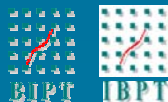


**Consultation Nationale
concernant le projet de décision
sur les Marchés
du groupe « Téléphonie Fixe »**

*Présentation au secteur
7 février 2006*



Contexte de la présentation

Méthodologie définie par la Commission européenne

Marchés 3 à 6

Marché 8

Marché 9

Marché 10

Prochaines étapes

Le Contexte

- Le cluster « Téléphonie Fixe » comporte les Marchés de détail suivants :
 - ♦ **Marché 3** : services téléphoniques nationaux accessibles au public en position déterminée pour la clientèle résidentielle
 - ♦ **Marché 4** : services téléphoniques nationaux accessibles au public en position déterminée pour la clientèle résidentielle
 - ♦ **Marché 5** : services téléphoniques nationaux accessibles au public en position déterminée pour la clientèle résidentielle
 - ♦ **Marché 6** : services téléphoniques nationaux accessibles au public en position déterminée pour la clientèle résidentielle
- Ainsi que les Marchés de gros :
 - ♦ **Marché 8** : départ d'appel sur le réseau téléphonique public en position déterminée
 - ♦ **Marché 9** : terminaison d'appel sur divers réseaux téléphoniques publics individuels en position déterminée
 - ♦ **Marché 10** : services de transit sur le réseau téléphonique public fixe

Equipe de l'analyse des marchés IBPT

| | | |
|----------------|---------------|---------------------|
| Coordination | | Catherine Rutten |
| Steering Group | International | Fabienne Marcelle |
| | Juridique | Bernardo Herman |
| | Coordinateur | Eduard Verbeke |
| Cluster team | Technique | Jan Vannieuwenhuyse |
| | | Alain Maton |
| | Juridique | Tim Nuyens |
| | Economique | Vincent Hanchir |
| | Données | Hilde Verdickt |
| Consultants | | Analysys |
| | | Hogan & Hartson |

Contexte de la présentation

Méthodologie définie par la Commission européenne

Les Marchés 3 à 6

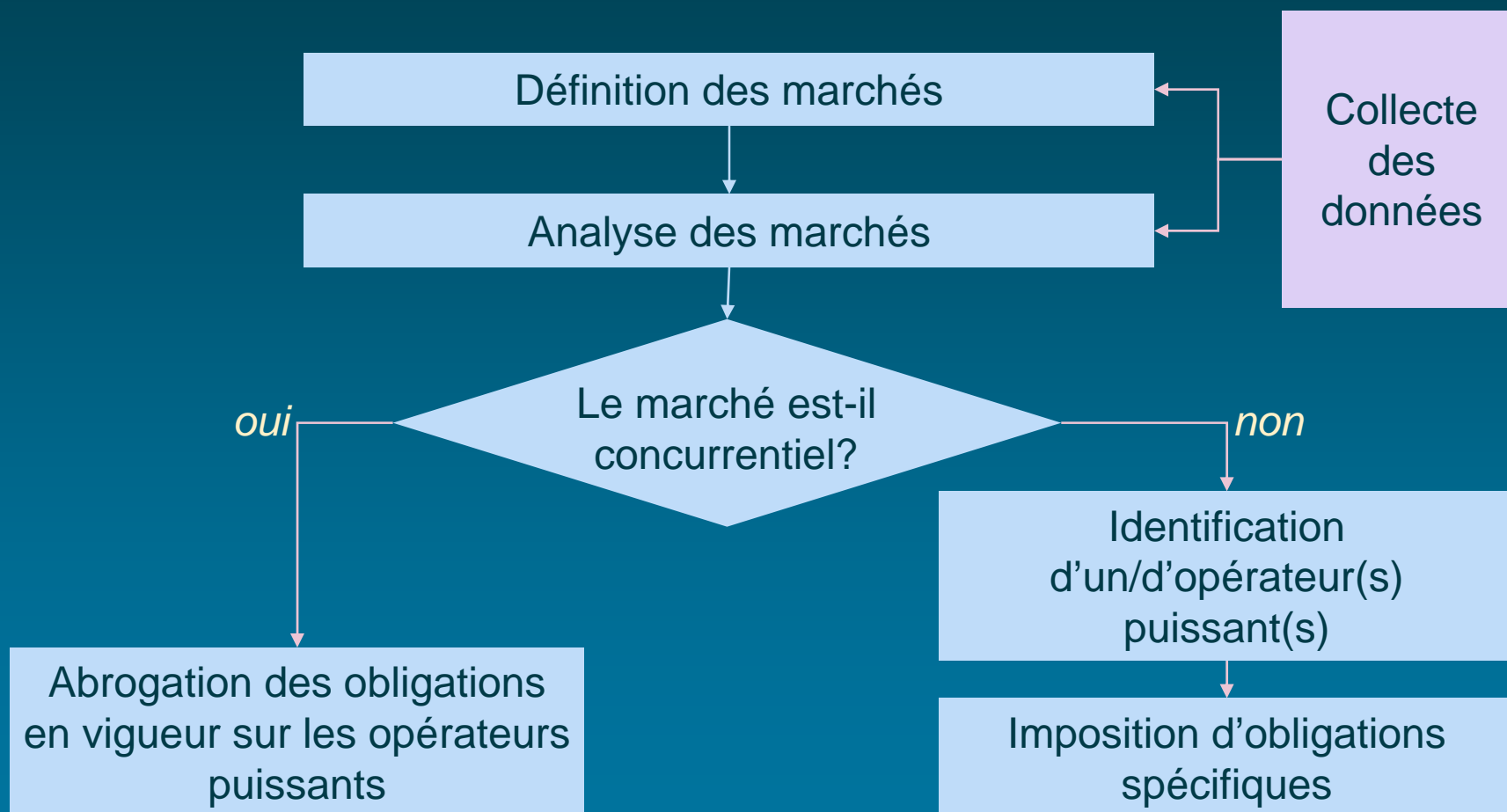
Marché 8

Marché 9

Marché 10

Prochaines étapes

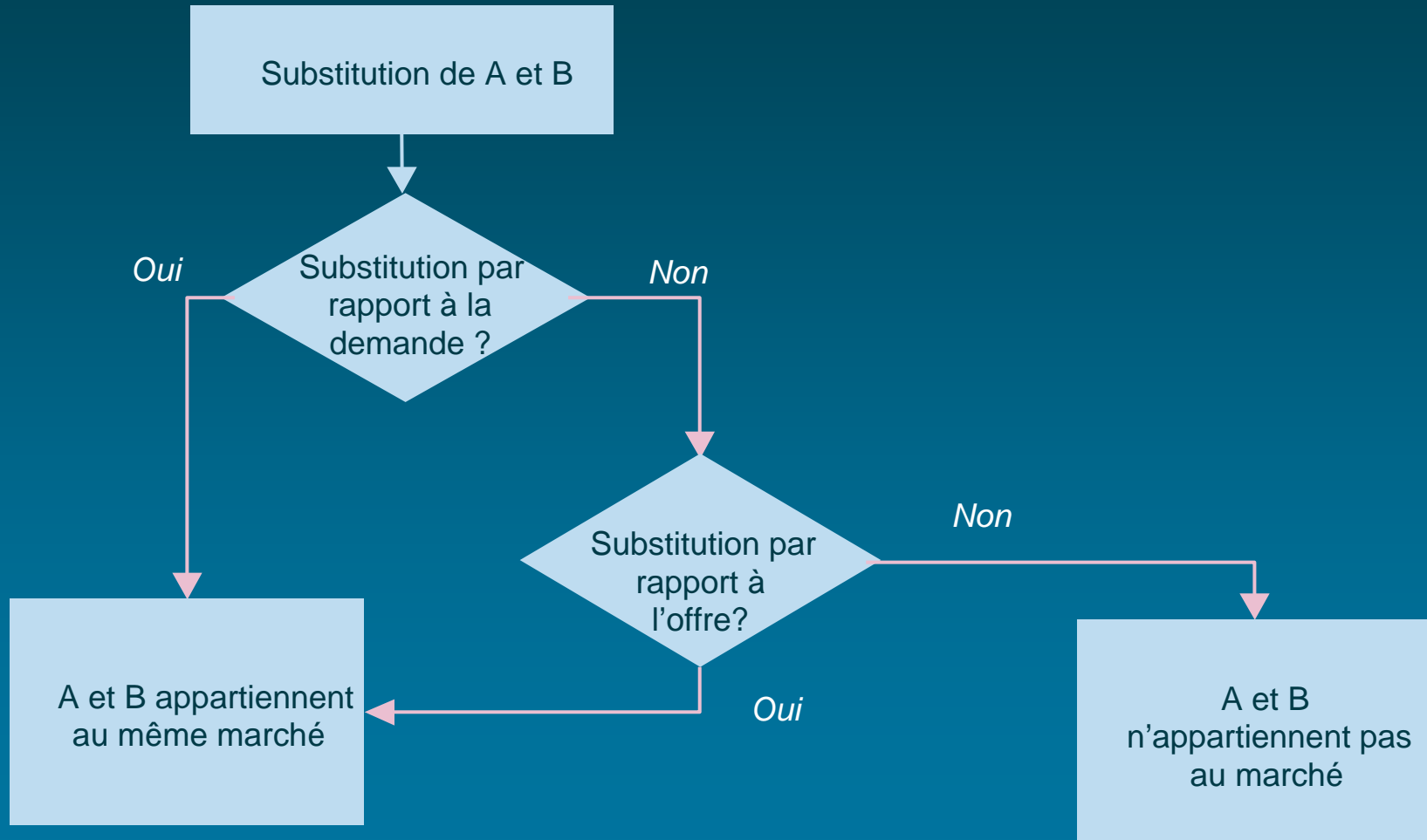
Une analyse structurelle prospective des marchés pertinents doit être réalisée



La définition du marché pertinent de produits repose sur une étude de substituabilité [1]

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

La définition du marché pertinent de produits repose sur une étude de substituabilité [2]



La définition des marchés géographiques repose sur l'analyse de 3 critères

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

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

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

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

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

...et qualitatifs

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

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

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

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

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

Contexte de la présentation

Méthodologie définie par la Commission européenne

Les Marchés 3 à 6

Marchés 3 à 6 : définition

Marchés 3 et 5 : analyses et remèdes

Marchés 4 et 6 : analyses et remèdes

La définition des marchés est cohérente avec les pratiques de la Commission européenne

| Marché | Définition | Observations |
|---------------|--|--|
| Marché 3 | marché national des services téléphoniques nationaux accessibles au public en position déterminée pour la clientèle résidentielle | Pas de référence à la distinction entre les services téléphoniques locaux et les services téléphoniques nationaux, cette distinction n'étant pas pratiquée en Belgique |
| Marché 4 | marché national des services téléphoniques internationaux accessibles au public en position déterminée pour la clientèle résidentielle | Même dénomination que celle proposée par la CE |
| Marché 5 | marché national des services téléphoniques nationaux accessibles au public en position déterminée pour la clientèle non résidentielle | Pas de référence à la distinction entre les services téléphoniques locaux et les services téléphoniques nationaux, cette distinction n'étant pas pratiquée en Belgique |
| Marché 6 | marché national des services téléphoniques internationaux accessibles au public en position déterminée pour la clientèle non résidentielle | Même dénomination que celle proposée par la CE |

Contexte de la présentation

Méthodologie définie par la Commission européenne

Les Marchés 3 à 6

Marchés 3 à 6 : définition

Marchés 3 et 5 : analyses et remèdes

Marchés 4 et 6 : analyses et remèdes

Belgacom est présumé puissant sur les Marchés 3 et 5 [1]

- Sur les marchés nationaux de détail, Belgacom possède mi-2005 des parts de marché supérieures à 60% en volume et en valeur

| <i>Parts de marché de Belgacom</i> | | <i>S1 2001</i> | <i>S1 2005</i> |
|---|--------|----------------|----------------|
| Marché 3 : Marché national des services téléphoniques nationaux accessibles au public en position déterminée pour la clientèle résidentielle | Volume | 96% | 64% |
| | Valeur | 94% | 66% |
| Marché 5 : Marché national des services téléphoniques nationaux accessibles au public en position déterminée pour la clientèle non résidentielle | Volume | 87% | 62% |
| | Valeur | 87% | 69% |

Belgacom est puissant sur les Marchés 3 et 5 [2]

- Les barrières à l'entrée sur ces marchés sont importantes et ne contredisent pas la présomption de dominance établie sur la base des parts de marchés
 - ◆ Belgacom contrôle une infrastructure qu'il est difficile de dupliquer
 - ◆ Belgacom bénéficie d'importantes économies d'échelle et de gamme
- Le contre-pouvoir des acheteurs n'est pas significatif

L'IBPT a défini une liste de remèdes sur les marchés nationaux de détail [1]

Interdiction des comportements suivants:

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

Ces remèdes de détail:

- S'appliquent également aux services téléphoniques de type Voice over Broadband
- Complètent les remèdes de gros envisagés sur les marchés 8, 9 et 10

L'IBPT a défini une liste de remèdes sur les marchés nationaux de détail [2]

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

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

L'obligation d'orientation sur les coûts est retirée

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

Contexte de la présentation

Méthodologie définie par la Commission européenne

Les Marchés 3 à 6

Marchés 3 à 6 : définition

Marchés 3 et 5 : analyses et remèdes

Marchés 4 et 6 : analyses et remèdes

Les Marchés 4 et 6 sont concurrentiels

- L'IBPT propose que les marchés internationaux de détail en position déterminée (pour une clientèle résidentielle et non résidentielle) soient déclarés effectivement concurrentiels
- Les parts de marché de Belgacom se sont fortement érodées depuis 2001

| <i>Parts de marché de Belgacom</i> | | <i>S1 2001</i> | <i>S1 2005</i> |
|--|--------|----------------|----------------|
| Marché 4 : Marché national des services téléphoniques internationaux accessibles au public en position déterminée pour la clientèle résidentielle | Volume | 74% | 30% |
| | Valeur | 81% | 47% |
| Marché 6 : Marché national des services téléphoniques internationaux accessibles au public en position déterminée pour la clientèle non résidentielle | Volume | 75% | 51% |
| | Valeur | 84% | 64% |

Les barrières à l'entrée sont faibles sur les Marchés 4 et 6

- Les dépenses à fonds perdus spécifiques au marché international de détail sont faibles
- L'ensemble des opérateurs est dépendant des réseaux d'opérateurs tiers pour terminer les communications dans le pays de destination des appels. En conséquence :
 - ♦ les effets d'économies d'échelle et de gammes sont plus faibles que sur les marchés des services téléphoniques nationaux
 - ♦ le contrôle de l'infrastructure nationale de Belgacom n'est pas un avantage concurrentiel majeur sur ce marché

Contexte de la présentation

Méthodologie définie par la Commission européenne

Les Marchés 3 à 6

Marché 8

Marché 9

Marché 10

Prochaines étapes

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

- Marché 8 : « Le marché du départ d'appel sur le réseau téléphonique public en position déterminée »
- L'IBPT n'a pas jugé opportun de modifier la dénomination ou l'étendue de ce marché
- L'analyse de substituabilité ne conduit pas à une redéfinition de l'étendue du marché
- La dimension géographique du marché de départ d'appel est nationale

Belgacom est puissant sur le marché de gros du départ d'appel

- La part de marché de Belgacom sur le marché de gros du départ d'appel est de 98% en volume à la mi-2005
- Les barrières à l'entrée de ce marché sont fortes :
 - ◊ Contrôle d'une infrastructure qu'il n'est pas facile de dupliquer
 - ◊ Économies d'échelle et de gamme
 - ◊ Intégration verticale
 - ◊ Barrières au changement pour les utilisateurs

L'IBPT a défini une liste de remèdes pour Belgacom sur le marché de gros du départ d'appel [1]

| <i>Remèdes</i> | <i>Remèdes proposés</i> |
|-------------------------|--|
| Accès et interconnexion | <p>Accorder l'accès aux éléments et/ou ressources de réseau nécessaires au départ d'appel</p> <p>Accorder à des tiers l'accès aux éléments et/ou ressources de réseau nécessaires au départ d'appel locale et Intra zone d'accès</p> <p>Fournir une possibilité de co-localisation et les services auxiliaires permettant le raccordement physique au réseau</p> <p>Négocier de bonne foi avec les opérateurs requérant l'accès</p> <p>Ne pas retirer l'accès aux ressources lorsqu'il a déjà été accordé, sauf autorisation de l'IBPT</p> <p>La sélection et la présélection ne sont pas d'application pour ce qui concerne les services Voice over Broadband</p> |
| Non discrimination | Application de conditions analogues, dans des circonstances analogues, aux autres opérateurs à celles appliquées en interne |

L'IBPT a défini une liste de remèdes pour Belgacom sur le marché de gros du départ d'appel [2]

| <i>Remèdes</i> | <i>Remèdes proposés</i> |
|--|---|
| <p>Transparence, y compris la publication d'une Offre de Référence</p> | <p>L' Offre de Référence:</p> <ul style="list-style-type: none"> - doit permettre d'acheter les prestations de façon dégroupées - doit contenir une description des éléments de l'offre, des modalités, des conditions et des tarifs associés - doit être approuvée par l'IBPT préalablement à sa mise en œuvre - est valable du 1er janvier au 31 décembre de l'année qui suit son approbation - peut être modifiée à tout moment afin de tenir compte de l'évolution des offres de Belgacom et de la nécessité de garantir une concurrence effective, mais reste assujettie à l'approbation de l'IBPT - les projets d'Offre de Référence sont fournis par Belgacom au plus tard le 15 juillet de chaque année - l'existence d'une Offre de Référence ne fait pas obstacle à la demande d'autres prestations raisonnables qui n'y figurent pas <p>Obligation de transmettre à l'IBPT les accords d'interconnexion conclus dans un délai de 10 jours ouvrables</p> |

L'IBPT a défini une liste de remèdes pour Belgacom sur le marché de gros du départ d'appel [3]

| <i>Remèdes</i> | <i>Remèdes proposés</i> |
|---|---|
| Séparation comptable | Séparation des services de gros et des services de détail Séparation des différentes activités réseau entre elles, avec un compte d'exploitation pour chacune Les prix de transfert internes et les coûts unitaires des éléments de réseau devront être clairement identifiés |
| Contrôle des prix et comptabilisation des coûts | Obligation d'orientation vers les coûts basée sur un modèle top-down, le cas échéant après réconciliation avec un modèle bottom-up pour que les tarifs reflètent les coûts d'une prestation efficace Mise en œuvre d'un modèle de comptabilisation des coûts approuvé par l'IBPT |

Contexte de la présentation

Méthodologie définie par la Commission européenne

Les Marchés 3 à 6

Marché 8

Marché 9

Marché 10

Prochaines étapes

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

- Marché 9 : « terminaison d'appel sur divers réseaux téléphoniques publics individuels en position déterminée »
- Les marchés pertinents sont les marchés respectifs des services de terminaison d'appel sur le réseau téléphonique public en position déterminée de chacun des opérateurs en possession d'une infrastructure d'accès
- Il n'est pas fait de différence selon la technologie utilisée (par exemple, VoB)
- La dimension géographique des marchés de la terminaison d'appel est celle des réseaux d'accès de chacun de ces opérateurs

Chaque opérateur est puissant sur son réseau d'accès pour la terminaison de gros

- Chaque opérateur possède un monopole sur le marché de la terminaison d'appel sur son propre réseau, c'est-à-dire 100% de part de marché
- Barrières à l'entrée
 - Il n'est pas possible de contourner le réseau de terminaison des opérateurs d'accès
 - Le contre-pouvoir des opérateurs alternatifs est plus faible que celui de Belgacom. Néanmoins, cet élément n'est pas de nature à contredire la position de dominance des différents opérateurs sur leur réseau

L'IBPT a défini une liste de remèdes pour Belgacom sur le marché de gros de la terminaison d'appel [1]

| <i>Remèdes</i> | <i>Remèdes proposés</i> |
|-------------------------|---|
| Accès et interconnexion | <p>Accorder à des tiers l'accès aux éléments et/ou ressources de réseau nécessaires à la terminaison d'appel vers des numéros géographiques et vers des numéros pour les services d'urgence</p> <p>Accorder à des tiers l'accès aux éléments et/ou ressources de réseau nécessaires à la terminaison d'appel locale, Intra zone d'accès et extra zone d'accès</p> <p>Fournir une possibilité de co-localisation et les services auxiliaires nécessaires au raccordement physique des réseaux</p> <p>Négocier de bonne foi avec les opérateurs qui demandent un accès</p> <p>Ne pas retirer l'accès aux ressources lorsqu'il a déjà été accordé, sauf autorisation de l'IBPT</p> |
| Non discrimination | <p>Application de conditions analogues, dans des circonstances analogues, aux autres opérateurs à celles appliquées en interne</p> |

L'IBPT a défini une liste de remèdes pour Belgacom sur le marché de gros de la terminaison d'appel [2]

Remèdes *Remèdes proposés*

Transparence L' Offre de Référence:

y compris la
publication
d'une Offre
de Référence

- doit permettre d'acheter les prestations de façon dégroupées
- doit contenir une description des éléments de l'offre, des modalités, des conditions et des tarifs associés
- doit être approuvée par l'IBPT préalablement à sa mise en œuvre
- est valable du 1er janvier au 31 décembre de l'année qui suit son approbation
- peut être modifiée à tout moment afin de tenir compte de l'évolution des offres de Belgacom et de la nécessité de garantir une concurrence effective, mais reste assujettie à l'approbation de l'IBPT
- les projets d'Offre de Référence sont fournis par Belgacom au plus tard le 15 juillet de chaque année
- l'existence d'une Offre de Référence ne fait pas obstacle à la demande d'autres prestations raisonnables qui n'y figurent pas

Obligation de transmettre à l'IBPT les accords d'interconnexion conclu dans un délai de 10 jours ouvrables

L'IBPT a défini une liste de remèdes pour Belgacom sur le marché de gros de la terminaison d'appel [3]

| <i>Remèdes</i> | <i>Remèdes proposés</i> |
|---|--|
| Séparation comptable | <p>Séparation des services de gros et des services de détail</p> <p>Séparation des différentes activités réseau entre elles, avec un compte d'exploitation pour chacune</p> <p>Les prix de transfert internes et les coûts unitaires des éléments de réseau devront être clairement identifiés</p> |
| Contrôle des prix et comptabilisation des coûts | <p>Obligation d'orientation vers les coûts basée sur un modèle top-down, le cas échéant après réconciliation avec un modèle bottom-up pour que les tarifs reflètent les coûts d'une prestation efficace</p> <p>Mise en œuvre d'un modèle de comptabilisation des coûts approuvé par l'IBPT</p> |

L'IBPT a défini une liste de remèdes pour les autres opérateurs puissants

| <i>Remèdes</i> | <i>Remèdes proposés</i> |
|---|--|
| Transparence | Publication des tarifs de terminaison Communication d'informations sur demande de l'IBPT |
| Contrôle des prix et comptabilisation des coûts | Respect d'un prix plafond correspondant à un écart maximal de 15% par rapport au prix de terminaison de Belgacom Pour Telenet et Versatel: mécanisme de transition (« glide path ») avec les écarts maximaux suivants par rapport au prix de terminaison de Belgacom: <ul style="list-style-type: none">- 1er janvier 2007: 370%- 1er janvier 2008: 190%- 1er janvier 2009: 15% |

Contexte de la présentation

Méthodologie définie par la Commission européenne

Les Marchés 3 à 6

Marché 8

Marché 9

Marché 10

Prochaines étapes

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

- Marché 10 : « Le marché des services de transit sur le réseau téléphonique public fixe »
- L'IBPT n'a pas jugé opportun de modifier la dénomination ou l'étendue de ce marché
- L'analyse de substituabilité ne conduit pas à une redéfinition de l'étendue du marché
- La dimension géographique du marché des services transit est nationale

Belgacom est puissant sur le marché du transit

- L'IBPT propose que Belgacom soit désigné comme disposant d'une puissance significative sur le marché de gros des services de transit sur le réseau téléphonique public
- La part de marché de Belgacom est décroissante, mais toujours supérieure à 60% (en volume) et 85% (en valeur) au 1er semestre 2005
- Les barrières à l'entrée sont fortes avec :
 - Une intégration verticale
 - Des économies d'échelle fortes
 - Un faible contre-pouvoir des acheteurs

L'IBPT a défini une liste de remèdes pour Belgacom sur le marché du transit [1]

| <i>Remèdes</i> | <i>Remèdes proposés</i> |
|-------------------------|--|
| Accès et interconnexion | <p>Accorder à des tiers l'accès à certains éléments et/ou ressources de réseau nécessaires au transit vers des numéros géographiques, des numéros mobiles et des numéros de services à valeur ajoutée</p> <p>Accorder à des tiers l'accès à certains éléments et/ou ressources de réseau nécessaires au transit Intra zone d'accès et extra zone d'accès</p> <p>Fournir une possibilité de co-localisation et les services auxiliaires nécessaires au raccordement physique des réseaux</p> <p>Négocier de bonne foi avec les opérateurs qui demandent un accès</p> <p>Ne pas retirer l'accès aux ressources lorsqu'il a déjà été accordé, sauf autorisation de l'IBPT</p> |
| Non discrimination | Application de conditions analogues, dans des circonstances analogues, aux autres opérateurs à celles appliquées en interne |

L'IBPT a défini une liste de remèdes pour Belgacom sur le marché du transit [2]

| <i>Remèdes</i> | <i>Remèdes proposés</i> |
|---|--|
| Transparence, y compris la publication d'une Offre de Référence | <p>L' Offre de Référence:</p> <ul style="list-style-type: none">- doit permettre d'acheter les prestations de façon dégroupées- doit contenir une description des éléments de l'offre, des modalités, des conditions et des tarifs associés- doit être approuvée par l'IBPT préalablement à sa mise en œuvre- est valable du 1er janvier au 31 décembre de l'année qui suit son approbation- peut être modifiée à tout moment afin de tenir compte de l'évolution des offres de Belgacom et de la nécessité de garantir une concurrence effective, mais reste assujettie à l'approbation de l'IBPT- les projets d'Offre de Référence sont fournis par Belgacom au plus tard le 15 juillet de chaque année- l'existence d'une Offre de Référence ne fait pas obstacle à la demande d'autres prestations raisonnables qui n'y figurent pas |

L'IBPT a défini une liste de remèdes pour Belgacom sur le marché du transit [3]

| <i>Remèdes</i> | <i>Description des remèdes proposés</i> |
|---|---|
| Séparation comptable | <p>Séparation des services de gros et des services de détail</p> <p>Séparation des différentes activités réseau entre elles, avec un compte d'exploitation pour chacune</p> <p>Les prix de transfert internes et les coûts unitaires des éléments de réseaux devront être clairement identifiés</p> |
| Contrôle des prix et obligation relative au système de comptabilisation des coûts | <p>Obligation de pratiquer des tarifs raisonnables</p> <p>Mise en œuvre un modèle de comptabilisation des coûts approuvé par l'IBPT</p> |

Contexte de la présentation

Méthodologie définie par la Commission européenne

Les Marchés 3 à 6

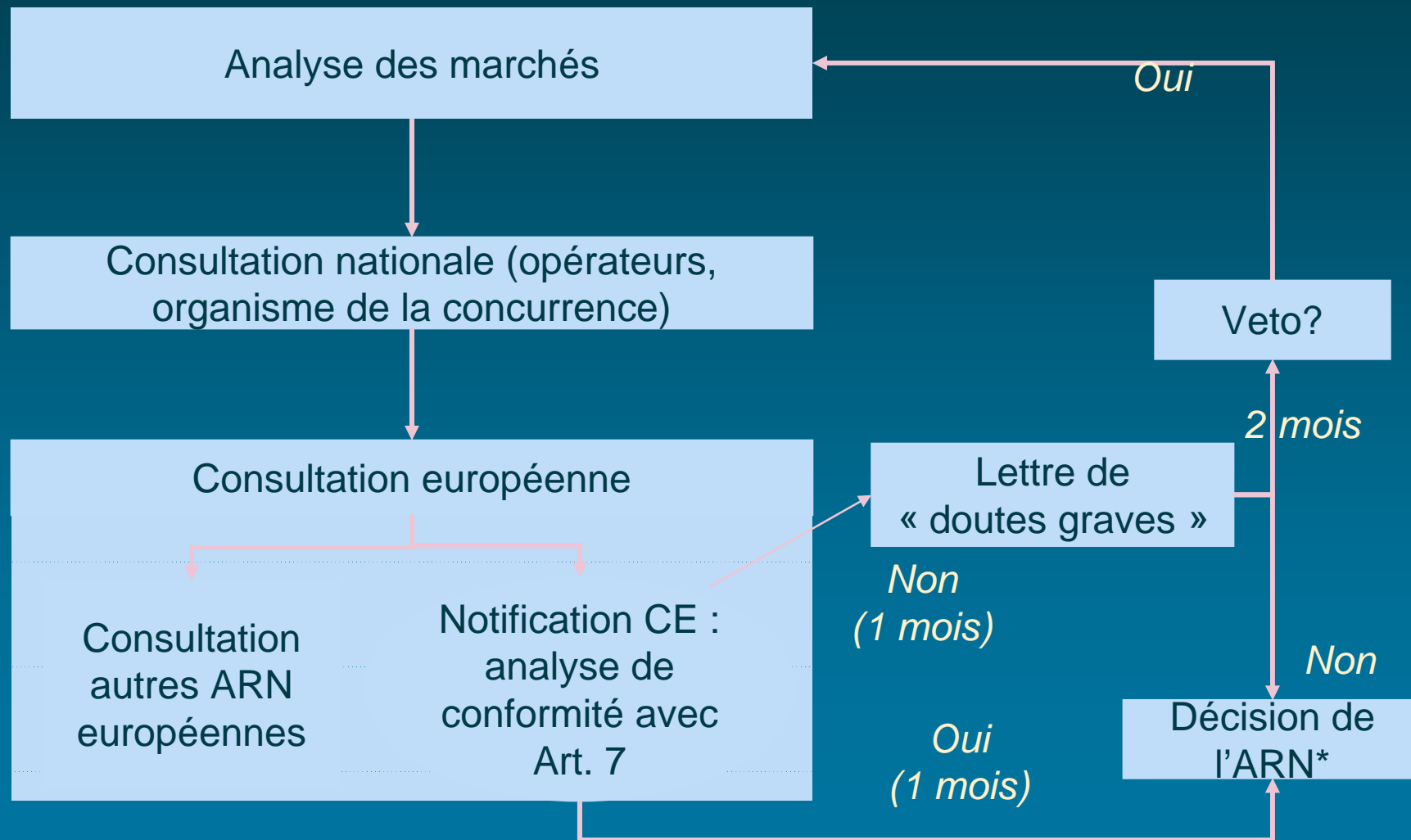
Marché 8

Marché 9

Marché 10

Prochaines étapes

Ces analyses sont soumises à une consultation nationale et européenne



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

Le processus de la consultation

- Les remarques et commentaires doivent parvenir à l'IBPT au plus tard **le 31 mars 2005**;
- À l'adresse électronique: smp@bipt.be
- Les informations confidentielles doivent être séparées des informations non confidentielles et marquées comme telles.
- Toute information transmise par l'Institut par quelque moyen que ce soit dans le cadre de la présente consultation – cette présentation incluse - ne préjuge en rien des conclusions définitives que l'Institut rendra concernant l'analyse de marché en elle-même au terme de la consultation. Ces informations ne peuvent en aucune manière être assimilées à une décision de l'Institut.