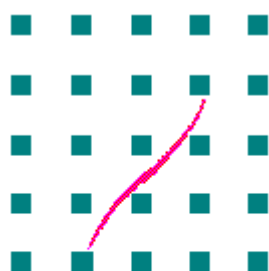


2EME CONSULTATION DE L'IBPT CONCERNANT LES PRATIQUES DE PRIX PREDATOIRES DANS LE SECTEUR DES TELECOMMUNICATIONS



I B P T

INSTITUT BELGE DES SERVICES POSTAUX ET DES TELECOMMUNICATIONS

2 JUILLET 2001

page blanche

TABLE DES MATIERES

1 SYNTHÈSE DES RÉPONSES À LA PREMIÈRE CONSULTATION PUBLIQUE ORGANISÉE EN JANVIER 2001	1
1.1 Introduction	1
1.2 Aspects terminologiques	1
1.2.1 Prix "prédateur"	2
1.2.2 Marge bénéficiaire insuffisante	2
1.2.3 Le "bénéfice normal"	3
1.2.4 Prestataire de services raisonnablement efficace	3
1.2.5 Efficacité exceptionnelle	3
1.3 Définition et segmentation des marchés et des services	4
1.3.1. Du point de vue géographique	4
1.3.2. Du point de vue des services	4
1.3.3 Du point de vue de la clientèle	5
1.3.4. Du point de vue de la période horaire ou de la durée des appels	5
1.4 Paramètres intervenant dans un test de "price squeeze"	5
1.4.1. En ce qui concerne les tarifs	5
1.4.2. En ce qui concerne les coûts	6
1.4.3. En ce qui concerne les caractéristiques liées aux appels	6
1.5 Niveau de la marge brute raisonnable	7
1.6 Autres méthodologies pour le calcul des coûts	7
1.7 Elargissement des compétences de l'IBPT	8
1.8 Autres réflexions	8
1.9 Conclusion	9
2 PROPOSITION DE TEST DE PRICE SQUEEZE	10
Question soumise à consultation	11
3 PROPOSITION DE MODIFICATION DE LA LOI DU 21 MARS 1991	11
Question soumise à consultation	15

1 SYNTHÈSE DES RÉPONSES A LA PREMIÈRE CONSULTATION PUBLIQUE ORGANISÉE EN JANVIER 2001

1.1 INTRODUCTION

Le présent document constitue une synthèse générale du contenu des réponses recueillies par l'IBPT dans le cadre de la consultation publique concernant les pratiques de prix prédateurs dans le secteur des télécommunications.

L'exposé de la problématique envisagée dans le cadre de cette consultation figure dans le document de consultation du 26 janvier 2001, ainsi que dans l'avis de l'IBPT du 29 septembre 2000 à propos de la réforme tarifaire envisagée par la SA Belgacom pour le 1er octobre 2000. Il est fait renvoi à ces deux documents pour l'exposé introductif.

Ont répondu à la consultation :

- Belgacom
- British Telecom
- Codenet
- Colt Telecom
- Mobistar
- KPN Belgium
- la S.N.C.B.
- Telenet
- Versatel
- Worldcom

1.2 ASPECTS TERMINOLOGIQUES

La première question à propos de laquelle l'Institut souhaitait obtenir les suggestions des acteurs sur le marché des télécommunications, portait sur la compréhension d'un certain nombre de concepts utilisés dans le cadre d'une analyse de "price squeeze".

Parmi les concepts à préciser, l'Institut mentionnait dans son document de consultation :

- le prix prédateur ;
- l'insuffisance de la marge bénéficiaire ;
- le bénéfice normal ;
- la notion de "prestataire de services raisonnablement efficace" ;
- et l'efficacité exceptionnelle.

1.2.1 Prix "prédatore"

La plupart des contributions procèdent à une analyse du concept de "prix prédatore" en fonction de la marge bénéficiaire qui est laissée aux opérateurs tiers par l'application des tarifs retail d'un opérateur puissant.

Le prix "prédatore" constitue le prix pratiqué par un opérateur puissant sur un marché déterminé, qui ne laisse aux opérateurs alternatifs raisonnablement efficaces sur ce même marché qu'une marge insuffisante entre, d'une part, les tarifs d'interconnexion pris au sens large (en ce compris les coûts de set-up, de transmission, d'accès à un point d'accès, de co-location,...) et, d'autre part, les tarifs retail pratiqués par l'opérateur dominant, en ce compris toutes les ristournes, publiées ou non.

Certaines contributions font une distinction entre la notion de "prix prédatore" et celle de "prix ciseau" (ou price squeeze).

Dans cette perspective, est à considérer comme "prédatore", le prix pratiqué par un organisme puissant dans le cadre d'une politique à court terme visant, sur des bases autres que l'efficacité, à exclure ses concurrents d'un marché déterminé. Cette pratique s'accompagne généralement d'une hausse ultérieure des tarifs de l'organisme puissant lorsque ses rivaux sont écartés.

Le "prix ciseau" (ou price squeeze), au sens strict, viserait quant à lui le cas où une entreprise intégrée verticalement, et en situation de position dominante sur un marché déterminé en amont, pratiquerait à destination des opérateurs tiers sur ce marché en amont, mais avec lesquels l'opérateur dominant est en concurrence sur un marché en aval, un tarif tel que qu'aucun opérateur tiers raisonnablement efficace ne peut dégager une marge raisonnable sur le marché en aval.

1.2.2 Marge bénéficiaire insuffisante

La plupart des contributions ont centré leur réflexion sur la notion de "marge bénéficiaire insuffisante", en négligeant celle "d'amenuisement des marges bénéficiaires" qui figurait dans la liste proposée par l'Institut.

Les répondants qui ont néanmoins examiné cette notion d'amenuisement s'accordent à considérer qu'il s'agit d'une diminution des marges bénéficiaires des opérateurs alternatifs qui, tout en n'étant pas justifiée par des considérations d'ordre économique, tend à amener la marge desdits opérateurs au niveau de l'insuffisance décrite ci-dessous.

Il n'y a pas lieu toutefois d'accorder à cette distinction une importance exagérée, étant donné qu'il ressort de la formulation retenue dans les principaux textes européens applicables en la matière, et plus particulièrement du point 117 de 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, qu'une pratique tarifaire conduisant à un amenuisement des marges bénéficiaires dans le chef des opérateurs alternatifs est susceptible de constituer un abus si elle a pour effet de rendre insuffisante la marge bénéficiaire de l'opérateur alternatif raisonnablement efficace.

Sur la définition de cette insuffisance, précisément, les différentes contributions formulent des suggestions qui pour l'essentiel renvoient au libellé des points 117 à 119 de la Communication 98/C 265/02 précitée.

En résumé, on peut dire que les répondants estiment qu'une marge bénéficiaire est insuffisante dès lors qu'elle ne permet pas à l'opérateur concerné de rémunérer raisonnablement le capital investi, c'est-à-dire selon certaines contributions, d'obtenir un rendement supérieur ou égal à celui d'un

investissement en capital similaire investi dans une entreprise présentant un facteur de risque équivalent ou inférieur.

Certaines nuances apparaissent toutefois quant au degré de précision des coûts à prendre en considération pour l'appréciation de la marge bénéficiaire, ou quant au taux effectif de la marge bénéficiaire raisonnable. Ainsi, certaines contributions incluent dans les coûts les "sales, general & administrative costs", tandis que d'autres se contentent de mentionner tous les coûts, amortissements inclus. En outre, certaines contributions évoquent l'idée que doit être considérée comme insuffisante une marge brute inférieure à 60% du prix retail pratiqué par l'opérateur alternatif. D'autres contributions parlent d'une marge insuffisante si elle se situe à moins de 30 à 60% du prix retail pratiqué par le même opérateur.

1.2.3 Le "bénéfice normal"

Parallèlement à la définition d'une marge bénéficiaire insuffisante, la notion de "bénéfice normal" est décrite dans certaines contributions comme devant s'élever à un minimum de 30% du prix retail pratiqué par l'opérateur alternatif, d'autres répondants allant jusqu'à fixer ce minimum à 60%.

Certains envisagent le concept de manière plus abstraite, et décrivent le "bénéfice normal" comme celui qu'il est nécessaire à une entreprise de réaliser si elle veut survivre à long terme. Ceci signifie entre autres que le bénéfice normal doit permettre à l'entreprise de mettre en œuvre les moyens nécessaires à la conquête de parts de marché, à l'investissement en réseau et de faire face à tous les coûts opérationnels, tout en rémunérant raisonnablement le capital investi (voy. supra). Le bénéfice normal est aussi parfois défini comme le bénéfice qui n'est pas le résultat exclusif d'un abus de position dominante.

1.2.4 Prestataire de services raisonnablement efficace

Les contributions qui ont procédé à une définition générale et abstraite de la notion de "prestataire de services raisonnablement efficace" sont peu nombreuses.

De manière générale, on s'accorde à reconnaître le caractère peu "opérationnel" de la définition du concept. Il en est ainsi, par exemple, lorsqu'on a tenté d'inclure dans la définition l'idée que pareil prestataire de services doit avoir une "structure de coûts conforme au marché".

D'autres contributions présentent la définition en des termes plus généraux. On trouve, par exemple, la définition suivante : "Prestataire de services qui est en mesure d'offrir sur son propre réseau des services de haute qualité à des prix très compétitifs".

Les différentes contributions semblent toutefois amener à la conclusion qu'il est difficile et peu opportun de définir in abstracto le concept de "prestataire de services raisonnablement efficace".

1.2.5 Efficacité exceptionnelle

Dans le cadre de l'appréciation de l'existence éventuelle d'une pratique de "price squeeze", l'efficacité exceptionnelle est celle que doit démontrer un opérateur puissant sur ses opérations en amont, en vue de justifier l'amenuisement des marges bénéficiaires subi par ses concurrents suite à l'application d'un tarif retail "agressif" de l'opérateur puissant sur un marché en aval.

Les contributions s'accordent en général sur la nécessité de mesurer cette efficacité exceptionnelle en tenant compte des économies d'échelle que peut effectuer un opérateur dominant grâce à son infrastructure héritée d'un passé monopolistique ou de sa présence prolongée sur un marché déterminé.

1.3 DEFINITION ET SEGMENTATION DES MARCHES ET DES SERVICES

Le test de "price squeeze" doit s'effectuer sur un marché ou un service déterminé. Se pose alors la question du degré de segmentation qu'il convient de pratiquer dans l'ensemble des marchés et services en présence dans le secteur des télécommunications.

1.3.1. Du point de vue géographique

La question portant sur la segmentation des marchés d'un point de vue géographique a donné lieu à des réponses très diverses, desquelles il est difficile de déduire une tendance significative.

Ainsi on trouve dans les différentes contributions des propositions aussi divergentes que :

- segmentation au niveau international ;
- segmentation au niveau national ;
- segmentation au niveau régional ;
- segmentation liée au découpage géographique des tarifs retail et des tarifs d'interconnexion (le tarif retail de Belgacom devant demeurer compatible avec une marge bénéficiaire raisonnable dans le chef d'un opérateur qui pratique une interconnexion de type EAA) ;
- segmentation en fonction du service fourni ;
- segmentation au niveau de la plus petite zone géographique possible (par exemple : un zoning industriel bien localisé).

1.3.2. Du point de vue des services

En ce qui concerne la segmentation liée aux services, trois approches se dégagent des différentes contributions.

La première consiste à considérer dans un test de "price squeeze" tous les services, sans exception, pour lesquels l'opérateur historique dispose d'un significant market power.

La seconde consiste en l'énumération d'un certain nombre de services déterminés. Parmi ceux-ci, on relèvera :

- le service Wholesale-ADSL (Turboline) ;
- les Halflinks and leased lines ;
- les services BRUO ;
- les services à valeur ajoutée ;
- le service téléphonique zonal ;
- le service téléphonique international ;
- les services Internet ;
- les services d'accès spécial ;

- les services data Bilan ;
- l'interconnexion directe avec un opérateur mobile.

Enfin, la troisième approche proposée consiste à opérer une globalisation des services, de manière à refléter adéquatement la structure du marché.

1.3.3 Du point de vue de la clientèle

La question de la segmentation en relation avec la clientèle a suscité les réflexions suivantes.

Certaines contributions suggèrent de suivre la segmentation de clientèle telle que pratiquée par l'opérateur historique (résidentiel – business – corporate). Parmi celles-ci il en est qui invitent à prendre en compte les segments de clientèle où l'opérateur historique est le plus agressif, ainsi que les éventuelles ristournes spécifiques.

D'autres proposent de définir un certain nombre de segments de clientèle de manière objective, sans calquer le découpage sur celui que pratique l'opérateur historique.

D'autres répondants, enfin, proposent de considérer séparément chaque segment de clientèle bénéficiant d'une structure de prix uniforme.

1.3.4. Du point de vue de la période horaire ou de la durée des appels

A la question de savoir s'il y a lieu d'effectuer une séparation entre les tarifs peak et les tarifs off-peak, la grande majorité des contributions s'accordent à répondre de manière affirmative.

Certaines contributions vont jusqu'à proposer un découpage minute par minute pour la première heure de communication, d'autres évoquent une segmentation par "périodes" ou "plages de temps", mais ces dernières ne sont pas autrement définies.

1.4 PARAMETRES INTERVENANT DANS UN TEST DE "PRICE SQUEEZE"

Trois grandes catégories de paramètres étaient envisagées dans la consultation publique : les tarifs, les coûts et les caractéristiques des appels.

1.4.1. En ce qui concerne les tarifs

L'Institut invitait les répondants à formuler leurs commentaires et remarques éventuels sur sa proposition de prendre en compte le tarif retail le plus avantageux que l'opérateur dominant pratique sur un marché déterminé. En d'autres termes, il s'agissait de considérer les éventuels plans de ristourne offerts par l'opérateur puissant à sa clientèle, ainsi que le prix d'abonnement à ces plans de ristourne.

La plupart des contributions transmises à l'Institut vont sensiblement dans le même sens que l'hypothèse visée au paragraphe précédent.

Quelques nuances apparaissent néanmoins ça et là.

Ainsi, par exemple, un répondant a émis l'idée que "l'intention prédatrice" dans le chef de l'opérateur puissant suffit à établir le caractère prédateur d'un plan tarifaire donné.

Dans d'autres contributions, il est question de rendre obligatoire la publication des ristournes "tailor made" pratiquées par l'opérateur puissant. Dans la même optique, un répondant a suggéré que l'Institut devrait disposer du pouvoir d'obtenir copie des comptes clients "corporate" de l'opérateur historique. Un progrès vers davantage de transparence en la matière paraît correspondre à un besoin quasi généralisé du secteur.

1.4.2. En ce qui concerne les coûts

L'Institut a sollicité les suggestions du secteur à propos des coûts qu'il convient de prendre en compte pour effectuer un test de price squeeze, tant dans le chef de l'opérateur puissant que dans celui des opérateurs alternatifs.

La liste des coûts telle que proposée par l'Institut dans le document de consultation comprend :

- pour ce qui concerne les coûts d'interconnexion :
 - les coûts variables (collecting, terminating) ;
 - les coûts fixes (liaisons d'interconnexion, accès aux points d'accès).

- pour ce qui est des autres coûts :
 - les coûts de facturation et de créances douteuses ;
 - les coûts de réseau ;
 - les coûts commerciaux.

Des différentes contributions déposées à l'Institut, il ressort que de manière générale la liste proposée a recueilli l'adhésion du secteur. Quelques nuances sont néanmoins à relever.

Tout d'abord, plusieurs répondants ont jugé utile d'ajouter à cette liste un certain nombre d'éléments, parmi lesquels on retiendra surtout que, d'une part, dans les coûts fixes d'interconnexion il y a lieu d'inclure également les coûts de colocation, d'IC-links et d'installation du carrier pre-selection et que, d'autre part, il faut également tenir compte des coûts techniques et procéduriers engendrés par les pratiques de prix prédateurs. En outre, un répondant fait état de la possibilité d'utiliser un retail mark up qui refléterait l'ensemble des coûts retail de l'opérateur dominant.

Ensuite, certaines contributions relèvent que de facto, par la configuration qui est donnée par l'opérateur dominant aux tarifs d'interconnexion, les opérateurs alternatifs sont contraints de surdimensionner leur réseau. Ce fait devrait également, selon certains, être pris en considération dans le test de price squeeze.

1.4.3. En ce qui concerne les caractéristiques liées aux appels

La question de savoir s'il y a lieu de prendre en compte les profils d'appels et/ou les distributions d'appels, et s'il faut uniquement examiner ces paramètres dans le chef de l'opérateur dominant ou bien également dans le chef des opérateurs alternatifs, a donné lieu à des réponses divergentes.

Tout d'abord, pour ce qui est des profils et de la distribution des appels, les répondants ont avancé quelques suggestions, parmi lesquelles on relèvera :

- le calcul de la distribution des appels pour une série déterminée de durées de communications considérées à intervalle régulier (par exemple, toutes les dix minutes, voire pour chaque minute selon certains) parfois avec une limite dans le temps (exemple : découpage minute par minute pour les trente premières minutes de communication) ;
- la définition d'une méthodologie de calcul pour chaque type de service (téléphonie vocale, lignes louées, adsl, data,...).

Ensuite, pour ce qui est du profil d'appels de référence, les contributions s'engagent dans des voies très différentes, allant de la prise en compte exclusive du profil observé dans la clientèle de l'opérateur dominant jusqu'à la prise en compte exclusive des profils observés chez les opérateurs alternatifs, en passant par la prise en compte des profils observés chez l'ensemble des opérateurs actifs sur le marché (dominant et alternatifs).

1.5 NIVEAU DE LA MARGE BRUTE RAISONNABLE

Ici également, les contributions transmises à l'Institut divergent.

Certaines contributions chiffrent ce qui constitue selon eux la marge brute raisonnable. Les chiffres avancés vont de 35 % à 60 % du prix retail pratiqué par l'OLO, sachant qu'une quasi unanimité se dégage pour considérer que l'OLO doit pouvoir pratiquer un tarif retail inférieur de 20% au tarif retail pratiqué par l'opérateur dominant.

D'autres estiment que l'analyse concurrentielle doit se faire in concreto et qu'il est presque impossible, et en tout cas inopportun, de définir une marge brute raisonnable de manière abstraite et théorique. En outre, selon certains, la marge brute raisonnable est à déterminer pour chaque produit sur chaque marché, et non pas de manière globale pour l'ensemble des services.

1.6 AUTRES METHODOLOGIES POUR LE CALCUL DES COUTS

A la question 11 de la consultation publique, l'IBPT donnait la possibilité à chacun d'envisager d'autres hypothèses méthodologiques que celles qui ont été présentées jusqu'à présent.

Ce point a suscité les commentaires additionnels suivants.

1. L'IBPT devrait se référer également à des éléments non financiers au moment de pratiquer une analyse de price squeeze ;
2. L'IBPT pourrait envisager un système de benchmark avec d'autres pays (européens ou non) ;
3. L'IBPT devrait prendre en compte également les coûts de financement, ainsi que les coûts « stratégiques », R&D ;
4. L'IBPT pourrait vérifier dans quelle mesure les réductions pratiquées par l'opérateur historique en termes de volumes sont compatibles avec l'obligation d'orientation sur les coûts ;
5. L'IBPT devrait travailler sur base d'une durée moyenne d'appel de trois minutes.

1.7 ELARGISSEMENT DES COMPETENCES DE L'IBPT

L'Institut souhaitait recueillir les commentaires du secteur concernant les propositions de modification du cadre réglementaire formulées dans son avis du 29 septembre 2000 à propos de la réforme tarifaire envisagée par Belgacom pour le 1er octobre 2000.

De manière quasi unanime, les répondants ont exprimé leur adhésion aux propositions de l'Institut, à savoir principalement :

- l'introduction d'un système général d'homologation des prix ;
- la révision du système de prix abordable tel qu'organisé actuellement ;
- l'orientation sur les coûts pour chacune des composantes du service de téléphonie vocale ;
- l'affinement de l'interdiction des subsidiations anticoncurrentielles.

En outre, de manière générale, les contributions plaident pour la plupart en faveur d'un accroissement de l'indépendance du régulateur, ainsi que de l'attribution au régulateur de pouvoirs étendus d'investigation et de correction, notamment en ce qui concerne les pratiques de prix ciseaux ou de prix prédateurs.

Certaines contributions estiment que l'article 106, § 1er, de la loi du 21 mars 1991 portant réforme de certaines entreprises publiques économiques, dans sa version actuellement en vigueur, fournit déjà une base légale suffisante pour l'exécution d'un test de "price squeeze".

D'autres contributions plaident plutôt en faveur d'un mécanisme de "coopération" entre l'IBPT et le Conseil de la concurrence et de l'adoption prochaine d'un arrêté royal fixant les modalités de cette coopération.

1.8 AUTRES REFLEXIONS

L'Institut, dans sa dernière question, invitait les répondants à formuler tout commentaire additionnel qu'ils estimaient pertinent pour la problématique des prix prédateurs.

On relèvera les éléments suivants :

- l'importance d'effectuer un test de "price squeeze" portant sur tous les services (pas seulement ceux qui ont été identifiés par l'Institut) ;
- l'accroissement de la transparence au niveau des tarifs, notamment en ce qui concerne les plans de ristourne, ces derniers devant être pris en compte dans le test de "price squeeze" ;
- l'introduction de la possibilité pour l'IBPT d'utiliser, dans le cadre de sa mission générale de contrôle et de surveillance, les informations que ses membres ont recueillies en leur qualité d'officiers de police judiciaire ;
- lorsque l'Institut constate une pratique de "price squeeze", il devrait avoir la possibilité de :
 - soit augmenter les tarifs retail reconnus constitutifs de "price squeeze" ;
 - soit diminuer les tarifs d'interconnexion.

- la nécessité d'une séparation comptable entre les tarifs Wholesale et les tarifs retail de Belgacom ;
- l'importance de la volonté d'une entreprise dominante d'éliminer ses concurrents dans l'appréciation du caractère "prédatore" d'une politique tarifaire donnée.

1.9 CONCLUSION

Au terme de l'examen des différentes contributions qui ont été transmises à l'IBPT, on ne peut que constater la grande diversité des opinions émises sur la plupart des questions posées. Les questions faisant l'objet d'un large consensus (par exemple le point 7 "Elargissement des compétences de l'IBPT") sont relativement rares.

Ce constat amène l'IBPT à envisager l'élaboration d'une méthodologie pour un test de "price squeeze" qui s'inspirerait principalement du modèle néerlandais développé par l'OPTA. Cette méthodologie fait l'objet d'une présentation succincte au chapitre 2 du présent document.

Les propositions de modification du cadre réglementaire, telles qu'é émises dans l'avis de l'IBPT du 29 septembre 2000, ont été précisées et retranscrites sous forme d'articles de loi au chapitre 3.

2 PROPOSITION DE TEST DE PRICE SQUEEZE

Aux Pays-Bas, l'autorité nationale de régulation (OPTA) et l'autorité néerlandaise de la concurrence (NMA) ont définis de commun accord un test de price squeeze pour différents services de télécommunications. La marche à suivre du test est brièvement décrite ci-dessous. Le document de référence (Richtsnoeren prijssqueeze, OPTA en NMA, 28/02/2001) est disponible sur Internet à l'adresse suivante:

<http://www.opta.nl/download/richtsnoerenprijssqueeze.pdf> (en néerlandais)

http://www.opta.nl/download/direc_pricesqueeze_280201.pdf (en anglais)

La première partie du document contient essentiellement les bases juridiques motivant la position des deux autorités. Les annexes décrivent le test de price squeeze appliqué à 4 types de services de télécommunications:

- Les appels vocaux à l'intérieur d'une zone.
- Les appels vocaux vers l'extérieur d'une zone.
- Les appels Internet.
- Les appels d'un poste fixe vers un poste mobile.

La première étape consiste en l'identification du marché relevant. Le trafic vocal et le trafic de données sont considérés comme deux marchés séparés, tandis qu'en matière de téléphonie vocale doivent être distingués la boucle locale, le réseau régional et le réseau national.

S'agissant par exemple du trafic à l'intérieur d'une zone, OPTA et NMA considèrent que presque tous les appels utilisent une ligne d'accès de KPN et également le réseau régional de KPN.

Le test suivant est donc appliqué à KPN (setup et duration sont chaque fois examinés séparément):

- Identification des tarifs appliqués à l'utilisateur final.
- Application à ces tarifs d'un taux de ristourne moyen (compte tenu du fait que tous les clients ne bénéficient pas du taux de ristourne le plus élevé).
- Calcul des coûts d'interconnexion pertinents (terminating et collecting). Il est tenu compte du pourcentage des appels qui nécessitent un routage via une centrale locale ou via 1 ou 2 autres centrales. Terminating et collecting locaux, régionaux et nationaux sont donc pondérés en conséquence.
- Calcul d'un pourcentage de coûts retail par rapport aux coûts de réseau.
- le montant (tarif - ristourne) est comparé au montant (coûts d'interconnexion + coûts retail): $(\text{tarif} - \text{ristourne}) \geq (\text{coûts IC} + \text{coûts retail})$

Le test doit être réussi à la fois pour le *set-up* et la *duration*.

Question soumise à consultation

L'IBPT prie les répondants de communiquer leurs commentaires concernant la méthodologie choisie par OPTA et NMA. Les commentaires peuvent notamment porter sur:

- les principes de cette méthodologie;
- les paramètres utilisés;
- la possibilité et/ou la difficulté de la transposer pour le marché belge;

3 PROPOSITION DE MODIFICATION DE LA LOI DU 21 MARS 1991

Vous trouverez ci-dessous certaines propositions de modification de la loi du 21 mars 1991 portant réforme de certaines entreprises publiques économiques. Ces modifications concernent plus particulièrement les questions relatives aux tarifs et à la concurrence sur le marché.

Art. 1^{er}. L'article 69 de la loi du 21 mars 1991 portant réforme de certaines entreprises publiques économiques, modifié par la loi du 19 décembre 1997, est complété comme suit :
"Ces activités sont déployées en tenant compte des intérêts des utilisateurs et de l'interopérabilité des services. Elles n'entravent pas la concurrence sur le marché."

Art. 2. L'article 75, § 3, de la même loi, remplacé par la loi du 19 décembre 1997, est remplacé comme suit :
" § 3. L'Institut est chargé d'une mission générale de surveillance et de contrôle en ce qui concerne les matières relatives aux télécommunications. Ceci signifie entre autres que l'Institut peut intervenir de sa propre initiative, à tout moment, lorsque cette intervention se justifie pour garantir l'interopérabilité des services, le respect de la présente loi, la protection des intérêts des utilisateurs finals ou le maintien et la stimulation d'une concurrence réelle sur le marché des télécommunications."

Art. 3. A l'article 79bis, § 1er, de la même loi, inséré par la loi du 19 décembre 1997, l'alinéa 2 est abrogé.

Art. 4. L'article 105ter de la même loi, inséré par

Art. 1. Artikel 69 van de wet van 21 maart 1991 betreffende de hervorming van sommige economische overheidsbedrijven, gewijzigd bij de wet van 19 december 1997, wordt aangevuld als volgt :
"Deze activiteiten worden ontplooid rekening houdend met de belangen van de gebruikers en de interoperabiliteit van de diensten. Zij belemmeren de mededinging op de markt niet."

Art. 2. Artikel 75, § 3, van dezelfde wet, vervangen bij de wet van 19 december 1997, wordt vervangen als volgt :
" § 3. Het Instituut is belast met een algemene opdracht inzake toezicht en controle voor wat betreft telecommunicatieaangelegenheden. Dit betekent onder meer dat het Instituut te allen tijde op eigen initiatief maatregelen kan nemen als zulks gerechtvaardigd is om interoperabiliteit van diensten te waarborgen, de naleving van deze wet te garanderen, belangen van de eindgebruikers te vrijwaren of een daadwerkelijke mededinging op de markt voor telecommunicatie te behouden en te bevorderen".

Art. 3. In artikel 79bis, § 1, van dezelfde wet, ingevoegd bij de wet van 19 december 1997, wordt het tweede lid opgeheven.

Art. 4. Artikel 105ter van dezelfde wet,

la loi du 19 décembre 1997, est remplacé par la disposition suivante :

“Art. 105ter. Tout opérateur de services de téléphonie vocale qualifié d’organisme puissant sur ce marché communique tout projet de modification des tarifs concernant les services visés à l’article 106, § 1er, 1°, 2°, 4° et 5° à l’Institut. Cette communication est accompagnée des informations permettant à l’Institut d’apprécier la conformité de cette modification tarifaire aux dispositions de l’article 69 de la loi. Dans un délai de 20 jours ouvrables après réception du projet de modification tarifaire, l’Institut peut ordonner la suspension, la modification ou le retrait des tarifs proposés. Le silence de l’Institut vaut approbation des tarifs.

Tout opérateur de services de téléphonie vocale qualifié d’organisme puissant ne modifie les tarifs du service de téléphonie vocale qu’après les avoir publiés cinq jours ouvrables à l’avance en ce qui concerne les augmentations et un jour ouvrable en ce qui concerne les diminutions, sauf dérogation accordée par l’Institut. Le délai repris à la phrase précédente commence le premier jour ouvrable suivant le jour de la décision favorable de l’IBPT.”

Art. 5. A l’article 106, § 1, de la même loi, remplacé par la loi du 19 décembre 1997, les modifications suivantes sont apportées :

a) la disposition au 1° est remplacée comme suit :

“1° chacune des différentes composantes du service de téléphonie vocale telles que définies par l’Institut;”

b) la disposition au 2° est remplacée comme suit :

“2° chacune des différentes composantes du service des lignes louées telles que définies par l’Institut;”

c) une 5° est ajouté, libellé comme suit :

“5° chacune des différentes composantes ou sortes du service de données telles que définies par l’Institut.”

Art. 6. A l’article 109, § 1er, alinéa 1er, de la même loi, remplacé par la loi du 19 décembre 1997 et modifié par l’arrêté royal du 21

ingevogd bij de wet van 19 december 1997, wordt vervangen als volgt :

“ Art. 105ter. Elke operator van spraaktelefoondiensten die als organisatie met een sterke positie op die markt is aangemerkt, deelt elk ontwerp van tariefwijziging met betrekking tot de diensten bedoeld in artikel 106, § 1, 1°, 2°, 4° en 5° mee aan het Instituut. Die mededeling wordt vergezeld van inlichtingen die het het Instituut mogelijk maken om de conformiteit van die tariefwijziging in het licht van artikel 69 van de wet te beoordelen. Binnen een termijn van 20 werkdagen na de ontvangst van het ontwerp van tariefwijziging, kan het Instituut de opschorting, wijziging of intrekking van de voorgestelde tarieven bevelen. Het stilzwijgen van het Instituut geldt als een goedkeuring van de tarieven.

Elke operator van spraaktelefoondiensten die als organisatie met een sterke marktpositie is aangemerkt, wijzigt de tarieven van de spraaktelefoondienst pas na ze vijf dagen op voorhand te hebben bekendgemaakt wat betreft een verhoging en één werkdag wat betreft een verlaging, behoudens een afwijking toegestaan door het Instituut. De termijn vermeld in de vorige zin begint de eerste werkdag volgend op de dag van de gunstige beslissing van het BIPT”.

Art. 5. In artikel 106, § 1, van dezelfde wet, vervangen bij de wet van 19 december 1997, worden de volgende wijzigingen aangebracht:

a) de bepaling onder 1° wordt vervangen als volgt :

“1° elk van de verschillende bestanddelen van de spraaktelefoondienst zoals gedefinieerd door het Instituut;”

b) de bepaling onder 2° wordt vervangen als volgt :

“2° elk van de verschillende bestanddelen van de dienst huurlijnen zoals gedefinieerd door het Instituut;”

c) er wordt een 5° toegevoegd, luidende :

“5° elk van de verschillende bestanddelen of soorten van de gegevensdienst zoals gedefinieerd door het Instituut.”

Art. 6. In artikel 109, § 1, eerste lid, van dezelfde wet, vervangen bij de wet van 19 december 1997 en gewijzigd bij het koninklijk besluit van 21

décembre 1999, sont apportées les modifications suivantes :

1° les mots “cette personne” sont remplacés par les mots “cet organisme”;

2° après les mots “d’autres services de télécommunications” les mots “quelle que soit sa position concurrentielle sur ceux-ci” sont ajoutés.

Art. 7. L’article 109quater de la même loi, remplacé par la loi du 19 décembre 1997 et modifié par l’arrêté royal du 4 mars 1999, est remplacé par le texte suivant :

“109quater, § 1er. En cas d’infraction aux obligations imposées en vertu de ce Titre et de ses arrêtés d’exécution, l’Institut peut infliger une amende administrative d’un montant de 1.000 francs minimum et 5.000.000 francs maximum, et ce sans préjudice des dispositions de l’article 114.

§ 2. L’amende ne peut être infligée qu’après que le contrevenant a été entendu par le fonctionnaire dirigeant de l’Institut ou par le fonctionnaire désigné par celui-ci. A cet effet, le fonctionnaire dirigeant de l’Institut convoque le contrevenant par courrier recommandé.

Si le contrevenant ne répond pas à cette convocation et qu’il ne donne pas de raison valable, il sera considéré qu’il a été entendu.

Sous réserve des dispositions du § 3, la convocation est envoyée après que le contrevenant a été mis en demeure et n’a pas satisfait aux conditions mentionnées dans cette mise en demeure dans les délais impartis.

§ 3. Si un officier de police judiciaire tel que visé à l’article 110 constate qu’une personne détient ou commercialise des équipements qui ne satisfont pas aux conditions de l’article 94, ou utilise des équipements de façon contraire à l’article 96, il rédige un procès-verbal et prend toutes les dispositions nécessaires.

§ 4. Si un officier de police judiciaire, tel que visé à l’article 110, établit un procès-verbal après avoir constaté une infraction aux obligations imposées en vertu de ce Titre et de ses arrêtés d’exécution, il transmet l’original de ce procès-verbal au fonctionnaire dirigeant de l’Institut, et

december 1999, worden de volgende wijzigingen aangebracht:

1° het woord “persoon” wordt vervangen door het woord “organisatie”;

2° na de woorden “wordt toegestaan” worden de woorden “ongeacht haar concurrentiepositie inzake die laatste” toegevoegd.

Art. 7. Artikel 109quater van dezelfde wet, vervangen bij de wet van 19 december 1997 en gewijzigd bij het koninklijk besluit van 4 maart 1999, wordt vervangen als volgt :

“109quater, § 1. In geval van overtreding van de krachtens deze Titel en haar uitvoeringsbesluiten opgelegde verplichtingen kan het Instituut de overtreder een administratieve boete opleggen van minimaal 1.000 frank en maximaal 5.000.000 frank, dit onverminderd de bepalingen van artikel 114.

§ 2. De boete kan slechts worden opgelegd nadat de overtreder gehoord werd door de leidinggevende ambtenaar van het Instituut of door de door hem aangewezen ambtenaar. De leidinggevende ambtenaar van het Instituut roept hiertoe per aangetekende brief de overtreder op. Indien de overtreder geen gehoor geeft aan de oproeping, en hij hiervoor geen aanvaardbare reden opgeeft, wordt hij geacht gehoord te zijn. Behoudens de bepalingen van § 3, gebeurt de oproeping nadat de overtreder in gebreke werd gesteld en hij aan de voorwaarden vermeld in deze ingebrekestelling niet binnen de opgelegde termijn heeft voldaan.

§ 3. Indien een officier van de gerechtelijke politie zoals vermeld in artikel 110 vaststelt dat een persoon apparatuur die niet voldoet aan de voorwaarden van artikel 94 houdt of commercialiseert, of apparatuur gebruikt op een manier die strijdig is met artikel 96, stelt hij hiervan een proces-verbaal op en neemt hij alle nodige maatregelen.

§ 4. Indien een officier van de gerechtelijke politie zoals vermeld in artikel 110 een proces-verbaal opstelt naar aanleiding van een door hem vastgestelde overtreding van de krachtens deze Titel en haar uitvoeringsbesluiten opgelegde verplichtingen, maakt hij het origineel van dit

en fait parvenir une copie au Procureur du Roi.

Le Procureur du Roi dispose d'un délai de deux mois pour entamer des poursuites.

Si le Procureur du Roi n'entame pas de poursuites dans ce délai, l'Institut convoque le contrevenant conformément au § 2, alinéa premier.

§ 5. Dans le mois qui suit l'audition visée au § 2, alinéa 2, l'Institut fait parvenir au contrevenant une ordonnance reprenant au moins :

1° le montant de l'amende et les motifs de celle-ci;

2° l'infraction pour laquelle l'amende a été infligée ainsi que la disposition réglementaire enfreinte;

3° le délai dans lequel le paiement doit être effectué;

4° la disposition mentionnée au § 6;

5° la possibilité d'interjeter appel auprès du Conseil d'Etat.

L'ordonnance est notifiée au contrevenant par lettre recommandée.

§ 6. L'amende doit être payée dans le délai fixé par le fonctionnaire dirigeant de l'Institut ou le fonctionnaire désigné par celui-ci, qu'il soit interjeté appel ou non. Ce délai est calculé à partir du jour suivant celui de la date du cachet de la poste de l'ordonnance visée au § 4.

§ 7. Si le contrevenant ne paie pas l'amende fixée au § 5 dans le délai imparti, l'Institut ordonnera l'arrêt total ou partiel, temporaire ou définitif des activités auxquelles l'infraction se rapporte. Cette mesure n'entraîne pas l'annulation de l'amende et n'en empêche pas la perception.

L'ordre de cessation des activités est notifié au contrevenant par lettre recommandée par le fonctionnaire dirigeant de l'Institut et prend cours dès réception de celui-ci. Le fait de l'ignorer entièrement ou partiellement est sanctionné par

proces-verbaal over aan de leidinggevende ambtenaar van het Instituut, en een afschrift ervan aan de procureur des Konings.

De procureur des Konings beschikt over een termijn van twee maanden om tot vervolging over te gaan.

Indien de procureur des Konings niet binnen deze termijn tot vervolging overgaat, roept het Instituut de overtreder op overeenkomstig § 2, lid 1.

§ 5. Het Instituut bezorgt de overtreder binnen de maand na de in § 2, lid 2, vermelde hoorzitting, een beschikking waarin minstens wordt vermeld :

1° het bedrag van de boete en de motivering ervan;

2° de overtreding naar aanleiding waarvan zij werd gegeven, alsook de overtreden reglementaire bepaling;

3° de termijn waarbinnen de betaling moet gebeuren;

4° de in § 6 vermelde maatregel;

5° de mogelijkheid om overeenkomstig § 8 beroep aan te tekenen.

De beschikking wordt per aangetekende brief aan de overtreder toegestuurd.

§ 6. De boete moet worden betaald binnen de door de leidinggevende ambtenaar van het Instituut of de door hem aangewezen ambtenaar bepaalde termijn, ongeacht of beroep wordt aangetekend of niet. Deze termijn wordt berekend vanaf de dag volgend op de poststempeldatum van de in § 4, vermelde beschikking.

§ 7. Indien de overtreder de in § 5, bepaalde boete niet binnen de vooropgestelde termijn betaalt, beveelt het Instituut de gehele of gedeeltelijke, tijdelijke of definitieve stopzetting van de activiteiten waarop de overtreding betrekking heeft voor de duur van maximaal één jaar. Deze maatregel doet de boete niet vervallen en verhindert de invordering ervan niet.

Het bevel tot staking van activiteiten wordt door de leidinggevende ambtenaar van het Instituut per aangetekende brief aan de overtreder toegestuurd en gaat in vanaf de ontvangst ervan. Het geheel of gedeeltelijk negeren ervan wordt bestraft met

les peines visées à l'article 114, § 6, ou conformément à l'article 41bis du Code pénal.

de straffen vermeld in artikel 114, § 6, of overeenkomstig artikel 41bis van het Strafwetboek.

§ 8. Les frais de contrôle et d'examen sont dans tous les cas imputés au contrevenant.

§ 8. De kosten van controle en onderzoek worden in ieder geval op de overtreder verhaald.

§ 9. Le contrevenant qui conteste les sanctions qui lui ont été infligées en exécution de cet article par le fonctionnaire dirigeant de l'Institut ou par le fonctionnaire désigné par celui-ci, interjette appel par requête devant la Cour d'Appel de Bruxelles, à peine de déchéance, dans un délai d'un mois après la réception de la notification mentionnée au § 4, ou de l'ordre d'arrêt mentionné au § 6."

§ 9. De overtreder die de sancties betwist die hem in uitvoering van dit artikel opgelegd werden door de leidinggevende ambtenaar van het Instituut of door de door hem aangewezen ambtenaar, tekent op straffe van verval binnen een termijn van een maand na ontvangst van de kennisgeving vermeld in § 4, of van het beval tot stopzetting vermeld in § 6, bij wege van verzoekschrift beroep aan bij het Hof van Beroep te Brussel."

Question soumise à consultation

L'IBPT souhaite obtenir des commentaires de votre part concernant les propositions mentionnées ci-dessus.

Les réponses à cette consultation sont attendues pour le 23 juillet 2001.

Elles sont à adresser, 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