



**INSTITUT BELGE DES SERVICES POSTAUX
ET DES TÉLÉCOMMUNICATIONS**

IBPT

**DÉCISION DU CONSEIL DE L'IBPT
DU 8 AVRIL 2009
CONCERNANT
LE TEST DE CISEAUX TARIFAIRES DES LIGNES LOUEES ETHERNET**

TABLE DES MATIÈRES

1.	OBJET	3
2.	INTRODUCTION	3
2.1.	DÉFINITION	3
2.2.	CONDITIONS DE LA PRATIQUE DE PRIX CISEAUX.....	3
2.3.	TEST D'IMPUTATION	3
3.	BASES JURIDIQUES.....	4
4.	RÉTROACTES	4
4.1.	HISTORIQUE.....	4
4.2.	CONSULTATION PUBLIQUE.....	5
4.3.	RÉPONSE DE L'INSTITUT.....	6
5.	Evaluation de l'existence de ciseaux tarifaire.....	7
5.1.	PRODUITS DE GROS ET DE DÉTAIL CONCERNÉS.....	7
5.2.	VÉRIFICATION DES CONDITIONS DE LA PRATIQUE DE PRIX CISEAUX	7
5.3.	PORTÉE DU TEST D'IMPUTATION.....	8
5.4.	EVALUATION DES COÛTS ET DES RECETTES	9
5.4.1.	BASE DE COÛTS - DÉFINITION DU RÉSEAU D'UN OPÉRATEUR ALTERNATIF HYPOTHÉTIQUE	9
5.4.2.	CATÉGORIES DE COÛTS PRISES EN CONSIDÉRATION	11
5.4.2.1.	PRIX DE GROS DES SEGMENTS TERMINAUX ÉTHERNET.....	11
5.4.2.2.	COÛTS DU RÉSEAU PROPRE DE L'OPÉRATEUR ALTERNATIF	12
5.4.2.3.	COÛTS DE DÉTAIL	13
5.4.3.	CALCUL DES RECETTES ET PRISE EN COMPTE DES RISTOURNES	13
6.	RÉSULTATS DU TEST D'IMPUTATION	15
6.1.	RÉSULTAT DU TEST SANS LES LIGNES LOCALES SUIVANT LA PROPOSITION TARIFAIRE INITIALE	15
6.2.	RÉSULTAT DU TEST SANS LES LIGNES LOCALES AVEC LA NOUVELLE PROPOSITION TARIFAIRE	15
6.3.	RÉSULTAT DU TEST AVEC LES LIGNES LOCALES AVEC LA NOUVELLE PROPOSITION TARIFAIRE	16
7.	NON-DISCRIMINATION.....	16
8.	DÉCISION	17
9.	VOIES DE RECOURS.....	18
	19	
	ANNEXE 1 : DEMANDE D'INFORMATION.....	19
	ANNEXE 2 : SYNTHÈSE DES RÉPONSES FOURNIES À LA DEMANDE D'INFORMATION	21
	ANNEXE 3 : CALCUL DU CISEAU TARIFAIRE	23

1. OBJET

1. La présente décision vise à détecter l'existence ou non d'un effet de ciseau tarifaire entre les tarifs de détail des lignes louées Ethernet et les tarifs des services de gros correspondants proposés par Belgacom.

2. INTRODUCTION

2.1. DÉFINITION

2. Dans sa décision du 11 juillet 2007 établissant des lignes directrices relatives à l'évaluation des effets de ciseau tarifaire (ci-après « décision du 11 juillet 2007 »), l'IBPT a défini qu'un effet de ciseaux tarifaires (prix ciseaux ou price squeeze ou encore margin squeeze) apparaissait lorsque les prix fixés en amont et en aval par une entreprise verticalement intégrée ayant une position de puissance significative sur un marché (PSM) en amont ont des effets anticoncurrentiels sur le marché en aval. Des ciseaux tarifaires résultent en une réduction de la profitabilité des concurrents sur le marché aval et/ou en une capture du marché en aval par l'entreprise PSM.

3. Selon la pratique décisionnelle de la Commission européenne, il y a abus de position dominante lorsque, dans le cas d'une entreprise PSM intégrée verticalement, il existe, entre les prix des prestations intermédiaires offertes aux concurrents sur un marché en amont et les prix de détail pratiqués sur le marché en aval correspondant, un rapport qui se traduit par une restriction de la concurrence sur le marché des prestations intermédiaires ou sur le marché en aval¹. La Commission européenne en a conclu que l'abus de position dominante est suffisamment prouvé avec la démonstration de l'existence d'un effet de ciseau². Le Tribunal de Première Instance a reconnu la validité de cette position³.

2.2. CONDITIONS DE LA PRATIQUE DE PRIX CISEAUX

4. La constatation d'un effet de ciseaux tarifaires requiert que les conditions suivantes soient satisfaites. L'entreprise suspectée de pratiquer un effet de ciseaux tarifaires doit :

- être intégrée verticalement, c'est-à-dire être active sur un marché aval et un marché amont ;
- être dominante sur le marché en amont, de sorte que les concurrents en aval aient un certain degré de dépendance à l'égard de l'input produit par l'entreprise sur le marché en amont ;
- être significativement active sur le marché en aval, de sorte qu'elle puisse influencer le degré de concurrence sur ce marché ;
- fixer une marge entre le prix de détail en aval et le prix de gros en amont (payé par les concurrents en aval) qui soit insuffisante pour couvrir les coûts encourus en aval.

2.3. TEST D'IMPUTATION

5. Conformément à la décision du 11 juillet 2007, la forme générale d'un test de prix ciseaux est la suivante : $p \geq a + c$

¹ Décision de la Commission 88/518/CEE du 18 juillet 1988, Napier – British Sugar, JO L 284 du 19.10.1988, p.41, considérant 66.

² Décision de la Commission 2003/707/EC du 21 mai 2003, Deutsche Telekom AG, JO L 263 du 14.10.2003, p. 9 ev., point 180.

³ Tribunal de première instance, Deutsche Telekom/Commission, 10 avril 2008, Affaire T-271/03, paragraphes 233 et suivants.

Avec :

- p : le prix pratiqué sur le marché de détail par l'opérateur dominant intégré verticalement
- a : le prix de l'accès au réseau de l'opérateur dominant.
- c : les coûts de détail sur le marché en aval

3. BASES JURIDIQUES

6. L'article 62 § 1^{er} deuxième alinéa de la loi du 13 juin 2005 relative aux communications électroniques prévoit qu'« *en matière d'accès, l'IBPT peut, conformément à l'article 55 §§ 3 et 5, imposer des obligations en matière de récupération des coûts, y compris les obligations concernant l'orientation des prix en fonction des coûts et les obligations concernant les systèmes de comptabilisation des coûts en matière de coûts d'un opérateur efficient* ».

7. Le 17 janvier 2007, l'IBPT a adopté une décision relative au groupe de marchés « lignes louées » (ci-après « décision du 17 janvier 2007 »). Dans cette décision, l'IBPT a conclu que Belgacom bénéficiait d'une position de puissance significative sur le marché de l'ensemble minimal de lignes louées de détail et sur le marché de la fourniture en gros de segments terminaux de lignes louées.

8. La décision du 17 janvier 2007 prévoit que « *le test de ciseau tarifaire entre le marché de gros et celui de détail sera effectué sur la base d'un panier représentatif de lignes louées* » et précise que « *le test de ciseau tarifaire, qui sera effectué sur un panier représentatif de lignes, pourra être développé en utilisant le cas d'un opérateur alternatif hypothétique ayant déployé un réseau, notamment en backhaul permettant d'agréger différents services, relativement capillaire, et utilisant, pour le segment interurbain, sa propre fibre* ».

9. La décision du 17 janvier 2007 précise encore qu'« *En ce qui concerne les prestations à base de longueur d'onde, les tarifs devront être « non excessifs » et ne pas créer d'effet de ciseau avec les offres de détail de Belgacom* ».

4. RÉTROACTES

4.1. HISTORIQUE

10. Le 04 avril 2008, Belgacom a communiqué à l'IBPT une proposition de tarifs pour les segments terminaux de lignes louées Ethernet. Les prix proposés étaient identiques aux prix de détail des lignes louées Ethernet.

11. Le 20 août 2008, après avoir procédé en interne à un examen préliminaire, l'Institut a publié une communication indiquant sa volonté de procéder un examen approfondi quant à l'existence d'un effet de ciseau tarifaire entre le prix de gros des segments terminaux Ethernet et celui de l'offre de détail de Belgacom.

12. Le 21 août 2008, l'Institut a adressé une demande d'information au secteur pour évaluer les paramètres à utiliser en vue d'effectuer le test de ciseau tarifaire.

13. Belgacom et la Plate-forme des opérateurs ont répondu à cette demande d'information. En outre BT, Colt, Mobistar et Verizon ont répondu spécifiquement à la question des tarifs et des ristournes (ces 4 dernières réponses étant confidentielles). La demande d'information est présentée à l'annexe 1 et une synthèse des réponses est présentée à l'annexe 2.

14. Le 7 novembre 2008, l'Institut a adressé un courrier à Belgacom et à certains opérateurs alternatifs afin d'obtenir des informations complémentaires. Le 17 novembre 2008, l'Institut a reçu une réponse de la part des opérateurs interrogés.

15. Le 10 décembre 2008, suite à l'application du test de ciseau tarifaire aux tarifs initiaux, Belgacom a transmis une nouvelle liste de prix avec des prix inférieurs et un schéma de ristourne unifié pour tous les débits.

16. Le 17 décembre 2008, l'Institut a publié une communication pour informer le marché de cette nouvelle proposition.

17. Le 22 janvier 2009, Belgacom a complété son offre de prix avec les lignes Fast Ethernet et Giga Ethernet entre deux bâtiments Belgacom. La ligne Ethernet est superflue car cette offre ne peut servir que pour du backhauling pour lequel cette capacité est trop faible.

4.2. CONSULTATION PUBLIQUE

18. Le projet de décision a été soumis à consultation publique du 20 février 2009 au 18 mars 2009. Belgacom, BT et la Platform des opérateurs y ont répondu.

19. Belgacom s'oppose à deux points :

- (a) Le discount au volume qu'elle affirme ne pas appliquer au marché de détail
- (b) La possibilité de faire un price squeeze par rapport aux services Explore car elle ne se considère pas dominante sur le marché amont ; Belgacom ne définit pas quel est ce marché amont.

20. Les autres répondants supportent le projet de décision mais néanmoins ils s'interrogent ou contestent différents points :

- (c) Ils regrettent que l'analyse de marché base le test de price squeeze sur un panier de lignes car Belgacom, connaissant les lignes commandées par ses concurrents, pourrait orienter spécifiquement ses tarifs retail vis-à-vis de cette concurrence
- (d) Ils estiment le nombre de colocations et d'accès fibre pris en compte dans le calcul ... trop élevé
- (e) Ils demandent plus de précision sur l'usage des lignes dual Belgacom sited et leur implication dans le test de price squeeze
- (f) Ils souhaitent une structure de prix similaire à celle de BROTSOLL SDH et soulignent des discriminations par rapport à certaines offres wholesale commerciales de Belgacom ; l'Institut a effectivement pu vérifier qu'il existait des différences aussi bien du point de vue de la structure que des montants négociés
- (g) Ils estiment leurs coûts de raccordement et commerciaux plus importants que ceux pris en compte dans le test et regrettent que certaines informations soient confidentielles, ne leur permettant pas de challenger les coûts de Belgacom alors que l'inverse a pu se faire
- (h) Ils pensent que l'obligation de communication de 5 contrats annuels pourrait être insuffisante pour vérifier le respect des obligations auxquelles est soumise Belgacom
- (i) Ils regrettent que le service Explore ne soit pas inclus et demandent que le test de price squeeze correspondant soit exécuté au plus tôt
- (j) Ils regrettent que les lignes locales n'aient pas été prises en compte

- (k) Ils demandent une série de clarifications.

4.3. RÉPONSE DE L'INSTITUT

21. L'Institut répond ci-dessous point par point aux observations susmentionnées.
22. (a) L'Institut prend acte de la réponse de Belgacom concernant l'absence de réduction au volume dans les contrats de détail en vigueur actuellement.
23. (b) En ce qui concerne le service Explore, l'IBPT fait remarquer que les marchés 4, 5 et 13 sont bel et bien des marchés amont des services VPN (qu'il soit ATM, Ethernet ou IP) car il est nécessaire de raccorder physiquement les sites clients au service ; et Belgacom est bel et bien puissant sur ces 3 marchés amont. Le fait d'installer un CPE chez le client n'a pas pour conséquence que la ligne d'accès ne serait plus une ligne louée ou qu'elle entrerait dans le backbone du service VPN. Si Belgacom démontre qu'il existe une architecture technique d'accès ne répondant pas à la définition de la ligne louée utilisée pour l'accès Explore, l'Institut l'étudiera, notamment en analysant s'il n'est pas nécessaire de définir un nouveau marché de gros correspondant.
24. (c) Conformément à la décision du 11 juillet 2007 sur les lignes directrices en matière de price squeeze, l'IBPT a décidé d'appliquer le test de ciseaux tarifaires au niveau d'un marché pertinent, d'un segment de marché, d'une offre de détail ou d'un service. En accord avec cette approche, la décision du 17 janvier 2007 prévoit que le test de price squeeze se fasse sur un panier de lignes.
25. (d) L'Institut comprend que le nombre de points de colocation choisis dans le test puissent paraître élevé lorsque la part de marché est encore faible. Néanmoins le test doit se faire pour un opérateur hypothétique ayant déjà acquis une certaine importance et l'Institut a analysé une concentration importante en termes de clientèle et en termes d'infrastructures d'accès concurrentes qui justifient un investissement de ce type avec une part de marché raisonnable (de 20 à 25% conformément à la décision du 11 juillet 2007). Ce point est reconnu dans l'«ERG Common Position» sur les remèdes applicables dans le nouveau cadre réglementaire. Ce document indique qu'il pourrait être pertinent de supposer une concurrence plus intensive sur le marché de détail, avec l'opérateur historique détenant des parts de marché de 20 à 25%⁴². Une telle approche permet d'éviter une sous-estimation des coûts de détail par rapport au niveau de coûts qu'un concurrent efficace peut réellement atteindre.
26. (e) Etant donné que les lignes Belgacom dual sited se situent par définition entre deux bâtiments Belgacom, elles ne servent pas au raccordement de clients finals (partial circuit) mais bien à du backhauling entre équipements des OLOs ou entre équipement Belgacom et OLOs. Ils n'entrent donc pas en compte dans le price squeeze mais l'obligation de prix raisonnables s'y applique aussi et doit donc tenir compte que la fourniture ne comprend aucun accès local.
27. (f) L'Institut accueillerait favorablement une tarification similaire au BROTSOLL SDH mais étant donné l'obligation de prix raisonnables, il ne peut l'imposer. Néanmoins l'Institut constate qu'il existe nombre d'offres de détail Ethernet comprenant une tarification mêlant capacité installée et nombre de lignes faisant usage de cette capacité, ce type de structure tarifaire est fort proche de l'accès agrégé du BROTSOLL SDH. Quant aux « discriminations », l'Institut ne peut que se référer à la jurisprudence de la Cour d'Appel qui estime que la régulation n'empêche pas la négociation commerciale ainsi que le fait que le terme de non discrimination s'applique à des situations similaires. Belgacom est donc obligé de donner les mêmes conditions que celles résultant d'une négociation commerciale si les conditions sous-jacentes à cette négociation sont similaires.

28. (g) Le test est fait sur base d'une équivalence d'efficacité. Il est effectivement possible de suspecter que Belgacom peut bénéficier de conditions de pose de fibres très favorables du fait d'un volume qu'aucun autre opérateur ne peut atteindre en termes d'efficacité - quoique les OLOs ont souvent pu bénéficier de poses communes qui diminuent les coûts – mais l'Institut n'a aucun élément permettant de vérifier et quantifier cette assertion. En ce qui concerne les frais commerciaux, l'Institut n'identifie pas quel élément entraînerait une charge de travail commerciale différente pour faire une offre ou gérer un client.

La décision du 11 juillet constate qu'il arrive que les opérateurs nouveaux entrants encourent des coûts inévitables supplémentaires, que ne doivent pas supporter l'opérateur historique. Il faut noter que cela exigerait de déterminer précisément les coûts d'un nouvel entrant raisonnablement efficace. Or, l'existence d'asymétries entre les opérateurs alternatifs rend difficile la détermination du caractère raisonnable de l'efficacité de l'opérateur hypothétique dont les coûts sont étudiés.

La décision du 11 juillet identifie en outre la possibilité que les coûts encourus par un nouvel entrant raisonnablement efficace soient supérieurs aux coûts de l'opérateur historique. En l'absence d'élément permettant de vérifier et de quantifier l'existence de tels coûts commerciaux inévitables, l'IBPT estime que la prise en compte des coûts de l'opérateur historique est justifiée.

29. (h) L'Institut précise que Belgacom a seulement comparé ses coûts par rapport aux hypothèses de l'Institut. Lorsque Belgacom a émis des hypothèses concernant les coûts de ses concurrents (sur base de ses propres hypothèses et non de question de l'Institut), l'Institut ne les a pas jugé pertinentes et a justifié leur rejet.
30. (i) La vérification régulière des 5 nouveaux contrats les plus importants n'exclut nullement des vérifications supplémentaires, au cas où des indices de discrimination étaient communiqués à l'IBPT ou à son initiative.
31. (j) Pour le reste, des clarifications ont été apportées dans le texte

5. Evaluation de l'existence de ciseaux tarifaire

5.1. Produits de gros et de détail concernés

32. Les produits de détail pertinents pour l'application du test de ciseau tarifaire sont les lignes louées de type Ethernet, Fast Ethernet et Giga Ethernet. Une ligne louée est service de communications électroniques consistant en la fourniture d'un système de communications offrant une capacité de transmission transparente entre les points de terminaison de réseaux, à l'exclusion de la commutation sur demande⁴. Ethernet est une technologie permettant d'offrir des lignes louées de très haut débit.

33. Les produits de gros pertinents sont les segments terminaux de lignes louées Ethernet. Le segment terminal (ou « partial circuit ») est le segment de la ligne louée qui se termine chez le client final. Les opérateurs alternatifs louent à Belgacom des segments terminaux pour compléter leur propre infrastructure et constituer des lignes louées complètes qui concurrencent celles de Belgacom. Les segments terminaux de lignes louées font l'objet d'une offre de référence de Belgacom dénommée BROTSOLL⁵.

5.2. VÉRIFICATION DES CONDITIONS DE LA PRATIQUE DE PRIX CISEAUX

⁴ Article 2, 30° de la loi du 13 juin 2005 relative aux communications électroniques.

⁵ Belgacom Reference Offer for Terminating Segments of Leased Lines.

34. L'IBPT estime que les conditions sont réunies pour procéder à un test de ciseau tarifaire :

- Belgacom est un opérateur intégré verticalement ;
- Belgacom a été identifiée comme disposant d'une position de puissance significative sur le marché amont des segments terminaux de lignes louées. Dans la décision du 17 janvier 2007, l'Institut a identifié le caractère essentiel de la fourniture en gros de segments de lignes louées :

« Belgacom a déjà déployé un réseau d'accès capillaire qui couvre l'ensemble du pays. Les opérateurs alternatifs concurrents de Belgacom quant à eux ne disposent pas d'une telle infrastructure; certains sont toujours en train de déployer leurs infrastructures réseaux. »

« Les opérateurs alternatifs ont généralement déployé des réseaux d'accès métropolitain (MAN) seulement dans des zones à forte densité économique, zones où la demande pour les lignes louées est concentrée (telles que Bruxelles, Anvers ou Gand). Dans les autres régions moins denses du pays, seul Belgacom est capable de fournir des segments terminaux de lignes louées. »⁶

« Etant donné le faible nombre de fournisseurs de gros de segments terminaux de lignes loués autres que Belgacom, la principale alternative à Belgacom pour les fournisseurs alternatifs est le déploiement de leur propre réseau de fibre. »⁷

« l'absence d'opérateur offrant une alternative viable à Belgacom pour la fourniture de segments terminaux de lignes louées, et la nécessité d'investissements importants pour déployer une alternative crédible à Belgacom sur l'ensemble du territoire, devrait limiter la capacité des opérateurs alternatifs à entrer sur le marché ou développer leurs réseaux pour améliorer leur position concurrentielle durant la période d'examen du marché. »⁸

- Belgacom est significativement active sur le marché en aval des lignes louées Ethernet.

5.3. PORTÉE DU TEST D'IMPUTATION

35. La décision du 11 juillet 2007 indique :

« L'IBPT estime qu'appliquer le test de ciseaux tarifaires au niveau d'un marché pertinent, d'un segment de marché, d'une offre de détail, ou d'un service sont des possibilités davantage réalistes proportionnées pour des services consommés par de nombreux clients. »⁹

« L'IBPT considère que le choix du niveau d'application du test de ciseaux tarifaire doit s'effectuer en tenant compte des conditions particulières du cas étudié. De ce fait l'IBPT, s'il privilégie le niveau de l'offre de détail comme niveau d'analyse pertinent, n'exclut pas de pratiquer le test à un autre niveau (p.ex. un service, un segment de marché ou un marché pertinent). »¹⁰

36. Dans le cas présent, la décision la décision du 17 janvier 2007 prévoit que « le test de ciseau tarifaire entre le marché de gros et celui de détail sera effectué sur la base d'un panier représentatif de lignes louées » et précise que « le test de ciseau tarifaire, qui sera effectué sur un panier représentatif de lignes, pourra être développé en utilisant le cas d'un opérateur alternatif hypothétique

⁶ Décision du Conseil de l'IBPT du 17 janvier 2007, p. 106.

⁷ Id., page 108.

⁸ Id., p.109.

⁹ Décision du 11 juillet 2007 établissant des lignes directrices relatives à l'évaluation des effets de ciseau tarifaire, paragraphe 35.

¹⁰ Id., paragraphe 41.

*ayant déployé un réseau, notamment en backhaul permettant d'agréger différents services, relativement capillaire, et utilisant, pour le segment interurbain, sa propre fibre ».*¹¹

37. Le point de départ du panier de lignes pris en considération dans la présente analyse est constitué de l'ensemble des lignes louées de détail commercialisées par Belgacom qui sont de type Ethernet, Fast Ethernet et Giga Ethernet. Belgacom a fourni l'inventaire de ses lignes de détail à l'Institut. Les lignes du marché 13 (les segments terminaux) ne font pas partie de ce panier.

38. Il convient de décider si les lignes locales doivent être ou non comprises dans le panier de lignes. Une ligne louée locale est une ligne dont les 2 extrémités dépendent d'un même LEX¹². Les répondants à la demande d'information de l'IBPT ne se sont pas prononcés quant à la prise en compte ou non de ce type de lignes ; par contre dans la consultation publique concernant le projet de l'actuelle décision, la Platform se positionne clairement en faveur de la prise en compte de l'ensemble des lignes. L'Institut estime pour sa part que dupliquer les lignes locales de Belgacom en ayant recours à des segments terminaux n'est généralement pas une solution efficace (le cas extrême étant une ligne locale à Arlon dupliquée par deux segments terminaux jusqu'à Namur). La solution la plus efficace pour un OLO offrir une ligne locale est d'avoir recours à son infrastructure propre. L'Institut a effectué le test de price squeeze d'une part en incluant les lignes locales dans le panier représentatif, d'autre part en les excluant, afin de mieux cerner la sensibilité de l'analyse à ce type de lignes. Pour la bonne compréhension, l'Institut précise bien que les lignes locales font effectivement partie du marché 13 et que le débat se situe au niveau de la représentativité du panier prévu dans l'analyse du marché 13.

39. Les lignes du service Explore de Belgacom ne sont pas reprises dans le panier pris en considération. Ce service ne fait pas partie du marché de détail des lignes louées, Explore étant un service de données. Néanmoins, l'Institut reconnaît que les segments terminaux BROTSOLL peuvent être utilisés par les opérateurs alternatifs pour réaliser des lignes d'accès à leurs propres services concurrents d'Explore. Il est donc envisageable de pratiquer un autre test de price squeeze pour déterminer la possibilité de dupliquer le service Explore en utilisant les segments terminaux Ethernet BROTSOLL comme ligne d'accès pour un service Ethernet VLAN¹³ déployé sur les fibres backbone propres d'un opérateur alternatif.

5.4. EVALUATION DES COÛTS ET DES RECETTES

5.4.1. Base de coûts - définition du réseau d'un opérateur alternatif hypothétique

40. Les lignes directrices du 11 juillet 2007 mentionnent qu'il est possible d'effectuer un test de prix ciseaux selon deux approches différentes :

1. évaluer si la branche en aval de l'entreprise verticalement intégrée pourrait opérer profitablement en payant les prix de gros payés par ses concurrents en aval ('equally efficient operator test' - EEO)
2. se baser sur les coûts d'un opérateur alternatif raisonnablement efficace ('reasonably efficient operator test' - REO).

41. Dans le cas présent, la décision du 17 janvier 2007 prévoit que « le test de ciseau tarifaire entre le marché de gros et celui de détail sera effectué sur la base d'un panier représentatif de lignes louées » et précise que « le test de ciseau tarifaire, qui sera effectué sur un panier représentatif de

¹¹ Décision du Conseil de l'IBPT du 17 janvier 2007, p. 133.

¹² Local Exchange Building.

¹³ Virtual Local Area network.

lignes, pourra être développé en utilisant le cas d'un opérateur alternatif hypothétique ayant déployé un réseau, notamment en backhaul permettant d'agréger différents services, relativement capillaire, et utilisant, pour le segment interurbain, sa propre fibre ». Ce choix était motivé par la préoccupation de l'IBPT d'encourager des investissements efficaces des opérateurs alternatifs et le déploiement de leur propre réseau backhaul.

42. En ce qui concerne la topologie du réseau de l'opérateur alternatif hypothétique possédant une part de marché significative, l'Institut a conservé les hypothèses proposées dans sa demande d'information. Le réseau OLO¹⁴-type est défini avec comme points de présence :

1. les LEXs représentant une concentration importante de clients de lignes de type Ethernet ainsi que
2. les LEXs ayant un nombre significatif de colocalisation avec une clientèle business minimale ou permettant une réduction de distance d'un nombre significatif de lignes.

43. Sur base des informations en sa possession, l'Institut considère qu'il est raisonnable :

1. de ne prendre que des LEX dans lesquels se trouvent des colocalisations (et donc le tarif wholesale BROTSOLL Belgacom-sited) étant donné que la plupart des POPs¹⁵ des OLOs dépendent de LEXs répondant aux critères précédents.
2. de n'écarter les LEXs dont Belgacom a annoncé la fermeture au cours de la période 2013-2018 que s'il n'y a pas actuellement de colocalisation significative dans ces LEX.

La liste ainsi obtenue est la suivante : 02AND, 02 BER/DIL, 02EUR, 02EVE, 02LIN, 02MAR, 02SAC, 02SCH, 02STRO, 02VIL, 02WOL, 03BER, 03CEN, 03HAV, 11HAS, 16LEU, 41LGE, 56KOR, 71GIL, 81NAM, 91GEN, 91PIE.

44. Il est en outre tenu compte de l'existence de zones dans lesquelles les OLOs possèdent une infrastructure d'accès fibre permettant d'éviter le recours à des segments terminaux de Belgacom. La probabilité de pouvoir recourir à sa propre infrastructure a été estimée à 50% autour des LEXs 02BOS, 02EUR, 02EVE, 02LIN, 02MAR, 02NOR, 02SAC, 02STR, 02VIL, 02WOL, 03BER, 03CEN, 03HAV, 03ZUI, 09GEN, 09GKK, 09PIE.

45. L'Institut concentre son analyse sur les opérateurs business, dont les activités sont loin de justifier un déploiement de colocalisations aussi étendu que celui des opérateurs s'adressant au marché résidentiel (qui sont quant à eux peu actifs sur le marché des lignes Ethernet). Belgacom ne tient pas compte de cet aspect dans son analyse, qui de ce fait s'avère non pertinente.

46. La Plate-forme se réfère quant à elle au concept d'efficacité raisonnable pour estimer que le nombre de LEX que l'IBPT propose de prendre en compte est trop élevé. Compte tenu des informations reçues sur le déploiement des fibres d'accès et la concentration observée dans le panier des lignes Ethernet, l'Institut estime que son approche est appropriée. L'Institut a cependant procédé à une analyse de sensibilité en réduisant le nombre de colocations prise en compte en se limitant aux seuls colocations dans les AGE..

47. L'IBPT estime que Belgacom introduit un biais méthodologique en agrégeant fibres backbone et fibres d'accès. En effet ce n'est pas parce qu'une fibre est introduite dans un LEX qu'il existe une infrastructure capable de couvrir toute la zone correspondante.(confidentiel)¹⁶. La seconde erreur faite par Belgacom est d'estimer le potentiel du service en fonction de la capacité en paires de cuivre du

¹⁴ Other Licensed Operator.

¹⁵ Point of Presence.

¹⁶ .(confidentiel)

LEX et donc de ne pas tenir compte des zones de bureaux où se concentrent le potentiel des terminaisons Ethernet.

48. L'application des critères définis par l'Institut au panier de lignes retenu donne 24% de points terminaux sur des fibres appartenant aux OLOs. Ceci démontre les erreurs de l'analyse de Belgacom pour laquelle les LEX choisis par l'Institut ne représentent que 1,4% des terminaisons (tandis que l'ensemble des LEXs avec dégroupage permettrait un accès propre pour 27% des lignes). L'Institut estime donc ses hypothèses réalistes puisque arrivant à un taux de terminaison propre semblable à celui attendu par Belgacom avec 10 fois plus de colocations..

49. Estimer le potentiel de terminaison sur fibre propre à partir du développement kilométrique des réseaux de fibres ne serait pas plus probante car la répartition de la clientèle potentielle le long des fibres est loin d'être uniforme et on ne peut donc en déduire un nombre d'utilisateurs finals déterminé. En conséquence, l'Institut conserve son hypothèse initiale basée sur les demandes de poses communes de fibres à l'époque des investissements en « fibres to the premise ». L'IBPT estime qu'il est probable que cela conduise à une surestimation du potentiel de terminaison en fibres propres plutôt qu'à une sous-évaluation car ces fibres ne passent pas devant 50% du bâti d'entreprises des LEXs concernés.

50. L'Institut tient à préciser que le fait pour un OLO de ne pas remplir strictement les hypothèses prises pour le test ne constitue en rien un indice de non efficacité dans son chef. En effet les hypothèses concernent un OLO hypothétique contrôlant un marché similaire – à l'échelle près - à celui de Belgacom alors que les caractéristiques d'un marché OLO peuvent être significativement différentes. Notamment une répartition géographique différente de ses clients et un effet d'échelle lui aussi différent conduit à des choix d'implémentation différents qui ne peuvent pas pour autant être considéré comme inefficaces.

5.4.2. Catégories de coûts prises en considération

5.4.2.1. Prix de gros des segments terminaux Ethernet

51. Il s'agit des prix proposés par Belgacom dans ses courriers du 10 décembre 2008 et du 22 janvier 2009. Ces tarifs sont repris dans le tableau ci-dessous :

Euros		0-5 km	5-20 km	20-50 km	> 50 km
Customer-sited	Ethernet	650	1.125	1.800	2.350
	Fast Ethernet	1.375	2.060	3.900	4.385
	Giga Ethernet	2.650	3.350	5.950	6.700

Euros		0-5 km	5-20 km	20-50 km	> 50 km
Belgacom-sited	Ethernet	525	900	1.550	1.850
	Fast Ethernet	1.075	1.600	3.050	3.500
	Giga Ethernet	2.175	2.750	4.850	5.450

Euros		0-5 km	5-20 km	20-50 km	> 50 km
Dual Belgacom sited	Fast Ethernet	490	1.050	2.135	2.450
	Giga Ethernet	980	1.790	3.395	3.815

Long term discount	
1 year	0%
2 year	-9%
3 year	-12%
4 year	-15%
5 year	-17%

52. L'Institut note que Belgacom propose, à côté des tarifs de l'offre de référence BROTSOLL, des offres commerciales de gros à un tarif plus intéressant que le tarif proposé initialement dans l'offre BROTSOLL. Ces offres commerciales ne font pas l'objet du test de price squeeze mais constituent un point de référence pour en apprécier le résultat.

5.4.2.2. Coûts du réseau propre de l'opérateur alternatif

53. Les coûts de réseau de l'opérateur alternatifs comprennent d'une part le coût des accès sur ses propres fibres et d'autre part le coût de son réseau longue distance.

54. En ce qui concerne l'accès fibre de l'OLO, son coût est considéré égal au coût de Belgacom pour ses propres accès fibres¹⁷.

55. En ce qui concerne le réseau longue distance de l'OLO, l'IBPT estime que les réseaux backbone longue distance des OLOs ont un développement moindre et donc présentent un coût d'accès plus élevé et un coût de transport moins élevé comparé à Belgacom. L'IBPT valorisait initialement le réseau longue distance de l'OLO entre (*confidentiel*) de la valeur commerciale de la ligne de bout en bout. Sur base de ses modèles de coûts, Belgacom estime que ces coûts ne représentent en réalité (*confidentiel*). L'Institut admet une erreur dans le raisonnement exposé à la question 7 de sa demande d'information, à savoir que la valorisation en termes de prix serait peu différente des coûts correspondants. Compte tenu des informations reçues de Belgacom, l'Institut estime justifié d'appliquer un coefficient de (*confidentiel*) afin d'obtenir les coûts réels de la longue distance de l'OLO. En conclusion, le coût du réseau longue distance de l'OLO est déterminé comme suit :

1. La différence de prix entre une ligne Belgacom-sited et Customer-sited est la valorisation d'un accès.
2. Du prix de la ligne Customer sited, on retranche deux fois la valorisation d'un accès de manière à obtenir la valorisation de la longue distance Belgacom.
3. Le coût de la longue distance Belgacom représente (*confidentiel*) de cette valorisation.
4. L'IBPT pose comme hypothèse que la longue distance OLO représente un coût égal à la moitié du coût de la longue distance Belgacom.

¹⁷ Information confidentielle communiquée dans le cadre du modèle de coûts BROTSOLL SDH.

5.4.2.3. Coûts de détail

56. Comme indiqué dans la demande d'information de l'IBPT, il s'agit plus particulièrement des coûts spécifiques à la commercialisation du produit/service considéré : Billing cost, Customer credit management, Help-desk, Order handling, Sales costs, Marketing costs, Operation management, Cost of capital.

57. L'IBPT avait demandé au secteur de l'informer quant aux valeurs à prendre en compte pour ces catégories de coûts. Belgacom estime ces coûts à un peu moins de (*confidentiel*). La Plate-forme se limite à estimer que les coûts des OLO sont supérieurs à ceux de Belgacom suite aux effets d'échelle. Un OLO évalue ces coûts entre (*confidentiel*) selon la durée du contrat.

58. L'IBPT considère que les réponses de Belgacom et de l'OLO ayant chiffré ses coûts de détail semblent cohérentes. En effet, si l'on considère que l'OLO essaie de proposer à ses clients un prix plus avantageux que Belgacom, le ratio (coûts de détail / prix de détail) est logiquement supérieur chez l'OLO par rapport à Belgacom. Les OLOs estiment aussi que le pourcentage des coûts de détail augmente avec la durée du contrat car ces coûts ne baissent pas aussi significativement que les prix pour les contrats de plus longue durée. Faute de pouvoir quantifier de façon précise ce phénomène, l'Institut a choisi de laisser les coûts de détail inchangés lorsque les durées de contrat augmentent.

59. La proposition de Belgacom de ne reprendre que ses propres coûts Capex¹⁸ est totalement inappropriée. Belgacom n'a communiqué aucun élément probant permettant d'affirmer que les coûts d'investissements des OLOs seraient inférieurs au siens et que cette différence de coûts d'investissements serait suffisante pour couvrir les frais opérationnels des OLOs. L'IBPT estime que, Belgacom procédant à davantage de poses de fibres que les OLO, elle doit profiter de prix de génie civil plus avantageux et sa part de marché sur les services telecom nécessitant l'usage de fibres d'accès, plus importante que celle de chaque OLO, doit lui permettre de bénéficier d'offres plus intéressantes de la part des entrepreneurs, de plus les poses plus nombreuses permettent de s'engager sur des quantités de travaux pour obtenir des réductions de prix sur base du fait que la charge de travail pour l'entrepreneur est moins aléatoire. Quant aux frais opérationnels, la structure plus légère des OLOs est compensée par le fait que la base installée à laquelle elle s'applique est nettement plus faible que celle de Belgacom. Autrement dit, avec un coût total plus faible et un volume plus faible sur lequel répartir ce coût total, les OLO doivent avoir un coût unitaire par raccordement qui est globalement équivalent à celui de Belgacom.

60. L'Institut estime ne pas avoir reçu d'éléments quantitatifs convaincants permettant de déterminer un avantage d'efficacité en faveur de Belgacom ou des OLOs au niveau des coûts de détail.

61. En conclusion, pour son test de price squeeze, l'IBPT prend en compte 10% du prix de détail de Belgacom selon le principe EEO (cfr § 40).

5.4.3. Calcul des recettes et prise en compte des ristournes

62. Les recettes générées par le panier de lignes défini ci-dessus sont calculées comme le produit des volumes et des tarifs de détail.

63. Etant donné la difficulté d'imputer à chaque ligne du panier la ristourne à la durée correspondant à chacune d'elle individuellement, il a été procédé à un test de sensibilité global en considérant pour toutes les lignes une durée d'un an puis une durée de cinq ans.

¹⁸ Capital expenditures.

64. Certains répondants ont signalé l'existence de ristournes au volume pour certains contrats retail de Belgacom. Belgacom répond que ce type de ristournes est appliqué à des configurations particulières, à savoir des liens DWDM¹⁹ multiplexant un nombre important de circuits entre des datacentres. Belgacom estime d'une part que l'utilisation de partial circuits n'est pas la solution la plus efficace pour relier ces datacentres et d'autre part que ce type de sites est en très grande majorité connecté à plusieurs réseaux, ce qui autorise la concurrence entre infrastructures. L'Institut estime que ces arguments sont pertinents et qu'effectivement la concurrence sur base d'infrastructures propres est possible et plus efficace. Ces circuits ne peuvent dès lors être considérés comme représentatifs et c'est à juste titre que Belgacom ne les a pas repris dans l'inventaire qu'elle a transmis à l'IBPT. Toutefois l'Institut précise que cet accord ne vaut que si il n'y a pas de contrat d'exclusivité dans l'accès de ces datacentres en terme d'infrastructure et que les datacentres de Belgacom elle-même peuvent effectivement être raccordés à la fibre propre d'opérateurs tiers. D'autre part, cela ne signifie pas que ces lignes ne font pas partie du marché 13 sur lequel Belgacom a été identifiée comme opérateur puissant. Par conséquent, l'obligation de non-discrimination leur est applicable.

65. En cours d'analyse, il est apparu que Belgacom applique également un schéma standard de ristourne au volume (en fonction d'un nombre de lignes et non d'un chiffre d'affaires) dont le faible seuil (à partir de 3 lignes) pour un niveau de ristourne relativement élevé (10% et plus) donnent à penser que ces réductions sont justifiées par les économies générées par un réseau en étoile, c'est-à-dire avec un accès commun pour les différentes lignes.

66. L'Institut estime qu'il ne serait pas raisonnable d'appliquer ces ristournes à l'ensemble des lignes du panier, car cela reviendrait à imposer une réduction généralisée du prix sans que les économies d'échelle ne soient nécessairement présentes malgré le volume considéré.

67. Appliquer aux segments terminaux la moyenne des ristournes au volume appliquées aux lignes de détail conduirait à une baisse générale du tarif des segments terminaux mais cette baisse serait insuffisante pour permettre à l'OLO d'entrer en compétition avec les projets particuliers auquel le schéma de ristourne s'applique.

68. L'IBPT estime par contre qu'il serait objectivement justifié, sous peine de laisser subsister une discrimination entre tarifications retail et wholesale, d'appliquer ce schéma de ristourne aux segments terminaux également, en fonction de la réalisation effective d'économies grâce aux accès communs à plusieurs lignes.

¹⁹ Dense Wavelength Division Multiplexing (technologie utilisée pour augmenter la capacité de transmission sur fibre optique).

6. RÉSULTATS DU TEST D'IMPUTATION

6.1. RÉSULTAT DU TEST SANS LES LIGNES LOCALES SUIVANT LA PROPOSITION TARIFAIRE INITIALE

	Contrat de 1 an	Contrat de 5 ans
Recettes	1.299.450,00€	1.089.903,50€
Prix des segments terminaux	1.120.325,00€	941.514,75€
Coûts accès fibre OLO	149.778,00€	58.168,50€
Coûts longue distance OLO	175.409,00€	175.409,00€
Coûts de détail	129.945,00€	129.945,00€
Marge	-276.007,00€	-137.088,15€
Effet de ciseau ?	OUI	OUI

69. Suite à ce premier calcul (sans ristournes au volume) et ceux qu'elle a effectué elle-même, Belgacom a admis l'existence d'un effet de ciseau et a proposé une nouvelle tarification.

6.2. RÉSULTAT DU TEST SANS LES LIGNES LOCALES AVEC LA NOUVELLE PROPOSITION TARIFAIRE

	Contrat de 1 an	Contrat de 5 ans
Recettes	1.299.450,00€	1.089.903,50€
Prix des segments terminaux	843.847,50€	700.426,60€
Coûts accès fibre OLO	149.778,00€	58.168,50€
Coûts longue distance OLO	175.409,00€	175.409,00€
Coûts de détail	129.945,00€	129.945,00€
Marge	470,50€	25.954,40€
Effet de ciseau ?		
- sans autres ristournes	NON	NON
- avec éventuelles autres ristournes	OUI	OUI

70. La réduction du nombre de LEX en colocation aux AGE augmente les longueurs des segments terminaux pour un prix de 74.440€ pour un contrat d'un an et de 61.782,20€ pour les contrats à 5 ans. Ceci fait apparaître un effet de ciseau pour les opérateurs n'ayant pas investi dans une infrastructure plus développée à Bruxelles, Gent quartier de la gare St-Pieters et à Antwerpen pour le LEX du port.

71. Compte tenu de la faiblesse de la marge observée sans tenir compte des ristournes au volume (moins de 2,5% par rapport aux recettes), l'Institut ne peut que conclure à l'existence d'un effet de

ciseau tarifaire s'il existait des ristournes supplémentaires sur une partie des lignes. Pour s'assurer que ce cas ne se présente pas, l'Institut effectuera un monitoring régulier de contrats de détail.

6.3. RÉSULTAT DU TEST AVEC LES LIGNES LOCALES AVEC LA NOUVELLE PROPOSITION TARIFAIRE

72. La valorisation du réseau longue distance Belgacom est inchangée étant donné que les lignes locales rajoutées au panier n'utilisent pas le réseau longue distance.

73. Les OLOs n'ont pas de coûts de longue distance supplémentaire non plus puisque les deux segments terminaux aboutissent au même POP.

	Contrat de 1 an	Contrat de 5 ans
Recettes	1.711.850,00€	1.434.820,00€
Prix des segments terminaux	1.313.963,00e	1.090.589,00€
Coûts accès fibre OLO	215.286,00€	83.609,50€
Coûts longue distance OLO	175.409,00€	175.409,00€
Coûts de détail	171.185,00€	171.185,00€
Marge	-163.993,00€	-85.972,50€
Effet de ciseau ?	OUI	OUI

74. L'IBPT constate que l'inclusion des lignes locales dans le panier de lignes de détail faisant l'objet du test conduit à conclure à l'existence d'un effet de ciseau tarifaire, même en l'absence de ristournes au volume. L'Institut a cependant souligné, au point 38 de la présente décision, la spécificité de ce type de lignes, notamment du point de vue de la nécessité de disposer d'une infrastructure suffisamment étendue avec l'impossibilité de dupliquer les lignes hors de ces aires (par exemple une ligne locale à Arlon ne peut être dupliquée si le PoP ou la colocation la plus proche est à Arlon).

75. Il est à remarquer que le test de price squeeze appliqué à l'ensemble du panier ne résoudrait en rien la question de la concurrence pour les lignes locales étant donné que la baisse supplémentaire pourrait diminuer le coût total des segments terminaux sans que ceux de 0km ne diminuent suffisamment pour entrer en compétition sur les lignes locales.

76. Il est à noter que 60% de ces lignes locales sont situées dans des zones où existent au moins partiellement une concurrence par l'infrastructure de fibres propres, cela démontre une concentration encore plus importante de ce type de lignes que celles des lignes longues distances.

77. L'Institut conclut donc à la nécessité d'un test de price squeeze spécifique pour les lignes locales avec un panier limité aux zones où la concurrence est effectivement possible.

7. NON-DISCRIMINATION

78. L'IBPT a constaté l'existence d'une formule baptisée « *Carrier network Services* » s'appliquant aux clients de détail (à l'évidence le terme « carrier » ne désigne pas une offre dédiée aux opérateurs) dans laquelle la boucle locale est facturée en fonction de la capacité installée et baptisée « *Building Access Network (BAN)* ». Ce service répond partiellement à la demande des opérateurs en offrant un coût d'accès agrégé. L'obligation de non discrimination impose que ce service soit également offert sur le marché de gros.

79. Lorsqu'on augmente le nombre de lignes ayant un point terminal commun, les coûts supplémentaires sont des coûts marginaux grâce à l'utilisation d'une boucle locale commune (fibre et équipements électroniques). En conséquence la marge globale des fournitures considérées augmente et pourrait dépasser un niveau raisonnable. Le service « *BAN* » pallie ce phénomène grâce à une facturation des ressources installées qui garantit à Belgacom de récupérer ses coûts avec une marge raisonnable et réduit la lien entre la valeur de cette marge et l'économie d'échelle sur une fourniture non partagée entre clients. Lorsqu'une ligne utilise accès « *BAN* », son extrémité correspondante doit être dès lors assimilée à une extrémité Belgacom sited pour la facturation du reste de la ligne.

80. Cette offre possède différent niveau de service (comme la « *ring protection* ») et permet d'y agréger également des circuits PDH et SDH.

81. L'IBPT estime que toute forme de ristourne qui serait applicable aux lignes Ethernet de détail devrait s'appliquer de façon non discriminatoire aux segments terminaux Ethernet. Afin de vérifier le respect du principe de non discrimination, l'IBPT procédera, d'initiative ou sur base des informations qui lui seraient communiquées, à l'examen des offres, contrats et/ou factures de détail et de gros portant sur des lignes Ethernet. En outre, si ces ristournes (au volume ou autres) devraient avoir la forme d'un plan de ristournes bien défini, elles devraient alors être prises en compte dans une révision du test de ciseau tarifaire.

8. DÉCISION

82. Après avoir dûment considéré les points de vue des parties concernées, tels que ceux-ci sont exprimés dans leur correspondance ou lors de réunions d'une part, et d'autre part, les objectifs généraux du cadre réglementaire en matière de promotion de la concurrence, d'efficacité économique et de défense des intérêts des consommateurs, l'Institut adopte la décision suivante :

1. Les tarifs des segments terminaux Ethernet communiqués par Belgacom le 4 avril 2008 créaient un effet de ciseau tarifaire par rapport aux prix des lignes louées de détail Ethernet.
2. Les tarifs des segments terminaux Ethernet communiqués par Belgacom le 10 décembre 2008 ne créent pas un effet de ciseau tarifaire par rapport aux prix des lignes louées de détail Ethernet tant qu'il n'existe aucun autre discount que le discount à la durée utilisé dans le présent test.
3. Belgacom proposera pour le 11 mai 2009 une offre accès multi-lignes basée sur la capacité installée et similaire à son offre « *BAN* » conformément à ses obligations de non discrimination et de prix raisonnable. Elle la soumettra à l'Institut pour vérification de la non-discrimination par rapport aux tarifs de détail.
4. En raison de la spécificité des lignes locales, l'Institut estime approprié de ne pas tirer de conclusions sur la seule base du test de price squeeze, mais de procéder à une analyse supplémentaire qui tienne compte de la localisation géographique des lignes locales et des besoins réels des opérateurs pour dupliquer ces lignes. Pour ce faire, l'Institut va lancer une demande d'informations sur les infrastructures d'accès existantes pour déterminer les zones géographiques où une concurrence est réellement possible et définir le panier en conséquence.
5. Suite aux réponses reçues lors de la consultation, l'Institut va examiner l'opportunité d'un test de price squeeze par rapport au marché aval des services de données Explore. Pour ce faire, l'Institut va lancer une demande d'informations sur les architectures des services de type VLAN, les prix pratiqués et les volumes concernés afin de déterminer les services et marchés aval et amont pertinents en conformité avec le cadre réglementaire européen.

6. Néanmoins le présent test de price squeeze constitue bien la dernière décision d'approbation des prix BROTSOLL définissant le terme des migrations sans pénalités tel que défini dans l'analyse de marché 13.

7. Afin de vérifier la non-discrimination dans l'application de ristournes, Belgacom communiquera annuellement à l'Institut les cinq plus gros nouveaux contrats Ethernet retail conclus durant l'année, ainsi que les cinq plus grosses commandes de segments terminaux Ethernet et ce sans préjudice de demandes d'informations ponctuelles.

9. VOIES DE RECOURS

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

M. Van Bellinghen
Membre du Conseil

G. Deneff
Membre du Conseil

C. Rutten
Membre du Conseil

E. Van Heesvelde
Président du Conseil

ANNEXES

Annexe 1 : Demande d'information

Belgacom a transmis une liste (par couples de LEX) des lignes louées Ethernet, Fast Ethernet et Giga Ethernet qu'elle fournit. Le panier retenu dans le cadre du test de squeeze est l'ensemble de ces lignes.

Q1 : Estimez-vous que cet ensemble forme bien un panier représentatif des lignes Ethernet de détails? Dans la négative que faudrait-il y ajouter ou y retrancher ? Plus spécifiquement, faut-il y inclure les lignes Ethernet de détail locales (deux extrémités dépendant du même LEX) de la liste de Belgacom ?

Pour le panier constitué il faut évaluer :

1. sa valeur commerciale de détail en lui appliquant le tarif de détail (lequel est identique au tarif BROTSOLL Customer sited) ;
2. les discounts obtenus par les clients de détail;

Q2 : A partir de votre connaissance du marché, quels sont les discounts appliqués et/ou quel serait le discount moyen ?

En première analyse, un réseau OLO-type pourrait être défini avec, comme point de présence,

1. les LEXs représentant une concentration importante de clients de lignes de type Ethernet ainsi que
2. les LEXs ayant un nombre significatif de colocalisation avec une clientèle business minimale ou permettant une réduction de distance d'un nombre significatif de lignes.

Des informations en possession de l'Institut, il ressort qu'il est raisonnable :

1. de ne prendre que des LEX dans lesquels se trouvent des colocalisations (et donc le tarif wholesale Brotsoll Belgacom sited) étant donné que la plupart des POPs des OLOs dépendent de LEXs répondant aux critères précédents.
2. de n'écarter les LEXs dont Belgacom a annoncé la fermeture dans la période 2013-2018 que s'il n'y a pas actuellement de colocalisation significative.

La liste ainsi obtenue serait la suivante : 02AND, 02 BER/DIL, 02EUR, 02EVE, 02LIN, 02MAR, 02SAC, 02SCH, 02STRO, 02VIL, 02WOL, 03BER, 03CEN, 03HAV, 11HAS, 16LEU, 41LGE, 56KOR, 71GIL, 81NAM, 91GEN, 91PIE.

Q3 : Cette liste est-elle représentative et comment faut-il éventuellement la modifier ?

On doit aussi tenir compte de l'existence de zones dans lesquelles les OLOs possèdent une infrastructure d'accès fibre permettant d'éviter le recours au Partial Circuit.

La probabilité de pouvoir recourir à sa propre infrastructure a été estimée à 50% autour des LEXs 02BOS, 02EUR, 02EVE, 02LIN, 02MAR, 02NOR, 02SAC, 02STR, 02VIL, 02WOL, 03BER, 03CEN, 03HAV, 03ZUI, 09GEN, 09GKK, 09PIE.

Q4 : Cette liste et ce pourcentage sont-ils représentatifs et comment faut-il éventuellement la modifier ?

Aux Partial Circuits ainsi définis, il faut appliquer le discount obtenu sur le prix standard BROTSOLL.

Q5 : De votre connaissance du marché, quels sont les discounts effectivement obtenus sur le marché wholesale et/ou le discount moyen ?

Il faut ensuite prendre les coûts supportés par les OLOs pour assurer le service équivalent au panier retenu.

Il faut donc calculer quels sont les Partial Circuit de prix le moins élevé pour aller de chacune des extrémités des lignes du panier aux LEXs du réseau OLO-type avec comme correctif le paramètre de 50% lorsque ce LEX est dans une zone avec fibres propres OLO.

Le coût des accès fibres propres des OLOs est estimé égal au coût de Belgacom pour ses propres accès fibres (information confidentielle communiquée dans le cadre du modèle de coûts BROTSOLL SDH).

Q6 : Estimez-vous cette évaluation du coût de l'accès fibre propre OLO comme appropriée ?

Pour le coût de la longue distance dans le cadre du réseau type OLO, il est estimé que les réseaux backbone longue distance OLOs ont un développement moindre et donc présentent un coût d'accès plus élevé et un coût de transport moins élevé comparé à Belgacom.

Cette valorisation²⁰ de la longue distance Belgacom peut être calculée à partir du tarif retail (identique à BROTSOLL Customer sited) comme suit :

1. La différence de prix entre une ligne Belgacom sited et Customer sited est la valorisation d'un accès
2. Le prix de la ligne Customer sited auquel on retranche le double de la différence ci-dessus peut donc être considéré comme la valorisation de la ligne sans ses accès et donc comme celle de la longue distance Belgacom

L'hypothèse choisie est un coût moitié de la valorisation de la longue distance Belgacom

Q7 : Estimez-vous ce calcul du coût du transport approprié ?

Il faut ensuite appliquer les autres coûts de détail des OLOs tels que définis dans la décision du 11 juillet 2007 établissant des lignes directrices relatives à l'évaluation des effets de ciseau tarifaire a clarifié les principales options méthodologiques du test et la procédure à suivre par l'Institut.

Q8 : Quels sont les valeurs à utiliser pour :

- a. Billing cost
- b. Customer credit management
- c. Help-desk
- d. Order handling
- e. Sales costs
- f. Marketing costs
- g. Operation management
- h. Cost of capital

Q9 : Le répondant peut ajouter toute information qu'il estime pertinente dans le cadre de ce test de price squeeze.

²⁰ le terme « valorisation » est ici employé car l'Institut dispose des prix mais pas des coûts

Annexe 2 : Synthèse des réponses fournies à la demande d'information

Q1 : Belgacom estime qu'il faut retirer les lignes de gros du panier, mais comme Belgacom ne les avait pas identifiées à cette date, il n'est pas possible à l'Institut de le faire. Il a certes été donné le pourcentage des lignes de gros mais cette information quantitative est insuffisante. Suite à une demande complémentaire, Belgacom a fourni une nouvelle liste ne reprenant que les lignes retail.

La Plateforme considère qu'il faut y ajouter le service Explore de Belgacom. Ce service étant un service de réseau de données n'est pas intégré au marché et ne peut donc être intégré au test de price squeeze. Toutefois les lignes d'accès à ce service sont à l'évidence une autofourniture de gros de Belgacom, l'Institut se réserve donc la possibilité de procéder à un autre test de price squeeze pour s'assurer que cette autofourniture ne viole pas le principe de la non discrimination.

La Plateforme estime également nécessaire d'inclure les débits intermédiaires ; mais ce type de service n'est pas transparent et ne répond donc pas à la définition du marché 13 mais doit être agrégé avec les services de type Explore.

La Plateforme estime aussi nécessaire de faire les tests par type de ligne et de faire un test spécifique pour les lignes locales ; une telle segmentation serait contraire à la décision des analyses de marché prévoyant l'utilisation d'un panier.

Pour la sous question de la prise en compte des lignes locales, Belgacom ne se prononce pas et la Plateforme l'estime opportun puisqu'elle souhaite une analyse séparée.

Q2 : Belgacom déclare appliquer les mêmes discounts en retail que ceux proposés pour BROTSOLL, c'est-à-dire des discounts à la durée.

La Plateforme affirme de son côté avoir observé lors d'offres concurrentes à celles de Belgacom que cette dernière pratique en sus des discounts au volume et que le prix réel pourrait représenter jusqu'à 40 à 50% de réduction.

Deux opérateurs déclarent que les lignes de gros de type Ethernet que leur fournit Belgacom sont fournies à des prix de (*confidentiel*) inférieurs à ceux proposés dans le cadre de BROTSOLL.

Q3 : Belgacom estime que l'Institut n'explique pas son choix – pourtant en l'occurrence la demande d'information explique bien qu'il s'agit des LEXs ayant une concentration de points terminaux de lignes de type Ethernet – et que les opérateurs alternatifs ont introduits leurs fibres dans bien plus de LEX et que c'est ces derniers qui doivent être pris en compte

La Plateforme par contre estime qu'il n'est pas réaliste d'implémenter autant de colocalisation pour ce type de service et qu'en plus des AGE, ne se justifient qu'un ou deux LEX bruxellois.

Q4 : Belgacom estime que l'infrastructure d'accès fibre des OLOs est bien plus étendue que celle supposée par l'Institut. Belgacom se réfère aux LEXs avec fibres OLOs et au kilométrage de fibres de ces mêmes OLOs (parmi lesquels ne figurent pas les principaux opérateurs business). Belgacom estime aussi que l'Institut dispose de plus de facilités pour obtenir ce type d'information des OLOs. Belgacom analyse que l'Institut évalue à 1,4% le potentiel de terminaison sur les fibres OLOs alors qu'elle l'estime – sur base du raisonnement ci avant – à 27%.

La Plateforme considère de son côté que ce potentiel est largement surestimé. Une demande d'information complémentaire afin de disposer d'éléments plus objectifs d'évaluation a été envoyée mais les réponses reçues n'ont pas apportés d'éléments dans ce sens.

Q5 : Belgacom se réfère à son offre tandis que certains membres de la Plateforme signalent des discounts plus élevés (*réponses confidentielles*)

Q6 : Belgacom estime les coûts opérationnels des OLOs différents des siens et qu'il serait plus approprié de ne prendre que ses propres coûts Capex comme coûts des OLOs.

La Plateforme estime au contraire que le monopole historique et les économies d'échelle permettent un coût inférieur pour l'infrastructure de Belgacom.

Q7 : Belgacom explique que l'extrémité end user est plus coûteuse qu'une extrémité POP en qu'en conséquence l'approche de l'IBPT est erronée en ce qui concerne la valorisation de sa longue distance que son propre modèle top-down évalue à un peu plus de la moitié du coût sortant du calcul de l'Institut.

Par contre Belgacom ne se prononce pas sur le coût du transport des OLOs

La Plateforme ne se prononce pas faute d'avoir les coûts Belgacom à sa disposition. L'Institut tient à faire remarquer que sur ce point, il ne fait pas référence à des données Belgacom mais bien à un calcul basé sur l'offre de prix de gros de Belgacom à partir duquel tout un chacun pouvait faire des simulations.

Q8 : Belgacom estime ces coûts à un peu moins de (*confidentiel*) tandis que la Plateforme se limite à les estimer supérieurs à ceux de Belgacom suite aux effets d'échelle. Un OLO pour sa part évalue ces coûts entre (*confidentiel*) selon la durée du contrat.

Belgacom réitère son opposition aux décisions concernant les marchés 7 et 13. Etant donné qu'il s'agit des arguments utilisés dans le cadre des recours contre ces décisions, l'Institut n'estime pas opportun d'y répondre, les arguments des deux parties ayant été échangés au cours des procédures correspondantes et la Cour d'appel devant encore établir son arrêt.

Belgacom conteste également qu'un test de price squeeze puisse être fait sans qu'il ait été démontré un problème de compétition sur le marché de détail. L'Institut rappelle à cet égard ce qu'il a déjà mentionné dans sa décision des guidelines « margin squeeze », à savoir que la Commission a déjà statué que l'existence même d'un margin squeeze est suffisant pour démontrer un problème de concurrence sur le marché de détail.

Annexe 3 : Calcul du ciseau tarifaire

Le calcul du test est effectué dans un tableur Excel de la manière suivante :

1. Pour chaque couple de LEX, une colonne reprend le nombre de lignes Ethernet, une deuxième le nombre de lignes Fast Ethernet et une troisième le nombre de lignes giga Ethernet.
Pour les lignes locales, le couple est formé de 2 fois le même LEX.
2. Une colonne détermine si les lignes sont locales ou non afin de pouvoir les prendre en compte ou non.
3. Les coordonnées Lambert de chaque LEX sont enregistrées dans une feuille de calcul séparée.
4. La distance entre les éléments de chaque couple est calculée sur base des coordonnées Lambert des LEX.
5. Cette distance détermine le prix de détail applicable. Etant donné la difficulté de pondérer le panier en fonction des discounts réellement donnés à chaque ligne et étant donné que ces discounts ne dépendent pas de la taille du projet, le calcul se fait une fois sans aucun discount pour aucune ligne et une seconde fois avec le discount maximum pour toutes les lignes.
6. Ensuite le prix « longue distance » comme défini au point 40 de la présente décision est appliqué sur les mêmes lignes (l'application du ratio de (*confidentiel*) pour retrouver les coûts Belgacom puis de 50% pour déterminer les coûts OLOs est fait à l'étape 14)
7. Pour chaque LEX, le POP OLO à utiliser est défini dans une feuille de calcul séparée qui détermine pour chacun des LEX quel est la colocation la plus proche pour bénéficier du prix le plus bas possible.
8. Le POP OLO est déterminé pour l'extrémité A
9. La distance entre ce POP et le LEX de l'extrémité est calculée à partir des coordonnées Lambert
10. Le prix Partial Circuit BROTSOLL est appliqué sur cette distance, avec le discount à la durée, un coefficient de 50% est appliqué au cas où le POP possède de l'accès fibre propre de l'OLO virtuel
11. La même opération est répétée avec l'extrémité B
12. Le nombre d'extrémité fibres propres est calculé
13. Tous les montants de chacun des couples sont additionnés
14. Pour la longue distance, il est appliqué un coefficient de (*vertrouwelijk*) pour passer du prix au coût, puis ce montant est divisé par deux pour avoir celui de l'OLO
15. Au nombre d'accès fibre est appliqué le coût mensuel de l'accès fibre du modèle BROTSOLL ; ce coût varie avec la durée du contrat.