au réseau téléphonique public en position déterminée (WLR). En effet, cette obligation n'était pas prévue pour le marché pertinent de l'accès numérique primaire au réseau téléphonique public en position déterminée (décision du 19 juin 2006, p. 108) et ce marché pertinent de l'accès numérique primaire (défini par un accès offrant 30 canaux, et exclusivement pour la clientèle non résidentielle dans la décision du 19 juin 2006, p. 61 et 62) correspond dans le présent projet au marché de l'accès à haute capacité défini également sur la base des raccordements ISDN-30 ou lignes primaires digitales (projet, numéros 42 et 43, p. 15).

46. Cette différenciation de remèdes disparaît puisque le présent projet propose de supprimer l'obligation de revente en gros de l'abonnement (voir supra, numéro 15).

47. Le Conseil demande à l'IBPT de préciser si tous les remèdes tant de gros que de détail s'appliquent tant au marché des accès de basse capacité qu'au marché des accès de haute capacité.

3.4.1. Les remèdes de gros

48. La fourniture d'un service de (pré)sélection d'opérateur aux abonnés de son réseau d'accès est une obligation imposée aux entreprises désignées comme disposant d'une puissance significative sur le marché de détail de l'accès et de l'utilisation de réseaux téléphoniques publics en position déterminée en vertu de l'article 63 de la loi

relative aux communications électroniques du 13 juin 2005. Cet article 63 transpose la directive « cadre » (article 12) et la directive « Service Universel » (article 19).

49. Ce service de (pré)sélection d'appel repose sur la possibilité pour les opérateurs alternatifs de collecter des appels sur le réseau de Belgacom. L'offre de services de gros de collecte d'appels constitue le marché 8 dans la Recommandation de 2003 et le marché 2 suivant la nouvelle recommandation 2007. Le Conseil de l'IBPT a pris le 11 août 2006 une décision relative notamment à ce marché 8, dans laquelle les obligations de fourniture relatives à ce service CS/CPS sont également reprises (p. 153 à 155). Le Conseil s'interroge sur la pertinence du traitement d'un même remède dans deux documents différents et le risque d'incohérence ou d'incertitude qui pourrait en résulter dans la mesure où les opérateurs alternatifs trouveront l'exposé de ce remède dans plusieurs décisions se rapportant à des marchés différents.

50. L'obligation de fourniture d'un service de sélection d'opérateur a pour objectif primaire, ainsi que le mentionne l'IBPT dans son projet au point 181, d'abaisser les barrières à l'entrée sur le marché de la fourniture de services téléphoniques³² en permettant à des opérateurs qui ne disposent pas d'un réseau d'accès d'offrir des services de téléphonie. A ce titre, ce remède n'apporte pas de solution au problème de manque de concurrence sur le marché de détail de l'accès.

51. Dans la mesure, toutefois, où ce mode d'entrée sur le marché des services offerts sur réseaux téléphoniques publics fixes est envisagé comme la première étape dans l'échelle des investissements pour un nouvel entrant, lui permettant, par l'offre de services de téléphonie, de se constituer une base de clientèle et d'acquérir une image de marque de manière à pouvoir investir dans une seconde phase dans une infrastructure propre via, entre autres, l'achat de produits d'accès de gros, ce remède pourrait être également de nature à favoriser le développement de la concurrence sur le marché de détail de l'accès.

52. En particulier, la combinaison des services de collecte d'appels avec la revente de l'abonnement (offre d'un produit de gros « wholesale line rental (WLR)» imposée dans le cadre de la décision du 19 juin 2006 de l'IBPT relative à ce marché 1, devait permettre à ces fournisseurs alternatifs de services téléphoniques d'établir une relation commerciale unique avec leurs clients en supprimant l'obligation pour ces derniers de payer une facture séparée à Belgacom pour un abonnement couvrant le seul service d'accès au réseau téléphonique. L'offre WLR n'a pas été mise en œuvre en Belgique (voir infra numéro 56) rendant de ce fait l'investissement dans un réseau d'accès - par le biais de l'achat de produits de gros de type BRUO ou BROBA - nécessaire pour que les opérateurs CS/CPS puissent concurrencer Belgacom sur le marché de l'accès

³² Ces services font entre autres partie des marchés 3 et 5 (suivant la numérotation de la Recommandation de 2003) relatifs aux services téléphoniques nationaux, qui ont fait l'objet d'une décision de l'IBPT en date du 6 novembre 2008. Dans cette décision (numéro 331 et conclusion C15), l'IBPT exprime sa volonté d'entreprendre une nouvelle analyse de ces marchés 3 et 5 au plus tard 1 an après l'adoption de la décision du 6 novembre 2008.

aux réseaux publics téléphoniques fixes. Lorsque ces opérateurs alternatifs deviennent capables de bénéficier des offres BRUO et BROBA leur procurant directement l'accès, ils sont en mesure d'offrir des services notamment téléphoniques par la voie du VoB.

53. Ainsi que le mentionne l'IBPT au point 97 du projet, l'achat de produits de gros de type accès dégroupé (BRUO) ou accès binaire (BROBA) n'est pas motivé par le désir d'offrir des services de téléphonie sur un accès à bande étroite (service PSTN classique) mais plutôt par la motivation d'offrir des services d'accès internet large bande de plus en plus fréquemment en combinaison avec des services de voix sur large bande (VoB) et/ou des services télévisuels. Le Conseil partage le point de vue de l'IBPT selon lequel l'obligation de fourniture d'un service de (pré)sélection d'appels ne se justifie pas dans le cas de raccordements du type VoB dans la mesure où la régulation des offres de gros BRUO et BROBA réduit les barrières à l'entrée pour la fourniture d'accès de type VoB (projet, numéro 198 ; décision du 11 août 2006 de l'IBPT relative notamment au marché 8 dans la Recommandation de 2007, p. 150 et 155).

54. L'implémentation du projet « Move to All-IP » de Belgacom qui devrait se traduire par un basculement progressif, sur la période 2011 à 2015, de l'ensemble de son réseau vers un réseau « tout IP » devrait renforcer cette tendance à la migration vers des accès de type VoB aux dépens des accès de type traditionnels et pourrait dès lors entraîner la disparition des services de CS/CPS.

55. Bien que le Conseil se rende compte que l'article 63 de la loi relative aux communications électroniques du 13 juin 2005 rende inévitable l'imposition par l'IBPT du CS/CPS pour la période de régulation sous revue, le Conseil se permet néanmoins de demander à l'IBPT de préciser, à titre de clarification, s'il considère que, au cours de la période 2009-2012, le CS/CPS peut encore être vu comme une étape dans l'échelle des investissements et, à ce titre, peut encourager les opérateurs alternatifs à investir en infrastructure ou si les problèmes de manque de concurrence sur le marché de détail de l'accès aux réseaux téléphoniques publics fixes ne vont pas principalement se résoudre par l'accroissement de la part des accès de type VoB par les concurrents de Belgacom, qu'il s'agisse des câblo-distributeurs ou des opérateurs DSL alternatifs.

56. Le Conseil partage le point de vue de l'IBPT selon lequel l'obligation d'offrir le WLR ne constitue pas en Belgique un remède adapté au manque de concurrence sur le marché de détail de l'accès aux réseaux téléphoniques publics fixes. L'offre d'un produit de gros de revente d'abonnement (WLR) n'a pas été mise en œuvre par Belgacom en raison de contraintes techniques relatives à son système de facturation qui auraient requis des adaptations substantielles pour pouvoir offrir le service sur l'ensemble des lignes d'accès, rendant de ce fait ce produit de gros non attractif. Soit il est offert sur un sous-ensemble de lignes et ne permet pas aux opérateurs alternatifs

une commercialisation à grande échelle de leurs offres basées sur ce produit de gros, soit il est offert sur toutes les lignes mais à un prix trop élevé. De plus, le développement d'offres combinant les services de téléphonie avec un accès internet large bande et/ou avec un accès aux programmes télévisuels réduit la demande pour ce type de produit de gros qui ne permet pas d'offrir ce type de produits. L'IBPT propose dès lors de retirer cette obligation qui, de facto, n'a pas été mise en œuvre.

3.4.2. Les remèdes de détail

57. Concernant l'obligation de comptabilisation des coûts (supra, numéro 15), le Conseil suggère de préciser les éléments de coût qui devraient être comptabilisés de manière spécifique pour cette obligation relative au marché de détail, et de préciser le cas échéant la différence avec les obligations de comptabilisation de coûts d'éléments de réseau qui se trouvent déjà dans les décisions relatives aux marchés de gros BRUO et BROBA (décision du Conseil de l'IBPT du 10 janvier 2008 relative aux marchés 11 et 12 de la Recommandation de 2003 et décision de réfection du 2 septembre 2009 visant à corriger la décision concernant l'analyse de marché du 10 janvier 2008 relative aux marchés d'accès à large bande).

58. Concernant les obligations de notification préalable par Belgacom de ses offres détail, le Conseil se réfère à un avis de son homologue français du 18 juin 2008³³. Dans cet avis, le Conseil français de la concurrence concluait que, même si l'ARCEP estime que les obligations portant sur les marchés de gros (marchés d'accès de gros et marché de gros du départ d'appel) suffiront pour assurer l'ouverture des marchés de détail de l'accès et que les remèdes portant directement sur les offres de détail de France Telecom sur ces marchés peuvent être levés, « la fixation, pour ces offres, de prix adaptés en fonction des coûts de l'opérateur historique et du prix de l'ensemble de ces autres offres, tant sur les marchés de gros que de détail, relève plus efficacement d'une régulation *ex ante*... ».

La faiblesse du degré de concurrence effectif sur les marchés de l'accès justifie qu'une attention soutenue continue à être portée quant à la répliquabilité de ces offres de détail par les opérateurs alternatifs.

En ce sens, l'imposition au titre de la régulation du marché de gros du départ d'appel, prévu par l'article L.38 du CPCE, d'une obligation de communication préalable pour information des offres de détail de France Telecom n'apparaît pas disproportionnée... ».

Le Conseil relève toutefois que cette obligation de notification des offres de détail est imposée à France Telecom au titre de la régulation du marché de gros du départ

³³ Avis n° 08-A-11 du 18 juin 2008 du Conseil de la concurrence relatif à une demande d'avis de l'Autorité de régulation des communications électroniques et des postes en application de l'article L.37-1 du Code des postes et communications électroniques, portant sur l'analyse des marchés de détail et de gros de la téléphonie fixe, numéros 26 à 28.

d'appel, soit le marché 2 suivant la recommandation de 2007, qui est un marché de gros, et non pas un marché de détail comme le marché 1.

59. Les obligations que l'IBPT peut imposer aux opérateurs désignés comme des opérateurs disposant d'une puissance significative sur un marché de détail donné sont subsidiaires par rapport aux obligations imposées sur les marchés de gros. Ce n'est qu'au cas où les obligations imposées sur les marchés de gros ne permettraient pas de réaliser les objectifs fixés par les articles 6 à 8 de la loi relative aux communications électroniques du 13 juin 2005, que ces obligations sur le marché de détail peuvent être imposées (voy. l'article 64, § 1^{er} de cette même loi).

Le Conseil se permet de rappeler cette règle, qui, à tout le moins, est de nature à inviter le régulateur à motiver son choix pour ces obligations.

60. Les obligations de notification préalable ne vont certes pas augmenter la concurrence dans les marchés d'accès, mais ils peuvent permettre de vérifier la réplabilité des offres de détail de l'opérateur SMP et ainsi d'éviter des abus de position dominante (prix d'éviction, discrimination, offres groupées ayant des effets d'exclusion). Dans cette mesure, elles ne paraissent pas disproportionnées.

IV. Conclusion

61. Les conclusions auxquelles le Conseil de la concurrence est arrivé ci-dessus dans son examen des étapes successives analysées par l'IBPT dans son projet de décision, sont reprises ci-après.

62. En ce qui concerne la définition du marché de produit :

-Le Conseil accepte la délimitation du marché comme celui regroupant les accès qui permettent l'utilisation de services de téléphonie en position déterminée, ce qui implique le rejet d'un marché de détail de la téléphonie fixe unique recouvrant accès et services téléphoniques. Il suggère néanmoins que l'IBPT effectue le suivi du marché de la téléphonie fixe et envisage qu'un seuil précis de pénétration du VoB et qu'un niveau prédéterminé de déclin du C(P)S puissent l'amener à modifier la définition du marché pertinent.

-Le Conseil partage le souci de l'IBPT de suivre l'évolution des offres groupées afin de s'assurer que la délimitation du marché reste également adéquate à l'avenir.

-Le Conseil approuve la suppression de la distinction entre marchés résidentiels et marchés non résidentiels en faveur d'une distinction entre accès de basse capacité et accès de haute capacité, mais regrette que cette segmentation soit peu utilisée par l'IBPT dans les étapes ultérieures de son analyse.

63. En ce qui concerne la dimension géographique du marché, l'absence de segmentation géographique à l'intérieur du territoire de la Belgique n'apparaît pas injustifiée.

64. Le Conseil partage le diagnostic de l'IBPT suivant lequel Belgacom est désignée comme opérateur disposant d'une puissance significative sur le marché des accès de détail. Il n'en reste pas moins que sa part de marché diminue, et que davantage de prospective relative au VoB et aux offres groupées aurait été opportune pour vérifier que la position SMP de Belgacom sera encore avérée en 2012.

65. En ce qui concerne les remèdes, le Conseil n'a pas de raison de croire qu'ils ne sont pas adéquats, proportionnés et justifiés (sous réserve du monitoring demandé plus haut concernant le développement du VoB). Mais le Conseil est inquiet qu'un remède apparaisse et soit décrit dans des décisions prises sur des marchés différents et à des moments différents.

C CONSULTATION DU SECTEUR SUR L'ADDENDUM

C.1. Réponse

C:1. La consultation nationale s'est déroulée du 16 juin au 6 août 2010 inclus. Quatre entreprises ou groupements (repris ci-dessous par ordre alphabétique) ont réagi.

C.2. Synthèse des contributions

C.2.1. Impression générale

C:2. Belgacom formule les objections suivantes contre la nouvelle obligation :

C:2.1. La raison de la soudaine introduction de cette obligation est floue. La question se pose de savoir pourquoi une telle obligation, qui n'est en vigueur qu'au Royaume-Uni, est également pertinente en Belgique, d'autant plus qu'une solution similaire au WLR avait déjà été rejetée.

C:2.2. Cette obligation n'est pas proportionnelle parce qu'elle constitue une solution extrême pour un groupe d'utilisateurs limité et décroissant.

C:2.3. Cette obligation n'est pas nécessaire, puisque d'autres solutions comme VoB et C(P)S continuent d'être utilisées.

C:2.4. Cette obligation n'est pas urgente puisque le passage à All IP se déroulera progressivement, puisqu'il n'y a aucun "first mover advantage" et qu'il vaut mieux attendre la réorientation complète du réseau.

C:2.5. Belgacom insiste sur le fait que la nouvelle obligation renferme un caractère technique bien plus complexe que ce qu'il ressort des schémas et des descriptions du projet de décision.

C:3. Le message général de KPNGB est le suivant :

C:3.1. KPNGB craint que C(P)S soit mis en péril et que la tarification erronée de la connectivité vocale ne fasse qu'accélérer ce processus.

C:3.2. Selon KPNGB, il faut bien plus mettre l'accent sur la facilitation de la reproductibilité des bundles.

C:4. Mobistar a émis les commentaires suivants :

C:4.1. Mobistar craint que la nouvelle obligation ne mine la livraison de C(P)S, une solution qui est privilégiée par beaucoup.

- C:4.2. Mobistar se montre plutôt sceptique quant à la rentabilité de ce nouvel accès, à savoir sur le marché résidentiel. Le succès grandissant rencontré par les bundles rend également cette forme d'accès moins attrayante.
- C:4.3. Si cette obligation venait tout de même à entrer en vigueur, il faudrait attentivement considérer les aspects comme le prix, les procédures de migration et les délais de notification.
- C:5. Dans l'ensemble, Platform a formulé les remarques suivantes:
- C:5.1. La solution « Move to All IP » de Belgacom a un impact considérable et présente un risque de nouveau monopole. Il est donc nécessaire d'agir, bien qu'on observe une préférence pour la continuité du C(P)S, si possible élargie aux connexions ISDN-30.
- C:5.2. Certains aspects devraient être plus transparents, comme le signalement, la gestion de la largeur restante de la bande et les paiements y afférents.
- C:5.3. Le coût représente un aspect essentiel : toute la clarté doit être faite sur ce que l'opérateur alternatif doit payer à Belgacom ainsi que les soldes des clients concernés à payer également à Belgacom.

C.3. Aspects procéduraux et juridiques

C.3.1. Aspects procéduraux

- C:6. Belgacom se demande pourquoi la consultation ne concerne que l'addendum et non l'analyse du marché dans son ensemble. Entre-temps, les données sur lesquelles se base l'analyse de marché sont déjà dépassées. KPNGB aussi avait montré sa préférence pour une consultation sur l'ensemble du document.
- C:7. Belgacom est surprise de constater que l'IBPT ne l'ait pas consultée avant de soumettre cette nouvelle obligation à la consultation.

C.3.2. Aspects juridiques

- C:8. KPNGB se demande comment la suppression du C(P)S suggérée dans le document de consultation peut correspondre à l'obligation stipulée à l'article 63 de la LCE.
- C:9. Belgacom estime que l'imposition d'une règle supplémentaire n'est pas justifiée dans l'addendum.
- C:10. Belgacom fait remarquer que la connectivité vocale n'est obligatoire qu'au Royaume-Uni. Belgacom déplore aussi le fait que la solution du R.-U. ne soit pas plus développée et qu'aucune analyse des points communs entre le Royaume-Uni et la Belgique n'ait été effectuée, aboutissant ainsi

à la conclusion que l'imposition de la connectivité vocale est également indiquée ici.

C.4. Aspects pratiques

C.4.1. Faisabilité pratique

- C:11. Belgacom souligne que le passage à des centraux téléphoniques classiques sur des AGW ne change pas les processus opérationnels et les systèmes IT. En fin de compte, selon Belgacom, le caractère inexécutable du WLR et de cette solution tient aux mêmes raisons : la facturation de l'accès Internet à un client n'ayant pas d'abonnement téléphonique demande une adaptation onéreuse de son système de facturation.
- C:12. Le nombre limité de centraux où la connectivité vocale pourrait être appliquée dès le début engendrerait, selon Belgacom, un coût d'implémentation unitaire considérable. En outre, Belgacom affirme que cette obligation n'est évidemment pas efficace pour les autres fournisseurs tant que tous les centraux téléphoniques n'auront pas effectué la transition.
- C:13. KPNGB est préoccupé par les coûts backhaul et se demande s'il faudra déployer des fibres jusqu'aux cabines de rue.
- C:14. Selon Belgacom, il est erroné de croire que le trafic de données et le trafic vocal sont analogues, car la différence entre les deux formes de trafic est bien plus complexe qu'à première vue.
- C:15. Belgacom estime que le point 185.4 est inacceptable : ce point interdit la migration de technologie tant que les opérateurs alternatifs n'ont pas encore eu l'occasion d'adapter leurs installations, c'est d'autant plus inacceptable que le passage est transparent pour le client et qu'aucun nouveau service n'est donc offert. Selon KPNGB, l'obligation de non-discrimination n'est pas formulée de façon assez sévère.
- C:16. Mobistar craint que cette nouvelle obligation ait de lourdes conséquences opérationnelles et techniques. De plus, il y a lieu de tenir compte d'un certain nombre de scénarios de migration: Mobistar en identifie 15, car elle se base également sur la combinaison avec l'accès large bande.

C.4.2. Lien avec le C(P)S

- C:17. Belgacom se demande si l'offre d'une connectivité vocale sera compatible avec la suppression du C(P)S. La nouvelle architecture permet en effet de continuer à proposer le C(P)S. En effet, selon Belgacom, ce n'est que dans le cas d'un VoIP fourni sur une connexion Internet du client que l'offre du C(P)S n'est pas obligatoire.

- C:18. Belgacom précise par écrit dans l'addendum qu'une nouvelle solution C(P)S est proposée pour remplacer son obligation réglementaire d'offre du C(P)S.
- C:19. La Platform estime également que l'évolution du réseau Belgacom ne peut pas mener à une suppression du C(P)S, puisque dès le début de la discussion sur le NGN, il a été convenu qu'il devait se dérouler avec le plus de transparence possible. La Platform demande quel sera l'avenir du C(P)S sur les lignes ISDN.

C.5. Proportionnalité de l'obligation

C.5.1. Généralités

- C:20. Belgacom constate que le groupe PSTN-only-abonnees diminue sans cesse au profit de clients « packs ». Belgacom se demande donc si une solution si extrême se justifie pour ce groupe en diminution constante, d'autant plus que Belgacom s'interroge sur l'existence d'une telle demande sur le marché. Mobistar estime également que le marché des utilisateurs finals ne voulant qu'un accès vocal sans connexion Internet est vraiment petit. Sur un tel marché, un opérateur alternatif ne peut se démarquer que par les tarifs qu'il propose. Cependant, la marge de bénéfices s'avère très restreinte.
- C:21. Belgacom estime qu'elle donne suffisamment de possibilités à son réseau propre via BRUO/BROBA, et que les autres fournisseurs peuvent sans aucune limitation développer leurs services sur la base du VoB. Belgacom ne comprend pas pourquoi le VoB ne permet pas d'offrir la voix seule de manière efficace, comme illustré à la figure 4.4.
- C:22. KPNGB et Mobistar estiment également que la tendance sur les marchés de détail s'affirme en faveur des « packs » ou des « bundles », et invitent l'IBPT à s'assurer que les opérateurs alternatifs sur les marchés des bundles puissent, grâce à des offres wholesale appropriées, faire face à la concurrence de Belgacom.

C.5.2. Accès et interconnexion

- C:23. La Plateforme souhaite obtenir plus de précisions sur les protocoles permettant la communication avec les DSLAM access gateway. Mobistar estime surtout que les spécifications liées aux protocoles de signalement et aux codecs utilisés manquent de précision.
- C:24. La Platform se demande si la simultanéité entre la procédure de migration et la portabilité des numéros peut également être imposée au VoB. Mobistar renvoie à la discussion d'un processus synchronisé de portage et d'activation de numéros pour le VoB qui n'a jamais vu le jour à la suite des importantes difficultés opérationnelles que Belgacom a rencontrées.

- C:25. Mobistar souhaite étendre la période d'attente de 14 jours avant l'arrêt de la connectivité vocale en cas de rupture de contrat à minimum un mois.
- C:26. Dans le cas d'un arrêt d'un service à la suite d'un changement du réseau, Mobistar estime non seulement qu'il est nécessaire de disposer d'une obligation de notification à l'IBPT, mais également de l'approbation au préalable de l'IBPT.

C.5.3. Tarification

- C:27. KPNGB se demande comment concilier un tarif forfaitaire avec l'obligation d'offrir un service de détail appel par appel.
- C:28. KPNGB se demande s'il est justifié que Belgacom puisse compter un tarif BRUO Raw Copper sur une ligne pour laquelle elle perçoit des redevances d'abonnement.
- C:29. La Plateforme estime que la tarification est essentielle et qu'un effet de ciseaux tarifaires doit être évité en tenant compte tant des coûts d'implémentation (adaptation de l'IT, facturation et processus opérationnels) que des coûts périodiques additionnels (coûts commerciaux, gestion de portage, coûts helpdesk, facturation). Pour le reste, la connectivité vocale subit le même sort que le WLR.
- C:30. Mobistar trouve le prix proposé trop élevé et la marge prévue trop restreinte, parce que seuls les coûts de la paire de cuivre sont apparemment pris en considération, et non les autres coûts qu'un opérateur alternatif doit supporter.
- C:31. Belgacom trouve curieux qu'aucun tarif retail minus ne soit appliqué pour ce successeur du WLR.

C.5.4. Transparence

- C:32. Mobistar estime qu'une offre de référence entièrement approuvée doit être disponible au moins 6 mois avant le lancement d'un service de détail.
- C:33. En ce qui concerne l'obligation de transparence, Mobistar trouve certains termes trop flous. Un planning tenu à jour devrait être publié sur le site Internet de Belgacom.
- C:34. Selon Belgacom, un seul mois est insuffisant pour dresser le planning pour la livraison du nouveau produit wholesale, étant donné la nécessité de mettre sur pied un groupe de projet interne et d'effectuer les recherches nécessaires.

- C:35. Belgacom ne comprend d'ailleurs pas pourquoi cette offre doit déjà être opérationnelle lors de l'installation du premier AGW. Cette obligation ne procure aucun « first mover advantage » à Belgacom et ne peut que ralentir la transition vers un réseau NGN.

C.5.5. Séparation comptable

- C:36. Mobistar approuve l'imposition de l'obligation, mais la trouve insuffisante dans sa forme actuelle, étant donné le ralentissement et le manque d'informations.

C.6. Signalisation d'erreurs et d'omissions

- C:37. Belgacom constate que l'addendum indique à tort que les DSLAM sont équipés de cartes POTS à l'installation. En fait, l'utilisateur final est connecté à un port POTS pour la téléphonie et un port xDSL pour le haut débit.
- C:38. Selon Belgacom, un AGW n'est pas un DSLAM mais ressemble plutôt à une carte de ligne PSTN, avec cependant moins de fonctionnalités. En effet, un AGW ne contient pas de données de configuration du client. L'AGW est géré par un AGCF (Access Gateway Control Fonction), qui s'occupe de la conversion en signaux SIP, des instructions relatives aux tonalités d'invitation à numéroter et de la fonction de point de contrôle des différents AGW.
- C:39. Selon Belgacom, l'image 4.5 représente erronément un AGW faisant partie d'un DSLAM-MSAN.
- C:40. Tant Belgacom que Mobistar renvoient à quelques problèmes de références de textes dans l'addendum.

D 2^E AVIS DU CONSEIL DE LA CONCURRENCE



Avis 2011-A/A-03

Avis du Conseil de la concurrence du 4 avril 2011 relatif au projet de décision du Conseil de l'IBPT du JJ/MM/AAAA concernant la définition des marchés, l'analyse des conditions de concurrence, l'identification des opérateurs puissants et la détermination des obligations appropriées pour le marché 1 dans la liste de la Recommandation de la Commission Européenne du 17 décembre 2007 : Accès au réseau téléphonique en position déterminée

I. La demande d'avis et antécédents

Introduction.

1. Le 17 septembre 2010 a eu lieu, dans les locaux de la Commission européenne, une réunion de prénotification concernant le marché 1 sur la liste des marchés identifiés par la Commission dans sa Recommandation de 2007 relative aux marchés pertinents susceptibles de faire l'objet d'une régulation ex ante (ci-après : "la Recommandation de 2007"), à savoir le marché de détail de l'accès à la téléphonie fixe. Assistaient à cette réunion des représentants de la Commission européenne, de l'Institut belge des services postaux et des télécommunications (ci-après : « l'IBPT ») et du Conseil de la concurrence (ci-après : « le Conseil »). Cette réunion de prénotification portait sur un addendum en matière de connectivité vocale au projet de décision de l'IBPT du 26 octobre 2009 (voir le point 5 ci-dessous) concernant le marché 1 dans la liste de la Recommandation de 2007.

2. La demande d'avis relative au marché 1 de l'IBPT au Conseil a été reçue par lettre du 4 mars 2011. A la demande d'avis, étaient joints, sur support électronique (CD-ROM) :

- l'addendum soumis à la consultation du secteur ;
- le résumé confidentiel des contributions du secteur et le texte de ces contributions ;
- [...];
- le projet de décision relatif au marché 1 complété, c'est-à-dire le projet complet d'analyse de marché intégrant le contenu de l'addendum, au demeurant modifié suite aux contributions du secteur. Ce projet complet d'analyse de marché (ci-après : « la version 5.08 du projet ») contient une analyse du marché avec des chiffres allant jusqu'en 2009.

[...].

3. Le 17 mars 2011, a eu lieu une réunion dans les locaux de l'IBPT au cours de laquelle des représentants de l'IBPT ont répondu à des questions de représentants du Conseil.

4. Le Conseil a déjà émis deux avis concernant les marchés de détail des accès sur réseaux fixes. Un premier avis en date du 25 mars 2006¹ et un deuxième avis le 25 novembre 2009 (Avis 2009-A/A-02 du Conseil de la concurrence du 25 novembre 2009 relatif au projet de décision du Conseil de l'IBPT concernant l'analyse du

¹ Avis du Conseil de la concurrence du 25 mars 2006 relatif au Projet de décision du Conseil de l'IBPT « relative à la définition des marchés, l'identification des opérateurs puissants et la détermination des obligations appropriées pour les marchés du groupe « Accès », sélectionnés dans la recommandation de la Commission européenne du 11 février 2003 ».

marché de détail de l'accès au réseau téléphonique public à partir d'une localisation fixe (marché 1 dans la liste de la Recommandation 2007) ; ci-après : « Avis 2009-A/A-02 »).

5. Le projet de décision de l'IBPT du 26 octobre 2009 (version 4.02 du projet qui contient une analyse du marché sur la base de chiffres allant jusqu'à 2007 et parfois 2008 ; ci-après : « la version 4.02 du projet ») sur lequel le Conseil a rendu son avis le 25 novembre 2009 n'a pas donné lieu à une décision de l'IBPT suite à une réunion du 30 novembre 2009 consacrée à la fermeture d'un important LEX, lors de laquelle Belgacom a révélé la future architecture de son réseau et indiqué que la migration de l'ancienne architecture (ISDN/PSTN) vers la nouvelle (VoIP) devait commencer à la mi-2011, c'est-à-dire durant la période de régulation couverte par la version 4.02 du projet (version 5.08 du projet, n° 182 et 183).

Etant donné ce développement dans l'architecture du réseau de Belgacom, l'IBPT a rédigé un addendum consacré à une nouvelle obligation – l'offre de connectivité vocale – et soumis cet addendum à une consultation au cours de la période du 14 juin au 6 août 2010.

Dans l'addendum, l'IBPT annonce l'intégration de son contenu dans le projet à soumettre à la Commission européenne (Addendum, n° 2 ; voir les n° 173 et 176 de l'addendum pour les indications d'intégration à faire dans la version 4.02 du projet).

6. Cette intégration de l'addendum a été réalisée et le résultat de cette intégration est la version 5.08 du projet soumise au Conseil pour avis. Cependant, cette intégration a été réalisée moyennant une adaptation – dans le sens d'un allègement – de la description des nouvelles obligations imposées à Belgacom, pour prendre en compte les réactions du marché au sujet du remède additionnel (la connectivité vocale) contenu dans cet addendum.

7. Il s'ensuit de cette description des antécédents que le Conseil est amené à rendre son avis sur un texte (la version 5.08 du projet) qui est quelque peu différent du texte de l'addendum en ce qui concerne la description des obligations nouvelles relatives à la connectivité vocale (voir infra, numéro 11), et qui est actualisé jusqu'à fin 2009 par rapport à l'analyse de marché contenue dans la version 4.02 [...].

II. Synthèse du projet

8. Comme dans la version 4.02 du projet, l'IBPT identifie deux marchés pertinents de détail de l'accès au réseau téléphonique public en position déterminée : (1) le marché national des raccordements téléphoniques à faible capacité qui comprend les raccordements de type PSTN, ISDN-2 et VoB (Voice over Broadband); (2) le marché

national des raccordements téléphoniques à haute capacité de type ISDN-30 et IP-Centrex.

Belgacom est désigné SMP sur ces deux marchés sur la base de critères quantitatifs (degré de concentration et niveau des parts de marché de Belgacom) et qualitatifs (contrôle d'une infrastructure difficile à répliquer, existence d'économies d'échelle et de gamme, intégration verticale, absence de contre-pouvoir des acheteurs, taille de Belgacom, son accès facile ou privilégié au marché des capitaux et aux ressources financières, existence d'un réseau de distribution et de vente très développé, diversification des produits et services et entraves à l'expansion).

9. Concernant les remèdes de gros, l'IBPT a prévu, comme dans le projet 4.02, le maintien de l'imposition du CS/CPS (sauf pour le VoB), avec des obligations y afférentes (non discrimination, transparence avec offre de référence et Key Performance Indicators, séparation comptable, contrôle des prix et comptabilisation des coûts) ainsi que le retrait de l'obligation de revente en gros de l'abonnement (« Wholesale Line Rental », ci-après : « WLR »). Le régulateur présente le CS/CPS comme un remède de court terme tant que la connectivité vocale ne permet pas aux opérateurs alternatifs (ci-après : « OLO ») de conserver leurs clients CPS (version 5.08 du projet, n° 216).

10. Un nouveau remède – la connectivité vocale – est imposé. Ce remède est présenté comme une sorte de revente en gros de l'abonnement (WLR) combinée avec le CS/CPS pour un environnement NGN, en l'espèce, une architecture All-IP (addendum, n° 173 et 174, repris aux n° 183 et 184 de la version 5.08 du projet).

Ce remède de connectivité vocale est imposé seulement pour les lignes à faible capacité (addendum, n° 180 et 188 ; version 5.08 du projet, n° 219, 229 et 265) mais une extension éventuelle aux accès de haute capacité fera l'objet d'une analyse lorsque l'offre de Belgacom sera définie (version 5.08 du projet, n° 239).

L'imposition de la fourniture par Belgacom de la connectivité vocale s'accompagne d'une obligation de non-discrimination (addendum, n° 211, 213.6 en 215 ; version 5.08 du projet, n° 266), de contrôle des prix et de comptabilisation des coûts (n° 263 et suivants de l'addendum ; n° 276 et suivants de la version 5.08 du projet).

11. En ce qui concerne les obligations accompagnant ce nouveau remède de connectivité vocale, la version 5.08 du projet contient, par rapport au texte de l'addendum, une importante adaptation - dans le sens d'un allègement - de la description des nouvelles obligations imposées à Belgacom, qui ne devra offrir ce service aux OLO qu'à la demande de ceux-ci, et non pas dans le cadre d'une offre de référence comme c'était prévu dans l'addendum, donc avant la consultation qui a eu lieu du 9 avril au 8 mai 2009 (conclusion C15, page 95 de la version 5.08 du projet).

Belgacom doit toutefois s'assurer que le développement des processus et systèmes permette l'ajout d'une offre de gros d'un tel service sans changement significatif (n° 270 de la version 5.08 du projet).

12. Concernant les remèdes de détail, l'IBPT prévoit le maintien de l'obligation de comptabilisation des coûts et de notification préalable au régulateur de toute offre de détail.

III. Avis du Conseil

13. Etant donné que la version 5.08 du projet ne diffère de la version 4.02 qui avait été soumise pour avis au Conseil en octobre 2009 que par l'actualisation des données jusqu'en 2009, la description de la nouvelle architecture de Belgacom et l'ajout du remède de connectivité vocale, les observations émises par le Conseil dans son avis de 2009 restent pour la plupart d'application. Les développements ci-dessous ne traitent dès lors que des points sur lesquels des considérations additionnelles peuvent être faites.

3.1. Concernant la définition du marché pertinent

14. Dans les points 17 à 24 de son avis de novembre 2009, le Conseil relève, d'une part, que la distinction entre le marché des accès et le marché des services téléphoniques se justifie par l'existence du CS/CPS sans revente de l'abonnement qui amène les opérateurs utilisateurs de ce service de gros à se spécialiser dans l'offre de services de communications ; la pénétration croissante des accès à large bande de type VoB et des offres forfaitaires couvrant l'accès et les communications téléphoniques contribue, à l'inverse, à estomper cette distinction entre ces deux services complémentaires.

La mise à jour des données dans cette version 5.08 confirme les tendances suivantes :

- le taux de pénétration du VoB est passé de 16,9% en 2007 à 24,4% en 2009
- une accélération de la réduction du nombre de lignes CS/CPS (-3,47% en 2008, -6,18% en 2009 et [...])% en 2010
- une augmentation de la pénétration des offres groupées incluant la téléphonie fixe qui passe de 411.123 en 2007, soit 9% du total des raccordements téléphoniques à faible capacité, à 1.017.754 en 2009, soit 23% du total des raccordements téléphoniques à faible capacité (figure 4.10 de la version 5.08 du projet et rapport annuel 2007 de l'IBPT).

15. Ces constats amènent le Conseil à réitérer sa demande de définition d'un seuil de pénétration du VoB et des offres groupées, couplé à la disparition du CS/CPS, à partir duquel la distinction entre accès et services téléphoniques ne serait plus pertinente.

Le Conseil relève, par ailleurs, que l'implémentation du remède de connectivité vocale devrait également contribuer à estomper cette distinction entre accès et services téléphoniques.

3.2. Concernant la dominance

16. Le Conseil réitère sa remarque (Avis 2009-A/A-02, n° 35) suivant laquelle il est nécessaire d'effectuer l'analyse de la situation concurrentielle et l'identification d'éventuels opérateurs SMP séparément sur chaque marché pertinent.

17. Ainsi que souligné par le Conseil dans son Avis 2009-A/A-02, n° 35, les arguments qualitatifs de l'analyse de dominance (contrôle d'une infrastructure difficile à répliquer, existence d'économies d'échelle et de gamme, intégration verticale, absence de contre-pouvoir des acheteurs, taille absolue, accès facile ou privilégié au marché des capitaux et aux ressources financières, existence d'un réseau de distribution et de vente très développé, diversification des produits et services et entraves à l'expansion) s'appliqueraient, selon l'IBPT, tant à la haute capacité qu'à la faible capacité alors que, selon le Conseil, certains facteurs qualitatifs s'avèrent plus pertinents pour les accès de basse capacité (caractéristiques des réseaux des câblodistributeurs qui n'offrent pas la haute capacité et qui, dans le cas de Telenet, desservent leur clientèle d'affaires sur DSL, essor du VoB sur DSL) et d'autres facteurs sont plus pertinents pour les accès à haute capacité (par exemple, l'infrastructure « last mile » propre).

Sur le marché des raccordements à haute capacité

18. Pour étayer la position SMP de Belgacom sur le marché des raccordements à haute capacité, l'IBPT s'appuie principalement sur sa part de marché qui est en 2009 de 59% (version 5.08 du projet, n° 144, figure 4.6 et n° 176). Cette part est toutefois en déclin, puisqu'en 2008, elle s'élevait encore à 63,6% (version 4.02 du projet, n° 163) et en 2005, à 65% (IBPT, « 2nd round review of market 1(07) – Prenotification meeting 17 September 2010 », page 4).

19. L'analyse prospective de l'IBPT (version 5.08 du projet, points 179 à 187) conclut qu'aucune des quatre tendances qui caractérisent ce marché de détail de l'accès (la concentration, les offres groupées, le déploiement du NGN et la convergence entre téléphonie fixe et mobile) n'est de nature à remettre en cause la dominance de Belgacom sur ce marché.

Le Conseil s'interroge sur la validité de ces conclusions pour ce qui concerne la dominance de Belgacom dans le marché des raccordements à haute capacité. En particulier, la migration vers un réseau NGN offre aux opérateurs alternatifs présents sur ce marché nombre de bénéfices potentiels tant en termes d'économies de gamme et d'échelle inhérentes à l'utilisation d'un réseau unique convergent que de potentiel de développement de services innovants. Rien ne suggère dès lors que l'évolution

vers une concurrence accrue sur ce marché marquée par la baisse de la part de marché de Belgacom ne se poursuive pas.

20. Sur la base des éléments d'analyse fournis par l'IBPT, le Conseil a de sérieux doutes sur l'existence d'un opérateur SMP dans ce marché des raccordements à haute capacité étant donné l'évolution observée vers une situation de concurrence.

21. Le Conseil comprend par ailleurs que les accès « fibre » ont été pris en compte dans ce marché de la haute capacité ; ainsi, il est fait mention des offres « Digital Voice » de Telenet où le client est directement connecté au réseau « fibre » de Telenet (version 5.08 du projet, n° 59). Certes, le nombre de lignes d'accès « fibre » doit être actuellement fort limité mais on peut supposer que ces accès « fibre » se situent tous sur le marché des raccordements à haute capacité et, rapportés au nombre de canaux de communication du marché des raccordements à haute capacité (un peu plus de 300.000 en 2009, voir numéro 139, figure 4.4 de la version 5.08 du projet), ce nombre limité d'accès « fibre » ne représente peut-être pas un pourcentage négligeable. En outre, le marché de la haute capacité va évoluer vers un marché « Fiber to the Office » (FTTO) et l'IBPT s'attend à ce que les services business migrent vers les produits « EXPLORE » de Belgacom, « d'autant plus que 2011 verra la fin de la commercialisation des lignes louées de détail et que l'ISDN commencera également à diminuer » (Décision du Conseil de l'IBPT du 3 août 2010 relative à la BRUO rental fee, point 59). Ces développements relatifs au FTTO et aux modèles de coût de l'IBPT ne sont pas évoqués dans la version 5.08 du projet mais ont été évoqués lors de la réunion du 17 mars 2011 (supra, numéro 3). Le Conseil observe que l'IBPT prend également en compte l'existence d'un accès optique de type FTTO pour répartir les coûts de transport Ethernet (voir à ce sujet le n° 27 de l'avis 2011-A/A-01).

Sur le marché des raccordements à faible capacité

22. Sur le marché des raccordements à faible capacité, l'IBPT base son analyse de dominance sur des indicateurs quantitatifs à la fin de 2009 : le degré élevé de concentration HHI (un peu plus de 6000 : version 5.08 du projet, n° 147, figure 4.7) et le niveau de la part de marché de Belgacom (78% : version 5.08 du projet, n° 143). Le Conseil observe néanmoins que, entre la fin de 2008 et la fin de 2009, la part de Belgacom a diminué de 85% (version 4.02 du projet, n° 163) à 78% sans mesures réglementaires nouvelles de l'IBPT sur ce marché des accès à faible capacité. En 2005, la part de marché de Belgacom s'élevait encore à 91% (IBPT, « 2nd round review of market 1(07) - Prenotification meeting 17 September 2010 », page 4).

23. Pour ce qui concerne les facteurs qualitatifs pris en compte (voir supra, n°17), l'IBPT reconnaît que : « Belgacom is niet de enige toegangs-aanbieder met deze voordelen [il s'agit des facteurs qualitatifs de dominance cités supra, numéro 8]: ook de kabelondernemingen hebben een fijnmazig netwerk dat moeilijk te dupliceren valt, ook zij zijn verticaal geïntegreerde ondernemingen die voor het leveren van toegang

niet afhankelijk zijn van andere netwerkexploitanten en ook zij kunnen een triple-play-pakket aanbieden » (Version 5.08 du projet, n° 178, page 71) .

24. En ce qui concerne l'analyse prospective, le Conseil ne partage pas le diagnostic de l'IBPT suivant lequel aucune des quatre tendances considérées n'est de nature à remettre en cause la dominance de Belgacom sur ce marché (version 5.08 du projet, conclusion C13, page 78).

- La progression des offres groupées incluant l'accès à la téléphonie, l'accès à l'Internet large bande et la télévision bénéficie certes aux acteurs de marché qui peuvent offrir un large éventail de services (version 5.08 du projet, n° 181), mais cela inclut aussi les câblo-opérateurs. Ainsi, la part des câblo-opérateurs sur le marché des raccordements téléphoniques est passée de 2,22% en 2000 à 18,23% en 2009² et ce, principalement, grâce à la pénétration de Telenet sur ce marché.
- La tendance à la concentration dénoncée par l'IBPT et consécutive à la réduction du nombre d'opérateurs suite à la reprise de Scarlet par Belgacom et à la consolidation du câble wallon (version 5.08 du projet, n° 180) est contredite par l'évolution à la baisse de l'indice de concentration HHI, tant pour les raccordements à faible qu'à haute capacité (version 5.08 du projet, n° 147, figure 4.7). La réduction du nombre d'opérateurs a été plus que compensée par une réduction des écarts entre les parts de marché des différents acteurs³.
- La migration vers un réseau All-IP peut avoir un impact sur la position de Belgacom qui est difficile à déterminer (version 5.08 du projet, n° 187.1). Cependant, des mesures correctrices réglementaires ont déjà été imposées à cet égard à Belgacom (Décision du 12 novembre 2008 concernant l'addendum NGN/NGA à l'analyse de marché du 10 janvier 2008).

25. C'est clairement cette concurrence entre les infrastructures câble et DSL qui est à l'origine de la perte de part de marché de Belgacom sur le marché des accès de basse capacité. Elle n'est toutefois pas encore en mesure de mettre en doute l'existence d'une dominance de Belgacom dans ce marché. La capacité des câblo-opérateurs wallons à pénétrer le marché des offres groupées déterminera dans quelle mesure la

² Source : calcul du Conseil sur la base du Rapport annuel 2008 de l'IBPT, page 79 et du document IBPT, « Situation économique du secteur des télécommunications en 2009 », tableau 2.1, page 11.

³ Pour rappel, l'indice de concentration d'Herfindhal-Hirschman peut être décomposé comme suit :

$$HHI = \sum S_i^2 + \frac{1}{N}, \text{ où } S_i = m_i - \bar{m} = m_i - \sum \frac{m_i}{N} \text{ (} S_i \text{ est donc l'écart de la part de}$$

marché de l'opérateur i par rapport à la part de marché moyenne sur le marché concerné) et où $\sum S_i^2$ mesure le degré d'asymétrie des parts de marché. Une réduction de N, le nombre d'opérateurs, n'entraîne donc pas nécessairement une hausse de la concentration.

part de marché de Belgacom continuera à baisser sur ce marché des accès à faible capacité.

26. Le Conseil s'est demandé si et dans quelle mesure la part de Belgacom sur ce marché des accès à faible capacité diminuerait sous l'effet de la mise en œuvre du remède de connectivité vocale (voir l'analyse ci-dessous, section 3.3.2). Dans le scénario le plus optimiste quant au succès de ce remède, scénario dans lequel tous les raccordements sur lesquels le CS/CPS est offert en 2009 basculent vers la solution connectivité vocale, la part de Belgacom sur ce marché des accès de basse capacité pourrait baisser de 78% à 58% (voir ci-dessous, numéro 32).

27. En conclusion, le Conseil ne remet pas en cause le diagnostic de dominance de Belgacom sur ce marché des accès à faible capacité. Il observe toutefois que la remise en cause de cette dominance peut résulter tant d'un succès des opérateurs câble wallons similaire à celui observé/réalisé en Flandre que d'un éventuel succès du remède de connectivité vocale proposé par l'IBPT.

3.3. Concernant les remèdes

3.3.1 CS/CPS

28. Le Conseil observe que la description du maintien du remède du CS/CPS (n° 207 de la version 5.08) tient compte de son avis du 25 novembre 2009 (version 5.08 du projet, n° 207), et étoffe la motivation par rapport à la version 4.02 du projet (version 5.08 du projet, n° 212 à 218; à comparer à la version 4.02 du projet, n° 193 à 199). Notamment, l'IBPT mène une analyse de nécessité et de proportionnalité de ce remède pour tenir compte de l'abrogation de l'article 63 de la loi du 13 juin 2005 relative aux communications électroniques (version 5.08 du projet, n° 198).

3.3.2 La connectivité vocale

Objectif de ce remède suivant l'IBPT

29. L'IBPT considère que la concurrence entre deux infrastructures – câble et DSL - n'est pas suffisante en raison du fait qu'une situation de duopole d'infrastructures ne garantit pas une concurrence effective. Il veut dès lors simultanément stimuler la concurrence par les services sur, en ce qui concerne la téléphonie fixe, la seule infrastructure « paire de cuivre ».

Le remède de connectivité vocale a pour objectif d'accroître la concurrence sur le marché de la téléphonie vocale (version 5.08 du projet, n° 221).

30. Du point de vue de l'utilisateur et de l'OLO, ce remède est plus intéressant que le CS/CPS parce que l'utilisateur n'a plus besoin d'avoir un abonnement chez Belgacom, de telle sorte que l'OLO ne dépend plus du tout de Belgacom dans sa relation commerciale de détail. La connectivité vocale serait aussi, selon le régulateur, plus attrayante commercialement que le VoB parce que la connectivité vocale permet

à l'utilisateur de bénéficier d'une qualité voix similaire à celle offerte actuellement par la téléphonie PSTN de Belgacom, tant pour une offre de produit « voice only » que dans une offre groupée (pour des précisions techniques, voir la note de bas de page 43, page 75 de la version 5.08 du projet).

31. Pour l'IBPT, la connectivité vocale est aussi, en ce qui concerne la téléphonie fixe, un incitant pour les OLO à se situer plus haut sur l'échelle des investissements que le CS/CPS (addendum, n° 183 ; version 5.08 du projet, n° 222) et que le WLR, (addendum, n° 184 ; version 5.08 du projet, n° 225) parce que l'OLO dispose de la possibilité d'innover au niveau de l'abonnement de l'utilisateur final, qu'il fournit lui-même le départ d'appel (version 5.08, n° 245) et qu'il perçoit les recettes des services de terminaison d'appel (réunion du 17 mars 2011, supra numéro 3).

32. Pour évaluer dans quelle mesure la part de Belgacom sur ce marché des accès de basse capacité diminuerait sous l'effet de la mise en œuvre du remède de connectivité vocale, le Conseil a considéré, en toute première approche, que ce remède s'adresserait de manière préférentielle aux utilisateurs qui ne prennent pas la téléphonie dans le cadre d'une offre groupée comprenant l'accès large bande. Le public visé est donc, en toute première approche, les utilisateurs de CS/CPS (voir en ce sens, version 5.08 du projet, n° 216 et 218). Le nombre de lignes CS/CPS est estimé, à la fin 2009, à 760.000, ce qui représente environ 20% des abonnés au téléphone fixe selon la version 5.08 du projet (n° 214, note 50) et, selon le document de l'IBPT précité (numéro 24, note de bas de page 2) « Situation économique du secteur des télécommunications en 2009 », 16,4% de ces abonnés au téléphone fixe, 17,56% des raccordements téléphoniques à faible capacité⁴ et 12,9% du volume du trafic en minutes. Si la totalité des utilisateurs du CS/CPS à fin 2009 étaient migrés vers une solution basée sur la connectivité vocale, la part de Belgacom sur le marché des accès à faible capacité baisserait d'au moins 16,4 points de pourcentage et d'au plus 20 points de pourcentage⁵.

33. Bien qu'en théorie la connectivité vocale apparaisse, sur cette base, comme un remède susceptible de faire baisser significativement la part de marché de Belgacom sur le marché des accès de basse capacité, le Conseil s'interroge sur la capacité effective de ce remède à accroître la concurrence sur le marché des accès à faible capacité étant donné, d'une part, le timing d'implémentation de ce remède et d'autre part, l'incertitude quant à une demande effective pour ce remède.

⁴ On a calculé le nombre de raccordements téléphoniques à faible capacité en 2009 en soustrayant les raccordements téléphoniques ISDN-PRA du total.

⁵ En tant que substitut au retrait du WLR, cette évolution est cohérente avec le succès rencontré par les offres combinant WLR et CPS en Grande-Bretagne (voir n° 40 de l'avis 2009-A/A-02). A noter toutefois que la migration des clients CPS vers des offres de type CPS + WLR prend parfois du temps. Ainsi en Irlande, bien que lancé en 2003 et automatisé en 2004, il reste encore fin 2011 12% des accès à bande étroite sur lesquels le CPS est activé sans WLR (source : Comreg Quarterly Report Q4 2010 figure 2.2.2.1).

Problème de timing dans l'implémentation de ce remède qui peut s'avérer inutile étant donné le développement de la concurrence entre infrastructures

34. L'effet potentiel du remède sur la part de marché de Belgacom (de -16,4 à - 20 points de part de marché) dépend de l'importance relative du public cible de la connectivité vocale défini comme les raccordements sur lesquels le CS/CPS est activé en 2009. Ces raccordements sont cependant susceptibles de diminuer dans le temps en fonction d'une part, du rythme de décroissance du CS/CPS et d'autre part, du rythme de progression du VoB et des offres groupées (supra, numéro 14).

35. D'une part, les abonnés CS/CPS sont en voie de réduction constante : on enregistre, en 2008, un recul de 3,47% du nombre de lignes et de 22,50% du volume de trafic (en minutes) ; en 2009, un recul de 6,18% du nombre de lignes et de 16,7% du volume du trafic ; en 2010, un recul de [...] % du nombre de lignes. Le potentiel de baisse du CS/CPS est encore important dans notre pays par comparaison avec le bas niveau déjà atteint aux Pays-Bas: alors que le CS/CPS représente en Belgique en 2009 12,9% du volume du trafic et au moins 16,4% des raccordements à la téléphonie fixe (supra, numéro 32), le CS/CPS ne représente plus aux Pays-Bas qu'entre 5 et 10% du marché de la téléphonie fixe au milieu de l'année 2008 (OPTA, « Marktanalyse Vaste telefonie », 19/12/2008, OPTA/AM/2008/202721).

36. D'autre part, les utilisateurs qui ont la téléphonie fixe dans le cadre d'une offre groupée, notamment le VoB, ne seraient a priori pas intéressés par la connectivité vocale (voir cependant supra, numéro 30 et infra, numéro 44).

Le fait que le public cible de la connectivité vocale soit susceptible de diminuer en fonction du rythme de décroissance du CS/CPS et du rythme de progression du VoB et des offres groupées pose donc un problème de délai opératoire quant à la mise en œuvre de ce remède de connectivité vocale, et ce problème serait aggravé en cas de retard dans la mise en œuvre, par Belgacom, de la migration vers le NGN parce que le nombre d'utilisateurs ne prenant pas le service « voix » dans le cadre d'une offre groupée s'en trouvera encore plus réduit.

Problème d'incertitude sur le succès possible de la connectivité vocale en vue d'évaluer son caractère approprié et proportionnel

37. Le succès de la mesure de connectivité vocale dépendra de la tarification de ce service de gros et de la marge bénéficiaire que cette tarification laissera à l'OLO bénéficiaire. Le régulateur calcule la marge potentielle de l'OLO bénéficiaire en comparant le prix de l'accès de détail perçu par Belgacom dans son abonnement Classic Line (€ 18,40) avec le coût à supporter par l'OLO pour pouvoir offrir le VoB à un utilisateur qui n'a plus d'abonnement téléphonique chez Belgacom, à savoir le prix du BROBA (€ 14,24 dans la version 5.08 du projet, n° 228, note de bas de page 54 ; € 12,73 si on tient compte de la réduction du BRUO rental fee intervenue en novembre 2010 (Communication du Conseil de l'IBPT du 10 novembre 2010

concernant les nouveaux tarifs pour la rental fee pour BRUO et WBA VDSL2 « end-user line »)). La marge de l'OLO se limiterait donc à € 5,67 (€ 18,40 - € 12,73). Le régulateur compare cette marge potentielle de l'OLO avec la marge que réaliserait Belgacom sur son abonnement Classic Line et que le régulateur calcule sur la base d'une estimation du coût de l'accès téléphonique⁵.

38. A cet égard, le Conseil se demande s'il est pertinent de comparer le prix du BROBA, qui est un produit de gros d'accès pur (non seulement pour le VoB, mais aussi pour l'Internet large bande) avec le coût de ce service de gros « connectivité vocale » tel qu'estimé par l'IBPT (version 5.08 du projet, note de bas de page 54, page 91). En effet, la connectivité vocale semble pour le Conseil être un produit « Voice over narrow band » qui se situe plus bas dans l'infrastructure (version 5.08 du projet, note de bas de page 43, page 75 ; réunion du 17 mars 2011) et qui semble inclure la terminaison d'appel (supra, numéro 31), la distinction entre service d'accès et service téléphonique s'en trouvant estompée.

39. Même si cette comparaison avec le prix du BROBA est pertinente, le Conseil observe que ce tarif de gros BROBA est considéré comme non intéressant – c'est-à-dire ne laissant pas de marge - pour l'OLO qui ne commercialise que le service voix à un utilisateur final, donc à un utilisateur qui ne prend pas l'accès Internet large bande auprès de cet OLO. Il faudrait donc que le prix de ce service « connectivité vocale » soit moins cher que le VoB, donc soit abaissé en dessous du niveau du BROBA. Le Conseil n'est pas en mesure de se prononcer sur la faisabilité d'une offre de gros orientée sur les coûts et plus attractive que les tarifs du BROBA pour ce produit de connectivité vocale.

40. Dans la mesure où l'IBPT confirme par ailleurs que la tarification de ce produit connectivité vocale se basera, comme pour le BROBA, sur le tarif de l'accès dégroupé auquel s'ajoutent les coûts spécifiques au traitement (VoIP server) et transport dans et à partir du MSAN (« multiple-service access node »), il apparaît que les économies potentielles de coût que la migration vers le NGN apportera ne s'observeront pas au niveau des coûts de l'accès mais plutôt au niveau des coûts de commutation et de transport et de traitement des communications voix. Le Conseil s'interroge dès lors sur le lien entre ce produit et les produits de gros qui sous-tendent les services de communications voix qui font l'objet des marchés 2 et 3 suivant la Recommandation 2007 (collecte et terminaison d'appels sur réseaux fixes).

41. Le peu d'enthousiasme des acteurs du marché pour ce type de produit qui apparaît des résultats de la consultation suggère que ces doutes quant à l'attractivité d'un

⁵ La marge de Belgacom serait égale à € 9,63 (€ 18,40 - € 8,77) (Version 5.08 du projet, note de bas de page 54, page 91), où € 8,77 est le coût estimé du raccordement téléphonique, calculé par l'IBPT comme la différence entre le BRUO Raw Copper et le BRUO shared pair (sur la base du nouveau tarif BRUO, ce montant est égal à € 6,91, et la marge de Belgacom serait égale à € 18,40 - € 6,91 = € 11,49).

produit de connectivité vocale sont partagés par le marché, ce qui compromet dès lors l'impact théorique attendu de ce remède sur la concurrence dans le marché des accès de basse capacité.

42. En synthèse, le Conseil constate qu'il subsiste une incertitude sur les caractéristiques financières de ce produit vu la difficulté de fixer un prix permettant de calculer s'il existe une marge pour l'OLO bénéficiaire et qu'il semble exister des incertitudes techniques, [...] sur la description technique du produit et les coûts de sa mise en œuvre.

Le Conseil observe aussi que ce nouveau produit d'accès ne pourra être offert qu'en parallèle avec le déploiement du réseau NGN et plus spécifiquement avec la migration vers le backbone IP qui aura lieu en dehors de la période de régulation de 3 ans, cette migration étant prévue sur la période 2015-2018 [...]. Or, l'efficacité de ce remède pose un problème de délai opératoire en raison du déclin du CS/CPS et du succès croissant des offres groupées (voir supra, numéro 14).

43. Le Conseil considère que, sur la base des informations fournies, ce remède n'est pas de nature à accroître la concurrence sur le marché des accès de basse capacité sur la période de validité de cette décision.

44. La motivation de l'imposition de ce remède à ce stade semble plutôt résider dans la volonté légitime du régulateur d'avertir à temps l'opérateur désigné puissant afin de lui permettre d'anticiper la mise en œuvre d'un service de gros avant que la nouvelle infrastructure All-IP ne soit installée pour les seuls services de détail.

Le régulateur considère en effet que ce remède «connectivité vocale» pourrait également, dans la nouvelle architecture de réseau, être utilisé dans une offre groupée pour avoir une qualité voix similaire à celle offerte actuellement par les lignes PSTN de Belgacom plutôt que la qualité – réputée moindre – offerte par le VoB. Le principe de non discrimination, suivant lequel les OLO devraient être en mesure d'offrir la même qualité voix que Belgacom, serait donc une justification importante de ce remède.

45. Le régulateur veut et doit répondre à la nécessité, dans le contexte de la migration vers le NGN, d'assurer au bénéfice des OLO l'équivalence des inputs et d'éviter le « first mover advantage » de l'opérateur historique (version 5.08 du projet, n° 266 et n° 303).

Cette volonté présume toutefois que Belgacom sera encore déclaré SMP sur ce marché des accès à faible capacité au terme de la prochaine analyse de marché, ce que la progression de la part de marché des câblo-opérateurs ne garantit pas nécessairement.

46. Quant à l'application du principe de non discrimination, le Conseil s'interroge sur la mesure dans laquelle le principe générique d'équivalence des inputs n'est pas déjà d'application dans ce marché des accès téléphoniques à faible capacité et se demande

si l'ensemble des procédures prévues dans le cadre du NGN ne permettrait pas de prendre en compte ce besoin qui serait spécifique au marché belge, étant donné que l'opérateur historique belge ne garderait pas la technologie PSTN pour la téléphonie fixe, contrairement aux opérateurs historiques des autres pays.

IV. Conclusion

47. Le Conseil se range aux définitions de marché adoptées par l'IBPT mais réitère sa demande de préciser à partir de quel moment la croissance des accès de type VoB et la décroissance du nombre de raccordements sur lesquels le service CS/CPS est activé remet en cause la distinction entre marché de l'accès et marché des services téléphoniques.

48. En ce qui concerne l'analyse de dominance, le Conseil considère que les éléments fournis, et en particulier la baisse de la part de marché de Belgacom et le développement des accès FTTO qui devraient prendre de l'essor au regard du développement de réseaux NGN, ne permettent pas d'étayer une présomption de dominance de Belgacom sur le marché des raccordements de haute capacité.

Il observe que sur le marché des accès de basse capacité, le succès des opérateurs câble a conduit à une baisse de la part de marché de Belgacom qui n'est pas encore de nature à mettre en question sa dominance sur ce marché.

49. En ce qui concerne la connectivité vocale, le Conseil est conscient qu'en théorie ce nouveau remède imposé sur le marché des accès de basse capacité pour la téléphonie fixe pourrait rendre ce marché plus concurrentiel.

Il s'interroge toutefois sur la capacité effective qu'aura ce remède d'accroître la concurrence étant donné, d'une part, l'horizon temporel dépassant la validité de ce projet de décision dans lequel il devrait être implémenté et, d'autre part, les incertitudes techniques et financières sur les caractéristiques de ce produit. Il n'y a dès lors aucune garantie que Belgacom soit encore SMP sur ce marché des accès de basse capacité lorsque le réseau de transport de Belgacom aura effectivement migré vers un réseau de transport IP.

50. En ce qui concerne l'imposition de ce remède sur la base d'un principe de non-discrimination, la motivation devrait préciser pourquoi le principe générique d'équivalence des inputs n'est pas déjà d'application dans ce marché des accès téléphoniques à faible capacité et pourquoi l'ensemble des procédures prévues dans le cadre du NGN ne permettrait pas de prendre en compte ce besoin alors que, sur le marché des accès téléphoniques à haute capacité, le régulateur semble convaincu que les remèdes imposés sur les marchés de gros sont suffisants.

E TROISIEME CONSULTATION SECTORIELLE

E.1. Synthèse des contributions

E.1.1. Remarques générales

- E:1. Telenet se rallie sans réserve aux conclusions de l'analyse de marché (en particulier le caractère national du marché) et aux obligations proposées.
- E:2. KPN se rallie aux conclusions de l'analyse et formule principalement des remarques concernant les obligations.
- E:3. Mobistar déplore la durée déraisonnable du réexamen du marché, mais soutient les conclusions de l'analyse et les obligations imposées.

E.1.2. Définition du marché et test des trois critères

E.1.2.1. Définition du marché

- E:4. Mobistar demande de clarifier la classification des types d'accès.

E.1.2.2. Test des trois critères

- E:5. Belgacom estime que le test des trois critères doit être effectué, parce que les marchés pertinents définis ne coïncident pas avec la définition fournie dans la Recommandation (une scission en sous-marché résidentiel et non résidentiel serait toutefois acceptable). Autre argument : la Commission européenne prescrit qu'il y a lieu de tenir compte des circonstances nationales et que celles-ci sont précisément très différentes en Belgique par rapport aux autres pays :
 - E:5.1. concurrence d'infrastructure régionale intense ;
 - E:5.2. taux de pénétration large bande très important ;
 - E:5.3. pression concurrentielle du marché mobile.
- E:6. En outre, Belgacom considère que l'on ne peut plus s'appuyer sur une Recommandation vieille de plus de 5 ans et dont une révision est en cours. Cette Recommandation se fondait sur des situations de 2006, qui ont fortement évolué depuis lors. Ainsi, le taux de pénétration de la large bande et le rôle de la VoB ont fortement augmenté et l'IBPT ne les analyse pas malgré les instructions en ce sens dans l'exposé des motifs.

- E:7. Belgacom examine le premier critère à la place de l'IBPT et conclut qu'il n'est pas rempli, parce que le marché compte des produits large bande wholesale commerciaux suffisamment réglementés :
- E:7.1. il n'existe plus de barrière à l'entrée grâce à la réglementation existante sur les marchés en amont, telle que le dégroupage de la paire de cuivre, l'accès bitstream et la revente sur les réseaux câblés, ainsi que l'offre de produits large bande commerciaux.
 - E:7.2. il existe suffisamment de formes de produits d'accès large bande non régulés sur lesquels l'accès Voice over Broadband peut être proposé (par exemple : la téléphonie OTT).
 - E:7.3. l'analyse n'est pas suffisamment prospective et n'examine pas de nouvelles formes, telles que le produit de base que Mobistar a lancé en octobre 2012 pour à peine 15 €.
- E:8. Belgacom examine le deuxième critère à la place de l'IBPT et conclut que la concurrence est suffisante. Les éléments suivants sont dès lors présents :
- E:8.1. la pression concurrentielle des services groupés et celle de la VoIP (un)managed (la VoIP unmanaged a longtemps été considérée comme un substitut insuffisant), qui est aujourd'hui un concurrent redoutable.
 - E:8.2. la dynamique des services mobiles et de la pression concurrentielle des clients « mobile only ».
 - E:8.3. la position de force des câblodistributeurs en général et de Telenet en particulier, dont la part de marché s'améliore et qui dispose d'une meilleure position de départ que Belgacom, puisqu'il est présent dans davantage de ménages :
- E:9. Belgacom affirme également que le troisième critère n'est pas rempli, étant donné que les obligations de détail auraient tout aussi bien pu être imposées par l'autorité de la concurrence.

E.1.3. Analyse PSM

- E:10. Mobistar signale des inexactitudes concernant les acteurs sur le marché (Tele2, Versatel, KPN Belgium et Mobistar). KPN formule une réserve concernant le nombre de lignes CPS actives, mais confirme l'importance des clients CS/CPS pour elle-même.
- E:11. Belgacom affirme être à tort désignée comme disposant d'un pouvoir de marché considérable et insiste vivement sur l'importance d'une analyse prospective, qui doit aller au-delà de la période de régulation. Belgacom cite pour appuyer cet argument la Recommandation Marchés pertinents 2007. Par ailleurs, il ressort de l'extrapolation des parts de marché que l'opérateur sera rattrapé par le câble en termes de parts de marché déjà en 2014.

- E:12. Selon Belgacom, l'IBPT ne s'attend pas à ce que la concurrence des fournisseurs de VoB menace la position dominante de Belgacom. Non seulement l'opérateur sape la proportionnalité des obligations imposées sur les marchés 4 et 5, qui ne semblent pas être effectives actuellement, mais il conteste en outre les chiffres selon lesquels la VoB n'a pas considérablement augmenté en soulignant la forte hausse du nombre d'acheteurs de BB without voice, une formule qui s'appuie sur VoB.
- E:13. Belgacom reproche à l'IBPT de ne pas avoir examiné en profondeur la dynamique et l'offre sur le marché de la haute capacité, comme le VoIP et le business trunking. La concurrence et les volumes croissent également. Il convient d'en tirer des conclusions.
- E:14. Belgacom estime que l'IBPT utilise l'indice HHI à la légère.

E.1.4. Obligations

E.1.4.1. Remarques générales

- E:15. Belgacom est d'accord avec le retrait du WLR et le caractère non obligatoire de la connectivité vocale.
- E:16. Belgacom estime que la réglementation relative aux « PSTN only » est injustifiée, car il s'agit d'un groupe de personnes de moins en moins nombreux, qui aurait des alternatives à part entière (large bande et téléphonie mobile). Les personnes qui n'achètent que la téléphonie posent un choix et il n'est donc pas justifié d'édicter une réglementation pour ce groupe.
- E:17. En revanche, KPN déplore que le remède de la connectivité vocale ait été supprimé et craint que la téléphonie soit de nouveau monopolisée par Belgacom.
- E:18. Belgacom déclare que les obligations ne conviennent pas au marché de l'accès vocal fixe. L'obligation de fournir le C(P)S n'est pas adaptée au marché 1. Suite à la suppression de l'obligation légale depuis la modification de la loi, l'IBPT doit vérifier les marchés concernés, mais le marché 1 ne convient pas.
- E:19. KPN déplore qu'il n'y ait aucune offre de gros régulée pour la VoB. Les offres régulées existantes n'incluent pas la VoB, et KPN estime que des investissements considérables et à grande échelle sont requis pour déployer une plate-forme VoB.

E.1.4.2. Nécessité d'imposer des obligations

- E:20. Selon Belgacom, l'IBPT omet d'expliquer le mauvais fonctionnement du marché, qui nécessite une réglementation ex-ante.

E:21. Pour Mobistar, la situation concurrentielle n'est pas menaçante. L'opérateur exige un renforcement du contrôle des offres de détail, des offres groupées et des processus CPS.

E.1.4.3. Imposition d'obligations adaptées

E:22. Belgacom affirme que C(P)S :

E:22.1. n'est pas raisonnable pour le marché à haute capacité ;

E:22.2. devrait être aussi imposé aux câblodistributeurs, à savoir Telenet ;

E:22.3. devrait être progressivement supprimé pour les clients qui disposent d'une connexion large bande en plus d'une ligne PSTN.

E:23. Belgacom estime que les opérations de routage au niveau A-AGE pour les numéros sécurisés devraient être imposées de manière symétrique, devraient s'appliquer uniquement au marché à haute capacité et ne font en outre l'objet d'aucune demande.

E:24. Mobistar approuve les obligations d'accès (CS/CPS et routage des numéros sécurisés au niveau A-AGE).

E:25. KPN demande que l'on explique si l'obligation de fournir un routage au niveau A-AGE pour les numéros sécurisés s'applique à l'accès VoB.

E.1.4.3.2. Accès et interconnexion

E:26. Mobistar souhaite que l'on impose l'obligation de fournir l'accès dans les 14 jours lorsque la demande relève du cadre d'une offre de référence.

E:27. Mobistar considère comme étant trop court le délai de 15 jours durant lequel l'IBPT peut prendre des mesures en cas de retrait de l'accès pour cause de non-respect des conditions contractuelles.

E.1.4.3.3. Non-discrimination

E:28. KPN voit une contradiction entre certains paragraphes du projet de décision sur le plan des délais d'information en ce qui concerne l'évolution du réseau Belgacom.

E:29. Mobistar exige le respect de l'obligation de non-discrimination technique et opérationnelle.

E:30. Mobistar soutient le principe de cloisonnement de l'information (« Chinese Wall »), mais demande que l'on oblige Belgacom à rappeler régulièrement à ses collaborateurs leurs obligations en la matière.

E:31. Mobistar demande qu'il ne soit pas possible de lancer un service de détail moins de 6 mois après la publication de l'offre de référence approuvée. Mobistar propose de formuler l'obligation autrement.

E.1.4.3.4. Transparence

- E:32. KPN voit une contradiction entre certains paragraphes du projet de décision sur le plan des délais d'information en ce qui concerne l'évolution du réseau Belgacom.
- E:33. Belgacom estime que l'obligation de transparence à l'égard de l'évolution de son réseau est déjà imposée dans une autre décision d'analyse de marché, et qu'il est donc inapproprié de l'imposer une nouvelle fois.
- E:34. Mobistar demande que les offres de référence modifiées soient mises à disposition dans une version avec suivi des modifications. Les KPI devraient être publiés tous les mois.
- E:35. Mobistar souhaite que les SLA wholesale posent des exigences plus strictes que le SLA retail de Belgacom. Les KPI devraient être publiés tous les mois.

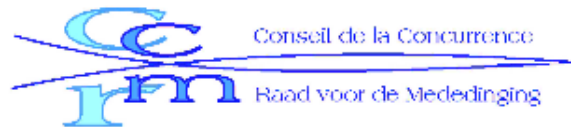
E.1.4.3.5. Remèdes de détail

- E:36. Belgacom conteste que les obligations de détail mentionnées au point 5.5.3 relèvent de la compétence de l'IBPT. En outre, l'IBPT ne démontre pas que ces obligations sont requises pour compléter les obligations wholesale.
- E:37. KPN estime que l'absence d'interdiction de prix excessifs ne se justifie que si l'IBPT vérifie si les bénéfices découlant de l'accès téléphonique ne sont pas utilisés pour perturber la concurrence, particulièrement dans le contexte des offres groupées.
- E:38. KPN indique comment le contrôle tarifaire devrait être effectué selon elle. Mobistar exige un contrôle permanent plus strict des offres de détail de Belgacom.
- E:39. KPN conteste le retrait des obligations de notification préalable. Selon cette entreprise, les dispositions de l'article 111, § 3, 3° ne tiennent pas compte des perturbations découlant des offres commerciales de Belgacom. KPN se base sur l'impact structurel du plan Happy Time.

E.1.5. Entrée en vigueur et validité de la présente décision

- E:40. Belgacom considère inapproprié le fait que malgré la révision annoncée de la Recommandation, l'IBPT prévoit encore une période de régulation de 3 ans, d'autant plus que l'on peut s'attendre à ce que tous les marchés de détail soient supprimés de la liste.

F 3^E AVIS DU CONSEIL DE LA CONCURRENCE



Avis 2011-A/A-03

Avis du Conseil de la concurrence du 4 avril 2011 relatif au projet de décision du Conseil de l'IBPT du JJ/MM/AAAA concernant la définition des marchés, l'analyse des conditions de concurrence, l'identification des opérateurs puissants et la détermination des obligations appropriées pour le marché 1 dans la liste de la Recommandation de la Commission Européenne du 17 décembre 2007 : Accès au réseau téléphonique en position déterminée

I. La demande d'avis et antécédents

1. Par lettre datée du 21 septembre 2012, l'IBPT a adressé au Conseil de la concurrence (ci-après : « le Conseil »), sur la base des paragraphes 4 et 4/1 de l'article 55 de la loi relative aux communications électroniques du 13 juin 2005, une demande d'avis relative à un projet de décision portant sur les marchés de détail de l'accès au réseau téléphonique en position déterminée. La lettre mentionnait que pour des raisons pratiques, l'ensemble du dossier était transmis sur support électronique (CD-ROM). Il est apparu que ce CD-ROM ne contenait pas le dossier. Le Conseil a reçu le dossier sur CD-ROM le lundi 24 septembre 2012. Bien que le Projet ne contienne pas les contributions du secteur à la consultation nationale (voir point 2), le Conseil accepte de faire courir le délai de 30 jours calendrier à partir du 25 septembre 2012.

2. Le dossier sur CD-ROM contenait un projet de décision du Conseil de l'IBPT relatif au marché 1 sur la liste de la Recommandation de 2007 (ci-après : « le marché 1/07 »), portant la mention « Versie 6.07 » (ci-après : « le Projet »). Au Projet contenu dans le CD-ROM, n'étaient pas jointes les contributions du secteur à la consultation nationale, puisque celle-ci s'est tenue du 28 septembre au 19 octobre 2012 bien que ce Projet mentionne (au point 1.14) que les réactions des parties concernées font partie du dossier transmis au Conseil. Dans la rédaction du présent avis, il n'a dès lors pas été tenu compte de cette synthèse des contributions du secteur.

3. Le 11 octobre a eu lieu une réunion où des représentants de l'IBPT ont répondu aux questions de membres du Conseil.

4. Le Conseil a déjà émis deux avis sur des versions antérieures de ce projet.

5. Le 25 novembre 2009 (Avis 2009-A/A-02), le Conseil a émis un avis relatif à la version « 4.02 » du projet. Cette version avait fait l'objet d'une consultation au cours de la période du 9 avril au 8 mai 2009, et contenait une analyse du marché sur la base de chiffres allant jusqu'à 2007 et parfois 2008.

6. Le 4 avril 2011 (Avis 2011-A/A-03), le Conseil a rendu un avis sur la version « 5.08 » du projet qui intégrait une obligation d'offre de gros de connectivité vocale et constituait aussi une mise à jour de la version 4.02 du projet en ce qu'elle contenait une analyse du marché avec des chiffres allant jusqu'en 2009.

II. Description du projet de décision

Introduction et synthèse

7. Cette version 6.07 du projet comprend une mise à jour jusqu'en 2011 des données et des offres existantes sur le marché, notamment les offres groupées (« bundles », forfaits) sans toutefois apporter d'éléments statistiques nouveaux concernant ces derniers par rapport aux versions 4.02 et 5.08 du projet.

8. La mise à jour des données jusqu'en 2011 confirme
- la baisse du nombre de canaux d'accès de basse capacité (point 4.20) et la stabilisation du nombre de canaux d'accès de haute capacité (point 4.21)
 - la baisse du nombre de lignes d'accès sur lesquelles le CS/CPS est activé qui atteint 581.000 en 2011, soit 12,5% du nombre total des accès (point 3.29)
 - la hausse du taux de pénétration des accès de type VOB - qui représentent 32% des accès de basse capacité en 2011 - due à l'augmentation de la part des câblo-opérateurs qui atteint 26,5%.
 - L'augmentation de la part des accès sur lesquels des offres forfaitaires incluant la téléphonie fixe et l'internet sont offertes. Cette part atteint 56% en 2011 (figure 3.4, p.69).
9. Les quelques éléments nouveaux introduits dans le Projet par rapport aux versions 4.02 et 5.08 du projet portent principalement sur l'analyse des marchés et les remèdes.

2.1. Marchés pertinents

10. L'accès de détail au réseau téléphonique public en position déterminée est défini comme un raccordement téléphonique incluant (1) un accès physique au réseau pour services téléphoniques et (2) la fourniture du numéro de téléphone. Cette définition vise donc les accès qui permettent l'utilisation de services de téléphonie en position déterminée y compris les accès large bande sur lesquels des services de téléphonie avec numérotation fixe sont activés (Projet, 2:2 et 2:4).
11. Au sein des marchés de l'accès, l'IBPT maintient son identification de deux marchés pertinents de détail de l'accès au réseau téléphonique public en position déterminée :
- le marché national des raccordements téléphoniques à faible capacité qui comprend les raccordements de type PSTN1, ISDN-22 et VoB3 tant pour la clientèle résidentielle que non résidentielle.
 - le marché national des raccordements téléphoniques à haute capacité qui comprend les raccordements de type ISDN-304 et IP-Centrex pour la clientèle non résidentielle.
12. La dimension géographique de ces deux marchés d'accès est nationale.

¹ Le raccordement de type PSTN est un raccordement analogique qui permet l'offre de services de communications voix, l'accès en bande étroite à Internet, à des VPN ou à des réseaux privés ainsi que l'envoi de télécopies (Projet, 2 :7 et 2 :8).

² Le raccordement de type ISDN-2 (ou ligne digitale de base) est un raccordement digital qui comprend deux canaux de communication pour les trafics voix et données ainsi qu'un canal pour la signalisation (Projet, 2 :7 et 2 :10.1).

³ Le raccordement VoB est aussi une technologie digitale qui utilise la connexion d'accès haut débit Internet de l'utilisateur. Cet accès haut débit peut être fourni sur la paire de cuivre en utilisant la technologie xDSL, ou sur les réseaux câblés (Projet, 2 :7, 2 :11 et 2 :12).

⁴ Le raccordement ISDN-30 (ou ligne digitale primaire) est un raccordement numérique qui comporte 30 canaux de communication et requiert l'utilisation d'équipements spécifiques (PABX) (Projet, 2 :10.2).

13. Dans les deux cas, la dimension du marché est mesurée sur la base du nombre de canaux d'accès.

14. Les éléments nouveaux introduits dans le Projet (aux pages 46 et 47, points 3 :25 à 3 :28 et page 48, 3 :31 à 3 :36) concernent la justification de la distinction entre les marchés de l'accès (raccordements téléphoniques) et le(s) marché(s) des services téléphoniques. Dans les précédents projets, l'existence d'une obligation de fourniture des services CS/CPS découlant de l'article 63 de la loi du 13 juin 2005 sur les communications électroniques couplée à l'absence d'un service de revente de l'abonnement constituait un des arguments de base en faveur d'une distinction entre les marchés de l'accès et les marchés de services téléphoniques.

15. Depuis l'entrée en vigueur de la loi du 10 juillet 2012 portant dispositions diverses en matière de communications électroniques qui abroge, par son article 42, l'article 63 de la loi du 13 juin 2005, l'obligation de fournir le service CS/CPS ne découle plus automatiquement de l'identification d'une position dominante sur le marché de détail de l'accès mais constitue un remède de gros qui, au même titre que tout remède, doit être justifié sur la base de son caractère approprié et proportionnel (points 5.22 et 5.23).

16. La justification de marchés séparés de l'accès et des services téléphoniques, étape préalable à l'identification d'un opérateur dominant sur le marché de l'accès auquel un remède de gros tel que l'obligation de fournir des services CS/CPS pourrait être imposé, ne peut dès lors plus reposer sur l'existence de ce remède.

17. L'IBPT se pose ainsi la question (point 3.34) de savoir si, en l'absence d'une obligation de fourniture de services CS/CPS, mais en présence de l'offre de produits de gros BRUO et BROBA (approche « Greenfield modified »), une séparation entre marché de l'accès et marchés des services téléphoniques est encore pertinente.

18. L'IBPT estime que, même si d'une part on peut s'attendre à ce que Belgacom n'offre pas volontairement des services CS/CPS, il n'est d'autre part pas nécessairement évident que Belgacom n'offrirait plus ces services dans la mesure où un client utilisateur de services téléphoniques offerts par un concurrent sur la base du CS/CPS continue à payer un abonnement à Belgacom. Il peut dès lors être préférable pour Belgacom de garder ce client en continuant à lui offrir cette possibilité de prendre ses services de téléphonie auprès d'un concurrent plutôt que de l'inciter à migrer totalement vers un concurrent en achetant chez ce dernier un forfait comprenant l'accès et les services de téléphonie (point 3.34).

19. L'IBPT interprète en ce sens (point 3.35) la proposition de Belgacom d'offrir proactivement le CPS dans ses « access gateways » mis en place à l'occasion de la fermeture de son premier central local.

20. Il conclut dès lors (point 3.36) que, même en l'absence d'obligation d'offrir des services CS/CPS, on ne peut exclure que l'accès et les services téléphoniques soient offerts de manière séparée et constituent dès lors des marchés séparés.

2.2. Identification de puissance sur le marché

21. Belgacom est jugée puissante sur les deux marchés d'accès et l'IBPT estime qu'elle conservera certainement cette position pendant la période de réglementation (fixée à 3 ans à partir de la publication de la décision).

22. Les critères retenus par l'IBPT pour établir cette puissance sont :

- le niveau des parts de marché de Belgacom observé fin 2011 (70% sur le marché des accès de basse capacité et 59% sur le marché des accès de haute capacité) et du degré de concentration mesuré par l'indice d'Herfindhal-Hirschman (HHI) : 5208 pour le marché des accès de basse capacité, 3842 pour le marché des accès de haute capacité
- les mêmes arguments qualitatifs que ceux retenus dans les versions antérieures de ce projet, à savoir le contrôle d'une infrastructure d'envergure nationale difficile à répliquer, l'existence d'économies d'échelle et de gamme résultant de sa position forte tant sur chaque segment des marchés de détail de l'accès que sur un ensemble d'autres marchés sur lesquels ses concurrents ne sont pas tous présents, l'intégration verticale, l'absence de contre-pouvoir des acheteurs, la taille absolue, un accès facile ou privilégié au marché des capitaux et aux ressources financières, l'existence d'un réseau de distribution et de vente très développé, la diversification des produits et services, autant de facteurs qui renforcent la présomption de dominance de Belgacom sur ces marchés.

23. L'IBPT estime qu'aucune des quatre tendances observées dans le marché – la concentration des acteurs sur le marché des services téléphoniques en position déterminée, l'augmentation des offres groupées, l'évolution vers un réseau de la nouvelle génération et la convergence entre le fixe et le mobile – n'est de nature à remettre en cause la dominance de Belgacom sur les marchés d'accès pendant la période sous revue.

2.3. Les remèdes

24. Concernant les remèdes, en synthèse, la principale modification par rapport à la version 5.08 du projet est l'abandon du remède envisagé d'offre de connectivité vocale ("Voicestream").

25. Une autre modification concerne l'imposition d'une obligation de routage pour accès sécurisé, qui avait été prévue dans une décision de l'IBPT du 11 octobre 2006 « concernant la répliquabilité de l'offre d'accès sécurisé aux séries de numéros partagés de Belgacom » mais annulée par un arrêt du 23 mars 2009 de la Cour d'Appel de Bruxelles suite à un recours de Belgacom.

Par ailleurs, l'ensemble des remèdes prévus dans la décision de juin 2006 de l'IBPT sont confirmés.

26. Sur les marchés de gros, le principal remède concerne un ensemble d'obligations relatives à la fourniture des services CS/CPS sur les lignes d'accès autres que VoB. Ce remède est motivé par la nécessité d'empêcher un effet de levier éventuel de la position dominante sur le

marché de l'accès vers le marché des services téléphoniques (point 5.35) et par l'importance du nombre de numéros CPS encore actifs en 2011 (581.000).

27. Un deuxième remède concerne un ensemble d'obligations relatives à la fourniture d'un service de routage pour permettre aux concurrents d'offrir un accès sécurisé aux séries de numéros de Belgacom qui ont été portés vers leur réseau. Ce remède découle de l'application du principe de non-discrimination, Belgacom offrant ce service à ses propres clients.

28. Dans la mesure où les remèdes imposés sur les marchés de gros sont jugés insuffisants pour remédier aux comportements anticoncurrentiels de l'opérateur dominant, des remèdes sont également imposés sur les marchés de détail. Ces remèdes de détail sont semblables à ceux décrits dans les versions précédentes de ce projet. La seule modification concerne un allègement de l'obligation de notification de toute nouvelle offre de détail, de chaque variation de tarif, des promotions et tarifs spéciaux, des offres de réduction pour les offres groupées qui ne doit plus se faire 30 jours avant leur implémentation. C'est sur demande de l'IBPT que Belgacom doit transmettre à l'IBPT toutes les informations qui lui sont nécessaires afin de vérifier que les offres de détail de ce dernier ne contreviennent pas à l'interdiction de prix prédateurs, de price squeeze, de discrimination abusive et de groupage abusif de services.

III. Avis du Conseil

3.1. Marchés pertinents

29. Le Projet (point C11, p. 74) n'est pas suffisamment explicite sur la question de savoir si les accès sur réseau « sans fil » (WLL) et à base de fibre sont aussi inclus dans les marchés d'accès. Le Conseil comprend, suite à la réunion du 11 octobre que c'est effectivement le cas.

30. Concernant l'importance des « packs » et les indicateurs à utiliser pour évaluer le ratio de diversion (importance relative des abonnés à une offre groupée qui, en cas de hausse de prix du pack, passeraient à l'achat de services individuels) en vue de mener un test SSNIP permettant de déterminer si ces offres groupées appartiennent à un marché séparé, le Conseil remarque que l'IBPT confirme l'importance croissante des offres groupées, mais ne communique pas de données nouvelles, notamment établissant la divergence d'évolution des parts de marché pour les services individuels et pour les offres groupées (Projet, page 47, 3 :27).

3.2. Identification de puissance sur le marché

31. Dans ce projet, l'IBPT réalise une analyse distincte pour les deux marchés d'accès, rencontrant de ce fait la remarque émise par le Conseil dans son Avis 2011-A/A-03.

32. Au niveau du marché des accès de basse capacité, l'IBPT maintient sa conclusion selon laquelle aucune des quatre tendances observées dans le marché - la concentration des acteurs sur le marché des services téléphoniques en position déterminée, l'augmentation des offres groupées, l'évolution vers un réseau de la nouvelle génération et la convergence entre le fixe et le mobile -

n'est de nature à remettre en cause la dominance de Belgacom sur les marchés d'accès pendant la période sous revue (supra, numéro 11).

33. Le Conseil maintient ses doutes quant aux arguments soutenant cette conclusion. Au-delà des considérations développées par le Conseil dans son Avis 2011-A/A-03 aux points 25 et 27, le Conseil observe que suivant le graphique 4.8, le degré de concentration continue à baisser dans ce marché et la part des offres groupées incluant la téléphonie fixe et internet à progresser pour atteindre 56% des accès en 2011, reflétant la progression dans ce marché des câblo-opérateurs dont la part atteint 26,5% en 2011 tandis que celle des opérateurs DSL alternatifs se maintient autour des 3%. L'IBPT mentionne également (point 4.78) que les risques d'effets néfastes pour les offreurs de services CS/CPS associés à la migration vers un réseau de nouvelle génération semblent ne pas devoir se matérialiser.

34. En ce qui concerne les marchés de haute capacité, l'absence de données relatives aux accès FTTO ne permet pas d'évaluer dans quelle mesure le développement de ce type d'accès serait de nature à remettre en question la position dominante de Belgacom sur ce marché. Suivant les explications fournies par l'IBPT, le nombre d'accès ISDN-30 et IP-VPN, quel que soit le réseau d'accès sur lequel ces accès sont fournis, donnerait une indication fiable de la dimension de ce marché et des parts de marché des acteurs présents dans ce marché.

3.3. Les remèdes

35. Le Projet précise que tous les remèdes, tant de gros que de détail, s'appliquent tant au marché des accès de basse capacité qu'au marché des accès de haute capacité. Cette absence de différenciation résulte de la non-imposition du WLR et de la connectivité vocale, deux remèdes envisagés initialement de manière spécifique pour les raccordements à faible capacité sur lesquels le Conseil avait déjà exprimé des doutes quant à leur capacité d'accroître la concurrence dans ce marché (Avis 2009-A/A-02, numéro 56 et Avis 2011-A/A-03, numéro 49).

36. L'IBPT justifie l'imposition de l'obligation d'offrir le CS/CPS sur les accès aux services téléphoniques qui ne sont pas offerts sur un accès à large bande (VOB) par un souci de prévenir un effet de levier de la position dominante de Belgacom sur le marché des accès. Le Conseil s'interroge sur la cohérence de cet argument avec celui développé dans la section relative à la définition des marchés selon lequel le maintien de marchés séparés de l'accès et des services de téléphonie se justifie par une présomption que Belgacom pourrait envisager de maintenir volontairement l'offre de services CS/CPS même en l'absence d'obligation d'offre de ce type de services de gros (voir supra points 18 et 19).

Concernant les remèdes de détail, le Conseil attire l'attention de l'IBPT sur le risque pour la concurrence qui peut découler d'une application des tests de répliquabilité des offres de Belgacom sur la base d'un opérateur efficient défini comme étant un opérateur DSL alternatif dans la mesure où ces opérateurs se maintiennent à une part de marché de 3% dans le marché des basses capacités. Si l'application de ces tests devaient mener à définir un prix plancher qui constituerait

un prix focal pour les principaux concurrents de Belgacom dans ce marché, en l'occurrence les câblo-opérateurs, les effets positifs attendus pour le développement de la concurrence et les consommateurs ne seraient pas atteints.

G AVIS DE LA COMMISSION EUROPEENNE



EUROPEAN COMMISSION

Brussels, 13.12.2012
C(2012) 9757

Institut Belge des Postes et
Télécommunications (IBPT)

35 Boulevard du Roi Albert II
B -1030 Bruxelles
Belgium

For the attention of:
Mr. Luc Hindryckx
Président du Conseil

Fax: +32 2 226 88 41

Dear Mr. Hindryckx,

Subject: Commission Decision concerning Case BE/2012/1395: Access to the public telephone network at a fixed location for residential and non-residential customers in Belgium

Comments pursuant to Article 7(3) of Directive 2002/21/EC

I. PROCEDURE

On 14 November 2012, the Commission registered a notification from the Belgian national regulatory authority, Institut Belge des Postes et Télécommunications (IBPT)¹, concerning the market for access to the public telephone network at a fixed location for residential and non-residential customers² in Belgium.

The national consultation³ ran from 9 April 2009 to 8 May 2009, 16 June 2012 to 6 August 2012 and from 28 September 2012 to 19 October 2012.

On 27 November 2012, a request for information⁴ (RFI) was sent to IBPT and a response

¹ Under Article 7 of Directive 2002/21/EC of the European Parliament and of the Council of 7 March 2002 on a common regulatory framework for electronic communications networks and services (Framework Directive), OJ L 108, 24.4.2002, p. 33, as amended by Directive 2009/140/EC, OJ L 337, 18.12.2009, p. 37, and Regulation (EC) No 544/2009, OJ L 167, 29.6.2009, p. 12.

² Corresponding to market 1 in Commission Recommendation 2007/879/EC of 17 December 2007 on relevant product and service markets within the electronic communications sector susceptible to *ex ante* regulation in accordance with Directive 2002/21/EC of the European Parliament and of the Council on a common regulatory framework for electronic communications networks and services (Recommendation on Relevant Markets), OJ L 344, 28.12.2007, p. 65.

³ In accordance with Article 6 of the Framework Directive.

⁴ In accordance with Article 5(2) of the Framework Directive.

was received on 30 November 2012. Additional information was received from IBPT on 4 December 2012.

Pursuant to Article 7(3) of the Framework Directive, national regulatory authorities (NRAs), the Body of European Regulators for Electronic Communications (BEREC) and the Commission may make comments on notified draft measures to the NRA concerned.

II. DESCRIPTION OF THE DRAFT MEASURE

II.1. Background

Two separate markets for access to the public telephone network at a fixed location for residential and non-residential customers, respectively, were previously notified to and assessed by the Commission under cases BE/2006/0400-0401⁵. At that time the access market for residential customers covered both analogue access and basic digital access. In the non-residential customers market IBPT included (i) analogue access, (ii) basic digital access (ISDN-2) and (iii) primary digital access (ISDN-30). IBPT designated Belgacom as having SMP in each of the relevant markets and imposed on it the following obligations: (i) carrier selection and pre-selection (CS/CPS) – except for Voice over Broadband (VoB), (ii) transparency including the publication of a reference offer, (iii) non-discrimination, (iv) price control and cost accounting, (v) accounting separation, (vi) wholesale line rental (WLR) and (vii) retail obligations including *inter alia* price control and cost accounting. Also, case BE/2008/0750⁶ complemented the above market decision by introducing more clarity with respect to key performance indicators (KPIs). The Commission did not comment on these notifications⁷.

II.2. Market definition

The relevant product market includes access to the public telephone network irrespective of whether the access is offered (i) on a traditional telephone network or on a cable network, (ii) separately or as a part of a bundle and (iii) to residential or non-residential customers.

In the current draft measure IBPT defines two separate markets for access to the public telephone network at a fixed location: the market for low capacity access and the market for high capacity access. The segment for low capacity access comprises PSTN, ISDN-2 and managed VoB connections whereas the segment for high capacity access includes ISDN-30 connections and IP Centrex⁸ irrespective of whether access is provided over copper or fibre. Further to this, access to the public telephone network offered as part of a bundle is considered part of the same market as individually purchased access (as a stand-alone product)⁹.

⁵ SG-Greffe (2006) D/203046.

⁶ SG-Greffe (2008) D/200659.

⁷ Also, notifications under Article 7 on price squeeze and on cost-allocation system have been respectively assessed under cases BE/2007/0640 (SG-Greffe (2007) D/203669), and BE/2007/0657 (SG-Greffe (2007) D/204774).

⁸ The IP Centrex service is designed for companies with a large number of telephone handsets requiring simultaneous external conversations, which explains IP Centrex pertaining to the high capacity segment.

⁹ In 2011 39% of users were still purchasing a telephone connection separately. IBPT states that the cheapest bundle with broadband access is still more expensive than any other stand-alone telephone connection, so bundles are more expensive than unbundled offers. The part of a bundle that concerns

IBPT underlines major differences between the two segments, i.e. low-capacity access is used by residential customers and small-enterprises (up to five employees) or companies of up to 50 employees which normally use ISDN-2 connections. Large/medium-sized enterprises use ISDN-30 connections (which requires a PABX automatic telephone switching system, and the price of which is almost 10 times higher than the ISDN-2 price).

The relevant geographic market is national.

II.3. Finding of significant market power

IBPT proposes to designate Belgacom as an undertaking having SMP on both relevant markets, i.e. on the market for low capacity access and on the market for high capacity access. The main criteria considered by IBPT when reaching its conclusion on SMP include: (i) market shares¹⁰, (ii) control over infrastructure difficult to duplicate, (iii) economies of scale, (iv) economies of scope, (v) vertical integration, (vi) absence of countervailing buyer power, (vii) product/services diversification, (viii) easy and privileged access to capital market/financial resources, (ix) overall size of the undertaking and (x) barriers to expansion.

IBPT underlines the need for careful monitoring of the evolution of bundled offers in order to determine whether the proposed market delineation will remain adequate in the future.

II.4. Regulatory remedies

On both markets IBPT intends to maintain the following remedies: (i) CS/CPS (no longer imposed on the fixed call origination market but only on the present relevant market), (ii) non-discrimination¹¹, (iii) transparency (including the publication of a reference offer, the obligation to supply IBPT and other operators with "on request" information, the publication of KPIs and the provision of information on the evolution of Belgacom's network), (iv) accounting separation for CS/CPS, (v) price control and cost accounting. In particular, IBPT obliges Belgacom to impose cost-oriented prices for operations related to CS/CPS¹² and with respect to the service for routing operations at A-AGE level for secure numbers. The rates Belgacom is allowed to charge for access and for CS/CPS activation result from IBPT's interconnection decision of 26 November 2008 for the

fixed line access is often not much cheaper than the price of a separate fixed line access offer. IBPT concludes that it is not yet appropriate to define a separate relevant bundle market, however as bundled offers clearly exert price pressure on the unbundled products, i.e. in case prices of bundles would fall significantly in compare to prices of separate fixed line access offers there is a risk that a number of clients would switch over to a bundled offer, IBPT decided to include the relevant part of the bundled product in the market definition and monitor the development of the bundles on the market.

¹⁰ Belgacom's market share on the high-capacity market has stabilised in the period 2008-2011 at around 60% whereas in the low-capacity market Belgacom's market shares are decreasing but still at 70%, and according to IBPT there are few indications that this will change during the review period of the market i.e. three years.

¹¹ The non-discrimination and transparency obligations apply also to services concerning routing activities at A-AGE level for secure numbers. In addition, the information received by Belgacom's wholesale departments when offering CS/CPS and routing at A-AGE level for secure numbers, must not be communicated to Belgacom's retail departments ("Chinese Wall" concept).

¹² In this respect, IBPT states that cost-oriented tariffs for CS/CPS will be based on a bottom-up model of an NGN/NGA efficient operator aimed at defining the tariffs for a number of products on different relevant markets (and not only for market 2 related products).

period 2008-2010 (not notified under Article 7)¹³.

Further to the obligations imposed already in the first round review IBPT proposes the imposition of a new routing obligation (at transit A-AGE level) for secure numbers¹⁴ as well as the withdrawal of the WLR obligation. IBPT clarifies in its reply to the RFI that WLR has never been implemented in Belgium for the following reasons: (i) significant adaptations to Belgacom's billing system were needed to allow customers to combine WLR and xDSL, (ii) the resulting adaptation costs (for modifying the retail invoice system) were higher than the WLR set-up costs; (iii) the growth of double and triple play offers (for which WLR is less suitable), and (iv) the closure of some main distribution frames would imply that costs for implementing WLR have to be recovered within a short period of time and in the context of a decreasing demand.

At retail level, IBPT proposes a number of measures¹⁵ aiming at preventing Belgacom from practicing (i) predatory pricing, (ii) preferential treatment of some end-users and (iii) unreasonable bundling; associated with requirements regarding (iv) notification and publication of rates (information which will be used for applying margin squeeze tests defined in IBPT's decision of 11 July 2007¹⁶) and (v) cost allocation¹⁷.

III. COMMENTS

The Commission has examined the notification and the additional information provided by the IBPT and has the following comments:¹⁸

¹³ The above decision on interconnection rates as well as IBPT's decision of 3 September 2008 (determining the prices for terminating segments of leased lines) has not been notified under Art.7. These two decisions constitute implementation measures of IBPT's decisions notified under cases BE/2006/0400-0401 (retail markets for publicly available local and/or national telephone services provided at a fixed location for residential and non-residential customers), cases BE/2006/0435-0441 (retail markets for fixed voice call telephony), and cases BE/2006/0551-0552-0553 (retail leased lines including the minimum set of leased lines up to and including 2Mbit/s; wholesale terminating segments of leased lines, and wholesale trunk segments of leased lines in Belgium).

¹⁴ As a rule a selected number is analysed on the level of local telephone exchange (L-AGE), to which the number was assigned when it was assigned to Belgacom. However, there is a service of secure calls whereby the end-user is connected to two local telephone exchanges, so that the client can be reached by telephone even if one of the sites or the connection is down. This functionality can only work if the number is analysed on a higher tier control panel, and not locally. In this case it would have to occur at transit sites (A-AGE). So far Belgacom has provided this service for payment to its own clients. IBPT intends to impose on Belgacom the obligation to provide wholesale service where the analysis and consequently the router determination for numbers defined by the competitive operators take place at the A-AGE level. That service has to be qualitatively adequate to the services offered by Belgacom to its own retail clients, cost-oriented and integrated as a part of the interconnection offer.

¹⁵ Based on guidelines provided for in the ERG Common position on remedies, i.e. Revised ERG Common Position on the approach to appropriate remedies in the ECNS regulatory framework, ERG (06) 33.

¹⁶ SG-Greffe (2007) D/203669, case BE/2007/0640. The margin squeeze test proposed at the time was intended to assess whether Belgacom's wholesale and retail tariffs allow alternative operators to replicate Belgacom's offers. The margin squeeze test is based on (i) an equally efficient operator (EEO), (ii) long run incremental costs (LRIC) except in cases where the SMP operator cannot provide LRIC data, then Current Cost Accounting – Fully Allocated Costs are used, and (iii) a discounted cash flow (DCF) model to calculate the net value for assessing multiannual offers.

¹⁷ SG-Greffe (2007) D/204774, case BE/2007/0657.

¹⁸ In accordance with Article 7(3) of the Framework Directive.

Need to notify price control related obligations

The Commission notes that IBPT has not notified a number of regulatory measures related to costing/pricing issues, e.g. the 2008 implementation measures on *inter alia* interconnection rates.

In this respect it should be recalled that price control constitutes a regulatory obligation referred to in Article 16 of the Framework Directive and has an effect on trade between Member States. Price control related remedies are therefore required to be notified under Article 7(3) in conjunction with Recital 15 of the Framework Directive.

Also, according to the Commission Recommendation on notifications, time limits and consultations provided for in Article 7 of the Framework Directive¹⁹, price levels and amendments to the methodologies used to calculate costs or prices are considered to be material changes to the nature or scope of a remedy that have an appreciable impact on the market and should therefore be notified under the EU consultation procedure. While acknowledging IBPT's intention to notify the pricing methodology which will apply to CS/CPS services according to the EU consultation procedure, the Commission calls upon IBPT to notify all future draft measures related to cost/price amendments.

Margin Squeeze Tests and need for a consistent European approach

The retail regulation proposed by IBPT will *inter alia* use a margin squeeze test defined in a 2007 regulatory decision, which aims at assessing whether Belgacom's wholesale and retail tariffs allow alternative operators to replicate Belgacom's offers.

Against this background, the Commission would like to point to its current work towards a Recommendation on non-discrimination obligations and cost methodologies to promote competition and enhance the broadband investment environment, which will include guidance on ex-ante technical and economic replicability tests. Accordingly, the Commission invites IBPT to review its margin squeeze methodology upon entry into force of any relevant recommendation.

Pursuant to Article 7(7) of the Framework Directive, IBPT shall take the utmost account of the comments of other NRAs, BEREC and the Commission and may adopt the resulting draft measure; where it does so, shall communicate it to the Commission.

The Commission's position on this particular notification is without prejudice to any position it may take *vis-à-vis* other notified draft measures.

Pursuant to Point 15 of Recommendation 2008/850/EC²⁰ the Commission will publish this document on its website. The Commission does not consider the information contained herein to be confidential.

¹⁹ See recital 14 of the Commission Recommendation of 15 October 2008 on notifications, time limits and consultations provided for in Article 7 of the Framework Directive, OJ L 301, 12.11.2008, p. 23.

²⁰ Commission Recommendation 2008/850/EC of 15 October 2008 on notifications, time limits and consultations provided for in Article 7 of Directive 2002/21/EC of the European Parliament and of the Council on a common regulatory framework for electronic communications networks and services, OJ L 301, 12.11.2008, p. 23.

You are invited to inform the Commission²¹ within three working days following receipt whether you consider that, in accordance with EU and national rules on business confidentiality, this document contains confidential information which you wish to have deleted prior to such publication.²² You should give reasons for any such request.

Yours sincerely,
For the Commission,
Robert Madelin
Director-General

²¹ Your request should be sent either by email: CNECT-ARTICLE7@ec.europa.eu or by fax: +32 2 298 87 82.

²² The Commission may inform the public of the result of its assessment before the end of this three-day period.

H MAIP ET L'OBLIGATION DE FOURNITURE DE CONNECTIVITE VOCALE

H.1. Introduction

H:1. La présente annexe décrit brièvement la nouvelle architecture technique qui a donné lieu à la proposition d'imposer la connectivité vocale. Il est également indiqué pourquoi l'IBPT a finalement renoncé à son intention d'imposer cette obligation.

H.2. Nouvelle architecture technique

H:2. Comme indiqué au point 4:72.3, Belgacom a fait savoir après la fin de la procédure de consultation du secteur – au cours d'une réunion d'information concernant la fermeture du LEX 02 EUR le 30/11/2009¹⁶⁰ – qu'elle avait opté pour une nouvelle architecture technique de son réseau. Belgacom procédera en effet au remplacement des commutateurs téléphoniques classiques par des équipements d'accès haut-débit (DSLAM) équipés de cartes POTS (cartes téléphoniques analogiques similaires à celles utilisées dans les centraux téléphoniques classiques). Elle a de ce fait opté pour une solution technique qu'elle baptise « 2 ports », à savoir le raccordement de l'utilisateur final à un port POTS¹⁶¹ pour la téléphonie et à un second port xDSL pour le haut débit. Cette solution consiste en l'installation dans le réseau d'un port xDSL et d'un second port PSTN sur des Access GateWay¹⁶² (AGW).

H:3. Selon les schémas ci-dessous, deux situations peuvent se produire : ces AGW peuvent être placés dans les LEX (figure 3.12) ou dans les cabines de rue (figure 3.13) :

¹⁶⁰ OLO Workshop on Building Outphasing, 30 novembre 2009. Présentation disponible sur le site Internet de Belgacom : www.belgacomwholesale.be/wholesale/en/jsp/dynamic/product.jsp?dcrName=nws_network_evolution

¹⁶¹ Un port est une connexion à un appareil électronique, dans le cas présent un DSLAM. « POTS » est l'abréviation anglaise de « Plain Old Telephony Service ».

¹⁶² Un « access gateway » est un DSLAM dans lequel les cartes modem xDSL peuvent être remplacées par des cartes PSTN et qui dispose d'une fonction VoIP gateway. L'utilisateur relié au port PSTN via une (sous-)boucle locale peut conserver son téléphone classique avec pour avantage que l'alimentation électrique provient du réseau téléphonique et non du réseau électrique. Le DSLAM se charge de la conversion vers le protocole IP comme un home gateway intégré le fait dans les routeurs et modems des opérateurs des réseaux câblés et VoB. Les appels sont transportés de là dans un VLAN avec service VoIP et gérés par un serveur VoIP (IMS, softswitch, serveur SIP... selon le choix technologique de l'opérateur réseau) de fournisseur du service d'accès au réseau téléphonique public.

Accès au réseau téléphonique public obligation de fourniture de connectivité vocale

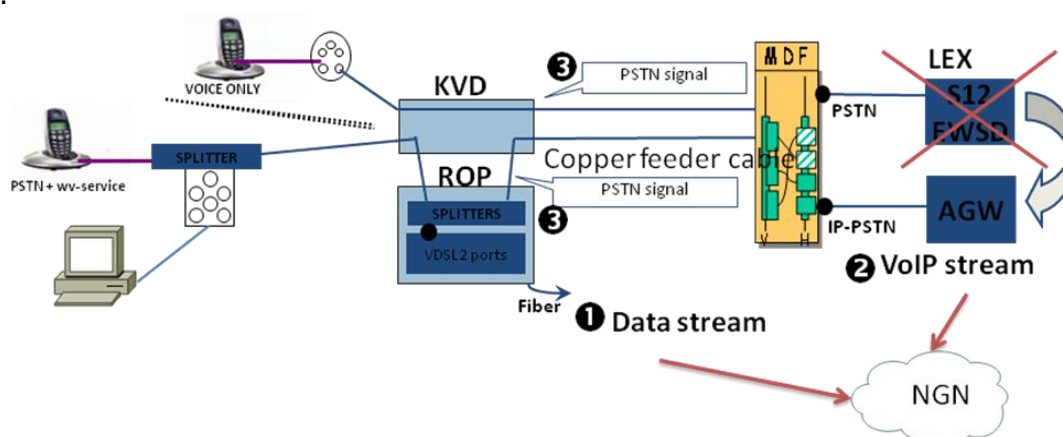


Figure H.1: Nouvelle architecture pour le service d'accès au réseau téléphonique public

H:3.1. La première concerne les LEX qui sont conservés où les commutateurs voix sont remplacés par un DSLAM dénommé « access gateways (AGW) » équipé d'interfaces PSTN et effectuant la conversion en téléphonie voice over IP. Avant cette transformation, le réseau IP Belgacom ne supportait pas la téléphonie vocale (excepté le produit I-talk de Belgacom). Le signal PSTN (③) est transmis au Main Distribution Frame dans le LEX et y est converti via l'AGW en un VoIP stream (②) qui est transmis vers le NGN.

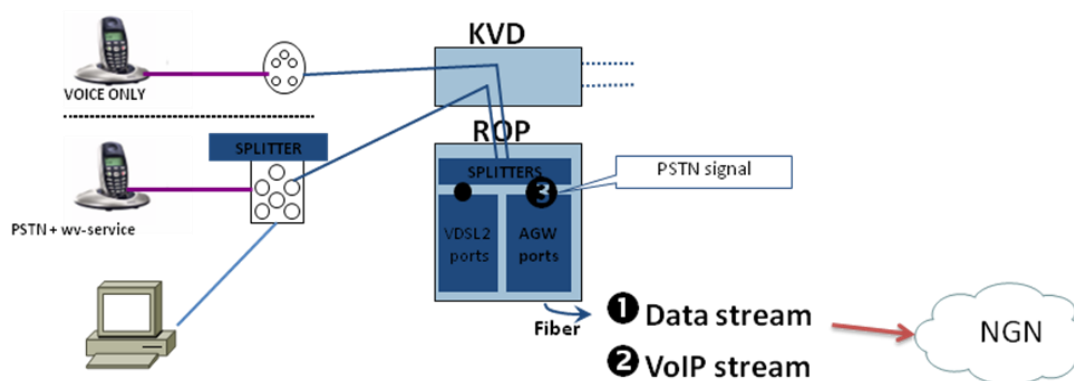


Figure H.2 :Nouvelle architecture pour le service d'accès au réseau téléphonique public en cas de fermeture du LEX

H:3.2. La seconde situation concerne les LEX qui seront supprimés. Les commutateurs voix sont remplacés par les mêmes DSLAM dénommés « access gateways (AGW) » se trouvant dans les ROP (« Remote Optical Platform »), où les DSLAM VDSL2 sont installés et où le trafic de voix et de données sera agrégé. Le signal PSTN

(☺) est transmis directement via la Remote Optical Platform vers le NGN, tout comme c'est le cas pour le data stream (☹).

H:4. Belgacom a fait le choix de la technique décrite ci-dessus afin qu'il n'y ait aucune intervention chez l'utilisateur final pour qui cette évolution ne modifiera en rien l'utilisation de sa ligne téléphonique. Les interventions techniques sont limitées aux installations réseau de Belgacom et seront « transparentes » pour l'utilisateur final, à l'exception de la coupure nécessaire pour le transfert du commutateur à l'access gateway. Il ne s'agit donc pas de l'offre d'un nouveau service pour lequel l'utilisateur final devrait se poser la question de savoir s'il correspond bien à sa demande, mais d'une mise à niveau technique d'une infrastructure en vue de continuer à offrir le même service. Il n'y a donc pas lieu de procéder à une analyse de substituabilité puisqu'il n'y a pas deux services distincts.

H.3. Trajet de l'obligation de connectivité vocale

H.3.1. Trajet de la consultation

H:5. À l'occasion de la présentation de Belgacom le 30 novembre 2009, l'IBPT a décidé d'examiner la possibilité d'introduire la connectivité vocale. BT/Openreach avait effectivement déjà élaboré et proposé une offre similaire. Cette étude a donné lieu à un addendum à l'analyse de marché.

H:6. Le secteur a reçu cet addendum pour consultation le 16 juin 2006. La date de fin de la consultation, initialement fixée au 9 juillet, a ensuite été reportée au 6 août 2006. Quatre contributions ont été envoyées, dont vous trouverez une synthèse sous C.

H:7. L'addendum a été ajouté au document et soumis au Conseil de la concurrence le 4 mars 2011. Ce dernier a répondu le 4 avril 2011.

H.3.2. Décision de ne pas procéder à l'instauration d'une obligation de fournir la connectivité vocale

H:8. Il est ressorti du cycle de consultation ci-dessus et des réunions d'implémentation exploratoire avec Belgacom que l'introduction de la connectivité vocale n'était pas proportionnelle. Plusieurs arguments peuvent être avancés à cet égard :

H:8.1. Comme BT Openreach avait également renoncé à introduire Wholesale Voice Connect, il n'existe donc aucun exemple opérationnel démontrant que cette formule peut fonctionner dans la pratique. Lors de l'introduction de la connectivité vocale, l'IBPT et Belgacom joueraient donc un rôle de pionnier.

- H:8.2. Les contrats avec accès bitstream, concept éprouvé, se sont avérés plus réduits qu'initialement prévu. Selon Belgacom, une carte POTS n'est pas configurée de la même manière qu'une carte DSL et toutes les cartes POTS doivent dépendre du même système de contrôle, qui ne peut donc pas être relié au réseau du fournisseur alternatif via bitstream, mais exclusivement via une connexion VoIP, ce qui ne constitue pas vraiment un avantage par rapport à C(P)S. La connectivité vocale est techniquement beaucoup trop différente de l'accès bitstream pour pouvoir parler de technologie éprouvée.
- H:8.3. La concomitance de l'introduction de cette obligation avec un basculement étalé dans le temps des centraux rend également l'introduction de cette nouvelle obligation moins intéressante. Au début surtout, les fournisseurs alternatifs ne pourraient utiliser cette possibilité qu'à un nombre restreint d'endroits. Les campagnes publicitaires pour faire connaître cette nouvelle possibilité seraient donc problématiques au début.
- H:8.4. Les acheteurs potentiels se sont montrés très réticents, surtout en ce qui concerne les implications financières et la suppression du C(P)S qui en résulterait probablement. Une solution existait déjà sur le marché de la téléphonie vocale groupée à un accès à Internet sous la forme de la VoB. Ce n'est effectivement pas vraiment intéressant en tant qu'offre individuelle, mais le secteur évolue vers davantage d'offres groupées. Les possibilités de croissance sur un marché pour un accès à la téléphonie vocale seule sont restreintes.
- H:8.5. L'IBPT ne peut pas non apporter la certitude que le coût final d'un tel raccordement permettrait aux fournisseurs alternatifs de concurrencer les autres fournisseurs d'accès sur le marché de la téléphonie vocale non groupée.
- H:8.6. L'IBPT ne pouvait pas non plus affirmer avec certitude que la valeur ajoutée de la connectivité vocale (à savoir la possibilité d'offrir la téléphonie classique plus appréciée par l'utilisateur) compensait les coûts plus élevés que le fournisseur alternatif devrait payer pour pouvoir proposer cette possibilité à ses clients de détail.
- H:8.7. Les problèmes qui ont conduit l'IBPT à ne pas mettre en œuvre le WLR n'ont toujours pas été résolus. Dans son système de facturation, Belgacom utilise toujours le raccordement à la téléphonie vocale comme identifiant pour ses clients. Les personnes qui n'achètent pas la téléphonie vocale chez Belgacom ne peuvent donc pas être enregistrées comme clients. Le passage à un autre système de facturation est une opération onéreuse, qui pour l'instant serait uniquement rendue nécessaire par cette obligation (et le WLR supprimé dans l'intervalle principalement pour cette raison).

- H:8.8. En outre, il n'y a pas d'urgence : la connectivité vocale dépend du remplacement des LEX, processus qui durera encore des années. Dans les années à venir, la connectivité vocale ne pourrait être proposée que sur une partie restreinte du territoire, de telle sorte que les acheteurs bénéficieraient au début tout au plus d'économies d'échelle minimales.
- H:9. Mis ensemble, tous les arguments avancés ci-dessus ont conduit à ce que l'IBPT ne soit plus convaincu de la proportionnalité de l'obligation de fournir la connectivité vocale et renonce dès lors à l'imposer.
- H:10. L'IBPT entend toutefois suivre de près l'évolution technique afin de voir si de nouvelles versions du micrologiciel DSLAM ne suppriment pas les restrictions susmentionnées.
- H:11. En outre, l'IBPT s'intéressera également à la manière dont la demande évolue vers des produits basés sur la technologie POTS sur DSLAM, d'une part, et VoIP, d'autre part, afin de s'assurer que la première formule n'offre pas un avantage décisif non duplicable sur le marché de détail, y compris le marché du multiple play.

I OFFRES GROUPEES

I.1. Considérations introductives

I:1. L'accès à la téléphonie et les services y afférents sont de plus en plus vendus sous forme de bundles auprès d'un même fournisseur, avec entre autres des produits de radiodiffusion et un accès large bande. La progression de ce type de produits multi-play a déjà été abordée en détail à la section **3.2.3 La problématique du regroupement de services**.

I:2. Bien que la pénétration croissante des produits multi-play ne constitue pas en soi une raison suffisante pour distinguer un marché de détail séparé pour les bundles¹⁶³, la question se pose de savoir si un tel marché de bundles peut se développer durant la prochaine période de régulation.

I:3. À cet égard, la Commission note ce qui suit dans sa Recommandation de 2007:

« If, in the presence of a small but significant non-transitory increase in price [SSNIP] there is evidence that a sufficient number of customers would “unpick” the bundle and obtain the service elements of the bundle separately, then it can be concluded that the service elements constitute the relevant markets in their own right and not the bundle »¹⁶⁴.

I:4. Par conséquent, une pression insuffisante exercée par les produits individuels sur le prix de l'offre groupée pourrait entraîner la distinction d'un marché de détail séparé pour les produits multi-play.

I:5. L'ORECE indique dans son « *Report on impact of bundled offers in retail and wholesale market definition* »¹⁶⁵ (ci-après aussi : « rapport ORECE sur l'impact des bundles ») quels indicateurs sont pertinents pour examiner l'existence d'un marché des offres groupées. Les indicateurs suivants sont donnés à cet effet :

¹⁶³ BEREC, décembre 2010, Report on impact of bundled offers in retail and wholesale market definition, BoR (10)64, §85 : « A high level of bundling penetration may raise the question of whether it would be appropriate to define a market as a bundle, but does not necessarily provide evidence in itself on the suitability of a bundled market definition. »

¹⁶⁴ Commission of the European Communities, Explanatory Note accompanying Commission Recommendation on Relevant Product and Service Markets within the electronic communications sector susceptible to ex ante regulation in accordance with Directive 2002/21/EC, SEC(2007) 1483/2, Brussels, 13/11/2007, §3.2.

¹⁶⁵ ORECE, décembre 2010, Report on impact of bundled offers in retail and wholesale market definition, BoR (10)64.

- I:5.1. Économies de gammes propres aux clients (« *customer-specific economics of scope* ») ;
 - I:5.2. Transfert de la puissance sur le marché (« leverage effect »)
 - I:5.3. Economies sur les frais de transaction;
 - I:5.4. Observation de la migration des utilisateurs finals de produits individuels vers des offres groupées et inversement en cas de changement de prix ;
 - I:5.5. Frais de migration ;
 - I:5.6. Pénétration des offres groupées par rapport à la pénétration des produits individuels.
- I:6. Cette liste d'indicateurs n'est pas exhaustive et il n'est pas nécessaire de prendre tous ces indicateurs en considération¹⁶⁶.
- I:7. Il sera vérifié ci-après, en se fondant sur ces indicateurs, dans quelle mesure il est pertinent de distinguer un marché de bundles.

I.2. Indicateurs

I.2.1. Économies (de gamme) propres à la clientèle

- I:8. Les produits groupés offrent un certain nombre d'avantages pour les opérateurs, comme la possibilité d'attirer de nouveaux clients, fidéliser plus facilement les clients actuels, engranger plus de revenus par client et établir des convergences technologiques. D'autre part, l'offre de bundles permet de répartir les coûts communs (comme les coûts de marketing et de facturation) entre plusieurs produits.
- I:9. Si ces avantages sont importants, cela donne aux fournisseurs de produits multi-play un avantage économique par rapport aux opérateurs commercialisant uniquement des produits de radiodiffusion individuels. Cela limite la pression exercée par les produits individuels sur le prix des bundles, étant donné que les fournisseurs de bundles sont en mesure de facturer un prix d'offre groupée inférieur à la somme des prix des produits individuels si ces derniers avaient dû être achetés séparément. Comme souligné par l'ORECE dans son rapport sur l'impact des bundles, ces avantages constituent pour l'opérateur un indicateur servant à distinguer un marché de bundles :

¹⁶⁶ Comme souligné par l'ORECE, il n'est pas nécessaire que tous ces indicateurs figurent simultanément, BoR (10)64, §82, note de bas de page 30 : « *The following list of evidence that may be appropriate to consider is not exhaustive, and it may not be necessary to consider all of these sources of evidence when defining a market: the evidence required is likely to vary on a case-by-case basis.* »

« (...) Because firms selling the bundle have a cost advantage over firms selling the products individually, they may be able to price the bundle above the competitive level, but still undercut rivals selling only the individual products. In the presence of these customer-specific economies of scope, therefore it may be appropriate to define the market as a bundle of products. »¹⁶⁷

- I:10. L'IBPT estime que les fournisseurs des produits multi-play bénéficient d'un avantage économique considérable par rapport aux opérateurs qui proposent uniquement des produits séparés. Il s'agit par conséquent d'un indicateur de la présence d'un marché de bundles.
- I:11. À cet égard, il y a cependant lieu de souligner qu'un opérateur peut également retirer des avantages d'une offre groupée de produits en transférant sa puissance sur le marché d'un produit vers un autre produit du bundle. Cela pose des problèmes spécifiques pour l'examen de l'existence d'un marché de bundles (*infra*).

I.2.2. Économies sur les frais de transaction et les autres avantages du consommateur

- I:12. Les utilisateurs finals peuvent davantage apprécier les offres groupées que la somme des produits vendus séparément. La réduction de prix dont bénéficie le consommateur et les économies sur les frais de transaction (p.ex. une facture unique pour plusieurs produits) sont les principaux avantages du point de vue de l'utilisateur final.
- I:13. Cela peut indiquer que la pression exercée par les produits individuels sur le prix des bundles est limitée et pourrait par conséquent conduire à distinguer un marché de bundles, comme indiqué par l'ORECE dans son rapport sur l'impact des bundles :

« Consumers may place a higher value on consuming bundles compared to standalone services if they face lower transaction costs as a result. For example, consumers may prefer to receive a single bill for their communications services, and as a result may have a higher willingness to pay for the bundle compared to the standalone services.[...] When this is the case, it is possible that a hypothetical monopolist of the bundle would be able profitably to maintain a SSNIP on the price of the bundle above the competitive level (this would likely be the case where the transaction cost saving is greater than the SSNIP imposed). [...] [W]hen this is the case, it is appropriate to define the market as a bundle. »¹⁶⁸ (...)

¹⁶⁷ BEREC, décembre 2010, Report on impact of bundled offers in retail and wholesale market definition, BoR (10)64, §60-61 & §83.

¹⁶⁸ BEREC, décembre 2010, Report on impact of bundled offers in retail and wholesale market definition, BoR (10)64, §63 et 84.

I:14. Même si les opérateurs commercialisent leurs offres groupées à un tarif plus avantageux que la somme de tous les tarifs des composantes séparément, le consommateur peut toutefois obtenir des conditions tarifaires plus avantageuses en combinant les offres de plusieurs opérateurs.

I.2.3. Transfert de la puissance sur le marché

I:15. Comme décrit dans la partie qui précède, un marché de bundles pourrait être distingué si, en cas de hausse de prix du bundle, les utilisateurs finals ne migraient pas vers les produits individuels dont est composé ce bundle. La réduction accordée au consommateur sur son bundle par rapport à la somme des composantes individuelles pourrait expliquer pourquoi les clients ne sont pas disposés à « dégroupier » le bundle et par conséquent conduire à l'existence d'un marché de bundles.

I:16. Dans son rapport sur l'impact des bundles, l'ORECE souligne cependant que l'application de ce test SSNIP peut être complexe¹⁶⁹. Son application doit en effet se faire sur la base des prix que l'on rencontrerait dans des conditions concurrentielles¹⁷⁰.

I:17. La réduction octroyée sur un bundle peut résulter du fait qu'un opérateur transfère sa puissance sur le marché pour un produit A donné dans le bundle vers un autre produit B. Dans ce cas-là, la réduction offerte ne résulte donc pas des économies réalisées par l'opérateur en offrant plusieurs produits (par exemple par une facturation unique) mais du fait que le produit B est vendu avec une marge moins élevée, compensée par la marge obtenue par l'opérateur sur le produit A.

I:18. Dans cette situation, le résultat du test SSNIP peut être trompeur. En effet, dans le cas d'un marché de bundles, il n'y a pas de raison de tenir compte d'un transfert de la puissance sur le marché, étant donné que cela requiert plus d'un marché. Dans ce cas, le prix du bundle ne reflète pas automatiquement le prix que l'on rencontrerait dans une situation du marché concurrentielle. Si des consommateurs ne « dégroupaient » pas leur bundle en raison d'une réduction de prix résultant du transfert d'une puissance sur le marché d'un produit du bundle vers un autre, la conclusion selon laquelle un marché de bundles est ainsi créé pourrait être trompeuse¹⁷¹.

¹⁶⁹ Idem, BoR (10)64 § 80 : «*When considering whether it is appropriate to define a market as a bundle, it can be complex to test whether the prevailing prices represent those that would be observed under competitive conditions.* »

¹⁷⁰ Lignes directrices 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, art. 42 et notes de bas de page 31 et 32.

¹⁷¹ BEREC, Décembre 2010, Report on impact of bundled offers in retail and wholesale market definition, BoR (10)64, §§77-79 : «*A firm with market power in one market may seek to*

I.2.4. Frais de migration

I:19. Si les coûts de migration des bundles vers des produits individuels sont très élevés, il peut être indiqué de distinguer un marché séparé pour les bundles. Ces coûts empêcheront en effet les utilisateurs finals, en cas d'augmentation du prix des bundles, de migrer vers les produits individuels qui composent ce bundle. L'ORECE indique ce qui suit dans son rapport sur l'impact des bundles:

« When there are considerable costs associated with switching between the bundle and individual products, it may also be appropriate to define a separate market for the bundle. Using the framework of the SSNIP test, if consumers are unresponsive to prices as a result of switching costs between bundles and individual products, a hypothetical monopolist of the bundle may be able profitably to maintain prices above the competitive level. In such cases, it may be appropriate to define the market as a bundle. »

I:20. Les frais de migration entre les bundles avec téléphonie fixe et les produits de téléphonie fixe individuels qui résultent de dispositions contractuelles sont similaires aux frais de migration entre produits de téléphonie fixe individuels. Ainsi, les clauses contractuelles liées aux délais de résiliation et à la résiliation anticipée sont identiques pour les bundles et les produits individuels. Même lorsque l'utilisateur final veut migrer d'un bundle vers un produit individuel chez le même opérateur, les mêmes conditions sont d'application que dans la situation où l'utilisateur final voudrait migrer vers un produit individuel ou un bundle chez un autre opérateur. Ces frais de migration ne sont donc pas propres au bundle.

I:21. Par contre, les différents avantages des consommateurs, tels que déjà évoqués, forment dans une certaine mesure pour l'utilisateur final une barrière à la migration des bundles vers des produits individuels.

leverage this power into another market by offering deeply discounted bundles. When implementing a SSNIP (at prevailing prices) on a deeply discounted bundle, consumers may be unlikely to unpick the bundle as a result of the price increase (as the price of the bundle following the SSNIP may still be below the price of buying the individual products separately). Using the logic of the SSNIP test, this would indicate that the individual products do not exert a significant constraint on the ability of the hypothetical monopolist seller of the bundle to raise prices, which would likely imply that the bundle constitutes a separate market from the individual products. In this case, however, the finding that the appropriate market is for the bundle is the result of the firm attempting to leverage market power from one market into another. When the market is defined as a bundle, it implies that there is no need to consider leverage (as leverage requires more than one market). However, in this case leverage is clearly a concern. »

I.2.5. Symétrie en parts de marché et pénétration des bundles

- I:22. Si un marché des bundles devait exister, une hausse des prix des bundles pousserait le consommateur à acheter un bundle chez un autre opérateur et non à prendre les services séparément, impliquant ainsi l'apparition d'un développement symétrique au niveau des parts de marché des différents produits auprès des différents opérateurs.
- I:23. Un développement symétrique ne s'est pas encore manifesté. Ainsi, Belgacom possède une part de marché sensiblement plus élevée sur le marché de la téléphonie fixe (70 % pour les accès à faible capacité)¹⁷² que sur le marché de l'Internet haut débit (48 %) et de la radiodiffusion ([20-30]%)¹⁷³. Par contre, les câblo-opérateurs possèdent une part de marché sur le marché de la radiodiffusion qui est de loin plus élevée que leur part de marché sur le marché de la téléphonie.
- I:24. L'asymétrie dans le développement des parts de marché n'indique pas encore l'existence d'un marché de bundles

I.3. Conclusion

- I:25. Il ressort des indicateurs ci-dessus d'une part que plusieurs éléments indiquent la naissance d'un marché de bundles. Les opérateurs et les consommateurs bénéficient d'avantages de multi-play qui limitent la pression des prix des composantes séparées sur le bundle. A cet égard, il y a cependant lieu de souligner que, en raison de l'effet de transfert de puissance sur le marché, les conclusions relatives à cette pression sur les prix limitée peuvent être trompeuses.
- I:26. D'autre part, des éléments indiquent qu'il n'y a pas (encore) de marché de bundles. Ainsi, il y a peu de frais de migration qui sont propres aux bundles et l'asymétrie dans le développement des parts de marché des produits séparés chez les différents opérateurs reste importante.
- I:27. L'IBPT conclut que pour le moment, il n'y a pas suffisamment d'indicateurs qui prouvent qu'un marché séparé pour les offres groupées va se développer durant la prochaine période de régulation. Les produits individuels, dont l'accès au réseau téléphonique, forment un marché propre dont les bundles font partie. Cette situation du marché est dépeinte comme suit par l'ORECE (l'exemple comprend un produit dual play « téléphonie et Internet haut débit ») :

¹⁷² Décision de la CRC du 1er juillet 2011 concernant les marchés large bande, p. 85.

¹⁷³ Statistiques IBPT, 2011.

« It is possible that there is a separate market for each individual service, and that bundles should be considered part of these individual markets. »

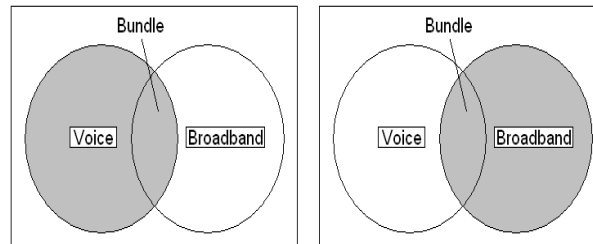


Figure I.1 : Présentation schématique de la situation où un produit groupé (téléphonie vocale et accès large bande) appartient à deux marchés

J GLOSSAIRE

1fc	Marché pertinent de l'accès à faible capacité en position déterminée
1hc	Marché pertinent de l'accès à haute capacité en position déterminée
A-AGE	<i>Area Access Gateway Exchange</i>
ADSL	<i>Asymmetric Digital Subscriber Line</i>
AGW	<i>Access GateWay</i>
ATAP	<i>ATM Access Point</i>
ATM	<i>Asynchronous Transfer Mode</i>
BROBA	<i>Belgacom Reference Offer for Broadband Access</i>
BROTSoLL	<i>Belgacom Reference Offer for the Terminating Segments of Leased Lines</i>
BRUO	<i>Belgacom Reference Unbundled local loop Offer</i>
C(P)S	<i>Carrier (pre)selection</i>
CPE	<i>Customer's Premises Equipment</i>
CRC	<i>Conférence des régulateurs du secteur des communications électroniques</i>
ECNS	<i>Electronic Communications Networks</i>
GRE	<i>Groupe des régulateurs européens</i>
HHI	<i>Herfindahl-Hirschmann Index</i> (avec une valeur maximale de 10 000 et une valeur minimale de $\frac{10000}{n}$ sur un marché comportant n entreprises)

HHI*	<i>Herfindahl-Hirschmann Index</i> normalisé (avec une valeur maximale de 10 000 et une valeur minimale de 0), dérivé du HHI en utilisant la formule $\frac{HHi - \frac{10000}{n}}{1 - \frac{1}{n}}$
IAD	<i>Integrated Access Device</i>
IMS	<i>IP Multimedia Subsystem</i>
ISDN	<i>Integrated Services Digital Network</i>
AR	Arrêté royal
Kbps	<i>Kilobits per second</i>
KPI	<i>Key Performance Indicator</i>
LEX	<i>Local EXchange</i>
Mbit/s	<i>Megabits per second</i>
Mbps	synonyme de « Mbit/s »
MHC	Marché des raccordements à haute capacité, marché 1hc
MLC	Marché des raccordements à faible capacité, marché 1fc
NGN	<i>Next Generation Networking</i>
ARN	Autorité réglementaire nationale
PSTN	<i>Public Switched Telephone Network</i>
ROP	<i>Remote Optical Platform</i>
Cc	<i>Conseil de la concurrence</i>
SLA	<i>Service Level Agreement</i>
PSM	<i>Puissance significative sur le marché</i>
SSNIP	<i>Small but significant non-transitory increase of price</i>
UIT	<i>Union internationale des télécommunications</i>
VLAN	<i>Virtual Local Area Network</i>

Accès au réseau téléphonique public

Glossaire

VoB *Voice over Broadband*

VPN *Virtual Private Network*

WLR *Wholesale Line Rental*

K BIBLIOGRAPHIE

Cette annexe contient la liste des documents cités dans la présente décision mentionnant la source et la titre abrégé utilisée dans la décision. Ces documents sont classés en fonction de la date d'adoption ou de publication. Dans le texte, les références aux éléments de cette bibliographie sont placées entre crochets.

- K:1. [27/76 UNITED BRAND] Arrêt de la Cour du 14 février 1978. - United Brands Company et United Brands Continentaal BV contre Commission des Communautés européennes. - Bananes Chiquita. - Affaire 27/76 : source : <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:61976CJ0027:FR:HTML> ; citée comme l'affaire 27/76 United Brand contre Commission.
- K:2. [31/80 L'ORÉAL] 61980CJ0031 Arrêt de la Cour du 11 décembre 1980. NV L'Oréal et SA L'Oréal contre PVBA "De Nieuwe AMCK". Demande de décision préjudicielle : Rechtbank van Koophandel Antwerpen - Belgique. Concurrence - Produits pour soins capillaires. Affaire 31/80 : source : <http://eur-lex.europa.eu/Notice.do?val=82646:cs&lang=en&list=263154:cs,270823:cs,269709:cs,218630:cs,224208:cs,82646:cs,82617:cs,&pos=6&page=5&nbl=47&pgs=10&hwords=L%27or%C3%A9al~&checktexte=checkbox&visu=#texte:FR:PDF> ; citée comme l'affaire 31/80 L'Oréal.
- K:3. [322/81 MICHELIN] Arrêt de la Cour du 9 novembre 1983. - NV Nederlandsche Banden Industrie Michelin contre Commission des Communautés européennes. Affaire 322/81 : source : <http://eur-lex.europa.eu/Notice.do?val=105243%3Acs&lang=fr&list=384278%3Acs%2C384277%3Acs%2C384238%3Acs%2C384239%3Acs%2C125831%3Acs%2C105243%3Acs%2C105211%3Acs%2C105228%3Acs%2C97826%3Acs%2C94864%3Acs%2C&pos=6&page=3&nbl=31&pgs=10&hwords=Michelin~&checktexte=checkbox&visu=> ; citée comme l'affaire 322/81 Michelin contre Commission.
- K:4. [62/86 AKZO CHEMIE] Arrêt de la Cour (cinquième chambre) du 3 juillet 1991. AKZO Chemie BV contre Commission des Communautés européennes. Article 86 - Pratiques d'exclusion d'une entreprise dominante. Affaire C-62/86 : source : <http://eur-lex.europa.eu/Notice.do?val=176491:cs&lang=nl&list=176491:cs,153205:cs,126809:cs,126829:cs,126689:cs,126917:cs,126710:cs,115823:cs,&pos=1&page=1&nbl=8&pgs=10&hwords=AKZO%20CHEMIE~&checktexte=checkbox&visu=#texte> ; citée comme l'affaire 62/86 Akzo Chemie contre Commission.

- K:5. [66/88 AHMED SAEED] Arrêt de la Cour du 11 avril 1989. Ahmed Saeed Flugreisen et Silver Line Reisebüro GmbH contre Zentrale zur Bekämpfung unlauteren Wettbewerbs e.V. Demande de décision préjudicielle : Bundesgerichtshof - Allemagne. Concurrence - Tarifs aériens. Affaire 66/86 : source : <http://eur-lex.europa.eu/Notice.do?val=153215:cs&lang=nl&list=153215:cs,142064:cs,142063:cs,&pos=1&page=1&nbl=3&pgs=10&hwords=ahmed%20saeed~&checktexte=checkbox&visu=#texte> ; citée comme l'affaire 66/88 Ahmed Saeed.
- K:6. [IV/M126 ACCOR/WAGON-LIT] 92/385/EEC: Décision de la Commission du 28 avril 1992 déclarant la compatibilité avec le marché commun d'une concentration (Affaire n° IV/M.126 - Accor/Wagons-lits) - Règlement (CEE) n° 4064/89 du Conseil ; source : JO L204, 21-07-1992 ; citée comme l'affaire IV/M126 Accor/Wagon-Lit.
- K:7. [C-333/94P TETRA PAK] Affaire C-333/94 P : Pourvoi formé le 20 décembre 1994 par Tetra Pak International SA contre l'arrêt prononcé le 6 octobre 1994 par la deuxième chambre du Tribunal de première instance des Communautés européennes dans l'affaire T-83/91 : Tetra Pak International SA contre Commission des Communautés européennes : source : JO C386, 31-12-1994 ; citée comme l'affaire C-333/94P Tetra Pak.
- K:8. [T-229/94 DEUTSCHE BAHN] Arrêt du Tribunal de première instance (première chambre élargie) du 21 octobre 1997. - Deutsche Bahn AG contre Commission des Communautés européennes. Affaire T-229/94 ; source : <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:61994TJ0229:FR:HTML> ; citée comme l'affaire T-229/94 Deutsche Bahn contre Commission.
- K:9. [COMMUNICATION 97/C 372/03] Communication de la Commission sur la définition du marché en cause aux fins du droit communautaire de la concurrence (97/C 372/03) : source : JO C 372 du 09/12/1997, p. 5-13 ; citée comme la communication « marchés pertinents ».
- K:10. [COMMUNICATION 98/C265 02] Communication de la Commission relative à l'application des règles de concurrence aux accords d'accès dans le secteur des télécommunications, 98/C 265/02, 22/08/1998 : source : JO C256 du 22/08/1998, p. 2 - 28 ; citée comme la communication « application des règles de concurrence ».

- K:11. [RESTRICTIONS VERTICALES] Communication de la Commission : lignes directrices sur les restrictions verticales (2000/C 291/01), 13 octobre 2000 ; source : JO C 291, p. 1-44 ; citée comme les lignes directrices « restrictions verticales ».
- K:12. [GLOSSAIRE POLITIQUE CONCURRENCE] Commission européenne, Direction générale de la concurrence, Glossaire des termes employés dans le domaine de la politique de concurrence de l'Union européenne. Antitrust et contrôle des opérations de concentration, Bruxelles. Juillet 2002, ISBN 92-894-3952-1, Communautés européennes, juillet 2002 ; source : http://ec.europa.eu/competition/publications/glossary_fr.pdf (consulté le 14 mars 2012) ; cité comme le glossaire « politique de concurrence ».
- K:13. [DIRECTIVE 2002/21] Directive 2002/21/CE du Parlement européen et du Conseil du 7 mars 2002 relative à un cadre réglementaire commun pour les réseaux et services de communications électroniques (directive « cadre ») ; source : JO L 108 du 24 avril 2002, p. 33-50 ; citée comme la directive « cadre ».
- K:14. [DIRECTIVE 2002/20] Directive 2002/20/CE du Parlement européen et du Conseil du 7 mars 2002 relative à l'autorisation de réseaux et de services de communications électroniques ; source : JO L 108 du 24 avril 2002, p. 21-32 ; citée comme la directive « autorisation ».
- K:15. [DIRECTIVE 2002/19] 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 ; source : JO L 108 du 24 avril 2002, p. 7-20 ; citée comme la directive « accès ».
- K:16. [DIRECTIVE 2002/22] Directive 2002/22/CE du Parlement européen et du Conseil du 7 mars 2002 concernant le service universel et les droits des utilisateurs au regard des réseaux et services de communications électroniques ; source : JO L 108 du 24 avril 2002, p. 51-57 ; citée comme la directive « service universel ».
- K:17. [DIRECTIVE 2002/58] Directive 2002/58/CE du Parlement européen et du Conseil du 12 juillet 2002 concernant le traitement des données à caractère personnel et la protection de la vie privée dans le secteur des communications électroniques ; source : JO L 201 du 31 juillet 2002, p. 37-47 ; citée comme la directive « vie privée et communications électroniques ».

- K:18. [LIGNES DIRECTRICES PSM] Lignes directrices 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 (2002/C 165/03) ; source : JO 2002/C 165/03, 11 juillet 2002, 6-31 ; citée comme les lignes directrices « analyse du marché ».
- K:19. [DIRECTIVE 2002/77] Directive 2002/77/CE de la Commission, du 16 septembre 2002, relative à la concurrence dans les marchés des réseaux et des services de communications électroniques ; source : JO L 249 du 17 septembre 2002, p. 21-26 ; citée comme la directive « concurrence dans le secteur des communications électroniques ».
- K:20. [LOI 2003-01-17] Loi du 17 janvier 2003 relatif au statut du régulateur des secteurs des postes et des télécommunications belges ; source : Moniteur belge du 24 janvier 2003, p. 2591-2602 ; citée comme la loi du 17 janvier 2003.
- K:21. [RECOMMANDATION 2003] Recommandation de la Commission du 11 février 2003 concernant les marchés pertinents de produits et de services dans le secteur des communications électroniques susceptibles d'être soumis à une réglementation ex ante conformément à la directive 2002/21/CE du Parlement européen et du Conseil relative à un cadre réglementaire commun pour les réseaux et services de communications électroniques ; source : JO L 114 du 08 mai 2003, p. 45-49 ; citée comme la recommandation 2003.
- K:22. [NOTE EXPLICATIVE 2003] Note explicative accompagnant la recommandation de la Commission concernant les marchés pertinents de produits et de services dans le secteur des communications électroniques susceptibles d'être soumis à une réglementation ex ante conformément à la directive 2002/1483/CE du Parlement européen et du Conseil relative à un cadre réglementaire commun pour les réseaux et services de communications électroniques ; source : http://ec.europa.eu/information_society/policy/ecomms/doc/library/recomm_guidelines/relevant_markets/fr1_2003_497.pdf (consultée le 20 mars 2012) ; cité comme la note explicative accompagnant la recommandation 2003.
- K:23. [AVIS CDLCFR 05-A-05] Conseil de la concurrence (France) : Avis n° 05-A-05 du 16 février 2005 relatif à une demande d'avis de l'Autorité de régulation des télécommunications en application de l'article L. 37-1 du code des postes et communications électroniques, portant sur l'analyse des marchés de détail et de gros de la téléphonie fixe, source : site Internet <http://www.autoritedelaconcurrence.fr/pdf/avis/05a05.pdf> (consulté le 19 mars 2012) ; cité comme l'avis 05-A-05 du Conseil de la concurrence français.

- K:24. [LOI 2005-06-13] Loi du 13 juin 2005 relative aux communications électroniques ; source : Moniteur belge du 20 juin 2005, p. 28070-28132 ; citée comme la loi du 13 juin 2005 ou la LCE.
- K:25. [ERG WP SMP] ERG (03) 09rev3 : Revised ERG working paper on the SMP concept for the new regulatory framework, septembre 2005 ; source : http://bereg.europa.eu/documents/erg/index_en.htm.
- K:26. [AR 2006-01-26] Arrêté royal du 26 janvier 2006 relatif aux modalités des consultations publiques organisées par l'article 140 de la loi relative aux communications électroniques du 13 juin 2005 ; source : Moniteur belge du 1er mars 2006, p. 12342-12346 ; cité comme l'AR du 26 janvier 2006.
- K:27. [ERG CP REMEDIES] ERG (06) 33 : Revised ERG Common Position on the approach to appropriate remedies in the ECNS regulatory framework, mai 2006 ; source : <http://www.erg.eu/template20.jsp?categoryId=260348&contentId=542919> ; cité comme : la Position commune de l'ERG sur les Remèdes.
- K:28. [DÉCISION 2006-06-19] Décision du Conseil de l'IBPT du 17 janvier 2007 relative à la définition des marchés, à l'analyse des conditions de concurrence, à l'identification des opérateurs puissants sur le marché et à la détermination des obligations appropriées pour les marchés du groupe « Accès », sélectionné dans la Recommandation de la Commission européenne du 11 février 2003 : \ Marché 1 : accès au réseau téléphonique public en position déterminée pour la clientèle non résidentielle \ Marché 2 : accès au réseau téléphonique public en position déterminée pour la clientèle non résidentielle ; source : [www.ibpt.be/Télécoms/Analyse_de_marchés/Groupe téléphonie fixe/Décisions finales](http://www.ibpt.be/Télécoms/Analyse_de_marchés/Groupe_téléphonie_fixe/Décisions_finales) ; citée comme la décision du 19 juin 2006.
- K:29. [AVIS CCT INDEMNITÉ DE RUPTURE] Comité consultatif pour les télécommunications – Avis sur la modification des conditions générales « Service de Téléphonie » de Belgacom ; source : <http://www.rct-cct.be/docs/adviezen/2006/060927%20Belgacom%20FR.pdf> (consulté le 23 août 2012)
- K:30. [DÉCISION 2006-10-11] Décision du Conseil de l'IBPT du 11 octobre 2006 concernant la répliquabilité de l'offre d'accès sécurisé aux séries de numéros partagés de Belgacom ; source : Accès et interconnexion\Fixe ; citée comme la décision du 11 octobre 2006.
- K:31. [ACCORD DE COOPÉRATION] Accord de coopération du 17 novembre 2006 entre l'État fédéral, la Communauté flamande, la Communauté française et la Communauté germanophone 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 : source : Moniteur belge du 18 décembre 2006, p. 75371-75375 : cité comme l'accord de coopération.

- K:32. [ARRÊT 2004/AR/3047] Arrêt de la Cour d'appel de Bruxelles du 23 mars 2007, R.G. 2004/AR/3047 : source : [www.ibpt.be/Litiges/Contentieux/Arrêts/ Arrêt de la Cour d'appel du 23 mars 2007](http://www.ibpt.be/Litiges/Contentieux/Arrêts/Arrêt%20de%20la%20Cour%20d'appel%20du%2023%20mars%202007) ; cité comme l'arrêt du 23 mars 2007.
- K:33. [ARRÊT 2006/AR/2154] Arrêt de la Cour d'appel de Bruxelles du 1 juin 2007, R.G. 2006/AR/2154 : source : [www.ibpt.be/Litiges/Contentieux/Arrêts/ Arrêt de la Cour d'appel du 15/10/2009](http://www.ibpt.be/Litiges/Contentieux/Arrêts/Arrêt%20de%20la%20Cour%20d'appel%20du%2015/10/2009) ; cité comme l'arrêt du 1er juin 2007.
- K:34. [AR 2007-04-27] Arrêté royal du 27 avril 2007 relatif à la gestion de l'espace de numérotation national et à l'attribution et au retrait des droits d'utilisation de numéros tel que modifié par l'arrêté royal du 24 mars 2009 : source : [www.ibpt.be \ Télécoms \ Législation \ Numérotation](http://www.ibpt.be/Télécoms/Législation/Numérotation) (consulté le 19 mars 2012) ; cité comme l'AR du 27 avril 2007.
- K:35. [DÉCISION 2007-07-11] Décision du Conseil de l'IBPT du 11 juillet 2007 établissant des lignes directrices relatives à l'évaluation des effets de ciseaux tarifaires ; source : [www.ibpt.be \ Télécoms \ Publications \ Décisions](http://www.ibpt.be/Télécoms/Publications/Décisions).
- K:36. [DÉCISION 2007-08-22 SYSTÈME DE COMPTABILISATION] Décision du Conseil de l'IBPT du 22 août 2007 concernant la mise en œuvre de l'obligation pour Belgacom de mettre en place un système de comptabilisation des coûts ; source : [www.ibpt.be \ Télécoms \ Publications \ Décisions](http://www.ibpt.be/Télécoms/Publications/Décisions).
- K:37. [DÉCISION 2007-08-22 MODIFICATION] Décision du Conseil de l'IBPT du 22 août 2007 modifiant les décisions relatives à l'analyse des marchés 1, 2, 8, 9, 10 et 13 ; source : [www.ibpt.be \ Télécoms \ Publications \ Décisions](http://www.ibpt.be/Télécoms/Publications/Décisions).
- K:38. [ERG OPINION NGA] ERG Opinion on Regulatory Principles of NGA ERG(07) 16rev2 ; source : <http://www.erg.eu/template20.jsp?categoryId=260352&contentId=544635> (consulté le 8 juin 2012), cité comme « ERG Opinion on NGA ».
- K:39. [RECOMMANDATION 2007] Recommandation 2007/879/CE de la Commission du 17 décembre 2007 concernant les marchés pertinents de produits et de services dans le secteur des communications

électroniques susceptibles d'être soumis à une réglementation ex ante conformément à la directive 2002/21/CE du Parlement européen et du Conseil relative à un cadre réglementaire commun pour les réseaux et services de communications électroniques ; source : JO L 344 du 28 décembre 2007, p. 65-69 ; citée comme la recommandation 2007.

- K:40. [NOTICE EXPLICATIVE 2007] Explanatory Note: Accompanying document to the Commission Recommendation on Relevant Product and Service Markets within the electronic communications sector susceptible to ex ante regulation in accordance with Directive 2002/21/EC of the European Parliament and of the Council on a common regulatory framework for electronic communications networks and services (Second edition) {{C(2007) 5406}}: source : http://ec.europa.eu/information_society/policy/ecomm/library/recom_m_guidelines/index_en.htm ; cité comme « Notice explicative 2007 ».
- K:41. [ARRÊT 2006/AR/2576EA] Arrêt de la Cour d'appel de Bruxelles du 15 février 2008, R.G. 2006/AR/2576-2763-2764-2765 : source : [www.ibpt.be/Litiges/Contentieux/Arrêts/Arrêts interlocutaires de la Cour d'Appel de Bruxelles concernant les marchés 3-6-8-9 et 10](http://www.ibpt.be/Litiges/Contentieux/Arrêts/Arrêts_interlocutaires_de_la_Cour_d'Appel_de_Bruxelles_concernant_les_marchés_3-6-8-9_et_10) ; cité comme l'arrêt du 15 février 2008.
- K:42. [DÉCISION 2008-02-27] Décision du Conseil de l'IBPT du 27 février 2008 complétant les décisions relatives à l'analyse des marchés 1, 2, 8, 9 et 10 (Numérotation de la Recommandation de 2003) pour ce qui concerne les indicateurs de qualité de service (KPI – Key Performance Indicators) ; source : [www.ibpt.be/Télécoms/Analyse de marchés/Groupe Accès/Décisions finales](http://www.ibpt.be/Télécoms/Analyse_de_marchés/Groupe_Accès/Décisions_finales) ; citée comme la décision du 27 février 2008.
- K:43. [ERG REPORT 3 CRITERIA] ERG (08) 21 Report on Guidance on the Application of the Three Criteria Test, 06/2008 ; source : <http://www.erg.eu/template20.jsp?categoryId=260346&contentId=545222> ; cité comme le rapport des trois critères.
- K:44. [BESLUIT 2008-09-03] Décision du Conseil de l'IBPT du 3 septembre 2008 relative aux aspects quantitatifs de l'offre de référence BROTSOLL ; source : [www.ibpt.be/Télécoms/Régulation du marché/Accès et interconnexion/lignes louées](http://www.ibpt.be/Télécoms/Régulation_du_marché/Accès_et_interconnexion/lignes_louées) ; citée comme la décision du 3 septembre 2008.
- K:45. [ERG CP GEOGRAPHIC] ERG (08) 20 Common Position on Geographic Aspects of Market Analysis, 10/2008 ; source : <http://www.erg.eu/template20.jsp?categoryId=260346&contentId=545376> ; cité comme « Common Position on Geographic Aspects ».

- K:46. [DÉCISION 2008-C/C-59] Décision n° 2008-C/C-59 du 7 novembre 2008 (PDF, 1.5 MB) - Affaire MEDE-C/C-08/0006 : Belgacom NV / Scarlet NV ; source : http://economie.fgov.be/fr/entreprises/concurrence/Concentrations/Jurisprudence/Decisions_jurisprudence/ ; citée comme la décision 2008-C/C-59.
- K:47. [DÉCISION 2008-11-26] Décision du Conseil de l'IBPT du 26 novembre 2008 concernant les tarifs d'interconnexion de Belgacom pour la période 2008-2010 www.ibpt.be\Télécoms\Régulation du marché\Accès et interconnexion\Fixe ; citée comme la décision du 26 novembre 2008.
- K:48. [ARRÊT 2008/AR/3416] Arrêt de la Cour d'appel de Bruxelles du 23 mars 2009, R.G. 2006/AR/3416 : source : [www.ibpt.be\Litiges\Contentieux\Arrêts\ Arrêt de la Cour d'Appel du 23/03/2009 concernant l'accès sécurisé](http://www.ibpt.be/Litiges/Contentieux/Arrêts/Arrêt_de_la_Cour_d'Appel_du_23/03/2009_concernant_l'accès_sécurisé) ; cité comme l'arrêt du 23 mars 2009.
- K:49. [CASE NL/2008/0821] Commission européenne, NL/2008/0821 : retail markets for fixed telephony for residential and non-residential customers in the Netherlands : source : http://circa.europa.eu/Public/irc/info/ecctf/library?l=/nederland/registerednotifications/nl20080822/nl-2008-0821_corrpdf/EN_1.0_&a=d (consultée le 6 juin 2012) ; citée comme l'affaire NL/2008/0821.
- K:50. [ERG REPORT MARGIN SQUEEZE BUNDLES] ERG (09) 07 Report on the discussion of the application of Margins Squeeze tests to bundles, mars 2009 ; source : <http://www.erg.eu/template20.jsp?categoryId=260789&contentId=546224> (consulté le 22 février 2012) : cité comme « ERG Rapport Margin Squeeze to Bundles ».
- K:51. [ARRÊT 2008/AR/787] Arrêt de la Cour d'appel de Bruxelles du 7 mai 2009, R.G. 2008/AR/787 : source : [www.ibpt.be\Litiges\Contentieux\Arrêts\ Arrêt de la Cour d'appel de Bruxelles concernant l'analyse des marchés 11 et 12](http://www.ibpt.be/Litiges/Contentieux/Arrêts/Arrêt_de_la_Cour_d'appel_de_Bruxelles_concernant_l'analyse_des_marchés_11_et_12) ; cité comme l'arrêt 2008/AR/787.
- K:52. [LOI 2009-05-18] Loi du 18 mai 2009 portant des dispositions diverses en matière de communications électroniques ; source : Moniteur belge du 04-06-2009, p. 39917-39924 ; citée comme la loi du 18 mai 2009.
- K:53. [CC 2009-P/K-10] Conseil de la concurrence, Décision n° 2009-P/K-10 du 26 mai 2009 Affaire CONC-P/K-05/0065 : Base/BMB ; source : http://economie.fgov.be/nl/binaries/D%C3%A9cision%20n%C2%B0%202009-P_K-10%20du%2026%20mai%202009_tcm325-67436.pdf (consultée le 19 mars 2012) ; citée comme la décision Cc 2009-P/K-10.

- K:54. [ERG REPORT REPLICABILITY BUNDLES] ERG (09) 49 Rev1 Report on Technical Replicability of Bundles, 2009 ; source : <http://www.irg.eu/template20.jsp?categoryId=260789&contentId=546651> (consulté le 22 février 2012) : cité comme « ERG Report Replicability Bundles ».
- K:55. [DIRECTIVE 2009/136] Directive 2009/136/CE du Parlement européen et du Conseil du 25 novembre 2009 modifiant la Directive 2002/22/CE concernant le service universel et les droits des utilisateurs au regard des réseaux et services de communications électroniques, Directive 2002/58/CE concernant le traitement des données à caractère personnel et la protection de la vie privée dans le secteur des communications électroniques et le Règlement (CE) n° 2006/2004 relatif à la coopération entre les autorités nationales chargées de veiller à l'application de la législation en matière de protection des consommateurs ; source : JO L 337 du 18 décembre 2009, p. 11-36 ; citée comme la directive « droits des citoyens ».
- K:56. [DIRECTIVE 2009/140] Directive 2009/140/CE du Parlement européen et du Conseil du 25 novembre 2009 modifiant les directives 2002/21/CE relative à un cadre réglementaire commun pour les réseaux et services de communications électroniques, 2002/19/CE relative à l'accès aux réseaux de communications électroniques et aux ressources associées, ainsi qu'à leur interconnexion et 2002/20/CE relative à l'autorisation de réseaux et de services de communications électroniques ; source : JO L 337 du 18 décembre 2009, p. 37-69 ; citée comme la directive « meilleure régulation ».
- K:57. [ARRÊT C.08.0072.F] Arrêt AR C.08.0072.F de la Cour de cassation du 4 décembre 2009 ; source : <http://hvc-cdc.be/res7.mijnpreview.com/uploads/199/AC%202009%2012.pdf> ; cité comme l'arrêt de Cassation du 4 december 2009.
- K:58. [MOBISTAR RAPPORT ANNUEL 2009] Rapport annuel 2009 – Rapport d'activité – Partie 2: Rapport d'activité, 31 mars 2010 ; source : http://corporate.mobistar.be/go/fr/informations_financieres/rapport_annuel.cfm (consulté le 19 mars 2012) ; cité comme le Rapport annuel Mobistar 2009.
- K:59. [EUROBAROMÈTRE 335] Commission européenne, Eurobaromètre Spécial 335 – Enquête sur les communications électroniques auprès des ménages – Rapport – Terrain : Novembre – décembre 2009, octobre 2010 ; source : http://ec.europa.eu/public_opinion/archives/ebs/ebs_335_sum_fr.pdf (consulté le 19 mars 2012) : cité comme l'Eurobaromètre Enquête sur les communications électroniques auprès des ménages.

- K:60. [BEREC REPORT BUNDLES] BoR (10) 64 BEREC report on impact of bundled offers in wholesale and retail market definition; source: http://www.irg.eu/streaming/BoR%20%2810%29%2064%20BEREC%20report%20on%20bundled%20offers_final.pdf?contentId=547005&field=ATTACHED_FILE (consulté le 17/08/2012); cité comme le Rapport Offres groupées dans la définition du marché.
- K:61. [MOBISTAR RAPPORT ANNUEL 2010] Rapport annuel 2010 – Rapport d'activité – Partie 2: Rapport d'activité, 31 mars 2011; source: http://corporate.mobistar.be/go/fr/informations_financieres/rapport_annuel.cfm (consulté le 19 mars 2012); cité comme le Rapport annuel Mobistar 2010.
- K:62. [DÉCISION 2011-07-01] Décision de la Conférence des régulateurs du secteur des communications électroniques (CRC) du 1er juillet 2011 concernant l'analyse des marchés large bande; source: <http://www.bipt.be/ShowDoc.aspx?objectID=3540&lang=FR> (consulté le 7 septembre 2012); cité comme la Décision Accès large bande du 1er juillet 2011.
- K:63. [AD LITTLE & EXANE] AD Little & Exane BNP Paribas: Super fast broadband: catch up if you can – Executive Summary, mars 2011: source: http://www.adlittle.com/uploads/tx_extthoughtleadership/ADL_Exane_Super_Fast_Broadband_2011_summary_01.pdf; cité comme le rapport AD Little-Exane SFB.
- K:64. [BELTUG ENOUGH COMPETITION] BELTUG: Is there enough competition on the telephony market, 30 mars 2011: source: http://www.beltug.be/news/2003/BELTUG_Persbericht_-_BELTUG_wil_de_regelgever_aan_het_werk_voor_meer_con/ (cité le 14 mars 2012); cité comme « BELTUG Paper Enough Competition ».
- K:65. [BELGACOM TRANSFORMATION OUTLOOK] Belgacom: Network Transformation Outlook 2011-2016 - For Information to the Belgian Institute for Postal Services and Telecommunications – Version 14 novembre 2011: source: http://www.belgacomwholesale.be/wholesale/gallery/content/documents/OA11-0865-OUT-ANNEXE_1_network_transformation_plan_14-11-2011.pdf (consulté le 11 juillet 2012); cité comme « Belgacom Network Transformation Outlook ».
- K:66. [CC DÉCISION TPH] Conseil de la concurrence : Décision n° 2011-C/C-55 du 23 décembre 2011 – Affaire MEDE-C/C-11/0010: Belgacom SA/Wireless Technologies BVBA (y compris la proposition d'engagements au Conseil de la concurrence); source: http://economie.fgov.be/nl/binaries/20120131_beslissing_2011CC55_P

[UB_tcm325-161395.pdf](#) (consulté le 7 septembre 2012) ; cité comme la décision Phone House.

- K:67. [CONSULTATION PROJET DE MODÈLES NGN/NGA] Document de consultation pour le projet de modèles NGN/NGA ; annexes : Modèle NGN/NGA IBPT – documentation pour les acteurs du marché / Liste des composantes du modèle / Présentation du projet de modèles NGN/NGA / Module de marché / Module réseau principal / Coûts des services / Module de réseau d'accès ; date : 04/01/2012 ; source : http://www.bipt.be/DocAndContentsListPub.aspx?levelID=622&lang=fr&_themeID=255+256+257+258&_view=date (consulté le 20 décembre 2012) ; cité comme la Consultation projet de modèles NGN/NGA.
- K:68. [COCOM BROADBAND 2011] CoCom: Broadband_Countrychars_2011_July.xls, 30 janvier 2012 ; source : http://ec.europa.eu/information_society/digital-agenda/scoreboard/pillars/broadband/index_en.htm (consulté le 10 septembre 2012) ; cité comme le Rapport bande passante CoCom 2011.
- K:69. [BÄRWALD CENTREX] Centrex – Innovation durch die Hintertür : source : <http://www.net-im-web.de/pdf/Baerwald.pdf> (consulté le 6 juin 2012) ; cité comme l'article Centrex de Bärwald.
- K:70. [ADDENDUM VECTORING] Belgacom: Addendum to WBA – Preparation of Vectoring ; source : ; cité comme « Addendum Vectoring ».
- K:71. [ADSL&BB GEEN OPZEGVERGOEDING] ADSL & Breedband – Geen opzegvergoeding meer bij Belgacom en Telenet Nieuwsbericht, 9 juillet 2012 (consulté le 23 août 2012) ; source : <http://www.adsl-breedband.be/actualiteiten/geen-opzegvergoeding-belgacom-telenet>
- K:72. [EC DIGITAL AGENDA SCOREBOARD] Commission européenne – Digital Agenda Scoreboard, 2012 ; source : http://ec.europa.eu/information_society/digital-agenda/scoreboard/countries/be/index_en.htm (consulté le 27 août 2012).
- K:73. [BGC UNIFIED COMMUNICATIONS] Belgacom : Solutions et services de téléphonie IP et de communications unifiées Solutions & Services ; source : <http://ict.belgacom.be/fr/propositions/collaboration/telephonyandunifiedcommunications/iptelephonyandunifiedcommunications/index.asp> (consulté le 12 septembre 2012)

