

**INSTITUT BELGE DES SERVICES POSTAUX  
ET DES TÉLÉCOMMUNICATIONS**

**IBPT**

---

**COMMUNICATION DU CONSEIL DE L'IBPT  
DU 8 AVRIL 2009  
CONCERNANT LES TARIFS DE BELGACOM  
SUITE A L'ANALYSE DES MARCHÉS DES SERVICES  
TÉLÉPHONIQUES POUR LESQUELS ELLE A ETE IDENTIFIÉE  
COMME OPERATEUR PUISSANT**

Le 6 novembre 2008, l'IBPT a conclu que Belgacom demeurait puissante sur les marchés de la téléphonie fixe pour les particuliers et les entreprises en Belgique. Par conséquent, l'IBPT a imposé à Belgacom certaines obligations en matière de transparence et de contrôle des prix.

Préalablement à l'adoption de cette décision, la Commission européenne avait formulé des remarques concernant le niveau général des prix de la téléphonie fixe en Belgique, qu'elle jugeait parmi les plus élevés de l'UE15 (lettre de commentaire du 20 octobre 2008 et communiqué de presse du 23 octobre 2008).

Dans sa décision du 6 novembre 2008, l'IBPT a observé que les comparaisons auxquelles la Commission se référait n'étaient pas nécessairement totalement représentatives de la situation belge. En effet, ces comparaisons étaient basées uniquement sur les tarifs standards des opérateurs ou ne tenaient pas compte du fait qu'en Belgique, il n'existe plus de différenciation entre tarifs locaux et nationaux. L'IBPT avait donc estimé nécessaire de procéder à une analyse complémentaire des tarifs de détail.

Une comparaison internationale, menée en coopération avec l'opérateur historique Belgacom, a été réalisée au départ de l'outil « T-Basket » commercialisé par la société Teligen. Les services de Teligen sont utilisés régulièrement par la Commission européenne et l'OCDE.

La méthodologie suivie peut se résumer comme suit :

- Après avoir classé les clients sur base de leur trafic de décembre 2008, la clientèle de Belgacom a été divisée en 3 segments résidentiels (RES1, RES2 et RES3) et 2 segments de petites et moyennes entreprises (SME1 et SME2), de manière à ce que chaque segment représente le même poids en termes de nombre de clients.
- Ces 5 segments permettent de définir 5 profils moyens de consommation, en fonction du type de trafic (fixe vers fixe national, fixe vers mobile national, international) et des tranches horaires pertinentes<sup>1</sup>.
- Les tarifs encodés dans T-Basket (soit plusieurs plans tarifaires ou combinaisons de plans tarifaires pour l'opérateur historique de chaque pays) sont appliqués aux profils ainsi définis. Les mêmes profils sont utilisés pour tous ces opérateurs.
- L'outil T-Basket calcule la recette totale (installation, abonnement et trafic) pour tous les plans tarifaires encodés et sélectionne pour chaque pays le plan tarifaire le plus avantageux ou la combinaison la plus avantageuse. Les résultats relatifs au seul trafic national (fixe vers fixe et fixe vers mobile) sont ensuite isolés, étant donné qu'il s'agissait des services concernés par la décision du 6 novembre 2008.

---

<sup>1</sup> Pour ces comparaisons, il a été fait usage des résultats obtenus en appliquant à tous les opérateurs européens l'horaire « Happy Time » (off-peak à partir de 17 heures). Il existe une autre série de résultats obtenus en appliquant cet horaire uniquement pour la Belgique. Les deux séries de résultats ne sont pas fondamentalement différentes.

On trouvera en annexe les résultats obtenus avec les profils définis par Teligen d'une part, avec les profils des clients de Belgacom d'autre part. Cette mise en parallèle illustre l'impact que peuvent avoir le choix des plans tarifaires et les profils de consommation sur ce type de comparaisons. La Belgique obtient en effet systématiquement un meilleur positionnement international lorsque les plans tarifaires les plus avantageux sont utilisés dans les comparaisons et que celles-ci sont établies sur base des profils de consommation des utilisateurs belges.

Michel Van Bellinghen  
Membre du Conseil

Georges Denef  
Membre du Conseil

Catherine Rutten  
Membre du Conseil

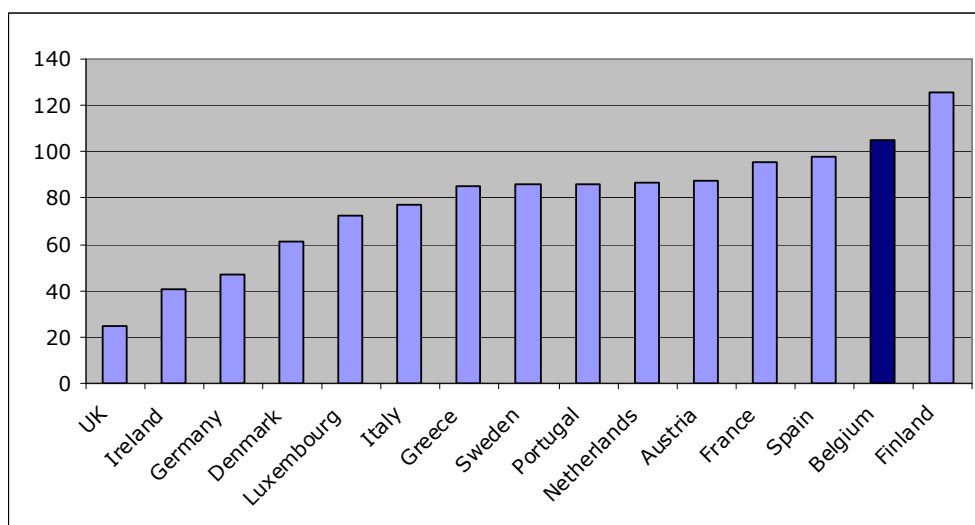
Eric Van Heesvelde  
Président du Conseil

## Annexe – Résultats des benchmarks réalisés à l'aide de Teligen T-Basket

- Dépenses par an exprimées en euro et hors TVA
- Résultats de Teligen T-Basket. Copyright Teligen, UK

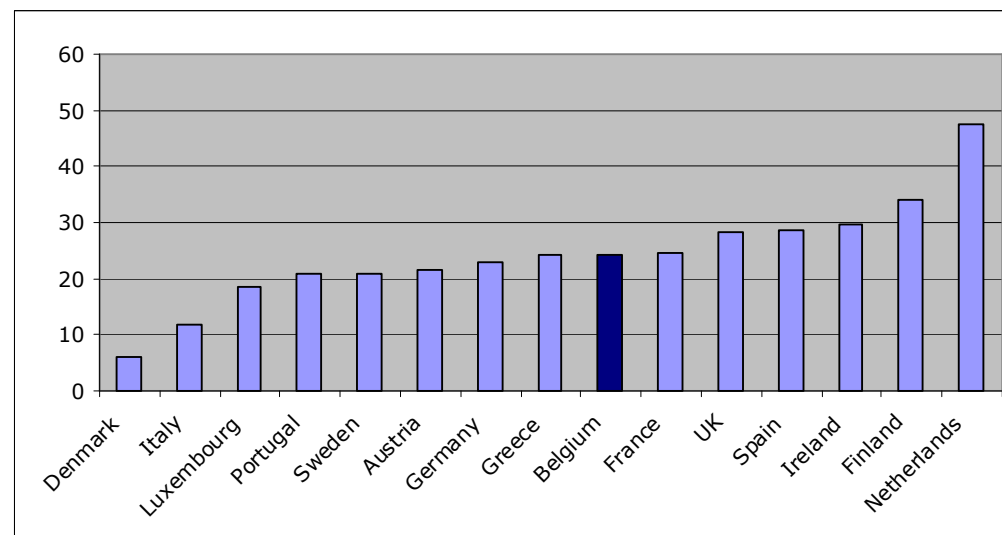
### Profils OCDE/Teligen

#### OECD Residential Basket , Low usage



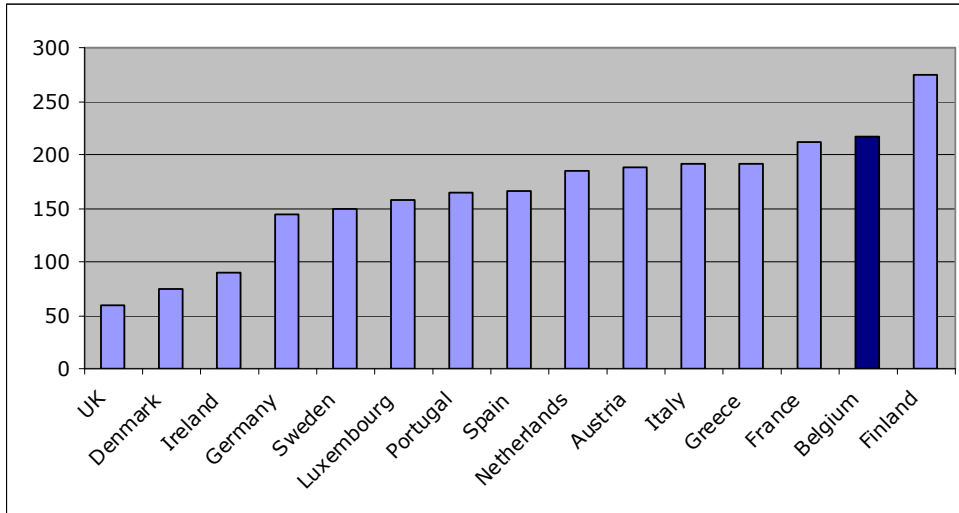
### Profils Belgacom

#### RES1



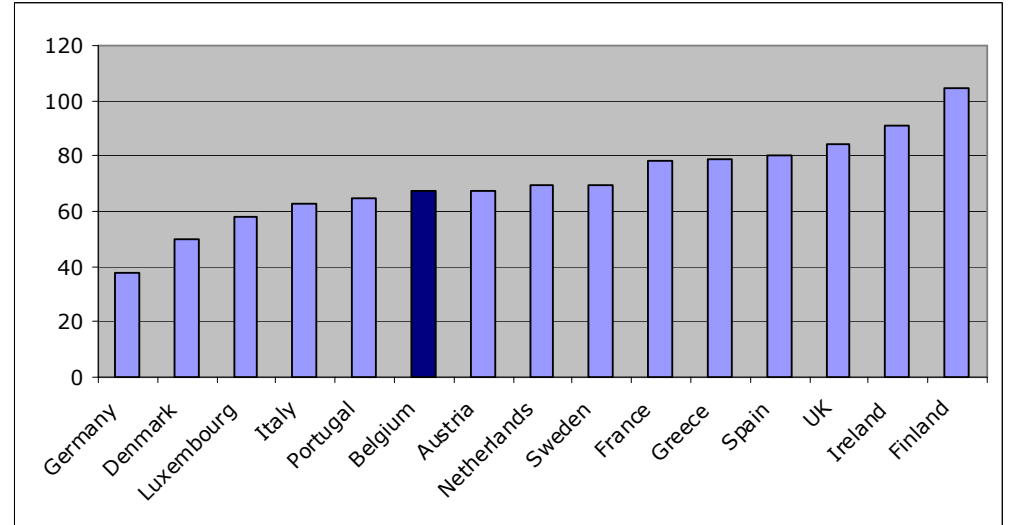
**Profils OCDE/Teligen**

OECD Residential Basket , Medium usage



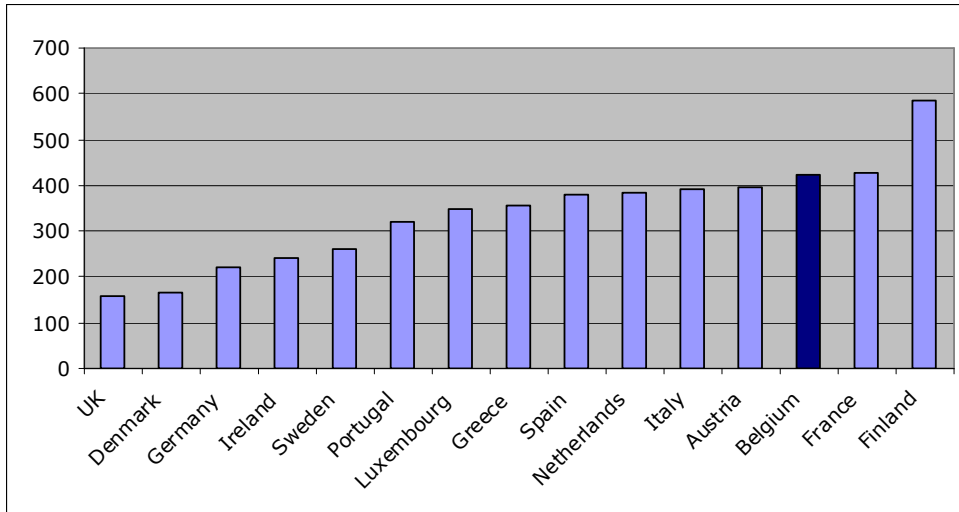
**Profils Belgacom**

RES2



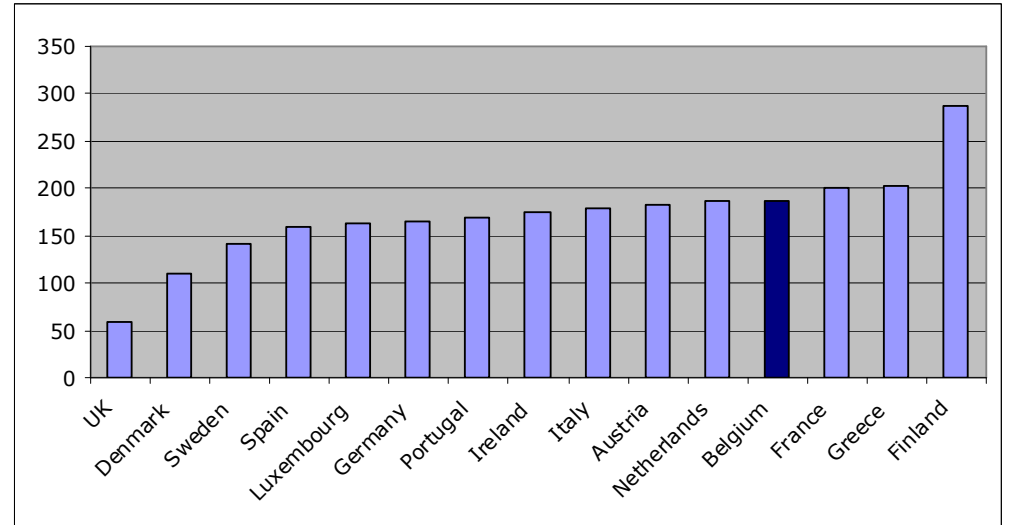
**Profils OCDE/Teligen**

OECD Residential Basket , High usage



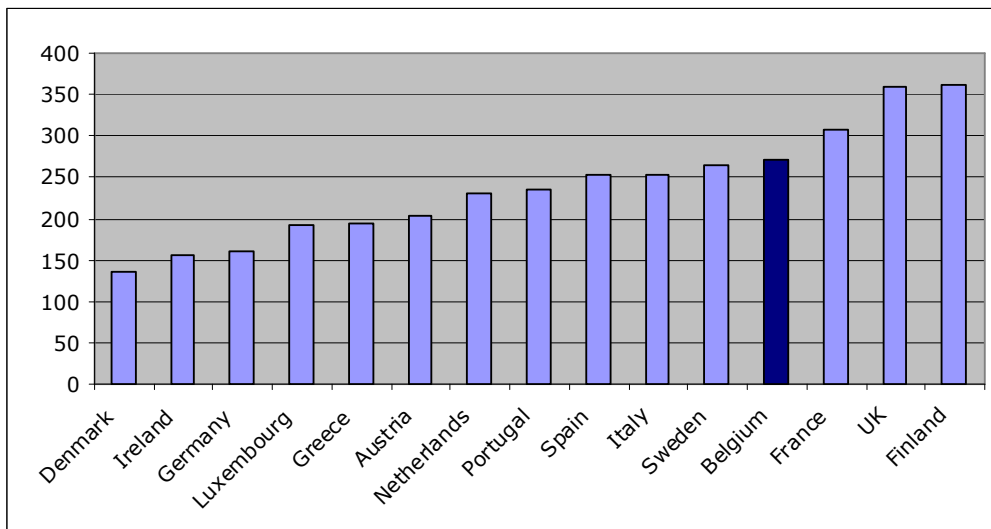
**Profils Belgacom**

RES3



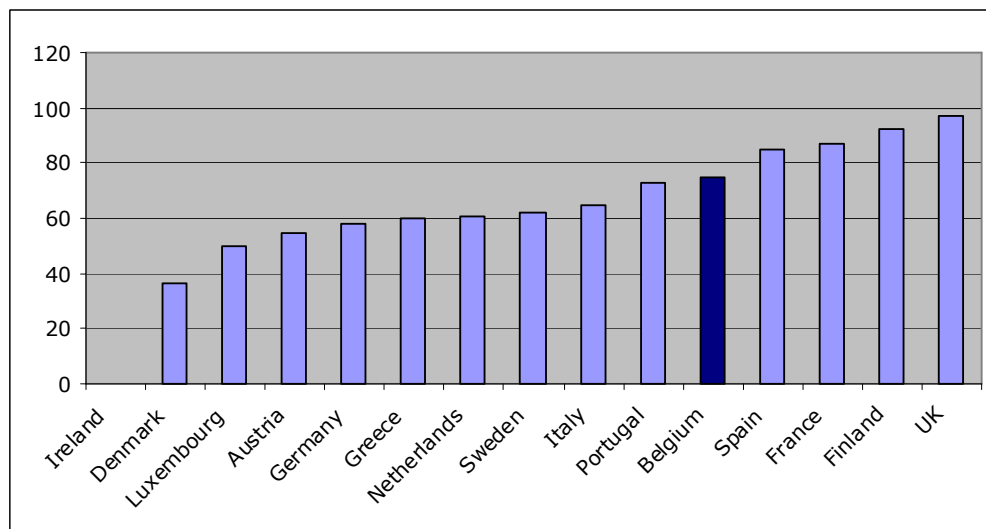
**Profils OCDE/Teligen**

OECD Business Basket SOHO



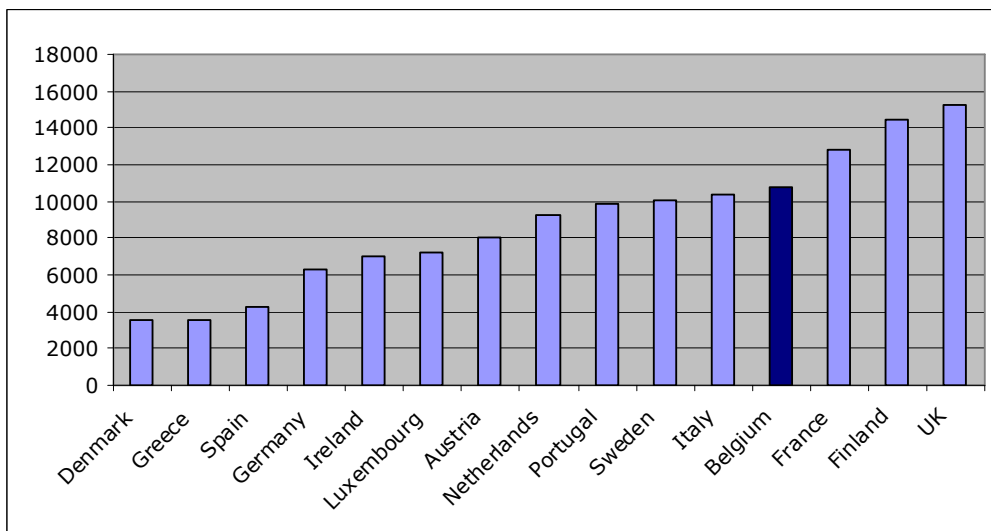
**Profils Belgacom**

SME1



**Profils OCDE/Teligen**

OECD Business Basket, SME



**Profils Belgacom**

SME2

