



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

6 Décembre 2002

Avis de l'IBPT

**concernant l'étude du marché dans le contexte de la désignation PSM sur
le marché des lignes louées.**

Page blanche

TABLE DES MATIERES

| | |
|---|---|
| 1 INTRODUCTION | 3 |
| 2 MESURE DE LA PART DU MARCHE..... | 3 |
| 3 CONTROLE DES MOYENS D'ACCES A L'UTILISATEUR FINAL..... | 5 |
| 4 LE CHIFFRE D'AFFAIRES DE LA SOCIETE PAR RAPPORT A LA TAILLE DU MARCHE..... | 5 |
| 5 L'EXPERIENCE OU LA CAPACITE DE L'OPERATEUR D'INFLUENCER LES CONDITIONS DU MARCHE..... | 5 |
| A. NOMBRE DE CONCURRENTS - DEGRE DE CONCENTRATION | 5 |
| B. SEUILS D'ACCESSION ET DE SORTIE DU MARCHE..... | 6 |
| C. SEUILS POUR LES UTILISATEURS FINALS EN VUE DE CHENAGER DE FOURNISSEUR DE LIGNES LOUEES | 7 |
| D. LE DEGRE D'INTEGRATION VERTICALEOU DE DIVERSIFICATION | 7 |
| E. ACCES AUX MOYENS FINANCIERS..... | 7 |
| 6 CONCLUSION | 8 |

1 INTRODUCTION

Le présent avis de l'IBPT fait suite à la communication du 24 juin 2002 concernant l'étude du marché dans le contexte de la désignation PSM sur le marché des lignes louées. Via cette communication, l'IBPT a annoncé le lancement d'une seconde étape dans son étude PSM sur le marché des lignes louées. Cette seconde phase se rapporte en particulier à la catégorie de lignes louées avec une capacité supérieure à 2 Mbit/s. Les résultats de l'enquête préliminaire ont d'ailleurs révélé que la concurrence pour ce type de lignes louées est la plus grande en termes de volume. En outre, en raison du fait que cette catégorie est composée de lignes de capacités différentes, on n'a pas pu partir avec certitude du principe que l'offre la plus grande en matière de lignes louées en termes de volume se traduit également par le plus grand chiffre d'affaires.

2. MESURE DE LA PART DU MARCHÉ

Une part de marché de 25% ou plus entraîne selon la directive européenne relative aux lignes louées, la suspicion qu'un organisme possède une position puissante sur le marché des lignes louées avec une capacité supérieure à 2 Mbit/s. Dans ce cadre, l'IBPT considère un organisme comme un opérateur avec une licence individuelle pour un réseau public qui a effectué une déclaration de fournisseur de lignes louées auprès de l'IBPT. Dans le cadre réglementaire actuel des télécommunications, la détention d'une telle licence et déclaration constitue d'ailleurs une exigence pour l'exploitation d'un service de lignes louées.

Conformément au document "Determination of organisations with significant market power for implementation of the ONP directives" de la Commission européenne, cette part du marché peut être exprimée en termes de recettes de lignes louées provenant de lignes louées nationales et de half-circuits sur le territoire belge des lignes louées internationales.

Concrètement, pour la désignation PSM dans le contexte de la directive relative aux lignes louées, l'IBPT tient compte de lignes louées retail qui sont fournies contre paiement comme un service distinct à des fins lucratives. Cela signifie que :

- les lignes louées internes ne sont pas reprises dans le marché de produits pertinent.
L'exclusion des "lignes louées internes" pour utilisation propre dans une analyse PSM du marché retail peut être justifiée par le fait qu'elles n'influencent pas la position sur le marché d'un opérateur sur le marché retail: elles sont d'ailleurs utilisées par l'opérateur alternatif même pour le développement d'un réseau propre et donc pas pour fournir une ligne louée à un client externe (utilisateur final ou autre opérateur).
- les lignes louées qui sont uniquement offertes par un exploitant à un autre exploitant (half links) sont exclues du marché de produits pertinent.
- les lignes louées utilisées pour la fourniture d'un autre service de télécommunications (PVC tels que X25, frame relay, PVC ATM) sont exclues du marché de produits pertinent. Les lignes louées qui sont utilisées dans le cadre de ce type de réseaux de données, soit pour constituer le noyau du réseau, soit comme ligne d'accès, ne font pas partie du marché de produits pertinent.

Vu le champ d'application des directives européennes, les lignes louées internationales sont limitées pour l'étude de l'IBPT, aux lignes louées qui se terminent au sein de la Communauté européenne.

L'analyse des parts du marché sur le marché belge, sur la base des recettes liées aux lignes louées qui font partie du marché défini par l'IBPT comme étant pertinent en termes de produit et de zone géographique, aboutit à la conclusion que seul 1 opérateur dépasse le seuil de 25%, à savoir Belgacom S.A.

Etant donné que la part du marché de Belgacom S.A. dépasse très largement le seuil de 25%, l'IBPT ne juge pas nécessaire de prendre en considération les critères complémentaires énumérés à l'article 105 undecies de la loi du 21 mars 1991 : le chiffre d'affaires de l'opérateur par rapport à la taille du marché, son contrôle des moyens d'accès à l'utilisateur final, l'accès aux ressources financières, l'expérience ou la capacité de l'opérateur d'influencer les conditions du marché et éventuellement d'autres critères que l'Institut juge pertinents.

Une brève description de ces critères complémentaires est néanmoins reprise pour l'exhaustivité.

3. CONTROLE DES MOYENS D'ACCES A L'UTILISATEUR FINAL

Il ressort du recensement du nombre d'extrémités situées en Belgique (en équivalents 2 Mbit/s) à titre d'indication pour la position relative des opérateurs sur le marché, que l'opérateur historique fournit $\pm 60\%$ des points de terminaison en termes d'équivalents 2 Mbit/s.

4. LE CHIFFRE D'AFFAIRES DE LA SOCIETE PAR RAPPORT A LA TAILLE DU MARCHE

Dans le cadre de l'application de ce critère, on part du principe selon lequel les opérateurs dont le chiffre d'affaires total est élevé par rapport à la taille du marché pertinent, ont la possibilité de fournir des services pendant une plus longue durée sans que cela n'ait un effet clairement négatif sur les recettes à plus long terme.

Etant donné que le chiffre d'affaires du marché pertinent par rapport au chiffre total de la société est le plus petit chez Belgacom, ce critère renforce la position de Belgacom.

5. L'EXPERIENCE OU LA CAPACITE DE L'OPERATEUR D'INFLUENCER LES CONDITIONS DU MARCHE.

A. Nombre de concurrents – degré de concentration sur le marché.

L'étude du marché des lignes louées avec une capacité > 2 Mbit/s révèle que 11 prestataires fournissent des lignes louées sur le marché belge. Cela rend en principe plus difficile d'exercer une puissance sur le marché.

La méthode objective la plus utilisée pour évaluer la concentration sur le marché consiste toutefois à utiliser l'index Herfindahl. Cet index représente la somme des parts de marché au carré sur la base du chiffre d'affaires de tous les fournisseurs de lignes louées présents sur le marché. L'index Herfindahl tient compte de la taille relative et de la répartition des sociétés dans un marché déterminé et avoisine le zéro lorsque le marché est constitué d'un grand nombre de sociétés d'une taille relativement égale.

On parle de marché concentré lorsqu'un marché possède un HHI de plus de 1800 points. Les marchés avec un index HHI entre 1000 et 1800 points sont considérés comme étant modérément concentrés.

L'index HHI de 1686 pour la catégorie des lignes louées avec une capacité de plus de 2 Mbit/s qui ressort de l'étude relative aux lignes louées, indique l'existence d'un marché modérément concentré.

B. Seuils d'accession et de sortie du marché

Les fournisseurs de lignes louées possèdent généralement davantage de possibilités d'influencer les conditions du marché lorsque les seuils d'accession sont élevés. En particulier les grands investissements nécessaires à l'accession au marché des lignes louées sont considérés par les opérateurs comme un seuil d'accession essentiel. Etant donné que le financement des nouveaux acteurs dans le domaine de l'infrastructure est devenu plus rare, ce seuil d'accession est augmenté.

L'opérateur historique est souvent avantagé en ce qui concerne les délais de fourniture. Les OLO doivent pratiquement toujours effectuer des travaux de terrassement pour pouvoir acheminer leur infrastructure du réseau jusque chez le client. Par contre, l'opérateur historique dont l'infrastructure est déjà établie partout, peut fournir très rapidement un accès garanti.

Outre le problème de l'infrastructure, les OLO sont également gênés par l'offre half link de l'opérateur historique étant donné que les OLO sont dépendants de la garantie qui peut être offerte concernant les délais de fourniture.

C. Seuils pour les utilisateurs finals en vue de changer de fournisseur de lignes louées.

S'il est difficile pour les utilisateurs finals de passer d'un fournisseur de lignes louées chez qui ils sont clients à un autre, le premier a plus de possibilités d'influencer les conditions du marché.

Selon Belgacom, les seuils pour passer à un autre fournisseur de lignes louées sont minimes. Ils existent davantage dans le cadre du passage d'une solution à une autre. L'IBPT constate cependant que les grands utilisateurs sur le plan retail peuvent bénéficier chez Belgacom de réductions liées au volume et pour des contrats à long terme.

Après déduction des réductions des prix de Belgacom, un coût moins élevé éventuel chez un OLO constitue une alternative moins réelle. En outre, on peut admettre que les réductions liées au long terme sont considérées comme un ralentissement lors de la clôture d'un nouveau contrat en cas de changement de fournisseur.

D. Le degré d'intégration verticale ou de diversification

Une société intégrée verticalement (c.-à-d. qui est active dans différents maillons de la chaîne des valeurs) peut éventuellement exercer plus de puissance sur le marché qu'une société qui ne l'est pas.

Dans la direction upstream, Belgacom est la mieux intégrée verticalement: Belgacom est notamment la seule partie du marché qui peut offrir des lignes louées nationales sans utiliser de capacité d'autres opérateurs de réseau. Les OLO par contre dépendent de l'offre half link de Belgacom.

La diversification de l'offre de produits a également une plus grande influence chez Belgacom que chez les autres OLO en raison de la taille de la société (économies d'échelle).

E. Accès aux moyens financiers

L'absence d'un rating utilisé traditionnellement pour tous les opérateurs complique l'approche de ce critère.

Vu le rapport actuellement difficile entre le marché financier et le marché des télécommunications, l'IBPT est conscient de la difficulté pour les opérateurs alternatifs d'obtenir des fonds complémentaires pour développer l'infrastructure last mile nécessaire pour la fourniture de lignes louées sur une infrastructure entièrement propre.

6. CONCLUSION

Une part de marché de 25% entraîne la suspicion de PSM pour Belgacom S.A.. Etant donné que la part du marché dépasse très largement le seuil de 25%, il n'est pas absolument nécessaire de prendre en considération les critères complémentaires. Cependant, ces critères complémentaires doivent être interprétés comme un renforcement de la position sur le marché de Belgacom S.A..

En exécution de l'article 105undecies de la loi du 21 mars 1991, Belgacom S.A. est donc retenue par l'Institut belge des services postaux et des télécommunications comme opérateur puissant sur le marché des lignes louées avec une capacité > 2 Mbit/s pour l'année 2003.

Pour les segments < 2 Mbit/s et = 2 Mbits/s, l'IBPT recommande de désigner Belgacom S.A. comme opérateur PSM pour l'année 2003. La motivation de cette désignation PSM est indiquée dans la communication de l'IBPT du 24 juin 2002 concernant l'étude du marché dans le contexte de la désignation PSM sur le marché des lignes louées.

Accord du Ministre :

RIK DAEMS

