

Consultation nationale du projet de décision sur les marchés du groupe « Accès »

*Présentation au secteur
le 25 octobre 2005*



2

Contexte de la présentation

Méthodologie définie par la Commission européenne

Les Marchés 1 et 2

Marché 11

Marché 12

Prochaines étapes



Le Contexte

- Le cluster Accès comporte:
 - Marché 1 : accès au réseau téléphonique public fixe (résidentiel)
 - Marché 2 : accès au réseau téléphonique public fixe (non résidentiel)
 - Marché 11 : accès dégroupé aux boucles et sous boucles
 - Marché 12 : accès à large bande
- Les marchés de détail de l'accès à Internet est également étudié
 - afin de le caractériser et d'alimenter l'analyse des marchés de gros



Team d'Analyse IBPT

Coordination		Catherine Rutten
Steering Group	International	Fabienne Marcelle
	Juridique	Bernardo Herman
	Coordinateur	Eduard Verbeke
Cluster team	Technique	Alain Maton
	Juridique	Benny Smets
	Economique	Vincent Hanchir
	Données	Hilde Verdickt
Consultants		Analysys Hogan & Hartson



Contexte de la présentation

Méthodologie définie par la Commission européenne

Les Marchés 1 et 2

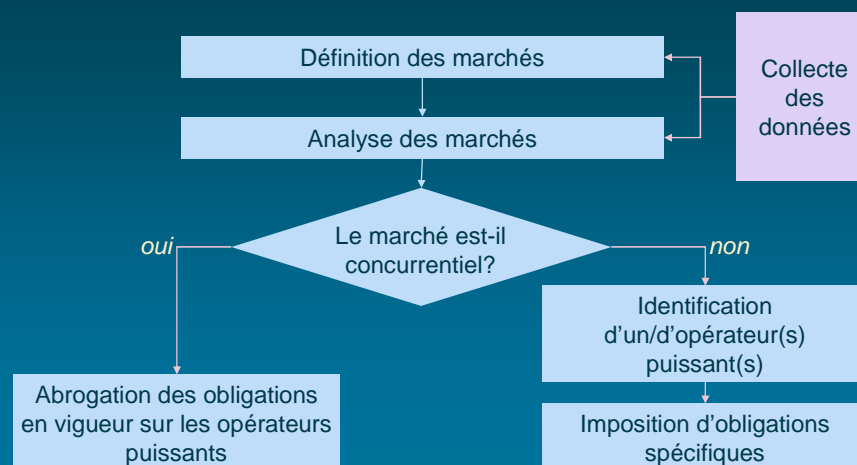
Marché 11

Marché 12

Prochaines étapes



Une analyse structurelle prospective des marchés pertinents doit être réalisée

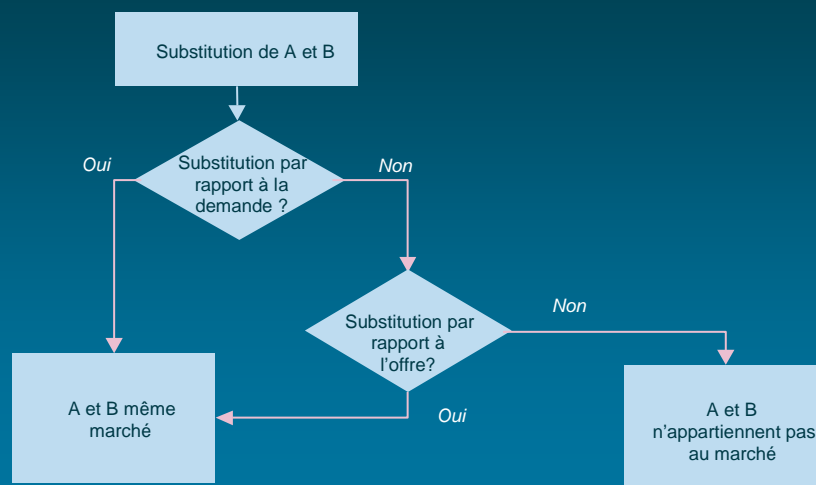


les principes méthodologiques de définition du marché pertinent de produits

- Étude de substituabilité des produits du point de vue de l'offre et de la demande
 - application du test du monopoleur hypothétique (SSNIP test)
 - deux produits non substituables appartiendront nécessairement à des marchés différents



les principes méthodologiques de définition du marché pertinent de produits



les principes méthodologiques de définition des marchés géographiques

- 3 critères :
 - a) homogénéité des offres et des prix sur le territoire
 - b) le territoire couvert par un réseau
 - c) l'existence d'instruments juridiques (législatifs et réglementaires)



La phase d'analyse de marché établit si le marché est effectivement concurrentiel

- Le but est de déterminer si une ou des entreprises sont en position dominante (dans le cas contraire le marché est dit effectivement concurrentiel)
- On peut distinguer :
 - Position dominante simple d'un opérateur
 - Position dominante conjointe de plusieurs opérateurs



L'analyse de marché s'appuie sur l'analyse de critères quantitatifs...

- La structure des analyses quantitatives est la suivante :
 - Objectif : établir une présomption (ou non) de la position dominante de un ou plusieurs opérateurs
 - Identification et étude des caractéristiques des principaux opérateurs
 - Analyse de la taille du marché, des parts de marché, du niveau de concentration du marché, et de la dynamique concurrentielle sur le marché



...et qualitatifs

- La structure des analyses qualitatives est la suivante :
 - Autres facteurs affectant la concurrence sur le marché
 - Objectif : confirmer ou infirmer la présomption de position dominante de un ou plusieurs opérateurs
 - Analyse des barrières à l'entrée et/ou à l'expansion sur le marché
 - Analyse du contre-pouvoir des acheteurs
 - Analyse prospective du marché et développements technologiques



Des remèdes réglementaires doivent être définis pour les opérateurs dominants [1]

- Lorsqu'une entreprise dispose d'une puissance significative sur un marché l'IBPT doit appliquer au moins une obligation
 - Sur les marchés de gros : les remèdes prévus dans la directive « accès »
 - Sur les marchés de détail : l'IBPT doit privilégier les remèdes de la directive « accès ». Cependant si l'IBPT considère qu'ils ne sont pas suffisants pour réaliser les objectifs du nouveau cadre réglementaire, elle peut alors imposer une ou plusieurs obligations prévues par l'article 17 de la directive « service universel »



Des remèdes réglementaires doivent être définis pour les opérateurs dominants [2]

- Remèdes de gros
 - Transparence, Non discrimination, Séparation comptable
Accès à des ressources de réseau spécifiques et à leur utilisation, Contrôle des prix et obligations relatives au système de comptabilisation des coûts
- Remèdes de détail spécifiques
 - Obligations visées par l'article 17 de la directive « service universel » et l'article 64, d'utiliser des prix anormalement hauts d'entraver l'accès au marché d'utiliser des prix d'éviction restreignant la concurrence, d'appliquer des préférences injustifiées pour certains utilisateurs finals, de grouper des services de manière injustifiée...



Contexte de la présentation

Méthodologie définie par la Commission européenne

Les Marchés 1 et 2

Marché 11

Marché 12

Prochaines étapes



La définition des marchés est cohérente avec les pratiques de la CE

Marché	Définition	Observations
Marché 1	Marché national de l'accès au réseau téléphonique public en position déterminée pour la clientèle résidentielle	Définition européenne
Marché 2A	Marché national de l'accès analogique de base au réseau téléphonique public en position déterminée pour la clientèle non résidentielle	Segmentation plus fine
Marché 2B	Marché national de l'accès numérique de base au réseau téléphonique public en position déterminée pour la clientèle non résidentielle (ISDN-2)	
Marché 2C	Marché national de l'accès numérique primaire au réseau téléphonique public en position déterminée pour la clientèle non résidentielle (ISDN-30)	



La dimension géographique des marchés M1 et M2 est nationale

- Réseau national de l'opérateur historique
- Sur le plan réglementaire, garantie d'une homogénéité de la fourniture de services sur l'ensemble du territoire
- Homogénéité des conditions tarifaires sur l'ensemble du territoire
- Segmentation géographique plus fine non adaptée (nouvelle segmentation chaque fois qu'il y a un nouvel opérateur dans une zone?)



Belgacom est présumé puissant sur les Marchés 1 et 2 [A,B,C]

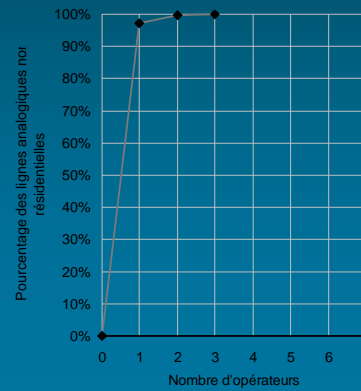
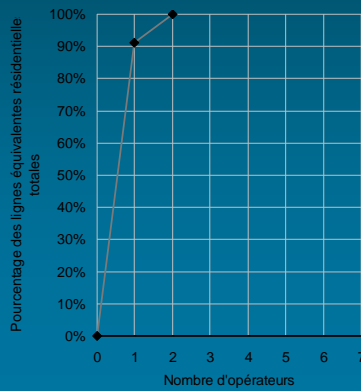
- Belgacom possède des parts de marché significatives sur l'ensemble des marchés de l'accès au réseau téléphonique public en position déterminée

Parts de marché de Belgacom	S1 2001	S2 2004
Accès au réseau téléphonique pour la clientèle résidentielle	96%	91%
Accès analogique au réseau téléphonique public pour clientèle non résidentielle	99%	97%
Accès numérique de base au réseau téléphonique public pour clientèle non résidentielle	100%	99%
Accès numérique primaire au réseau téléphonique public pour clientèle non résidentielle	94%	67%

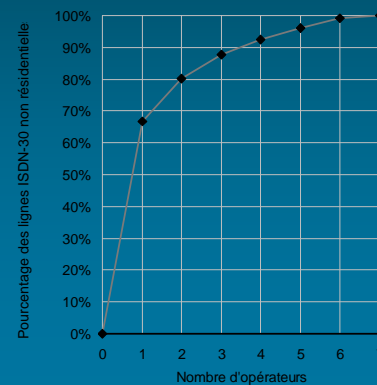
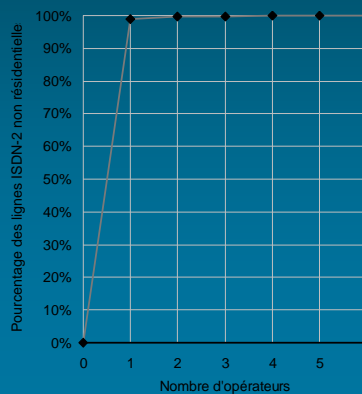
Baisse plus importante que sur les autres marchés



Concentration du marché de l'accès au réseau téléphonique public pour une clientèle résidentielle, et Concentration du marché de l'accès analogique au réseau téléphonique public pour une clientèle non résidentielle, fin 2004



Concentration du marché de l'accès au réseau numérique de base (ISDN-2) et l'accès numérique primaire au réseau téléphonique public pour une clientèle non résidentielle, fin 2004



Belgacom est puissant sur les Marchés 1 et 2 [A, B, C]

- Les barrières à l'entrée sur ces marchés sont significatives et ne contredisent pas la présomption de dominance établie sur la base des parts de marchés
 - Belgacom détient une infrastructure d'accès pas facilement duplicable
 - Belgacom bénéficie d'importantes économies d'échelle et de gamme
- Le contre-pouvoir des acheteurs est faible



L'IBPT a défini une liste de remèdes de gros pour Belgacom [1]

<i>Remèdes</i>	<i>Remèdes proposés</i>
Sélection et présélection du transporteur	<p>Oui.</p> <ul style="list-style-type: none"> – accorder des prestations d'accès et d'interconnexion pour la sélection et la présélection – négocier de bonne foi – ne pas retirer l'accès aux ressources lorsqu'il a déjà été accordé <p>Pas d'application pour ce qui concerne les services Voice over Broadband.</p>



L'IBPT a défini une liste de remèdes de gros pour Belgacom [2]

Remèdes	Remèdes proposés
Revente de l'abonnement	<p>Oui, sauf pour l'accès ISDN-30.</p> <ul style="list-style-type: none"> – accorder l'accès à un service de revente d'abonnement – accorder l'accès aux systèmes d'assistance opérationnelle ou systèmes logiciels nécessaires – négocier de bonne foi



Une nouveauté: la revente de l'abonnement

Constat:

- Belgacom détient des parts de marché très élevées sur les marchés de l'accès.
- Faut d'une mesure comme la revente d'abonnement, la concurrence sur ces marchés resterait très limitée.

La revente d'abonnement:

- Permet à un opérateur alternatif de proposer une facture unique à ses clients.
- Est complémentaire avec le dégroupage de la boucle locale ou le BROBA pour proposer des services sur l'ensemble du territoire.
- Permet de limiter les effets de levier sur les marchés adjacents.
- Permet d'encourager une véritable concurrence sur les marchés de l'accès au réseau téléphonique.

Évaluation:

Une évaluation sera effectuée 18 mois après la mise en œuvre effective sur le marché.



L'IBPT a défini une liste de remèdes de gros pour Belgacom [3]

Remèdes	Remèdes proposés
Non discrimination	Oui. Application de conditions analogues, dans des circonstances analogues, aux autres opérateurs à celles appliquées en interne.
Transparence, y compris la publication d'une Offre de Référence	Oui (pour la sélection/présélection et pour la revente de l'abonnement). Cette Offre de Référence : - doit permettre d'acheter les prestations de façon dégroupées - doit contenir une description des éléments de l'offre, des modalités, des conditions et des tarifs associés - doit être approuvée par l'IBPT préalablement à sa mise en œuvre - peut être modifiée à tout moment afin de tenir compte de l'évolution des offres de Belgacom et de la nécessité de garantir une concurrence effective



L'IBPT a défini une liste de remèdes de gros pour Belgacom [4]

Remèdes	Remèdes proposés
Transparence, y compris la publication d'une Offre de Référence (suite)	- Projets d'offre à soumettre à l'Institut au plus tard le 15 juillet de chaque année. - Offre valable du 1er janvier au 31 décembre. - L'offre de référence n'est pas un obstacle à la demande d'autres prestations raisonnables en dehors de cette offre. Obligation de transmettre à l'Institut les accords d'interconnexion conclus et ce dans un délai de 10 jours ouvrables.



L'IBPT a défini une liste de remèdes de gros pour Belgacom [5]

Remèdes	Remèdes proposés
Séparation comptable	Oui <ul style="list-style-type: none"> - Séparation des différentes activités de réseau (réseau d'accès, réseau d'interconnexion), avec un compte d'exploitation pour chacune. - Identification claire des prix de transfert internes et des coûts unitaires des éléments de réseau. - Séparation sur le plan comptable du service de revente d'abonnement et du service de détail d'accès au réseau téléphonique public en position déterminée.



L'IBPT a défini une liste de remèdes de gros pour Belgacom [6]

Remèdes	Remèdes proposés
Contrôle des prix et obligations relatives au système de comptabilisation des coûts	Oui <ul style="list-style-type: none"> - Orientation sur les coûts d'un opérateur efficient pour les prestations liées à la sélection et la présélection. - Tarification <i>retail minus</i> pour la revente de l'abonnement. - Système de comptabilisation des coûts approprié.



L'IBPT a défini une liste de remèdes de détails pour Belgacom

Interdiction des comportements suivants:

- entraver l'accès au marché
- utiliser des prix d'éviction restreignant la concurrence
- appliquer des préférences injustifiées pour certains utilisateurs finals
- grouper des services de manière injustifiée

En vue de veiller au respect de ces interdictions, l'IBPT propose

- un contrôle des prix et des obligations relatives au système de comptabilisation des coûts.
- Des mesures de communication et notification tarifaire

L'obligation d'orientation sur les coûts est retirée

- car d'autres remèdes envisagés permettent de prévenir les comportements anticoncurrentiels

Pas de mesure en rapport avec l'interdiction de pratiquer des prix anormalement hauts



Contexte de la présentation

Méthodologie définie par la Commission européenne

Les Marchés 1 et 2

Marché 11

Marché 12

Prochaines étapes



La définition du marché M11 est « classique »

- Un seul fournisseur d'accès dégroupés existe sur le territoire belge (accès à la boucle / accès à la sous-boucle, accès partagé / accès totalement dégroupé) : Belgacom
- En Belgique, les câblo-opérateurs ne disposent pas de paires de cuivre enroulés autour des câbles coaxiaux

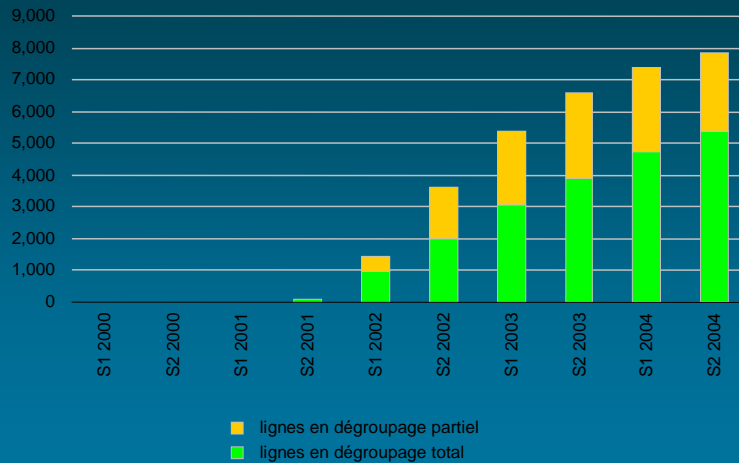


La définition du marché est cohérente avec les pratiques de la CE

Marché	Définition
Marché 11	Marché national de l'accès dégroupé, total et partiel, aux boucles et sous-boucles sur lignes métalliques



Evolution du nombre des lignes dégroupées



Belgacom est puissant sur le Marché 11

- Belgacom possède 100% de parts de marché sur le marché de l'accès dégroupé aux boucles et aux sous-boucles métalliques
- Il existe des fortes barrières à l'entrée sur ce marché
 - Belgacom contrôle un réseau d'accès qui n'est pas duplicable
 - Belgacom bénéficie d'économies d'échelle et de gamme significatives
- Le développement du dégroupage en Belgique reste à un niveau de développement relativement faible.
- Le contre pouvoir des acheteurs est faible



L'IBPT a défini une liste de remèdes pour Belgacom [1]

Remèdes	Remèdes proposés
Prestations d'accès dégroupé	Oui. Cette obligation consiste à : <ul style="list-style-type: none"> - accorder l'accès totalement ou partiellement dégroupé à la boucle, sous-boucle, avec ou sans voix - fournir une possibilité de co-localisation ou d'autres formes de partage des ressources - fournir l'accès à des systèmes d'assistance opérationnelle ou logiciels nécessaires pour garantir une concurrence équitable - négocier de bonne foi - ne pas retirer l'accès déjà accordé



L'IBPT a défini une liste de remèdes pour Belgacom [2]

Remèdes	Remèdes proposés
Prestations d'accès dégroupé	La performance opérationnelle de Belgacom pour ses propres services de détail doit être équivalente à celle offerte dans la fourniture d'accès dégroupé à la boucle locale Le dégroupage doit permettre le développement de services de détail fourni au moyen de toute technologie disponible sur la paire de cuivre (et en particulier permettre les accès très haut débit de type ADSL2 + ou VDSL)
Non discrimination	Oui. Application de conditions analogues, dans des circonstances analogues, à celles appliquées en interne



L'IBPT a défini une liste de remèdes pour Belgacom [3]

Remèdes	Remèdes proposés
Transparence y compris la publication d'une Offre de Référence	<p>Oui</p> <p>L'Offre de Référence:</p> <ul style="list-style-type: none"> – doit permettre aux OLO d'acheter seulement les prestations dont ils ont besoin – doit être approuvée préalablement par l'IBPT – peut être modifiée à tout moment par l'IBPT, Belgacom ou un bénéficiaire après l'accord de l'IBPT – doit contenir une description des éléments de l'offre et des modalités, des conditions et des tarifs associés



L'IBPT a défini une liste de remèdes pour Belgacom [4]

Remèdes	Remèdes proposés
Transparence y compris la publication d'une Offre de Référence	<p>– est valable du 1er janvier au 31 décembre.</p> <p>Les projets d'Offre de Référence sont fournis par Belgacom à l'Institut au plus tard le 15 juillet.</p> <p>L'existence d'une Offre de Référence ne fait pas obstacle à la demande d'autres prestations raisonnables</p> <p>L'IBPT souhaite conserver les dispositions figurant dans l'Offre de Référence BRUO actuelle, avec les modifications énoncées ci-dessus en matière d'ADSL 2+ et de VDSL</p>



L'IBPT a défini une liste de remèdes pour Belgacom [5]

Remèdes	Remèdes proposés
Séparation comptable	Oui. Les différentes activités réseau doivent être séparées entre elles, avec un compte d'exploitation pour chacune Les prix de transfert internes, coûts unitaires des services et leur évolution devront être clairement identifiés Belgacom devra séparer sur le plan comptable son service d'accès dégroupé à la boucle locale de ses services avals
Contrôle des prix et obligations relatives au système de comptabilisation des coûts	Oui Orientation vers les coûts d'un opérateur efficient. En complément des obligations tarifaires (<i>retail minus</i> ou orientation vers les coûts de type bottom up), l'opérateur puissant a l'obligation de ne pas pratiquer des tarifs d'éviction. Cette obligation sera contrôlée par l'application d'un test de ciseau tarifaire Belgacom mettra en œuvre un modèle de comptabilisation des coûts approuvé par l'IBPT



- Contexte de la présentation
- Méthodologie définie par la Commission européenne
- Les marchés 1 et 2
- Marché 11
- Marché 12**
- Prochaines étapes



La définition du marché 12 n'inclut pas l'autofourniture des réseaux câblés de télévision [1]

- Actuellement aucun câblo-opérateur en Belgique n'offre une prestation de type bitstream sur le marché de gros « libre ».
- Selon la méthodologie de la CE, l'autofourniture ne peut être comprise dans la définition du marché pertinent que dans la mesure où l'entreprise est susceptible de rentrer sur le marché libre en réponse à un test « SSNIP ».
- La mise en place d'une offre de type bitstream par les câblo-opérateurs:
 - est techniquement faisable, mais limitée à IP Stream et nécessiterait des investissements humains et financiers importants
 - ne représenterait pas un intérêt stratégique pour ces opérateurs



La définition du marché 12 n'inclut pas l'autofourniture des réseaux câblés de télévision [2]

- L'entrée sur le marché par les câblo-opérateurs est fortement improbable face à un test SSNIP
- Donc les réseaux câblés ne peuvent être intégrés dans la définition du marché 12.

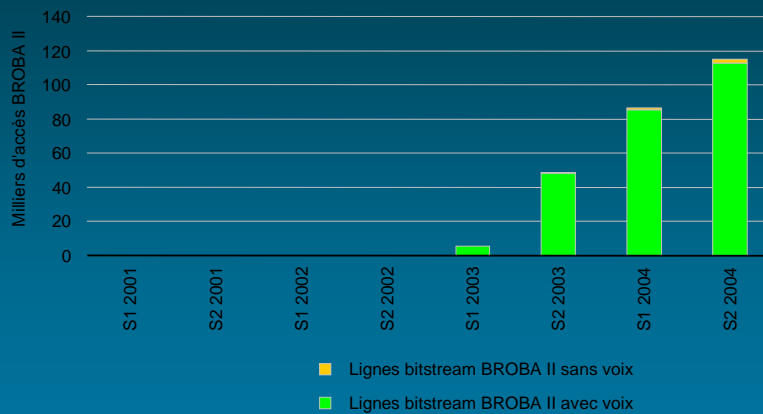


La définition du marché

Marché	Définition
Marché 12	<p>Marché national de la fourniture en gros d'accès large bande (inclut notamment les offres existantes d'accès à un débit binaire BROBA II ADSL et SDSL, avec ou sans voix)</p> <p>Notes :</p> <ul style="list-style-type: none"> - la définition de ce marché n'inclut pas les réseaux câblés de télévision - les offres d'accès à un débit binaire correspondant à des services de détail haut débit actuellement commercialisés (offres de type VDSL, ADSL2+, ... par exemple) sont inclus dans le marché pertinent



Evolution du nombre de lignes bitstream



Belgacom est puissant sur le Marché 12

- Belgacom possède 100% de parts de marché sur le marché de la vente en gros d'accès à large bande
- En Belgique, le développement des offres *bitstream* se situe à un niveau comparable par rapport à la moyenne des autres pays européens
- Il existe des fortes barrières à l'entrée sur ce marché
 - Belgacom contrôle un réseau qui est difficilement duplicable
 - Belgacom bénéficie d'économies d'échelle et de gamme significatives
- Le contre-pouvoir des acheteurs est faible



L'IBPT a défini une liste de remèdes pour Belgacom [1]

Remèdes	Remèdes proposés
---------	------------------

Prestations d'accès à un débit binaire	<p>Oui.</p> <p>L'IBPT lève les obligations en matière d'accès à un débit binaire de type BROBA I.</p> <p>Les obligations maintenues consistent à :</p> <ul style="list-style-type: none"> – accorder l'accès à un débit binaire, avec ou sans voix. En particulier l'offre d'accès à un débit binaire doit garantir un débit suffisant pour permettre la fourniture de services de détail à très haut débit dans les zones où ces produits sont proposés par Belgacom – fournir une possibilité de co-localisation ou d'autres formes de partage des ressources
--	---



L'IBPT a défini une liste de remèdes pour Belgacom [2]

Remèdes	Remèdes proposés
Prestations d'accès à un débit binaire	<ul style="list-style-type: none"> – accorder un accès ouvert aux interfaces techniques, protocoles ou autres technologies clés – fournir l'accès à des systèmes d'assistance opérationnelle ou à des systèmes logiciels similaires nécessaires en vue de garantir une concurrence équitable dans le cadre de la fourniture de services – négocier de bonne foi – ne pas retirer l'accès déjà accordé



L'IBPT a défini une liste de remèdes pour Belgacom [3]

Remèdes	Remèdes proposés
Non discrimination	<p>Oui</p> <p>Application de conditions analogues, dans des circonstances analogues, à celles appliquées en interne. Avant toute commercialisation d'une offre de détail haut débit, Belgacom devra adapter son offre d'accès à un débit binaire de manière à ce qu'elle permette la duplication de la nouvelle offre de détail de Belgacom, telle que ADSL2, ADSL2+, VDSL, VDSL2.</p>
Transparence y compris la publication d'une Offre de Référence	<p>Oui</p> <p>L'Offre de Référence:</p> <ul style="list-style-type: none"> – doit permettre aux opérateurs alternatifs d'acheter seulement les prestations dont ils ont besoin – doit être approuvée préalablement par l'IBPT



L'IBPT a défini une liste de remèdes pour Belgacom [4]

Remèdes	Remèdes proposés
Transparence y compris la publication d'une Offre de Référence	<ul style="list-style-type: none"> – peut être modifiée à tout moment par l'IBPT, Belgacom ou un bénéficiaire après l'accord de l'IBPT – doit contenir une description des éléments de l'offre et des modalités, des conditions et des tarifs associés - est valable du 1er janvier au 31 décembre. <p>Les projets d'Offre de Référence sont fournis par Belgacom à l'Institut au plus tard le 15 juillet.</p> <p>L'IBPT souhaite conserver les dispositions figurant dans la dernière Offre de Référence BROBA II</p> <p>L'existence d'une Offre de Référence ne fait pas obstacle à la demande d'autres prestations raisonnables</p>



L'IBPT a défini une liste de remèdes pour Belgacom [5]

Remèdes	Remèdes proposés
Séparation comptable	<p>Oui</p> <p>Les différentes activités réseau doivent être séparées entre elles, avec un compte d'exploitation pour chacune</p> <p>Les prix de transfert internes, coûts unitaires des services et leur évolution devront être clairement identifiés</p> <p>Belgacom devra séparer sur le plan comptable son service d'accès à un débit binaire des services avals</p>
Contrôle des prix et obligations relatives au système de comptabilisation des coûts	<p>Oui</p> <p>Les tarifs des services d'accès à un débit binaire de Belgacom doivent respecter les principes d'orientation vers les coûts d'un opérateur efficient.</p> <p>En complément des obligations tarifaires ci-dessus, l'opérateur puissant a l'obligation de ne pas pratiquer des tarifs d'éviction.</p>



Contexte de la présentation

Méthodologie définie par la Commission européenne

Les marchés 1 et 2

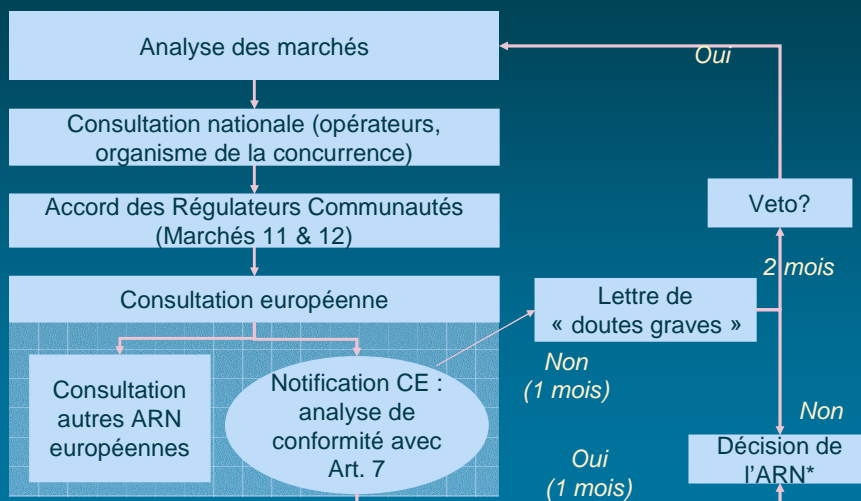
Marché 11

Marché 12

Prochaines étapes



Ces analyses sont soumises à une consultation nationale et européenne



* « en prenant le plus grand compte des commentaires formulés »



Le processus de la consultation

- Les remarques et commentaires doivent parvenir à l'IBPT au plus tard **le 5 décembre 2005** (période prolongée jusqu'au **23 décembre 2005**);
- À l'adresse électronique: smp@bipt.be
- Les informations confidentielles doivent être séparées des informations non confidentielles et marquées comme telles.
- Toute information transmise par l'Institut par quelque moyen que ce soit dans le cadre de la présente consultation – cette présentation incluse - ne préjuge en rien des conclusions définitives que l'Institut rendra concernant l'analyse de marché en elle-même au terme de la consultation. Ces informations ne peuvent en aucune manière être assimilées à une décision de l'Institut.

