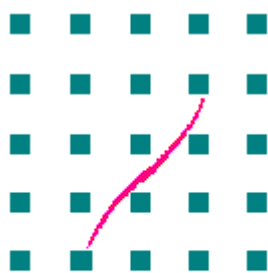


**CONSULTATION PUBLIQUE DE L'IBPT
CONCERNANT LES PRATIQUES DE PRIX
PREDATOIRES DANS LE SECTEUR DES
TELECOMMUNICATIONS**



I B P T

INSTITUT BELGE DES SERVICES POSTAUX ET DES TELECOMMUNICATIONS

PROJET EN DATE DU 26 JANVIER 2001

page blanche

Table des matières

1 RAPPEL DE LA QUESTION.....	4
2 LES DISPOSITIONS EN VIGUEUR.....	4
3 QUESTIONS SOUMISES À CONSULTATION.....	4
3.1 NOTION DE « PRIX PRÉDATEUR ».....	4
3.2 DÉFINITION ET SEGMENTATION DES MARCHÉS/SERVICES EN CAUSE.....	5
3.2.1 <i>D'un point de vue géographique</i>	5
3.2.2 <i>D'un point de vue lié aux services</i>	5
3.2.3 <i>D'un point de vue des segments de clientèle</i>	5
3.3 PARAMÈTRES INTERVENANT DANS UN TEST DE PRIX PRÉDATEURS.....	6
3.3.1 <i>En matière de tarifs</i>	6
3.3.2 <i>En matière de coûts</i>	6
3.3.3 <i>En ce qui concerne les caractéristiques des appels</i>	7
3.4 CALCUL.....	7
3.5. Élargissement des compétences de l'IBPT.....	7
3.6. AUTRES RÉFLEXIONS.....	7

1 RAPPEL DE LA QUESTION

Le présent document a pour objectif de permettre à l'IBPT de recueillir l'opinion du secteur des télécommunications quant à la manière dont il convient d'apprécier l'éventuel caractère « prédateur » des prix retail pratiqués par un opérateur puissant sur un marché.

L'IBPT s'est trouvé confronté à cette problématique notamment à l'occasion de la réforme tarifaire introduite par la s.a. Belgacom le 1^{er} octobre 2000.

Le 29 septembre 2000, l'IBPT a publié un avis à propos de la réforme tarifaire envisagée par la s.a. Belgacom pour le 1^{er} octobre 2000, dans lequel étaient notamment examinées les questions relatives au respect de l'obligation de prix abordable, à l'orientation sur les coûts, à l'existence éventuelle de subsidiations anticoncurrentielles ou d'offres conjointes, ou encore à la rupture de l'égalité des conditions de concurrence.

L'analyse effectuée à l'époque par l'IBPT conduisait à la conclusion qu'il existait un certain nombre d'indices sérieux qu'une rupture de l'égalité des conditions de concurrence, telle que visée à l'article 109ter, § 5, de la loi du 21 mars 1991 portant réforme de certaines entreprises publiques économiques, se produirait avec l'entrée en vigueur de la nouvelle grille tarifaire envisagée par la s.a. Belgacom pour le 1^{er} octobre 2000.

2 LES DISPOSITIONS EN VIGUEUR

Les principaux textes juridiques pertinents en relation avec cette problématique sont :

- les articles 105unodécies à 109ter de la loi du 21 mars 1991 portant réforme de certaines entreprises publiques économiques;
- la Communication 98/C 265/02 de la Commission européenne relative à l'application des règles de concurrence aux accords d'accès dans le secteur des télécommunications.

3 QUESTIONS SOUMISES A CONSULTATION

3.1 NOTION DE « PRIX PREDATOIRE »

La Commission européenne s'est exprimée dans sa Communication (98/C 265/02) relative à l'application des règles de concurrence aux accords d'accès dans le secteur des télécommunications, sur un certain nombre de pratiques tarifaires susceptibles de constituer un abus de position dominante.

Parmi les abus possibles figure, aux points 117 à 119 de la Communication susvisée, « l'amenuisement des marges bénéficiaires ».

La Commission européenne explique que « Lorsqu'un opérateur occupe une position dominante sur un marché de produits ou de services, l'amenuisement des marges bénéficiaires par une compression des prix constituerait un abus. La preuve d'une telle pratique pourrait être faite en démontrant que l'entreprise ne pourrait exercer des activités rentables en aval, en

se fondant sur le prix que sa branche en amont applique à ses concurrents [...] » (point 117 de la Communication 98/C 265/02).

Plus loin, au point 118, la Commission ajoute que : « Dans certains cas, la pratique d'un amenuisement des marges bénéficiaires peut être démontrée en prouvant que la marge entre la redevance d'accès que doivent payer tous les concurrents sur ce marché en aval (y compris, le cas échéant, la branche opérant en aval de la société en position dominante elle-même) et celle que l'opérateur de réseau applique sur ledit marché est insuffisante pour permettre à un prestataire de services raisonnablement efficace d'y réaliser un bénéfice normal (sauf si l'entreprise en position dominante est en mesure de démontrer que ses opérations en aval se caractérisent par une efficacité exceptionnelle) ».

Le point 119, quant à lui, stipule que : « Si l'un ou l'autre de ces scénarios était appliqué, les concurrents exerçant leurs activités sur le marché en aval se trouveraient confrontés à un amenuisement des marges bénéficiaires qui risquerait de les forcer à quitter le marché ».

Question 1. Ceci étant posé, un certain nombre de notions contenues aux points 117 à 119 de la Communication 98/C 265/02 restent encore à préciser. L'Institut souhaiterait ainsi recueillir l'opinion des répondants sur ce qu'il y aurait lieu d'entendre notamment par:

- « amenuisement des marges bénéficiaires »
- « insuffisance de la marge bénéficiaire » telle que visée au point 118
- « prestataire de services raisonnablement efficace »
- « bénéfice normal »
- « l'efficacité exceptionnelle » que devrait démontrer l'opérateur en position dominante.

3.2 DEFINITION ET SEGMENTATION DES MARCHES/SERVICES EN CAUSE

Afin de pratiquer un test de prix prédateurs, il convient dans un premier temps de définir quel marché ou service est mis en cause.

3.2.1 D'un point de vue géographique

Question 2. Faut-il prendre en compte le problème au niveau national ou éventuellement au niveau de zones géographiques à déterminer?

3.2.2 D'un point de vue lié aux services

Question 3. Dans son avis du 29 septembre 2000, l'IBPT a limité son analyse aux services téléphoniques interzonaux (aujourd'hui nationaux) et aux services téléphoniques de poste fixe à poste mobile. Les répondants peuvent-ils identifier d'autres services auxquels une telle analyse pourrait ou devrait être appliquée?

3.2.3 D'un point de vue des segments de clientèle

Question 4. Quels sont les segments de clientèle à prendre en compte? Dans son avis du 29 septembre 2000, l'IBPT s'était basé sur les segments de clientèle correspondant aux plans tarifaires de Belgacom (tarif de base et plans Executive, Privilege, Exclusive).

Question 5. Par ailleurs, une analyse séparée avait été effectuée pour les périodes "peak" et "off peak". L'Institut souhaite connaître l'avis des répondants sur le fait que les périodes "peak" et "off peak" peuvent constituer (ou non) des marchés différents, à considérer séparément (ou globalement). Cette réflexion doit, selon l'Institut, tenir compte du fait que certains segments de clientèle utilisent certains services de façon plus intensive à certaines périodes.

3.3 PARAMETRES INTERVENANT DANS UN TEST DE PRIX PREDATOIRES

3.3.1 En matière de tarifs

Le point de départ est le tarif retail de l'opérateur puissant. Il s'agit du tarif que les opérateurs alternatifs doivent pouvoir concurrencer pour rester sur le marché. Le tarif le plus avantageux pour l'utilisateur doit être pris en compte, c'est-à-dire qu'il faut prendre en compte les éventuels plans de ristourne proposés à la clientèle. Doit également intervenir le prix d'abonnement à ces plans de ristourne.

Question 6. Les opérateurs ont-ils des commentaires à formuler concernant les tarifs à prendre en considération dans le test de prix prédateurs?

3.3.2 En matière de coûts

Il convient de prendre en compte d'une part les coûts de l'opérateur puissant dont les prix font l'objet du test, dans une optique d'orientation sur les coûts.

D'autre part, il convient également de tenir compte des coûts supportés par les opérateurs alternatifs. En effet, certains de ces coûts sont directement induits par leur relation d'interconnexion avec l'opérateur puissant (coûts variables et coûts fixes d'interconnexion). De plus, tout opérateur raisonnablement efficace doit pouvoir couvrir ses propres coûts (coûts de réseaux et coûts commerciaux).

Les coûts pouvant entrer en ligne de compte sont notamment:

Coûts d'interconnexion:

- coûts variables d'interconnexion (collecting, terminating)
- coûts fixes d'interconnexion (liaisons d'interconnexion, accès aux points d'accès)

Autres coûts:

- coûts de facturation et de créances douteuses
- coûts de réseau
- coûts commerciaux

Question 7. L'IBPT souhaite recevoir des commentaires concernant la prise en compte des coûts mentionnés ci-dessus ou d'autres éléments de coût éventuels.

3.3.3 En ce qui concerne les caractéristiques des appels

Dans son avis du 29 septembre 2000, l'IBPT s'est limité à une comparaison des tarifs et des coûts pour une série déterminée de durées de communication (de 1 à 60 minutes).

Un modèle plus raffiné devrait pouvoir tenir compte des profils d'appel et des distributions d'appel (la durée de communication multipliée par le nombre de communications de cette durée).

Question 8. L'Institut souhaite recevoir des commentaires sur la manière dont il convient de prendre en compte ces paramètres.

Question 9. Par ailleurs, faut-il se baser sur la distribution des appels observée chez l'opérateur puissant ou faut-il tenir compte de la distribution des appels observée chez d'autres opérateurs?

3.4 CALCUL

Question 10. La différence entre les tarifs et les coûts constituent la marge brute d'un opérateur. L'IBPT souhaite connaître l'appréciation des opérateurs quant au niveau d'une marge brute raisonnable (marge suffisante pour couvrir au moins les coûts de réseau propres et les coûts commerciaux et réaliser un bénéfice normal).

Question 11. Les opérateurs ont également la possibilité d'apporter des suggestions quant à l'utilisation d'une autre méthodologie que celle proposée ou quant à la prise en compte d'autres paramètres que ceux cités plus haut.

3.5. ELARGISSEMENT DES COMPETENCES DE L'IBPT

Dans son avis du 29 septembre 2000, l'IBPT a formulé des propositions de modification du cadre réglementaire en vue d'étendre ses attributions et ses moyens d'action en matière tarifaire et, plus généralement, dans la perspective du maintien d'une concurrence loyale dans le secteur des télécommunications. A cet égard, l'IBPT avançait notamment l'idée d'un système général d'homologation des prix destiné, entre autres, à assurer davantage de cohérence entre les tarifs retail et les tarifs d'interconnexion.

Question 12. Que pensez-vous des modifications du cadre réglementaire telles que proposées dans l'avis de l'IBPT du 29 septembre 2000 ?

Question 13. Quelles éventuelles autres modifications jugeriez-vous utile d'apporter au cadre réglementaire actuel ?

3.6. AUTRES REFLEXIONS

Question 14. Les opérateurs ont la possibilité de donner ici leurs commentaires sur tout autre aspect de la problématique des prix prédateurs.

Les réponses à la présente consultation sont à adresser, au plus tard le 28 février 2001, par courrier, par fax ou par e-mail à :

Institut belge des services postaux et des télécommunications

Laurent Van Hoyweghen

Avenue de l'Astronomie, 14 Bte 21

B-1210 BRUXELLES

Tél : +32-(0)2-226 88 46

Fax : +32-(0)2-226 88 04

E-mail : laurent.van.hoyweghen@ibpt.be