



---

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

---

**RÉSUMÉ DES RÉACTIONS DES ACTEURS SUR LE MARCHÉ À LA  
CONSULTATION NATIONALE RELATIVE AU MARCHÉ  
15 (ACCÈS ET DÉPART D'APPEL MOBILE)**


Les observations reprises sont celles des parties intéressées; elles sont rapportées de bonne foi et sous forme synthétisée. Le fait de les inclure dans le présent document ne signifie nullement que l'Institut approuve ou désapprouve les opinions exprimées. La version complète des réactions figure en annexe à ce document.

Version publique du 17 janvier 2007

## **Réactions des acteurs sur le marché à la consultation nationale relative aux Marché 15 (Accès et départ d'appel mobile)**

La consultation nationale relative au marché de l'accès et départ d'appel sur les réseaux téléphoniques publics mobiles a été lancée le 31 octobre 2006 et s'est achevée le 17 décembre 2006

Les opérateurs ou groupes d'opérateurs énumérés ci-dessous ont répondu à la consultation nationale:

- Base
- Belgacom
- Belgacom Mobile
- 
- Mobistar

On trouvera en annexe la liste des contributions envoyées par les opérateurs.

### **1 Remarques liminaires**

La synthèse qui figure ci-après a pour objet de refléter les opinions et commentaires transmis par les acteurs du marché au cours de la consultation nationale; elle ne préjuge en rien de l'opinion que l'Institut émettra ultérieurement sur le fond de ces commentaires.

Plusieurs opérateurs ont transmis leurs commentaires en les déclarant partiellement ou complètement confidentiels. L'Institut a évalué le caractère effectivement confidentiel de ces informations à la lumière de sa communication du 15 mars 2005 concernant l'accès aux documents administratifs.

### **2 Remarques générales**

- C 1.* Belgacom et Belgacom Mobile ne contestent pas les conclusions de l'analyse de l'IBPT mais proposent un certain nombre de remarques qui visent à préciser ou à affiner l'analyse de l'Institut. Belgacom Mobile estime en outre que les entreprises devraient avoir accès à toutes les données chiffrées utilisées par l'Institut afin de pouvoir vérifier les fondements de l'analyse.
- C 2.* Base estime que les conclusions de l'analyse sont erronées et que les options de l'IBPT sont néfastes au développement de la concurrence en Belgique, pays dans lequel l'environnement réglementaire est, selon l'opérateur, extrêmement peu efficace et où les options prises n'ont en rien limité les pratiques anticoncurrentielles de l'opérateur historique.
- C 3.* Mobistar est en général d'accord avec les solutions proposées par l'IBPT mais ne partage pas toujours les raisonnements qui y ont mené.
- C 4.* Mobistar a remarqué quelques erreurs dans un tableau et une incohérence entre les deux versions linguistiques.

- C 5.* Mobistar conteste la validité du raisonnement que, vu la définition du marché, le projet de décision n'est pas de nature à enfreindre les compétences des autres régulateurs régionaux, puisque, contrairement au marché 16, le marché 15 n'est pas limité à la voix mais peut également inclure des services data – y compris des services au contenu audiovisuel.

### **3 Définition du marché**

#### **3.1 Le marché de détail**

- C 6.* Mobistar observe que la liste des MVNO n'est pas correcte et propose une liste plus complète et mise à jour.
- C 7.* Belgacom et Belgacom Mobile partagent l'analyse de l'IBPT qui regroupe dans un seul marché de détail toutes les prestations d'accès et de services mobiles, les offres résidentielles et professionnelles ainsi que les offres prépayées ou postpayées.
- C 8.* Mobistar considère que la distinction opérée par l'IBPT entre l'accès d'une part et les services d'appels ou de data d'autre part est totalement artificielle et dépourvue de sens dans le secteur mobile.
- C 9.* Mobistar fait remarquer que les SMS à valeur ajoutée internationaux n'existent pas à l'heure actuelle.
- C 10.* Base estime que l'analyse aurait dû différencier les services 2G et 3G, les marchés résidentiels et professionnels, les offres prépayées et postpayées.
- C 11.* Certains opérateurs jugent qu'on n'a jamais donné au consommateur la possibilité d'accéder séparément aux différents éléments des services de détail et que, donc, il est erroné de prétendre que les consommateurs préfèrent accéder à un ensemble de services. Pour ces opérateurs, l'existence d'une obligation de tarif commun ne peut pas servir à définir un marché puisque c'est une mesure imposée pour lutter contre le manque de concurrence sur ce marché. Ces opérateurs estiment qu'il faudrait séparer les marchés de détail de l'accès au réseau de ceux du départ d'appel.
- C 12.* Selon Belgacom, il existe une réelle substituabilité entre les offres de détail sur les réseaux fixes et les offres de détail sur les réseaux mobiles.
- C 13.* Base estime qu'il n'y a pas de substituabilité entre les services 2G et les services 3G, qu'il y a une demande spécifique pour les services 3G [REDACTED].
- C 14.* Belgacom n'est pas convaincu par l'argumentation développée par l'IBPT pour inclure les réseaux 3G dans le périmètre du marché de l'accès et du départ d'appel sur réseau mobile; pour l'opérateur, c'est en contradiction avec l'exclusion des coûts de déploiement du 3G dans l'analyse du marché 16.
- C 15.* Mobistar fait remarquer qu'elle a commencé à déployer son réseau 3G à partir de la mi-2005 et pas dès janvier 2006.

- C 16.** Selon Base, l'analyse de l'IBPT n'est pas convaincante pour ce qui concerne la substituabilité de la demande entre le marché résidentiel et non résidentiel puisque l'analyse ignore notamment toutes les demandes d'offres sur mesure. Pour cet opérateur, la substituabilité du côté de l'offre ne tient pas suffisamment compte du fait qu'il est difficile, voire impossible, pour Base et Mobistar de pénétrer sur le marché non-résidentiel. Mobistar fait le même constat et observe que l'affirmation selon laquelle « Belgacom Mobile et Mobistar sont également plus actifs que Base sur le segment non résidentiel » ne donne pas une présentation correcte des choses, vu que Belgacom Mobile y est dominante et Base n'y est que très peu présente.
- C 17.** Pour Base, il ne faut pas analyser les marchés du prépayé et du postpayé séparément des marchés résidentiels et non-résidentiels; en effet, le marché du prépayé est exclusivement résidentiel. Selon Base, il n'y a pas de substituabilité de la demandé entre le prépayé et le postpayé et il n'y a pas non plus de substituabilité de l'offre puisque le segment prépayé est beaucoup plus concurrentiel.
- C 18.** Belgacom Mobile estime que l'Institut aurait dû évoquer également les offres des opérateurs dans le segment postpayé et aurait dû décrire les évolutions du marché depuis juin 2006. L'opérateur apporte en outre divers compléments d'informations relatifs aux offres qui étaient présentes sur le marché en juin 2006. Pour cet opérateur, les offres postpayées et prépayées sont de moins en moins différenciées dans la mesure où certaines options proposent par exemple la recharge automatique des cartes prépayées.
- C 19.** Pour ce qui est du marché professionnel, Belgacom Mobile considère que les offres vont plus loin que les conditions tarifaires en proposant également des options spécifiques. Les offres qui s'adressent d'abord à des utilisateurs professionnels sont, d'après cet opérateur, accessibles à tout qui souhaiterait en bénéficier.

### **3.2 Le marché de gros**

- C 20.** Certains opérateurs s'interrogent sur l'existence de contrats d'accès indirect au réseau des opérateurs mobiles. Ces opérateurs demandent que la sélection de l'opérateur mobile soit possible.
- C 21.** Base apprécie le fait que le marché des MVNO ne soit pas régulé.
- C 22.** Mobistar commente le constat que Belgacom Mobile n'a pas encore conclu des accords avec des MVNO : la structure de coûts différente issue de sa position de premier entrant et l'appartenance au groupe Belgacom expliquent pourquoi Belgacom Mobile n'est pas intéressée par ce marché.
- C 23.** Belgacom Mobile estime que la concurrence n'est pas équitable dans la mesure où l'IBPT a autorisé Base et Mobistar à avoir des tarifs de terminaison des appels asymétriques; selon cet opérateur, ce régime asymétrique implique que les opérateurs virtuels ont intérêt à utiliser le réseau de l'opérateur mobile qui a les tarifs de terminaison les plus élevés ce qui renforce les distorsions sur le marché.
- C 24.** Mobistar est d'accord avec la prise en compte de l'autofourniture dans la définition du marché.
- C 25.** Concernant les différentes formes d'accès et de départ d'appel, Mobistar estime que la description ne correspond pas entièrement à la réalité technique et économique ».

**C 26.** Mobistar est d'avis, d'une part, que la description de l'opérateur Belgacom Mobile est erronée et que l'IBPT aurait dû élaborer mieux les avantages dus à la situation de monopole, aux liens privilégiés avec l'opérateur historique Belgacom et à la position de premier entrant, et, d'autre part, que la situation de Base n'est pas unique et tellement différente de celle à laquelle Mobistar était ou est confrontée.

#### **4 Analyse du marché et détermination des opérateurs puissants**

**C 27.** Belgacom et Belgacom Mobile partagent le point de vue de l'IBPT selon lequel il n'y a pas de dominance sur ce marché. Belgacom Mobile étaye son point de vue par de nombreuses références à la jurisprudence récente ainsi que par des graphiques qui montrent une tendance constante à la diminution de ses parts de marché et appuient la thèse de la dynamique concurrentielle de ce marché. Belgacom suggère toutefois que l'Institut renforce son argumentation par une analyse plus détaillée des concepts de dominance simple et de dominance conjointe.

**C 28.** Mobistar conteste les parts de marché qui ne mènent qu'à une présomption faible de dominance de Belgacom Mobile en les déclarant sous-estimées : certains opérateurs ne déclareraient que les clients actifs, les autres tous les clients. En outre, le fait que la part en valeur est nettement plus élevée que celle en nombre de clients est en soi un indicateur d'une position dominante qui permet de se réserver les meilleurs clients. Cette dominance de Belgacom Mobile est d'ailleurs encore plus prononcée sur le marché non résidentiel.

**C 29.** Certains opérateurs n'adhèrent pas à l'analyse de l'IBPT et estiment qu'au moins pour ce qui concerne le marché du départ d'appel, une analyse plus fine aurait permis d'établir l'absence de concurrence réelle et l'existence d'une dominance conjointe. Ces opérateurs demandent donc que l'IBPT impose aux trois opérateurs mobiles d'établir une offre de sélection de l'opérateur.

**C 30.** Base estime que la part de marché de Belgacom Mobile justifie l'établissement d'une dominance et étaye son argumentation par des références aux parts de marché relativement stables de Belgacom Mobile si l'on tient compte du chiffre d'affaire total ou du chiffre d'affaire sur le marché du postpayé.

**C 31.** Base ne partage pas le point de vue de l'IBPT selon lequel il n'y aurait pas de barrières supplémentaires à l'entrée sur le marché. En effet, pour cet opérateur, Belgacom Mobile bénéficie toujours de son avantage historique et Base n'a pas pu déployer son réseau dans des conditions équivalentes (technologie DCS 1800 et moratoire sur les permis de bâtir). Selon Base, la portabilité des numéros mobiles a donné peu de résultats et Belgacom Mobile peut disposer de la force financière de Belgacom et déployer ainsi son réseau UMTS.

la situation mènera selon base à un monopole pour les services 3G. Base demande donc que l'IBPT impose à Belgacom Mobile de faire une offre de roaming national à Base.

**C 32.** Pour Base, une preuve de la dominance de Belgacom Mobile se trouve également dans les pratiques tarifaires de cet opérateur qui applique des tarifs élevés vers les autres opérateurs mais des tarifs très bas sur son propre réseau. Base estime que l'IBPT devrait comparer les factures moyennes des abonnés des opérateurs avant de conclure à l'absence de dominance de Belgacom Mobile. Base souligne en outre que la position de l'IBPT une fois connue, Belgacom Mobile a lancé sur le marché une offre promotionnelle très agressive. Base demande donc que l'IBPT réexamine le marché 15 et les marchés de détail liés dans un an au plus tard.

- C 33.* En ce qui concerne le critère du contrôle d'une infrastructure qu'il n'est pas facile de dupliquer, Mobistar demande à l'IBPT de nuancer le constat que seulement Base aurait rencontré des difficultés plus importantes pour déployer son réseau, étant donné qu'aussi Mobistar s'est heurtée à plus de problèmes que Belgacom Mobile.

## **5 Imposition d'obligations**

- C 34.* Belgacom estime qu'il n'y a pas lieu d'imposer des obligations ex ante sur ce marché.
- C 35.* Belgacom Mobile demande que les obligations actuelles qui pèsent sur les opérateurs déclarés SMP en fonction de l'ancien cadre réglementaire soient immédiatement levées.
- C 36.* Belgacom et Belgacom Mobile soulignent que toute décision différente de l'IBPT impliquerait une nouvelle analyse de marché et une nouvelle consultation publique.
- C 37.* Base demande que l'IBPT impose à Belgacom Mobile de faire une offre régulée en matière de roaming national pour les réseaux UMTS.
- C 38.* Des opérateurs demandent que l'IBPT impose aux opérateurs mobiles de fournir une offre de référence pour la sélection de l'opérateur.
- C 39.* Belgacom propose que le marché soit analysé de nouveau dans 18 mois tandis que Base souhaite que ce marché soit de nouveau analysé dans un an.

## **6 Suppression des obligations d'accès et d'orientation sur les coûts en matière de GSM-gateways**

- C 40.* Mobistar invite l'IBPT d'être plus précis en ce qui concerne la suppression des obligations en matière de GSM-gateways.