

**Communication du Conseil de l'IBPT  
du 22 juin 2021  
concernant  
les lignes directrices pour l'application de tests de  
compression de marge**

## TABLE DES MATIÈRES

1.	Introduction .....	4
2.	Définition de la compression de marge.....	6
3.	Choix méthodologiques .....	7
3.1.	Intrants de gros .....	7
3.1.1.	<i>Fourniture en gros d'accès central à large bande via le cuivre et la fibre optique.....</i>	<i>8</i>
3.1.2.	<i>Fourniture en gros d'accès central à large bande via le câble.....</i>	<i>8</i>
3.1.3.	<i>Fourniture en gros d'accès à la connectivité de haute qualité.....</i>	<i>9</i>
3.2.	Services de détail .....	10
3.2.1.	<i>Les services de détail liés aux intrants de gros réglementés.....</i>	<i>10</i>
3.2.1.1.	Services de détail aux clients résidentiels sur la base de la fourniture en gros d'accès à large bande via le cuivre ou la fibre optique .....	11
3.2.1.2.	Services de détail aux petits clients non résidentiels sur la base de la fourniture en gros d'accès à large bande via le cuivre ou la fibre optique .....	11
3.2.1.3.	Services de détail aux clients résidentiels et aux petits clients non résidentiels sur la base de la fourniture en gros d'accès à large bande via le câble .....	11
3.2.1.4.	Services de détail aux grands clients non résidentiels sur la base de la fourniture en gros d'accès de haute qualité et/ou sur la base de la fourniture en gros d'accès à large bande .....	12
3.2.2.	<i>Niveau d'agrégation.....</i>	<i>12</i>
3.2.2.1.	Services de détail aux clients résidentiels sur la base de la fourniture en gros d'accès à large bande via le cuivre et la fibre optique .....	15
3.2.2.2.	Services de détail aux petits clients non résidentiels sur la base de la fourniture en gros d'accès à large bande via le cuivre et la fibre optique .....	15
3.2.2.3.	Services de détail sur la base de la fourniture en gros d'accès à large bande via le câble .....	15
3.2.2.4.	Services de détail aux grands clients non résidentiels sur la base de la fourniture en gros d'accès de haute qualité et/ou sur la base de la fourniture en gros d'accès à large bande .....	15
3.3.	Portée géographique .....	17
3.4.	Le niveau d'efficacité de l'opérateur de référence .....	17
3.5.	La part de marché de détail de l'opérateur de référence.....	19
3.6.	La norme de coûts .....	20
3.7.	Le coût du capital .....	21
3.8.	Imputation des coûts et des revenus dans le temps .....	21
3.9.	Période pertinente.....	24
3.10.	Traitement des revenus issus de la téléphonie mobile .....	25
4.	Calcul des coûts en aval, coûts de gros et revenus pertinents .....	27
4.1.	Revenus générés par les services de détail pour les clients résidentiels et les petits clients non résidentiels, basés sur la fourniture en gros d'accès à large bande via le cuivre, la fibre optique et le câble .....	27
4.2.	Revenus générés par les services de détail pour les grands clients non résidentiels sur la base de la fourniture en gros d'accès de haute qualité et/ou sur la base de la fourniture en gros d'accès à large bande.....	28
4.3.	Les prix de gros.....	28
4.4.	Les coûts en aval.....	29

<i>4.4.1. Coûts en aval des services de détail pour les clients résidentiels et les petits clients non résidentiels, basés sur la fourniture en gros d'accès à large bande via le cuivre, la fibre optique et le câble</i>	<i>29</i>
4.4.1.1. Les coûts de réseau propres	29
4.4.1.2. Les coûts pour la terminaison du trafic dans d'autres réseaux et l'interconnexion	30
4.4.1.3. Coûts de détail	30
4.4.1.4. La majoration pour les coûts communs	30
4.4.1.5. Contributions pour les droits d'auteur et le contenu	30
4.4.1.6. Les coûts de production	31
<i>4.4.2. Coûts en aval des services de détail pour les grands clients non résidentiels sur la base de la fourniture en gros d'accès de haute qualité et/ou sur la base de la fourniture en gros d'accès à large bande</i>	<i>31</i>
5. La procédure pour l'application du test de compression de marge	33
6. Signatures	34

## 1. Introduction

La compression de marge peut représenter un problème de concurrence sur les marchés des communications électroniques, surtout pour l'accès à l'internet à large bande et la connectivité de haute qualité. La compression de marge se produit lorsqu'un opérateur verticalement intégré ayant une puissance significative sur le marché (« PSM ») au niveau de gros (« opérateur PSM ») positionne ses prix de détail ou ses prix de gros de manière à ce que la marge entre les coûts de l'intrant de gros et les prix de détail soit insuffisante pour permettre à un concurrent de proposer des produits de détail similaires.

La pratique répandue de regrouper des services au niveau de détail, qui permet des subventions croisées entre les composantes réglementées et non réglementées dans l'offre groupée, a fait augmenter le risque de compression de marge. L'accès à l'internet à large bande proposé aux utilisateurs résidentiels est de plus en plus souvent acheté dans le cadre d'offres « multiple play », comprenant également la téléphonie fixe, la télévision, les services mobiles et d'autres produits. La connectivité de haute qualité destinée aux utilisateurs non résidentiels est habituellement achetée avec toute une série d'autres services de communications destinés aux professionnels, reprenant également l'accès à l'internet à large bande, les services voix, les services (de données) mobiles, les réseaux privés virtuels (« VPN »), etc.

Pour aborder les problèmes de concurrence, la CRC<sup>1</sup> et l'IBPT ont, dans le cadre de différentes décisions<sup>2</sup>, imposé aux opérateurs PSM une interdiction de générer une compression de marge. Les opérateurs pour lesquels il a été constaté, dans le cadre des décisions en question, qu'ils étaient PSM sont Proximus et les câblo-opérateurs dans leurs zones de couverture respectives<sup>3</sup>.

Afin de concrétiser l'interdiction de compression de marge, comme celle-ci peut être imposée sur la base d'une procédure d'analyse de marché, l'IBPT publie les présentes *Lignes directrices pour l'application de tests de compression de marge*. Celles-ci précisent les principes selon lesquels l'IBPT examinera une compression de marge. Les principes exposés dans le présent document s'appliquent à tous les produits/marchés réglementés soumis à l'interdiction d'appliquer une compression de marge. Les principes sont appliqués dans des outils de compression de marge basés sur Excel développés à cet effet.

Les présentes lignes directrices tiennent compte de la recommandation de la Commission sur des obligations de non-discrimination et des méthodes de calcul des coûts cohérentes pour promouvoir la concurrence et encourager l'investissement dans le haut débit (ci-après « la recommandation »), plus précisément de l'annexe II de cette recommandation, qui détermine les paramètres pertinents pour la reproductibilité économique ex ante<sup>4</sup>. En outre, les présentes lignes directrices tiennent

---

<sup>1</sup> Conférence des régulateurs du secteur des communications électroniques, qui réunit l'IBPT et les régulateurs des médias.

<sup>2</sup> Plus particulièrement, la décision de la CRC du 29 juin 2018 concernant l'analyse des marchés du haut débit et de la radiodiffusion télévisuelle 2018 et la décision du Conseil de l'IBPT du 13 décembre 2019 concernant l'analyse du marché de l'accès de haute qualité.

<sup>3</sup> Brutélé et VOO SA (anciennement Nethys et précédemment Tecteo) vendent leurs services sous la même marque (« VOO »). Brutélé est active en Wallonie et à Bruxelles, VOO SA en Wallonie et dans une petite partie de la Flandre. Telenet est active en Flandre, à Bruxelles et, dans une moindre mesure, en Wallonie (Hainaut, ancienne zone AIESH), depuis la reprise de Coditel Brabant BVBA et de Coditel SARL (SFR BeLux) en juin 2017.

<sup>4</sup> Cf. recommandation de la Commission du 11 septembre 2013 sur des obligations de non-discrimination et des méthodes de calcul des coûts cohérentes pour promouvoir la concurrence et encourager l'investissement dans le haut débit (2013/466/UE). L'IBPT souhaiterait toutefois souligner que l'équivalence des intrants (EoI) n'est pas imposée aux opérateurs PSM dans le sens de cette recommandation et que cela n'anticipe nullement les conclusions d'une future analyse de marché.

compte du document *Guidance on the regulatory accounting approach to the economic replicability test*<sup>5</sup> de l'ORECE.

La recommandation fixe le « concept » de l'application d'un « test de reproductibilité économique » ex ante pour les produits NGA afin de garantir la concurrence. D'un point de vue pratique, le test de reproductibilité économique dont il est question dans la recommandation peut être considéré comme un test de compression de marge ex ante appliqué par les autorités réglementaires nationales dans un environnement NGA.

Il convient de remarquer que contrairement à l'application des tests de compression de marge dans la recommandation, les lignes directrices publiées dans le présent document ne limitent pas l'application des tests de compression de marge aux services large bande NGA, mais englobent également l'accès de haute qualité.

La méthodologie de départ du droit de la concurrence et de la réglementation se base sur deux optiques différentes, à savoir la réglementation ex post et ex ante. Ainsi, il convient de tenir compte du fait qu'il revient au régulateur, entre autres, de stimuler et d'encourager la concurrence sur un marché régulé (qui était précédemment, par exemple, monopolistique), contrairement au droit de la concurrence dont l'objectif principal est de maintenir ou restaurer une concurrence effective au profit de l'utilisateur final. Au vu de ces différents objectifs, il est souhaitable, logique et nécessaire que le régulateur prévoie à certains points du test de compression de marge une approche un peu différente de celle des tests les plus courants comme utilisés en droit de la concurrence.

L'IBPT a supprimé les lignes directrices précédentes relatives à l'évaluation d'une compression des prix, définies dans sa décision du 11 juillet 2007<sup>6</sup>.

Les présentes lignes directrices remplacent les lignes directrices définies dans la communication du 26 décembre 2017 concernant les lignes directrices pour l'application de tests de compression de marge, afin de tenir compte des évolutions qui se sont produites depuis lors sur les plans réglementaire, commercial et technologique, mais aussi sur la base des expériences acquises dans le cadre d'une nouvelle exécution des tests en 2020. Les modifications ont fait l'objet de discussions avec les opérateurs.

Les présentes lignes directrices s'appliquent aux décisions d'analyse de marché actuelles et futures imposant une telle mesure. En cas de divergence entre le texte des décisions et celui des lignes directrices, le texte des décisions prime sur les lignes directrices.

Le document est structuré comme suit :

- la section 2 définit la compression de marge ;
- la section 3 aborde les principaux choix méthodologiques qui ont été effectués ;
- la section 4 traite du calcul des revenus pertinents, coûts de gros et coûts en aval ;
- la section 5 explicite la procédure pour l'application des tests de compression de marge et les mesures à envisager lorsqu'une compression est constatée.

---

<sup>5</sup> Voir BEREC *Guidance on the regulatory accounting approach to the economic replicability test* (i.e. ex-ante/sector specific margin squeeze tests), BoR (14) 190, 5 décembre 2014.

<sup>6</sup> Comme défini dans la décision du Conseil de l'IBPT du 26 décembre 2017 abrogeant la décision du Conseil de l'IBPT du 11 juillet 2007 établissant les lignes directrices relatives à l'évaluation des effets de ciseaux tarifaires.

## 2. Définition de la compression de marge

La compression de marge est définie comme « une situation dans laquelle une entreprise verticalement intégrée avec une puissance significative sur un important marché en amont fournit des services à des entreprises concurrentes sur des marchés correspondants en aval et fixe les prix pour l'intrant et le service en aval de manière à ce que les activités de ses concurrents sur le marché de détail ne produisent pas de bénéfice. »<sup>7</sup>

Dans une situation de compression de marge, un opérateur alternatif ne serait pas en mesure de reproduire les prix de détail de l'opérateur PSM sur la base de l'offre de gros de l'opérateur PSM. Une compression de marge peut sérieusement perturber la concurrence et léser les consommateurs en freinant de nouvelles entrées sur le marché, en empêchant la croissance des concurrents ou même en entraînant l'éviction des concurrents du marché.

Il est question de compression de marge lorsque la marge entre tous les revenus et coûts de gros pertinents ne suffit pas pour couvrir les coûts supportés en aval (coûts en aval), y compris une rémunération raisonnable du capital. Les coûts en aval comprennent tous les coûts de réseau propres et les coûts de détail concernant les canaux de distribution. La figure 1 ci-dessous illustre ce qui précède.

La rémunération raisonnable du capital est déterminée sur la base du coût du capital, tel qu'il ressort du coût moyen pondéré du capital (ou « WACC », pour « Weighted Average Cost of Capital »)<sup>8</sup>.

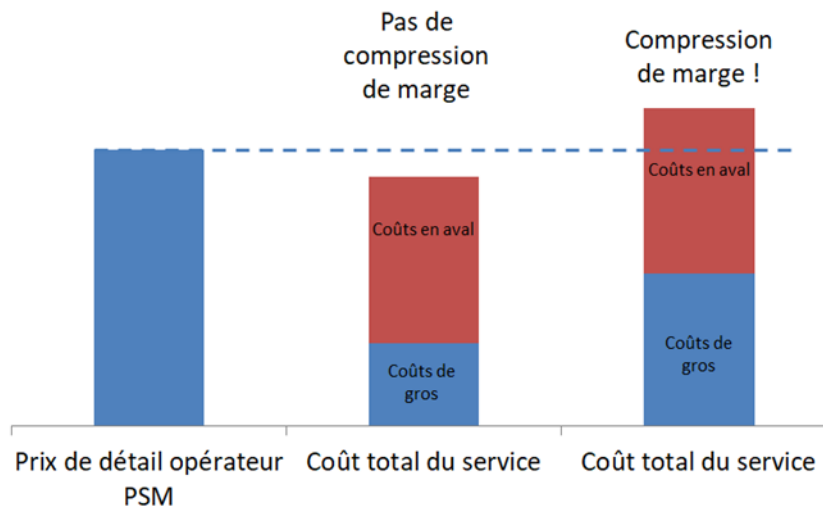


Figure 1 : Principe de la compression de marge

<sup>7</sup> Voir l'ERG Common Position on the approach to appropriate remedies in the new regulatory environment, ERG (03) 30rev1. p. 2 (traduction libre).

<sup>8</sup> Les régulateurs utilisent habituellement le « capital asset pricing model » (CAPM) qui déduit le WACC en tant que coût moyen pondéré du capital des dettes et des coûts du capital actif. Les pondérations sont déterminées via les niveaux relatifs de dettes et de capital actif de l'opérateur.

### 3. Choix méthodologiques

Avant tout, une série de choix méthodologiques doivent être effectués en vue de déterminer les paramètres pertinents. Ces choix méthodologiques concernent :

- les intrants de gros ;
- les services de détail et le niveau d'agrégation de ceux-ci ;
- la portée géographique ;
- le niveau d'efficacité de l'opérateur de référence ;
- la part de marché de détail de l'opérateur de référence ;
- la norme de coûts ;
- le coût du capital ;
- la méthode d'imputation des revenus et des coûts ;
- la période concernée (horizon temporel) ;
- le traitement des revenus tirés de la téléphonie mobile.

Les choix de principe de l'IBPT à ce sujet sont détaillés plus avant dans cette section.

#### 3.1. Intrants de gros

Les présentes lignes directrices tiennent compte des services de gros réglementés qui sont proposés ou seront proposés sur les marchés de la large bande et de la télévision, ainsi que de l'accès de haute qualité, à savoir :

- la fourniture en gros d'accès central à large bande via le cuivre et la fibre optique par Proximus, y compris le multicast ;
- la fourniture en gros d'accès central à large bande et de services de radiodiffusion télévisuelle via le câble par les câblo-opérateurs ;
- la fourniture en gros d'accès à la connectivité de haute qualité par Proximus.

Les lignes directrices peuvent toujours être utilisées dans un cadre évolutif, compte tenu de l'évolution des circonstances sur le marché, des obligations et des méthodologies. Dans des décisions d'analyse de marché futures, l'on peut par exemple stipuler que des offres de gros réglementées existantes doivent être adaptées et/ou remplacées et l'on peut prévoir l'introduction de nouveaux produits réglementés. Les principes exposés dans le présent document s'appliquent à tous les produits/marchés réglementés par l'IBPT qui sont ou seront soumis à l'interdiction de pratiquer des ciseaux tarifaires, et qui ne sont pas limités à la liste ci-dessus.

### 3.1.1. Fourniture en gros d'accès central à large bande via le cuivre et la fibre optique

Les principaux services réglementés de fourniture en gros d'accès à large bande assurés actuellement (2021) par Proximus comprennent notamment :

- Wholesale Bitstream xDSL Acces (« bitstream xDSL ») : services bitstream via Ethernet des points d'accès (Access Points) vers les centraux locaux qui connectent les utilisateurs finals via les lignes xDSL (ADSL, ADSL2+, Re-ADSL2 ou VDSL2).
- Wholesale Bitstream Fiber GPON Access (« bitstream GPON ») : services bitstream via Ethernet des points d'accès (Access Points) vers les centraux locaux qui connectent les utilisateurs finals via la fibre optique (GPON).

Le Bitstream xDSL est actuellement le service de fourniture en gros d'accès le plus important, vu le déploiement limité du réseau de fibre optique de Proximus. Le VDSL2 est disponible dans la plupart des endroits grâce aux investissements dans le réseau. Le VDSL2 n'est pas déployé dans les zones à faible densité de population avec un nombre limité de clients (potentiels) car le business case n'y est pas rentable. L'ADSL et ses variantes sont alors utilisés à ces endroits.

Dans les zones où Proximus a déployé la fibre optique, l'opérateur choisit de supprimer progressivement son réseau de cuivre après une certaine période (ce que l'on appelle le « copper phase-out »). Dans ce cas, les clients migrent d'une connexion de cuivre à une connexion de fibre optique.

En outre, des services multicast de gros sont nécessaires pour proposer des services IPTV aux clients bitstream xDSL ou GPON. La possibilité de proposer des offres groupées large bande avec l'IPTV est devenue une exigence importante pour permettre à des opérateurs alternatifs de concurrencer Proximus, étant donné que de plus en plus de clients de détail achètent des offres groupées incluant la large bande et l'IPTV.

### 3.1.2. Fourniture en gros d'accès central à large bande via le câble

La fourniture en gros d'accès à large bande aux réseaux câblés par Telenet, VOO SA et Brutélé se compose, au moment de la publication des présentes lignes directrices, de :

- l'accès central au réseau câblé ;
- l'accès à l'Europacketcable pour l'offre de téléphonie fixe sur le réseau câblé ;
- l'accès à la plateforme de télévision numérique ; et
- la revente de services de télévision analogique<sup>9</sup>.

Les services de gros susmentionnés peuvent permettre à un opérateur alternatif de concurrencer les câblo-opérateurs dans leurs zones géographiques respectives pour la fourniture de l'internet haut débit et/ou la télévision.

L'accès à la plateforme de télévision numérique est d'une importance fondamentale, étant donné qu'il offre la possibilité à un opérateur alternatif de proposer une combinaison similaire de chaînes standard et de chaînes haute définition, éventuellement élargie avec des chaînes propres.

---

<sup>9</sup> La télévision analogique est actuellement (2021) supprimée progressivement par les câblo-opérateurs. Celle-ci devrait disparaître en 2022.



### 3.1.3. Fourniture en gros d'accès à la connectivité de haute qualité

Proximus fournit l'accès de gros réglementé à la connectivité de haute qualité aux opérateurs alternatifs via son offre Belgacom Reference Offer for Terminating Segments of Leased Lines (« BROTSOLL »). Cette offre comprend :

- les lignes louées traditionnelles (sous l'appellation « Partial Circuit » et « Backhaul ») ;
- des services Ethernet ou la connectivité Ethernet (couche 2) entre un point d'accès, nommé « OLO Aggregation Point », et l'emplacement de l'utilisateur final via le cuivre ou la fibre. Cette connectivité est appelée NGLL ou « Next Generation Leased Line ».

Ces services de gros peuvent permettre à un opérateur alternatif de concurrencer l'offre non résidentielle de Proximus, étant donné que ce type d'offres de détail non résidentielles doit souvent prévoir la connectivité à différents endroits, faisant que le réseau de Proximus est plus difficile à dupliquer d'un point de vue économique par les concurrents.

#### Principe 1

Les présentes lignes directrices tiennent compte des services de gros réglementés qui sont actuellement proposés sur les marchés de la large bande et de la télévision, ainsi que de la connectivité de haute qualité.

Les lignes directrices peuvent toujours être utilisées dans un cadre évolutif, compte tenu de l'évolution des circonstances sur le marché, des obligations et des méthodologies.

Au moment de la publication des présentes lignes directrices, les services de gros suivants sont pertinents dans le cadre du test de compression de marge :

- En ce qui concerne Proximus, les services prévus dans les offres de référence :
  - Bitstream xDSL Access, éventuellement combinée au service Wholesale Multicast ;
  - Bitstream Fiber GPON Access, éventuellement combinée au service Wholesale Multicast ; et
  - la fourniture en gros d'accès de haute qualité (BROTSOLL).
- En ce qui concerne les câblo-opérateurs :
  - l'accès au réseau câblé ;
  - l'accès à Europacketcable ;
  - l'accès à la plateforme de télévision numérique ; et
  - la revente de services de télévision analogique.

Les principes exposés dans le présent document s'appliquent également à tous les produits/marchés réglementés par l'IBPT qui sont ou seront soumis à l'interdiction de pratiquer des ciseaux tarifaires, qui ne sont pas limités à la liste ci-dessus.

### 3.2. Services de détail

Le test de compression de marge prend en considération les services de détail proposés par les opérateurs PSM sur la base des intrants de gros réglementés. Les lignes directrices et les modules de calcul de la compression de marge en particulier peuvent à tout moment être adaptés par l'IBPT en fonction de l'évolution des marchés de détail et de la disponibilité des produits de détail.

#### 3.2.1. Les services de détail liés aux intrants de gros réglementés

Les services de détail pertinents peuvent constituer une offre distincte, mais aussi faire partie d'une offre groupée reprenant d'autres composantes, pour lesquelles aucun intrant de gros réglementé n'est disponible (par ex. des services mobiles). Sur le marché résidentiel notamment, le regroupement de services à haut débit avec d'autres services de détail est fréquent en Belgique. Comme le montre la figure ci-dessous, plus de 80 % des clients achètent au moins une offre groupée « double play ».

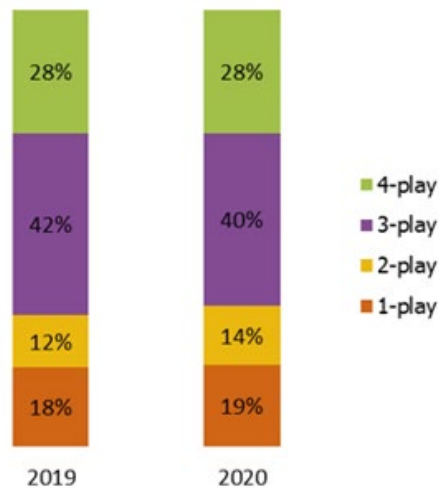


Figure 2 : Nombre de clients résidentiels ayant le haut débit fixe par x-play (source : IBPT)

Source : IBPT

Au moment de la publication des présentes lignes directrices, des opérateurs alternatifs peuvent, sur la base des intrants de gros des opérateurs PSM, fournir des services de détail :

- aux clients résidentiels sur la base de bitstream xDSL, bitstream GPON et de l'accès de gros au câble ;
- aux petits utilisateurs non résidentiels sur la base de bitstream xDSL, bitstream GPON et de l'accès de gros au câble ;
- aux grands utilisateurs non résidentiels sur la base de BROTSOLL et/ou sur la base de la fourniture en gros d'accès à large bande (Bitstream xDSL, bitstream GPON ou câble).

### ***3.2.1.1. Services de détail aux clients résidentiels sur la base de la fourniture en gros d'accès à large bande via le cuivre ou la fibre optique***

L'offre Bitstream xDSL permet aux concurrents de fournir des vitesses élevées pour l'accès à l'internet ainsi que l'IPTV (la fonction multicast supplémentaire étant utilisée) aux utilisateurs finals. Là où la fibre optique de Proximus est présente, un opérateur alternatif peut utiliser l'offre Bitstream GPON qui offre des vitesses encore plus élevées. Ici également, il est possible d'ajouter la fonction multicast supplémentaire afin d'offrir l'IPTV aux utilisateurs finals.

Des opérateurs alternatifs peuvent fournir un accès à l'internet à large bande séparément ou dans une offre groupée avec l'IPTV et/ou la téléphonie vocale.

Si des opérateurs alternatifs souhaitent offrir des services haut débit à l'échelle nationale, ils dépendent principalement de l'offre Bitstream xDSL étant donné que la fibre optique n'a encore été déployée que de manière limitée. L'offre Bitstream xDSL offre l'accès via l'ADSL ou le VDSL2, en fonction de ce qui est techniquement possible. Étant donné que la majeure partie de la connexion utilise le VDSL2, seule cette technologie sera utilisée dans ce test. De plus, Proximus souhaite s'engager pleinement lors des prochaines années dans une poursuite du déploiement de la fibre optique, donnant ainsi plus d'importance à l'offre Bitstream GPON. L'IBPT appliquera par conséquent un test de compression de marge aux services de détail standard sur le marché résidentiel se basant sur une combinaison de Bitstream xDSL (avec VDSL2) et de Bitstream GPON. La combinaison sera déterminée par la part des connexions aux services de détail basés sur le cuivre ou la fibre optique dans le portefeuille testé.

### ***3.2.1.2. Services de détail aux petits clients non résidentiels sur la base de la fourniture en gros d'accès à large bande via le cuivre ou la fibre optique***

Outre les services large bande standard proposés sur le marché résidentiel, basés sur Bitstream xDSL et Bitstream GPON, des produits de détail sont vendus exclusivement par Proximus à de petits clients non résidentiels et basés sur les mêmes services de gros. C'est pourquoi l'IBPT appliquera un test de compression de marge distinct sur les services large bande de détail destinés aux petites entreprises basés sur la même technologie.

Bien que les petits utilisateurs non résidentiels puissent en principe aussi utiliser des produits résidentiels, l'IBPT part du principe que le choix de produits du petit client non résidentiel est généralement déterminé par le meilleur service<sup>10</sup> qui accompagne des offres spécifiques sur ce segment. Cela conduit l'IBPT à effectuer pour ce segment un test de compression de marge spécifique sur la base des produits destinés aux petites entreprises.

L'IPTV peut également faire partie d'offres de détail spécifiques pour les petits clients non résidentiels et est donc également prise en compte dans les calculs de compression de marge.

### ***3.2.1.3. Services de détail aux clients résidentiels et aux petits clients non résidentiels sur la base de la fourniture en gros d'accès à large bande via le câble***

Grâce à la fourniture en gros d'accès au câble, des opérateurs alternatifs peuvent proposer des services large bande en combinaison ou non avec des services de télévision et d'autres composantes, comme les services voix.

En ce qui concerne ce type de services de détail, aucune distinction n'est faite entre les offres pour les clients résidentiels et les petits clients non résidentiels. Depuis l'analyse de marché de 2018, les

---

<sup>10</sup> Comme par exemple la disponibilité d'un ISLA Enhanced ou Premium lors de réparations.

câblo-opérateurs sont également tenus de prévoir des services spéciaux pour les utilisateurs non résidentiels (par ex. un SLA plus élevé). Au moment de la rédaction de la dernière version des présentes lignes directrices, aucun produit de gros spécifique n'est toutefois disponible pour les petits clients non résidentiels.

#### ***3.2.1.4. Services de détail aux grands clients non résidentiels sur la base de la fourniture en gros d'accès de haute qualité et/ou sur la base de la fourniture en gros d'accès à large bande***

Des opérateurs alternatifs fournissent un accès de haute qualité aux grands clients non résidentiels, qui peut se distinguer au niveau de la technologie, de la largeur de bande, de la longueur et de la qualité (par exemple, les options de redondance ou types de SLA). Vu que les opérateurs alternatifs n'ont pas nécessairement des infrastructures d'accès local, ils dépendent de l'accès de haute qualité au niveau de gros pour faire des offres de détail.

En outre, les opérateurs alternatifs offrent également l'accès à large bande de détail à de grands clients non résidentiels sur la base de la fourniture en gros d'accès à large bande qui répond aux exigences de qualité de grands clients non résidentiels.

### **Principe 2**

Le test de compression de marge prend en considération les services de détail proposés par les opérateurs PSM sur la base des intrants de gros réglementés. Les lignes directrices et les modules de calcul de la compression de marge en particulier peuvent à tout moment être adaptés par l'IBPT en fonction de l'évolution des marchés de détail.

Au moment de la publication des présentes lignes directrices, des opérateurs alternatifs peuvent, sur la base des intrants de gros réglementés des opérateurs PSM, fournir des services de détail :

- aux clients résidentiels sur la base de bitstream xDSL et bitstream GPON ;
- aux petits utilisateurs non résidentiels sur la base de bitstream xDSL et bitstream GPON ;
- aux clients résidentiels et aux petits clients non résidentiels sur la base de la fourniture en gros d'accès à large bande via le câble ;
- aux grands utilisateurs non résidentiels sur la base de BROTSOLL et/ou sur la base de la fourniture en gros d'accès à large bande.

#### **3.2.2. Niveau d'agrégation**

La recommandation de la Commission<sup>11</sup> n'exige pas que l'IBPT effectue le test pour toutes les offres de détail, mais seulement pour les produits dits « phares » (considérant 66). La recommandation définit les produits phares comme les produits de détail les plus pertinents en matière de revenus, d'abonnés et de dépenses publicitaires. Les produits phares peuvent aussi bien être des offres standalone que des offres groupées reprenant des produits de détail basés sur des produits de gros réglementés pertinents. Les tests de compression de marge peuvent être effectués pour un groupe de produits phares (« test de portefeuille ») ou pour des produits phares individuels.

---

<sup>11</sup> Recommandation de la Commission du 11 septembre 2013 sur des obligations de non-discrimination et des méthodes de calcul des coûts cohérentes pour promouvoir la concurrence et encourager l'investissement dans le haut débit (2013/466/UE).

L'IBPT estime qu'un test de portefeuille est approprié dans le contexte concurrentiel belge. L'IBPT choisit de composer un portefeuille de produits phares d'opérateurs PSM, identifiés sur la base du nombre d'abonnés qui souscrivent à ces produits. Le portefeuille de produits phares est plus précisément déterminé sur la base de ces produits de détail qui, par ordre décroissant du nombre d'abonnés, représentent ensemble 70 % du nombre total d'abonnés de l'opérateur PSM. À ce sujet, tant les produits proposés actuellement par les opérateurs PSM que les produits historiques (« legacy ») sont pris en considération. L'application des seuils susmentionnés devrait, selon l'IBPT, garantir une représentativité suffisante.

L'utilisation du nombre d'abonnés comme indicateur pour déterminer les produits phares est une approche raisonnable et pragmatique. Les revenus sont un critère de sélection plus difficile à appliquer. Dans des produits groupés, il y a en effet souvent des services de détail basés sur des services non réglementés. En principe, l'analyse ne pourrait reprendre que les revenus pour les services basés sur des intrants réglementés. Vu la structure tarifaire des produits de détail (groupés), il n'est toutefois pas toujours possible de distinguer les revenus obtenus sur la base de composantes non pertinentes afin de déduire ceux-ci des revenus totaux.

Pour éviter que des produits de détail importants ne soient pas pris en considération, l'IBPT estime raisonnable de considérer comme des produits phares tous les produits de détail qui représentent au moins 10 % du nombre total d'abonnés ou qui génèrent des revenus équivalant à au moins 10 % de l'ensemble des revenus de l'opérateur PSM, même s'ils ne font pas partie du groupe de produits de détail qui, par ordre décroissant du nombre d'abonnés, représentent ensemble 70 % de l'ensemble des abonnés de l'opérateur PSM.

Selon les circonstances, d'autres produits peuvent également être définis comme des produits phares et être soumis à un test de compression de marge, à savoir :

- des produits lancés récemment par les opérateurs PSM et caractérisés par une croissance significative et/ou un prix très concurrentiel. Dans ce cas, les nombres d'abonnés du futur produit phare seront déterminés par l'IBPT sur la base d'une perspective tournée vers l'avenir ;
- des produits de détail qui remplacent ou remplaceront les produits phares existants, y compris le cas échéant les produits basés sur de nouvelles infrastructures et pour lesquels des intrants de gros réglementés existent.

L'IBPT peut choisir au cas par cas la portée d'un test de compression de marge, en fonction des circonstances. Cette approche est renforcée par un jugement de la Commission dans l'affaire « Slovak Telekom » dans sa décision du 15 octobre 2014 (COMP 39523) et plus précisément par le principe évoqué au § 831 :

*« The margin squeeze test can be applied either at the highest level of detail (that is to say at the level of each individual offer) or at the aggregate portfolio level (that is to say at the level of the mix of services marketed on the retail market). »*

Il convient de noter qu'un test de portefeuille est moins strict que le test de produits individuels, étant donné qu'il offre plus de flexibilité sur le plan de la tarification à l'opérateur PSM. Dans un test de portefeuille, l'opérateur PSM pourrait en effet subir des pertes sur certains produits dans le portefeuille, alors que d'autres produits de détail génèrent suffisamment de marge, de manière à ce que les revenus de tous les produits du portefeuille couvrent les coûts de gros et en aval<sup>12</sup>. Cela permet aux opérateurs PSM de se tourner vers des segments de clientèle spécifiques et de déterminer des niveaux de prix qui correspondent à la propension des clients à payer pour ceux-ci.

---

<sup>12</sup> Cette approche agrégée est sans préjudice de l'application d'autres législations belges ou européennes relatives à des pratiques d'éviction illégitimes ou d'autres pratiques de marché illicites.

Si les opérateurs alternatifs ne souhaitent dupliquer qu'une partie du portefeuille de l'opérateur PSM, la réalisation d'un test sur la base de l'ensemble du portefeuille de produits phares de l'opérateur PSM pourrait nuire à la concurrence. L'opérateur PSM pourrait en effet retenir une marge négative sur des produits de détail commercialisés par l'opérateur alternatif. Pour y remédier, le test au niveau du portefeuille peut le cas échéant être complété par un test au niveau des produits phares individuels ou d'un groupe de produits phares individuels. Cette possibilité a été confirmée par la décision du 29 juin 2018<sup>13</sup>.

Dans les cas où une telle analyse au niveau des produits phares individuels ou d'un groupe de produits phares individuels devait s'avérer justifiée, l'IBPT estime approprié de vérifier si les revenus de détail couvrent au moins les coûts qui peuvent être considérés comme incrémentaux au niveau d'analyse pris en considération. Cette approche est cohérente avec celle d'autres régulateurs ainsi qu'avec la littérature économique<sup>14</sup>. Au moins le prix de gros devrait être considéré comme un coût incrémental.

La nécessité d'effectuer un test de compression de marge au niveau des produits sera évaluée par l'IBPT au cas par cas. Les éléments suivants seront notamment pris en compte à cet égard :

- Le désavantage concurrentiel que pourraient subir les opérateurs alternatifs offrant un produit similaire qui représente une part importante de leur clientèle et/ou de leur chiffre d'affaires. L'IBPT examinera si la politique tarifaire de l'opérateur PSM peut être considérée comme une pratique ayant pour but ou pour effet d'entraver le développement de la concurrence ;
- Le public cible du plan tarifaire en question. Si, par exemple, le produit est destiné à un marché de niche spécifique à caractère social, cela pourrait être pris en compte dans l'évaluation d'une éventuelle compression.

Un test de compression de marge au niveau des produits ne sera en principe effectué que sur les plans tarifaires proposés sur le marché depuis au moins 6 mois. En cas d'abus présumé ou suite à une plainte, le plan tarifaire en question sera en tout cas soumis à un test au niveau des produits.

L'approche sur la base du portefeuille ne peut dans tous les cas pas être appliquée sans problème au segment des grands clients non résidentiels, sur lequel l'on utilise une grande variété de contrats sur mesure. Il est par conséquent pratiquement impossible d'identifier pour ce groupe-cible un portefeuille représentatif de produits phares.

Pour les quatre groupes de produits de détail, l'approche est détaillée dans les sections ci-dessous.

---

<sup>13</sup> Voir sections 30.6.4, 31.5.3 et 4.5.3. : « *Il ne peut cependant pas être exclu que l'opérateur puissant utilise cette flexibilité pour concevoir des offres de détail difficilement duplicables économiquement et positionnées sur certains segments de marché plus particulièrement visés par les opérateurs alternatifs. De telles pratiques pourraient avoir pour objet ou pour effet d'entraver le développement de la concurrence. Dans de tels cas, il peut être justifié que le test sur un portefeuille soit complété par un test au niveau des offres en question.* »

<sup>14</sup> Cf. BIRO, HOUPIS & HUNT, 2011, Applying margin squeeze in telecommunications: some economic insights, Journal of European Competition Law and Practice, vol. 2, n°6, p. 594 : « *In principle, the narrower the scope of the test, the more likely it is that the relevant (average) LRIC will be lower, to the extent that there are costs that are fixed and common between a wider set of products that would not be saved if a single product, or a narrow set of products were no longer provided* » ou Bouckaert J. et Verboven F., 2003, Price Squeezes in a Regulatory Environment : « *To generalize the predation test, one should simply account for the incremental costs at each aggregation level. [...] The joint and common costs should not be included at the individual service level. A predation test at the individual service level that includes (part of) the joint and common costs would unduly constrain the incumbent operator: retail prices may be distorted upwards, allowing inefficient entrants to stay in the market.* »

### ***3.2.2.1. Services de détail aux clients résidentiels sur la base de la fourniture en gros d'accès à large bande via le cuivre et la fibre optique***

Les produits phares sont déterminés comme décrit ci-dessus pour des produits de détail basés sur bitstream xDSL et bitstream GPON. Les produits de détail peuvent englober la large bande séparément ou dans le cadre d'offres groupées avec l'IPTV, la voix et des composantes basées sur des intrants de gros non réglementés. Dans le cas de Proximus, les produits de la filiale Scarlet sont également pris en compte.

### ***3.2.2.2. Services de détail aux petits clients non résidentiels sur la base de la fourniture en gros d'accès à large bande via le cuivre et la fibre optique***

Les produits phares sont déterminés pour les produits de détail pour les petits clients non résidentiels sur la base de bitstream xDSL et bitstream GPON. Les produits de détail peuvent être la large bande seule ou dans le cadre d'offres groupées reprenant la voix, l'IPTV et d'autres composantes.

Il s'agit ici de produits de détail standard, proposés comme tels sur le site Internet de Proximus. Les produits sur mesure s'adressant aux grands clients non résidentiels sont basés sur bitstream xDSL et bitstream GPON. Les lignes basées sur la fourniture en gros d'accès de haute qualité sont exclues. Ceux-ci font l'objet d'un test de compression de marge distinct (voir ci-dessous).

### ***3.2.2.3. Services de détail sur la base de la fourniture en gros d'accès à large bande via le câble***

Les produits phares sont déterminés comme décrit ci-dessus pour des produits de détail basés sur l'accès central de gros via le câble. Les produits de détail peuvent englober la large bande séparément ou dans le cadre d'offres groupées avec l'IPTV numérique, la voix et des composantes basées sur des intrants de gros non réglementés (comme la téléphonie mobile).

### ***3.2.2.4. Services de détail aux grands clients non résidentiels sur la base de la fourniture en gros d'accès de haute qualité et/ou sur la base de la fourniture en gros d'accès à large bande***

La réalité du marché sur ce segment des grands clients non résidentiels implique que l'on travaille avec une grande variété de contrats sur mesure. Il est par conséquent pratiquement impossible d'identifier pour ce groupe-cible un portefeuille représentatif de produits phares.

L'IBPT choisit, pour ce type de services de détail, de réaliser le test de compression de marge à deux niveaux :

- Un test au niveau agrégé, effectué pour les composantes « connectivité », « CPE », « QoS », « SLA » et « Managed Services ». Ce test est applicable en particulier au portefeuille de segments Explore de Proximus complet ou tout autre portefeuille qui remplacerait Explore à terme, les services de détail étant offerts sur la base de services Ethernet de gros (NGLL) et/ou de la fourniture en gros d'accès à large bande.
- Un test au niveau d'un contrat individuel, ne tenant pas compte des « Managed Services », contrairement au test au niveau agrégé.<sup>15</sup> L'IBPT peut éventuellement aussi effectuer des tests de compression de marge sur la base de plusieurs contrats similaires conclus pendant

---

<sup>15</sup> Le test au niveau contractuel s'inspire d'un modèle « bottom-up » et, dans un tel cadre, il n'est pas évident d'allouer de manière judicieuse les coûts liés à la fourniture de ces services à un contrat donné.



la même période et comparables notamment sur le plan des spécifications techniques, des exigences des clients finals et des emplacements à raccorder.

Les tests susmentionnés peuvent être effectués indépendamment.

### Principe 3

En ce qui concerne les services de détail destinés aux clients résidentiels et aux petits clients non résidentiels sur la base de la fourniture en gros d'accès à large bande via le cuivre et la fibre optique et aux clients sur la base de la fourniture en gros d'accès à large bande via le câble, seuls les produits phares seront soumis aux tests de compression de marge.

L'IBPT estime qu'un test de portefeuille est approprié dans le contexte concurrentiel belge. L'IBPT choisit de composer le portefeuille de produits phares d'opérateurs PSM, identifiés sur la base du nombre d'abonnés qui souscrivent à ces produits. Le portefeuille de produits phares est plus précisément déterminé sur la base de ces produits de détail qui, par ordre décroissant du nombre d'abonnés, représentent ensemble 70 % du nombre total d'abonnés de l'opérateur PSM. À ce sujet, tant les produits proposés actuellement par les opérateurs PSM que les produits historiques (« legacy ») sont pris en considération.

Pour éviter que des produits de détail importants ne soient pas pris en considération, l'IBPT estime raisonnable de reprendre comme des produits phares tous les produits de détail qui représentent au moins 10 % du nombre total d'abonnés ou qui génèrent des revenus d'au moins 10 % de l'ensemble des revenus de l'opérateur PSM.

Selon les circonstances, d'autres produits peuvent également être définis comme des produits phares, à savoir :

- des produits lancés récemment par les opérateurs PSM et caractérisés par une croissance significative et/ou un prix très concurrentiel. Dans ce cas, les nombres d'abonnés du futur produit phare seront déterminés par l'IBPT sur la base d'une perspective tournée vers l'avenir ;
- des produits de détail qui remplacent ou remplaceront les produits phares existants, y compris le cas échéant les produits basés sur de nouvelles infrastructures et pour lesquels des intrants de gros réglementés existent.

Le test du portefeuille peut le cas échéant être complété par un test au niveau des produits phares individuels. Dans ce cas, les recettes de détail devraient au moins couvrir les coûts qui peuvent être considérés comme incrémentaux au niveau d'analyse pris en considération. Au moins le prix de gros devrait être considéré comme un coût incrémental. La nécessité d'effectuer un test de compression de marge au niveau des produits sera évaluée par l'IBPT au cas par cas.

Pour les services de détail aux grands clients non résidentiels sur la base de la fourniture en gros d'accès de haute qualité et/ou de la fourniture en gros d'accès à large bande, le test de compression de marge sera mis en œuvre à deux niveaux : un test au niveau contractuel et un test au niveau agrégé sur tout le portefeuille du segment de Proximus. Ces tests peuvent être effectués indépendamment.



### 3.3. Portée géographique

Pour les produits de détail qui s'appuient sur des intrants de gros réglementés, le marché géographique concerné, comme défini dans les analyses de marché sous-jacentes, détermine en essence la portée géographique des prestations de détail.

L'empreinte géographique est nationale pour les produits de détail basés sur bitstream xDSL et bitstream GPON. La portée géographique pour les services de détail sur la fourniture en gros d'accès à large bande via le câble est déterminée par l'empreinte géographique respective du câblo-opérateur.

L'IBPT ne tiendra pas compte de certains services de détail dans le cadre du test de compression de marge lorsque ceux-ci sont par exemple fournis dans des zones où il y a suffisamment de concurrence. Une telle approche dépendra de la manière dont la mesure concernant la compression de marge est formulée dans la décision d'analyse de marché pertinente.

La décision du Conseil de l'IBPT du 13 décembre 2019 concernant l'analyse du marché de l'accès de haute qualité établit une liste de zones LEX qui n'entrent pas en ligne de compte pour l'analyse de la compression de marge dans le cadre du marché pour l'accès de haute qualité, car d'autres opérateurs y sont suffisamment présents. Pour les dispositions concrètes à ce sujet et la liste des zones LEX, nous vous renvoyons au chapitre 21.8 et à l'annexe E de cette décision.

#### Principe 4

Pour les produits de détail qui s'appuient sur des intrants de gros réglementés, le marché géographique concerné, comme défini dans les analyses de marché sous-jacentes, détermine en essence la portée géographique des prestations de détail.

- L'empreinte géographique est nationale pour les produits de détail basés sur bitstream xDSL et bitstream GPON.
- Pour les produits de détail basés sur la fourniture en gros d'accès à large bande via le câble, l'empreinte géographique est le territoire respectif de la couverture du câble.
- Pour les produits de détail qui sont basés sur fourniture en gros d'accès de haute qualité, l'empreinte géographique est nationale, sauf dans les zones où l'IBPT a déterminé que l'obligation de compression de marge n'était pas applicable.

### 3.4. Le niveau d'efficacité de l'opérateur de référence

L'une des questions que l'on doit se poser est celle de savoir si le niveau d'efficacité de l'opérateur de référence doit être comparable à l'échelle (et au niveau d'efficacité) de l'opérateur PSM ou à l'échelle (et au niveau d'efficacité) d'un opérateur (alternatif) générique.

Trois approches différentes peuvent ce faisant être envisagées :

- le test de l'opérateur aussi efficace (ou « EEO » pour « Equally Efficient Operator »), pour lequel l'on part de la même échelle et de la même efficacité que l'opérateur PSM ;
- le test de l'opérateur raisonnablement efficace (ou « REO » pour « Reasonably Efficient Operator »), pour lequel l'on part de l'efficacité et de l'échelle d'un opérateur alternatif raisonnablement efficace ;
- le test EEO adapté, qui se base sur l'EEO mais qui permet des adaptations à l'échelle et à l'efficacité de l'opérateur PSM ou l'ajout de coûts spécifiques qui peuvent uniquement être

supportés par des opérateurs alternatifs en leur qualité de demandeurs d'accès. Les adaptations à l'échelle et à l'efficacité pourraient survenir au niveau des activités pour lesquelles l'efficacité de l'opérateur PSM ne peut pas être égale ou, inversement, des activités pour lesquelles des opérateurs alternatifs sont en réalité plus efficaces.

Conformément à la recommandation de la Commission<sup>16</sup>, le point de départ pour le niveau pertinent de l'efficacité doit être l'approche EEO.

D'un point de vue ex post, une approche EEO pure est privilégiée, au vu de la meilleure prévisibilité du test vis-à-vis des parties prenantes. L'application d'un test EEO adapté constitue toutefois l'approche recommandée d'un point de vue ex ante, étant donné que dans ce cadre le test s'inscrit dans l'objectif du régulateur de promouvoir la concurrence effective afin de veiller à ce que les utilisateurs retirent un bénéfice maximal en termes de choix, de prix et de qualité.

L'IBPT invoque à ce niveau le considérant 65 et l'annexe II de la recommandation, où il est précisé que dans certaines conditions, des adaptations doivent être justifiées au niveau de l'échelle, pour veiller à ce que la reproductibilité économique soit une perspective réaliste. Ces conditions se manifestent si « l'entrée ou le développement sur le marché ont été entravés dans le passé » ou si « le volume très faible des lignes et leur couverture géographique extrêmement limitée par rapport au réseau NGA de l'opérateur PSM indiquent que les conditions économiques objectives ne favorisent pas le passage des autres opérateurs à une échelle supérieure ». Le considérant 65 de la recommandation indique également : « Dans de tels cas, l'échelle raisonnablement efficace définie par l'ARN ne devrait pas dépasser celle d'une structure de marché comptant un nombre suffisant d'opérateurs éligibles pour assurer une concurrence effective. »

L'IBPT estime que les adaptations en termes d'échelle doivent se justifier en raison des conditions particulières sur les marchés belges. Sur le marché résidentiel par exemple, Mobistar, Snow et Billi, entre autres, n'ont, par le passé, pas réussi leur entrée sur le marché. Dans tous les cas, l'on peut constater sur l'ensemble des segments de marché que le nombre de lignes d'opérateurs alternatifs est resté très limité et que la compétitivité se déploie jusqu'à présent de manière insuffisante.

L'IBPT estime que de nouvelles adaptations peuvent se justifier lorsque le concept d'EEO pur ne tient pas compte des composantes de coûts qui ne sont pas pertinentes pour un opérateur PSM verticalement intégré, mais qui sont toutefois à la charge d'un opérateur alternatif efficace qui s'appuie sur le service d'accès de gros de l'opérateur PSM. De tels coûts apparaissent par exemple en raison de la colocalisation. En outre, dans le cadre du développement du modèle de compression de marge, l'on évaluera si le projet de réseau cœur et d'agrégation d'un opérateur alternatif efficace peut être différent par rapport à l'infrastructure réseau de l'opérateur PSM. Des paramètres qui ne sont pas liés au réseau peuvent également être adaptés en fonction de l'échelle des opérateurs alternatifs.

Vu ce qui précède, la préférence de l'IBPT va à une approche EEO adaptée, parce que celle-ci permet :

- d'effectuer des adaptations lorsque des opérateurs alternatifs ont une échelle considérablement inférieure par rapport à l'opérateur PSM et de ce fait peuvent déployer certaines activités en aval d'une manière moins efficace ; et
- de prendre en compte des coûts spécifiques d'opérateurs alternatifs, comme des coûts de colocalisation.

---

<sup>16</sup> Recommandation de la Commission du 11 septembre 2013 sur des obligations de non-discrimination et des méthodes de calcul des coûts cohérentes pour promouvoir la concurrence et encourager l'investissement dans le haut débit (2013/466/UE).

### Principe 5

Le niveau d'efficacité est en principe celui d'un opérateur aussi efficace adapté (test EEO). L'IBPT peut apporter des modifications au test EEO en ce qui concerne les activités pour lesquelles l'efficacité de l'opérateur PSM ne peut pas être égale. Les adaptations portent sur l'échelle et les coûts spécifiques supportés par des opérateurs alternatifs en leur qualité de demandeur d'accès.

### 3.5. La part de marché de détail de l'opérateur de référence

Les adaptations en termes d'échelle dont il est question à la section 3.4 concernent des adaptations (des valeurs) de certains paramètres de coûts pour mettre en évidence un niveau inférieur d'efficacité.

En outre, il convient de tenir compte du fait qu'un opérateur alternatif ne détient en général qu'une part de marché relativement faible et que différents coûts en aval uniques (par exemple les investissements réalisés au niveau des équipements actifs) doivent par conséquent être répartis sur un nombre d'abonnés inférieur à celui de l'opérateur PSM. Plus le nombre d'abonnés est faible, plus les coûts par client seront élevés.

À cet effet, l'IBPT doit déterminer la part de marché que devrait atteindre un opérateur alternatif pour devenir un concurrent viable en Belgique. En outre, il conviendrait de répondre aux exigences suivantes, compte tenu du contexte belge :

- elle doit être assez petite pour qu'un opérateur alternatif puisse entrer sur le marché et procéder à un élargissement d'échelle ; et
- elle doit établir une structure de marché avec un nombre suffisant d'opérateurs entrant en considération pour garantir une concurrence efficace. Étant donné qu'un opérateur alternatif dépend d'un service de gros spécifique, le nombre maximum d'abonnés est limité par l'empreinte géographique du réseau de l'opérateur PSM.

À l'heure actuelle, Proximus et les câblo-opérateurs régionaux respectifs sont les principaux acteurs parmi lesquels les clients résidentiels et les petits clients non résidentiels peuvent choisir. Les concurrents qui ont utilisé le dégroupage de la boucle locale et/ou une fourniture en gros d'accès à large bande ont quitté le marché ou disposent seulement d'une petite part de marché. Un opérateur a procédé au lancement commercial de produits sur le marché de détail et est encore pleinement occupé à constituer une clientèle.

Avant, les ARN maintenaient une part de marché de 5-25 % pour les tests de compression de marge<sup>17</sup>. L'IBPT estime que, dans le contexte belge, une part de marché de 15 % du nombre (total) de lignes d'accès des opérateurs PSM doit être adoptée comme point de départ. Étant donné qu'un opérateur alternatif ne basera en principe ses produits que sur une des technologies disponibles, cette valeur ne reflète donc pas la part de marché qu'un opérateur alternatif pourrait atteindre au niveau national. Le test de compression de marge a été conçu pour veiller à ce qu'un opérateur alternatif puisse développer un business case réalisable dans de telles conditions.

De même, en ce qui concerne le segment des grandes entreprises, il peut être approprié d'effectuer des adaptations en fonction de la part de marché qu'un opérateur alternatif peut raisonnablement atteindre sur le marché de détail.

<sup>17</sup> Voir ORECE (2014) : BEREC Guidance on the regulatory accounting approach to the economic replicability test (i.e. ex-ante/sector specific margin squeeze tests), BoR (14) 190, 5 décembre 2014.

### Principe 6

La part de marché pertinente reflète celle d'un opérateur EEO adapté. Compte tenu de la situation concurrentielle en Belgique, l'on se base sur une part de 15 % du nombre total de lignes d'accès de l'opérateur PSM en ce qui concerne les services pour les clients résidentiels et les petits clients non résidentiels.

De même, en ce qui concerne le segment des grandes entreprises, il peut être approprié d'effectuer des adaptations en fonction de la part de marché qu'un opérateur alternatif peut raisonnablement atteindre sur le marché de détail.

### 3.6. La norme de coûts

La recommandation<sup>18</sup> présente le modèle des coûts différentiels à long terme plus (« LRIC+ » ou « long-run average incremental costs plus ») comme la norme de coûts appropriée (considérant 67).

Les « coûts différentiels » renvoient aux coûts « *directement liés à la modification d'une activité, par exemple le surcoût de la fourniture d'un service par rapport à une situation dans laquelle ce service n'est pas fourni, dans l'hypothèse où toutes les autres activités de production restent inchangées* ».

Les « coûts différentiels à long terme (LRIC) » concernent les coûts différentiels qui correspondent à un horizon temporel dans lequel tous les facteurs de production, y compris les biens d'équipement, varient en fonction de l'évolution de la demande due aux changements du volume ou de la structure de production. Par conséquent, tous les investissements sont considérés comme des coûts variables. Le « + » englobe une majoration, à savoir une « *augmentation apportée au coût différentiel d'un service donné afin d'imputer et de récupérer les coûts communs en les répartissant entre tous les services pour lesquels ils sont pertinents* ».

Cette norme de coûts garantit la possibilité aux nouveaux arrivants de récupérer les coûts réalisés de manière efficace. La norme LRIC+ correspond aux décisions d'entrée sur le marché qui exigent que tous les coûts pertinents soient couverts à long terme. Par contre, s'appuyer uniquement sur des coûts variables ou évitables négligerait les coûts fixes qui constituent une composante de coûts importante pour les opérateurs de télécommunications. Seules des décisions tarifaires avec une perspective à court terme peuvent être prises sur cette base.

Les données LRIC+ peuvent être calculées sur la base de données « bottom-up » ou « top-down ». Lorsqu'aucune donnée LRIC n'est disponible, notamment pour les coûts de détail, l'on aura recours aux coûts intégralement répartis (« FDC » ou « Fully Distributed Costs »), comme ils ressortent de la comptabilité de l'opérateur PSM. Avec ces données de coûts comme référence, des adaptations raisonnables sur le plan de l'échelle et de l'efficacité peuvent être effectuées.

Pour le test au niveau contractuel dans le segment des grands clients non résidentiels, seuls les coûts différentiels liés à un contrat spécifique sont pris en compte. En principe, plus la portée du test est petite, plus il est vraisemblable que le LRIC (moyen) pertinent soit inférieur, pour autant que des coûts surviennent qui soient fixes et communs pour un plus large éventail de produits qui ne seraient pas économisés si un produit seul ou un petit ensemble de produits n'était plus fourni.

<sup>18</sup> Recommandation de la Commission du 11 septembre 2013 sur des obligations de non-discrimination et des méthodes de calcul des coûts cohérentes pour promouvoir la concurrence et encourager l'investissement dans le haut débit (2013/466/UE).

### Principe 7

La norme de coûts pertinente est LRIC+ (les coûts différentiels à long terme plus une majoration pour les coûts communs).

Lorsqu'aucune donnée LRIC n'est disponible, l'on aura recours aux coûts intégralement répartis (« FDC » ou « Fully Distributed Costs »), comme ils ressortent de la comptabilité de l'opérateur PSM.

Pour le test au niveau contractuel dans le segment des grands clients non résidentiels, seuls les coûts différentiels liés à un contrat spécifique sont pris en compte.

## 3.7. Le coût du capital

Un demandeur d'accès devrait être en mesure de reproduire économiquement une offre de détail de l'opérateur PSM. Le rendement concurrentiel pertinent dans le contexte d'un test de compression de marge est déterminé via l'application d'une approche du type « coût moyen pondéré du capital » (ou « WACC » pour « Weighted Average Cost of Capital »).

Le WACC représente les coûts d'opportunité du capital investi dans l'entreprise et donc le résultat de l'investissement nécessaire pour compenser ces coûts d'opportunité. Le WACC devrait refléter le risque de la branche « retail » d'un opérateur alternatif efficace et doit donc être repris dans les calculs pertinents des coûts en aval. Dans le modèle de compression de marge, le WACC joue un rôle dans le calcul du CAPEX du réseau de l'opérateur alternatif et dans l'annualisation de charges de gros uniques et de composantes de prix de détail.

L'IBPT a déterminé le WACC pour les opérateurs de réseau mobile et fixe concernant les services de gros à partir de 2020<sup>19</sup>. Le WACC fixé est utilisé dans la détermination des charges de gros dans des décisions concernant le contrôle des prix pour une série de marchés de gros.

L'IBPT considère ce WACC comme étant également un point de départ raisonnable pour des produits d'opérateurs alternatifs basés sur l'accès.

### Principe 8

L'IBPT applique un taux de rendement raisonnable, tel que déterminé dans les décisions prises par l'IBPT à ce sujet.

## 3.8. Imputation des coûts et des revenus dans le temps

Lors de l'exécution d'un test de compression de marge, la période pertinente doit être déterminée ainsi que l'imputation des coûts et des revenus au fil des ans. Les approches suivantes peuvent être distinguées :

- une approche par période ; ou
- une approche multipériodique sous la forme

<sup>19</sup> Décision du Conseil de l'IBPT du 23 juillet 2019 concernant le coût du capital pour les opérateurs puissants en Belgique.

- d'une méthode d'actualisation des flux de trésorerie (ou « DCF » pour « Discounted Cash Flow ») ; ou
- d'une approche en conditions stabilisées.

L'approche par période peut partir de l'exercice comme base de l'analyse. Si un exercice était choisi comme période pertinente, l'on devrait tenir compte des revenus et des coûts tels qu'ils se présentent au cours de cette période. Cela signifie que les revenus et coûts uniques, non récurrents, font partie du calcul de la compression de marge l'année du paiement ou de la réception, indépendamment du fait qu'ils peuvent être économiquement pertinents pour plusieurs périodes.

L'approche par période pourrait à terme entraîner l'imputation erronée de coûts et de revenus. À l'aide de cette approche, il pourrait donc être question de compression de marge dans une période et non dans une autre, alors que rien n'a changé au niveau des coûts, des prix de gros/de détail et de la répartition des clients. Cela serait la conséquence d'une répartition incorrecte de revenus et de coûts non récurrents au fil des ans.

Une approche multipériodique telle que prescrite par la recommandation<sup>20</sup> prévient de telles distorsions, étant donné que les flux de trésorerie entrants et sortants sont répartis sur la période pertinente. En appliquant une approche multipériodique sous la forme d'une approche DCF, les flux de trésorerie entrants et sortants sont actualisés pour les produits de détail considérés. Les flux de trésorerie varient habituellement de période en période. Ils dépendent de paramètres tels que des différences au niveau des tarifs de détail, le nombre d'abonnés, les différents paramètres de coûts définis par les investissements, les coûts de fonctionnement, les stratégies marketing au cours de différentes périodes, etc.

Idéalement, l'approche DCF nécessite la disponibilité d'informations « parfaites » sur l'augmentation du nombre d'abonnés au fil des ans, d'autres évolutions dynamiques de prix de détail appliquées par Proximus et/ou les câblo-opérateurs, l'évolution du prix de gros, les coûts en aval pertinents, etc. Chaque élément repris dans les calculs du test de compression de marge doit être déterminé pour chaque période. Du point de vue d'un business case, l'horizon temporel doit couvrir la durée de vie du portefeuille de produits testés. Le résultat de cette approche est une valeur actuelle nette (ou « VAN ») de tous les flux de trésorerie escomptés et futurs pour le portefeuille de produits considéré. Si la VAN est positive, le portefeuille fournit un bénéfice pour l'opérateur. Si la VAN est négative, le portefeuille entraîne une perte et une compression de marge survient.

En outre, l'approche DCF tient compte de la pénétration escomptée du produit sur le marché, sur la base de prévisions. Cette approche DCF est complexe et lourde étant donné que les calculs sont répétés pour chaque période considérée au cours de laquelle des prévisions concernant la part de marché, les revenus, les coûts, etc. sont différentes.

L'approche en conditions stabilisées se base (en théorie) sur la stabilité de la situation actuelle du marché pendant la période considérée. En ce qui concerne le côté du détail, cela signifie un nombre constant d'abonnés de détail avec un profil utilisateur constant qui souscrivent à une offre groupée identifiée de produits phares sur le marché de détail. Pour les services de détail, tous les services de gros nécessaires, les investissements de réseau et les autres contributions nécessaires de l'opérateur sont identifiés. Ensuite, les coûts en aval correspondants sont déterminés pour générer les services de détail demandés sur une base continue au fil des années. Conformément au nombre constant d'abonnés de détail, les services de détail génèrent des revenus, mais entraînent également des coûts liés aux services de gros, aux réseaux et aux autres activités nécessaires.

---

<sup>20</sup> Recommandation de la Commission du 11 septembre 2013 sur des obligations de non-discrimination et des méthodes de calcul des coûts cohérentes pour promouvoir la concurrence et encourager l'investissement dans le haut débit (2013/466/UE).

L'approche en conditions stabilisées est également une approche multipériodique, dans le sens où les flux de trésorerie entrants et sortants (les revenus et les coûts) sont imputés dans le temps sur la base de l'origine des coûts, actualisés et ensuite répartis pour la période en question afin de calculer les coûts et revenus mensuels (en utilisant la formule d'annuité et la durée de vie des actifs ou du client). Ainsi, des revenus mensuels constants et des coûts mensuels constants sont déduits. Il serait question de compression de marge si la somme des revenus mensuels calculés ne suffisait pas pour couvrir la somme de tous les coûts mensuels calculés plus les charges de gros. Une approche en conditions stabilisées peut être considérée comme une approximation pragmatique et raisonnable d'une approche DCF, surtout en l'absence d'intrants de données vérifiés pour des évolutions futures, qui doivent être intégrés au modèle DCF. Dans la pratique, le modèle en conditions stabilisées est régulièrement adapté pour veiller à ce que la structure du modèle et la réalité du marché divergent le moins possible.

	<b>Par période</b>	<b>DCF</b>	<b>Conditions stabilisées</b>
<b>Période</b>	Exercice	Durée de vie du produit	Durée de vie du client ou durée de vie économique des actifs
<b>Revenus</b>	Revenus pendant l'exercice	Tous les revenus (actualisés) prévus pour chaque année de la durée de vie du produit	Les revenus de détail déterminés sur la base du nombre d'abonnés constant et les prix de détail actuels ; tous les revenus sont annualisés selon la durée de vie du client
<b>Coûts</b>	Coûts pendant l'exercice	Tous les coûts (actualisés) spécifiés pour chaque année de la durée de vie du produit	Tous les coûts qui correspondent au nombre d'abonnés et à leur profil d'utilisation, annualisés selon la durée de vie du client ou la durée de vie des actifs
<b>Calcul du test de compression de marge</b>	Comparaison des revenus et des coûts : pas de compression de marge si les revenus couvrent les coûts	Calcul de la VAN : pas de compression de marge si la VAN est supérieure ou égale à zéro	Comparaison des revenus et coûts annualisés : pas de compression de marge si les revenus annualisés couvrent les coûts annualisés
<b>Exigences de données</b>	Revenus et coûts de l'exercice	Revenus et coûts pour chaque année de la durée de vie du produit	Revenus et coûts pour la situation en conditions stabilisées

Figure 3 : *Approches pour le calcul du test de compression de marge*

En ce qui concerne les produits de détail pour les clients résidentiels et les petits clients non résidentiels, basés sur la fourniture en gros d'accès à large bande via le cuivre, la fibre optique et le câble, l'IBPT préfère l'approche en conditions stabilisées à une approche DCF. Une approche DCF est assez complexe et lourde parce qu'elle est basée sur une estimation des paramètres pertinents pendant la période en question. L'approche en conditions stabilisées donne des informations concernant la compression de marge pour chaque période spécifique. Simultanément, les coûts et revenus sont imputés correctement au fil des années et actualisés si nécessaire. Une approche en conditions stabilisées est très transparente et pratique. Un test de compression de marge du type



conditions stabilisées effectué périodiquement peut également tenir compte des évolutions du marché, vu que cela permet à l'IBPT d'adapter les nombres d'abonnés, les évolutions tarifaires, etc. aux véritables données de marché, au lieu de se baser sur des prévisions incertaines.

En ce qui concerne les services de détail aux grands clients non résidentiels, sur la base de l'accès de haute qualité et/ou sur la base de la fourniture en gros d'accès à large bande et plus précisément dans le cadre du test agrégé sur tout le portefeuille du segment, le test de compression de marge sera effectué sur la base d'une approche par période. Ce principe n'est pas pertinent pour le test « bottom-up » au niveau contractuel qui sera effectué sur la base des revenus et des coûts qui surviennent pendant la durée du contrat.

### **Principe 9**

En ce qui concerne les produits de détail pour les particuliers et les petits clients non résidentiels, basés sur la fourniture en gros d'accès à large bande par le cuivre, la fibre optique et le câble, le test de compression de marge sera effectué sur la base d'une approche multipériodique sous la forme d'une analyse en conditions stabilisées.

En ce qui concerne les services de détail pour les grands clients non résidentiels, sur la base de la fourniture en gros d'accès de haute qualité et/ou sur la base de la fourniture en gros d'accès à large bande et plus précisément dans le cadre du test agrégé sur tout le portefeuille du segment, le test de compression de marge sera effectué sur la base d'une approche par période.

Ce principe n'est pas pertinent pour le test au niveau contractuel qui sera effectué sur la base des revenus et des coûts qui surviennent pendant la durée du contrat.

### **3.9. Période pertinente**

La période pertinente est définie comme la durée de vie moyenne estimée du client pour les services de détail fournis par l'opérateur de référence. Cela devrait être la durée de vie constatée sur un marché concurrentiel. Pendant cette période, un client contribue à la récupération (a) des coûts en aval annualisés selon une méthode d'amortissement et la durée de vie économique en fonction des actifs en question et (b) d'autres coûts en aval qui ne sont normalement pas annualisés (en général les coûts pour le démarchage d'abonnés) et que l'opérateur tente de récupérer au cours de la durée de vie moyenne du client.

En ce qui concerne les services de détail pour les grands clients non résidentiels, sur la base de la fourniture en gros d'accès de haute qualité et/ou sur la base de la fourniture en gros d'accès à large bande, la période pertinente du test au niveau contractuel est définie comme la durée du contrat.



### Principe 10

La période pertinente est la durée de vie moyenne du client en ce qui concerne les services de détail fournis par l'opérateur de référence.

En ce qui concerne les services de détail pour les grands clients non résidentiels, sur la base de la fourniture en gros d'accès de haute qualité et/ou sur la base de la fourniture en gros d'accès à large bande, la période pertinente du test au niveau contractuel est définie comme la durée du contrat.

### 3.10. Traitement des revenus issus de la téléphonie mobile

Les revenus de la téléphonie mobile sont pris en compte si les produits mobiles sont vendus en combinaison avec des services basés sur des intrants de gros réglementés.

La téléphonie mobile peut soit faire partie d'une offre groupée (cas 1), soit être ajoutée à une offre groupée à titre d'option (cas 2).

#### Premier cas :

Si la composante mobile est non optionnelle et fait donc partie d'une offre groupée convergente, l'IBPT procédera comme suit :

- Les revenus des offres groupées convergentes sont pris en compte, augmentés des revenus supplémentaires générés par les cartes SIM incluses dans le produit, comme la facturation de la consommation hors forfait et l'achat de forfaits d'extension pour des données ou des minutes d'appel supplémentaires. Les revenus générés par les cartes SIM supplémentaires achetées par les clients des packs convergents sont également pris en compte, étant donné que ces dernières sont généralement proposées comme une « extension naturelle » du produit convergent. Pour ces cartes SIM supplémentaires, les revenus supplémentaires sont également pris en compte.
- En contrepartie, un coût est déduit, déterminé par des tarifs « light MVNO »<sup>21</sup> commerciaux représentatifs de l'opérateur PSM, lesquels constituent une bonne approximation du coût d'exploitation d'un service mobile. Il est tenu compte à cet effet du nombre moyen de cartes SIM utilisées dans l'offre groupée et de la consommation de données effective moyenne par carte SIM. Si un opérateur PSM ne dispose pas de tarifs « light MVNO » représentatifs, l'IBPT peut si nécessaire procéder à une modélisation sur base des tarifs « light MVNO » représentatifs d'autres opérateurs.

Lors de la mise en œuvre d'un test de compression de marge, l'IBPT évaluera sa méthodologie concernant le traitement des revenus de la téléphonie mobile et plus précisément la détermination et/ou la modélisation de tarifs MVNO représentatifs en fonction des changements éventuels intervenus sur le marché de gros de la téléphonie mobile. Le point de départ est toujours que les tarifs MVNO utilisés doivent constituer une bonne approximation des coûts.

---

<sup>21</sup> Un « light MVNO » est un opérateur de réseau mobile virtuel qui délègue la gestion opérationnelle de son réseau à l'opérateur de réseau mobile auprès duquel les services de réseau sont achetés. Le « light MVNO » est en principe uniquement responsable de la relation avec le client final.

Deuxième cas :

La composante mobile peut être ajoutée de manière optionnelle à une offre groupée non convergente. Dans ce cas, l'IBPT appliquera la méthode de travail suivante :

- Seuls seront pris en compte les revenus de détail du produit phare reprenant les services de gros concernés, en d'autres termes sans la composante mobile ;
- Ensuite, il s'agit d'identifier les réductions octroyées au service mobile. La valeur monétaire mensuelle de la réduction sera déterminée et déduite des revenus de détail du produit phare. Pour déterminer la réduction, il faut tenir compte du fait que seule une partie des abonnés du produit phare choisiront de souscrire à ce service supplémentaire ;
- La réduction sera imputée proportionnellement aux services de détail en question d'une part et à la composante mobile d'autre part, en fonction du chiffre d'affaires généré sur la base des services respectifs.

**Principe 11**

Les revenus de la téléphonie mobile sont pris en compte si les produits mobiles sont vendus en combinaison avec des services basés sur des intrants de gros réglementés.

L'approche diffère selon que la téléphonie mobile fait partie d'une offre groupée convergente ou qu'elle peut être ajoutée de manière optionnelle à une offre groupée non convergente.

## **4. Calcul des coûts en aval, coûts de gros et revenus pertinents**

### **4.1. Revenus générés par les services de détail pour les clients résidentiels et les petits clients non résidentiels, basés sur la fourniture en gros d'accès à large bande via le cuivre, la fibre optique et le câble**

Les revenus suivants seront pris en considération par l'IBPT dans le cadre du test de compression de marge :

- Les revenus liés aux services de détail directement basés sur des intrants de gros réglementés et dont le prix est compris dans le prix de détail du produit phare, à savoir la large bande, l'IPTV et la télévision par le câble<sup>22</sup>.
- Les revenus liés aux services de détail qui sont proposés en combinaison avec les services mentionnés au point 1, reposant sur des intrants de gros réglementés et qui (1) soit sont compris dans le prix de détail du produit phare, (2) soit sont vendus à titre d'option. Dans ce cas, l'on ne tient pas compte de produits liés au contenu, comme le contenu premium, les bouquets TV et la location de films. Ces produits sont par exemple la téléphonie fixe, l'accès Wi-Fi via hotspots et homespots, des comptes e-mail et un deuxième écran.
- Les revenus liés aux équipements chez le client (« customer premise equipment ») qui sont nécessaires pour fournir les services mentionnés aux points 1 et 2 ci-dessus et qui sont soit compris dans le prix de détail du produit phare, soit facturés séparément (location ou achat). Ces produits sont par exemple des modems et des décodeurs.
- Revenus supplémentaires éventuels liés aux services mentionnés aux points 1 et 2 ci-dessus. Ces revenus sont par exemple des achats de packs de volume de données supplémentaires, des coûts de communication en dehors du forfait pour la téléphonie fixe et des revenus de la terminaison d'appels entrants.

Toutes les composantes pertinentes des revenus sont prises en considération, y compris les éléments de prix récurrents et non récurrents. Les éléments de prix uniques (par ex. les charges pour le raccordement) sont répartis sur des périodes qui correspondent à la durée de vie moyenne de clients pour le service en question.

Si une réduction permanente s'applique aux prix de détail affichés ou s'il y a une réduction provisoire sous la forme de promotions, de telles réductions ou diminutions tarifaires sont considérées pour la période respective dans le calcul des revenus mensuels annualisés. Il en va de même pour les promotions ne reprenant pas certains éléments dans le cadre de la tarification (par ex. des frais de raccordement) ou lorsque certains éléments (par ex. routeurs, modems) sont offerts gratuitement. Les extras gratuits sont considérés comme des frais de détail dont la valeur est déterminée sur la base des coûts de production ou du prix d'achat. De tels extras sont par exemple les tablettes, les smartphones et les packs de données mobiles.

---

<sup>22</sup> À proprement parler, seule la transmission de signaux de télévision est soumise à la régulation ex ante, et non le contenu.

#### **4.2. Revenus générés par les services de détail pour les grands clients non résidentiels sur la base de la fourniture en gros d'accès de haute qualité et/ou sur la base de la fourniture en gros d'accès à large bande**

Que ce soit pour le test au niveau contractuel ou pour le test agrégé sur tout le portefeuille du segment, l'IBPT prendra en considération les revenus concernant :

- les services de détail pour la connectivité qui se basent directement sur les intrants de gros réglementés, y compris les lignes de back-up ;
- les équipements chez le client final (CPE), comme les modems et routeurs, nécessaires pour fournir les services mentionnés au point 1 ;
- les options « Service Level Agreements » (SLA) et « Quality of Service » (QoS), proposées en combinaison avec les services mentionnés au point 1.

Uniquement pour le test sur tout le portefeuille du segment, les revenus de services additionnels vendus sous l'appellation « Managed Services », comme « Shared Security », « Service Management & Reporting » et « Project Management », sont pris en considération.

#### **Principe 12**

Lorsque sont calculés les revenus pertinents des produits de détail pour les particuliers et les petits clients non résidentiels, sur la base de la fourniture en gros d'accès à large bande via le cuivre, la fibre optique et le câble, l'on tient compte de tous les revenus récurrents et non récurrents, ainsi que des réductions et des promotions concernant :

- Les produits de détail directement basés sur des intrants de gros réglementés ;
- Les produits reposant sur des intrants de gros réglementés qui sont soit compris dans le prix de détail du produit phare, soit vendus à titre d'option ;
- Les équipements chez le client (CPE) nécessaires pour fournir les services susmentionnés ;
- Des revenus supplémentaires liés à ces services.

Lorsque sont calculés les revenus pertinents générés par les services de détail pour les grands clients non résidentiels, sur la base de la fourniture en gros d'accès de haute qualité et/ou sur la base de la fourniture en gros d'accès à large bande, l'on tient compte de tous les revenus récurrents et non récurrents<sup>23</sup> liés aux éléments suivants :

- Les services de détail pour la connectivité directement basés sur des intrants de gros réglementés ;
- Les équipements chez le client (CPE) nécessaires pour fournir les services tels que mentionnés ci-dessus ;
- Les options « Service Level Agreements » (SLA) et « Quality of Service » (QoS), proposées en combinaison avec les services mentionnés ci-dessus ; et

Uniquement pour le test sur tout le portefeuille du segment, les revenus de services additionnels vendus sous l'appellation « Managed Services » sont pris en considération.

#### **4.3. Les prix de gros**

Il s'agit des coûts qu'un demandeur d'accès doit payer pour l'intrant de gros, exigé en principe aussi par l'opérateur PSM pour prévoir son propre département de détail.

<sup>23</sup> Prix nets contractuels.

Les prix de gros comprennent aussi bien les charges récurrentes que les charges uniques. Les charges uniques sont généralement prises en compte et réparties de cette manière sur la période en question.

### **Principe 13**

Les prix de gros comprennent aussi bien les charges récurrentes que les charges uniques. Les charges uniques sont réparties sur la période en question.

## **4.4. Les coûts en aval**

### **4.4.1. Coûts en aval des services de détail pour les clients résidentiels et les petits clients non résidentiels, basés sur la fourniture en gros d'accès à large bande via le cuivre, la fibre optique et le câble**

Les coûts en aval peuvent être répartis en six catégories, abordées plus en détail ci-dessous :

- les coûts de réseau propres, soit tous les coûts liés au réseau qui ne sont pas compris dans les prix de gros ;
- les coûts pour la terminaison du trafic dans d'autres réseaux et l'interconnexion ;
- les coûts de détail ;
- la majoration pour les coûts communs ;
- les contributions pour les droits d'auteur ;
- les coûts de production.

#### **4.4.1.1. Les coûts de réseau propres**

Les coûts de réseau en aval d'un opérateur qui fournit des services de détail sur la base de bitstream xDSL, bitstream GPON ou de l'accès de gros via le câble peuvent comprendre ce qui suit :

- les équipements chez le client (CPE) ;
- les équipements à l'endroit de la colocalisation et dans les bâtiments de l'opérateur alternatif (par ex. switches et routeurs) ;
- les coûts pour l'entretien et le fonctionnement des équipements ;
- la capacité internationale et backhaul ;
- les coûts de fonctionnement généraux pour le réseau ;
- les coûts pour l'utilisation de ses propres techniciens<sup>24</sup> ;
- les coûts du capital pour l'infrastructure propre.

Les éléments du réseau doivent être dimensionnés de manière à refléter la part de marché choisie de l'opérateur modélisé. En outre, une structure de réseau efficace est supposée<sup>25</sup>.

<sup>24</sup> Depuis l'analyse de marché de 2018, l'opérateur alternatif a la possibilité d'utiliser ses propres techniciens (via un sous-traitant ou non) au lieu de techniciens de l'opérateur PSM pour l'installation ou les réparations.

<sup>25</sup> Les équipements de réseau sont amortis en fonction de la durée de vie économique pertinente des actifs. L'on suppose également dans la modélisation que les services voix sont établis via « Voice over IP ».

Dans le cadre de la fourniture en gros d'accès à large bande via le câble, avoir sa propre infrastructure de réseau n'est pas nécessaire pour la revente de TV analogique et une infrastructure limitée est nécessaire pour les services TV numériques, comme un point d'accès à la plateforme TV numérique du câblo-opérateur.

#### ***4.4.1.2. Les coûts pour la terminaison du trafic dans d'autres réseaux et l'interconnexion***

Les coûts pour la terminaison du trafic dans d'autres réseaux et/ou pour l'appairage et la transmission doivent être calculés selon les paiements réels à d'autres opérateurs. Les revenus générés par le trafic entrant d'autres réseaux seront également considérés. Le cas échéant, les tarifs réglementés seront appliqués.

#### ***4.4.1.3. Coûts de détail***

Dans le module de calcul, les catégories de coûts suivantes sont prises en compte, conformément à ce que l'ORECE considère comme des coûts de détail pertinents :

- le démarchage et la rétention de clientèle ;
- le service clientèle ;
- le marketing et la publicité ;
- les coûts salariaux du personnel de vente et les commissions ;
- la facturation et le recouvrement des débiteurs ;
- les créances irrécouvrables ;
- le développement et la gestion de produits.

Les informations fournies à ce sujet par les opérateurs PSM seront comparées aux informations fournies par d'autres opérateurs PSM et des opérateurs alternatifs ainsi qu'à des données de benchmark pour évaluer si les informations fournies par les opérateurs PSM sont raisonnables.

#### ***4.4.1.4. La majoration pour les coûts communs***

Les coûts communs sont des coûts liés à l'administration et à la gestion qui ne peuvent être imputés à des services individuels. L'EPMU (« Equi-Proportional Mark-Up ») est la méthode appliquée habituellement concernant le modèle de coûts LRIC. En vue de répartir ces coûts raisonnablement, l'on calcule le rapport entre les coûts communs totaux d'une part et les coûts totaux d'autre part. Ensuite, les coûts communs sont répartis entre tous les services pertinents sur la base de ce rapport. Pour tous les produits testés, un pourcentage égal est appliqué.

Selon la disponibilité des données, des coûts communs peuvent aussi être exprimés comme un pourcentage des revenus de détail liés. Même dans ce cas, les coûts communs sont attribués proportionnellement aux produits pertinents.

#### ***4.4.1.5. Contributions pour les droits d'auteur et le contenu***

Si les demandeurs d'accès achètent l'accès de gros avec lequel ils reçoivent l'accès aux chaînes de télévision partagées (via Multicast pour le bitstream xDSL et GPON, via la revente de la télévision analogique et via la plateforme de TV numérique pour le câble), les demandeurs d'accès doivent payer des contributions pour les droits d'auteur. En outre, il se peut que les demandeurs d'accès

doivent également payer les contributions pour la promotion du contenu audiovisuel et les chaînes de télévision locales.

Pour la détermination des droits d'auteur, les données financières descendantes de l'opérateur PSM sont utilisées et confrontées aux données des opérateurs alternatifs. Le cas échéant, des adaptations en termes d'échelle peuvent être effectuées.

#### ***4.4.1.6. Les coûts de production***

Les coûts de production de certains produits mentionnés ci-dessus à la section 4.1 font partie des coûts pertinents de l'opérateur modélisé.

#### **4.4.2. Coûts en aval des services de détail pour les grands clients non résidentiels sur la base de la fourniture en gros d'accès de haute qualité et/ou sur la base de la fourniture en gros d'accès à large bande**

Tant le test au niveau contractuel que le test agrégé sur tout le portefeuille du segment comportent ces coûts, concernant :

- le transport du VLAN du LEX au PoI ou ce qui y correspond dans le cas de certains services de connectivité de haute qualité pour lesquels ce transport ne passe pas par le VLAN ;
- les coûts de fonctionnement généraux du réseau cœur et les coûts de transit IP ;
- l'achat du CPE et le traitement logistique de celui-ci ;
- les coûts du capital pour l'infrastructure propre.

Uniquement pour le test sur tout le portefeuille du segment, l'on tient également compte des coûts communs. À ce niveau, il convient d'examiner si de tels coûts communs se seraient présentés, partiellement ou entièrement, si l'opérateur avait décidé de ne pas produire le produit en question. Les coûts supportés pour permettre les « Managed Services » seront également pris en considération.

### **Principe 14**

Pour le calcul des coûts en aval des produits de détail pour les particuliers et les petits clients non résidentiels, basés sur la fourniture en gros d'accès à large bande pour le cuivre, la fibre optique et le câble, les composantes suivantes sont prises en considération :

- les coûts de réseau propres ;
- les coûts pour la terminaison du trafic dans d'autres réseaux et l'interconnexion ;
- les coûts de détail ;
- la majoration pour les coûts communs ;
- les contributions pour les droits d'auteur ;
- les coûts de production.

Pour les services de détail pour les grands clients non résidentiels, sur la base de la fourniture en gros d'accès de haute qualité et/ou sur la base de la fourniture en gros d'accès à large bande, les composantes suivantes sont prises en considération tant pour le test au niveau contractuel que pour le test agrégé sur tout le portefeuille :

- le transport du VLAN du LEX au PoI<sup>26</sup> ;
- les coûts de fonctionnement généraux du réseau cœur et les coûts de transit IP ;
- l'achat du CPE et le traitement logistique de celui-ci ;
- les coûts du capital pour l'infrastructure propre.

Uniquement pour le test sur tout le portefeuille du segment, l'on tient également compte des coûts communs.

---

<sup>26</sup> Ou ce qui y correspond dans le cas de certains services de connectivité de haute qualité pour lesquels ce transport n'a pas lieu par le VLAN.



## 5. La procédure pour l'application du test de compression de marge

Comme c'est le cas pour chaque mesure, l'utilisation de tests de compression de marge doit être en rapport avec les objectifs d'un régulateur et doit tenir compte des coûts qui y sont liés tant pour le régulateur que pour les opérateurs.

L'IBPT estime que les tests de compression de marge peuvent en tout état de cause être effectués dans les cas suivants :

- Avant l'entrée en vigueur de nouveaux tarifs de gros dans le cadre du processus d'approbation pour déterminer les charges de gros ;
- Après l'introduction de nouveaux tarifs de détail ou le lancement d'un nouveau produit, lorsque ce produit entrera très probablement en considération comme produit phare et s'il y a un risque que cela entraîne une compression de marge ;
- Si l'on soupçonne qu'une offre de détail ne peut pas être reproduite de manière économiquement rentable ou à la suite d'une plainte d'un opérateur alternatif concernant un soupçon de compression de marge par un opérateur PSM.

Dans le cadre de sa compétence à imposer des mesures correctrices en matière de contrôle des prix, et plus précisément à pouvoir suivre de manière adéquate l'impact de ces mesures, l'IBPT veillera à ce que le portefeuille de chaque opérateur PSM soit soumis à un test de compression de marge au moins tous les deux ans.

L'IBPT estime que la méthode de travail susmentionnée concernant le lancement de tests de compression de marge trouve le juste équilibre entre les différentes considérations précitées.

Lorsqu'une compression de marge est constatée, l'opérateur PSM devra augmenter ses tarifs de détail et/ou devra diminuer ses prix de gros correspondants selon les circonstances.

### Principe 15

Les tests de compression de marge peuvent être réalisés par l'IBPT dans les cas suivants :

- Avant l'entrée en vigueur de nouveaux tarifs de gros dans le cadre du processus d'approbation pour déterminer les charges de gros ;
- Après l'introduction de nouveaux tarifs de détail ou le lancement d'un nouveau produit, lorsque ce produit entrera très probablement en considération comme produit phare et s'il y a un risque que cela entraîne une compression de marge ;
- Si l'on soupçonne qu'une offre de détail ne peut pas être reproduite de manière économiquement rentable ou à la suite d'une plainte d'un opérateur alternatif concernant un soupçon de compression de marge par un opérateur PSM ;

L'IBPT veillera à ce que le portefeuille de chaque opérateur PSM soit soumis à un test de compression de marge au moins tous les deux ans.

Lorsqu'une compression de marge est constatée, l'opérateur PSM devra augmenter ses tarifs de détail et/ou devra diminuer ses prix de gros correspondants selon les circonstances.

## 6. Signatures

Axel Desmedt  
Membre du Conseil

Jack Hamande  
Membre du Conseil

Luc Vanfleteren  
Membre du Conseil

Michel Van Bellinghen  
Président du Conseil