



---

**INSTITUT BELGE DES SERVICES POSTAUX  
ET DES TELECOMMUNICATIONS**

---

**RÉSUMÉ DES RÉACTIONS DES ACTEURS SUR LE MARCHÉ  
À LA CONSULTATION NATIONALE RELATIVE AUX MARCHÉS  
3, 4, 5, 6, 8, 9 ET 10 (MARCHÉS TÉLÉPHONIE FIXE)**

Les observations reprises dans ce rapport sous forme synthétisée sont celles des parties intéressées. Le fait de les inclure dans le présent document ne signifie nullement que l'Institut approuve ou désapprouve les opinions exprimées.

Version du 9 mai 2006

## **Réactions des acteurs sur le marché à la consultation nationale relative aux Marchés 3, 4, 5, 6, 8, 9 et 10 (Marchés Téléphonie fixe)**

La consultation nationale relative aux marchés de la téléphonie fixe a été lancée le 7 février 2006 et s'est clôturée le 10 avril 2006.

Pour rappel, la consultation couvre les marchés suivants:

- Marché 3: les services téléphoniques nationaux accessibles au public en position déterminée pour la clientèle résidentielle;
- Marché 4: les services téléphoniques internationaux accessibles au public en position déterminée pour la clientèle résidentielle;
- Marché 5: les services téléphoniques nationaux accessibles au public en position déterminée pour la clientèle non résidentielle;
- Marché 6: les services téléphoniques internationaux accessibles au public en position déterminée pour la clientèle non résidentielle;
- Marché 8: départ d'appel sur le réseau téléphonique public en position déterminée;
- Marché 9: terminaison d'appel sur divers réseaux téléphoniques publics individuels en position déterminée;
- Marché 10: services de transit sur le réseau téléphonique public fixe.

Les opérateurs énumérés ci-dessous ont répondu à la consultation nationale:

- Base
- Belgacom
- BT
- Colt
- Mobistar
- Belgacom Mobile (Proximus)
- Scarlet
- Telenet
- Tele2 – Versatel

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

### **1 Remarques liminaires**

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

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

La plupart des répondants ont groupé les commentaires relatifs aux marchés de détail 3 et 5 ainsi qu'aux marchés de détail 4 et 6 et ont séparé ceux relatifs aux marchés de gros 8, 9 et 10. L'IBPT adoptera la même approche.

## **2 Contexte et base légale**

- C 1.** Belgacom estime d'une manière générale que l'approche méthodologique adoptée par l'IBPT n'est pas conforme au dispositif européen, que l'analyse effectuée se fonde sur des a priori contestables selon lesquels il faudrait à tout prix imposer des obligations à l'opérateur historique et qu'elle n'a pas de dimension prospective. Pour l'opérateur, une validité de trois ans est trop longue et l'analyse devrait porter sur une période de 18 mois. En outre, l'Institut aurait dû aborder la question de la répartition des compétences avec les Communautés pour cet ensemble de marchés.
- C 2.** Belgacom Mobile rejoint Belgacom sur le fait que l'IBPT analyserait plus la position de Belgacom que le marché dans sa globalité.
- C 3.** Tele2 craint la partialité de l'IBPT qui a fait appel à un consultant ayant travaillé pour Belgacom Mobile, qui aurait des positions préconçues, dont l'indépendance ne serait pas totalement assurée que ce soit en raison du fait que le même ministre a la compétence sur les entreprises publiques, sur une partie de la régulation des télécommunications et sur le budget de l'Etat, ou parce que l'Etat est encore actionnaire majoritaire dans Belgacom.

## **3 Marchés de détail**

### **3.1 Marchés 3 et 5 (services téléphoniques nationaux)**

#### **3.1.1 Définition du marché**

- C 4.** Belgacom estime que les analyses de substituabilité se fondent trop sur les caractéristiques techniques des produits et pas suffisamment sur la perception que les utilisateurs ont de l'usage d'un produit. Ainsi, le mobile serait perçu de plus en plus comme un substitut au fixe et la téléphonie mobile exerce une pression concurrentielle croissante sur la téléphonie fixe
- C 5.** BT estime qu'il y a une substituabilité au niveau de la demande entre les services téléphoniques fixe vers fixe et fixe vers mobile. De son côté, Tele2 suggère que l'évolution du marché des appels fixe vers mobile soit suivie de près afin de voir s'il n'y aurait pas lieu, dans le futur, d'envisager une segmentation supplémentaire du marché.
- C 6.** Belgacom estime qu'il ne faut pas intégrer la VoB dans le même marché que les services téléphoniques accessibles au public en position déterminée car ces services sont tributaires du degré de pénétration du haut débit; de plus ce service différencierait de la téléphonie classique sur le plan de la qualité, du prix et de l'accessibilité à des services complémentaires. Pour leur part, BT, Mobistar et Tele2 suivent l'approche de l'IBPT qui les intègre dans le même marché dès lors qu'ils utilisent des numéros géographiques du plan national de numérotation.
- C 7.** Mobistar estime que les passages de l'analyse qui décrivent les offres disponibles sur le marché ne sont pas complets.

### **3.1.2. Le marché géographique**

- C 8.** Belgacom conteste la dimension nationale du marché géographique; selon elle, il serait nécessaire de considérer au minimum deux marchés géographiques, la Flandre et le reste du Royaume.
- C 9.** Les autres acteurs ne mentionnent pas la question ou, comme BT, suivent explicitement l'IBPT pour considérer que le marché est national.

### **3.1.3. La puissance sur le marché**

- C 10.** Mobistar et Belgacom demandent que l'on mentionne Tele2 comme opérateur sur le marché.
- C 11.** Mobistar souhaite qu'on vérifie certains chiffres avancés à la lumière, notamment, du rapport annuel de Belgacom.
- C 12.** Belgacom estime que l'évaluation de la puissance devrait se faire de façon prospective et donc envisager également le développement toujours plus grand de la téléphonie mobile. Par ailleurs, Belgacom estime que l'analyse devrait étudier mieux les capacités économiques, technologiques et d'innovation des autres acteurs sur le marché et se poser la question de savoir s'ils sont véritablement viables sur un marché concurrentiel et s'ils ont évolué ces dernières années.
- C 13.** Belgacom rappelle que l'étendue et la capillarité de son réseau entraînent des coûts importants qui ne sont pas suffisamment pris en compte par l'analyse. L'opérateur souligne également l'importante diminution de sa part de marché depuis 2001.
- C 14.** Belgacom demande que les offres que les opérateurs concurrents ont lancées en 2005 soient également mentionnées.
- C 15.** Telenet souligne que la concurrence s'est développée de façon limitée depuis l'ouverture des marchés et que Belgacom a gardé des parts de marché proches du monopole malgré l'imposition d'obligations relatives au CS/CPS et à l'accès bitstream.
- C 16.** Mobistar estime que les fonctionnalités CS et CPS n'ont pas significativement amélioré le degré de concurrence sur le marché, dans la mesure, notamment où l'offre Happy Time de Belgacom, preuve de l'importante intégration verticale de l'entreprise, est extrêmement dommageable au développement d'une concurrence durable.
- C 17.** Pour Tele2, la concurrence sur le marché reste fragile car Belgacom y dispose d'une position très forte: réseau qui couvre l'ensemble de la population, base de consommateurs très importante héritée de l'histoire et non gagnée dans un marché en concurrence, intégration verticale, droits exclusifs et spéciaux pendant l'émergence de nouveaux marchés comme la téléphonie mobile; toutes ces caractéristiques permettent à l'opérateur historique de bénéficier d'avantages importants lors du déploiement de réseaux de la prochaine génération comme le vDSL. Tele2 souligne en outre que la concurrence n'a pas entamé la profitabilité de Belgacom.

- C 18.** BT confirme que, selon lui, Belgacom est bien puissant sur les marchés 3 et 5 et que l'intégration verticale de l'entreprise est une des principales barrières à l'entrée sur le marché. BT rappelle que Belgacom est le principal actionnaire du premier opérateur mobile (Belgacom Mobile), du premier intégrateur de services (Telindus), du premier ISP (Skynet) et actionnaire majoritaire de la société Belgacom International Carrier Services; de plus, selon BT, le pouvoir de décision est, de façon presque exclusive, dans les mains de l'Etat, l'opérateur n'a pas de dettes et sa stratégie vise à produire des bénéfices sur le marché belge, ce qui l'incite à abuser de sa position dominante par la pratique de prix d'éviction et de prix ciseaux.
- C 19.** Colt estime que Belgacom est effectivement puissant sur ces marchés.
- C 20.** Belgacom estime que Telenet est également un opérateur verticalement intégré qui dispose de l'avantage concurrentiel de ne pas être soumis à la régulation de gros. L'opérateur souligne que les offres des concurrents remportent beaucoup de succès et que dans une approche prospective, il ne peut plus être considéré comme dominant.

#### **3.1.4. Les obligations applicables**

- C 21.** Belgacom estime que l'obligation de notifier à l'IBPT, 30 jours à l'avance, toute nouvelle offre de détail correspond en fait à une approbation préalable de ses tarifs de détail par l'Institut, ce qui est interdit par la loi.
- C 22.** BT approuve l'ensemble des obligations envisagées mais s'oppose au retrait de l'obligation d'orientation vers les coûts des prix de détail de Belgacom. Mobistar regrette également que l'on lève cette obligation d'orientation sur les coûts et demande qu'en tout état de cause cette obligation ne soit supprimée qu'au moment où tous les autres dispositifs seront en place.
- C 23.** Colt demande que l'IBPT surveille de très près les prix d'éviction pratiqués par Belgacom et mette en place des systèmes actifs de contrôle.
- C 24.** Tele2 est favorable aux obligations que l'IBPT envisage d'imposer à Belgacom car il estime que l'opérateur historique pratique le price squeeze (offres Happy Time et Excellence), le groupage anticoncurrentiel (offre Discovery Line) et les pratiques tarifaires discriminatoires (Happy Time offre les communications gratuites à partir d'une certaine heure alors que les concurrents dépendent des offres de gros de Belgacom qui sont tarifées à la seconde); Tele2 estime que l'IBPT devrait mettre en œuvre les mécanismes de contrôle suffisants afin de vérifier que la concurrence peut s'effectuer de façon adéquate même en l'absence de l'obligation d'orienter les tarifs sur les coûts. Tele2 réaffirme que ces obligations doivent s'appliquer à tous les services y compris les VoB et demande que les obligations imposées sur les marchés de la téléphonie fixe soient évaluées en combinaison avec celles imposées sur le marché de l'accès.
- C 25.** Belgacom Mobile estime qu'il ne faut pas imposer d'obligations aux services VoB dans la mesure où ils dépendent d'un accès internet à haut débit qui n'est lui-même pas réglementé au niveau du détail.

- C 26.** Mobistar se demande si le test de price squeeze envisagé par l'IBPT sera suffisant pour répondre aux pratiques anticoncurrentielles de Belgacom; Mobistar demande que les opérateurs alternatifs soient associés et consultés lors de l'élaboration d'un test de price squeeze qui serait efficace. Selon Mobistar, l'offre Happy Time ne pourrait être reproduite par des concurrents de Belgacom que si les tarifs d'interconnexion diminuaient encore d'au moins 20%. Mobistar estime en outre qu'une période de trente jours entre la notification et le lancement d'une nouvelle offre est insuffisante et qu'il serait plus réaliste d'envisager une période de deux mois.
- C 27.** Pour ce qui est de la séparation comptable et de la comptabilisation des coûts, Mobistar demande que l'on renforce la transparence par le biais, par exemple, de protocoles qui formaliseraient et garderaient à jour les conditions techniques et tarifaires que Belgacom applique à la fourniture de services en interne.
- C 28.** Mobistar demande que le projet d'arrêté royal sur la séparation comptable soit soumis à une consultation publique.

## **3.2 Marchés 4 et 6 (services téléphoniques internationaux)**

### **3.2.1. La définition du marché**

- C 29.** Les opérateurs acceptent l'approche de l'IBPT en matière de définition du marché.

### **3.2.2. Le marché géographique**

- C 30.** Les opérateurs acceptent la dimension nationale du marché géographique.

### **3.2.3. La puissance sur le marché.**

- C 31.** Belgacom est d'accord avec l'IBPT pour estimer que le marché est concurrentiel. Belgacom Mobile estime que l'approche de l'IBPT qui considère la dynamique du marché et la réduction des parts de marché de Belgacom est adéquate et qu'elle devrait être étendue à d'autres analyses.
- C 32.** BT estime que le marché des services téléphoniques internationaux ne devrait pas être déclaré concurrentiel, notamment parce que la part de Belgacom est sous-estimée vu la prise en compte de la part des revendeurs dans ce marché.
- C 33.** Etant donné l'importance des parts que Belgacom conserve sur ces marchés, Colt demande qu'on en surveille de près l'évolution.
- C 34.** Mobistar estime que le marché n'est pas concurrentiel car Belgacom dispose d'un important contre pouvoir d'acheteur et achemine la plus grande partie des appels internationaux vers des opérateurs étrangers.
- C 35.** Tele2 estime que le marché de la téléphonie internationale n'est pas concurrentiel et qu'il faudrait donc "maintenir" des obligations pour Belgacom.

## **4 Marchés de gros**

### **4.1 Remarques générales**

- C 36.** Tele2 estime que les services d'interconnexion (départ et terminaison d'appel et transit) devraient faire partie d'un seul marché, que la division en trois marchés différents est artificielle et ne reflète pas la dynamique des négociations d'interconnexion.
- C 37.** Belgacom estime que le cadre réglementaire européen considère le départ et la terminaison d'appel comme un acheminement local des appels et que donc le droit à l'interconnexion doit se situer au niveau des clients et que celle-ci ne peut pas, comme le maintient l'IBPT, être effectuée au niveau régional ou national. Pour Belgacom, la partie de l'appel liée à l'acheminement de l'appel IAA (intra access area) ou EAA (extra access area) relève du transit. Selon Belgacom, le marché du transit doit donc être subdivisé pour couvrir le marché du transport IAA (acheminement d'appels entre commutateurs de transit situés sur un même réseau), le marché du transit pur IAA (acheminement d'appels entre commutateurs de transit situés sur des réseaux différents) et le marché de transit EAA.

### **4.2 Marché 8 (départ d'appel sur le réseau téléphonique public en position déterminée)**

#### **4.2.1. La définition du marché**

- C 38.** Mobistar souhaite que l'IBPT inclue une conception élargie des services pour groupes fermés d'utilisateurs (CUG) dans son examen des offres de départ d'appel présentes sur le marché.
- C 39.** Belgacom Mobile estime que l'IBPT manque de cohérence en excluant l'autofourniture du marché 8 alors qu'elle est incluse dans le marché 10.
- C 40.** Colt est d'accord avec la définition du marché.
- C 41.** BT estime qu'il faut inclure les réseaux câblés dans le marché pertinent car la commercialisation d'une offre de départ d'appel par les câblo-opérateurs est techniquement réalisable.
- C 42.** Belgacom rappelle que le départ d'appel ne comprend selon lui que l'acheminement local.
- C 43.** Belgacom estime que, puisque les câblo-opérateurs proposent des services de téléphonie vocale de type commuté, leur réseau est adapté pour la gestion de ces services et comme le départ d'appel est un des éléments constitutifs d'un appel de bout en bout, le réseau des câblo-opérateurs ne doit pas subir d'adaptation spécifique pour être en mesure de fournir une offre de départ d'appel. Belgacom rappelle qu'il a demandé à Telenet de lui proposer une offre de départ d'appel sur son réseau mais que les conditions faites étaient inutilisables. Belgacom juge que le départ d'appel sur le réseau téléphonique commuté et le départ d'appel sur les réseaux câblés doivent être intégrés dans le même marché pertinent.

#### **4.2.2. Le marché géographique**

- C 44.** Belgacom estime qu'il serait nécessaire de considérer au minimum deux marchés géographiques, à savoir la Flandre et le reste du Royaume.
- C 45.** BT est d'accord avec le fait que la dimension géographique du marché est nationale.

#### **4.2.3. La puissance sur le marché**

- C 46.** Belgacom estime qu'il n'y a pas lieu d'exclure l'autofourniture de l'évaluation des parts de marché puisqu'elle constitue un substitut direct à l'achat du service de départ d'appels auprès de l'opérateur historique. Belgacom conteste sa puissance sur ce marché qui n'existe que parce que la réglementation en place l'a créé.
- C 47.** Mobistar n'est pas d'accord avec l'exclusion de l'autofourniture lors du calcul des parts de marché car la plupart des services de départ d'appel de Belgacom sont fournis à ses propres services de détail. Mobistar propose également que les parts de marché soient exprimées en volume plutôt qu'en valeur car l'autofourniture a rarement un prix uniforme. Mobistar estime également qu'exclure les services de départ d'appel que Belgacom fournit à sa branche de détail a un effet direct sur les coûts encourus par Belgacom au niveau du gros et donc sur l'orientation vers les coûts des tarifs de gros imposée à Belgacom.
- C 48.** Belgacom rappelle que l'étendue, la décentralisation et la capillarité de son réseau est plus un désavantage qu'un avantage en raison notamment des coûts d'entretien, d'adaptation et de modernisation ainsi que du fait qu'étant fournisseur du service universel, il doit aussi desservir les régions et les clients peu rentables.
- C 49.** Belgacom n'est pas convaincu par le raisonnement de l'IBPT et estime que l'Institut exprime seulement sa volonté de maintien du modèle réglementaire qu'il a imposé auparavant.
- C 50.** Colt est d'accord avec l'IBPT pour dire que Belgacom est puissant sur le marché.
- C 51.** Tele2 estime également que Belgacom est puissant en raison de ses parts de marché, de l'étendue de son réseau, du fait qu'il est difficile de dupliquer ce réseau, des économies d'échelle, de l'intégration verticale, de sa capacité financière et de l'absence de contre pouvoir d'acheteur des nouveaux entrants .

#### **4.2.4. Les remèdes applicables**

- C 52.** Colt et BT approuvent toutes les obligations proposées.
- C 53.** Belgacom estime que les arguments de l'IBPT ne sont pas fondés.



- C 54.** Tele2 approuve l'imposition de **l'obligation de fournir l'accès et l'interconnexion** pour la fourniture de services de départ d'appel; il demande que les conditions soient suffisamment dégroupées et que l'opérateur soit obligé de répondre aux demandes raisonnables d'accès et d'interconnexion qui ne figureraient pas dans l'offre de référence; en effet, pour Tele2, les différences qui existent entre les conditions de Belgacom pour le gros et le détail sont tellement importantes qu'elles empêchent le développement d'une concurrence équitable. Tele2 souligne par exemple que les offres Happy Time et Discovery Line de Belgacom reposent sur des structures tarifaires qui ne correspondent pas aux conditions d'interconnexion de gros de Belgacom.
- C 55.** Mobistar estime que la facturation des services d'interconnexion en fonction de la capacité doit rester optionnelle et ne pas être imposée. Mobistar demande que le délai dans lequel Belgacom doit répondre à une demande d'accès ou d'interconnexion soit précisé, y compris lorsqu'il s'agit de services qui figurent dans l'offre de référence. Lorsque les services demandés ne figurent pas dans l'offre, la négociation devrait, selon Mobistar, aboutir plus rapidement qu'en quatre mois et l'IBPT devrait vérifier que l'application de ce délai n'est pas dommageable à la non discrimination.
- C 56.** Pour ce qui est du projet d'arrêté royal sur les éléments qui doivent figurer dans un accord d'accès et d'interconnexion, Mobistar s'étonne d'une part qu'il n'y soit pas fait référence plus précisément et, d'autre part que ce soit l'instrument juridique choisi alors que la directive accès reconnaît ces pouvoirs à l'autorité réglementaire nationale; selon Mobistar, cet arrêté royal devrait se contenter d'assurer la connectivité de bout en bout et ne pas imposer d'obligations disproportionnées comme, par exemple, le respect d'un ordre précis dans les éléments devant figurer dans un accord d'interconnexion.
- C 57.** Tele2 demande qu'avant que Belgacom lance une nouvelle offre de détail l'IBPT lui impose de mettre une offre de gros similaire à la disposition des acteurs du marché et que si un concurrent demande de profiter de cette offre, Belgacom soit obligé de suspendre son offre de détail jusqu'à ce qu'un accord soit conclu entre les parties sur les conditions applicables.
- C 58.** Tele2 approuve l'imposition d'une obligation de **non discrimination** mais souhaite qu'elle soit formulée de façon plus précise afin d'assurer que Belgacom ne puisse pas créer des barrières artificielles à l'entrée sur le marché. Tele2 demande ainsi que la portée de l'obligation de non discrimination soit étendue afin de permettre à l'IBPT de vérifier la cohérence entre les tarifs on-net pratiqués et les tarifs appliqués aux services de départ d'appel. Selon Tele2, l'IBPT devrait donc mettre au point un test de non discrimination *ex ante* qui vérifierait la cohérence entre les structures de prix au niveau du gros et du détail. Pour Tele2, il n'est pas permis d'invoquer l'efficacité on-net pour justifier les traitements différenciés qui entravent la concurrence. Tele2 estime d'ailleurs que l'efficacité économique d'un opérateur historique est le résultat de sa position d'opérateur historique; les autorités réglementaires nationales devraient d'ailleurs empêcher ces opérateurs historiques d'utiliser leurs avantages historiques comme levier pour renforcer leur position sur le marché.

- C 59.** BT fait remarquer que la non discrimination doit impliquer que Belgacom fournisse des conditions équivalentes à celles appliquées en interne aux opérateurs alternatifs mais également à ses filiales et à ses partenaires.
- C 60.** Tele2 approuve l'imposition d'une **offre de référence** mais demande que celle-ci soit approuvée au plus tard le 30 novembre de chaque année pour permettre aux nouveaux entrants de développer leurs offres en temps utiles.
- C 61.** Pour ce qui concerne l'offre de référence, Mobistar apporte son plein appui à la proposition d'obliger Belgacom à publier des indicateurs clés de performance qui assurent un niveau suffisamment haut de qualité. Mobistar demande également que l'IBPT vérifie de près la publication rapide par Belgacom des modifications à son offre de référence.
- C 62.** Tele2 est favorable à l'obligation de **séparation comptable** mais insiste pour que l'arrêté royal qui doit la mettre en œuvre soit adopté au plus vite puisque la séparation comptable est la seule façon de vérifier le respect de l'obligation de non discrimination. Tele2 demande également que l'IBPT impose des délais stricts pour la publication des comptes séparés car le délai d'un an actuellement pratiqué est insatisfaisant.
- C 63.** Mobistar demande que le futur arrêté royal qui établira le modèle et la méthode pour la séparation comptable soit soumis à une consultation publique.
- C 64.** Tele2 approuve la **régulation des prix** mais demande que la marge concurrentielle soit suffisante pour permettre aux nouveaux entrants de développer une concurrence durable. Tele2 estime que le modèle de coûts actuellement appliqué pour la régulation des tarifs de gros de Belgacom est tout à fait insatisfaisant et qu'il doit être revu. Pour Tele2, il est urgent d'appliquer un modèle bottom-up ou au moins de réconcilier le modèle top down actuel avec une approche bottom-up.
- C 65.** Mobistar est favorable au maintien de l'obligation d'orientation sur les coûts mais demande que l'IBPT en surveille de près le respect car des offres comme Happy Time montrent que les prix de gros BRIO ne sont pas orientés sur les coûts. Mobistar demande donc que l'IBPT oblige Belgacom à aligner les tarifs BRIO pour le départ et la terminaison d'appels sur les offres de détail existantes et futures de Belgacom, en tenant compte y compris des éventuelles modifications relatives aux heures pleines et aux heures creuses.
- C 66.** Mobistar souligne le manque de transparence du modèle de coûts top-down actuellement appliqué, réitère la demande des opérateurs alternatifs de pouvoir l'examiner à fond et souhaite que l'IBPT fixe une date pour la mise en œuvre du modèle bottom-up. Mobistar demande en outre que l'arrêté royal qui décrira le système de comptabilisation des coûts soit soumis à une consultation publique.
- C 67.** BT demande que la réconciliation entre les modèles de coûts top-down et bottom-up soit effectivement réalisée.

#### **4.3 Marché 9 (terminaison d'appel sur divers réseaux téléphoniques publics individuels en position déterminée)**

##### **4.3.1. La définition du marché**

- C 68.** Belgacom estime que la description des offres disponibles sur le marché est incomplète car Scarlet, Telenet et Versatel/Tele2 offrent des services de téléphonie sur la base de la technologie VoIP/VoB.
- C 69.** Belgacom considère que la terminaison d'appel est un acheminement local et que donc l'IBPT devrait revoir la définition du marché (Cf marché 8) et ne pas intégrer dans le même marché pertinent les services de terminaison d'appel local, d'appel intra zone d'accès et d'appel extra zone d'accès.
- C 70.** BT estime qu'en vertu du principe de neutralité technologique, il est nécessaire d'inclure dans le même marché pertinent tous les services de gros de terminaison d'appel, quelle que soit la technologie utilisée (connexions internet à haut débit ou réseau commuté).
- C 71.** Colt partage le même avis.
- C 72.** Telenet estime que la division du marché en trois marchés distincts (départ et terminaison d'appel, transit) est artificielle et ne reflète pas la dynamique des accords d'interconnexion; le marché devrait donc être défini plus largement. L'opérateur souligne en outre que tous les opérateurs qui terminent des appels sur un réseau fixe subissent des contraintes communes du marché de détail qui concernent la substitution croissante fixe-mobile, l'internalisation croissante des coûts de la terminaison fixe par les utilisateurs et le développement des technologies VoIP qui permettent de contourner les tarifs de terminaison. Etant donné que le réseau de Telenet a, en Flandre, le même développement que le réseau de Belgacom, Telenet estime que le réseau de chaque opérateur ne devrait être pas retenu comme marché pertinent mais que ce marché devrait être défini plus largement.
- C 73.** Base partage l'avis de Telenet selon lequel les différents services d'interconnexion ne constituent pas des marchés de produit différents; en effet, les conditions du marché de gros pour les services d'interconnexion sont suffisamment homogènes pour considérer que ces services appartiennent au même marché pertinent. Base considère que ce marché subit des contraintes concurrentielles qui justifient une définition plus large du marché: la substitution fixe-mobile toujours plus importante ainsi que la pratique de l'opérateur dominant qui tarifie les tarifs on-net de façon très différente des tarifs off-net ce qui exerce une pression sur les tarifs de terminaison des nouveaux entrants. Base estime donc que le marché aurait dû être défini comme le marché des services d'interconnexion sur tous les réseaux fixes.
- C 74.** Belgacom Mobile considère que la définition du marché ne devrait pas encore inclure les services de VoB pour des raisons liées à la qualité de service, à l'accès aux services d'urgence, au prix de ces services, etc.
- C 75.** Belgacom Mobile s'étonne que l'IBPT introduise le concept de "marché de la terminaison d'appel sur le réseau fixe" alors qu'un tel marché n'existe pas dans la Recommandation européenne et que l'IBPT ne s'emploie pas à le définir comme un nouveau marché.

- C 76.** Mobistar demande que non seulement les services PATS mais aussi les services ECS soient inclus dans la définition de marché.
- C 77.** Tele2 estime que les services d'interconnexion (départ et terminaison d'appel et transit) devraient faire partie d'un seul marché, que la division en trois marchés différents est artificielle et ne reflète pas la dynamique des négociations d'interconnexion.

#### **4.3.2. Le marché géographique**

- C 78.** Tele2 considère que le marché géographique pertinent n'est pas le réseau de chaque opérateur.
- C 79.** Telenet est du même avis et rappelle son souhait de définir le marché de façon plus large (le marché des services d'interconnexion sur les réseaux fixes); cette définition plus large aurait un impact sur le marché géographique qui ne serait plus celui du réseau de chaque opérateur qui termine des appels sur son réseau.
- C 80.** BT partage l'avis de l'IBPT pour considérer que le marché géographique est celui qui correspond à l'étendue du réseau de chaque opérateur mais souligne que Belgacom est le seul opérateur à disposer d'un réseau qui couvre l'ensemble du territoire belge.
- C 81.** Belgacom estime qu'il y a autant de marchés géographiques qu'il y a de réseaux sur le territoire belge.

#### **4.3.3. La puissance sur le marché**

- C 82.** Belgacom demande que l'IBPT précise son analyse des parts de marché et cite non seulement les volumes mais la valeur des terminaisons d'appel à prendre en considération. Belgacom rappelle que, selon lui, les tarifs de terminaison pratiqués par Telenet et Versatel/Tele2 empêchent le fonctionnement économique normal et maintiennent ces opérateurs sous perfusion financière. Pour Belgacom, les seuls coûts à prendre en compte pour évaluer les tarifs de terminaison sont ceux qui concernent ce qui est nécessaire pour assurer la prestation de terminaison d'appels et donc les coûts de Telenet pour assurer la bi-directionnalité de son réseau doivent être répartis entre les diverses activités de cet opérateur.
- C 83.** Belgacom estime que Telenet et Versatel/Tele2 disposent d'un contre pouvoir d'acheteur important puisqu'ils ont été capables d'imposer des tarifs de terminaison de façon unilatérale.
- C 84.** Belgacom estime que Telenet, Versatel et Scarlet, notamment, disposent d'un avantage technologique important puisqu'ils ont développé le VoIP dont les coûts de déploiement et de maintenance sont moindres que ceux de réseaux commutés.
- C 85.** BT considère que sa propre puissance sur son réseau est très limitée par le fait que peu de ses clients sont directement connectés à son réseau.

- C 86.** Telenet estime qu'il ne peut pas être considéré comme un opérateur SMP étant donné la puissance sur le marché de Belgacom en tant qu'acheteur de services d'interconnexion. Telenet souligne que jusqu'à ce que l'IBPT intervienne Belgacom a toujours imposé ses tarifs de terminaison de façon unilatérale et continue à le faire pour la terminaison VoIP.
- C 87.** Base considère que Belgacom dispose d'un très grand contre pouvoir d'acheteur et que l'entreprise est beaucoup plus puissante que les autres acteurs sur le marché.
- C 88.** Belgacom nie détenir un contre pouvoir d'acheteur significatif puisque Versatel et Telenet ont pu décider d'augmenter leurs charges de terminaison de façon importante

#### **4.3.4. Les remèdes applicables**

- C 89.** Belgacom estime que l'IBPT ne justifie pas adéquatement pourquoi il impose des remèdes asymétriques aux différents opérateurs sur le marché.
- C 90.** Pour ce qui est de la **prestation d'accès et d'interconnexion**, Belgacom estime que cette obligation ne se justifie pas dès lors que l'IBPT ne démontre pas que les prestations intra-zone et extra-zone d'accès sont essentielles et refuse de considérer que la terminaison ne concerne que l'acheminement d'appel au niveau local. Puisque, selon Belgacom, le marché est mal défini et la détermination de la puissance sur le marché est inadéquate, l'imposition d'obligations n'est pas justifiée.
- C 91.** Selon Belgacom, les tarifs de terminaison six à sept fois supérieurs au tarif du marché peuvent être considérés comme une sorte de refus d'interconnexion ou de refus de fournir le service.
- C 92.** Tele2 s'interroge sur la proportionnalité de l'obligation de **transparence** qui impose aux opérateurs alternatifs de publier leurs tarifs de terminaison alors que l'absence de cette obligation n'a jamais posé de problème auparavant.
- C 93.** En ce qui concerne la **non discrimination**, Belgacom estime que l'IBPT a une approche de l'interconnexion qui est créatrice d'inefficacités économiques et techniques. Belgacom estime qu'une obligation d'adapter l'offre de référence afin de permettre aux autres acteurs sur le marché de reproduire une offre de détail de Belgacom comporte un risque significatif d'être anti-concurrentielle.
- C 94.** Belgacom estime qu'il faudrait au moins imposer une interdiction de discrimination externe à tout opérateur de terminaison des appels.
- C 95.** Belgacom Mobile regrette que l'IBPT ne prenne pas de mesures pour empêcher les subventions croisées abusives qui pourraient être le fait de Versatel et de Telenet.
- C 96.** Mobistar souligne que des subventions croisées ne sont abusives que lorsqu'un opérateur est puissant à la fois sur le marché de gros et sur le marché de détail, ce qui n'est pas le cas des opérateurs alternatifs.

- C 97.** Pour ce qui est de l'obligation de **séparation comptable**, Belgacom demande qu'elle soit appliquée à Telenet et à Versatel afin que l'IBPT puisse vérifier que les comportements de ces opérateurs ne faussent pas la concurrence.
- C 98.** Telenet estime que l'argument de l'IBPT de ne développer un modèle de coûts que pour les opérateurs mobiles ne se justifie pas. Selon Telenet, l'IBPT devrait développer un modèle de comptabilisation des coûts qui serait applicable à tous les opérateurs fixes sur le marché et tiendrait compte des investissements effectivement effectués, notamment en matière d'infrastructure. Ce modèle serait selon Telenet un outil plus adéquat pour fixer les tarifs de terminaison qu'un contrôle des prix.
- C 99.** En matière de **contrôle des prix**, Belgacom demande que l'ensemble des opérateurs alternatifs appliquent des tarifs de terminaison équivalents au maximum au tarif de terminaison locale de Belgacom. Belgacom estime qu'aligner les prix de Versatel et de Telenet sur le prix IAA revient à octroyer à ces opérateurs une surprime d'inefficacité inacceptable.
- C 100.** Base estime qu'il est illégal et discriminatoire d'imposer une obligation de contrôle des prix aux nouveaux entrants. Pour Base, cela revient à leur imposer d'appliquer les mêmes tarifs que Belgacom sans prendre en compte la différence dans la structure de leurs coûts ni le fait que l'opérateur historique a construit son réseau en bénéficiant de droits exclusifs et spéciaux.
- C 101.** Base propose que les opérateurs fixes et mobiles soient soumis aux mêmes règles de récupération des coûts.
- C 102.** Belgacom Mobile s'étonne que l'IBPT accepte une asymétrie forte sur le marché mobile alors que les structures de coûts sont homogènes alors que de telles asymétries sont considérées comme inacceptables sur le marché fixe où les structures de coûts sont hétérogènes.
- C 103.** BT demande que les coûts de Belgacom soient considérés comme ceux d'une prestation efficace et qu'il faut réconcilier les coûts basés sur un modèle top-down avec ceux déterminés sur base d'un modèle bottom-up LRIC.
- C 104.** BT estime que les obligations que l'IBPT envisage de lui imposer en matière de contrôle des prix et de séparation comptable ne sont ni justifiées ni proportionnelles. BT argumente en effet qu'il est très facile à Belgacom d'entrer sur le marché de terminaison de BT dans la mesure où cet opérateur a peu de clients directement interconnectés. BT estime en outre qu'un plafond de 15% au-dessus des prix de terminaison de Belgacom ne permet pas de refléter les grandes disparités et les étendues différentes des réseaux des opérateurs fixes. Pour BT le traitement différencié réservé à Telenet et à Versatel/Tele2 est discriminatoire à l'égard des autres opérateurs alternatifs.

- C 105.** Telenet estime que les tarifs de terminaison asymétriques sont justifiés dans le cadre d'une régulation qui, à l'image de ce qui a été fait en téléphonie mobile, veut encourager les investissements en infrastructure. Telenet demande d'ailleurs que soit appliquée aux opérateurs alternatifs de réseaux fixes des périodes d'ajustement d'une durée similaire à celles qui ont été octroyées aux opérateurs mobiles; Selon Telenet, Proximus a par exemple bénéficié de 12 ans de tarifs asymétriques.
- C 106.** Belgacom Mobile s'oppose à l'extension de l'asymétrie tarifaire résultant des tarifs d'interconnexion de Telenet et de Versatel. Il estime que le mécanisme de glide path représente une distorsion de concurrence.
- C 107.** Telenet considère que l'imposition d'un contrôle des prix aux opérateurs alternatifs est un remède disproportionné car ceux-ci ne sont, par eux-mêmes, pas en mesure d'imposer leurs propres tarifs de terminaison à l'opérateur puissant. Pour Telenet, cette obligation revient à imposer à un opérateur de ne pas couvrir ses coûts.
- C 108.** Telenet considère que cette imposition est discriminatoire car elle ne tient pas compte des différences de coûts des opérateurs alternatifs, surtout de ceux qui ont beaucoup investi dans leur réseau, alors que ces mêmes opérateurs bénéficient de moins d'économies d'échelles, d'un accès moins favorable aux capitaux et d'autres circonstances historiques que l'opérateur puissant.
- C 109.** Tele2/Versatel estime comme Telenet que l'obligation de contrôle des prix est disproportionnée et discriminatoire, qu'elle maintient des droits exclusifs et spéciaux, qu'elle est contraire au droit de propriété et à la liberté du commerce ainsi qu'aux principes du nouveau cadre réglementaire.
- C 110.** Telenet estime qu'il n'est pas proportionné d'imposer une obligation d'orientation sur les coûts et demande que seul un contrôle ex post ou une interdiction de prix excessifs soient appliqués aux opérateurs alternatifs. Si toutefois l'IBPT maintenait son approche concernant la période d'ajustement des prix (glide path), Telenet demande que cette période soit plus longue pour les opérateurs fixes qui en bénéficient mais que, par contre, les tarifs de terminaison des opérateurs mobiles soient diminués rapidement afin de cesser la subvention du mobile par le fixe.
- C 111.** Colt estime que le glide path pour Telenet et Versatel/Tele2 est inacceptable car il donne encore pendant trop longtemps à ces opérateurs la possibilité d'appliquer des tarifs de terminaison plus hauts que les autres opérateurs sur le marché. Colt estime en outre que rien ne prouve que ces tarifs sont calculés sur base d'une prestation efficace et que ces tarifs permettent une subvention croisée.
- C 112.** Scarlet regrette que le glide path s'applique à Telenet et à Versatel/Tele2 mais pas à Scarlet; l'entreprise se considère donc discriminée.
- C 113.** Scarlet estime en outre que le fait que l'IBPT ne développe pas de modèle de coûts pour les opérateurs fixes comme il l'a fait pour les opérateurs mobiles est également discriminatoire.

**C 114.** Scarlet estime que le plafond imposé par l'IBPT ne lui permet pas de couvrir ses coûts, l'oblige à travailler à perte, entrave la concurrence et est contraire aux principes généraux du droit européen. Scarlet estime en outre que Belgacom a joui de droits exclusifs et spéciaux au moment où elle se constituait la base de sa clientèle et qu'obliger Scarlet à pratiquer les mêmes tarifs de terminaison que Belgacom est une façon de perpétuer ces droits exclusifs et spéciaux. Scarlet estime donc qu'il n'est pas juste d'imposer des obligations aux autres opérateurs sur le marché.

**C 115.** Colt regrette que l'analyse se concentre uniquement sur les tarifs de terminaison alors que d'autres services comme l'ATAP ne sont pas pris en considération alors qu'il sont également nécessaires à la terminaison d'appel.

**C 116.** Colt propose que tous les opérateurs alternatifs soient traités de la même façon pour les tarifs de terminaison et l'ATAP et qu'on leur permette d'appliquer l'année x les tarifs BRIO de l'année x-5 pour les tarifs de terminaison et l'ATAP.

**C 117.** Tele2/Versatel et Telenet demandent à l'IBPT de confirmer que les opérateurs ne sont plus obligés d'appliquer les tarifs BRIO pour le trafic international.

#### **4.4 Marché 10 (services de transit sur le réseau téléphonique public fixe)**

##### **4.4.1. La définition du marché**

**C 118.** Belgacom estime que le document de consultation n'est pas complet, qu'il ne prend en compte que le "pur transit" et n'examine pas si une interconnexion directe peut se substituer à l'utilisation d'un service de transit.

**C 119.** Belgacom estime qu'elle ne se fournit pas de services de transit à elle-même puisqu'elle dispose d'une interconnexion directe avec tous les autres réseaux.

##### **4.4.2. Le marché géographique**

**C 120.** Comme l'IBPT, BT considère que le marché est national

##### **4.4.3. La puissance sur le marché**

**C 121.** Colt et BT approuvent la décision de l'IBPT de déclarer Belgacom puissant sur ce marché.

**C 122.** Belgacom estime que le marché est concurrentiel

##### **4.4.4. Les remèdes applicables**

**C 123.** Mobistar est favorable au remplacement de l'orientation sur les coûts actuelle par une obligation de pratiquer des prix raisonnables.



- C 124.** Mobistar souligne le manque de transparence du modèle top-down actuellement utilisé et qui ne permet pas de vérifier l'efficacité de l'obligation d'orientation sur les coûts. Mobistar demande à l'IBPT de fixer un calendrier pour la mise en œuvre du modèle bottom-up.
- C 125.** Colt est favorable aux remèdes proposés.
- C 126.** BT ne partage pas le point de vue de l'IBPT pour ce qui est de la comptabilisation des coûts et suggère d'imposer à Belgacom de mettre en œuvre un modèle de comptabilisation des coûts LRIC bottom-up.
- C 127.** Belgacom ne comprend pas pourquoi l'IBPT évoque les modèles de coûts top-down et bottom-up qui, selon elle servent à vérifier l'orientation sur les coûts alors que, par ailleurs, l'IBPT lève l'obligation d'orientation sur les coûts.