



---

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

---

DÉCISION DU CONSEIL DE L'IBPT  
DU 2 MAI 2007.

RELATIVE À LA DÉFINITION DES MARCHÉS, L'ANALYSE DES CONDITIONS DE  
CONCURRENCE, L'IDENTIFICATION DES OPÉRATEURS PUISSANTS ET LA  
DÉTERMINATION DES OBLIGATIONS APPROPRIÉES POUR LE MARCHÉ 15:

*ACCÈS ET DÉPART D'APPEL SUR LES RÉSEAUX TÉLÉPHONIQUES PUBLICS MOBILES*



# Analyse du marché 15: accès et départ d'appel sur les réseaux téléphoniques publics mobiles

## Table des matières

0	Résumé	i
0.1	Définition des marchés pertinents	i
0.1.1	Marchés pertinents de produits de détail	i
0.1.2	Marchés pertinents géographiques de produits de détail	ii
0.1.3	Marchés pertinents de produits de gros	iii
0.1.4	Existence du marché de gros et traitement de l'autofourniture d'un accès et d'un départ d'appel à l'intérieur d'une société verticalement intégrée	iv
0.1.5	Marchés pertinents géographiques de produits de gros	v
0.2	Analyse de marché et identification des opérateurs puissants	v
0.3	Développement des remèdes appropriés	vi
1	Introduction	1
1.1	Contexte et base légale	1
1.2	Méthodologie relative à la définition des marchés pertinents	6
1.2.1	Définition des marchés pertinents	6
1.2.2	Définition des marchés géographiques	12
1.3	Méthodologie relative à l'analyse des marchés pertinents	13
1.3.1	Principes généraux	13
1.3.2	Structure des analyses de marché	17
1.4	Méthodologie relative à l'imposition des remèdes appropriés	19

1.5	Structure du document	25
1.6	Remarque relative à la répartition de compétences entre l'IBPT et d'autres régulateurs communautaires.	26
1.7	Procédure de consultation	27
1.7.1	Consultation nationale	27
1.7.2	L'avis du Conseil de la concurrence	29
1.7.3	La consultation européenne	31
2	Marché 15 : Marché de l'accès et départ d'appel sur les réseaux téléphoniques publics mobiles	33
2.1	Définition des marchés pertinents	33
2.1.1	Offres du marché de détail	33
2.1.2	Marchés pertinents de produits de détail	46
2.1.3	Marchés pertinents géographiques des produits de détail	59
2.1.4	Marché pertinents de produits de gros	59
2.1.5	Marchés pertinents géographiques des produits de gros	71
2.1.6	Conclusion	71
2.2	Analyse de marché et identification des opérateurs puissants sur le marché	71
2.2.1	Principaux facteurs structurants du marché	72
2.2.2	Autres facteurs impactant la concurrence sur le marché	85
2.2.3	Analyse prospective du marché et développements technologiques	92
2.2.4	Conclusion	93
2.3	Développement des remèdes appropriés	93
3	Entrée en vigueur, voies de recours et signatures	95
3.1	Entrée en vigueur	95
3.2	Voies de recours	95
3.3	Signatures	96
	Annexe A: Arrêté royal relatif aux éléments à régler dans une convention d'interconnexion	97
	Annexe B: Suppression d'obligations d'accès et d'orientation sur les coûts	113

Annexe C: Résumé des commentaires faits par les opérateurs lors de la consultation nationale	116
Annexe D: Avis du Conseil de la concurrence	117
Annexe E: Réponse de l'IBPT à l'avis du Conseil de la concurrence	118
Annexe F: Commentaires de la Commission européenne	119



# 0 Résumé

## 0.1 Définition des marchés pertinents

La Recommandation sur les marchés pertinents de la Commission européenne a identifié le marché de l'« accès et du départ d'appel sur les réseaux téléphoniques publics mobiles » (Marché 15) comme un marché pertinent.

Dans les motifs de la Recommandation sur les marchés pertinents, la Commission européenne considère que « le point de départ de la définition et du recensement des marchés est la caractérisation des marchés de détail sur une durée déterminée, compte tenu de la substituabilité du côté de la demande et de l'offre ».

Nous examinons successivement le marché de détail et le marché de gros correspondant.

### 0.1.1 Marchés pertinents de produits de détail

Le marché pertinent de détail est le marché des services de détail actuellement disponibles, sur les réseaux 2G et 3G, proposés à la clientèle résidentielle et non résidentielle sous la forme d'offres postpayées ou prépayées.

Le tableau ci-dessous résume les analyses menées, qui ont permis de conduire aux conclusions présentées ci-dessus. La question de la délimitation géographique du marché est ensuite considérée.

<i>Produit A / Produit B : conclusion concernant la substituabilité des deux produits</i>	<i>Substituabilité du point de vue de la demande</i>	<i>Substituabilité du point de vue de l'offre</i>
Substituabilité entre les services de détail sur les réseaux téléphoniques publics mobiles et les services de détail sur les réseaux téléphoniques publics fixes <b>Absence de substituabilité</b>	Absence de substituabilité du point de vue de la demande	Absence de substituabilité du point de vue de l'offre
Substituabilité entre les services de détail actuellement disponibles (accès, voix, SMS, <i>roaming</i> , transmission de données...) <b>Substituabilité</b>	Substituabilité limitée du point de vue de la demande Les services mobiles de détail sont soumis à une contrainte tarifaire commune et des conditions homogènes de concurrence	Substituabilité du point de vue de l'offre
Substituabilité entre les services de détail sur les réseaux 2G et les services de détail sur les réseaux 3G <b>Substituabilité</b>	Substituabilité du point de vue de la demande	Pas nécessaire
Substituabilité entre les services de détail résidentiels et les services de détail non résidentiels <b>Substituabilité</b>	Absence de substituabilité du point de vue de la demande	Substituabilité du point de vue de l'offre
Substituabilité entre les offres prépayées et les offres postpayées <b>Substituabilité</b>	Substituabilité du point de vue de la demande	Pas nécessaire

### 0.1.2 Marchés pertinents géographiques de produits de détail

La dimension géographique des marchés de produits de détail est nationale. En effet, la fourniture de services, la concurrence et les prix de détail s'établissent au niveau national.

### 0.1.3 Marchés pertinents de produits de gros

Le marché pertinent est le marché de gros d'accès et de départ d'appel sur l'ensemble des réseaux téléphoniques publics mobiles de deuxième ou de troisième génération, proposé aux opérateurs tiers sous toutes ses formes d'accords. En revanche, les services fournis par les opérateurs mobiles aux GSM Gateways ne relèvent pas de ce marché.

Le tableau ci-dessous résume les analyses menées, qui ont permis de conduire aux conclusions présentées ci-dessus. La question de la délimitation géographique du marché est ensuite considérée.

<i>Produit A / Produit B : conclusion concernant la substituabilité des deux produits</i>	<i>Substitution du côté de la demande</i>	<i>Substitution du côté de l'offre</i>
Substituabilité entre l'accès et le départ d'appel sur les réseaux téléphoniques publics mobiles et l'accès et le départ d'appel sur les réseaux téléphoniques publics fixes	Absence de substituabilité du point de vue de la demande	Absence de substituabilité du point de vue de l'offre
<b>Absence de substituabilité</b>		
Substituabilité entre les différentes formes d'accès et de départ d'appel sur les réseaux téléphoniques publics mobiles (accords d'itinérance nationale, accords MVNO, accords avec des fournisseurs de service améliorés...)	Absence de substituabilité du point de vue de la demande	Substituabilité du point de vue de l'offre
<b>Substituabilité</b>		
Substituabilité entre l'accès aux réseaux téléphoniques publics mobiles et le départ d'appel sur les réseaux téléphoniques publics mobiles	Substituabilité du point de vue de la demande	Pas nécessaire
<b>Substituabilité</b>		

<i>Produit A / Produit B : conclusion concernant la substituabilité des deux produits</i>	<i>Substitution du côté de la demande</i>	<i>Substitution du côté de l'offre</i>
Substituabilité entre l'accès et le départ d'appel sur les réseaux téléphoniques publics mobiles individuels et l'accès et le départ d'appel sur l'ensemble des réseaux téléphoniques publics mobiles	Substituabilité du point de vue de la demande	Pas nécessaire
<b><i>Substituabilité</i></b>		
Substituabilité entre l'accès et le départ d'appel sur les réseaux téléphoniques publics mobiles de deuxième génération et l'accès et le départ d'appel sur les réseaux téléphoniques publics mobiles de troisième génération	Substituabilité du point de vue de la demande	Pas nécessaire
<b><i>Substituabilité</i></b>		

#### **0.1.4 Existence du marché de gros et traitement de l'autofourniture d'un accès et d'un départ d'appel à l'intérieur d'une société verticalement intégrée**

Le marché de gros de l'accès et du départ d'appel sur les réseaux publics mobiles commence à se développer en Belgique sur la base d'accords conclus entre des fournisseurs de service et deux opérateurs mobiles, Base et Mobistar. Il existe donc un marché marchand pour l'accès et le départ d'appel sur les réseaux mobiles en Belgique. Il est à noter que conformément à la jurisprudence communautaire et la pratique administrative de la Commission européenne, le marché pertinent de produits est défini sans recours à l'autofourniture.

Par ailleurs, l'IBPT considère que Belgacom Mobile pourrait rentrer sur le marché à très court terme en cas d'augmentation faible mais significative et durable des tarifs des services de gros de Base ou de Mobistar. L'accord conclu entre Telenet et Mobistar renforce ce point. Il est donc pertinent de prendre en compte l'autofourniture dans l'analyse de marché.

### **0.1.5 Marchés pertinents géographiques de produits de gros**

La dimension géographique des marchés de produits de gros est nationale. En effet, la fourniture de services, la concurrence et les prix de gros s'établissent au niveau national.

## **0.2 Analyse de marché et identification des opérateurs puissants**

L'IBPT considère qu'aucun opérateur n'est en position de dominance individuelle ou conjointe sur le marché de gros de l'accès et du départ d'appels sur les réseaux publics mobiles. La Figure 0.1 résume les analyses qui ont été menées.

<i>Analyses de dominance</i>	<i>Principales conclusions</i>
Taille du marché et parts de marché	<p>Le marché de détail a augmenté en volume et en valeur entre 2001 et 2005. De nombreuses offres sont disponibles sur ce marché et la portabilité des numéros permet de baisser les barrières au changement.</p> <p>Seuls les opérateurs Base et Mobistar fournissent actuellement des services d'accès et de départ d'appel sur le marché de gros. Néanmoins, Belgacom Mobile étant en mesure d'entrer à très court terme sur le marché, le véritable indicateur des parts de marché est lié au positionnement des acteurs sur le marché de détail (où Belgacom Mobile détient plus de 45% de part de marché en termes d'abonnés)</p>
Analyse de puissance individuelle (Belgacom Mobile)	<p>L'analyse des critères qualitatifs montre que les positions concurrentielles des opérateurs de réseaux mobiles sont similaires. En particulier, dans un marché où il existe trois opérateurs mobiles contrôlant chacun un réseau national, chaque opérateur offre une alternative crédible pour un MVNO désirant entrer sur le marché. Cela contredit la possibilité d'une situation de puissance individuelle de Belgacom Mobile.</p>
Analyse de puissance conjointe	<p>Le marché de gros est concentré et relativement transparent.</p> <p>Le fait que des MVNOs achètent auprès de Base et de Mobistar l'accès et le départ d'appel en gros démontre l'absence d'un intérêt commun d'interdire l'entrée sur le marché de gros.</p> <p>Il n'y a pas de signes de mécanismes de rétorsion.</p> <p>Ceci contredit la possibilité d'une situation de dominance conjointe.</p>
Analyse prospective	<p>L'IBPT estime qu'il est peu probable que surgissent de nouvelles barrières structurelles à l'entrée ou à l'expansion de nature à entraver le développement des MVNO et d'autres prestataires de services sur ce marché.</p>

**Figure 0.1:** *Résumé des analyses de puissance sur le marché de gros de l'accès et du départ d'appels sur les réseaux publics mobiles*

### 0.3 Développement des remèdes appropriés

En l'absence d'acteur disposant d'une dominance individuelle ou conjointe sur le marché de l'accès et du départ d'appel sur les réseaux téléphoniques publics mobiles, l'IBPT n'impose pas de remèdes sur ce marché.

# 1 Introduction

## 1.1 Contexte et base légale

Le Parlement européen et le Conseil de l'Union européenne ont adopté en 2002 cinq directives ayant pour objet d'établir un nouveau cadre réglementaire pour la fourniture de réseaux et de services de communications électroniques :

- La directive 2002/21/CE du Parlement européen et du Conseil du 7 mars 2002 relative à un cadre réglementaire commun pour les réseaux et services de communications électroniques (directive « cadre »).
- La directive 2002/20/CE du Parlement européen et du Conseil du 7 mars 2002 relative à l'autorisation des réseaux et de services de communications électroniques (directive « autorisation »).
- La directive 2002/19/CE du Parlement européen et du Conseil du 7 mars 2002 relative à l'accès aux réseaux de communications électroniques et aux ressources associées, ainsi qu'à leur interconnexion (directive « accès »).
- La directive 2002/22/CE du Parlement européen et du Conseil du 7 mars 2002 concernant le service universel et les droits des utilisateurs au regard des réseaux et services de communications électroniques (directive « service universel »).
- La directive 2002/58/CE du Parlement européen et du Conseil du 12 juillet 2002 concernant le traitement des données à caractère personnel et la protection de la vie

privée dans le secteur des communications électroniques (directive « vie privée et communications électroniques »).

La Commission européenne a complété ce cadre réglementaire notamment par :

- La directive 2002/77/CE de la Commission européenne du 16 septembre 2002 relative à la concurrence dans les marchés des réseaux et des services de communications électroniques.
- Les lignes directrices de la Commission européenne sur l'analyse du marché et l'évaluation de la puissance sur le marché en application du cadre réglementaire communautaire pour les réseaux et les services de communications électroniques (2002/C 165/03).
- La Recommandation de la Commission européenne du 11 février 2003 concernant les marchés pertinents de produits et de services dans le secteur des communications électroniques susceptibles d'être soumis à une réglementation *ex ante* conformément à la directive 2002/21/CE du Parlement européen et du Conseil relative à un cadre réglementaire commun pour les réseaux et services de communications électroniques.

La loi belge du 13 juin 2005 relative aux communications électroniques, qui transpose en droit belge les directives européennes précitées, a été publiée au Moniteur belge du 20 juin 2005.

Parmi les dispositions de cette loi, il convient de relever notamment les articles 54 à 67 qui fixent le cadre général applicable en Belgique pour la détermination et l'analyse des marchés pertinents dans le secteur des communications électroniques, ainsi que pour la désignation des opérateurs disposant d'une puissance significative sur ces marchés et l'imposition des obligations destinées à assurer une concurrence effective sur lesdits marchés.

Afin de garantir une concurrence effective sur les marchés de communications électroniques, le nouveau cadre réglementaire contraint les Etats membres à imposer des obligations aux opérateurs de communications électroniques puissants sur un marché pertinent. Le concept de « puissance » est dorénavant équivalent au concept de position

dominante en droit de la concurrence. La directive « cadre » met en place une procédure de définition du marché et une procédure d'analyse de marché inspirées du droit de la concurrence. Ces procédures sont conduites par chaque autorité nationale de régulation (ARN) et font intervenir la Commission européenne comme les autres ARN européennes.<sup>1</sup>

L'article 15 de la directive « cadre » dispose qu'après « consultation publique et consultation des ARN, la Commission européenne adopte une Recommandation sur les marchés pertinents de produits et de services ». La Recommandation recense « les marchés de produits et de services dans le secteur des communications électroniques dont les caractéristiques peuvent justifier l'imposition d'obligations réglementaires fixées dans les directives particulières ».

Conformément à l'article 15, la Commission européenne a adopté la « Recommandation sur les marchés pertinents de produits et de services » en 2003.<sup>2</sup> Elle identifie les marchés appartenant au secteur des communications électroniques susceptibles d'être soumis à une réglementation *ex ante* en vertu du nouveau cadre réglementaire. Elle recense sept marchés de communications électroniques de détail et onze marchés de communications électroniques de gros susceptibles d'être réglementés par les ARN. Ces marchés pertinents ont été définis par la Commission européenne sur la base de l'Annexe I de la directive « cadre » qui indique les marchés pertinents devant figurer dans la première recommandation.

L'article 16 de la directive « cadre »<sup>3</sup> dispose ensuite que « dès que possible après l'adoption de la recommandation ou de sa mise à jour éventuelle, les ARN effectuent une analyse des marchés pertinents ». Cet article a été transposé à l'article 54 de la loi du 13/06/2005 relative aux communications électroniques.

---

<sup>1</sup> Voir art.15 de la directive « cadre », op. cit.

<sup>2</sup> Recommandation de la CE du 11 février 2003 concernant les marchés pertinents de produits et de services dans le secteur des communications électroniques susceptibles d'être soumis à une réglementation *ex ante* conformément à la directive 2002/21/CE du Parlement européen et du Conseil relative à un cadre réglementaire commun pour les réseaux et services de communications électroniques, [notifiée sous le numéro C(2003) 497] (Texte présentant de l'intérêt pour l'EEE) (2003/311/CE), p.45.

<sup>3</sup> Voir art.16 de la directive « cadre », op. cit.

La directive « cadre » reconnaît que les circonstances nationales de marché peuvent rendre inadaptée la transposition des définitions de marché contenues dans la Recommandation : dans ce cas, celles-ci peuvent être élargies ou réduites.<sup>4</sup> La Commission européenne envisage la possibilité que le contexte national puisse amener les ARN à identifier des marchés pertinents additionnels ou effectuer un découpage plus fin de certains marchés.

Pour encadrer la mise en œuvre de la Recommandation par les ARN, la directive « cadre » prévoit l'adoption par la Commission européenne de « lignes directrices sur l'analyse du marché et l'évaluation de la puissance sur le marché » (ci après les « lignes directrices »), ce qu'a fait la Commission européenne en 2002.<sup>5</sup> Les lignes directrices rappellent les principes méthodologiques applicables à la définition des marchés, l'analyse des marchés et la détermination des remèdes. Elles disposent également que les ARN doivent procéder à une analyse prospective et dynamique des marchés.<sup>6</sup> A cet égard, la Recommandation rappelle que « la réglementation *ex ante* remédie à un manque de concurrence effective censée se prolonger pendant une durée déterminée. C'est pourquoi la durée dans laquelle s'inscrivent la définition et le recensement des marchés aux fins de la présente recommandation devrait être proportionnelle à la période au cours de laquelle des mesures correctrices fondées sur la réglementation *ex ante* sont susceptibles d'être imposées. La période peut varier selon qu'une obligation existante est maintenue ou révisée, ou qu'une nouvelle obligation est imposée.<sup>7</sup> Sur la base de ces dispositions, les définitions et les analyses de marchés conduites par l'IBPT se basent sur une période de trois ans. L'article 54 de la loi belge sur les communications électroniques impose à l'Institut l'obligation d'effectuer une analyse du marché « à intervalles réguliers » sans préciser un délai particulier. Les lignes directrices de la Commission sur l'analyse du marché (2002/C 165/03) indiquent que les ARN doivent prendre en compte l'évolution prévisible du marché pendant une période d'une durée raisonnable et que cette durée doit être choisie en

---

<sup>4</sup> Voir article 15. 3 de la directive « cadre ».

<sup>5</sup> Lignes directrices de la CE sur l'analyse du marché et l'évaluation de la puissance sur le marché en application du cadre réglementaire communautaire pour les réseaux et les services de communications électroniques, (2002/C 165/03), JOCE C 165/6 du 11/07/2002, p.6 .

<sup>6</sup> Voir pt 26 des lignes directrices, op. cit.

<sup>7</sup> Voir note de bas de page 17 du motifs de la Recommandation.

fonction des caractéristiques propres au marché considéré et de la date prévue pour le prochain examen du marché pertinent par les ARN. Le marché des communications électroniques évolue rapidement. L'Institut estime néanmoins qu'une durée d'analyse inférieure à trois ans ne serait pas compatible avec les missions de l'Institut au titre de l'article 6 de la loi belge sur les communications électroniques. Afin de planifier leurs investissements, l'ensemble des acteurs du marché a besoin d'une stabilité dans le temps des conditions réglementaires. Ce besoin de stabilité doit être mis en équilibre avec le besoin d'accompagner les évolutions du marché, et notamment de retirer des régulations *ex ante* dès que celles-ci ne sont plus nécessaires. L'Institut doit tenir compte également des délais nécessaires pour l'analyse elle-même : l'envoi de questionnaires, l'analyse des données, rédaction de conclusions, consultation publique, consultation du Conseil de la concurrence, consultation de la Commission Européenne. Enfin, la prochaine analyse des marchés devra tenir compte de l'impact sur le marché des remèdes mis en place lors de la première analyse du marché. Une durée de trois ans semble le délai qui réconcilie le mieux l'ensemble de ces contraintes.

L'IBPT souligne qu'une durée de trois ans n'empêche pas l'Institut de prendre des dispositions intermédiaires, notamment pour ajuster le niveau de tarification de certaines prestations de gros pour mieux tenir compte du développement de la concurrence.

De plus, l'IBPT se réserve le droit d'écourter la période d'analyse de trois ans en cas d'évolution des conditions concurrentielles du secteur des communications électroniques. Si, pendant la période d'analyse, devaient se produire des mouvements de marché à ce point significatifs qu'ils remettraient en cause les fondements économiques ou juridiques des décisions prises, l'Institut se verrait amené à réévaluer sa décision. A cette fin, un monitoring du marché se fera régulièrement par l'Institut. L'article 54 de la loi précise par ailleurs que l'Institut détermine les marchés pertinents après chaque publication par la Commission de sa Recommandation concernant les marchés pertinents de produits et services et à intervalle régulier. L'article 55 souligne encore qu'une analyse de ces marchés doit être effectuée le plus rapidement possible après l'adoption ou la révision de cette Recommandation.

## 1.2 Méthodologie relative à la définition des marchés pertinents

L'objectif de cette section est de présenter la démarche suivie par l'IBPT pour la définition des marchés pertinents de communications électroniques. Elle n'entend se substituer ni aux lignes directrices de la Commission européenne, ni à la Recommandation sur les marchés pertinents, ni au droit communautaire de la concurrence de manière générale.

### 1.2.1 Définition des marchés pertinents

Préalablement à l'identification des entreprises puissantes sur le marché, l'IBPT se doit de définir les marchés pertinents de produits ou de services et les marchés pertinents géographiques.

Selon une jurisprudence constante de la Cour de Justice des Communautés Européennes (CJCE), le marché pertinent de produits ou de services comprend tous les produits ou les services qui sont *suffisamment* interchangeable ou substituables l'un à l'autre, en fonction non seulement de leurs caractéristiques objectives, en vertu desquelles ils sont particulièrement aptes à satisfaire les besoins constants des consommateurs, de leur prix ou leur usage prévu, mais également en fonction des conditions de concurrence et/ou de la structure de la demande et de l'offre sur le marché en question.<sup>8</sup> A contrario, la CJCE estime que les produits ou les services qui ne présentent entre eux qu'un degré *faible* ou *relatif* d'interchangeabilité ne font pas partie du même marché.<sup>9</sup>

Afin de définir les marchés pertinents, les critères de substituabilité du côté de l'offre et de la demande sont utilisés. Le critère de la substituabilité du côté de la demande est utilisé pour déterminer dans quelle mesure les consommateurs sont disposés à substituer d'autres services ou produits au service ou produit en question, tandis que la substituabilité du côté

---

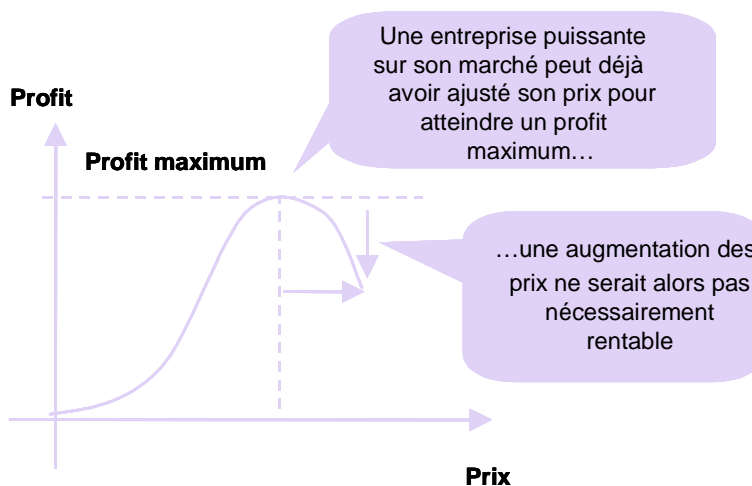
<sup>8</sup> Voir par exemple : Affaire C-333/94 P, Tetra Pak contre la CE, Recueil 1996, p. I-5951, point 13; affaire 31/80, L'Oréal, Recueil 1980, p. 3775, point 25; affaire 322/81, Michelin contre la CE, Recueil 1983, p. 3461, point 37; affaire C-62/86, AkzoChemie contre la CE, Recueil 1991, p. I-3359.

<sup>9</sup> Voir par exemple : Affaire C-333/94 P, Tetra Pak contre la CE, Recueil 1996, p. I-5951, point 13; affaire 66/86, AhmedSaeed , Recueil 1989, p. 803, points 39 et 40; affaire UnitedBrand s contre la CE, Recueil 1978, p. 207, points 22 à 29 et point 12.

de l'offre indique si des fournisseurs autres que ceux qui offrent le produit ou le service en question réorienteraient, sans délai ou à court terme, leur production ou offriraient les produits ou les services en question sans encourir d'importants coûts supplémentaires.

Il y a lieu de préciser que dans la segmentation des marchés de produits, la CJCE accorde une plus grande importance à la détermination de la substituabilité de la demande qu'à la substituabilité de l'offre.

Pour déterminer la substitution du côté de la demande et de l'offre, on peut, lorsque cela est approprié, utiliser le test du monopoleur hypothétique.<sup>10</sup> Le principe de ce test est de considérer le marché comme un service, ou un ensemble de services, sur lequel une entreprise hypothétique, cherche à maximiser ses profits. Cette entreprise est supposée exempte de toute réglementation en matière de prix, et représente l'unique fournisseur du service ou du groupe de services en question. L'objectif du test, comme illustré dans la figure ci-dessous est de déterminer si cette entreprise pourrait accroître ses profits en imposant une augmentation faible mais significative et durable du prix de son service (tout en supposant que les prix de tous les autres produits ou services restent inchangés).



**Figure 1.1:**  
Illustration de  
l'application du test  
du monopoleur  
hypothétique  
[Source: Analysys]

<sup>10</sup> Ceci est l'approche recommandée par la CE dans ses lignes directrices (Point 40).

Cette augmentation hypothétique de prix est communément désignée par le test d'une « augmentation des prix relatifs » – ou test *small significant non-transitory increase in price* (SSNIP). Il s'agit généralement d'une augmentation de l'ordre de 5% à 10% pendant une période d'un an. Le test SSNIP constitue un guide d'analyse utile, mais ne saurait non plus être utilisé comme une procédure générique de définition des marchés.

### *Substituabilité du point de vue de la demande*

Concernant la substituabilité du côté de la demande, il y a lieu de dresser une liste non limitative des principaux critères. Il n'est pas obligatoire d'utiliser l'ensemble de ces critères pour chaque cas. Ces critères sont :

- **Les caractéristiques techniques d'un produit ou d'un service** seront systématiquement analysées en premier car elles définissent de manière factuelle (c'est à dire objective) les propriétés des produits.
- **L'usage d'un produit ou d'un service par un utilisateur** est central dans la mesure ou l'interchangeabilité des produits dépend en grande partie de leur utilisation et de l'attente des utilisateurs. Ainsi, des produits ayant des caractéristiques différentes, mais correspondant à une même utilisation, peuvent être considérés comme substituables du point de vue de la demande. A l'inverse, des produits similaires du point de vue des caractéristiques, mais n'ayant pas le même usage, peuvent ne pas appartenir au même marché.
- **La tarification d'un produit ou d'un service.** Même si cet élément n'est pas décisif en lui-même pour conclure à la substituabilité du point de vue de la demande, un écart de prix substantiel et durable entre différents produits constitue un indice de non substituabilité et donc de non appartenance au même marché.

Les critères mentionnés ci dessus ne sont pas limitatifs. Lorsque cela est pertinent, on pourra utiliser d'autres critères, comme l'environnement réglementaire, les normes utilisées, la perception de la marque d'un produit par les utilisateurs finals.

En dernier lieu, on peut noter que le secteur des communications électroniques se caractérise par des évolutions technologiques rapides, impliquant des phénomènes de migration technologique de la part des utilisateurs. Par exemple, dans le secteur de l'accès à Internet de détail, il est possible de constater une migration des utilisateurs finals d'offres bas débit vers les offres haut débit. Ce type de phénomène ne traduit pas nécessairement une substituabilité du côté de la demande. Une migration technologique de ce type est unidirectionnelle et n'est pas (ou peu) motivée par des variations tarifaires du type « SSNIP ». Elle est motivée surtout par les services additionnels offerts par la nouvelle technologie.

### *Substituabilité du point de vue de l'offre*

La substitution par rapport à l'offre permet de « tenir compte de la probabilité que des entreprises qui ne sont pas encore actives sur le marché pertinent de produits décident d'y entrer dans un délai raisonnable ». La jurisprudence communautaire<sup>11</sup> et la pratique administrative de la Commission européenne<sup>12</sup> n'intègrent pas l'autofourniture dans la définition des marchés pertinents, c'est-à-dire la fabrication par une entreprise d'un bien intermédiaire aux fins de sa propre production. D'autre part, la « substituabilité du côté de l'offre purement hypothétique ne suffit pas aux fins de la définition du marché ».<sup>13</sup> Les ARN doivent tenir compte des éléments suivants :

---

<sup>11</sup> Voir Affaire IV/M126. De même, dans la décision *Accor/Wagon-lit*, la CE rappelait que « contrairement à l'opinion d'Accor, le marché pertinent n'inclut pas la restauration collective exécutée par des collectivités en autogestion (restauration collective directe). L'autogestion d'une cantine par une entreprise ou une administration n'est pas un service offert sur le marché de la prestation de services en matière de restauration. Elle ne représente pas une alternative pour les clients recherchant une restauration collective fournie par un tiers ».

<sup>12</sup> Voir pt 98 de Communication de la CE, du 13 octobre 2000 : lignes directrices sur les restrictions verticales [COM(2000/C 291/01). Journal officiel C291 du 13.10.2000: « La production interne, c'est-à-dire la fabrication par une entreprise d'un bien intermédiaire aux fins de sa propre production, peut revêtir une très grande importance dans une analyse de la concurrence en tant que contrainte concurrentielle ou en tant que facteur qui renforce la position d'une entreprise sur le marché. Cependant, pour définir le marché et calculer la part de marché pour les biens et les services intermédiaires, la production interne ne sera pas prise en considération ».

<sup>13</sup> Lignes directrices de la CE sur l'analyse du marché et l'évaluation de la puissance sur le marché en application du cadre réglementaire communautaire pour les réseaux et les services de communications électroniques, (2002/C 165/03), JOCE C 165/6 du 11/07/2002, p.6.

- Les coûts globaux d'adaptation de la production au produit en question sont relativement négligeables.
- Le fait qu'une entreprise rivale possède certains des actifs nécessaires à la prestation d'un service donné est sans importance si un volume considérable d'investissements supplémentaires est nécessaire pour commercialiser le service en question et en tirer des bénéfices.<sup>14</sup>
- Les ARN doivent vérifier si un fournisseur donné utiliserait ou adapterait effectivement ses capacités pour fabriquer le produit ou offrir le service en question (en vérifiant, par exemple, si les capacités en question ne sont pas affectées à des contrats de fourniture de longue durée, etc.).

Pour éviter une segmentation excessive des marchés la Commission européenne retient parfois une acception plus large de la substituabilité du point de vue de l'offre. Dans ces cas, la Commission européenne regarde juste la capacité d'une entreprise à adapter son appareil de production pour fournir un service. Si la modification de l'outil de production n'exige pas d'investissements ni de délais conséquents, la Commission européenne intègre dans un seul et même marché des produits A et des produits B qui ne seraient pas substituables du point de vue de la demande. Cette approche est pertinente pour les marchés sur lesquels prévalent les mêmes conditions de concurrence (mêmes barrières à l'entrée, mêmes opérateurs, même opérateur en position dominante, mêmes perspectives d'évolution).<sup>15</sup> Une segmentation excessive pourrait être remise en cause rapidement par des innovations technologiques. La délimitation de marchés pertinents n'interdit pas au régulateur d'adopter des mesures de régulation différenciées au sein de ces marchés. Le régulateur doit donc s'interroger sur l'utilité finale d'une segmentation fine du marché.

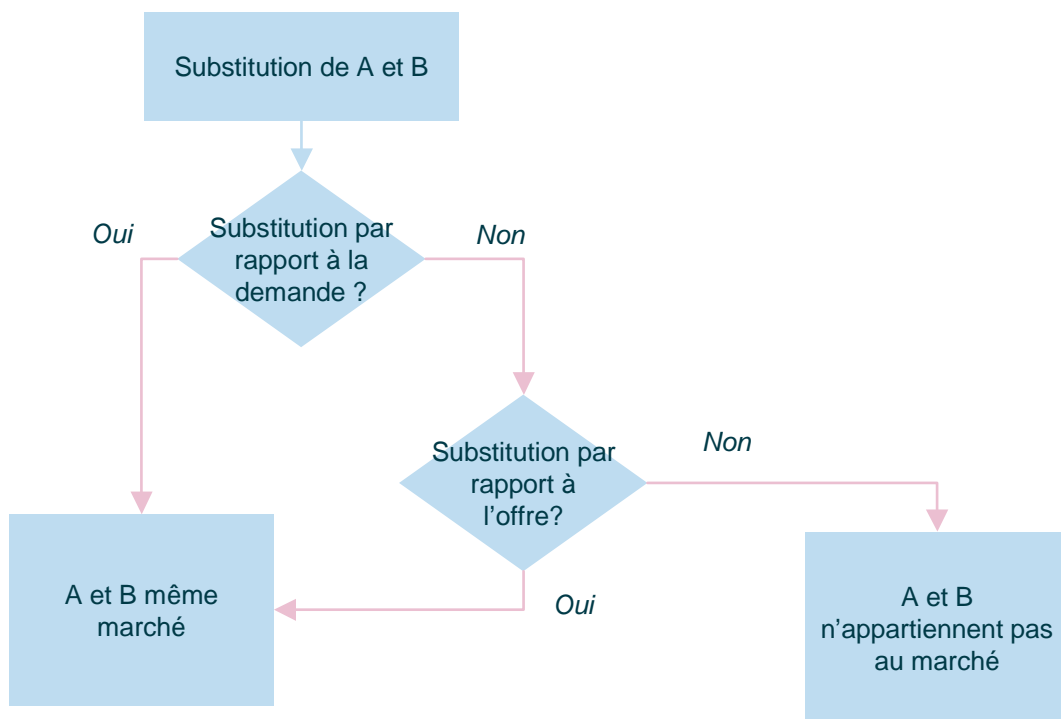
---

<sup>14</sup> Voir également l'arrêt rendu dans l'affaire C-333/94 P, Tetra Pak contre la CE, précitée, point 19. Comme indiqué plus haut, les investissements nécessaires doivent aussi être réalisés dans un délai raisonnable.

<sup>15</sup> Pour une application de ce principe dans le contexte du nouveau cadre réglementaire, voir l'avis n° 05-A-05 du Conseil de la Concurrence français du 16 février 2005, §19.

Dans la segmentation des marchés de produits, la CJCE accorde une plus grande importance à la détermination de la substituabilité de la demande qu'à celle de la substituabilité de l'offre. Si la substitution par rapport à la demande est établie, il n'est alors pas indispensable dans la pratique de procéder à la substituabilité par rapport à l'offre, les deux offreurs étant déjà sur le même marché de produits. De manière pratique, une analyse de la substituabilité du point de vue de l'offre viendrait alors juste confirmer l'analyse de la substituabilité de la demande. Dans certains cas, la substituabilité au niveau de la demande sera faible voire inexistante. Dans ces cas précis, l'existence d'une substituabilité au niveau de l'offre pourra infirmer les conclusions au niveau de la demande et donc permettre d'inclure le service en question dans le marché pertinent.

Ce raisonnement est repris dans l'arbre de décision ci-dessous.



**Figure 1.2:** Arbre de décision lors des analyses de substitutions du côté de la demande et de l'offre [Source: Analysys]

Cet arbre de décision est une représentation simplifiée de l'approche analytique qui peut s'appliquer à la définition des marchés pertinents de services, mais ne pourra en aucun cas

remplacer l'application des règles plus fines, telles qu'issues des lignes directrices de la Commission européenne et de la jurisprudence communautaire.

### 1.2.2 Définition des marchés géographiques

Selon une jurisprudence constante de la CJCE, le marché géographique comprend le territoire sur lequel les entreprises concernées sont engagées dans l'offre des biens et des services en cause, sur lequel les conditions de concurrence sont suffisamment homogènes et qui peut être distingué de zones géographiques voisines parce que, en particulier, les conditions de concurrence y diffèrent de manière appréciable.<sup>16</sup>

La CJCE a estimé à plusieurs reprises que la définition du marché géographique n'implique pas que les conditions de concurrence entre négociants ou prestataires de services soient parfaitement homogènes. Il suffit selon elle qu'elles soient *similaires ou suffisamment homogènes* et, par voie de conséquence, seuls les territoires sur lesquels les conditions de concurrence sont «hétérogènes» ne peuvent être considérés comme constituant un marché uniforme.<sup>17</sup> En définitive, il s'agit de la zone géographique sur laquelle un pouvoir de monopole pourrait effectivement être exercé sans être exposé à la concurrence d'autres offreurs situés dans d'autres zones géographiques ou à celle d'autres biens et services.

Pour définir les marchés géographiques, on peut utiliser les critères de substituabilité de la demande et de l'offre, combinés avec le test du monopoleur hypothétique. En pratique, la Commission européenne rappelle dans les lignes directrices que dans le secteur des communications électroniques, les limites géographiques d'un marché sont généralement fonction de la couverture des réseaux et des obligations légales et réglementaires.<sup>18</sup> On peut citer d'autres critères qui ont parfois été pris en compte dans certaines affaires en matière

---

<sup>16</sup> Voir par exemple : Arrêt *United Brands*, point 44; arrêt *Michelin* précité, point 26.

<sup>17</sup> Voir par exemple : Arrêt *Deutsche Bahn* contre la CE précité, point 92; affaire *T-139/98 AAMS* contre la CE, point 39, non encore publiée au recueil.

<sup>18</sup> Voir décision *Décision 1999/573/CE* de la CE, du 20 mai 1999, relative à une procédure d'application de l'article 81 du traité CE (affaire *IV/36.592- Cégétel +4*), JOCE n°L 218 du 18/08/1999, p. 0014-0023.

de concurrence : cadre réglementaire, fonctionnalités de services, norme (GSM par exemple), tarification, pratiques commerciales.

### **1.3 Méthodologie relative à l'analyse des marchés pertinents**

L'objectif de cette section est de présenter la démarche suivie par l'IBPT pour l'analyse des marchés pertinents de communications électroniques. Elle n'entend se substituer ni aux lignes directrices de la Commission européenne, ni à la Recommandation sur les marchés pertinents, ni au droit communautaire de la concurrence de manière générale.

#### **1.3.1 Principes généraux**

L'analyse des marchés a pour objectif d'identifier les entreprises puissantes sur les marchés étudiés.

##### ***Position dominante simple***

L'article 14 de la directive « cadre » dispose qu'une « entreprise est considérée comme disposant d'une puissance significative sur le marché si, individuellement ou conjointement avec d'autres, elle se trouve dans une position équivalente à une position dominante, c'est à dire qu'elle est en mesure de se comporter, dans une mesure appréciable, de manière indépendante de ses concurrents, de ses clients et, en fin de compte, des consommateurs ».

L'article 14.3 de la directive « cadre » précise que « lorsqu'une entreprise est puissante sur un marché particulier, elle peut également être considérée comme puissante sur un marché étroitement lié, lorsque les liens entre les deux marchés sont tels qu'ils permettent d'utiliser sur un des deux marchés, par effet de levier, la puissance détenue sur l'autre marché, ce qui renforce la puissance de l'entreprise sur le marché ».

Dans une analyse *ex ante*, la dominance se détermine par la possibilité que l'entreprise en cause a « d'augmenter ses prix en restreignant sa production sans enregistrer une baisse significative de ses ventes ou de ses recettes »<sup>19</sup>.

Pour identifier une entreprise disposant d'une puissance significative sur le marché, la mesure des parts de marché est un élément fondamental, mais il n'est ni décisif ni suffisant. Les lignes directrices de la Commission européenne rappellent plusieurs principes à ce sujet :

- Il est improbable que des entreprises dont la part de marché n'excède pas 25% détiennent une position dominante individuelle sur le marché pertinent.
- Il est probable que des entreprises dont la part de marché excède 40% disposent d'une position dominante.
- Il est certain, sauf circonstances exceptionnelles que des entreprises dont la part de marché excède 50% disposent d'une position dominante.

En complément du calcul des parts de marché, les lignes directrices énoncent également plusieurs critères qui permettent de mesurer le niveau de concurrence actuel et son évolution pendant la durée de la période d'analyse :

- la taille globale de l'entreprise
- le contrôle d'une infrastructure qu'il n'est pas facile de dupliquer
- les avancées ou la supériorité technologiques
- l'absence ou la faible présence de contre-pouvoir des acheteurs
- l'accès facile ou privilégié aux marchés des capitaux et aux ressources financières
- la diversification des produits et/ou des services (par exemple, produits ou services groupés)
- les économies d'échelle
- les économies de gamme

---

<sup>19</sup> Voir pt 73 des lignes directrices op. cit.

- l'intégration verticale
- l'existence d'un réseau de distribution et de vente très développé
- l'absence de concurrence potentielle
- des entraves à l'expansion.

Cette liste n'est ni exhaustive ni cumulative. Seule la réunion de plusieurs critères constitue un élément décisif pour la détermination de la position dominante.

La dominance peut être limitée par l'existence de :

- faibles barrières à l'entrée sur le marché
- concurrents potentiels. Les ARN doivent donc tenir compte de l'éventualité que des entreprises n'exerçant pas encore d'activité sur le marché de produits pertinent puissent décider à moyen terme d'y prendre pied à la suite d'une augmentation légère mais significative et durable des prix. L'analyse à moyen terme se différencie donc de l'analyse de la substituabilité du côté de l'offre dans la définition des marchés qui implique une analyse à court terme.

### ***Position dominante conjointe***

La directive « cadre » dispose que lorsque les ARN procèdent à une évaluation visant à déterminer si deux entreprises, ou plus, occupent conjointement une position dominante sur un marché, elles se conforment aux dispositions du droit communautaire et tiennent le plus grand compte des lignes directrices.

Deux entreprises (ou plus) peuvent être en situation de dominance conjointe même s'il n'existe entre elles aucun lien structurel ou autre. La dominance conjointe peut être constatée dans un marché dont la structure est considérée comme propice à produire des effets coordonnés.

L'annexe II de la directive « cadre » dresse de surcroît une liste non limitative de critères non cumulatifs pour apprécier la position dominante conjointe : marché arrivé à maturité, stagnation ou croissance modérée de la demande, faible élasticité de la demande, produits homogènes, structures de coût analogues, parts de marché similaires, absence

d'innovations techniques, technologie au point, absence de capacité excédentaire, importantes barrières à l'entrée, absence de contre-pouvoir des acheteurs, absence de concurrence potentielle, diverses sortes de liens informels ou autres entre les entreprises concernées, mécanismes de rétorsion, absence ou possibilité réduite de concurrence par les prix.

### *Analyse prospective*

La directive « cadre » dispose que l'«analyse du caractère effectif de la concurrence devrait notamment porter sur les perspectives que ce marché offre en termes de concurrence afin de déterminer si une éventuelle absence de concurrence effective est susceptible de perdurer»<sup>20</sup>. Lorsque la Commission européenne a recensé les 18 marchés de la Recommandation sur les marchés pertinents, elle a également utilisé une analyse prospective. En effet, les trois critères utilisés par la Commission européenne (présence de barrières élevées et non provisoires à l'entrée, caractère dynamique du marché, capacité du droit de la concurrence à instaurer à lui seul une concurrence effective sur le marché) nécessitent une analyse prospective.

La question qui se pose est celle de savoir si les ARN doivent elles aussi utiliser ces critères pour conduire leur analyse de marché, c'est-à-dire la détermination des opérateurs puissants sur le marché.

Dans la mesure où les motifs de la Recommandation disposent que « la Commission européenne invite les ARN à suivre les mêmes critères et principes fondamentaux lorsqu'elles recenseront des marchés qui ne figurent pas dans la présente recommandation »<sup>21</sup>, la réponse doit être négative.

---

<sup>20</sup> Voir cons.27 de la directive « Cadre » op. cit.

<sup>21</sup> Voir p. 13 des motifs de la Recommandation sur les marchés pertinent.

### 1.3.2 Structure des analyses de marché

Les analyses de marché sont structurées de la manière suivante :

- principaux facteurs structurants du marché
- autres facteurs influençant la concurrence sur le marché
- analyse prospective du marché et développements technologiques.

#### *Principaux facteurs structurants du marché*

Cette section présente les principaux facteurs, essentiellement quantitatifs, qui caractérisent le marché étudié. On distingue notamment les éléments suivants :

- principaux opérateurs du marché
- taille du marché, parts de marché et niveau de concentration du marché
- dynamique concurrentielle sur le marché.

La conclusion de cette section établira si, à ce stade, une présomption de dominance peut être formulée pour un ou plusieurs acteurs du marché. Cette conclusion ne reprendra pas nécessairement l'ensemble des critères mentionnés ci-dessus mais se focalisera sur ceux que l'IBPT estime nécessaires pour développer sa conclusion (comme par exemple l'existence de parts de marché importantes).

#### *Autres facteurs influençant la concurrence sur le marché*

##### ► *Analyse de la dominance individuelle*

Cette section traite des facteurs, essentiellement qualitatifs, qui permettent de mesurer le niveau de concurrence du marché. On distingue deux principales catégories de facteurs permettant d'analyser le niveau de concurrence sur le marché :

- les barrières à l'entrée et/ou à l'expansion – qui traitent des facteurs pouvant rendre difficiles, voire impossibles d'éventuelles entrées ou expansion sur le marché

- le contre-pouvoir des acheteurs, qui a pour effet de contrebalancer la puissance des acteurs présents sur le marché.

Les barrières à l'entrée et/ou à l'expansion représentent l'ensemble des facteurs pouvant décourager le développement des acteurs sur le marché. Parmi ces facteurs, les critères mentionnés dans les lignes directrices les plus pertinents en fonction des marchés étudiés (voir section 1.3.1) pourront être étudiés. L'absence ou la faible présence de barrières à l'entrée augmente la probabilité que des opérateurs entrent ou se développent sur le marché et limite ainsi la capacité d'un opérateur actif d'exercer une position dominante sur le marché.

Le contre-pouvoir des acheteurs reflète la capacité des acheteurs à négocier les offres des fournisseurs. La présence d'un contre-pouvoir important aura pour effet « naturel » d'adapter l'offre à la demande et d'encourager le développement d'une concurrence effective tandis que l'absence de contre-pouvoir aura tendance à déséquilibrer le rapport entre l'offre et la demande.

Lors de l'analyse des marchés, les critères mentionnés ci-dessus seront examinés avec pour objectif d'identifier si ceux-ci confirment ou infirment la présomption de dominance (ou l'avantage concurrentiel) établie dans la section précédente. En fonction des marchés étudiés, certains critères ne sont pas pertinents lors de l'analyse et ne sont pas examinés.

► *Analyse de la dominance conjointe*

Cette section traite, si cela est pertinent compte tenu des conclusions des analyses précédentes, des facteurs essentiellement qualitatifs qui permettent de déterminer si deux entreprises, ou plus, occupent conjointement une position dominante sur un marché. Les critères, jugés les plus pertinents et mentionnés par la directive « cadre » (voir ci-dessus), seront alors examinés.

*Analyse prospective du marché et développements technologiques*

Les conclusions des analyses précédentes seront examinées à la lumière des développements attendus sur le marché au cours de la période d'analyse.

Sur la base de l'ensemble des analyses, l'IBPT conclura qu'une concurrence effective existe ou non sur ce marché. Si l'IBPT conclut à l'absence d'une concurrence effective, il désignera alors les entreprises qui jouissent individuellement ou conjointement d'une position dominante sur ce marché.

#### **1.4 Méthodologie relative à l'imposition des remèdes appropriés**

L'objectif de cette section est de présenter la démarche suivie par l'IBPT pour l'imposition des remèdes appropriés dans le cadre de l'analyse des marchés pertinents de communications électroniques. Elle n'entend se substituer ni aux lignes directrices de la Commission européenne, ni à la Recommandation sur les marchés pertinents, ni au droit communautaire de la concurrence de manière générale.

Lorsqu'une entreprise dispose d'une puissance significative sur un marché de détail ou sur un marché de gros, l'ARN doit appliquer au moins une obligation. Sur les marchés de gros, les ARN peuvent imposer les remèdes prévus dans la directive « accès ». Sur les marchés de détail, les ARN doivent privilégier les remèdes de la directive « accès ». Si l'ARN présume que ceux-ci ne seraient pas suffisants pour réaliser les objectifs du nouveau cadre réglementaire, elle peut alors imposer des obligations prévues par l'article 17 de la directive « service universel ».

En revanche, lorsqu'il ressort de l'analyse que le marché est effectivement concurrentiel, les obligations visées aux articles 58 à 65 de la loi du 13 juin 2005 relatif aux communications électroniques ne sont ni imposées ni maintenues.

Dans la sélection des mesures imposées aux opérateurs puissants, l'Institut conformément à la législation nationale et communautaire, et notamment les articles 5 à 7 de la loi relative aux communications électroniques, l'article 8 de la directive « Cadre » et l'article 8(4) de la directive « Accès », s'efforce d'identifier les remèdes au regard des objectifs du nouveau cadre réglementaire. L'Institut veille en particulier à ce que les remèdes proposés soient justifiés et proportionnés aux objectifs et aux problèmes de marché identifiés. Pour ce faire, l'Institut fera le choix des remèdes qu'il estime nécessaires et suffisants pour atteindre le ou les buts recherchés, sans aller au-delà de ce qui est strictement nécessaire pour traiter le problème.

Les objectifs du nouveau cadre énoncés à l'article 8 de la directive « cadre » et repris aux articles 6 à 8 de la loi relative aux communications électroniques sont :

- la promotion de la concurrence dans la fourniture des réseaux de communications électroniques, des services de communications électroniques et des ressources et services associés<sup>22</sup>
- le développement du marché intérieur<sup>23</sup>
- le soutien des intérêts des citoyens de l'Union européenne<sup>24</sup>.

Ces objectifs sont également soumis à des principes généraux définis dans l'article 8.1 de la directive « cadre ». Le tableau ci dessous résume ces différents objectifs du nouveau cadre :

---

<sup>22</sup> Voir article 8.2 de la directive « Cadre », op. cit. Selon la directive « Cadre », cet objectif s'accomplit notamment en :

- a) en veillant à ce que les utilisateurs, y compris les utilisateurs handicapés, retirent un bénéfice maximal en termes de choix, de prix et de qualité
- b) en veillant à ce que la concurrence ne soit pas faussée ni entravée dans le secteur des communications électroniques
- c) en encourageant des investissements efficaces en matière d'infrastructures, et en soutenant l'innovation
- d) en encourageant l'utilisation et la gestion efficaces des radiofréquences et des ressources de numérotation

<sup>23</sup> Selon la Directive « Cadre », les ARN doivent réaliser cet objectif en :

- a) en supprimant les derniers obstacles à la fourniture de réseaux de communications électroniques, de ressources et services associés et de services de communications électroniques au niveau européen
- b) en encourageant la mise en place et le développement de réseaux transeuropéens et l'interopérabilité des services paneuropéens et la connectivité de bout en bout
- c) en veillant à ce qu'il n'y ait pas, dans des circonstances analogues, de discrimination dans le traitement des entreprises qui fournissent des réseaux et des services de communications électroniques
- d) en coopérant entre elles ainsi qu'avec la CE, de manière transparente, afin de veiller à l'élaboration de pratiques réglementaires cohérentes et à l'application cohérente de la présente directive et des directives particulières

<sup>24</sup> Selon la Directive « Cadre », les ARN doivent réaliser cet objectif notamment en :

- a) en assurant à tous l'accès à un service universel spécifié dans la directive 2002/22/CE (directive "service universel")
- b) en assurant un niveau élevé de protection des consommateurs dans leurs relations avec les fournisseurs, en particulier en garantissant l'existence de procédures de règlement des litiges simples et peu coûteuses mises en oeuvre par un organisme indépendant des parties concernées
- c) en contribuant à assurer un niveau élevé de protection des données à caractère personnel et de la vie privée
- d) en encourageant la fourniture d'informations claires, notamment en exigeant la transparence des tarifs et des conditions d'utilisation des services de communications électroniques accessibles au public
- e) en répondant aux besoins de groupes sociaux particuliers, notamment les utilisateurs handicapés
- f) en garantissant l'intégrité et la sécurité des réseaux de communications publics

<i>Articles</i>	<i>Principes</i>
Article 8.1	<p><b>Principes généraux</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) proportionnalité</li> <li>b) neutralité technologique</li> <li>c) diversité culturelle et linguistique</li> <li>d) pluralisme des médias</li> </ul>
Article 8.2	<p><b>Promotion de la concurrence</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) choix, prix et qualité</li> <li>b) concurrence non faussée ni entravée</li> <li>c) investissements efficaces et innovation</li> <li>d) gestion efficace des radiofréquences et des ressources de numérotation</li> </ul>
Article 8.3	<p><b>Marché intérieur</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) suppression des derniers obstacles à la fourniture des ECNS</li> <li>b) réseaux transeuropéens et interopérabilité des services paneuropéens</li> <li>c) non discrimination dans le traitement opérateurs d'ECNS</li> <li>d) coopération avec la Commission européenne</li> </ul>
Article 8.4	<p><b>Intérêt des citoyens de l'UE</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) accès à un SU</li> <li>b) protection du consommateur</li> <li>c) protection des données personnelles</li> <li>d) transparence des tarifs et des conditions d'usage</li> <li>e) besoin des groupes sociaux particuliers</li> <li>f) intégrité et sécurité du réseau</li> </ul>

**Figure 1.3:** *Objectifs du nouveau cadre réglementaire européen [Source: Hogan & Hartson, Analysys]*

Pour réaliser ces objectifs, les ARN peuvent imposer des obligations plus ou moins contraignantes<sup>25</sup>. Lorsqu'un marché est concurrentiel, une ARN n'impose ni ne maintient

<sup>25</sup> Les lignes directrices précisent que « si une entreprise a déjà été soumise à des obligations au titre du cadre réglementaire de 1998, l'ARN doit examiner si le maintien d'obligations analogues reste justifié, compte tenu du nouveau cadre réglementaire, sur la base d'une nouvelle analyse du marché effectuée conformément aux présentes lignes directrices ». S'il apparaît que l'entreprise concernée est

les obligations au titre de la directive « accès » ou de la directive « service universel »<sup>26</sup>. Lorsqu'un marché n'est pas concurrentiel, une ARN est obligée d'imposer au moins une obligation réglementaire. Si l'ARN le juge approprié, elle peut aussi modifier ces obligations ou imposer de nouvelles obligations. La faculté d'imposer des obligations supplémentaires est soumise à une possibilité de veto de la Commission européenne.

### ***Remèdes de gros***

Les articles 9 à 13 de la directive « accès » énoncent les obligations standard que les ARN peuvent appliquer sur un marché de gros ou de détail. Elles concernent :

#### ► *Transparence*

Lorsque l'opérateur est soumis à une obligation de non discrimination, l'ARN peut lui imposer notamment une obligation de publication d'une Offre de Référence.

#### ► *Non discrimination*

La non discrimination se définit comme l'application de conditions équivalentes dans des circonstances équivalentes aux autres entreprises fournissant des services équivalents. La non discrimination s'apprécie notamment par rapport aux services, filiales et partenaires de l'opérateur dominant. Elle s'applique aux services et aux informations pertinentes nécessaires aux opérateurs alternatifs pour exercer leur activité.

#### ► *Séparation comptable*

La séparation comptable concerne notamment la transparence des prix de gros et des prix de transferts internes. La séparation comptable a pour objectif de garantir le respect du principe de non discrimination et le cas échéant la prévention des subventions croisées

---

puissante sur un marché pertinent selon les critères du nouveau cadre réglementaire, des obligations réglementaires semblables à celles imposées précédemment peuvent donc être maintenues.

<sup>26</sup> Voir article 16 de la directive « Cadre », op. cit.

abusives. Le format et la méthodologie mis en œuvre pour la séparation comptable sont définis par les ARN.

► *Accès à des ressources de réseau spécifiques et à leur utilisation*

L'article 12§1 de la directive « accès » et l'article 61,§1<sup>er</sup> de la loi relative aux communications électroniques reprennent une liste non exhaustive d'obligations en matière d'accès. Un opérateur puissant sur un marché de gros ou de détail peut se voir imposer :

- d'accorder à des tiers l'accès à certains éléments et/ou ressources de réseau, y compris l'accès dégroupé à la boucle locale
- de négocier de bonne foi avec les opérateurs qui demandent un accès
- de ne pas retirer l'accès aux ressources lorsqu'il a déjà été accordé
- d'offrir des services en gros spécifiés en vue de la revente à des tiers
- d'accorder un accès ouvert aux interfaces techniques, protocoles ou autres technologies clés qui revêtent une importance essentielle pour l'interopérabilité des services ou des services de réseaux virtuels
- de fournir une possibilité de co-localisation ou d'autres formes de partage des ressources, y compris l'utilisation partagée de chemins de câbles, bâtiments ou pylônes
- de fournir les services spécifiques nécessaires pour garantir aux utilisateurs l'interopérabilité des services de bout en bout, notamment en ce qui concerne les ressources destinées aux services de réseaux intelligents ou permettant l'itinérance sur les réseaux mobiles
- de 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
- d'interconnecter des réseaux ou des ressources de réseau.

En vertu de l'article 12§2 de la directive « accès » et de l'article 61§2 de la loi relative aux communications électroniques, les ARN doivent prendre en considération les éléments suivants dans la définition des remèdes en matière d'accès:

- la viabilité technique et économique de l'utilisation ou de la mise en place de ressources concurrentes, compte tenu du rythme auquel le marché évolue et de la nature et du type d'interconnexion et d'accès concernés

- le degré de faisabilité de la fourniture d'accès proposée, compte tenu de la capacité disponible
- l'investissement initial réalisé par le propriétaire des ressources, sans négliger les risques inhérents à l'investissement
- la nécessité de préserver la concurrence à long terme
- le cas échéant, les éventuels droits de propriété intellectuelle pertinents
- la fourniture de services paneuropéens.

► *Contrôle des prix et obligations relatives au système de comptabilisation des coûts*

Les ARN peuvent fixer une obligation d'orientation vers les coûts mais celle-ci n'est pas automatique. Il faut démontrer que l'opérateur puissant pourrait en l'absence de concurrence efficace fixer des prix excessivement élevés ou des prix comprimés. Les ARN doivent tenir compte des investissements réalisés par l'opérateur et de la nécessité de lui permettre de rémunérer raisonnablement le capital adéquat engagé.

***Entrée en vigueur des remèdes***

L'article 27 de la directive cadre prévoit que « Les Etats Membres maintiennent les obligations prévues par leur législation nationale visées à l'article 7 de la directive 2002/19/CE (directive «accès») et à l'article 16 de la directive 2002/22/CE (directive «service universel») jusqu'au moment où une détermination est faite concernant ces obligations par une autorité réglementaire nationale conformément à l'article 16 de la présente directive ». Cette disposition est transposée par l'article 162 de la loi communications électroniques du 13 juin 2005. L'Institut procède à une telle détermination dans le cadre de la décision qu'il rend au terme de chaque analyse de marché. A ce moment, l'Institut précise, pour chaque opérateur (devenu) PSM, s'il y a lieu de lever les obligations existantes, les modifier ou en prévoir de nouvelles. La décision de l'Institut entre en vigueur un mois après sa publication sur le site de l'IBPT ; ceci ne concerne évidemment pas les obligations pour lesquelles un autre calendrier a été établi dans la présente décision.

## 1.5 Structure du document

Le présent document est structuré en deux chapitres :

- introduction
- marché de l'accès et du départ d'appel sur réseaux téléphoniques publics mobiles

Le chapitre du marché de l'accès et du départ d'appel sur réseaux téléphoniques publics mobiles est subdivisé en trois sections : définition des marchés pertinents, analyse de marché et développement des remèdes appropriés. Ces sections sont organisées de la manière suivante :

---

*Définition des marchés pertinents*

---

Offres du marché

Marché pertinent de produits de détail

Marché pertinent de produits de gros

Marché pertinent géographique des produits de gros

Conclusion

---

*Analyse de marché*

---

Principaux facteurs structurants du marché

Autres facteurs influençant la concurrence sur le marché

Position respective des différents opérateurs mobiles sur le marché

Analyse prospective du marché

Conclusion

Impact de la puissance des opérateurs

---

*Analyse de marché*

---

Réglementation actuellement applicable

Remèdes proposés: pour chaque remède, description des remèdes, justification et proportionnalité des remèdes

---

## **1.6 Remarque relative à la répartition de compétences entre l'IBPT et d'autres régulateurs communautaires.**

L'article 14, 5° de la loi du 17 janvier 2003 stipule que l'Institut peut uniquement prendre des décisions relatives aux réseaux de communications électroniques pour lesquels les Communautés sont également compétentes, après l'entrée en vigueur d'un accord de coopération avec les Communautés portant sur l'exercice des compétences en matière de réseaux de communications électroniques. A contrario, l'Institut peut prendre des décisions relatives aux réseaux de communications électroniques pour lesquels les Communautés ne sont pas compétentes. Or, en limitant la définition du marché pertinent à l'accès et au départ d'appel sur réseaux téléphoniques publics mobiles, cette décision n'est pas de nature à enfreindre les compétences des autres régulateurs. En outre, l'accès et le départ d'appel sur réseaux téléphoniques publics mobiles n'impliquent pas, à l'heure actuelle, de services audiovisuels; les Communautés ne sont donc pas compétentes.

## 1.7 Procédure de consultation

### 1.7.1 Consultation nationale

#### *Base légale*

La consultation nationale est basée sur l'article 6 de la directive 2002/21/CE <sup>27</sup>:

*Sauf dans les cas relevant de l'article 7, paragraphe 6, ou des articles 20 ou 21, les États membres veillent à ce que les autorités réglementaires nationales, lorsqu'elles ont l'intention, en application de la présente directive ou des directives particulières, de prendre des mesures ayant des incidences importantes sur le marché pertinent, donnent aux parties intéressées l'occasion de présenter leurs observations sur le projet de mesures dans un délai raisonnable. Les autorités réglementaires nationales publient les procédures de consultation nationales. Les États membres veillent à ce que soit mis en place un guichet d'information unique permettant l'accès à toutes les consultations en cours. Les résultats de la procédure de consultation sont rendus publics par l'autorité réglementaire nationale, sauf s'il s'agit d'informations confidentielles au sens du droit communautaire et national sur le secret des affaires.*

Elle est organisée en vertu des articles 139 et 140 de la Loi du 13 juin 2005:

**Art. 139.** *L'Institut peut organiser pour l'application de la présente loi une consultation publique conformément à l'article 14 de la loi du 17 janvier 2003 relative au statut du régulateur des secteurs des postes et des télécommunications belges.*

**Art. 140.** *Pour autant qu'un projet de décision de l'Institut soit susceptible d'avoir des incidences importantes sur un marché pertinent, l'Institut organise une*

---

<sup>27</sup> Directive 2002/21/CE du Parlement européen et du Conseil relative à un cadre réglementaire commun pour les réseaux et services de communications électroniques (directive « Cadre ») Journal officiel des Communautés européennes L108/33 du 24.4.2002

*consultation publique préalable d'une durée maximale de deux mois, dans le respect des règles de confidentialité des données d'entreprise.*

*Toutes les informations relatives aux consultations publiques en cours sont centralisées à l'Institut.*

*Les résultats de la consultation publique sont rendus publics, dans le respect des règles de confidentialité des données d'entreprise.*


*Le Roi précise, après avis de l'Institut, les modalités de la consultation publique et de la publicité de ses résultats.*

Conformément à l'alinéa 4 de l'article 140 précité, les modalités de la consultation ainsi que celles relatives à la publicité des résultats ont été précisées par arrêté royal en date du 26 janvier 2006 (publication au moniteur belge le 01 mars 2006).

#### ***Les modalités et résultats de la consultation***

La consultation nationale relative aux marchés des lignes louées a été lancée le 27 octobre 2006 et clôturée le 17 décembre 2006.

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

- Base
- Belgacom
- Belgacom Mobile
- 
- Mobistar

La synthèse de leurs commentaires figure en annexe.

D'une façon générale, suite à la consultation nationale, l'IBPT a apporté un certain nombre de corrections, de nuances et de précisions à son document.

### *Informations confidentielles*

Les commentaires fournis par les parties intéressées font partie du dossier transmis au Conseil de la Concurrence en vertu des paragraphes 4 et 5 de l'article 55 de la Loi du 13 juin 2005 et à la Commission européenne et aux ARN des autres pays membres en vertu de l'article 7 de la Directive Cadre et de l'article 141 de la Loi du 13 juin 2005.

## 1.7.2 L'avis du Conseil de la concurrence

### *Base légale*

L'article 16, §1 de la directive 2002/21/CE <sup>28</sup> prévoit la collaboration avec les autorités de concurrence dans les termes suivants:

*Dès que possible après l'adoption de la recommandation ou de sa mise à jour éventuelle, les autorités réglementaires nationales effectuent une analyse des marchés pertinents, en tenant le plus grand compte des lignes directrices. Les Etats membres veillent à ce que cette analyse soit effectuée, le cas échéant, en coopération avec les autorités nationales chargées de la concurrence.*

Cette disposition est transposée par l'article 55 de la loi du 13 juin 2005:

*Art. 55. § 1er. Conformément au § 4, l'Institut effectue au moins le plus rapidement possible après l'adoption de la Recommandation ou d'une révision de celle-ci, une analyse de ces marchés pertinents afin de déterminer si ceux-ci sont effectivement concurrentiels. L'échange d'informations nécessaires à cette analyse, se fait conformément à l'article 137, § 2.*

---

<sup>28</sup> Directive 2002/21/CE du Parlement européen et du Conseil relative à un cadre réglementaire commun pour les réseaux et services de communications électroniques (directive « Cadre ») Journal officiel des Communautés européennes L108/33 du 24.4.2002

(...)

*§ 4. L'Institut soumet ses décisions renvoyant à ce paragraphe à une concertation préalable avec le Conseil de la concurrence. Le Conseil de la concurrence émet son avis dans les 30 jours calendrier à dater de l'envoi du projet de décision par l'Institut. Passé ce délai, le silence du Conseil de la concurrence équivaut à une approbation du projet de décision susmentionné.*

*§ 5. L'Institut envoie ses décisions renvoyant à ce paragraphe au préalable au Conseil de la concurrence qui dans les 30 jours calendrier émet un avis contraignant concernant la question de savoir si les décisions de l'Institut sont conformes aux objectifs visés par le droit de la concurrence. Passé ce délai, le silence du Conseil de la concurrence équivaut à une approbation de la décision susmentionnée.*

#### ***Modalités et résultats de la consultation du Conseil de la concurrence***

Le projet de décision a été transmis au Conseil de la concurrence le 26 janvier 2007 et le Conseil de la concurrence a émis son avis en date du 26 février 2007. Une copie de l'avis du Conseil de la concurrence, ainsi que les remarques de l'IBPT en réponse à cet avis, figurent en annexe 1.

Les principales remarques concernent le bien-fondé des conclusions, la cohérence de la définition du marché avec les autres analyses de marché, l'inclusion de l'autofourniture, le calcul des parts de marché et l'équivalence des marchés de détail et de gros et la position des GSM-gateways. Le projet de décision a été modifié à plusieurs endroits pour répondre à ces observations.

### 1.7.3 La consultation européenne

#### *Base légale*

L'article 7, §3 de la directive 2002/21/CE <sup>29</sup> prévoit la consultation de la Commission européenne et des autorités réglementaires nationales dans les termes suivants:

*3. Outre la consultation visée à l'article 6, dans les cas où une autorité réglementaire nationale a l'intention de prendre une mesure:*

*a) qui relève des articles 15 ou 16 de la présente directive, des articles 5 ou 8 de la directive 2002/19/CE (directive «accès») ou de l'article 16 de la directive 2002/22/CE (directive «service universel»), et*

*b) qui aurait des incidences sur les échanges entre les États membres, elle met en même temps à disposition de la Commission et des autorités réglementaires nationales des autres États membres le projet de mesure ainsi que les motifs sur lesquels elle est fondée, conformément à l'article 5, paragraphe 3, et en informe la Commission et les autres autorités réglementaires nationales.*

*Les autorités réglementaires nationales et la Commission ne peuvent adresser des observations à l'autorité réglementaire nationale concernée que dans un délai d'un mois ou dans le délai visé à l'article 6, si celui-ci est plus long. Le délai d'un mois ne peut pas être prolongé.*

---

<sup>29</sup> Directive 2002/21/CE du Parlement européen et du Conseil relative à un cadre réglementaire commun pour les réseaux et services de communications électroniques (directive « Cadre ») Journal officiel des Communautés européennes L108/33 du 24.4.2002

*Modalités et résultats de la consultation européenne*

Le projet de décision a été transmis à la Commission européenne et aux autres ARN le 21 mars 2007. L'IBPT a reçu la réaction de la Commission européenne le 23 avril 2007. Elle n'avait pas d'observations. La réaction de la Commission européenne est reprise en annexe.

## 2 Marché 15 : Marché de l'accès et départ d'appel sur les réseaux téléphoniques publics mobiles

### 2.1 Définition des marchés pertinents

La présente analyse du marché ne vise que le marché de gros (marché 15) de l'accès et départ d'appel sur les réseaux téléphoniques en position non déterminée.

Ce document ne prétend pas mener une analyse du marché de détail. Néanmoins, conformément à la méthodologie préconisée par la Commission Européenne, l'IBPT examine les principales caractéristiques du marché de détail afin de mieux comprendre et analyser le marché de gros.

#### 2.1.1 Offres du marché de détail

Cette section présente les principales offres de service de téléphonie mobile à la clientèle résidentielle et non résidentielle, disponibles en juin 2006.

Belgacom Mobile, Mobistar et Base offrent des services d'appels vocaux, de SMS et d'autres services de transmission de données. Ces services sont principalement fournis avec les technologies GSM, dites de deuxième génération (2G) et GPRS (2.5G). Belgacom Mobile propose aussi depuis l'été 2004 un service de transmission de données basé sur la technologie UMTS dite de troisième génération (3G). Courant 2005, Belgacom Mobile a étendu son offre 3G aux communications vocales et vidéo. Mobistar a déployé la technologie EDGE sur son réseau en février 2005 et couvre actuellement 99% du territoire.

Cet opérateur déploie également son réseau UMTS. Base a déployé en 2006 la technologie EDGE sur son réseau.

Nous présentons ci-dessous la structure et un tableau comparatif pour les principales offres postpayées et prépayées pour la clientèle résidentielle, puis pour les principales offres postpayées pour la clientèle non résidentielle des trois opérateurs mobiles. Il convient de noter l'évolution marquée des plans tarifaires, dans le courant de l'année 2005 et au début de l'année 2006, vers le modèle « ATAN », Any Time All Networks, qui offre un tarif par minute identique vers toutes les destinations et à toute heure de la journée.

### ***Principales offres postpayées pour la clientèle résidentielle***

#### **► *Offres postpayées de Belgacom Mobile pour la clientèle résidentielle***

Belgacom Mobile propose une série d'offres postpayées unifiées sous la marque Smile, qui comprennent des minutes incluses dans le forfait. Le prix des communications ne dépend pas de l'heure de l'appel. Ce produit est disponible en deux versions :

- Smile Anytime All networks –entre 25 et 300 minutes incluses, pour un abonnement mensuel variant de EUR10 à EUR60. Le forfait peut être utilisé pour toutes les communications nationales, indépendamment du réseau appelé, et le prix des communications hors forfait est également indépendant du réseau appelé.
- Smile Anytime Proximus – crédit d'appel entre 25 et 300 minutes, pour un tarif mensuel variant de EUR10 à EUR40. Dans cette variante, le crédit d'appel est utilisable uniquement pour les appels vers des abonnés Belgacom Mobile. En outre, appeler un autre réseau coûte environ deux fois plus qu'appeler un abonné Belgacom Mobile.

L'offre Smile remplace les anciens forfaits ProxiTime, ProxiFun, Exprimio et ProxiPro. Contrairement aux offres Smile, ces anciens produits présentaient une différence de prix en fonction de l'heure et de la destination des appels.

► *Offres postpayées de Mobistar pour la clientèle résidentielle*

Mobistar propose principalement les offres postpayées suivantes :

- Mobistar BestDeal – une offre postpayée d’entrée de gamme, qui permet de téléphoner 20 minutes par mois pour EUR5, quelles que soient l’heure et la destination de l’appel. Les appels au-delà de 20 minutes sont facturés entre EUR0.15 et EUR0.20 par minute.
- Mobistar Free – une offre basé sur la promotion d’un « l’effet tribu ». Ce forfait inclut 40 heures d’appel vers d’autres numéros Mobistar. Les appels vers les autres destinations sont facturés en plus de l’abonnement mensuel.
- Mobistar FamilyTalk – une offre postpayée communautaire qui permet de partager un crédit d’appels (de 80 heures) entre les membres d’une famille. Ce crédit d’appel inclut seulement les appels vers Mobistar, les appels vers les autres destinations étant facturés séparément.
- Mobistar Max – une offre postpayée comprenant 275 minutes d’appel vers toutes les destinations nationales, à toute heure, pour EUR55 par mois. Hors forfait, le prix par minute est dégressif en fonction du nombre de minutes consommées par mois (de EUR0.21 à EUR0.145 par minute).

► *Offres postpayées de Base pour la clientèle résidentielle*

Les offres Base Postpaid se déclinent en cinq forfaits « valeur » mensuels de EUR10, EUR20, EUR30, EUR50 et EUR90. Dans le cadre du forfait, les communications sont proposées à un tarif unique de EUR0.20 par minute. Dans le cas où l’abonnement est souscrit pour une durée d’au moins 24 mois, ou si la facture est payée par domiciliation, l’abonné bénéficie en plus de minutes gratuites vers les autres abonnés Base (entre 30 minutes et 7 heures).

Base propose également le tarif Avantage, qui vise à remplacer l’abonnement à la ligne fixe en offrant des tarifs très avantageux vers toutes les lignes fixes. A la différence des tarifs Postpaid, ce type d’abonnement conserve la différenciation tarifaire en fonction de l’heure et de la destination des appels.

► *Notes sur les offres postpayées pour la clientèle résidentielle*

Les offres postpayées de Belgacom Mobile et de Mobistar décomptent les temps d'appel à la seconde après une minute indivisible. Les offres postpayées de Base décomptent les temps d'appel à la seconde mais la tarification inclut une charge d'établissement d'appel.

Les heures pleines de Belgacom Mobile et Mobistar débutent à 7h et finissent à 19h en semaine. Celles de Base débutent à 8h et finissent à 19h en semaine.

► *Tableau récapitulatif des principales offres postpayées pour la clientèle résidentielle*

<b>Offres postpayées</b>	<i>Prix mensuel</i>	<i>Durée ou valeur du forfait</i>	<i>Prix on-net (EUR TTC /min)</i>		<i>Prix off-net (EUR TTC /min)</i>	
	<i>(EUR TTC)</i>	<i>Minutes (mn) ou EUR</i>	<i>Heures pleines</i>	<i>Heures creuses</i>	<i>Heures pleines</i>	<i>Heures creuses</i>
<b>Belgacom Mobile</b>						
Smile Anytime All Networks	10	25 mn	0,25	0,25	0,25	0,25
Smile Anytime All Networks	20	75 mn	0,212	0,212	0,212	0,212
Smile Anytime All Networks	40	175 mn	0,19	0,19	0,19	0,19
Smile Anytime All Networks	60	300 mn	0,17	0,17	0,17	0,17
Smile Anytime Proximus	10	50 <sup>(1)</sup> mn	0,15	0,15	0,375	0,375
Smile Anytime Proximus	20	125 <sup>(1)</sup> mn	0,13	0,13	0,30	0,30
Smile Anytime Proximus	40	300 <sup>(1)</sup> mn	0,125	0,125	0,25	0,25
<b>Mobistar</b>						
BestDeal	5	20 mn	0,20/ 0,15 (> 300 min)	0,20/ 0,15 (> 300 min)	0,20/ 0,15 (> 300 min)	0,20/ 0,15 (> 300 min)
Free	25	40h <sup>(1)</sup>	0,20	0,20	0,20	0,20
FamilyTalk	50	80h <sup>(2)</sup>	0,20	0,20	0,20	0,20
Max	55	275 mn	0,15/ 0,12 (> 600 min)	0,15/ 0,12 (> 600 min)	0,15/ 0,12 (> 600 min)	0,15/ 0,12 (> 600 min)

<b>Offres postpayées</b>	Prix mensuel	Durée ou valeur du forfait	Prix on-net (EUR TTC /min)		Prix off-net (EUR TTC /min)	
	(EUR TTC)	Minutes (mn) ou EUR	Heures pleines	Heures creuses	Heures pleines	Heures creuses
<b>Base</b>						
Base Postpaid*	10	EUR 10 + bonus <sup>(3)</sup>	0,20	0,20	0,20	0,20
Base Postpaid	20	EUR 20 + bonus <sup>(3)</sup>	0,20	0,20	0,20	0,20
Base Postpaid	30	EUR 30 + bonus <sup>(3)</sup>	0,20	0,20	0,20	0,20
Base Postpaid	50	EUR 50 + bonus <sup>(3)</sup>	0,20	0,20	0,20	0,20
Base Postpaid *	90	EUR 90 + bonus <sup>(3)</sup>	0,20	0,20	0,20	0,20
Avantage de Base *	16,29	0	0,19	0,14	0,05/ 0,19 / 0,24 <sup>(4)</sup>	0,03/ 0,14 / 0,16 <sup>(4)</sup>

(1) Uniquement on net

(2) Uniquement on net, mutualisées sur l'ensemble des cartes SIMs de la famille

(3) Crédit d'appel bonus entre 30 minutes et 7 heures par mois, uniquement vers les autres abonnés Base

(4) Vers Fixe/ Belgacom Mobile / vers Mobistar

**Figure 2.1:** Tableau récapitulatif des principales offres postpayées pour la clientèle résidentielle (juin 2006) [Source : Sites Internet des opérateurs]

### **Principales offres prépayées pour la clientèle résidentielle**

#### ► Offres prépayées de Belgacom Mobile pour la clientèle résidentielle

Pay&Go est la gamme d'offres prépayées de Belgacom Mobile.

Pay&Go Classic offre un tarif unique quelles que soient l'heure et la destination de l'appel. Pay&Go Freestyle est une formule qui se positionne entre les offres prépayées et postpayées classiques. Ce plan tarifaire est basé sur un prix par minute plus faible que

Pay&Go Classic en échange d'un engagement de recharge minimum tous les mois, entre EUR15 et EUR50.

La formule Pay&Go Student offre quant à elle une différenciation forte entre les appels passés la journée, plus chers, et les appels passés en soirée.

Belgacom Mobile offre également une option (Top 3) permettant d'appeler trois numéros au choix avec une remise de 20%. Cette option coûte EUR1 à activer, puis EUR1 par recharge de plus de EUR10, et EUR0.30 par recharge de moins de EUR10.

► *Offres prépayées de Mobistar pour la clientèle résidentielle*

Tempo est la gamme d'offres prépayées de Mobistar. Tempo se décompose en deux formules, Tempo Essential et Tempo Music. Si un utilisateur Tempo recharge son crédit de plus de EUR10 durant un mois donné, il bénéficie gratuitement de 30 minutes d'appel on net (Tempo Essential) ou 300 SMS (Tempo Music).

Les recharges (EUR15 à EUR50) augmentent la réserve de crédit d'appel et prolongent la validité de l'offre. Les offres Tempo ont évolué en 2005 vers le modèle « ATAN », dans lequel le prix par minute ne dépend ni de l'heure de l'appel ni du réseau national appelé.

► *Offres prépayées de Base pour la clientèle résidentielle*

Les forfaits Base Prepaid offrent des prix à la minute identiques vers toutes les destinations nationales. A chaque recharge d'au moins EUR10, des minutes on net gratuites sont offertes. Le nombre de minutes bonus dépend du montant de la recharge.

► *Notes sur les offres prépayées pour la clientèle résidentielle*

Le décompte des temps d'appels et les heures pleines sont les mêmes que pour les offres postpayées (hors offres spéciales).

Belgacom Mobile, Mobistar et Base proposent régulièrement des promotions sur leurs offres prépayées, telles que des rabais vers des numéros spécifiques, des doublements de valeur de recharge, des bonus de minutes pour les nouveaux clients.

► *Tableau récapitulatif des principales offres prépayées pour la clientèle résidentielle*

Offres prépayées	Recharges disponibles (EUR TTC)	Prix on-net (EUR TTC/min)		Prix off-net (EUR TTC/min)	
		Heures pleines	Heures creuses	Heures pleines	Heures creuses
<b>Belgacom Mobile</b>					
Pay&Go Classic	5-15-25-50	0,30	0,30	0,30	0,30
Pay&Go Freestyle	15-25-50 per month	0,25-0,23-0,20	0,25-0,23-0,20	0,25-0,23-0,20	0,25-0,23-0,20
Pay&Go Student	5-15-25-50	0,50	0,25	0,50	0,25
<b>Mobistar</b>					
Tempo Essential <sup>(1)</sup>	15-25-50	0,30-0,25-0,20	0,30-0,25-0,20	0,30-0,25-0,20	0,30-0,25-0,20
Tempo Music <sup>(2)</sup>	15-25-50	0,30-0,25-0,20	0,30-0,25-0,20	0,30-0,25-0,20	0,30-0,25-0,20
<b>Base</b>					
Prepaid <sup>(3)</sup>	5-10-15-20-30	0,25	0,25	0,25	0,25

(1) Crédit d'appel bonus de 30 minutes on net à partir de EUR10 de recharge

(2) Crédit d'appel bonus de 300 SMS on net à partir de EUR10 de recharge

(3) Crédit d'appel bonus entre 30 minutes et 2 heures par recharge à partir de EUR10, uniquement on net

**Figure 2.2:** *Tableau récapitulatif des principales offres prépayées pour la clientèle résidentielle (juin 2006) [Source : Sites Internet des opérateurs]*

**Principales offres postpayées pour la clientèle non résidentielle**

► *Offres postpayées de Belgacom Mobile pour la clientèle non résidentielle*

Belgacom Mobile propose les principales offres postpayées suivantes à sa clientèle non résidentielle :

- Business Package Light – une offre postpayée qui inclut une réserve de 25 minutes par mois (valable vers toute destination nationale) et propose des prix à la minute identiques vers toute destination nationale, quelle que soit l’heure de l’appel.
  - Business Package Easy – une offre postpayée qui inclut une réserve de 75 minutes par mois (valable vers toute destination nationale) et propose des prix à la minute identiques vers toute destination nationale, quelle que soit l’heure de l’appel.
  - Business Package High – une offre postpayée qui inclut une réserve de 150 minutes par mois (valable vers toute destination nationale) et des prix par minute dégressifs au-delà d’une consommation de 150 minutes par mois.
  - PME Package – une offre multi-SIMs à destination des PME qui inclut une réserve de 60 minutes par mois (valable vers toute destination nationale) et des prix par minute dégressifs.
  - Mobile Group – une offre postpayée proposant plusieurs cartes SIM pour un seul compte. Les frais d’activation sont dégressifs avec le nombre de cartes SIM. L’offre inclut une réserve de 60 minutes par carte SIM et des prix par minutes fixes, valables vers toute destination nationale et à toute heure.
  - Volume Based Pricing – pour les grandes entreprises et administrations, un forfait proposant des tarifs dégressifs en fonction de la consommation totale des cartes SIMs de l’entreprise.
- *Offres postpayées de Mobistar pour la clientèle non résidentielle*

Mobistar propose principalement les offres postpayées suivantes à sa clientèle non résidentielle :

- Optimum Business Premium – une offre postpayée proposant plusieurs cartes SIM pour un seul compte. Ce forfait comprend des minutes incluses qui sont partagées par l’ensemble des cartes SIM. Le prix par minute est fixe et dépend de la taille du forfait.

- Optimum Business Exclusive – une offre postpayée qui propose des réserves de minutes à la carte par destination (lignes fixes de l’entreprise, on-net, etc.) pour l’ensemble des cartes SIM du compte client.
  - Mobistar Professional – une offre postpayée qui propose des prix à la minute dégressifs vers toute destination nationale, à toute heure, ainsi qu’une réserve de 40 heures de communications entre collègues.
- *Offres postpayées de Base pour la clientèle non résidentielle*

Base propose les principales offres postpayées suivantes à sa clientèle non résidentielle :

- Base-Pro + et Base-Pro International – des offres postpayées qui incluent un nombre illimité d’appels vers les lignes fixes et on-net entre 9h et 17h en semaine. Base-Pro International propose des prix à la minute plus faibles vers l’international.
- *Note sur les offres postpayées pour la clientèle non résidentielle*

Belgacom Mobile, Mobistar et Base proposent également des offres sur mesure pour les grands comptes. Les détails de ces offres ne sont pas publics.

► *Tableau récapitulatif des principales offres postpayées pour la clientèle non résidentielle*

Offres postpayées	Prix mensuel (EUR HT)	Durée ou valeur du forfait en minutes ou EUR HT	Prix on-net (EUR HT/min)		Prix off-net (EUR HT/min)	
			Heures pleines	Heures creuses	Heures pleines	Heures creuses
<b>Belgacom Mobile</b>						
Business Package Easy	16,50	75 minutes	0,175	0,175	0,175	0,175
Business Package Light	8,25	25 minutes	0,205	0,205	0,205	0,205
Business Package High	35	150 minutes	0,12 / 0,095 (> 300 min)	0,12 / 0,095 (> 300 min)	0,12 / 0,095 (> 300 min)	0,12 / 0,095 (> 300 min)
PME Package Easy / Extended	14 / 18	60 minutes / 120 minutes ou 60 minutes + 10h entre collègues	De 0,095 à 0,16	De 0,095 à 0,16	De 0,095 à 0,16	De 0,095 à 0,16
Mobile Group	8 / 9	0 / 60 minutes	0,15	0,15	0,15	0,15
Volume Based Pricing	De 5 à 7,50 par SIM	0	De 0,119 à 0,26	De 0,119 à 0,26	De 0,119 à 0,26	De 0,119 à 0,26
<b>Mobistar</b>						
Optimum Business Premium	De 78,00 à 4.276,80	De 10h à 720h	De 0,099 à 0,130 en deçà du crédit d'appel, 0,174 au-delà	De 0,099 à 0,130 en deçà du crédit d'appel, 0,174 au-delà	De 0,099 à 0,130 en deçà du crédit d'appel, 0,174 au-delà	De 0,099 à 0,130 en deçà du crédit d'appel, 0,174 au-delà
Optimum Business Exclusive	De 6,00 à 10,00	0	De 0,120 à 0,149	De 0,120 à 0,149	De 0,120 à 0,149	De 0,120 à 0,149
Mobistar Professional	De 14,00 à 44	De 1h à 9h	De 0,09 à 0,20	De 0,09 à 0,20	De 0,09 à 0,20	De 0,09 à 0,20

Offres postpayées	Prix mensuel (EUR HT)	Durée ou valeur du forfait en minutes ou EUR HT	Prix on-net (EUR HT/min)		Prix off-net (EUR HT/min)	
<b>Base</b>						
Pro +	10	0	0,10 (on net et fixe)	0,10 (on net et fixe)	0,15	0,15

**Figure 2.3:** Tableau récapitulatif des principales offres postpayées pour la clientèle non résidentielle (juin 2006) [Source : Sites Internet des opérateurs]

### Principales offres des MVNO et des revendeurs

Les MVNO et revendeurs proposent les tarifs suivants :

Sociétés Offres	Prépayé (A) ou postpayé (B)	Prix mensuel (EUR TTC)	Prix de connexion (EUR TTC)	Prix on-net (EUR TTC/min)		Prix off-net mobile (EUR TTC/min)	
				Heures pleines	Heures creuses	Heures pleines	Heures creuses
<b>1 Mobile</b>							
1 Mobile	A	4, 6, 12 ou 24		0,200	0,200	0,200	0,200
<b>Dixitel</b>							
Talk is cheap	B			0,188	0,188	0,188	0,188
<b>Edpnet</b>							
Edpnet Mobile	B	9,99		0,150	0,150	0,150	0,150
<b>Euphony</b>							
EuLike-It	B	4		0,240	0,240	0,240	0,240
<b>Eurosim</b>							
Belsim	B	12,-		0,200	0,200	0,200	0,200
	B	20,-/40,-		0,160	0,160	0,160	0,160
<b>Expercom</b>							
Idt Mobile	A		0,070	0,250	0,250	0,250	0,250
<b>Intertel</b>							
Active	B	14,52	0,050	0,217	0,109	0,363	0,242
Classic	B	14,52	0,050	0,200	0,100	0,200	0,100
<b>Jim Mobile</b>							
Jim Mobile	A	> 5,00	0,070	0,105	0,105	0,300	0,300

Sociétés Offres	Prépayé (A) ou postpayé (B)	Prix mensuel (EUR TTC)	Prix de connexion (EUR TTC)	Prix on-net (EUR TTC/min)		Prix off-net mobile (EUR TTC/min)	
				Heures pleines	Heures creuses	Heures pleines	Heures creuses
<b>Lebara</b>							
Lebara Mobile	B		0,070	0,190	0,190	0,350	0,350
<b>MyTel</b>							
Mytel Mobile tarifs sur demande							
<b>Ortel Mobile</b>							
Ortel Mobile (on-net = Base)	A	9,95	0,070	0,250	0,250	0,350	0,350
<b>Primus Mobile</b>							
Primus Club	B	10		0,150	0,150	0,150	0,150
Sixties	A	15		0,250	0,250	0,250	0,250
Sixties/60	A	22,5		0,250	0,250	0,250	0,250
<b>Scarlet</b>							
Scarlet Mobile	B	5	0,070	0,125	0,125	0,250	0,250
<b>Suntelecom</b>							
Suntelecom tarifs sur demande							
<b>Sympac</b>							
Sympac tarifs sur demande							
<b>Telenet</b>							
Telenet Mobile	B	4,95	0,100	0,200	0,200	0,200	0,200
<b>Tellink</b>							
Freedom Mobile	A		0,061	0,200	0,200	0,200	0,200
<b>Toledo</b>							
Toledo Mobile	B	12,1		0,150	0,150	0,150	0,150
<b>Tele2-Versatel</b>							
Versatel Mobile postpaid	B	8,5	0,050	0,150	0,150	0,200	0,200
Versatel Mobile prepaid	A	> 10,00	0,050	0,200	0,200	0,200	0,200
<b>Transatel</b>							
Transatel LOW	B	5		0,220	0,220	0,220	0,220
Transatel MED	B	10		0,180	0,180	0,180	0,180
Transatel HIGH	B	18		0,140	0,140	0,140	0,140

Sociétés Offres	Prépayé (A) ou postpayé (B)	Prix mensuel (EUR TTC)	Prix de connexion (EUR TTC)	Prix on-net (EUR TTC/min)		Prix off-net mobile (EUR TTC/min)	
				Heures pleines	Heures creuses	Heures pleines	Heures creuses
<b>United Telecom</b>							
Téléphonie Mobile	A		0,050	0,200	0,200	0,300	0,300
Téléphonie Mobile	B	8,47	0,050	0,100	0,100	0,150	0,150

**Figure 2.4:** Tableau récapitulatif des principales offres des MVNO et des revendeurs (oct. 2006) [Source : Sites Internet des entreprises]

### 2.1.2 Marchés pertinents de produits de détail

Les marchés de détail de services mobiles ne figurent pas dans la Recommandation sur les marchés pertinents de la Commission européenne. Néanmoins, un examen du marché de détail est nécessaire pour les raisons exposées ci-dessous.

- Dans les motifs de la Recommandation sur les marchés pertinents, la Commission européenne considère que « le point de départ de la définition et du recensement des marchés est la caractérisation des marchés de détail sur une durée déterminée, compte tenu de la substituabilité du côté de la demande et de l'offre ».<sup>30</sup>
- Un examen du marché de détail permet de mieux analyser la position des opérateurs sur le marché de gros afin d'éventuellement y imposer des remèdes appropriés. L'analyse des marchés de détail se justifie d'autant plus que les opérateurs de réseau mobile sont verticalement intégrés et que leur position sur le marché de détail a donc une influence significative sur le marché de gros correspondant.

<sup>30</sup> Voir cons. 6 de la Recommandation sur les marchés pertinents, op. cit. Cela s'explique par le fait que la demande de services en gros dérive de la demande de services de détail.

La définition du périmètre des marchés de détail de services mobiles implique que l'IBPT réponde aux questions suivantes :

- substituabilité entre l'accès et le départ d'appel sur les réseaux téléphoniques publics mobiles et l'accès et le départ d'appel sur les réseaux téléphoniques publics fixes
- substituabilité entre les services mobiles de détail actuellement disponibles
- substituabilité entre les services de détail sur les réseaux mobiles de deuxième génération (2G) et les services de détail sur les réseaux de troisième génération (3G)
- substituabilité entre les services de détail résidentiels et les services de détail non résidentiels
- substituabilité entre les offres prépayées et les offres postpayées.

***Substituabilité entre les services de détail sur les réseaux téléphoniques publics mobiles et les services de détail sur les réseaux téléphoniques publics fixes***

La séparation entre le marché fixe et le marché mobile est établie dans plusieurs décisions de la Commission européenne.<sup>31</sup>

► *Substituabilité du point de vue de la demande*

D'un point de vue des caractéristiques des produits, il est incontestable que les opérateurs de réseaux fixes ne pourront jamais fournir aux utilisateurs finals la mobilité intrinsèque aux offres disponibles sur les réseaux mobiles.

Un abonné souhaitant utiliser des services téléphoniques en position non-déterminée (ci-après mobile), lors de ses déplacements par exemple, ne pourra pas se satisfaire de services à partir d'un accès fixe. En revanche, un client désirant recevoir et émettre des appels de son domicile pourra dans certains cas se satisfaire de services téléphoniques mobiles, malgré la différence de qualité entre les services téléphoniques mobiles et les services

---

<sup>31</sup> Voir les décisions de la Commission : pt 33 de M-2574- Pirelli/Edizione/Olivetti/Telecom Italia ; M 1795 – Vodafone Air touch/Mannesmann ; IV M 1430 – Vodafone/Airtouch ; M 1669 – Deutsch Telekom/One2One ; M 2016 – France Telecom/Orange ; M1439 – TeliaM/Telenor ; Case Comp/ 38.370 – 02 UK Limited/T-Mobile UK Limited.

téléphoniques fixes. Les prix plus élevés des communications mobiles l'inciteront néanmoins à privilégier les communications fixes sauf dans certains cas d'appel vers les mobiles « on-net », où l'utilisation d'un mobile pourrait s'avérer moins chère.

La substituabilité du point de vue de la demande entre les services de détail sur les réseaux téléphoniques publics mobiles et les services de détail sur les réseaux téléphoniques publics fixes est donc insuffisante pour les inclure dans un même marché pertinent. La migration des services fixes vers les services mobiles s'explique en grande partie par une évolution des usages (besoins accrus de la population en termes de mobilité, facilité d'utiliser son téléphone mobile avec un annuaire intégré). Il ne s'agit pas, au stade actuel, d'un phénomène de substituabilité au sens du droit de la concurrence.

La mobilité est la caractéristique essentielle offerte aux utilisateurs de services mobiles. Cette mobilité est absente du service téléphonique en position déterminée. Compte tenu de cette mobilité, des caractéristiques techniques, et surtout des usages, les deux types de services sont différents et répondent à des besoins différents pour les consommateurs. L'augmentation légère mais durable des prix d'un service téléphonique mobile n'entraînera pas nécessairement une migration accrue vers un service téléphonique fixe, l'utilisation du service mobile étant surtout liée à la fonction de mobilité. De même, l'augmentation légère mais durable des prix d'un service téléphonique depuis un poste fixe n'entraînera pas une augmentation du nombre d'appels depuis un poste mobile, compte tenu du niveau de prix très différent entre les deux services. (Pour le cas des appels mobiles vers mobiles « on-net » et le cas des forfaits, voir la précision ci-dessous.) C'est pour cette raison que les autorités de concurrence saisies de ces questions ont estimé, jusqu'à présent<sup>32</sup>, que les services fixes et mobiles appartenaient à des marchés séparés.

Sauf dans le cas d'appels effectués à partir du domicile, la décision de passer un appel à partir d'un poste mobile n'est pas prise exclusivement, ni même principalement, en fonction de la tarification plus ou moins élevée du service téléphonique fixe. La décision d'effectuer l'appel à partir d'un poste mobile est liée dans la majorité des cas à la mobilité.

---

<sup>32</sup> Voir notamment : COMP/§. 2574, Pirelli/Edizione/Olivetti/Telecom Italia, point 33, décision n° 04-E-2.2 du Conseil de la Concurrence français du 21 juin 2004, avis du Conseil de la Concurrence français n° 05-A-09 du 4 avril 2005.

Une baisse du prix du service de téléphonie fixe n'aura donc pas d'influence, dans la grande majorité des cas, sur la décision d'effectuer l'appel à partir de la téléphone mobile. Il ne s'agit donc pas d'une substitution au sens du test du monopoleur hypothétique.

Note : Au domicile, certains abonnés effectuent des appels depuis un poste mobile, même lorsqu'ils se trouvent à proximité d'un poste fixe. Selon l'Institut, ce phénomène reflète deux facteurs spécifiques :

- les appels mobiles vers mobiles « on-net » sont souvent moins chers que les appels fixes vers mobiles, ce qui provoque une utilisation accrue des services mobiles pour ce type d'appel même lorsque l'abonné est à proximité d'un poste fixe. Cette différence de prix est la conséquence de la tarification élevée des services de terminaison d'appels sur les réseaux mobiles lorsque ces services sont proposés à des opérateurs tiers. Cet effet de substitution aura tendance à diminuer avec la diminution des tarifs de terminaison d'appels sur les réseaux mobiles.

- les appels mobiles vers fixes, effectués depuis le domicile de l'abonné et à proximité d'un poste fixe, s'expliquent principalement par l'utilisation facile du répertoire de son téléphone mobile (alors que peu de personnes disposent d'un répertoire à jour sur leur téléphone fixe) et de la nécessité pour l'abonné de consommer son forfait de communications avant la date de péremption de ce forfait. En l'absence de ce phénomène, l'appel mobile vers fixe restera significativement plus cher qu'un appel fixe vers fixe. Une augmentation légère mais durable du prix des appels fixes n'entraînera donc pas une augmentation du nombre d'appels mobiles vers fixes.

L'IBPT considère ainsi que la substituabilité du point de vue de la demande est faible voire inexistante entre un service de téléphonie fixe et un service de téléphonie mobile en raison des fonctionnalités différentes du service mobile qui répondent à des besoins différents des usagers.

► *Substituabilité du point de vue de l'offre*

Compte tenu de la structure des réseaux mobiles, il n'est pas possible pour un opérateur fixe d'offrir un service mobile dans un délai court et sans investissements. Par conséquent, il n'existe pas de substituabilité du côté de l'offre.

► *Conclusion*

L'IBPT considère que les offres de détail sur les réseaux fixes et les offres de détail sur les réseaux mobiles ne peuvent être intégrées dans le même marché pertinent.

*Substituabilité entre les services de détail actuellement disponibles*

Les abonnés mobiles achètent un ensemble de services de détail, plutôt que des prestations individuelles de manière isolée. Les services de détail fournis aux utilisateurs finals comprennent les services suivants :

- l'accès aux réseaux téléphonique publics mobiles
- les services d'appels vocaux nationaux et internationaux, et services associés (messagerie vocale...)
- les SMS nationaux et internationaux
- les SMS à valeur ajoutée
- les services d'itinérance internationale (*roaming*)
- les services avancés de transmission de données ( MMS, Instant Messaging, accès à Internet, accès à un portail de services...).

L'Institut ne considère pas ici les services d'appels vers les numéros non géographiques et les services à valeur ajoutée, dont la dynamique de marché peut être différente de celle des services mentionnés ci-dessus. L'Institut étudiera, si nécessaire, la fourniture de ces services dans une analyse séparée.

Il convient de déterminer dans quelle mesure ces services de détail forment un même marché pertinent.

► *Substituabilité du point de vue de la demande*

Les caractéristiques des services de détail actuellement fournis par les opérateurs mobiles en Belgique présentent des différences non négligeables. Ainsi l'accès lui-même, qui est une capacité d'envoyer et de recevoir des communications électroniques mobiles, peut être dissocié des autres services de détail. En effet, il ne s'agit pas de la même fonctionnalité.

La même remarque s'applique lorsque l'on compare la téléphonie vocale et le SMS, ou les MMS et les SMS. Ces éléments suggèrent que la substituabilité du point de vue de la demande entre les services de détail est insuffisante pour les inclure dans le même marché pertinent de produit.

Néanmoins, les services mobiles de détail sont soumis à une contrainte tarifaire commune et des conditions homogènes de concurrence puisqu'il s'agit des mêmes opérateurs qui fournissent chaque groupe de services. Cet élément peut, au regard de la pratique de la Commission européenne en matière de droit de la concurrence, suffire pour inclure les services de détail cités ci-dessus dans le même marché pertinent.<sup>33</sup>

► *Substituabilité du point de vue de l'offre*

Cette approche est confirmée par une analyse de la substituabilité du point de vue de l'offre. Les opérateurs mobiles en Belgique fournissent tous les mêmes types de services aux utilisateurs finals. Ces services sont fournis pour l'essentiel grâce aux mêmes éléments de réseau. De ce fait, en cas d'augmentation faible mais significative et durable des prix des SMS, un opérateur de réseau mobile qui ne fournirait que des communications vocales, serait en mesure de fournir d'autres services de détail dans un délai relativement court et sans investissements conséquents.

La substituabilité du point de vue de l'offre entre les différents services de détail actuellement disponibles en Belgique apparaît donc suffisante pour les inclure dans le même marché pertinent de produit.

► *Conclusion*

L'IBPT décide d'inclure dans un seul marché pertinent les services mobiles de détail suivants :

---

<sup>33</sup> Voir par exemple pour le cas de l'industrie de la fabrication et de la vente de produits domestiques : Décision de la Commission du 13/01/1999 déclarant la compatibilité avec le marché commun d'une concentration (Affaire N IV/M.1355 - \*\* NEWELL/RUBBERMAID) sur base du Règlement (CEE) N 4064/89 du Conseil. Voir également les cas suivants : IV/M.330 - McCormick/CPC/Rabobank/Ostmann; IV/M.186 - Henkel/Nobel; IV/M.315 - Mannesmann/Vallourec/Ilva; IV/M.523 - Akzo Nobel/Monsanto.

- l'accès aux réseaux téléphonique publics mobiles
- les services d'appels vocaux nationaux et internationaux, ainsi que les services associés (messagerie téléphonique...)
- les SMS nationaux et internationaux
- les SMS à valeur ajoutée
- les services d'itinérance internationale (*roaming*)
- les services avancés de transmission de données (MMS, *instant messaging*, accès à Internet, accès à un portail de services...).

### ***Substituabilité entre les services de détail sur les réseaux 2G et les services de détail sur les réseaux 3G***

Les réseaux 3G ne sont pas encore déployés de manière importante en Belgique. Belgacom Mobile a lancé en 2004 une offre de troisième génération pour les entreprises qui concerne la transmission de données, dénommée « Vodafone Mobile Connect ». Cette offre a été étendue courant 2005 pour inclure des offres de téléphonie et vidéo-téléphonie, à destination des particuliers et des entreprises. Mobistar a annoncé la mise en œuvre du déploiement de son réseau 3G à partir de la mi-2005.

Afin de conduire une approche prospective<sup>34</sup> et de respecter le principe de neutralité technologique,<sup>35</sup> il y a lieu de traiter la question de la substituabilité entre les services de détail 2G et les offres équivalentes sur les réseaux 3G. Il est en effet probable qu'au cours de la période d'analyse, les opérateurs mobiles belges commercialisent une gamme de services 3G comparable à celle des services 2G.

---

<sup>34</sup> Voir pt 27 des Lignes directrices de la Commission sur l'analyse du marché et l'évaluation de la puissance sur le marché en application du cadre réglementaire communautaire pour les réseaux et les services de communications électroniques, (2002/C 165/03), JOCE C 165/6 du 11/07/2002.

<sup>35</sup> Voir article 8 de la directive cadre, op. cit.

► *Substituabilité du point de vue de la demande*

Au regard de leurs caractéristiques, les services de détail actuellement fournis sur les réseaux 2G (accès, téléphonie, SMS, itinérance internationale...) seront également disponibles sur les réseaux 3G. Certes, il existe des différences de performances entre les réseaux, mais la nature des services de base ne sera pas fondamentalement différente. En ce sens, la commercialisation des services 3G est une évolution technologique, et non pas un nouveau marché pertinent. De plus, les opérateurs disposant d'autorisations 3G disposent également d'autorisations et réseaux GSM, ce qui signifie que les services pourront, au choix de l'opérateur, être fournis sur les deux réseaux avec des possibilités de « handover » pour assurer la continuité des services lorsqu'un abonné sort d'une zone couverte par le réseau 3G. La situation pourrait être différente en présence de services véritablement nouveaux (distribution vidéo mobile par exemple). Cependant pour les services disponibles sur les deux réseaux, le consommateur sera sensible aux prix et pourrait migrer en cas d'augmentation légère mais significative et non-transitoire du prix. On soulignera que le fait que certains services spécifiques, par exemple ceux requérant des débits binaires élevés, ne pourront être supportés que sur les seuls réseaux 3G ne saurait justifier une intervention réglementaire sur de tels services, fondée sur une segmentation entre marchés de services 2G et 3G, car il s'agit par définition de nouveaux services constituant donc des marchés émergents pour lesquels des obligations réglementaires doivent être évitées en application des lignes directrices de la Commission européenne.

La substituabilité du point de vue de la demande entre les services de détail sur les réseaux 2G et les services de détail sur les réseaux 3G est donc suffisante pour les inclure dans le même marché pertinent de produit.

► *Substituabilité du point de vue de l'offre*

Ayant conclu à l'existence d'une substituabilité suffisante du point de vue de la demande, l'étude de la substituabilité du point de vue de l'offre n'est pas nécessaire.

► *Conclusion*

L'IBPT considère que la définition du marché des services mobiles de détail ne doit pas faire référence à une technologie de réseau mobile particulière. Par conséquent,

les services mobiles examinés ci-dessus appartiennent au même marché, qu'ils soient fournis sur un réseau 2G ou 3G.

*Substituabilité entre les services de détail résidentiels et les services de détail non résidentiels*

Dans les motifs de la Recommandation, la Commission européenne reconnaît qu'en « ce qui concerne le marché de la téléphonie mobile dans son ensemble, il est difficile de dire si les clientèles résidentielle et non résidentielle appartiennent ou non au même marché car il semble n'y avoir aucune méthode claire pour distinguer ces deux segments, bien que la tarification appliquée aux services puisse y être nettement différenciée afin d'attirer certains clients ou de susciter certaines utilisations ». <sup>36</sup> En Belgique, les trois opérateurs mobiles ont globalement segmenté leurs offres en trois catégories : les particuliers, les PME et indépendants, et les grandes entreprises et secteur public. Il convient de déterminer si le degré de substituabilité entre ces différentes offres, clairement segmentées sur le plan commercial, est suffisant pour les intégrer dans le même marché.

► *Substituabilité du point de vue de la demande*

Dans les motifs de la Recommandation, la Commission dispose qu'en « ce qui concerne la substitution du côté de la demande, les utilisateurs finals peuvent indifféremment choisir une formule tarifaire destinée aux entreprises ou aux clients résidentiels ». <sup>37</sup> L'IBPT souhaite nuancer cette position au regard des offres disponibles en Belgique.

Les services de détail à disposition des clients résidentiels et des clients non résidentiels sont globalement identiques en termes de caractéristiques. Ainsi, les deux types de clientèles ont généralement accès à une offre comprenant l'ensemble des services de détail précédemment identifiés (accès, communications vocales, SMS simples et à valeur ajoutée,

---

<sup>36</sup> Voir p.31 des motifs de la Recommandation sur les marchés pertinents, op. cit.

<sup>37</sup> Idem

l'itinérance internationale, services de transmission de données). Toutefois, les opérateurs mobiles fournissent également par défaut de nombreux services complémentaires aux clients non résidentiels, qui ne sont souvent disponibles qu'en option pour les clients résidentiels. De plus, les canaux de distribution pour la clientèle non résidentielle sont généralement différents.

De manière générale, les clients non résidentiels ont des attentes en matière de qualité de service qui sont globalement différentes de celles de la clientèle résidentielle. Il existe de surcroît une demande forte en matière d'offres sur mesure adaptées aux flottes et à un trafic important entre les utilisateurs au sein de la même entreprise.

La substituabilité du point de vue de la demande entre les offres résidentielles et les offres non résidentielles est donc insuffisante pour les inclure dans le même marché pertinent de produit.

► *Substituabilité du point de vue de l'offre*

Dans les motifs de la Recommandation sur les marchés pertinents, la Commission considère que « pour ce qui est de la substitution du côté de l'offre, une entreprise desservant une clientèle d'affaires peut facilement passer à une clientèle résidentielle en réponse à une augmentation légère mais significative et non provisoire du prix de la part d'un monopoleur hypothétique ». <sup>38</sup> Il est vrai que les équipements de réseaux utilisés pour la fourniture de services résidentiels et non résidentiels sont globalement identiques. Les opérateurs mobiles peuvent donc sans délai ni investissements importants fournir des services à la clientèle résidentielle et à la clientèle non résidentielle.

L'Institut n'a détecté aucune barrière qui serait de nature à empêcher en Belgique un opérateur de téléphonie mobile déjà actif sur l'un des deux segments du marché (résidentiel / non résidentiel) de fournir des services sur l'autre segment, même si la commercialisation de service dans ces deux segments de marché requièrent de la part des opérateurs des exigences spécifiques particulièrement sur le plan organisationnel. En particulier, la faible

---

<sup>38</sup> Idem p. 32

présence de Base sur le segment non résidentiel du marché de la téléphonie mobile pourrait entre autre s'expliquer comme la conséquence de choix stratégiques effectués antérieurement par l'opérateur concerné : d'ailleurs, la part de marché notable dont bénéficie la société Mobistar sur le segment non résidentiel du marché démontre la possibilité pour chaque opérateur mobile d'être actif sur les deux segments du marché de la téléphonie mobile.

Belgacom Mobile a pu développer une présence forte sur le segment non-résidentiel et il ne peut être exclu que cette pénétration ait été facilitée par la position forte de sa société mère Belgacom sur le marché du fixe. L'utilisation d'une position dominante sur un marché afin de réduire la concurrence sur un autre marché est interdit en droit de la concurrence. S'il s'avérait que le groupe Belgacom utilisait ce type de comportement afin de maintenir sa position sur le segment non-résidentiel, le groupe Belgacom pourrait encourir des sanctions en matière de droit de la concurrence. Néanmoins ce type d'analyse appartient au conseil de la concurrence ou aux tribunaux belges dans le cadre d'une action individuelle *ex post*, et ne change pas l'analyse de l'Institut en matière de régulation *ex ante* sur le fait que les segments résidentiels et non-résidentiels appartiennent au même marché pertinent au titre de la présente analyse.

La substituabilité du point de vue de d'offre entre les offres résidentielles et les offres non résidentielles est donc suffisante pour les inclure dans le même marché pertinent de produit.

On notera à cet égard qu'il existe des différences substantielles entre les marchés fixe et mobile justifiant une segmentation entre clients résidentiels et non-résidentiels dans le cas de la téléphonie fixe mais pas pour la téléphonie mobile. Ainsi par exemple :

- de nombreux opérateurs fixes alternatifs développement des réseaux limités en visant par exemple la desserte d'entreprises situées dans des zones bien spécifiques, si bien que de tels opérateurs ne sont pas en mesure de facilement offrir leurs services à la clientèle résidentielle ;
- par contre, les trois réseaux belges de téléphonie mobile GSM sont très comparables, tant en termes de couverture (nationale) que de technologie mise en

œuvre et peuvent donc aisément exploités par les opérateurs mobiles pour desservir les différents segments de clientèle.

► *Conclusion*

Les offres résidentielles et les offres non résidentielles de services mobiles peuvent être intégrées dans le même marché pertinent.

***Substituabilité entre les offres prépayées et les offres postpayées***

Dans les motifs de la Recommandation sur les marchés pertinents, la Commission dispose que « les services mobiles prépayés et postpayés peuvent également être considérés comme appartenant au même marché. Les possibilités de substitution du côté de l'offre comme de la demande sont assez nombreuses (en particulier entre les formules prépayées et les régimes contractuels) ».<sup>39</sup>

► *Substituabilité du point de vue de la demande*

D'un point de vue des caractéristiques des services de détail, les offres prépayées et les offres postpayées présentent un degré de similarité important. Par exemple, un SMS prépayé et un SMS postpayé ont les mêmes fonctionnalités.

Au niveau des usages, il peut exister des différences en termes de durée et de volume d'utilisation. Cependant, si un mode de facturation n'est plus adapté aux usages d'un abonné prépayé, celui-ci pourra migrer vers une autre offre prépayée ou postpayée. Pour un abonné postpayé, la migration vers une autre offre est également possible même si les offres postpayées impliquent une durée d'engagement minimale. Ainsi, en cas d'augmentation faible mais significative et durable des prix des offres prépayées, les utilisateurs pourraient migrer vers les offres postpayées et vice versa.

---

<sup>39</sup> Voir p. 32 des motifs de la Recommandation sur les marchés pertinents, op. cit.

Les produits prépayés visent essentiellement le segment résidentiel du marché de la téléphonie mobile car les utilisateurs non résidentiels recourent quasi uniquement aux produits postpayés : l'analyse de substituabilité entre les offres prépayées et les offres postpayées concerne par conséquent essentiellement les clients résidentiels. La possibilité offerte à cette clientèle résidentielle de faire usage de services prépayés de manière substituable avec les formules tarifaires postpayées n'est pas de nature à remettre en cause les conclusions ci-avant en matière de substituabilité entre les offres pour les clients résidentiels et les offres pour les clients non résidentiels : en effet, la constatation de la substituabilité entre produits prépayés et postpayés pour le segment résidentiel n'implique nullement qu'il y aurait aussi substituabilité, du point de vue de la demande, entre les offres (postpayées) pour les clientèles résidentielles et non résidentielles.

En outre, même si la répartition des clientèles postpayée d'une part et prépayée d'autre part présente des écarts notables en fonction des trois opérateurs mobiles en Belgique, ces différences n'indiquent pas un manque de substituabilité entre ces deux types de produits mais elles s'expliquent plutôt comme les résultats des stratégies commerciales développées par les trois sociétés concernées.

La substituabilité du point de vue de la demande entre les offres prépayées et les offres postpayées apparaît donc suffisante pour les inclure dans le même marché pertinent de produit.

► *Substituabilité du point de vue de l'offre*

Ayant conclu à l'existence d'une substituabilité suffisante du point de vue de la demande, l'étude de la substituabilité du point de vue de l'offre n'est pas nécessaire.

► *Conclusion*

L'IBPT considère que les offres prépayées et les offres postpayées peuvent être intégrées dans le même marché pertinent.

## **Conclusion**

Dans l'optique de son examen préalable du marché de détail afin de mieux comprendre le marché de gros, l'IBPT décide d'inclure dans un seul marché pertinent les services mobiles de détail suivants:

- l'accès aux réseaux téléphonique publics mobiles
- les services d'appels vocaux nationaux et internationaux, ainsi que les services associés (messagerie téléphonique...)
- les SMS nationaux et internationaux
- les SMS à valeur ajoutée
- les services d'itinérance internationale (*roaming*)
- les services avancés de transmission de données (MMS, Instant Messaging, accès à Internet, accès à un portail de services...).

### **2.1.3 Marchés pertinents géographiques des produits de détail**

Les opérateurs de réseaux mobiles qui commercialisent des services mobiles ont une licence qui autorise la fourniture de services sur l'ensemble du territoire national belge. De surcroît, la concurrence entre les opérateurs sur les marchés de détail revêt une dimension nationale. Ce constat est confirmé par l'uniformité tarifaire qui prévaut sur les marchés de détail.

Dans l'optique de son examen préalable du marché de détail afin de mieux comprendre le marché de gros, l'IBPT décide que le marché pertinent de services mobiles de détail soit considéré comme national.

### **2.1.4 Marché pertinents de produits de gros**

Dans la Recommandation sur les marchés pertinents, la Commission a sélectionné le marché de l'accès et départ d'appel sur les réseaux téléphoniques publics mobiles. Celui-ci est d'ailleurs intégré à l'Annexe 1 de la directive « Cadre » relative à la liste des marchés devant figurer dans la Recommandation sur les marchés pertinents de produits et de

services visés à l'article 15.<sup>40</sup> Afin de déterminer si ce marché de produits correspond à la situation belge, il convient d'examiner quelques questions de substituabilité ainsi que le sujet de l'autofourniture des opérateurs verticalement intégrés :

- substituabilité entre l'accès et de départ d'appel sur les réseaux téléphoniques publics mobiles et l'accès et le départ d'appel sur les réseaux téléphoniques publics fixes
- substituabilité entre les différentes formes d'accès et de départ d'appel sur les réseaux téléphoniques publics mobiles
- substituabilité entre l'accès aux réseaux téléphoniques publics mobiles et le départ d'appel sur les réseaux téléphoniques publics mobiles
- Substituabilité entre l'accès et le départ d'appel sur les réseaux téléphoniques publics mobiles individuels et l'accès et le départ d'appel sur l'ensemble des réseaux téléphoniques publics mobiles
- substituabilité entre l'accès et le départ d'appel sur les réseaux téléphoniques publics mobiles de deuxième génération et l'accès et le départ d'appel sur les réseaux téléphoniques publics mobiles de troisième génération.

***Existence du marché de gros et traitement de l'autofourniture d'un accès et d'un départ d'appel à l'intérieur d'une société verticalement intégrée***

Le marché de gros de l'accès et du départ d'appel sur les réseaux publics mobiles commence à se développer en Belgique sur la base d'accords conclus entre des fournisseurs de service et deux opérateurs mobiles, Base et Mobistar. Les accords existants témoignent de l'émergence d'un marché de gros et de la possibilité pour les opérateurs mobiles verticalement intégrés de satisfaire cette demande. Il existe donc un marché marchand pour l'accès et le départ d'appel sur les réseaux mobiles en Belgique. Il est à noter que conformément à la jurisprudence communautaire et à la pratique administrative de la Commission européenne, le marché pertinent de produits est défini sans recours à l'autofourniture.

---

<sup>40</sup> Directive 2002/21/CE du Parlement Européen et du Conseil du 4 février 2002 relative à un cadre réglementaire commun pour les réseaux et services de communications électroniques (directive "cadre"), JOCE n°L 108 du 24/04/2002, p.33

En revanche, l'autofourniture est un facteur important à prendre en considération pour apprécier la faisabilité d'entrée sur le marché d'un acteur comme Belgacom Mobile.

Belgacom Mobile n'a pas actuellement d'accords commerciaux avec des fournisseurs de services mobiles. Néanmoins, l'IBPT considère que Belgacom Mobile pourrait rentrer sur le marché à très court terme en cas d'augmentation faible mais significative et durable des tarifs des services de gros de Base et de Mobistar. En effet, du côté de la demande compte tenu de leur couverture de réseau et de leur position sur le marché de détail, une demande d'accès en gros au réseau de chacun des trois opérateurs est susceptible d'exister. De plus, les fournisseurs de services actuellement liés à Base ou à Mobistar pourraient changer d'opérateur de réseau mobile. D'autre part du côté de l'offre, il existe des incitations économiques pour les opérateurs de réseau mobile à fournir des prestations d'accès et de départs d'appels pour accroître le trafic et donc le taux d'utilisation de leur réseau. L'entrée sur le marché pour ce type de prestations de gros ne nécessite pas d'investissements importants de la part des opérateurs mobiles et est donc possible à court terme.

L'IBPT considère qu'il existe en Belgique un marché de gros de l'accès et du départ d'appel sur les réseaux téléphoniques publics mobiles. Par ailleurs, il est pertinent de prendre en compte l'autofourniture dans l'analyse de marché.

***Substituabilité entre l'accès et le départ d'appel sur les réseaux téléphoniques publics mobiles et l'accès et le départ d'appel sur les réseaux téléphoniques publics fixes***

La séparation entre le marché fixe et le marché mobile est établie dans les décisions de la Commission européenne.<sup>41</sup>

---

<sup>41</sup> Voir les décisions de la Commission : pt 33 de M-2574- Pirelli/Edizione/Olivetti/Telecom Italia ; M 1795 – Vodafone Air touch/Mannesmann ; IV M 1430 – Vodafone/Airtouch ; M 1669 – Deutsch Telekom/One2One ; M 2016 – France Telecom/Orange ; M1439 – TeliaM/Telenor ; Case Comp/ 38.370 – 02 UK Limited/T-Mobile UK Limited.

► *Substituabilité du point de vue de la demande*

D'un point de vue des caractéristiques des produits, les opérateurs de réseaux fixes ne peuvent pas fournir aux opérateurs alternatifs la mobilité intrinsèque aux offres d'accès et de départ d'appel disponibles sur les réseaux mobiles. La substituabilité du point de vue de la demande entre l'accès et le départ d'appel sur les réseaux téléphoniques publics mobiles et l'accès et le départ d'appel sur les réseaux téléphoniques publics fixes est donc insuffisante pour les inclure dans un même marché pertinent.

► *Substituabilité du point de vue de l'offre*

Compte tenu de la structure des réseaux mobiles, il n'est pas possible pour un opérateur fixe d'offrir un service d'accès et de départ d'appel sur réseau mobile dans un délai court et sans investissements. Par conséquent, il n'existe pas de substituabilité du côté de l'offre.

► *Conclusion*

L'IBPT considère que les offres d'accès et de départ d'appel sur les réseaux téléphoniques publics mobiles et les offres d'accès et de départ d'appel sur les réseaux téléphoniques publics fixes ne peuvent pas être intégrées dans le même marché pertinent.

***Substituabilité entre les différentes formes d'accès et de départ d'appel sur les réseaux téléphoniques publics mobiles***

Les services en gros d'accès et de départ d'appel sur les réseaux téléphoniques publics mobiles nationaux englobent différents types d'accords entre un opérateur de réseau mobile et un fournisseur de services mobiles. Ceux-ci ont tous pour finalité d'accorder à un fournisseur de service qui ne s'est pas vu attribuer de fréquences, la capacité de fournir des services de détail.

► *Substituabilité du point de vue de la demande*

Il existe des différences importantes entre les formes d'accès et de départ d'appel proposées aux fournisseurs de services mobiles. Le contenu de l'accord entre le fournisseur

de services et l'opérateur de réseau mobile révèle des variations dans le degré d'autonomie du premier à l'égard du second (durée du contrat, propriété des cartes SIM, de la clientèle, de certains éléments de coeur de réseau, etc.). On peut citer les accords suivants, par ordre décroissant en fonction du contrôle du fournisseur de service sur le réseau de l'opérateur de réseau mobile.

- Accord d'itinérance nationale : il s'agit d'un service fourni par un opérateur de réseau mobile à un autre opérateur de réseau mobile sur une base temporaire, afin de permettre à ce dernier d'atteindre une couverture nationale pendant la phase de construction du réseau. Il faut noter qu'aucun accord d'itinérance nationale a été conclu en Belgique à ce jour<sup>42</sup>.
- Accord MVNO : les opérateurs de réseaux mobiles virtuels possèdent leurs propres cartes SIM et mobile network code (MNC).<sup>43</sup> Ils peuvent de ce fait contracter des accords d'interconnexion avec des opérateurs de réseaux mobiles nationaux et des accords d'itinérance internationale avec des opérateurs de réseaux mobiles étrangers.
- Accord avec des fournisseurs de services à valeur ajoutée : les fournisseurs de services à valeur ajoutée revendent les services d'un opérateur de réseau mobile mais fournissent également des services additionnels. Ils ne possèdent pas leurs propres cartes SIM, mais peuvent commercialiser les cartes SIM de l'opérateur de réseau mobile en même temps qu'ils commercialisent leurs propres services. N'ayant pas leurs propres MNC, les fournisseurs de services à valeur ajoutée ne peuvent pas contracter des accords d'interconnexion avec des opérateurs de réseaux mobiles nationaux et des accords d'itinérance internationale avec des opérateurs de réseaux mobiles étrangers.

---

<sup>42</sup> Depuis 2001, l'itinérance nationale peut en outre être imposée moyennant la prise d'un arrêté royal déterminant l'étendue des obligations et des droits des opérateurs qui y seraient soumis (article 89, § 5 de la loi du 21 mars 1991). Cet arrêté n'a cependant jamais vu le jour.

<sup>43</sup> Le code du réseau mobile est un numéro à deux chiffres qui permet d'identifier un réseau.

- Accord avec des fournisseurs d'accès indirect : Ceux-ci ne fournissent pas eux-mêmes de services mobiles mais offrent des appels nationaux et internationaux aux abonnés des opérateurs de réseaux mobiles. L'abonné peut utiliser le fournisseur d'accès indirect appel par appel grâce à la sélection du transporteur, ou de manière automatique grâce à la présélection du transporteur.
- Accord avec des revendeurs de capacité : les revendeurs de capacité (*airtime resellers*) obtiennent des réductions sur les charges d'accès au réseau d'un opérateur de réseau mobile. Ils peuvent uniquement revendre les services de l'opérateur de réseau mobile et leur structure tarifaire est proche de celle l'opérateur de réseau mobile.

Actuellement, la majorité des offres de gros d'accès et de départ d'appel sur les réseaux téléphoniques publics mobiles en Belgique s'adressent aux fournisseurs de services à valeur ajoutée. Néanmoins, à l'horizon de notre analyse, il est possible que la demande d'offres de gros évolue, provenant d'entreprises souhaitant devenir MVNOs ou fournisseurs d'accès indirect.

L'itinérance nationale se distingue des autres formes d'accès et de départ d'appel par le fait que l'opérateur qui demande l'itinérance nationale dispose d'un réseau mobile.<sup>44</sup> De ce fait, il n'est pas entièrement dépendant d'un autre opérateur mobile pour fournir des services de détail. Les MVNOs, les fournisseurs de services à valeur ajoutée, les fournisseurs d'accès indirect et les revendeurs de capacité ne peuvent fournir de services de détail sans obtenir un accès et un départ d'appel sur un réseau mobile. Du point de vue des usages, il existe des différences de niveau de contrôle sur le réseau. Ainsi, il est possible qu'un MVNO ne se satisfasse pas des services en gros utilisés par les fournisseurs de services à valeur ajoutée.

La substituabilité du point de vue de la demande entre les différentes formes d'accès et de départ d'appel sur les réseaux téléphoniques publics mobiles apparaît donc insuffisante pour les inclure dans un même marché pertinent.

---

<sup>44</sup> De plus, l'itinérance nationale découle la plupart du temps de conditions incluses dans la licence d'un opérateur mobile.

► *Substituabilité du point de vue de l'offre*

En cas d'augmentation faible mais significative et durable du prix d'un des services d'accès et de départ d'appel, un opérateur de réseau mobile qui ne fournirait pas nécessairement cette offre-ci, serait en mesure d'adapter ses offres sans délais ni investissements conséquents. En effet, tous les équipements nécessaires à la fourniture de l'ensemble des formes d'accès et de départ d'appel sur les réseaux téléphoniques publics mobiles préexistent à la commercialisation de ces services de gros.

La substituabilité du point de vue de l'offre semble donc suffisante pour inclure l'ensemble des offres d'accès et de départ d'appel sur les réseaux téléphoniques publics mobiles dans un seul marché pertinent de produit.

On soulignera que, contrairement à la téléphonie fixe, il ne serait pas indiqué d'opérer une distinction entre les marchés de l'accès et du départ d'appels sur les réseaux mobiles, eu égard aux conditions de fourniture de ces prestations sur les réseaux en question, lesquelles diffèrent substantiellement des pratiques en vigueur sur les réseaux fixes. Cette inclusion de l'accès et du départ d'appels sur les réseaux mobiles dans un même marché a été dûment motivée par la Commission européenne dans sa Recommandation du 11 février 2003 et appliquée par toutes les ARN des Etats Membres de l'Union européenne qui ont procédé à leur analyse du marché 15.

*Le positionnement des GSM Gateways.* Les GSM Gateways consistent en l'achat de prestations de détail d'un opérateur mobile en vue de fournir à des tiers des prestations de gros de terminaison d'appels. Selon l'IBPT, les GSM Gateways ne relèvent pas du marché de gros de l'accès et de départ d'appels sur les réseaux téléphoniques mobiles (marché 15) pour les raisons suivantes :

Le service de gros d'accès et de départ d'appel permet à un tiers de fournir, sur le marché de détail, soit un accès à un réseau téléphonique mobile, soit un service de départ d'appels, soit les deux. Dans la chaîne de valeur des services téléphoniques mobiles, le marché 15 est un « input » nécessaire pour les marchés de détail correspondants, les services d'accès et départ d'appels retail. Or, les services de détail achetés par les GSM Gateways et revendus à des tiers ont uniquement pour objet de fournir un substitut au service de gros de terminaison d'appels sur chaque réseau mobile. Contrairement à un MVNO, par exemple,

un opérateur de GSM Gateway n'offre pas à ses clients un service de détail d'accès et/ou de départ d'appels. Par conséquent, l'IBPT estime qu'il n'y a pas lieu d'inclure le service de détail, fourni par les opérateurs mobiles aux GSM Gateways, dans le périmètre du marché 15, car il ne s'agit pas d'un input pour le marché de détail correspondant. L'IBPT restera attentif, cependant, aux évolutions dans le domaine, et notamment aux réponses de la Cour de Justice des Communautés Européennes aux questions préjudicielles posées par la Cour d'Appel de Bruxelles en avril dernier.<sup>45</sup> Même si cette affaire relève de l'ancien cadre réglementaire, les réponses apportées par la Cour de Justice des Communautés Européennes pourraient influencer sur le traitement réglementaire des GSM Gateways sous le nouveau cadre.

Si la Cour devait estimer que la mise à la disposition d'une autre entreprise d'une carte SIM - dans l'hypothèse où cette carte SIM est utilisée par cette entreprise dans des appareils GSM Gateway pour fournir à des tiers des services permettant d'éviter les points d'interconnexion - correspond à la notion d'accès au sens des directives, l'Institut tiendrait alors compte de ce changement de conditions juridiques pour lancer une nouvelle procédure d'analyse du marché 15. Les passerelles GSM seraient intégrées dans le marché pertinent et le caractère concurrentiel de celui-ci serait ensuite réexaminé à la lueur de l'élargissement de sa définition.

Par ailleurs, les GSM Gateways existent à cause des tarifs de terminaison élevés. L'IBPT a imposé aux opérateurs mobiles des réductions importantes dans leurs tarifs de terminaison d'appels, afin que ceux-ci soient orientés vers les coûts. Les possibilités d'arbitrage tarifaire opérés par les GSM Gateways disparaîtront avec la réduction des tarifs de terminaison d'appels sur chaque réseau mobile.

► *Conclusion*

L'IBPT considère que les différentes formes d'accès et départ d'appel sur les réseaux téléphoniques publics mobiles en Belgique doivent être intégrées dans le même marché pertinent. En revanche, l'IBPT considère que les services fournis par

---

<sup>45</sup> Décision du 7 avril 2006, n°2005/AR/296+588

les opérateurs mobiles aux GSM Gateways ne relèvent pas du marché de gros de l'accès et départ d'appel, car ces services ne permettent pas à ses acheteurs de fournir une prestation d'accès ou une prestation de départ d'appel de détail.

***Substituabilité entre l'accès aux réseaux téléphoniques publics mobiles et le départ d'appel sur les réseaux téléphoniques publics mobiles***

Dans les motifs de la Recommandation sur les marchés pertinents, la Commission note que « l'accès au réseau et le départ d'appel sont généralement fournis ensemble par les opérateurs de réseaux de sorte que les deux services peuvent être considérés comme faisant partie du même marché de gros ». <sup>46</sup> Elle ajoute que « cela pourrait ne pas nécessairement être le cas à l'avenir si, par exemple, la sélection de l'opérateur était introduite sur les réseaux mobiles pour reproduire l'expérience des opérateurs historiques de réseaux fixes ». <sup>47</sup>

► *Substituabilité du point de vue de la demande*

En Belgique, les services en gros d'accès et de départ d'appel sur les réseaux mobiles sont fournis de manière groupée, la sélection et la présélection du transporteur n'étant pas actuellement disponible.

Sur le plan des caractéristiques, la finalité de la prestation d'accès aux réseaux téléphoniques publics mobiles est techniquement différente de celle de la prestation de départ d'appel sur les réseaux téléphoniques publics mobiles. Cela ne suffit néanmoins pas à en faire des marchés pertinents séparés. Dans la mesure où, comme pour les services mobiles de détail, ces services sont groupés, il existe une contrainte tarifaire et des conditions concurrentielles communes aux deux prestations.

---

<sup>46</sup> Voir p.33 des motifs de la Recommandation sur les marchés pertinents, op. cit.

<sup>47</sup> Voir note de bas de page 46.

La substituabilité du point de vue de la demande entre l'accès aux réseaux téléphoniques publics mobiles et le départ d'appel sur les réseaux téléphoniques publics mobiles apparaît donc suffisante pour les inclure dans un même marché pertinent.

► *Substituabilité du point de vue de l'offre*

Ayant conclu à l'existence d'une substituabilité suffisante du point de vue de la demande, l'étude de la substituabilité du point de vue de l'offre n'est pas nécessaire.

► *Conclusion*

L'IBPT considère que l'accès sur les réseaux téléphoniques publics mobiles et le départ d'appel sur les réseaux téléphoniques publics mobiles doivent être intégrés dans le même marché pertinent.

***Substituabilité entre l'accès et le départ d'appel sur les réseaux téléphoniques publics mobiles individuels et l'accès et le départ d'appel sur l'ensemble des réseaux téléphoniques publics mobiles***

La Recommandation considère l'accès et le départ d'appel sur un réseau téléphonique public mobile comme substituable à l'accès et le départ d'appel sur un autre réseau téléphonique public mobile. Il y a lieu de déterminer si les conditions du marché belge autorisent une telle conclusion.

► *Substituabilité du point de vue de la demande*

Les trois réseaux mobiles existants en Belgique peuvent fournir l'ensemble des prestations d'accès et de départ d'appel à l'ensemble des utilisateurs de services de téléphonie mobile. Tout fournisseur de services de téléphonie mobile de détail peut indifféremment s'adresser aux trois opérateurs de réseaux mobiles existant en Belgique pour obtenir n'importe quel type de prestations d'accès et de départ d'appel.

Les trois réseaux mobiles en Belgique permettent aux candidats fournisseurs de services de commercialiser l'ensemble de la palette des services de détail. Ainsi un fournisseur de

services à valeur ajoutée ou un MVNO peut obtenir les services de gros souhaités de la part des trois opérateurs de réseaux mobiles.

La substituabilité du point de vue de la demande entre l'accès et le départ d'appel sur un réseau téléphonique public mobile et l'accès et le départ d'appel sur un autre réseau téléphonique public mobile apparaît donc suffisante pour les inclure dans un même marché pertinent.

► *Substituabilité du point de vue de l'offre*

Ayant conclu à l'existence d'une substituabilité suffisante du point de vue de la demande, l'étude de la substituabilité du point de vue de l'offre n'est pas nécessaire.

► *Conclusion*

L'IBPT considère que l'accès et départ d'appel sur un réseau téléphonique public mobile et l'accès et le départ d'appel sur les autres réseaux téléphoniques publics mobiles peuvent être intégrés dans le même marché pertinent.

***Substituabilité entre l'accès et le départ d'appel sur les réseaux téléphoniques publics mobiles de deuxième génération et l'accès et le départ d'appel sur les réseaux téléphoniques publics mobiles de troisième génération***

Les réseaux 3G ne sont pas encore déployés de manière importante en Belgique. Belgacom Mobile a lancé en 2004 une offre de troisième génération pour les entreprises qui concerne la transmission de données, dénommée « Vodafone Mobile Connect ». En revanche, le déploiement actuel du réseau 3G de Belgacom Mobile ne lui permettrait pas de fournir un service d'accès et de départ d'appel équivalent à celui qu'il pourrait fournir sur son réseau 2G.

Afin de conduire une approche prospective<sup>48</sup> et de respecter le principe de neutralité technologique,<sup>49</sup> il y a lieu de traiter la question de la substituabilité entre les services d'accès et de départ d'appel sur les réseaux 2G et les offres équivalentes sur les réseaux 3G. Il est en effet probable qu'au cours de la période d'analyse, les opérateurs mobiles belges commercialisent une gamme de services 3G comparable à celle des services 2G. Dans ce cas, les fournisseurs de services mobiles seraient susceptibles de demander un accès et un départ d'appel en vue de fournir eux aussi des services de détail 3G.

► *Substituabilité du point de vue de la demande*

Les services de détail actuellement fournis sur les réseaux 2G (accès, téléphonie, SMS, itinérance internationale...) seront également disponibles sur les réseaux 3G. Dès lors, en cas d'augmentation faible mais significative et durable des prix de l'offre d'accès et de départ d'appel sur les réseaux 2G, un fournisseur de services mobiles pourra migrer vers une offre d'accès et de départ d'appel sur réseau 3G. Cette migration lui permettra de fournir les mêmes services de détail qu'il peut fournir sur un réseau 2G.

► *Substituabilité du point de vue de l'offre*

Ayant conclu à l'existence d'une substituabilité suffisante du point de vue de la demande, l'étude de la substituabilité du point de vue de l'offre n'est pas susceptible de modifier notre conclusion.

► *Conclusion*

L'IBPT considère que la définition du marché des services d'accès et de départ d'appel sur les réseaux téléphoniques publics mobiles ne doit pas faire référence à une technologie de réseau mobile particulière, car des réseaux utilisant des

---

<sup>48</sup> Voir pt 27 des Lignes directrices de la Commission sur l'analyse du marché et l'évaluation de la puissance sur le marché en application du cadre réglementaire communautaire pour les réseaux et les services de communications électroniques, (2002/C 165/03), JOCE C 165/6 du 11/07/2002.

<sup>49</sup> Voir article 8 de la directive cadre, op. cit.

technologies différentes peuvent fournir des services ayant les mêmes fonctionnalités.

### **2.1.5 Marchés pertinents géographiques des produits de gros**

Les opérateurs de réseaux mobiles commercialisant ou susceptibles de commercialiser des services d'accès et de départ d'appel sur les réseaux téléphoniques publics mobiles ont une licence qui autorise la fourniture de services de détail sur l'ensemble du territoire national belge. De surcroît, la concurrence entre opérateurs sur les marchés de détail correspondants est homogène sur l'ensemble du territoire national. Ce constat est confirmé par l'uniformité tarifaire qui prévaut sur les marchés de détail. Ces indications tirées des marchés de détail permettent d'inférer que le marché pertinent de gros d'accès et de départ d'appel sur les réseaux téléphoniques publics mobiles est national.

L'IBPT considère que le marché de l'accès et du départ d'appel sur les réseaux téléphoniques publics mobiles est national.

### **2.1.6 Conclusion**

L'IBPT considère que le marché pertinent est le marché national de l'accès et du départ d'appel sur l'ensemble des réseaux téléphoniques publics mobiles.

## **2.2 Analyse de marché et identification des opérateurs puissants sur le marché**

Comme annoncé précédemment, l'IBPT examine les principales caractéristiques du marché de détail afin de mieux aborder et comprendre le marché de gros, objet de la présente décision.

### 2.2.1 Principaux facteurs structurants du marché

Le marché belge est caractérisé par une intégration verticale des opérateurs de réseau mobile. Chaque opérateur adresse directement ses clients finals sur le marché de détail et fournit le cas échéant des services d'accès et de départ d'appel sur le marché de gros à des prestataires de services.

L'analyse est structurée autour d'un examen de la situation au niveau du marché de détail, suivi d'un examen au niveau du marché de gros.

#### *Principaux opérateurs du marché*

Trois opérateurs de réseaux publics mobiles existent sur le marché de détail des services mobiles : Belgacom Mobile (Proximus), Mobistar et Base. Aujourd'hui, les acheteurs sur le marché de gros sont plusieurs prestataires de services ou opérateurs de réseau mobile virtuel (MVNO) qui fournissent des services mobiles utilisant le réseau de Base et de Mobistar.

##### ► *Proximus (Belgacom Mobile)*

L'opérateur historique Belgacom a démarré son activité mobile sous le nom de Proximus en janvier 1994. Proximus devient Belgacom Mobile en décembre 1994, mais continue d'opérer sous la marque Proximus.

Jusqu'à la mi-2006, Belgacom Mobile était une filiale à 75% de l'opérateur historique belge Belgacom, Vodafone possédant les 25% restants ; en août 2006, Belgacom annonce l'acquisition des 25% restants de la participation de Vodafone<sup>50</sup>. En 2005, son revenu propre était de EUR2 181 millions et son résultat opérationnel (EBIT)<sup>51</sup> était de

---

<sup>50</sup> Dans un communiqué de presse du 25 août, Belgacom a annoncé cette acquisition. À cette fin, elle a conclu un accord avec Vodafone et attend l'aval des autorités chargées de la concurrence.

<sup>51</sup> L'EBIT (*earning before interest and tax*) est la mesure du résultat opérationnel retenu ici.

EUR827 millions<sup>52</sup>. Le résultat opérationnel du groupe Belgacom était de EUR1 372 millions en 2005, pour un chiffre d'affaires de EUR5 458 millions.

La mise en œuvre de son réseau GSM a été initiée sous le régime du monopole (contrat de gestion). Belgacom Mobile a obtenu une licence GSM (900MHz) en 1996, une licence DCS (1800MHz) en 1999 et une licence 3G en mars 2001. L'opérateur a ensuite lancé son réseau 3G en avril 2004. Toutes les licences ont été obtenues pour une durée de 20 ans.<sup>53</sup>

Le réseau GSM/DCS1800 de Belgacom Mobile couvre plus de 99% de la population à la fin 2004.

Belgacom Mobile a lancé techniquement son réseau 3G en juillet 2003 et commercialisé une offre pour le marché non résidentiel en avril 2004, et courant 2005 pour le marché résidentiel. En juin 2006, le réseau 3G de Belgacom Mobile couvre 65% de la population belge, et 25% de la population bénéficie de la technologie haut-débit HSDPA.

► *Mobistar*

Mobistar a démarré son activité mobile en août 1996.

Mobistar est une filiale de l'opérateur mobile Orange,<sup>54</sup> possédant 50.18% du capital de la société. Le chiffre d'affaires de Mobistar en 2005 a atteint EUR1 479 millions (EUR46 158 millions pour Orange/France Télécom) et le résultat opérationnel était de EUR395 millions (EUR11 284 millions pour Orange/France Télécom).

---

<sup>52</sup> Source : Groupe Belgacom

<sup>53</sup> Les licences GSM et DCS sont valables pour une durée de 15 années et peuvent être étendues pour une durée de cinq ans supplémentaires.

<sup>54</sup> Orange est une filiale de France Télécom

Mobistar a obtenu une licence GSM (900MHz) en novembre 1995 et une licence 3G en mars 2001. Toutes les licences ont été obtenues pour une durée de 20 ans.<sup>55</sup>

Le réseau GSM de Mobistar couvre plus de 99% de la population à la fin 2005.

Mobistar a déployé la technologie EDGE sur son réseau en février 2005 et couvre actuellement 99% du territoire. Cet opérateur déploie également son réseau UMTS.

► *Base*

Base (précédemment KPN Orange Belgium) a démarré son activité mobile en juin 1999.

Base fait partie du groupe KPN, centré autour de l'opérateur historique des Pays-Bas. Le chiffre d'affaire de KPN en 2005 a atteint EUR11 811 millions, et son résultat opérationnel EUR2348 millions. Le chiffre d'affaires de Base en 2005 était de EUR548 millions et son EBITDA de EUR204 millions.

Base a obtenu une licence DCS (1800MHz) en juillet 1998 et une licence 3G en mars 2001. Toutes les licences ont été obtenues pour une durée de 20 ans.<sup>56</sup> Base dispose en outre de fréquences dans la bande EGSM 900.

KPN Orange Belgium était détenu par France Télécom et KPN Mobile à parts égales de 50%. KPN Mobile a racheté 50% du capital de Base à France Télécom en décembre 2000 et détient depuis 100% du capital de Base.

Le réseau GSM de Base couvre 99% de la population à la fin 2005.

Base a déployé, courant 2006, la technologie EDGE sur son réseau.

---

<sup>55</sup> La licence GSM est valable pour une durée de 15 années et peut être étendue pour une durée de cinq ans supplémentaires.

<sup>56</sup> La licence DCS est valable pour une durée de 15 années et peut être étendue pour une durée de cinq ans supplémentaires.

► *Distributeurs et opérateurs de réseaux mobiles virtuels*

Base et Mobistar ont établi des accords MVNO ou de distribution avec une vingtaine de sociétés, présentées rapidement dans le tableau ci-dessous qui reprend les sociétés enregistrées à l’Institut.

<i>Opérateur</i>	<i>Description</i>
1 Mobile, (Carrefour Belgium SA)	Opérateur mobile prépayé (sans engagement et sans abonnement) profitant du réseau de distribution des magasins Carrefour pour distribuer une offre « low cost ». 1 Mobile utilise le réseau de BASE
Dixitel	Opérateur mobile prépayé (sans abonnement mais avec un engagement de payer au minimum EUR5 par mois), disponible uniquement sur Internet. Dixitel utilise le réseau de BASE
EDPNet	Opérateur mobile
Euphony	Opérateur proposant des services low-cost aux clientèles résidentielle et non-résidentielle, encourageant le parrainage et avec une approche personnalisée. Euphony utilise le réseau de Mobistar
Eurosim	MVNO offrant le produit Belsim
Expercom	MVNO commercialisant le produit de Ldt Mobile
Intertel BVBA	Opérateur proposant également de la téléphonie fixe, des accès Internet et des offres des voix sur IP, aux clientèles résidentielle et business
JIM Mobile	Opérateur utilisant United Telecom comme « enabler », avec une approche marketing visant les jeunes, sur le réseau de BASE
Lebara	Opérateur international avec une présence en Norvège, Danemark, Suède et Pays-Bas.
Mytel BVBA	Opérateur proposant des services de téléphonie fixe, accès Internet et voix sur IP avec une seule facture. Tarifs intéressants vers l'international et des abonnements multi-pays avec la France et les Pays-Bas.
NetNet-Scarlet	Opérateur intégré fixe / GSM / Internet visant une clientèle entreprise (PME, grandes entreprises et vente en gros).
NextiraOne NV	Opérateur international offrant des services aux entreprises (voix, données, sécurité de réseaux)
Ortel Mobile NV	Opérateur mobile prépayé visant une clientèle résidentielle voulant appeler l'international

**Figure 2.5:** Liste des opérateurs de réseau mobile virtuel sur les réseaux de Base et de Mobistar  
 [Source: IBPT, Acteurs du marché mobile, Analysys, 2006]

Primus Mobile (LCR Telecom)	Opérateur offrant des services intégrés fixes / GSM / Internet pour une clientèle résidentielle et non résidentielle. Primus utilise le réseau de BASE par l'intermédiaire de Transatel.
Star Telecom	MVNO
Sun Telecom	Opérateur intégré fixe / GSM / Internet, ciblant les clientèles résidentielle et entreprise (PME et indépendants).
Sympac	MVNO
Telenet NV	Opérateur proposant des services « quadruple play » (téléphonie fixe, Internet, mobile et télévision) aux clientèles résidentielle et entreprise.
Telis (General Metro Networks NV)	Pas d'informations disponibles (site Internet en construction)
Tellink	Opérateur intégré fixe / GSM / Internet, ciblant les clientèles résidentielles et entreprise (PME).
Toledo	Opérateur intégré fixe / GSM / Internet ciblant les clientèles résidentielles et entreprises (PME et grandes entreprises).
Transatel	MVNO offrant des solutions internationales
Versatel Mobile / Tele2	Filiale de l'opérateur alternatif Versatel. L'offre à destination des particuliers est désormais présentée sous la marque Tele2
United Telecom	Opérateur offrant des services intégrés fixes / GSM / Internet pour une clientèle résidentielle et non résidentielle. Un tarif unique (toute l'heure et toute destination) est également disponible. United Telecom utilise le réseau de BASE.
Verizon	Opérateur virtuel de l'opérateur Verizon, lui permettant d'offrir une offre intégrée aux clients non résidentiels sur le marché belge. Verizon utilise le réseau de BASE.

À côté de la liste précitée, il existe une panoplie d'autres MVNO et revendeurs.

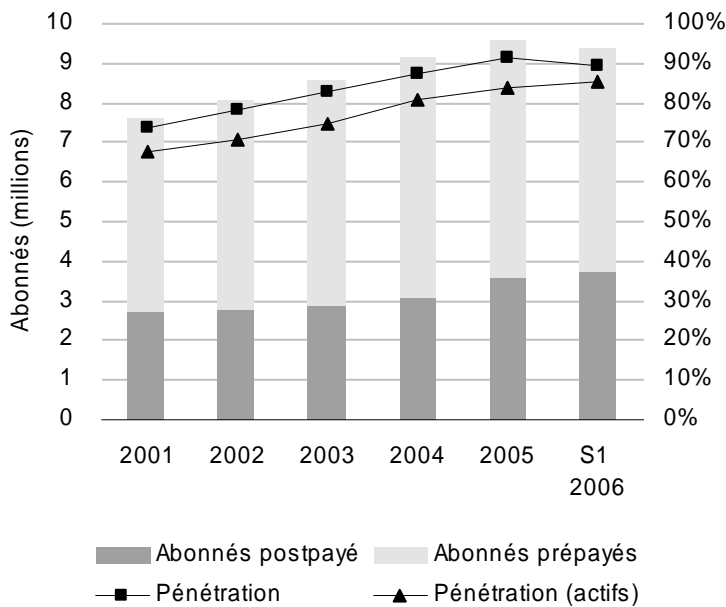
Toutes ces sociétés opèrent selon un modèle « MVNO léger », c'est-à-dire qu'elles revendent, sous leur propre marque, des minutes de communication sur le réseau de Base ou de Mobistar. A l'heure actuelle, le trafic vendu sur le marché de détail par ces prestataires de services ne représente qu'une très faible part du trafic global sur le réseau de Base.

**Taille du marché et parts de marché**

Cette section présente et analyse la structure du marché de détail, puis du marché de gros de l'accès et du départ d'appel. L'analyse permettra de déterminer si un ou plusieurs opérateurs de réseau est en position de dominance sur le marché de gros.

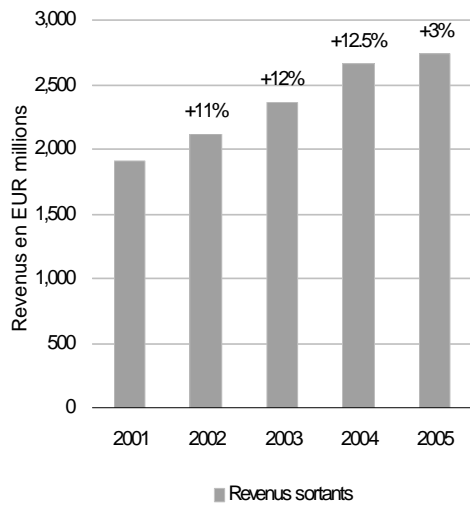
► *Marché de détail*

Avec une pénétration en termes de clients actifs de plus de 85% fin du premier semestre 2006, le marché de détail des services mobiles se rapproche d'une saturation en termes d'abonnés. Ce marché est constitué à 60% d'abonnés prépayés (voir Figure 2.6).

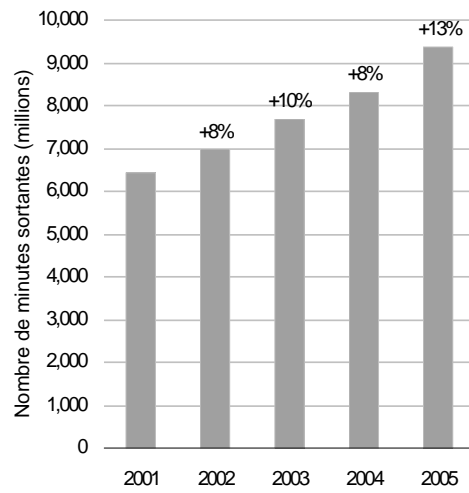


**Figure 2.6:**  
Evolution du nombre d'abonnés en Belgique  
[Source: Acteurs du marché mobile, Analysys, 2006]

Ce marché est cependant toujours en phase de croissance en termes de valeur et de volume de trafic (voir Figure 2.7 et Figure 2.8). Les chiffres de l'année 2006 ne sont pas reflétés dans les figures puisque les valeurs pour le deuxième semestre 2006 ne sont pas encore disponibles.

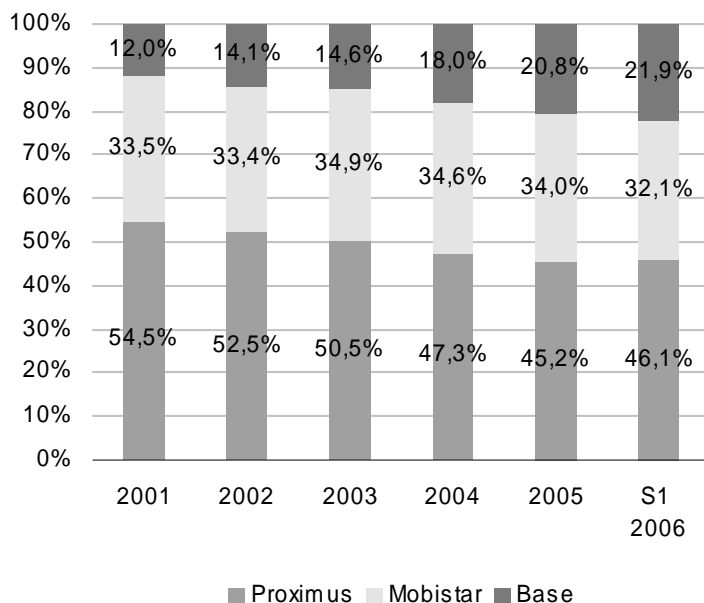


**Figure 2.7:** Revenus sortants du marché entre 2001 et 2005 (et croissance annuelle)  
[Source: Acteurs du marché mobile, Analysys, 2006]



**Figure 2.8:** Nombre total de minutes sortantes entre 2001 et 2005 (et croissance annuelle)  
[Source: Acteurs du marché mobile, Analysys, 2006]

En termes de clients, la Figure 2.9 montre que Base a augmenté sa part de marché au détriment de Belgacom Mobile en 2004 et 2005 et au détriment de Mobistar dans le premier semestre de 2006.



**Figure 2.9:**  
Evolution des parts de marché en nombre d'abonnés entre 2000 et S1 de 2006 [Source: Acteurs du marché mobile, Analysys, 2006]

Il ressort de l'analyse des données statistiques que la part de marché des revenus sortants de Mobistar a augmenté de manière significative en 2004, tandis que celle de Base n'a que faiblement progressé au regard de l'expansion de sa part de marché en nombre d'abonnés. Toutefois, en 2005, l'augmentation de part de marché de Base en termes d'abonnés s'est accompagnée d'une augmentation plus importante de part de marché en termes de revenus sortant. La part de marché des revenus sortants de Belgacom Mobile a quant à elle légèrement diminué.

Les parts de marché sur les segments prépayé et postpayé sont différentes pour chacun des opérateurs :

- Base a une part de marché sensiblement supérieure sur le segment prépayé que sur le segment postpayé.
- Mobistar a une part de marché équilibrée sur les deux segments prépayé et postpayé.
- Belgacom Mobile a une part de marché sensiblement plus élevée sur le segment postpayé que sur le segment prépayé.

Belgacom Mobile et Mobistar sont également relativement plus actifs que Base sur le segment non résidentiel.

► *Marché de gros*

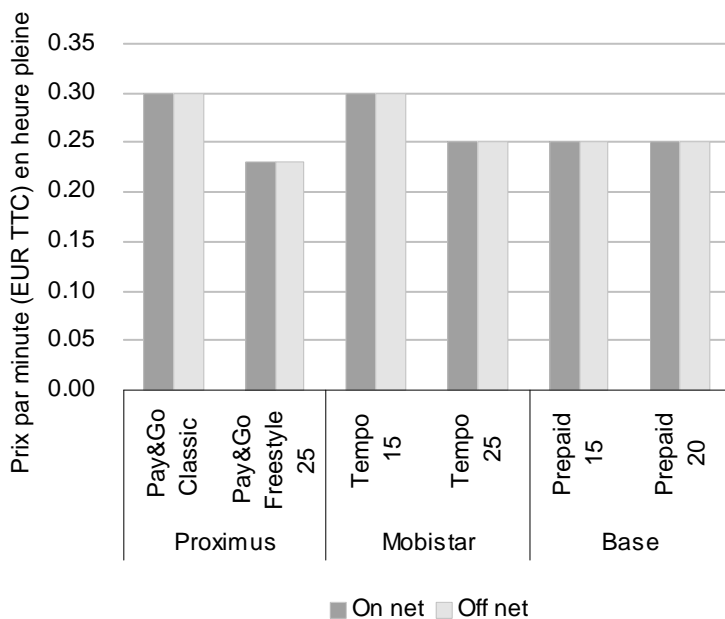
Seuls Base et Mobistar ont pour l'instant décidé d'entrer activement sur le marché de gros. Belgacom Mobile dispose néanmoins des éléments de réseau nécessaires pour devenir actif sur le marché de gros à l'horizon de cette analyse et a laissé entendre être intéressé et être en pourparlers avec des candidats potentiels.

En considérant l'autofourniture, les parts de marché sur le marché de gros correspondent aux parts de marché sur le marché de détail. La structure du marché de détail est par conséquent un facteur important pour l'analyse de la puissance potentielle des acteurs sur le marché de gros.

***Dynamique concurrentielle sur le marché***

► *Marché de détail*

La dynamique concurrentielle sur le marché de détail est essentiellement visible au niveau des plans tarifaires offerts par les opérateurs. L'année 2005 a été marquée par une convergence des plans tarifaires et le développement de nombreuses formules dites « ATAN », sans différences de prix selon le réseau appelé et l'heure de l'appel. La figure suivante illustre les prix par minute des principaux plans tarifaires prépayés en 2006.

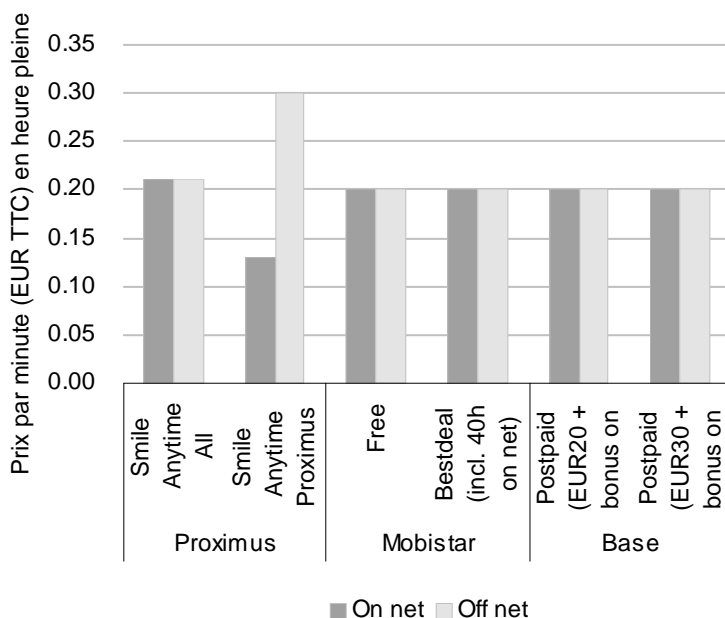


**Figure 2.10:**

Principaux plans tarifaires prépayés en juin 2006

[Source: Acteurs du marché mobile, Analysys, 2006]

Dans le segment postpayé, Mobistar et Base conservent cependant une politique de « minutes bonus », incluses dans le forfait, permettant des appels on net gratuits. En 2006, les tarifs par minute des principales offres des opérateurs sont relativement similaires comme le montre la figure suivante.

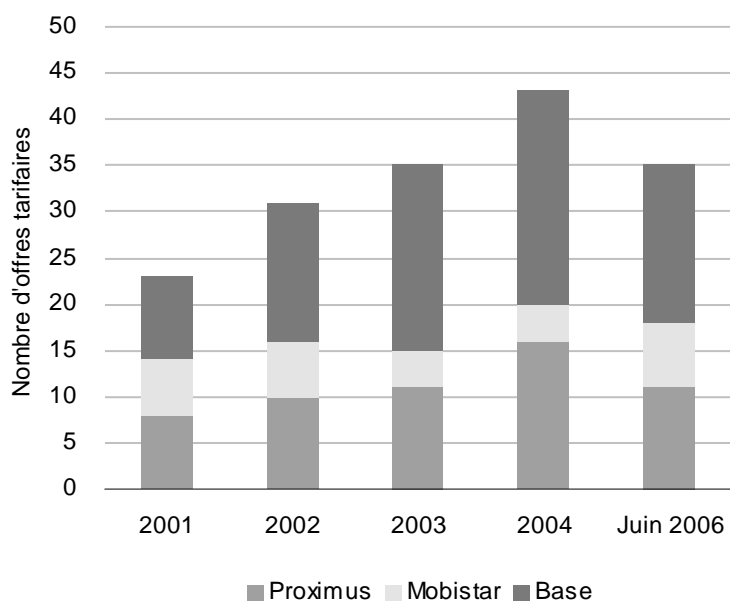


**Figure 2.11:**

Principaux plans tarifaires postpayés en juin 2006

[Source: Acteurs du marché mobile, Analysys, 2006]

Une autre dimension de la dynamique du marché de détail est la présence d'un nombre important de plans tarifaires, comme illustré dans la Figure 2.12 ci dessous.<sup>57</sup> Il convient de noter que Belgacom Mobile a réduit le nombre de plans distincts en 2005, avec le lancement des produits Smile. On peut aussi noter que Base a également réduit son nombre de plans tarifaires.



**Figure 2.12:**

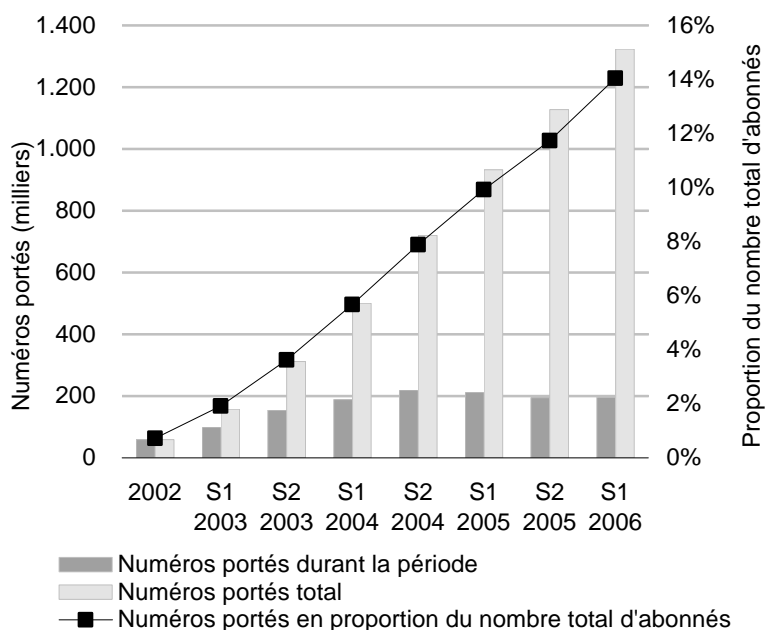
*Evolution du nombre d'offres sur le marché de détail*  
 [Source: Acteurs du marché mobile, Analysys, 2006]

Dans le contexte d'un marché de détail approchant de sa saturation, il est important, pour le développement d'une concurrence effective, que les barrières rencontrées par les abonnés désirant changer d'opérateur soient les plus basses possibles. En effet, le principal frein pour un abonné au changement d'opérateur est lié à la possibilité de « porter » son numéro de téléphone d'un réseau à l'autre. Si la portabilité du numéro est un facteur important sur le marché en général, il est d'autant plus pour la clientèle non résidentielle qui désire rester joignable par ses clients.

<sup>57</sup>

Le nombre de plans considéré pour Mobistar n'est pas directement comparable à ceux des deux autres opérateurs. Mobistar propose des options tarifaires nombreuses au sein d'un nombre d'offres restreint, tandis que Base et Proximus proposent des plans différents lorsque les caractéristiques sont différentes.

La portabilité des numéros a été introduite sur le marché belge le 1<sup>er</sup> octobre 2002. Le fonctionnement de cette procédure a été largement diffusé auprès du public par les différents acteurs du marché. Comme le montre la Figure 2.13, la part des numéros ayant été portés<sup>58</sup> représentait plus de 14% du parc total de numéros mobiles à la fin du premier semestre 2006.



**Figure 2.13:**  
Evolution du nombre de numéros portés en Belgique [Source: Acteurs du marché mobile, Analysys, 2006]

Au 1<sup>er</sup> juillet 2005, le portage d'un numéro est gratuit pour les utilisateurs finals et ne prend en moyenne qu'un ou deux jours ouvrés.

L'examen du marché de détail qui précède est fait uniquement dans un but de renseigner l'IBPT sur les principales caractéristiques du marché de détail susceptibles d'influencer le marché de gros, objet de la présente décision.

► *Marché de gros*

Le marché de gros se développe essentiellement autour de Base et de Mobistar, qui sont actuellement les seuls opérateurs actifs sur ce marché.

58 Cela néglige les effets liés aux portages multiples d'un même numéro

L'une des principales raisons pour un opérateur de réseau mobile d'ouvrir son réseau est d'en augmenter le taux d'utilisation, afin de bénéficier d'économies d'échelles plus importantes. Selon les rapports annuels de KPN, le taux d'utilisation du réseau de Base reste faible malgré une augmentation de celle-ci (le taux était de 19.1% en 2003, et de 27.2% en 2004<sup>59</sup>). Ce taux d'utilisation peut expliquer la présence active de Base sur le marché de gros.

D'autre part, comme indiqué dans la définition du marché même si Belgacom Mobile n'est actuellement pas actif sur le marché de gros, l'IBPT considère que cet opérateur produit déjà en interne des produits similaires à ceux offerts en gros par Base et Mobistar. Il est en mesure d'entrer à court terme sur le marché et appartient donc à ce marché. En conséquence, les parts de marché des trois opérateurs sur le marché de gros correspondent à celles du marché de détail.

### *Conclusion intermédiaire*

A ce stade de l'analyse, l'IBPT retient les conclusions potentielles suivantes à l'horizon de l'étude :

- position dominante de Belgacom Mobile. En effet en considérant l'autofourniture dans l'analyse des parts de marché, Belgacom Mobile a une part de marché supérieure à 40% des abonnés
- dominance conjointe des trois opérateurs de réseau
- marché effectivement concurrentiel

D'autre part, l'IBPT écarte la possibilité d'une dominance simple de Base ou de Mobistar ainsi que l'hypothèse d'une dominance conjointe de Base et Mobistar. En effet :

- - l'IBPT considère que les parts de marché de Base et de Mobistar sur le marché des MVNO ayant déjà signé en contrat (en excluant donc l'autofourniture) ne sont pas représentatives de leur puissance sur le marché de gros. Le marché de gros ne se limite pas à Base et Mobistar et aux MVNOs ayant déjà signé un contrat. Belgacom Mobile peut rentrer sur le marché de gros à tout moment.
- Ni Base ni Mobistar ne peut être en position de dominance simple, car la part de marché de chacun (en incluant l'autofourniture) est inférieure à celle de Belgacom Mobile. Et de toute façon, chaque opérateur mobile dispose d'une couverture nationale, et fournit par conséquent une alternative satisfaisante à un MVNO qui souhaiterait changer d'opérateur hôte. Ni Base ni Mobistar ne peut se comporter de manière indépendante par rapport à l'autre, et par rapport à Belgacom Mobile.

### **2.2.2 Autres facteurs impactant la concurrence sur le marché**

#### *Analyse de dominance individuelle de Belgacom Mobile*

Cette section examine la possibilité d'une dominance individuelle de Belgacom Mobile sur le marché de gros de l'accès et du départ d'appel sur réseaux publics mobiles. Belgacom Mobile a une position de dominance individuelle s'il est en mesure de se comporter sur le marché de gros, dans une mesure appréciable, de manière indépendante de Mobistar et Base à l'horizon de l'étude.

Dans la mesure où actuellement, Belgacom Mobile n'est pas directement actif sur le marché de gros, l'analyse de cette possibilité repose sur des facteurs impactant la concurrence sur le marché de gros de manière prospective à l'horizon de l'étude.

Une analyse de puissance individuelle se déroule normalement en deux étapes : d'abord l'Institut analyse les parts de marché et leur évolution pour déterminer s'il y a une présomption de puissance. Ensuite, l'Institut examine les autres critères pertinents pour vérifier s'ils ne contredisent pas la présomption de puissance qui ressort de l'analyse des parts de marché.

À défaut d'activités sur le marché de gros, l'Institut a estimé que les parts de marché sur le marché de gros correspondent à celles du marché de détail. Or, la part de marché de Belgacom Mobile se situe aux alentours<sup>60</sup> de 45 % en 2005 et elle est en baisse venant de 54,5% en 2001 (voir Figure 2.9). Étant au-dessus du seuil de 40%, mais inférieures à 50% depuis 2004 et en baisse depuis 2001, les parts de marché de Belgacom Mobile ne peuvent conduire qu'à une faible présomption de puissance. Par ailleurs, pour des raisons expliquées ci-après, la part de marché de Belgacom Mobile sur le marché de détail n'est pas un critère particulièrement utile pour évaluer la puissance de Belgacom Mobile sur le Marché 15.

L'IBPT analyse donc les critères supplémentaires suivants :

- contrôle d'une infrastructure qu'il n'est pas facile de dupliquer
- accès facile ou privilège a des ressources ou actifs spécifiques
- accès facile ou privilège aux marchés des capitaux et aux ressources financières
- intégration verticale.

*Contrôle d'une infrastructure qu'il n'est pas facile de dupliquer*

Belgacom Mobile, Mobistar et Base disposent de réseaux GSM/DCS couvrant une proportion similaire du territoire et de la population belge.

Les sites d'installation d'antennes requis pour offrir une couverture complète du territoire sont limités et le contrôle de ces sites est stratégiquement important. L'IBPT note que Base a rencontré des difficultés plus importantes que Belgacom Mobile et Mobistar pour

---

<sup>60</sup> Cette valeur de 45% est exprimée sur la base des nombres totaux de cartes SIM des trois opérateurs mobiles.

déployer son réseau dans les premières années, en raison de l'apparition de difficultés dans l'attribution des permis de construire.

Cependant, le partage de site actuellement en vigueur semble avoir réduit ces difficultés. En ce qui concerne les sites requis pour les réseaux 3G, les trois opérateurs connaissent des situations a priori similaires.

L'IBPT considère qu'il n'y a pas d'autre infrastructure difficile à dupliquer dans ce contexte.

Belgacom Mobile ne dispose pas d'un avantage particulier sur ses concurrents en termes de contrôle d'une infrastructure difficile à dupliquer.

*Accès facile ou privilégié à des ressources ou actifs spécifiques*

Les trois opérateurs disposent de fréquences DCS1800 et 3G. D'autre part, Belgacom Mobile et Mobistar disposent de fréquences GSM 900, alors que Base s'est vu attribuer des fréquences EGSM 900.

Le fait d'avoir pu utiliser la bande de fréquence GSM 900MHz, qui a des propriétés physiques différentes de la bande associée au type de licence DCS1800, a donné un avantage (par exemple, un coût de déploiement moindre) à Belgacom Mobile et Mobistar par rapport à Base.<sup>61</sup>

Belgacom Mobile, Mobistar et Base ont désormais accès à des ressources similaires pour exploiter leur réseau.

---

<sup>61</sup> Les fréquences EGSM n'ont pu être mises en œuvre par Base lors du déploiement initial de son réseau en raison de problèmes de disponibilité de terminaux supportant ces fréquences.

L'IBPT considère qu'il n'y a pas d'autre ressource ou actif à prendre en compte dans ce contexte.

Belgacom Mobile ne dispose pas actuellement d'un accès privilégié à ces ressources vis-à-vis des autres opérateurs.

*Accès facile ou privilégié aux marchés des capitaux et aux ressources financières*      Même si les résultats d'exploitation de Mobistar et Belgacom Mobile sont positifs depuis plus longtemps que ceux de Base, les trois opérateurs disposent d'une capacité d'autofinancement positive à fin 2005 et sont soutenus par des groupes de télécommunication de premier plan (voir section 2.2.1).

Belgacom Mobile ne dispose pas d'un avantage en termes d'accès aux marchés de capitaux ou autres ressources financières.

*Intégration verticale*      Chaque opérateur est verticalement intégré et ne bénéficie pas d'une situation privilégiée par rapport à l'autre.

Chaque opérateur est verticalement intégré et ne bénéficie pas d'une situation privilégiée par rapport à l'autre.

### ***Conclusion intermédiaire***

L'analyse des critères présentés ci-dessus et la faible présomption de puissance que justifient les parts de marché (en considérant l'autofourniture) montrent que Belgacom Mobile ne bénéficie pas d'avantage concurrentiel sur ses concurrents qui lui permettrait à, l'horizon de cette analyse, de se comporter, dans une mesure appréciable, de manière indépendante de ses concurrents sur le marché de gros de l'accès et du départ d'appel.

Même si la société Belgacom Mobile a pu bénéficier dans le passé de certains avantages liés à sa filiation à l'opérateur historique Belgacom (notamment en matière d'obtention de

permis de bâtir), et ce à l'instar des branches mobiles d'autres opérateurs historiques dans la plupart des autres pays européens, et même si, comme il est écrit ci-dessous, Base n'a pu pleinement bénéficier de la portabilité des numéros du fait de l'allocation des fréquences, l'analyse de l'IBPT conduit à constater qu'il n'y a pas pour l'instant et à l'horizon de cette analyse de barrières à l'entrée significatives pour le développement de ses deux concurrents sur le marché de la téléphonie mobile en Belgique, que ce soit en matière technologique (fréquences radioélectriques allouées), en matière de migration de la clientèle grâce au succès de la portabilité des numéros mobiles en Belgique ou en matière d'accès à des sources de financement.

En ce qui concerne l'accès au spectre radioélectrique, il y a lieu toutefois de noter que, si l'équilibre est actuellement réalisé entre les trois opérateurs mobiles en termes d'accès aux bandes de fréquences à 900 MHz et à 1800 MHz, Base a subi un handicap durant ses premières années de présence sur le marché suite au retard dans la commercialisation d'appareils terminaux bi-bande capables de supporter les bandes d'extension du GSM à 900 MHz. A cet égard, on notera aussi que, lors du lancement en Belgique de la portabilité des numéros mobiles, Base s'est trouvé handicapé par le fait qu'une partie des appareils terminaux sur le marché belge étaient à l'époque de type mono-bande 900 MHz.

Enfin, aux yeux d'un MVNO désirant entrer sur le marché, ce qui compte avant tout est de pouvoir s'appuyer sur un réseau hôte couvrant la totalité du territoire belge. Le nombre de clients de ce réseau importe finalement peu. Ainsi, dans un marché où il existe trois opérateurs mobiles contrôlant chacun un réseau national, chaque opérateur offre une alternative crédible pour un MVNO désirant entrer sur le marché.

L'IBPT considère que Belgacom Mobile n'est pas en position de dominance individuelle sur le marché de gros de l'accès et du départ d'appel à l'horizon de cette analyse.

### *Analyse de dominance conjointe*

L'IBPT examine ci-dessous la possibilité que les trois opérateurs soient dans une position de dominance conjointe sur le marché de gros de l'accès et du départ d'appel, qui viserait à empêcher l'accès aux prestataires de services ou à restreindre leur développement.

L'IBPT analyse les critères suivants :

- concentration du marché
- transparence du marché
- intérêt des opérateurs à s'entendre pour exercer une dominance collective
- absence de mécanismes de rétorsion.

*Concentration du marché* Le marché de gros, dans la mesure où il est restreint aux acteurs disposant d'un droit de concession leur permettant d'opérer un réseau mobile, est structurellement concentré.

En prenant en compte l'autofourniture, Mobistar et Belgacom Mobile représentent autour de 80% du marché en termes d'abonnés, Base étant sensiblement plus petit que les deux autres acteurs.

Le marché de gros est structurellement concentré autour des trois opérateurs de réseaux. Cette limitation, à la fois réglementaire et économique, peut théoriquement faciliter une entente entre les acteurs du marché.

*Transparence du marché* Tout acteur du marché peut être rapidement averti de l'existence d'un contrat de fourniture en gros d'accès et de départ d'appel sur un réseau mobile. En effet, l'acheteur proposera des services mobiles de détail.

Même si les termes de ce contrat ne sont pas divulgués, les acteurs du marché ont toutefois des moyens de les estimer. Le prix moyen accordé à un acheteur se situe en effet dans un intervalle limité, défini par la structure de coûts des réseaux mobiles (qui est

relativement similaire entre les différents opérateurs) et le prix (public) des services de détail.

L'IBPT constate que le marché de gros est relativement transparent, ce qui facilite l'analyse du comportement des différents acteurs (comportements similaires et/ou mécanismes potentiels de rétorsion).

*Intérêt des opérateurs à s'entendre pour exercer une dominance collective* L'hypothèse d'une entente entre les trois opérateurs visant à empêcher les opérateurs virtuels ou les prestataires de services d'entrer sur le marché de détail n'est pas pertinente dans la mesure où Base et Mobistar proposent d'ores et déjà des offres sur le marché de gros.

L'IBPT constate qu'il n'y a pas de signe d'une entente entre les trois opérateurs visant à empêcher ou limiter l'accès au marché de détail à des concurrents potentiels.

*Absence de mécanismes de rétorsion* Lors de l'entrée de Base sur le marché de gros de l'accès et du départ d'appel, il n'y a pas eu de signes que Belgacom Mobile et Mobistar ont exercé de pression ou appliqué un mécanisme de rétorsion visible sur Base au niveau du marché de détail. Par exemple, l'IBPT n'a pas constaté d'évolution anormale des offres de détail à la suite de l'ouverture du réseau de Base aux prestataires de services.

Au niveau du marché de gros, Belgacom Mobile et Mobistar ne sont pas immédiatement entrés sur ce marché après que Base a ouvert son réseau. D'autre part, les services qu'ils s'offrent sur le marché de gros (principalement la terminaison d'appel) sont régulés par l'IBPT et ne peuvent donc pas être le véhicule d'un mécanisme de rétorsion.

Si l'Institut n'a pas constaté jusqu'à présent de mécanisme de

rétorsion sur le marché 15, cette constatation n'exclut évidemment pas qu'ultérieurement, suite par exemple à un changement de stratégie, de tels mécanismes puissent se produire en Belgique.

L'agressivité des offres pratiquées par les trois opérateurs mobiles sur le marché de détail ne saurait être assimilée à une volonté de rétorsion suite au fait que BASE et/ou Mobistar aient entamé une collaboration avec des MVNO, mais est plutôt révélatrice d'un climat de concurrence entre les trois acteurs sur le marché de la téléphonie mobile en Belgique.

Malgré la décision de Base de permettre l'accès à son réseau à des prestataires de services, l'IBPT n'a pas constaté la mise en œuvre de mécanismes de rétorsion à l'encontre de Base de la part de Belgacom Mobile ou Mobistar. Cette remarque vaut probablement aussi pour l'ouverture aux MVNO du réseau de Mobistar qui est de date plus récente.

Enfin, l'IBPT estime qu'il ne peut exister une dominance conjointe entre Mobistar et Base car Belgacom Mobile pourrait rentrer sur le marché de gros à tout moment.

### *Conclusion intermédiaire*

L'ensemble des critères examinés ci-dessus amène l'IBPT à conclure qu'il n'existe pas de position de dominance conjointe des trois opérateurs de réseau mobile belges, ni entre Base et Mobistar.

### **2.2.3 Analyse prospective du marché et développements technologiques**

L'IBPT considère qu'aucune nouvelle barrière structurelle à l'entrée ou à l'expansion sur le marché ne devrait se développer pendant la période couverte par cette analyse. Les opérateurs virtuels et autres prestataires de services devraient donc être en mesure de se développer sur le marché de détail.

La non existence de barrières structurelles à l'entrée et à l'expansion sur le marché est confirmée par le manque d'intérêt manifesté en 2001 pour l'octroi de la quatrième licence UMTS en Belgique d'une part et par le développement quoiqu'encore modeste, surtout au cours des deux dernières années, de nouveaux fournisseurs de services mobiles, en particulier en partenariat avec la société Base, d'autre part.

En effet, le spectre radioélectrique ne constitue pas une barrière à l'entrée puisqu'il existe encore une possibilité d'une quatrième licence mobile en Belgique. Ce n'est que la non disponibilité de spectre radioélectrique approprié qui pourrait constituer une barrière (rédhibitoire) à l'entrée et non pas le droit de concession lié à l'octroi de la licence puisque, dans le passé, trois sociétés se sont montrées disposées à acquitter ces droits de concession.

L'IBPT continuera d'être attentif au développement des opérateurs virtuels et prestataires de services sur le marché belge, et portera une attention particulière à la possibilité et aux conditions d'accès à chacun des réseaux.

#### 2.2.4 Conclusion

Conformément à la pratique décisionnelle de la Commission européenne et la jurisprudence de la CJCE, l'IBPT n'a pas identifié de défaillance sur le marché de gros de l'accès et du départ d'appel sur les réseaux téléphoniques publics mobiles et considère que le marché est en situation de concurrence effective.

### 2.3 Développement des remèdes appropriés

En l'absence d'acteur disposant d'une puissance significative sur le marché de l'accès et du départ d'appel sur les réseaux téléphoniques publics mobiles, l'IBPT n'impose pas de remèdes sur ce marché. Par contre, l'Institut décide d'abroger les obligations existantes à partir de la date du 1<sup>er</sup> juin 2007 et proposera à l'autorité publique d'abroger également les obligations PSM reprises dans l'Arrêté Royal du 20 avril 1999 relatif aux éléments à au moins régler dans une convention d'interconnexion et visant à abroger l'arrêté royal du 20 avril 1999 fixant les délais et principes généraux applicables aux négociations

commerciales menées en vue de conclure des accords d'interconnexion et les modalités de publication de l'offre d'interconnexion de référence, et fixant les conditions à régler dans la convention d'interconnexion (voir projet d'Arrêté Royal en annexe) À ce sujet, nous renvoyons également à l'annexe 2 de la présente décision.

## **3 Entrée en vigueur, voies de recours et signatures**

### **3.1 Entrée en vigueur**

La présente décision de l'Institut entre en vigueur le 1<sup>er</sup> juin 2007.

### **3.2 Voies de recours**

Conformément à la loi du 17 janvier 2003 concernant les recours et le traitement des litiges à l'occasion de la loi du 17 janvier 2003, vous disposez de la possibilité d'interjeter appel à l'encontre de cette décision, devant la Cour d'appel de Bruxelles, 1, Place Poelaert, B-1000 Bruxelles, endéans les soixante jours après sa notification. L'appel peut être formé: 1° par acte d'huissier de justice signifié à partie; 2° par requête déposée au greffe de la juridiction d'appel en autant d'exemplaires qu'il y a de parties en cause; 3° par lettre recommandée à la poste envoyée au greffe; 4° par conclusions à l'égard de toute partie présente ou représentée à la cause. Hormis les cas où il est formé par conclusions, l'acte d'appel contient, à peine de nullité les mentions de l'article 1057 du code judiciaire.

### 3.3 Signatures

M. Van Bellinghen Membre du Conseil	G. Denef Membre du Conseil
C. Rutten Membre du Conseil	E. Van Heesvelde Président du Conseil

## Annexe A: Arrêté royal relatif aux éléments à régler dans une convention d'interconnexion

<b>SERVICE PUBLIC FEDERAL ECONOMIE, CLASSES MOYENNES ET ENERGIE</b>	<b>FEDERALE OVERHEIDSDIENST ECONOMIE, MIDDENSTAND EN ENERGIE</b>
(Date) - Arrêté royal relatif aux éléments à au moins régler dans une convention d'interconnexion et visant à abroger l'arrêté royal du 20 avril 1999 fixant les délais et principes généraux applicables aux négociations commerciales menées en vue de conclure des accords d'interconnexion et les modalités de publication de l'offre d'interconnexion de référence, et fixant les conditions à régler dans la convention d'interconnexion	(Datum) – Koninklijk besluit betreffende de elementen die ten minste moeten geregeld worden in een interconnectieovereenkomst en tot opheffing van het koninklijk besluit van 20 april 1999 tot vaststelling van de termijnen en de algemene principes van toepassing op de commerciële onderhandelingen die worden gevoerd om interconnectieovereenkomsten te sluiten en tot vaststelling van de nadere regels voor publicatie van het referentie-interconnectieaanbod en tot vaststelling van de voorwaarden die geregeld moeten worden in de interconnectieovereenkomst

RAPPORT AU ROI	VERSLAG AAN DE KONING
Sire,	Sire,
Depuis l'entrée en vigueur de la loi du 13 juin 2005 relative aux communications électroniques, certaines règles ou obligations applicables en matière d'interconnexion ou susceptibles de l'être sont imposées d'une autre manière qu'autrefois.	Sedert de inwerkingtreding van de wet van 13 juni 2005 betreffende de elektronische communicatie worden sommige regels of verplichtingen die van toepassing zijn of kunnen zijn op interconnectie op een andere manier opgelegd dan voorheen.
Alors qu'en vertu de la législation précédente, les opérateurs désignés comme opérateurs disposant d'une puissance significative sur un marché pertinent (ci-après également : opérateurs PSM) se voyaient automatiquement imposer un certain nombre de règles d'interconnexion légales et réglementaires prédéterminées et définies, la législation actuelle stipule que la plupart des obligations en matière d'interconnexion ne peuvent être imposées qu'à l'issue d'une analyse de marché des marchés (autrement définis qu'avant), que ces obligations ne sont plus directement imposées par le biais de la législation (au sens matériel du terme) mais bien par le	Daar waar voordien gold dat operatoren die aangemerkt werden als operatoren met een sterke machtspositie op een relevante markt (hierna ook: SMP-operatoren) automatisch een aantal voorafbepaalde en welomschreven wettelijke en reglementaire regels inzake interconnectie opgelegd kregen, geldt nu dat de meeste verplichtingen inzake interconnectie pas opgelegd kunnen worden na een marktanalyse van (anders dan vroeger gedefinieerde) markten, dat deze verplichtingen niet meer rechtstreeks opgelegd worden via wetgeving (in de materiële zin van het woord) maar wel door de regulator van de sector en dat er geen voorafbepaalde lijst van automatisch toepasselijke verplichtingen bestaat maar wel dat het Instituut uit de lijst van

<p>régulateur du secteur et qu'il n'existe pas de liste prédéfinie d'obligations automatiquement applicables mais bien que l'Institut impose parmi la liste des obligations éventuelles uniquement celles qu'il estime appropriées, après avoir pris en considération les objectifs et les missions à remplir par l'Institut et après avoir vérifié leur caractère proportionnel.</p>	<p>mogelijke verplichtingen enkel die verplichtingen oplegt die het passend acht, na afweging in het licht van de doelstellingen en taken die het Instituut dient na te streven en na toetsing op haar proportioneel karakter.</p>
<p>En outre, le législateur a estimé que <i>'afin d'éviter les problèmes techniques ou opérationnels dans les relations entre les opérateurs ou entre un opérateur et les utilisateurs finals'</i> il restait opportun de fixer dans un arrêté royal une liste minimum des éléments à régler dans une convention d'interconnexion. Cette liste minimum contribue en effet à garantir efficacement la connectivité de bout en bout puisque les opérateurs qui négocient l'interconnexion trouvent directement dans le cadre réglementaire une liste des points devant au moins être réglés. Les négociations relatives à l'interconnexion se voient ainsi accélérées au profit de la partie qui demande l'interconnexion et de ses clients potentiels, car ce qui doit nécessairement ou non être réglé dans une convention d'interconnexion ne suscite plus de discussion.</p>	<p>Daarnaast heeft de wetgever geoordeeld dat het <i>'om technische of operationele problemen te vermijden in de betrekkingen tussen operatoren of tussen een operator en de eindgebruikers'</i> opportuun bleef om in een koninklijk besluit een minimumlijst van te regelen elementen in een interconnectie-overeenkomst vast te stellen. Een dergelijke minimumlijst helpt inderdaad mee aan het efficiënt verzekeren van eind-tot-eindverbindingen nu operatoren die over interconnectie onderhandelen rechtstreeks in het regelgevend kader een lijst van minimaal te regelen punten vinden. Hierdoor worden de onderhandelingen met betrekking tot interconnectie versneld ten voordele van de partij die vraagt om interconnectie en ten voordele van zijn potentiële klanten, omdat er geen discussie meer bestaat over wat wel noodzakelijk is om te regelen in een interconnectieovereenkomst en wat niet.</p>

<p>L'arrêté qui est soumis à Votre signature a donc principalement un double objectif, à savoir :</p>	<p>Het besluit dat U ter ondertekening wordt voorgelegd heeft dan ook hoofdzakelijk een dubbel doel, met name:</p>
<p>1) en exécution de l'article 53, alinéa premier, de la loi du 13 juin 2005 relative aux communications électroniques, fixer les éléments à au moins régler dans une convention d'interconnexion ;</p>	<p>1) in uitvoering van artikel 53, eerste lid, van de wet van 13 juni 2005 betreffende de elektronische communicatie, de elementen vaststellen die ten minste in een interconnectieovereenkomst moeten geregeld worden;</p>
<p>2) abroger clairement les dispositions de l'arrêté royal du 20 avril 1999 fixant les délais et principes généraux applicables aux négociations commerciales menées en vue de conclure des accords d'interconnexion et les modalités de publication de l'offre d'interconnexion de référence, et fixant les conditions à régler dans la convention d'interconnexion qui sont implicitement abrogées par la loi du 13 juin 2005 ou qui ne sont plus compatibles avec la nouvelle manière d'imposer des obligations (par le régulateur d'une façon indépendante, objective et adéquate) aux opérateurs disposant d'une puissance significative sur un marché pertinent.</p>	<p>2) de bepalingen van het koninklijk besluit van 20 april 1999 tot vaststelling van de termijnen en de algemene principes van toepassing op de commerciële onderhandelingen die worden gevoerd om interconnectieovereenkomsten te sluiten en tot vaststelling van de nadere regels voor publicatie van het referentie-interconnectieaanbod en tot vaststelling van de voorwaarden die geregeld moeten worden in de interconnectieovereenkomst die impliciet opgeheven zijn door de wet van 13 juni 2005 of die niet meer verenigbaar zijn met de nieuwe manier van opleggen van verplichtingen (door de regulator op een onafhankelijke, objectieve en passende wijze) aan operatoren met een sterke machtspositie op een relevante markt, uitdrukkelijk opheffen.</p>

<p>En outre, il est profité de l'occasion pour désormais également abroger complètement et explicitement les dispositions de l'arrêté royal précité du 20 avril 1999 déjà implicitement abrogées par la loi du 17 janvier 2003 relative au statut du régulateur des secteurs des postes et des télécommunications belges. En effet, l'article 41, 11°, de la loi du 17 janvier 2003 relative au statut du régulateur des secteurs des postes et des télécommunications belges a abrogé l'article 79ter de la loi du 21 mars 1991 portant réforme de certaines entreprises publiques économiques, mettant ainsi fin à l'existence de la Chambre pour l'Interconnexion, les lignes louées, l'accès spécial, l'accès dégroupé à la boucle locale et les utilisations partagées (Ses compétences ont été transmises au Conseil de la Concurrence ; voir article 4 de la loi du 17 janvier 2003 concernant les recours et le traitement des litiges à l'occasion de la loi du 17 janvier 2003 relative au statut du régulateur des secteurs des postes et des télécommunications belges). Alors qu'il est clair que la suppression de l'article 79ter a fait complètement perdre sa base juridique à l'arrêté royal du 4 octobre 1999 organisant la procédure devant la Chambre pour l'Interconnexion, les lignes louées, l'accès spécial et les utilisations partagées, ainsi que le fonctionnement de celle-ci, l'on ne peut pas dire la même chose des articles de l'arrêté royal du 20 avril 1999 qui renvoient également à cette Chambre (ex. l'article 12</p>	<p>Daarnaast wordt van de gelegenheid gebruik gemaakt om de bepalingen van het voornoemde koninklijk besluit van 20 april 1999 die reeds gedeeltelijk impliciet opgeheven werden door de wet van 17 januari 2003 met betrekking tot het statuut van de regulator van de Belgische post- en telecommunicatiesector nu ook volledig en expliciet op te heffen. Inderdaad, artikel 41, 11°, van de wet van 17 januari 2003 met betrekking tot het statuut van de regulator van de Belgische post- en telecommunicatiesector heeft artikel 79ter van de wet van 21 maart 1991 betreffende de hervorming van sommige economische overheidsbedrijven opgeheven, waardoor de Kamer voor interconnectie, huurlijnen, bijzondere toegang, ontbundelde toegang tot het aansluitnet en gedeeld gebruik ophield te bestaan (Zijn bevoegdheden werden overgedragen werden aan de Raad voor de Mededinging; zie artikel 4 van de wet van 17 januari 2003 betreffende de rechtsmiddelen en de geschillenbehandeling naar aanleiding van de wet van 17 januari 2003 met betrekking tot het statuut van de regulator van de Belgische post- en telecommunicatiesector). Daar waar het duidelijk is dat door het wegvallen van artikel 79ter het koninklijk besluit van 4 oktober 1999 houdende de werking en de procedure voor de Kamer voor interconnectie, huurlijnen, bijzondere toegang, ontbundelde toegang tot het aansluitnet en gedeeld gebruik haar rechtsbasis volledig verloor kan dat niet in dezelfde mate gezegd worden van de artikelen van het koninklijk besluit van 20 april 1999 die ook naar deze Kamer verwijzen (bv. in artikel 12 staan bevoegdheden van het</p>
--	--

<p>décrit des compétences de l'Institut, susceptibles de donner lieu à une discussion sur la question de savoir si elles ont continué d'exister au moment de la disparition de la Chambre d'Interconnexion). Le présent projet apporte une clarté définitive et complète concernant cette situation.</p>	<p>Instituut beschreven, waaromtrent discussie kan bestaan of zij al dan niet voort zijn blijven bestaan op het ogenblik van het verdwijnen van de Kamer voor Interconnectie). Het huidige ontwerp scheidt definitieve en volledige duidelijkheid aangaande deze situatie.</p>
<p><i>Commentaire article par article</i></p>	<p><i>Artikelsgewijze commentaar</i></p>
<p>L'article 1<sup>er</sup> reprend dans les grandes lignes l'article 21 de l'arrêté royal du 20 avril 1999 fixant les délais et principes généraux applicables aux négociations commerciales menées en vue de conclure des accords d'interconnexion et les modalités de publication de l'offre d'interconnexion de référence, et fixant les conditions à régler dans la convention d'interconnexion.</p>	<p>Artikel 1 neemt in grote lijnen artikel 21 van het koninklijk besluit van 20 april 1999 tot vaststelling van de termijnen en de algemene principes van toepassing op de commerciële onderhandelingen die worden gevoerd om interconnectieovereenkomsten te sluiten en tot vaststelling van de nadere regels voor publicatie van het referentie-interconnectieaanbod en tot vaststelling van de voorwaarden die geregeld moeten worden in de interconnectieovereenkomst over.</p>
<p>L'article 2 impose aux parties qui négocient l'interconnexion de tenir compte tant des éléments de l'article 1<sup>er</sup> que de leur ordre. L'objectif est de permettre à l'Institut, si son intervention s'avérait nécessaire, de procéder à une évaluation rapide et correcte du dossier.</p>	<p>Artikel 2 legt aan de partijen die over interconnectie onderhandelen op om zowel met de elementen van artikel 1 als hun volgorde rekening te houden. De bedoeling hiervan is het Instituut, wanneer zijn tussenkomst nodig zou blijken, in staat te stellen over te gaan tot een</p>

	snelle en correcte inschatting van het dossier.
<p>L'article 3 abroge toutes les dispositions de l'arrêté royal du 20 avril 1999, maintenant que ces dispositions :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ont soit été reprises par le présent arrêté royal (tel est le cas pour les articles 21 et 22 de l'arrêté royal du 20 avril 1999)</li> <li>- ont soit déjà été (en partie) implicitement abrogés par l'article 41, 11°, de la loi du 17 janvier 2003 relative au statut du régulateur des secteurs des postes et des télécommunications belges (tel est le cas des articles 5,§3, 8, 9 et 12 du même arrêté)</li> <li>- ont soit été implicitement abrogées par la loi du 13 juin 2005 relative aux communications électroniques (tel est le cas des articles 2, 3, 4, 5§1<sup>er</sup> et 2, 6, 7 et 13)</li> <li>- soit ne sont plus compatibles avec la manière selon laquelle sont imposées les obligations reprises au Chapitre III du Titre III de la loi du 13 juin 2005 relative aux communications électroniques (tel est le cas des articles 14 à 20 de l'arrêté royal du 20 avril 1999)</li> </ul>	<p>Artikel 3 heft alle bepalingen van het koninklijk besluit van 20 april 1999 op, nu deze bepalingen:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ofwel overgenomen werden door het huidige koninklijk besluit (dit is het geval voor de artikelen 21 en 22 van het koninklijk besluit van 20 april 1999)</li> <li>- ofwel al (gedeeltelijk) impliciet opgeheven zijn door artikel 41, 11°, van de wet van 17 januari 2003 met betrekking tot het statuut van de regulator van de Belgische post- en telecommunicatiesector (dit is het geval voor de artikelen 5,§3, 8, 9 en 12 van hetzelfde besluit)</li> <li>- ofwel impliciet opgeheven zijn door de wet van 13 juni 2005 betreffende de elektronische communicatie (dit is het geval voor de artikelen 2, 3, 4, 5§1 en 2, 6, 7 en 13)</li> <li>- ofwel niet meer verenigbaar zijn met de wijze waarop de verplichtingen opgenomen in Hoofdstuk III van Titel III van de wet van 13 juni 2005 betreffende de elektronische communicatie opgelegd worden (dit is het geval voor de artikelen 14 tot 20 van het koninklijk besluit van 20 april 1999).</li> </ul>
<p>Dans un souci de cohérence avec l'article 162 de la loi du 13 juin 2005, l'article 3 prévoit que les articles 2, 3, 5§1<sup>er</sup> et 14 à 20 (qui sont applicables aux opérateurs disposant d'une puissance significative sur un marché pertinent) ne seront abrogés qu'au moment où l'Institut, en collaboration avec</p>	<p>Om coherent te blijven met artikel 162 van de wet van 13 juni 2005 voorziet artikel 3 dat de artikelen 2, 3, 5§1 en 14 tot 20 (die van toepassing zijn op operatoren met een sterke machtspositie op een relevante markt) pas opgeheven worden op het ogenblik dat het Instituut, in samenwerking met andere</p>

<p>d'autres régulateurs, aura définitivement conclu le premier processus de détermination et d'analyse des marchés pertinents, conformément aux articles 54 à 56 de la loi du 13 juin 2005 relative aux communications électroniques.</p>	<p>regulatoren, het eerste proces tot bepaling en analyse van de relevante markten, overeenkomstig de artikelen 54 tot 56 van de wet van 13 juni 2005 betreffende de elektronische communicatie, definitief heeft afgesloten.</p>
<p>Les obligations imposées par les articles 2, 3, 5§1<sup>er</sup> et 14 à 20 ont été évaluées dans le cadre des analyses de marché, visés à l'article 55 de la loi du 13 juillet 2005 et ont été:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- soit retirées (tel est le cas de l'article 2 de l'arrêté royal du 20 avril 1999)</li> <li>- soit regroupées <i>mutatis mutandis</i> dans l'obligation légale correspondante de la loi du 13 juin 2005 (tel est le cas de l'article 3, qui continue d'exister sous la forme de l'article 58 de la loi du 13 juin 2005 et de l'article 5, §1<sup>er</sup>, qui trouve son pendant dans l'élaboration de l'obligation de transparence prévue à l'article 59).</li> <li>- soit remaniées de manière plus adéquate à la lumière des objectifs à atteindre par l'Institut (tel est le cas des articles 14 à 20 de l'arrêté royal du 20 avril 1999)</li> </ul> <p>Le présent projet a, dans le cadre des analyses de marché, été soumis aux avis et consultations nécessaires légalement prévus.</p>	<p>De verplichtingen die opgelegd werden door de artikelen 2, 3, 5§1 en 14 tot 20 werden geëvalueerd in het kader van de marktanalyses, bedoeld in artikel 55 van de wet van 13 juli 2005 en werden:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ofwel ingetrokken (dit is het geval voor artikel 2 van het koninklijk besluit van 20 april 1999)</li> <li>- ofwel <i>mutatis mutandis</i> ondergebracht onder de corresponderende wettelijke verplichting van de wet van 13 juni 2005 (dit is het geval voor artikel 3, dat voorleeft onder artikel 58 van de wet van 13 juni 2005 en artikel 5, §1, dat zijn tegenhanger vindt in de uitwerking van de verplichting tot transparantie voorzien in artikel 59)</li> <li>- ofwel op een nieuwe meer passende leest geschoeid in het licht van de doelstellingen die het Instituut dient na te streven (dit is het geval voor de artikelen 14 tot 20 van het koninklijk besluit van 20 april 1999)</li> </ul> <p>Het huidige ontwerp werd in het kader van de marktanalyses onderworpen aan de nodige wettelijk voorziene adviezen en consultaties.</p>

Nous avons l'honneur d'être,	Wij hebben de eer te zijn,
<p>Sire,</p> <p>de Votre Majesté,</p> <p>les très respectueux</p> <p>et très fidèle serviteurs,</p>	<p>Sire,</p> <p>van Uwe Majesteit,</p> <p>de zeer eerbiedwaardige</p> <p>en zeer getrouwe dienaars,</p>
<p>Le Ministre de l'Economie, de l'Energie, du Commerce Extérieur et de la politique scientifique,</p> <p>M. VERWILGHEN</p> <p>La Ministre de l'Emploi,</p> <p>Madame F. VAN DEN BOSSCHE</p>	<p>De Minister van Economie, Energie, Buitenlandse Handel en Wetenschapsbeleid,</p> <p>M. VERWILGHEN</p> <p>De Minister van Werk,</p> <p>Mevr. F. VAN DEN BOSSCHE</p>

	-----
<b>(Date) - Arrêté royal relatif aux éléments à au moins régler dans une convention d'interconnexion et visant à abroger l'arrêté royal du 20 avril 1999 fixant les délais et principes généraux applicables aux négociations commerciales menées en vue de conclure des accords d'interconnexion et les modalités de publication de l'offre d'interconnexion de référence, et fixant les conditions à régler dans la convention d'interconnexion.</b>	<b>(Datum) – Koninklijk besluit betreffende de elementen die ten minste moeten geregeld worden in een interconnectieovereenkomst en tot opheffing van het koninklijk besluit van 20 april 1999 tot vaststelling van de termijnen en de algemene principes van toepassing op de commerciële onderhandelingen die worden gevoerd om interconnectieovereenkomsten te sluiten en tot vaststelling van de nadere regels voor publicatie van het referentie-interconnectieaanbod en tot vaststelling van de voorwaarden die geregeld moeten worden in de interconnectieovereenkomst</b>
ALBERT II, Roi des Belges,	ALBERT II, Koning der Belgen,
A tous, présents et à venir, Salut.	Aan allen die nu zijn en hierna wezen zullen, onze Groet.
Vu la loi du 13 juin 2005 relative aux communications électroniques, en particulier l'article 53, alinéa premier;	Gelet op de wet van 13 juni 2005 betreffende de elektronische communicatie, inzonderheid op artikel 53, eerste lid;

Vu l'arrêté royal du 20 avril 1999 fixant les délais et principes généraux applicables aux négociations commerciales menées en vue de conclure des accords d'interconnexion et les modalités de publication de l'offre d'interconnexion de référence, et fixant les conditions à régler dans la convention d'interconnexion, modifié par l'arrêté royal du 19 mars 2003 ;	Gelet op het koninklijk besluit van 20 april 1999 tot vaststelling van de termijnen en de algemene principes van toepassing op de commerciële onderhandelingen die worden gevoerd om interconnectieovereenkomsten te sluiten en tot vaststelling van de nadere regels voor publicatie van het referentie-interconnectieaanbod en tot vaststelling van de voorwaarde die geregeld moeten worden in de interconnectieovereenkomst, gewijzigd bij het koninklijk besluit van 19 maart 2003;
Vu l'avis de l'Institut belge des services postaux et des télécommunications (date);	Gelet op het advies van het Belgisch Instituut voor postdiensten en telecommunicatie van (datum);
Vu l'avis de l'inspecteur des Finances, donné le (date);	Gelet op het advies van de inspecteur van Financiën, gegeven op (datum);
Vu l'avis du Ministre du Budget, donné le (date);	Gelet op het akkoord van de Minister van Begroting, gegeven op (datum);
Sur proposition de Notre Ministre de l'Economie, de l'Energie, du Commerce	Op voordracht van Onze Minister van Economie, Energie, Buitenlandse Handel en

Exterieur et de la politique scientifique et de la Ministre de l'Emploi,	Wetenschapsbeleid en van de Minister van Werk,
Nous avons arrêté et arrêtons :	Hebben Wij besloten en besluiten Wij :
<p><b>Art. 1<sup>er</sup>.</b> Les parties à une convention d'interconnexion règlent dans leur convention au moins les éléments suivants :</p> <p>1° la description des services d'interconnexion à fournir ;</p> <p>2° les conditions commerciales et financières y compris les conditions de paiement et les procédures de facturation;</p> <p>3° la localisation des points d'interconnexion et la description des conditions pour s'y connecter ;</p> <p>4° les normes d'interconnexion techniques;</p> <p>5° les tests d'interopérabilité;</p> <p>6° les mesures visant à garantir le respect des exigences essentielles;</p> <p>7° les éventuels droits de propriété</p>	<p><b>Art. 1.</b> Partijen aan een interconnectieovereenkomst regelen in hun overeenkomst ten minste de volgende elementen:</p> <p>1° de beschrijving van de te leveren interconnectiediensten;</p> <p>2° de commerciële en financiële voorwaarden met inbegrip van de betalingsvoorwaarden en de factureringsprocedures;</p> <p>3° de localisatie van de interconnectiepunten en de beschrijving van de voorwaarden om er zich op aan te sluiten;</p> <p>4° de technische interconnectienormen;</p> <p>5° de interoperabiliteitstests;</p> <p>6° de maatregelen die erop gericht zijn om de naleving van de essentiële vereisten te garanderen;</p>

<p>intellectuels;</p> <p>8° la définition et, le cas échéant, les limites en matière de responsabilité et d'indemnisation entre opérateurs ;</p> <p>9° le prix des services en matière d'interconnexion et du développement de ceux-ci ;</p> <p>10° la durée de validité et les conditions relatives à la nouvelle négociation des accords;</p> <p>11° les procédures pour le cas où des modifications sont proposées au réseau ou aux services offerts par l'une des parties ;</p> <p>12° les mesures appliquées pour atteindre l'objectif d'égalité d'accès et, le cas échéant, les conditions pour la répartition des coûts ainsi occasionnés ;</p> <p>13° les conditions relatives à l'éventuelle utilisation partagée des installations ;</p> <p>14° le cas échéant, l'accès aux services auxiliaires, supplémentaires et avancés ;</p> <p>15° la gestion du trafic et du réseau ;</p> <p>16° le maintien et la qualité des services d'interconnexion ;</p> <p>17° la confidentialité des éléments non</p>	<p>7° de eventuele intellectuele eigendomsrechten;</p> <p>8° de definitie en, in voorkomend geval, de grenzen inzake aansprakelijkheid en schadeloosstelling tussen operatoren;</p> <p>9° de prijs van de diensten inzake interconnectie en de ontwikkeling ervan;</p> <p>10° de geldigheidsduur en de voorwaarden in verband met de nieuwe onderhandeling over de akkoorden;</p> <p>11° de procedures voor het geval wijzigingen worden voorgesteld in het netwerk of de diensten die door een van de partijen worden aangeboden;</p> <p>12° de toegepaste maatregelen om het doel te bereiken van gelijke toegang en, in voorkomend geval, de voorwaarden voor de verdeling van de daardoor veroorzaakte kosten;</p> <p>13° de voorwaarden met betrekking tot het eventuele gedeelde gebruik van de installaties;</p> <p>14° in voorkomend geval, de toegang tot bijkomende, aanvullende en geavanceerde diensten;</p> <p>15° het verkeers- en netwerkbeheer;</p> <p>16° het onderhoud en de kwaliteit van interconnectiediensten;</p> <p>17° de vertrouwelijkheid van de niet-openbare</p>
---	---

<p>publics des accords ;</p> <p>18° la formation du personnel;</p> <p>19° les procédures relatives à l'intervention et la levée des dérangements</p>	<p>delen van de overeenkomsten;</p> <p>18° de opleiding van personeel;</p> <p>19° de procedures in verband met tussenkomst en opheffing van storingen.</p>
<p><b>Art. 2.</b> Les parties à une convention d'interconnexion font en sorte que la structure de la convention d'interconnexion qu'elles ont conclue corresponde aux éléments cités à l'article 1<sup>er</sup> ainsi qu'à l'ordre de citation de ceux-ci.</p>	<p><b>Art. 2.</b> De partijen aan een interconnectieovereenkomst zorgen ervoor dat de structuur van de door hen gesloten interconnectieovereenkomst overeenstemt met de elementen opgesomd in artikel 1 alsmede met de volgorde waarin deze werden opgesomd.</p>
<p><b>Art. 3.</b> L'arrêté royal du 20 avril 1999 fixant les délais et principes généraux applicables aux négociations commerciales menées en vue de conclure des accords d'interconnexion et les modalités de publication de l'offre d'interconnexion de référence, et fixant les conditions à régler dans la convention d'interconnexion, modifié par l'arrêté royal du 19 mars 2003 est abrogé, à l'exception des articles 2, 3, 5§1<sup>er</sup>, et 14 à 20, qui sont abrogés au moment de la conclusion définitive du premier processus de détermination et d'analyse des marchés pertinents par l'Institut, conformément aux articles 54 à 56 de la loi du 13 juin 2005 relative aux communications électroniques.</p>	<p><b>Art. 3.</b> Het koninklijk besluit van 20 april 1999 tot vaststelling van de termijnen en de algemene principes van toepassing op de commerciële onderhandelingen die worden gevoerd om interconnectieovereenkomsten te sluiten en tot vaststelling van de nadere regels voor publicatie van het referentie-interconnectieaanbod en tot vaststelling van de voorwaarde die geregeld moeten worden in de interconnectieovereenkomst, gewijzigd bij het koninklijk besluit van 19 maart 2003, wordt opgeheven, met uitzondering van de artikelen 2, 3, 5§1, en 14 tot 20, die opgeheven worden op het ogenblik dat het Instituut het eerste proces tot bepaling en analyse van de relevante markten, overeenkomstig de artikelen 54 tot 56 van de wet van 13 juni 2005 betreffende de elektronische</p>

	communicatie, definitief heeft afgesloten.
<b>Art. 4.-</b> Notre Ministre ayant l'Economie, l'Energie, le Commerce Extérieur et la politique scientifique dans ses attributions est chargé de l'exécution du présent arrêté.	<b>Art. 4.</b> Onze Minister bevoegd voor Economie, Energie, Buitenlandse Handel en Wetenschapsbeleid is belast met de uitvoering van dit besluit.
Donné à Bruxelles, le (date)	Gegeven te Brussel, (datum).
ALBERT	ALBERT



## Annexe B: Suppression d'obligations d'accès et d'orientation sur les coûts

Sous l'empire de la loi du 21 mars 1991 portant réforme de certaines entreprises publiques économiques, l'installation de passerelles GSM pour les besoins de tiers a été qualifiée d'accès spécial aux réseaux de téléphonie mobile<sup>62</sup>.

En découlaient pour les opérateurs de réseaux publics de téléphonie mobile puissants sur le marché de l'interconnexion une obligation de répondre de manière non discriminatoire à toute demande raisonnable pour ce type d'accès ainsi qu'une obligation d'orientation sur les coûts des prix du service en question, notamment en vertu des articles 106 et 109<sup>ter</sup> de la loi précitée.

L'aboutissement du processus d'analyse des marchés pertinents de téléphonie mobile, à savoir les marchés 16 (terminaison d'appel vocal sur les réseaux mobiles individuels)<sup>63</sup> et 15 (accès et départ d'appel sur les réseaux téléphoniques publics mobiles)<sup>64</sup>, entraîne la

---

<sup>62</sup> Communication du Conseil de l'IBPT du 4 août 2004 concernant les GSM-gateways, p. 5, note 8.

<sup>63</sup> Décision du Conseil de l'IBPT du 11 août 2006 relative à la définition des marchés, l'analyse des conditions de concurrence, l'identification des opérateurs puissants et la détermination des obligations appropriées pour le marché 16 : terminaison d'appels sur chaque réseau mobile.

<sup>64</sup> Présente décision.

nécessité de se prononcer sur le sort de ces obligations liées à l'ancien cadre réglementaire<sup>65</sup>.

Dans le cadre de l'analyse du marché 16, l'Institut a considéré que ce marché inclut également la terminaison d'appel vocal sur réseaux mobiles individuels par le biais de l'accès à une passerelle GSM<sup>66</sup>. Il a cependant estimé que : « *Aucun remède spécifique ne sera appliqué aux opérateurs de passerelles GSM au titre du présent Marché 16. L'opportunité d'un remède spécifique obligeant les opérateurs mobiles à offrir aux opérateurs tiers une prestation d'accès facilitant la mise en place de passerelles GSM par ces opérateurs tiers pourra être analysée dans le cadre du Marché 15* »<sup>67</sup>. Or, il apparaît de l'analyse du marché 15 que « *[...] l'IBPT considère que les services fournis par les opérateurs mobiles aux GSM Gateways ne relèvent pas du marché de gros de l'accès et départ d'appel* »<sup>68</sup>.

Les obligations d'accès et d'orientation sur les coûts visées plus haut sont par conséquent supprimées. Les parties concernées en seront averties, conformément à l'article 7, § 3 de la directive « accès ».

A compter de la date du 1<sup>er</sup> juin 2007, les conditions d'installation de passerelles GSM sur les réseaux mobiles pour les besoins de tiers seront laissées à la négociation commerciale entre les parties, sous réserve du respect de la directive R&TTE (directive 1999/5/CE du Parlement Européen et du Conseil du 9 mars 1999 concernant les équipements hertziens et les équipements terminaux de télécommunications et la reconnaissance mutuelle de leur conformité).

---

<sup>65</sup> Directive 2002/19/CE du Parlement européen et du Conseil du 7 mars 2002 relative à l'accès aux réseaux de communications électroniques et aux ressources associées, ainsi qu'à leur interconnexion (directive « accès »), art. 7, §§ 1 et 3 ; loi du 13 juin 2005 relative aux communications électroniques, art. 162.

<sup>66</sup> Décision du Conseil de l'IBPT du 11 août 2006 précitée, p. 59 et 64.

<sup>67</sup> Ibidem, p. 74-75.

<sup>68</sup> Présent document, p. 60.

La Communication du Conseil de l'IBPT du 4 août 2004 concernant les GSM-gateways reste d'application pour ses aspects concernant l'installation de passerelles GSM « pour usage propre ».

## Annexe C: Résumé des commentaires faits par les opérateurs lors de la consultation nationale

La consultation nationale relative aux marchés 15 a eu lieu entre le 27 octobre et le 17 décembre 2006. Cinq opérateurs ou groupes d'opérateurs ont répondu dans les délais prescrits. Le résumé de leurs commentaires fait l'objet d'un document séparé. Ce document fait partie intégrante de la présente décision.

## Annexe D: Avis du Conseil de la concurrence

L'IBPT a transmis le projet de la présente décision au Conseil de la concurrence le 26 janvier 2007 et le Conseil de la concurrence a émis son avis le 26 février 2007. Cet avis fait l'objet d'un document séparé qui fait partie intégrante de la présente décision.

## Annexe E: Réponse de l'IBPT à l'avis du Conseil de la concurrence

La réponse de l'IBPT à l'avis du Conseil de la concurrence fait l'objet d'un document séparé. Ce document fait partie intégrante de la présente décision.

## Annexe F: Commentaires de la Commission européenne

Le projet de décision a été transmis à la Commission européenne et aux autres ARN le 21 mars 2007. L'IBPT a reçu la réaction de la Commission européenne le 23 avril 2007. Ces commentaires font l'objet d'un document séparé qui fait partie intégrante de la présente décision.