



Institut belge des services postaux et des télécommunications

NOTIFICATION À LA COMMISSION EUROPÉENNE ET AUX AUTRES ARN

DU PROJET DE DÉCISION DU CONSEIL DE L'IBPT
DU JJ/MM/AAAA

RELATIVE À LA DÉFINITION DES MARCHÉS, L'ANALYSE DES CONDITIONS DE
CONCURRENCE, L'IDENTIFICATION DES OPÉRATEURS PUISSANTS ET LA
DÉTERMINATION DES OBLIGATIONS APPROPRIÉES POUR LES MARCHÉS DU
GROUPE "LIGNES LOUÉES", SÉLECTIONNÉS DANS LA RECOMMANDATION
DE LA COMMISSION EUROPÉENNE DU 11 FÉVRIER 2003:

MARCHE 7: ENSEMBLE MINIMAL DE LIGNES LOUÉES DE DÉTAIL

*MARCHÉ 13: FOURNITURE EN GROS DE SEGMENTS TERMINAUX DE LIGNES
LOUÉES*

*MARCHÉ 14: FOURNITURE EN GROS DE SEGMENTS DE LIGNES LOUÉES SUR LE
CIRCUIT INTERURBAIN*

Analyse des marchés du groupe « Lignes louées »

Table des matières

0	Résumé	i
0.1	Marché de l'« ensemble minimal de lignes louées de détail »	i
0.1.1	Définition des marchés pertinents	i
0.1.2	Analyse de marché et identification des opérateurs puissants	iii
0.1.3	Développement des remèdes appropriés	iii
0.2	Marché de la « fourniture en gros de segments terminaux de lignes louées »	iv
0.2.1	Analyse de marché et identification des opérateurs puissants	vii
0.2.2	Développement des remèdes appropriés	viii
0.3	Marché de la « fourniture en gros de segments de lignes louées sur le circuit interurbain »	x
0.3.1	Analyse de marché et identification des opérateurs puissants	xii
0.3.2	Développement des remèdes appropriés	xii
1	Introduction	1
1.1	Contexte et base légale	1
1.2	Méthodologie relative à la définition des marchés pertinents	5
1.2.1	Définition des marchés pertinents	5
1.2.2	Définition des marchés géographiques	10
1.3	Méthodologie relative à l'analyse des marchés pertinents	11
1.3.1	Principes généraux	12
1.3.2	Structure des analyses de marché	15
1.4	Méthodologie relative à l'imposition des remèdes appropriés	17
1.5	Chaîne de valeur des marchés du groupe « Lignes louées »	24
1.6	Structure du document sur les marchés du groupe « Lignes louées »	25

1.7	Procédure de consultation	25
1.7.1	Consultation nationale	25
1.7.2	L'avis du Conseil de la Concurrence	27
1.7.3	La consultation européenne	29
2	Marché des lignes louées de détail	30
2.1	Définition des marchés pertinents	30
2.1.1	Offres sur le marché de détail	30
2.1.2	Définition du marché de produits	35
2.1.3	Définition du marché pertinent géographique	45
2.1.4	Conclusion	46
2.2	Analyse de marché et identification des opérateurs puissants	48
2.2.1	Principaux facteurs structurants du marché	48
2.2.2	Autres facteurs ayant un impact sur la concurrence sur le marché	54
2.2.3	Analyse prospective du marché et développements technologiques	58
2.2.4	Conclusion	59
2.3	Développement des remèdes appropriés	59
2.3.1	Réglementation actuellement applicable	60
2.3.2	Remèdes proposés	65
3	Marché de la fourniture en gros de segments terminaux de lignes louées	74
3.1	Définition des marchés pertinents	74
3.1.1	Offres sur le marché de gros	74
3.1.2	Définition des marchés pertinents de produits	75
3.1.3	Marché pertinent géographique	93
3.1.4	Conclusion	94
3.2	Analyse de marché et identification des opérateurs puissants	95
3.2.1	Principaux facteurs structurants du marché	95
3.2.2	Analyse prospective du marché et développements technologiques	108
3.2.3	Conclusion	108
3.3	Développement des remèdes appropriés	109
3.3.1	Réglementation actuellement applicable	109
3.3.2	Remèdes proposés	113

4	Marché de la fourniture en gros de segments de lignes louées sur le circuit interurbain	136
4.1	Définition des marchés pertinents	136
4.1.1	Offres sur le marché de gros	136
4.1.2	Définition des marchés pertinents de produits	136
4.1.3	Définition du marché géographique	139
4.1.4	Conclusion	140
4.2	Analyse de marché et identification des opérateurs puissants	140
4.2.1	Principaux facteurs structurants du marché	140
4.2.2	Autres facteurs ayant un impact sur la concurrence sur le marché	149
4.2.3	Analyse prospective du marché et développements technologiques	152
4.2.4	Conclusion	153
4.3	Développement des remèdes appropriés	154
4.4	Durée de la période d'analyse	154
5	Entrée en vigueur, voies de recours et signatures	155
5.1	Entrée en vigueur	155
5.2	Voies de recours	155
5.3	Signatures du Conseil	156
	Annexe A: Résumé des commentaires faits par les opérateurs lors de la consultation nationale	158
	Annexe B: Avis du Conseil de la concurrence	159
	Annexe C: Réponse de l'IBPT à l'avis du Conseil de la concurrence	160
	Annexe D: Commentaires de la Commission européenne	161

0 Résumé

Les conclusions tirées dans le cadre de ce document pourront être amendées suite à la discussion des commentaires reçus par l'Institut belge des services postaux et des télécommunications (IBPT).

0.1 Marché de l'« ensemble minimal de lignes louées de détail »

0.1.1 Définition des marchés pertinents

La Recommandation sur les marchés pertinents de la Commission européenne identifie le marché de l'« ensemble minimal de lignes louées (qui comprend les lignes louées spécifiées d'un débit inférieur ou égal à 2Mbit/s) » (Marché 7).¹

L'IBPT a jugé approprié, au regard des caractéristiques du marché belge, de ne pas modifier la dénomination du Marché 7.

Le tableau ci-dessous résume les analyses et conclusions de l'IBPT. La question de la délimitation géographique du marché est ensuite considérée.

¹ Recommandation de la Commission sur les marchés pertinents de produit et de service dans le secteur des communications électroniques, 11 février 2003.

Marchés pertinents de produits de détail

<i>Produit A / Produit B : conclusion concernant la substituabilité des deux produits</i>	<i>Substituabilité du point de vue de la demande</i>	<i>Substituabilité du point de vue de l'offre</i>
<i>Substituabilité entre les lignes louées de détail de différents débits</i> Substituabilité des lignes louées de détail d'un débit ≤ 2 Mbit/s Pas de substituabilité entre les lignes louées de détail d'un débit ≤ 2 Mbit/s et les lignes louées de détail d'un débit > 2 Mbit/s	Pas de substituabilité du point de vue de la demande	Substituabilité du point de vue de l'offre entre les lignes d'un débit ≤ 2 Mbit/s, mais pas de substituabilité entre les lignes louées d'un débit ≤ 2 Mbit/s et > 2 Mbit/s. Les parts de marché confirment également un environnement concurrentiel différent entre les débits ≤ 2 Mbit/s et débits > 2 Mbit/s
<i>Substituabilité entre les lignes louées de détail analogiques et les lignes louées de détail numériques</i> Substituabilité	Pas de substituabilité du point de vue de la demande	Substituabilité du point de vue de l'offre
<i>Substituabilité entre les lignes louées galvaniques et les lignes louées de détail analogiques</i> Substituabilité	Pas de substituabilité du point de vue de la demande	Substituabilité du point de vue de l'offre
<i>Substituabilité entre les lignes louées de détail et les services de réseau de données</i> Pas de substituabilité	Pas de substituabilité du point de vue de la demande	Pas de substituabilité du point de vue de l'offre

Marchés pertinents géographiques

La dimension géographique du marché de l'« ensemble minimal de lignes louées (qui comprend les lignes louées spécifiées d'un débit inférieur ou égal à 2Mbit/s) » est nationale. En effet, la dynamique concurrentielle est suffisamment homogène pour conclure à la segmentation nationale du marché.

0.1.2 Analyse de marché et identification des opérateurs puissants

L'IBPT propose que Belgacom soit désigné comme disposant d'une puissance significative sur le marché des lignes louées de détail à bas débit (lignes louées analogiques et numériques ayant un débit inférieur ou égal à 2Mbit/s).

Le tableau ci-dessous résume les analyses menées, qui ont permis de conduire à cette conclusion.

<i>Analyses de puissance</i>	
Taille du marché, parts de marché et concentration du marché : <i>forte présomption de puissance significative de Belgacom</i>	Marché en décroissance, parts de marché du principal opérateur actif sur ces marchés, Belgacom, supérieures à 94% en volume mi-2005
Principales barrières à l'entrée sur le marché et contre-pouvoir éventuel des acheteurs	Dépenses à fonds perdus Economies d'échelle Contrôle d'une infrastructure qu'il n'est pas facile de dupliquer Intégration verticale Barrières au changement du côté des utilisateurs

0.1.3 Développement des remèdes appropriés

L'IBPT propose les remèdes suivants :

	<i>Remèdes actuellement applicables</i>	<i>Remèdes proposés dans le cadre de l'analyse</i>	<i>Description des remèdes</i>
Accès et interconnexion	Oui	Non (imposé dans le cadre de l'analyse des marchés de gros)	
Non discrimination	Oui	Oui	Application de conditions analogues, dans des circonstances analogues, aux utilisateurs à celles appliquées en interne
Transparence	Oui	Oui	Publication des conditions tarifaires et techniques
Séparation comptable	Oui	Non (remède disproportionné au	

		niveau du marché de détail)	
Contrôle des tarifs et obligations relatives au système de comptabilisation des coûts	Oui	Oui	Obligation d'orientation vers les coûts Système de comptabilisation des coûts

0.2 Marché de la « fourniture en gros de segments terminaux de lignes louées »

La Recommandation sur les marchés pertinents de la Commission européenne identifie le marché de la « fourniture en gros de segments terminaux de lignes louées »² (Marché 13).

L'IBPT a jugé approprié, au regard des caractéristiques du marché belge, de ne pas modifier la dénomination du Marché 13.

Les sections ci-dessous résument les analyses et conclusions de l'IBPT ainsi que la question de la délimitation géographique du marché.

Démarcation entre les segments terminaux de lignes louées et les segments de lignes louées sur le circuit interurbain

Le réseau de Belgacom utilisé pour la fourniture de lignes louées est constitué de quatre niveaux hiérarchiques tel qu'illustré par la figure ci-dessous.

² Recommandation de la Commission sur les marchés pertinents de produit et de service dans le secteur des communications électroniques, 11 février 2003.

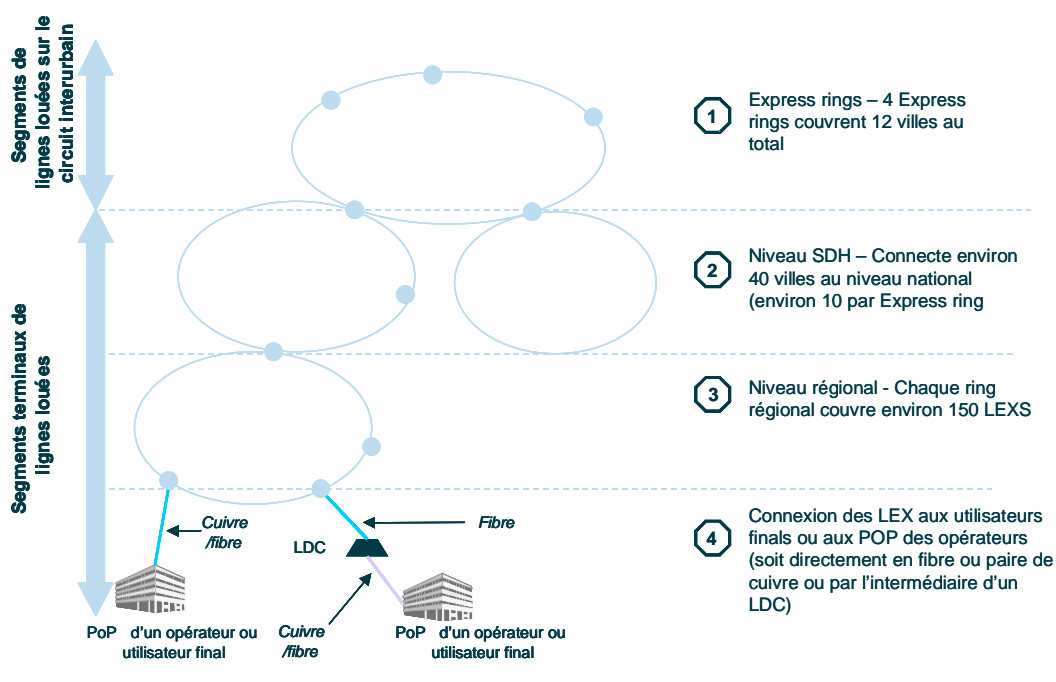


Figure 0.1: Architecture du réseau de lignes louées de Belgacom en Belgique [Source : Belgacom, Analysys]

L'IBPT considère que :

- Le marché de gros des segments de lignes louées sur le circuit interurbain est constitué par les lignes louées de gros reliant les 12 nœuds des *express rings* de Belgacom (niveau 1 de son architecture) et les nœuds de l'infrastructure de niveau 1 équivalents à des autres opérateurs.
- Le marché de gros des segments terminaux de lignes louées est constitué par toute ligne louée de gros dont les deux extrémités dépendent hiérarchiquement du même nœud de niveau 1, et ce quelle que soit la nature des points de terminaison de la ligne : site d'un utilisateur final, POP d'un opérateur alternatif, site de Belgacom, etc. Les segments terminaux comprennent aussi bien une liaison du type « backhaul » ou « IC Link » qu'une ligne d'accès reliant le site d'un utilisateur final (ligne du type « half link »).

Une ligne louée de gros dont les deux extrémités dépendent hiérarchiquement de deux nœuds de niveau 1 différents est donc constituée d'un segment interurbain et d'au moins un segment terminal.

Marchés pertinents de produits

<i>Produit A / Produit B : conclusion concernant la substituabilité des deux produits</i>	<i>Substituabilité du point de vue de la demande</i>	<i>Substituabilité du point de vue de l'offre</i>
<i>Substituabilité entre les segments terminaux de lignes louées et les segments de lignes louées sur le circuit interurbain</i>	Pas de substituabilité du point de vue de la demande	Pas de substituabilité du point de vue de l'offre
Pas de substituabilité		
<i>Substituabilité entre les segments terminaux de lignes louées de différents débits</i>	Pas de substituabilité du point de vue de la demande	Substituabilité du point de vue de l'offre
Substituabilité		
<i>Substituabilité entre les segments terminaux de lignes louées et les offres d'accès à un débit binaire BROBA II SDSL</i>	Pas de substituabilité du point de vue de la demande	Pas de substituabilité du point de vue de l'offre
Pas de substituabilité		
<i>Substituabilité entre les segments terminaux de lignes louées et l'accès dégroupé aux boucles et sous-boucles sur lignes métalliques</i>	Pas de substituabilité du point de vue de la demande	Pas de substituabilité du point de vue de l'offre
Pas de substituabilité		
<i>Substituabilité entre les segments terminaux de lignes louées et les réseaux câblés</i>	Pas de substituabilité du point de vue de la demande	Pas de substituabilité du point de vue de l'offre
Pas de substituabilité		
<i>Substituabilité entre les segments terminaux de lignes louées et la fibre noire</i>	Pas de substituabilité du point de vue de la demande	Pas de substituabilité du point de vue de l'offre
Pas de substituabilité		

<i>Substituabilité entre les segments terminaux de lignes louées jusqu'à l'utilisateur final (« half link ») et les services de collecte backhaul</i>	Pas de substituabilité du point de vue de la demande	Substituabilité du point de vue de l'offre
Substituabilité		
<i>Substituabilité entre les segments terminaux de lignes louées jusqu'à l'utilisateur final (« half link ») et les liaisons d'interconnexion</i>	Pas de substituabilité du point de vue de la demande	Substituabilité du point de vue de l'offre
Substituabilité		

Marchés pertinents géographiques

La dimension géographique du marché de la fourniture en gros de segments terminaux de lignes louées est nationale. En effet, la dynamique concurrentielle est suffisamment homogène pour conclure à la segmentation nationale du marché.

0.2.1 Analyse de marché et identification des opérateurs puissants

L'IBPT propose que Belgacom soit désigné comme disposant d'une puissance significative sur le Marché de la fourniture en gros de segments terminaux de lignes louées.

Le tableau ci-dessous résume les analyses menées, qui ont permis de conduire à cette conclusion.

<i>Analyses de puissance</i>	
Taille du marché, parts de marché et concentration du marché : <i>forte présomption de puissance significative de Belgacom</i>	<p>Marché en décroissance</p> <p>En ne prenant pas en compte l'autofourniture dans les parts de marché, Belgacom possède une part de marché sur le marché de gros supérieure à 50% (en volume) mi-2005</p> <p>En prenant en compte l'autofourniture, la part de marché de Belgacom est supérieure en volume à 95% en termes de nombre de lignes et 60% en termes de capacité () mi-2005</p>
Principales barrières à l'entrée sur le marché et contre-pouvoir éventuel des acheteurs	<p>Dépenses à fonds perdus</p> <p>Economies d'échelle</p> <p>Economies de gamme</p>

Contrôle d'une infrastructure qu'il n'est pas facile de dupliquer
 Intégration verticale
 Barrières au changement du côté des utilisateurs
 Contre-pouvoir des acheteurs

0.2.2 Développement des remèdes appropriés

L'IBPT propose les remèdes présentés dans le tableau suivant.

	<i>Remèdes actuellement applicables</i>	<i>Remèdes proposés dans le cadre de l'analyse</i>	<i>Description des remèdes</i>
Accès et Interconnexion	Oui – actuellement répartie dans différentes offres	Oui – à regrouper dans une nouvelle offre de référence spécifique	<p>Cette obligation consiste à :</p> <ul style="list-style-type: none"> – accorder à des opérateurs tiers des prestations d'accès et d'interconnexion pour la fourniture de segments terminaux de lignes louées – fournir l'accès à des systèmes d'assistance opérationnelle ou logiciels nécessaires pour garantir une concurrence équitable - fournir une offre de co-localisation ou d'autres formes de partage des ressources – négocier de bonne foi avec les opérateurs qui demandent un accès – ne pas retirer l'accès aux ressources lorsqu'il a déjà été accordé <p>Les obligations d'accès comprennent notamment, pour toute liaison du type backhaul, l'obligation d'accorder un accès sur la base de la longueur d'onde, ainsi que de fournir des prestations de connexion mid-span.</p>
Non discrimination	Oui	Oui	Application de conditions analogues, dans des circonstances analogues, aux autres opérateurs à celles appliquées en interne
Transparence y compris la publication d'une Offre de Référence	Oui	Oui	<p>L'Offre de Référence:</p> <ul style="list-style-type: none"> – doit permettre aux opérateurs alternatifs d'acheter seulement les prestations dont ils ont besoin – doit être approuvée par l'IBPT préalablement à sa mise en œuvre – peut être modifiée à tout moment afin de tenir compte de l'évolution des offres de Belgacom et de la nécessité de garantir une

			<p>concurrence effective ; toute modification requiert l'accord de l'IBPT</p> <p>- doit contenir une description des éléments de l'offre et des modalités, des conditions et des tarifs associés</p> <p>- est valable du 1er janvier au 31 décembre de l'année qui suit son approbation.</p> <p>Les projets d'Offre de Référence sont fournis par Belgacom à l'IBPT au plus tard le 15 juillet de chaque année sous forme électronique et adaptable.</p> <p>L'existence d'une Offre de Référence ne fait pas obstacle à la demande d'autres prestations raisonnables qui n'y figurent pas.</p> <p>L'offre de référence fera une distinction entre les prestations du type backhaul et les prestations du type « accès ». L'offre pour la prestation « accès » inclura notamment les prestations actuellement connues sous le titre « half link ». L'offre pour la prestation « backhaul » regroupera au sein de la même prestation les prestations de backhaul actuellement offertes dans le cadre du BRUO et du BRIO (IC Link).</p> <p>Le jour de la commercialisation d'une offre de détail, l'offre de référence doit être adaptée afin de permettre aux concurrents de soumettre une offre de détail comparable.</p>
Séparation comptable	Oui	Oui	<p>Les différentes activités réseau doivent être séparées entre elles, avec un compte d'exploitation pour chacune</p> <p>Les prix de transfert internes et les coûts unitaires des éléments de réseau devront être clairement identifiés</p> <p>Belgacom devra séparer sur le plan comptable</p> <p>- les services de segments terminaux de lignes louées selon leur capacité et leur zone géographique</p> <p>-les segments terminaux de lignes louées des segments trunk sur le circuit interurbain.</p> <p>- les services d'accès et d'interconnexion pour la fourniture de segments terminaux de lignes louées des services de détail correspondants, avec une ventilation par niveau de débit, notamment ≤ 2 Mbit/s et supérieur à 2 Mbit/s</p>

Contrôle des prix et obligations relatives au système de comptabilisation des coûts	Oui	Oui	<p>Après une période de transition, orientation vers les coûts d'un opérateur efficient., sauf pour les prestation à longueur d'onde, pour lesquelles les tarifs devront être « non-excessifs »</p> <p>Belgacom mettra en œuvre un modèle de comptabilisation des coûts approuvé par l'IBPT</p> <p>Les tarifs de gros de segments terminaux ne devront pas créer un effet de ciseau par rapport aux tarifs de détail de Belgacom. Afin d'encourager l'investissement, l'IBPT pourra mettre en œuvre un test de ciseau tarifaire.</p>
---	-----	-----	--

0.3 Marché de la « fourniture en gros de segments de lignes louées sur le circuit interurbain »

La Recommandation sur les marchés pertinents de la Commission européenne identifie le marché de la « fourniture en gros de segments de lignes louées sur le circuit interurbain» (Marché 14).³

L'IBPT a jugé approprié, au regard des caractéristiques du marché belge, de ne pas modifier la dénomination du Marché 14 .

Les sections ci-dessous résument les analyses et conclusions de l'IBPT ainsi que la question de la délimitation géographique du marché.

Démarcation entre les segments terminaux de lignes louées et les segments de lignes louées sur le circuit interurbain

Le réseau de Belgacom utilisé pour la fourniture de lignes louées est constitué de quatre niveaux hiérarchiques tel qu'illustré par la **Figure 0.1**

L'IBPT considère que :

³ Recommandation de la Commission sur les marchés pertinents de produit et de service dans le secteur des communications électroniques, 11 février 2003.

- Le marché de gros des segments de lignes louées sur le circuit interurbain est constitué par les lignes louées de gros reliant les 12 noeuds des *express rings* de Belgacom (niveau 1 de son architecture) et les noeuds de l'infrastructure de niveau 1 équivalents à des autres opérateurs.
- Le marché de gros des segments terminaux de lignes louées est constitué par les lignes louées de gros dont les deux extrémités dépendent hiérarchiquement du même noeud de niveau 1.

Une ligne louée de gros dont les deux extrémités dépendent hiérarchiquement de deux noeuds de niveau 1 différents est donc constituée d'un segment interurbain et d'au moins un segment terminal.

Marchés pertinents de produits

<i>Produit A / Produit B : conclusion concernant la substituabilité des deux produits</i>	<i>Substituabilité du point de vue de la demande</i>	<i>Substituabilité du point de vue de l'offre</i>
<i>Substituabilité entre les segments terminaux de lignes louées et les segments de lignes louées sur le circuit interurbain</i>	Pas de substituabilité du point de vue de la demande	Pas de substituabilité du point de vue de l'offre
Pas de substituabilité		
<i>Substituabilité entre les segments de lignes louées sur le circuit interurbain de différents débits</i>	Pas de substituabilité du point de vue de la demande	Substituabilité du point de vue de l'offre
Substituabilité		

Marchés pertinents géographiques

La dimension géographique du marché de la fourniture en gros de segments de lignes louées sur le circuit interurbain est nationale. En effet, la dynamique concurrentielle est suffisamment homogène pour conclure à la segmentation nationale du marché.

0.3.1 Analyse de marché et identification des opérateurs puissants

L'IBPT propose qu'aucun opérateur ne soit désigné comme disposant d'une puissance significative sur le marché de la fourniture en gros de segments de lignes louées sur le circuit interurbain.

Le tableau ci-dessous résume les analyses menées, qui ont permis de conduire à cette conclusion.

	<i>Analyses de puissance</i>
Taille du marché, parts de marché et concentration du marché : <i>présomption de puissance significative de Belgacom</i>	<p>Marché en décroissance (du fait de l'accroissement de l'autofourniture par les opérateurs alternatifs)</p> <p>En ne prenant pas en compte l'autofourniture dans les parts de marché, Belgacom possède une relativement faible part de marché sur le marché de gros (très probablement inférieure à 20% d'après les estimations faites sur la base des informations disponibles).</p> <p>En prenant en compte l'autofourniture, la part de marché de Belgacom, en décroissance depuis 2001 est inférieure à 22% (en capacité) mi-2005</p>
Principales barrières à l'entrée sur le marché et contre-pouvoir éventuel des acheteurs : présomption de dominance de Belgacom non confirmée	<p>Dépenses à fonds perdus importantes mais n'ayant pas limité le déploiement de nombreuses infrastructures de réseaux</p> <p>Economies d'échelle similaires pour l'ensemble des opérateurs et ne constituant pas un avantage concurrentiel pour Belgacom</p> <p>Economies de gamme similaires pour l'ensemble des opérateurs et ne constituant pas un avantage concurrentiel pour Belgacom</p> <p>Les opérateurs alternatifs ont en grande partie dupliqué l'infrastructure de Belgacom, ce qui l'empêche d'agir indépendamment de ses concurrents sur le circuit interurbain et favorise le développement d'une concurrence effective sur le marché</p> <p>Faibles barrières au changement du côté des utilisateurs</p>

0.3.2 Développement des remèdes appropriés

Le marché de la fourniture de segments de lignes louées sur le circuit interurbain étant concurrentiel, l'IBPT n'impose pas de remèdes sur ce marché.

1 Introduction

1.1 Contexte et base légale

Le Parlement européen et le Conseil de l'Union européenne ont adopté en 2002 cinq directives ayant pour objet d'établir un nouveau cadre réglementaire pour la fourniture de réseaux et de services de communications électroniques :

- La directive 2002/21/CE du Parlement européen et du Conseil du 7 mars 2002 relative à un cadre réglementaire commun pour les réseaux et services de communications électroniques (directive « cadre »).
- La directive 2002/20/CE du Parlement européen et du Conseil du 7 mars 2002 relative à l'autorisation des réseaux et de services de communications électroniques (directive « autorisation »).
- La directive 2002/19/CE du Parlement européen et du Conseil du 7 mars 2002 relative à l'accès aux réseaux de communications électroniques et aux ressources associées, ainsi qu'à leur interconnexion (directive « accès »).
- La directive 2002/22/CE du Parlement européen et du Conseil du 7 mars 2002 concernant le service universel et les droits des utilisateurs au regard des réseaux et services de communications électroniques (directive « service universel »).
- La directive 2002/58/CE du Parlement européen et du Conseil du 12 juillet 2002 concernant le traitement des données à caractère personnel et la protection de la vie

privée dans le secteur des communications électroniques (directive « vie privée et communications électroniques »).

La Commission européenne a complété ce cadre réglementaire notamment par :

- La directive 2002/77/CE de la Commission européenne du 16 septembre 2002 relative à la concurrence dans les marchés des réseaux et des services de communications électroniques.
- Les lignes directrices de la Commission européenne sur l'analyse du marché et l'évaluation de la puissance sur le marché en application du cadre réglementaire communautaire pour les réseaux et les services de communications électroniques (2002/C 165/03).
- La Recommandation de la Commission européenne du 11 février 2003 concernant les marchés pertinents de produits et de services dans le secteur des communications électroniques susceptibles d'être soumis à une réglementation *ex ante* conformément à la directive 2002/21/CE du Parlement européen et du Conseil relative à un cadre réglementaire commun pour les réseaux et services de communications électroniques.

La loi belge du 13 juin 2005 relative aux communications électroniques, qui transpose en droit belge les directives européennes précitées, a été publiée au Moniteur belge du 20 juin 2005.

Parmi les dispositions de cette loi, il convient de relever notamment les articles 54 à 67, qui fixent le cadre général applicable en Belgique pour la détermination et l'analyse des marchés pertinents dans le secteur des communications électroniques, ainsi que pour la désignation des opérateurs disposant d'une puissance significative sur ces marchés et l'imposition des obligations destinées à assurer une concurrence effective sur lesdits marchés.

Afin de garantir une concurrence effective sur les marchés de communications électroniques, le nouveau cadre réglementaire contraint les Etats membres à imposer au moins une obligation aux opérateurs de communications électroniques puissants sur un marché pertinent. Le concept de « puissance » est dorénavant équivalent au concept de

position dominante en droit de la concurrence. La directive « cadre » met en place une procédure de définition du marché et une procédure d'analyse de marché inspirées du droit de la concurrence. Ces procédures sont conduites par chaque autorité nationale de régulation (ARN) et font intervenir la Commission européenne comme les autres ARN européennes.⁴

L'article 15 de la directive « cadre » dispose qu'après « consultation publique et consultation des ARN, la Commission européenne adopte une Recommandation sur les marchés pertinents de produits et de services ». La Recommandation recense « les marchés de produits et de services dans le secteur des communications électroniques dont les caractéristiques peuvent justifier l'imposition d'obligations réglementaires fixées dans les directives particulières ».

Conformément à l'article 15, la Commission européenne a adopté la « Recommandation sur les marchés pertinents de produits et de services » en 2003.⁵ Elle identifie les marchés appartenant au secteur des communications électroniques susceptibles d'être soumis à une réglementation *ex ante* en vertu du nouveau cadre réglementaire. Elle recense sept marchés de communications électroniques de détail et onze marchés de communications électroniques de gros susceptibles d'être réglementés par les ARN. Ces marchés pertinents ont été définis par la Commission européenne sur la base de l'Annexe I de la directive « cadre » qui indique les marchés pertinents devant figurer dans la première recommandation.

L'article 16 de la directive « cadre »⁶ dispose ensuite que « dès que possible après l'adoption de la recommandation ou de sa mise à jour éventuelle, les ARN effectuent une analyse des marchés pertinents ». Cet article a été transposé à l'article 54 de la loi du 13/06/2005 relative aux communications électroniques.

⁴ Voir art.15 de la directive « cadre », op. cit.

⁵ Recommandation de la CE du 11 février 2003 concernant les marchés pertinents de produits et de services dans le secteur des communications électroniques susceptibles d'être soumis à une réglementation *ex ante* conformément à la directive 2002/21/CE du Parlement européen et du Conseil relative à un cadre réglementaire commun pour les réseaux et services de communications électroniques, [notifiée sous le numéro C(2003) 497] (Texte présentant de l'intérêt pour l'EEE) (2003/311/CE), p.45.

⁶ Voir art.16 de la directive « cadre », op. cit.

La directive « cadre » reconnaît que les circonstances nationales de marché peuvent rendre inadaptée la transposition des définitions de marché contenues dans la Recommandation : dans ce cas, celles-ci peuvent être élargies ou réduites.⁷ La Commission européenne envisage la possibilité que le contexte national puisse amener les ARN à identifier des marchés pertinents additionnels ou à effectuer un découpage plus fin de certains marchés.

Pour encadrer la mise en œuvre de la Recommandation par les ARN, la directive « cadre » prévoit l'adoption par la Commission européenne de « lignes directrices sur l'analyse du marché et l'évaluation de la puissance sur le marché » (ci après les « lignes directrices »), ce qu'a fait la Commission européenne en 2002.⁸ Les lignes directrices rappellent les principes méthodologiques applicables à la définition des marchés, l'analyse des marchés et la détermination des remèdes. Elles disposent également que les ARN doivent procéder à une analyse prospective et dynamique des marchés.⁹ A cet égard, la Recommandation rappelle que « la réglementation *ex ante* remédie à un manque de concurrence effective supposé se prolonger pendant une durée déterminée. C'est pourquoi la durée dans laquelle s'inscrivent la définition et le recensement des marchés aux fins de la présente recommandation devrait être proportionnelle à la période au cours de laquelle des mesures correctrices fondées sur la réglementation *ex ante* sont susceptibles d'être imposées. La période peut varier selon qu'une obligation existante est maintenue ou révisée, ou qu'une nouvelle obligation est imposée ».¹⁰ Sur la base de ces dispositions, les définitions et les analyses de marchés conduites par l'Institut belge des services postaux et des télécommunications (IBPT) se basent sur une période de trois ans. L'IBPT se réserve néanmoins le droit d'écourter cette période d'analyse en cas d'évolution des conditions concurrentielles du secteur des communications électroniques.

⁷ Voir article 15. 3 de la directive « cadre ».

⁸ Lignes directrices de la CE sur l'analyse du marché et l'évaluation de la puissance sur le marché en application du cadre réglementaire communautaire pour les réseaux et les services de communications électroniques, (2002/C 165/03), JOCE C 165/6 du 11/07/2002, p.6 .

⁹ Voir pt 26 des lignes directrices, op. cit.

¹⁰ Voir note de bas de page 17 du motifs de la recommandation.

1.2 Méthodologie relative à la définition des marchés pertinents

L'objectif de cette section est de présenter la démarche suivie par l'IBPT pour la définition des marchés pertinents de communications électroniques. Cette section n'entend se substituer ni aux lignes directrices de la Commission européenne, ni à la Recommandation sur les marchés pertinents, ni au droit communautaire de la concurrence de manière générale.

1.2.1 Définition des marchés pertinents

Préalablement à l'identification des entreprises puissantes sur le marché, l'IBPT se doit de définir les marchés pertinents de produits ou de services et les marchés pertinents géographiques.

Selon une jurisprudence constante de la Cour de Justice des Communautés Européennes (CJCE), le marché pertinent de produits ou de services comprend tous les produits ou les services qui sont *suffisamment* interchangeables ou substituables l'un à l'autre, en fonction non seulement de leurs caractéristiques objectives, en vertu desquelles ils sont particulièrement aptes à satisfaire les besoins constants des consommateurs, de leur prix ou leur usage prévu, mais également en fonction des conditions de concurrence et/ou de la structure de la demande et de l'offre sur le marché en question.¹¹ A contrario, la CJCE estime que les produits ou les services qui ne présentent entre eux qu'un degré *faible* ou *relatif* d'interchangeabilité ne font pas partie du même marché.¹²

Afin de définir les marchés pertinents, les critères de substituabilité du côté de l'offre et de la demande sont utilisés. Le critère de la substituabilité du côté de la demande est utilisé pour déterminer dans quelle mesure les consommateurs sont disposés à substituer d'autres services ou produits au service ou produit en question, tandis que la substituabilité du côté de l'offre indique si des fournisseurs autres que ceux qui offrent le produit ou le service en

¹¹ Voir par exemple : Affaire C-333/94 P, Tetra Pak contre la CE, Recueil 1996, p. I-5951, point 13; affaire 31/80, L'Oréal, Recueil 1980, p. 3775, point 25; affaire 322/81, Michelin contre la CE, Recueil 1983, p. 3461, point 37; affaire C-62/86, AkzoChemie contre la CE, Recueil 1991, p. I-3359.

¹² Voir par exemple : Affaire C-333/94 P, Tetra Pak contre la CE, Recueil 1996, p. I-5951, point 13; affaire 66/86, AhmedSaeed , Recueil 1989, p. 803, points 39 et 40; affaire UnitedBrands contre la CE, Recueil 1978, p. 207, points 22 à 29 et point 12.

question réorienteraient, sans délai ou à court terme, leur production ou offrirait les produits ou les services en question sans encourir d'importants coûts supplémentaires.

Pour déterminer la substitution du côté de la demande et de l'offre, on peut, lorsque cela est approprié, utiliser le test du monopoleur hypothétique.¹³

Le principe de ce test est de considérer le marché comme un service, ou un ensemble de services, sur lequel une entreprise hypothétique cherche à maximiser ses profits. Cette entreprise est supposée exempte de toute réglementation en matière de prix, et représente l'unique fournisseur du service ou du groupe de services en question. L'objectif du test, comme illustré dans la figure ci-dessous est de déterminer si cette entreprise pourrait accroître ses profits en imposant une augmentation faible mais significative et durable du prix de son service (tout en supposant que les prix de tous les autres produits ou services restent inchangés).

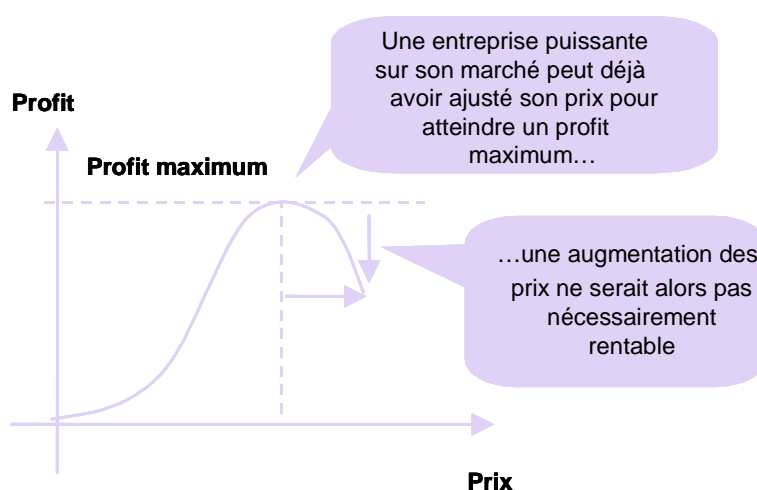


Figure 1.1:
Illustration de
l'application du test
du monopoleur
hypothétique
[Source: Analysys]

Cette augmentation hypothétique de prix est communément désignée par le test d'une « augmentation des prix relatifs » – ou test *small significant non-transitory increase in price* (SSNIP). Il s'agit généralement d'une augmentation de l'ordre de 5% à 10% pendant une période d'un an. Le test SSNIP constitue un guide d'analyse utile, mais ne saurait cependant être utilisé comme une procédure générique de définition des marchés.

¹³ Ceci est l'approche recommandée par la CE dans ses lignes directrices (Point 40).

Substituabilité du point de vue de la demande

Concernant la substituabilité du côté de la demande, il y a lieu de dresser une liste non limitative des principaux critères. Il n'est pas obligatoire d'utiliser l'ensemble de ces critères pour chaque cas. Ces critères sont :

- **Les caractéristiques techniques d'un produit ou d'un service** seront systématiquement analysées en premier car elles définissent de manière factuelle (c'est à dire objective) les propriétés des produits.
- **L'usage d'un produit ou d'un service par un utilisateur** est central dans la mesure ou l'interchangeabilité des produits dépend en grande partie de leur utilisation et de l'attente des utilisateurs. Ainsi, des produits ayant des caractéristiques différentes, mais correspondant à une même utilisation, peuvent être considérés comme substituables du point de vue de la demande. A l'inverse, des produits similaires du point de vue des caractéristiques, mais n'ayant pas le même usage, peuvent ne pas appartenir au même marché.
- **La tarification d'un produit ou d'un service.** Même si cet élément n'est pas décisif en lui-même pour conclure à la substituabilité du point de vue de la demande, un écart de prix substantiel et durable entre différents produits constitue un indice de non substituabilité et donc de non appartenance au même marché.

Les critères mentionnés ci dessus ne sont pas limitatifs. Lorsque cela est pertinent, on pourra utiliser d'autres critères, comme l'environnement réglementaire, les normes utilisées, la perception de la marque d'un produit par les utilisateurs finals.

En dernier lieu, on peut noter que le secteur des communications électroniques se caractérise par des évolutions technologiques rapides, impliquant des phénomènes de migration technologique de la part des utilisateurs. Par exemple, dans le secteur de l'accès à Internet de détail, il est possible de constater une migration des utilisateurs finals d'offres bas débit vers les offres haut débit. Ce type de phénomène ne traduit pas nécessairement une substituabilité du côté de la demande. Une migration technologique de ce type est unidirectionnelle et n'est pas (ou peu) motivée par des variations tarifaires du type

« SSNIP ». Elle est motivée surtout par les services additionnels offerts par la nouvelle technologie.

Substituabilité du point de vue de l'offre

La substitution par rapport à l'offre permet de « tenir compte de la probabilité que des entreprises qui ne sont pas encore actives sur le marché pertinent de produits décident d'y entrer dans un délai raisonnable ». La jurisprudence communautaire¹⁴ et la pratique administrative de la Commission européenne¹⁵ n'intègrent pas l'autofourniture dans la définition des marchés pertinents, c'est-à-dire la fabrication par une entreprise d'un bien intermédiaire aux fins de sa propre production. D'autre part, une « substituabilité du côté de l'offre purement hypothétique ne suffit pas aux fins de la définition du marché ».¹⁶ Les ARN doivent tenir compte des éléments suivants :

- Les coûts globaux d'adaptation de la production au produit en question doivent être relativement négligeables.
- Le fait qu'une entreprise rivale possède certains des actifs nécessaires à la prestation d'un service donné est sans importance si un volume considérable d'investissements

¹⁴ Voir Affaire IV/M126. De même, dans la décision *Accor/Wagon-lit*, la CE rappelait que « contrairement à l'opinion d'Accor, le marché pertinent n'inclut pas la restauration collective exécutée par des collectivités en autogestion (restauration collective directe). L'autogestion d'une cantine par une entreprise ou une administration n'est pas un service offert sur le marché de la prestation de services en matière de restauration. Elle ne représente pas une alternative pour les clients recherchant une restauration collective fournie par un tiers ».

¹⁵ Voir pt 98 de Communication de la CE, du 13 octobre 2000 : lignes directrices sur les restrictions verticales [COM(2000/C 291/01)]. Journal officiel C291 du 13.10.2000: « La production interne, c'est-à-dire la fabrication par une entreprise d'un bien intermédiaire aux fins de sa propre production, peut revêtir une très grande importance dans une analyse de la concurrence en tant que contrainte concurrentielle ou en tant que facteur qui renforce la position d'une entreprise sur le marché. Cependant, pour définir le marché et calculer la part de marché pour les biens et les services intermédiaires, la production interne ne sera pas prise en considération ».

¹⁶ Lignes directrices de la CE sur l'analyse du marché et l'évaluation de la puissance sur le marché en application du cadre réglementaire communautaire pour les réseaux et les services de communications électroniques, (2002/C 165/03), JOCE C 165/6 du 11/07/2002, p.6.

supplémentaires est nécessaire pour commercialiser le service en question et en tirer des bénéfices.¹⁷

- Les ARN doivent vérifier si un fournisseur donné utiliserait ou adapterait effectivement ses capacités pour fabriquer le produit ou offrir le service en question (en vérifiant, par exemple, si les capacités en question ne sont pas affectées à des contrats de fourniture de longue durée, etc.).

Pour éviter une segmentation excessive des marchés la Commission européenne retient parfois une acception plus large de la substituabilité du point de vue de l'offre. Dans ces cas, la Commission européenne regarde juste la capacité d'une entreprise à adapter son appareil de production pour fournir un service. Si la modification de l'outil de production n'exige pas d'investissements ni de délais conséquents, la Commission européenne intègre dans un seul et même marché des produits A et des produits B qui ne seraient pas substituables du point de vue de la demande. Cette approche est pertinente pour les marchés sur lesquels prévalent les mêmes conditions de concurrence (mêmes barrières à l'entrée, mêmes opérateurs, même opérateur en position dominante, mêmes perspectives d'évolution).¹⁸ Une segmentation excessive pourrait être remise en cause rapidement par des innovations technologiques. La délimitation de marchés pertinents n'interdit pas au régulateur d'adopter des mesures de régulation différenciées au sein de ces marchés. Le régulateur doit donc s'interroger sur l'utilité finale d'une segmentation fine du marché.

Dans la segmentation des marchés de produits, la CJCE accorde une plus grande importance à la détermination de la substituabilité de la demande qu'à celle de la substituabilité de l'offre. Si la substitution par rapport à la demande est établie, il n'est alors pas indispensable dans la pratique de procéder à la substituabilité par rapport à l'offre, les deux offreurs étant déjà sur le même marché de produits. De manière pratique, une analyse de la substituabilité du point de vue de l'offre viendrait alors juste confirmer l'analyse de la substituabilité de la demande. Dans certains cas, la substituabilité au niveau de la demande sera faible voire inexistante. Dans ces cas précis, l'existence d'une

¹⁷ Voir également l'arrêt rendu dans l'affaire C-333/94 P, Tetra Pak contre la CE, précitée, point 19. Comme indiqué plus haut, les investissements nécessaires doivent aussi être réalisés dans un délai raisonnable.

¹⁸ Pour une application de ce principe dans le contexte du nouveau cadre réglementaire, voir l'avis n° 05-A-05 du Conseil de la Concurrence français du 16 février 2005, §19.

substituabilité au niveau de l'offre pourra infirmer les conclusions au niveau de la demande et donc permettre d'inclure le service en question dans le marché pertinent.

Ce raisonnement est repris dans l'arbre de décision ci-dessous.

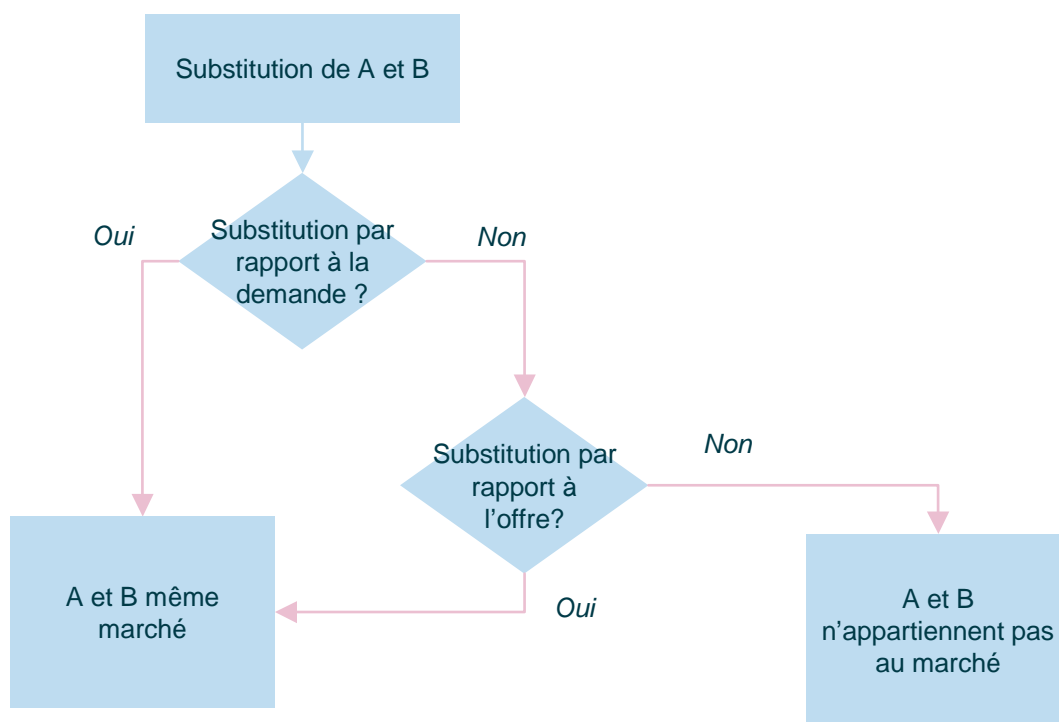


Figure 1.2: Arbre de décision lors des analyses de substitutions du côté de la demande et de l'offre [Source: Analysys]

Cet arbre de décision est une représentation simplifiée de l'approche analytique qui peut s'appliquer à la définition des marchés pertinents de services, mais ne pourra en aucun cas remplacer l'application des règles plus fines, telles qu'issues des lignes directrices de la Commission européenne et de la jurisprudence communautaire.

1.2.2 Définition des marchés géographiques

Selon une jurisprudence constante de la CJCE, le marché géographique comprend le territoire sur lequel les entreprises concernées sont engagées dans l'offre des biens et des

services en cause, sur lequel les conditions de concurrence sont suffisamment homogènes et qui peut être distingué de zones géographiques voisines parce que, en particulier, les conditions de concurrence y diffèrent de manière appréciable.¹⁹

La CJCE a estimé à plusieurs reprises que la définition du marché géographique n'implique pas que les conditions de concurrence entre négociants ou prestataires de services soient parfaitement homogènes. Il suffit selon elle qu'elles soient *similaires ou suffisamment homogènes* et, par voie de conséquence, seuls les territoires sur lesquels les conditions de concurrence sont «hétérogènes» ne peuvent être considérés comme constituant un marché uniforme.²⁰ En définitive, il s'agit de la zone géographique sur laquelle un pouvoir de monopole pourrait effectivement être exercé sans être exposé à la concurrence d'autres offreurs situés dans d'autres zones géographiques ou à celle d'autres biens et services.

Pour définir les marchés géographiques, on peut utiliser les critères de substituabilité de la demande et de l'offre, combinés avec le test du monopoleur hypothétique. En pratique, la Commission européenne rappelle dans les lignes directrices que dans le secteur des communications électroniques, les limites géographiques d'un marché sont généralement fonction de la couverture des réseaux et des obligations légales et réglementaires.²¹ On peut citer d'autres critères qui ont parfois été pris en compte dans certaines affaires en matière de concurrence : cadre réglementaire, fonctionnalités de services, norme (GSM par exemple), tarification, pratiques commerciales.

1.3 Méthodologie relative à l'analyse des marchés pertinents

L'objectif de cette section est de présenter la démarche suivie par l'IBPT pour l'analyse des marchés pertinents de communications électroniques. Elle n'entend se substituer ni aux lignes directrices de la Commission européenne, ni à la Recommandation sur les marchés pertinents, ni au droit communautaire de la concurrence de manière générale.

¹⁹ Voir par exemple : Arrêt UnitedBrands, point 44; arrêt Michelin précité, point 26.

²⁰ Voir par exemple : Arrêt Deutsche Bahn contre la CE précité, point 92; affaire T-139/98 AAMS contre la CE, point 39, non encore publiée au recueil.

²¹ Voir décision Décision 1999/573/CE de la CE, du 20 mai 1999, relative à une procédure d'application de l'article 81 du traité CE (affaire IV/36.592- Cégétel +4), JOCE n°L 218 du 18/08/1999, p. 0014-0023.

1.3.1 Principes généraux

L'analyse des marchés a pour objectif d'identifier les entreprises puissantes sur les marchés étudiés.

Position dominante simple

L'article 14 de la directive « cadre » dispose qu'une « entreprise est considérée comme disposant d'une puissance significative sur le marché si, individuellement ou conjointement avec d'autres, elle se trouve dans une position équivalente à une position dominante, c'est à dire qu'elle est en mesure de se comporter, dans une mesure appréciable, de manière indépendante de ses concurrents, de ses clients et, en fin de compte, des consommateurs ».

L'article 14.3 de la directive « cadre » précise que « lorsqu'une entreprise est puissante sur un marché particulier, elle peut également être considérée comme puissante sur un marché étroitement lié, lorsque les liens entre les deux marchés sont tels qu'ils permettent d'utiliser sur un des deux marchés, par effet de levier, la puissance détenue sur l'autre marché, ce qui renforce la puissance de l'entreprise sur le marché ».

Dans une analyse *ex ante*, la dominance se détermine par la possibilité que l'entreprise en cause a « d'augmenter ses prix en restreignant sa production sans enregistrer une baisse significative de ses ventes ou de ses recettes »²².

Pour identifier une entreprise disposant d'une puissance significative sur le marché, la mesure des parts de marché est un élément fondamental, mais il n'est ni décisif ni suffisant. Les lignes directrices de la Commission européenne rappellent plusieurs principes à ce sujet :

- Il est improbable que des entreprises dont la part de marché n'excède pas 25% détiennent une position dominante individuelle sur le marché pertinent.

22

Voir pt 73 des lignes directrices op. cit.

- Il est probable que des entreprises dont la part de marché excède 40% disposent d'une position dominante.
- Il est certain, sauf circonstances exceptionnelles, que des entreprises dont la part de marché excède 50% disposent d'une position dominante.

En complément du calcul des parts de marché, les lignes directrices énoncent également plusieurs critères qui permettent de mesurer le niveau de concurrence actuel et son évolution pendant la durée de la période d'analyse :

- la taille globale de l'entreprise
- le contrôle d'une infrastructure qu'il n'est pas facile de dupliquer
- les avancées ou la supériorité technologiques
- l'absence ou la faible présence de contre-pouvoir des acheteurs
- l'accès facile ou privilégié aux marchés des capitaux et aux ressources financières
- la diversification des produits et/ou des services (par exemple, produits ou services groupés)
- les économies d'échelle
- les économies de gamme
- l'intégration verticale
- l'existence d'un réseau de distribution et de vente très développé
- l'absence de concurrence potentielle
- des entraves à l'expansion.

Cette liste n'est ni exhaustive ni cumulative. Seule la réunion de plusieurs critères constitue un élément décisif pour la détermination de la position dominante.

La dominance peut être limitée par l'existence de :

- faibles barrières à l'entrée sur le marché
- concurrents potentiels. Les ARN doivent donc tenir compte de l'éventualité que des entreprises n'exerçant pas encore d'activité sur le marché de produits pertinent puissent décider à moyen terme d'y prendre pied à la suite d'une augmentation légère mais significative et durable des prix. L'analyse à moyen terme se différencie donc de

l'analyse de la substituabilité du côté de l'offre dans la définition des marchés qui implique une analyse à court terme.

Position dominante conjointe

La directive « cadre » dispose que lorsque les ARN procèdent à une évaluation visant à déterminer si deux entreprises, ou plus, occupent conjointement une position dominante sur un marché, elles se conforment aux dispositions du droit communautaire et tiennent le plus grand compte des lignes directrices.

Deux entreprises (ou plus) peuvent être en situation de dominance conjointe même s'il n'existe entre elles aucun lien structurel ou autre. La dominance conjointe peut être constatée dans un marché dont la structure est considérée comme propice à produire des effets coordonnés.

L'annexe II de la directive « cadre » dresse de surcroît une liste non limitative de critères non cumulatifs pour apprécier la position dominante conjointe : marché arrivé à maturité, stagnation ou croissance modérée de la demande, faible élasticité de la demande, produits homogènes, structures de coût analogues, parts de marché similaires, absence d'innovations techniques, technologie au point, absence de capacité excédentaire, importantes barrières à l'entrée, absence de contre-pouvoir des acheteurs, absence de concurrence potentielle, diverses sortes de liens informels ou autres entre les entreprises concernées, mécanismes de rétorsion, absence ou possibilité réduite de concurrence par les prix.

Analyse prospective

La directive « cadre » dispose que l'«analyse du caractère effectif de la concurrence devrait notamment porter sur les perspectives que ce marché offre en termes de concurrence afin de déterminer si une éventuelle absence de concurrence effective est susceptible de perdurer»²³. Lorsque la Commission européenne a recensé les 18 marchés de la

²³ Voir cons.27 de la directive « Cadre » op. cit.

Recommandation sur les marchés pertinents, elle a également utilisé une analyse prospective. En effet, les trois critères utilisés par la Commission européenne (présence de barrières élevées et non provisoires à l'entrée, caractère dynamique du marché, capacité du droit de la concurrence à instaurer lui seul une concurrence effective sur le marché) nécessitent une analyse prospective.

Dans la mesure où les motifs de la Recommandation disposent que « la Commission européenne invite les ARN à suivre les mêmes critères et principes fondamentaux lorsqu'elles recenseront des marchés qui ne figurent pas dans la présente recommandation »²⁴, les ARN ne doivent pas utiliser ces critères pour conduire leur analyse de marché.

1.3.2 Structure des analyses de marché

Les analyses de marché sont structurées de la manière suivante :

- principaux facteurs structurants du marché
- autres facteurs affectant la concurrence sur le marché
- analyse prospective du marché et développements technologiques.

Principaux facteurs structurants du marché

Cette section présente les principaux facteurs, essentiellement quantitatifs, qui caractérisent le marché étudié. On distingue notamment les éléments suivants :

- principaux opérateurs du marché
- taille du marché, parts de marché et niveau de concentration du marché
- dynamique concurrentielle sur le marché.

La conclusion de cette section établira si, à ce stade, une présomption de dominance peut être formulée pour un ou plusieurs acteurs du marché. Cette conclusion ne reprendra pas

²⁴ Voir p. 13 des motifs de la Recommandation sur les marchés pertinent.

nécessairement l'ensemble des critères mentionnés ci-dessus mais se focalisera sur ceux que l'IBPT estime nécessaires pour développer sa conclusion (comme par exemple l'existence de parts de marché importantes).

Autres facteurs influençant la concurrence sur le marché

► *Analyse de la dominance individuelle*

Cette section traite des facteurs, essentiellement qualitatifs, qui permettent de mesurer le niveau de concurrence du marché. On distingue deux catégories principales de facteurs permettant d'analyser le niveau de concurrence sur le marché :

- les barrières à l'entrée et/ou à l'expansion – qui traitent des facteurs pouvant rendre difficiles, voire impossibles d'éventuelles entrées ou expansions sur le marché
- le contre-pouvoir des acheteurs, qui a pour effet de contrebalancer la puissance des acteurs présents sur le marché.

Les barrières à l'entrée et/ou à l'expansion représentent l'ensemble des facteurs pouvant décourager le développement des acteurs sur le marché. Parmi ces facteurs, les critères mentionnés dans les lignes directrices les plus pertinents en fonction des marchés étudiés (voir Section 1.2) pourront être étudiés. L'absence ou la faible présence de barrières à l'entrée augmente la probabilité que des opérateurs entrent ou se développent sur le marché et limite ainsi la capacité d'un opérateur actif d'exercer une position dominante sur le marché.

Le contre-pouvoir des acheteurs reflète la capacité des acheteurs à négocier les offres des fournisseurs. La présence d'un contre-pouvoir important aura pour effet « naturel » d'adapter l'offre à la demande et d'encourager le développement d'une concurrence effective tandis que l'absence de contre-pouvoir aura tendance à déséquilibrer le rapport entre l'offre et la demande.

Lors de l'analyse des marchés, les critères mentionnés ci-dessus seront examinés avec pour objectif d'identifier si ceux-ci confirment ou infirment la présomption de dominance (ou

l'avantage concurrentiel) établie dans la section précédente. En fonction des marchés étudiés, certains critères ne sont pas pertinents lors de l'analyse et ne sont pas examinés.

► *Analyse de la dominance conjointe*

Cette section traite, si cela est pertinent compte tenu des conclusions des analyses précédentes, des facteurs essentiellement qualitatifs qui permettent de déterminer si deux entreprises, ou plus, occupent conjointement une position dominante sur un marché. Les critères, jugés les plus pertinents et mentionnés par la directive « cadre » (voir ci-dessus), seront alors examinés.

Analyse prospective du marché et développements technologiques

Les conclusions des analyses précédentes seront examinées à la lumière des développements attendus sur le marché au cours de la période d'analyse.

Sur la base de l'ensemble des analyses, l'IBPT conclura qu'une concurrence effective existe ou non sur ce marché. Si l'IBPT conclut à l'absence d'une concurrence effective, il désignera alors les entreprises qui jouissent individuellement ou conjointement d'une position dominante sur ce marché.

1.4 Méthodologie relative à l'imposition des remèdes appropriés

L'objectif de cette section est de présenter la démarche suivie par l'IBPT pour l'imposition des remèdes appropriés dans le cadre de l'analyse des marchés pertinents de communications électroniques. Elle n'entend se substituer ni aux lignes directrices de la Commission européenne, ni à la Recommandation sur les marchés pertinents, ni au droit communautaire de la concurrence de manière générale.

Lorsqu'une entreprise dispose d'une puissance significative sur un marché de détail ou sur un marché de gros, l'ARN doit appliquer au moins une obligation. Sur les marchés de gros, les ARN peuvent imposer les remèdes prévus dans la directive « accès ». Sur les marchés de détail, les ARN doivent privilégier les remèdes de la directive « accès ». Si l'ARN

présume que ceux-ci ne seraient pas suffisants pour réaliser les objectifs du nouveau cadre réglementaire, elle peut alors imposer une ou plusieurs obligations prévues par l'article 17 de la directive « service universel ».

Les objectifs du nouveau cadre énoncés à l'article 8 de la directive « cadre » et repris aux articles 6 à 8 de la loi relative aux communications électroniques sont :

- la promotion de la concurrence dans la fourniture des réseaux de communications électroniques, des services de communications électroniques et des ressources et services associés²⁵
- le développement du marché intérieur²⁶
- le soutien des intérêts des citoyens de l'Union européenne²⁷.

²⁵ Voir article 8.2 de la directive « Cadre », op. cit. Selon la directive « Cadre », cet objectif s'accomplit notamment en :

- a) en veillant à ce que les utilisateurs, y compris les utilisateurs handicapés, retirent un bénéfice maximal en termes de choix, de prix et de qualité
- b) en veillant à ce que la concurrence ne soit pas faussée ni entravée dans le secteur des communications électroniques
- c) en encourageant des investissements efficaces en matière d'infrastructures, et en soutenant l'innovation
- d) en encourageant l'utilisation et la gestion efficaces des radiofréquences et des ressources de numérotation

²⁶ Selon la Directive « Cadre », les ARN doivent réaliser cet objectif en :

- a) en supprimant les derniers obstacles à la fourniture de réseaux de communications électroniques, de ressources et services associés et de services de communications électroniques au niveau européen
- b) en encourageant la mise en place et le développement de réseaux transeuropéens et l'interopérabilité des services paneuropéens et la connectivité de bout en bout
- c) en veillant à ce qu'il n'y ait pas, dans des circonstances analogues, de discrimination dans le traitement des entreprises qui fournissent des réseaux et des services de communications électroniques
- d) en coopérant entre elles ainsi qu'avec la CE, de manière transparente, afin de veiller à l'élaboration de pratiques réglementaires cohérentes et à l'application cohérente de la présente directive et des directives particulières

²⁷ Selon la Directive « Cadre », les ARN doivent réaliser cet objectif notamment en :

- a) en assurant à tous l'accès à un service universel spécifié dans la directive 2002/22/CE (directive "service universel")
- b) en assurant un niveau élevé de protection des consommateurs dans leurs relations avec les fournisseurs, en particulier en garantissant l'existence de procédures de règlement des litiges simples et peu coûteuses mises en oeuvre par un organisme indépendant des parties concernées
- c) en contribuant à assurer un niveau élevé de protection des données à caractère personnel et de la vie privée
- d) en encourageant la fourniture d'informations claires, notamment en exigeant la transparence des tarifs et des conditions d'utilisation des services de communications électroniques accessibles au public
- e) en répondant aux besoins de groupes sociaux particuliers, notamment les utilisateurs handicapés
- f) en garantissant l'intégrité et la sécurité des réseaux de communications publics

Ces objectifs sont également soumis à des principes généraux définis dans l'article 8 de la directive « cadre ». Le tableau ci dessous résume ces différents objectifs du nouveau cadre :

<i>Articles</i>	<i>Principes</i>
Article 8.1	<p>Principes généraux</p> <ul style="list-style-type: none"> a) proportionnalité b) neutralité technologique c) diversité culturelle et linguistique d) pluralisme des médias
Article 8.2	<p>Promotion de la concurrence</p> <ul style="list-style-type: none"> a) choix, prix et qualité b) concurrence non faussée ni entravée c) investissements efficaces et innovation d) gestion efficace des radiofréquences et des ressources de numérotation
Article 8.3	<p>Marché intérieur</p> <ul style="list-style-type: none"> a) suppression des derniers obstacles à la fourniture des ECNS b) réseaux transeuropéens et interopérabilité des services paneuropéens c) non discrimination dans le traitement opérateurs d'ECNS d) coopération avec la Commission européenne
Article 8.4	<p>Intérêt des citoyens de l'UE</p> <ul style="list-style-type: none"> a) accès à un SU b) protection du consommateur c) protection des données personnelles d) transparence des tarifs et des conditions d'usage e) besoin des groupes sociaux particuliers f) intégrité et sécurité du réseau

Figure 1.3: *Objectifs du nouveau cadre réglementaire européen [Source: Hogan & Hartson, Analysys]*

Pour réaliser ces objectifs, les ARN peuvent imposer des obligations plus ou moins contraignantes²⁸. Lorsqu'un marché est concurrentiel, une ARN n'impose ni ne maintient

²⁸ Les lignes directrices précisent que « si une entreprise a déjà été soumise à des obligations au titre du cadre réglementaire de 1998, l'ARN doit examiner si le maintien d'obligations analogues reste justifié, compte tenu du nouveau cadre réglementaire, sur la base d'une nouvelle analyse du marché effectuée conformément aux présentes lignes directrices ». S'il apparaît que l'entreprise concernée est puissante sur un marché pertinent selon les critères du nouveau cadre réglementaire, des obligations réglementaires semblables à celles imposées précédemment peuvent donc être maintenues.

aucune obligation au titre de la directive « accès » ou de la directive « service universel »²⁹. Lorsqu'un marché n'est pas concurrentiel, une ARN est obligée d'imposer au moins une obligation réglementaire. Si l'ARN le juge approprié, elle peut aussi modifier ces obligations ou imposer de nouvelles obligations. La faculté d'imposer des obligations supplémentaires est soumise à une possibilité de veto de la Commission européenne.

Remèdes de gros

Les articles 9 à 13 de la directive « accès » énoncent les obligations standard que les ARN peuvent appliquer sur un marché de gros ou de détail. Elles concernent :

► *Transparence*

Lorsque l'opérateur est soumis à une obligation de transparence, l'ARN peut lui imposer notamment une obligation de publication d'une Offre de Référence.

► *Non discrimination*

La non discrimination se définit comme l'application de conditions équivalentes dans des circonstances équivalentes aux autres entreprises fournissant des services équivalents. La non discrimination s'apprécie notamment par rapport aux services, filiales et partenaires de l'opérateur dominant. Elle s'applique aux services et aux informations pertinentes nécessaires aux opérateurs alternatifs pour exercer leur activité.

► *Séparation comptable*

La séparation comptable concerne notamment la transparence des prix de gros et des prix de transferts internes. La séparation comptable a notamment pour objectif de garantir le respect du principe de non discrimination et le cas échéant la prévention des subventions croisées abusives. Le format et la méthodologie mis en œuvre pour la séparation comptable sont définis par les ARN.

²⁹ Voir article 16 de la directive « Cadre », op. cit.

► *Accès à des ressources de réseau spécifiques et à leur utilisation*

L'article 12§1 de la directive « accès » et l'article 61,§1^{er} de la loi relative aux communications électroniques reprennent une liste non exhaustive d'obligations en matière d'accès. Un opérateur puissant sur un marché de gros ou de détail peut se voir imposer :

- d'accorder à des tiers l'accès à certains éléments et/ou ressources de réseau, y compris l'accès dégroupé à la boucle locale
- de négocier de bonne foi avec les opérateurs qui demandent un accès
- de ne pas retirer l'accès aux ressources lorsqu'il a déjà été accordé
- d'offrir des services en gros spécifiés en vue de la revente à des tiers
- d'accorder un accès ouvert aux interfaces techniques, protocoles ou autres technologies clés qui revêtent une importance essentielle pour l'interopérabilité des services ou des services de réseaux virtuels
- de fournir une possibilité de co-localisation ou d'autres formes de partage des ressources, y compris l'utilisation partagée de chemins de câbles, bâtiments ou pylônes
- de fournir les services spécifiques nécessaires pour garantir aux utilisateurs l'interopérabilité des services de bout en bout, notamment en ce qui concerne les ressources destinées aux services de réseaux intelligents ou permettant l'itinérance sur les réseaux mobiles
- de fournir l'accès à des systèmes d'assistance opérationnelle ou à des systèmes logiciels similaires nécessaires en vue de garantir une concurrence équitable dans le cadre de la fourniture de services
- d'interconnecter des réseaux ou des ressources de réseau.

En vertu de l'article 12§2 de la directive « accès » et de l'article 61§2 de la loi relative aux communications électroniques, les ARN doivent prendre en considération les éléments suivants dans la définition des remèdes en matière d'accès:

- la viabilité technique et économique de l'utilisation ou de la mise en place de ressources concurrentes, compte tenu du rythme auquel le marché évolue et de la nature et du type d'interconnexion et d'accès concernés
- le degré de faisabilité de la fourniture d'accès proposée, compte tenu de la capacité disponible

- l'investissement initial réalisé par le propriétaire des ressources, sans négliger les risques inhérents à l'investissement
- la nécessité de préserver la concurrence à long terme
- le cas échéant, les éventuels droits de propriété intellectuelle pertinents
- la fourniture de services paneuropéens.

► *Contrôle des prix et obligations relatives au système de comptabilisation des coûts*

Les ARN peuvent fixer des obligations relatives à la récupération des coûts lorsque l'opérateur puissant pourrait en l'absence de concurrence efficace fixer des prix excessivement élevés ou des prix comprimés.

Remèdes de détail

L'article 17§1 de la directive « service universel », repris par l'article 64 de la loi relative aux communications électroniques³⁰, permet l'instauration de remèdes de détail lorsque :

- A la suite d'une analyse du marché effectuée conformément à l'article 16, paragraphe 3, une ARN constate qu'un marché de détail donné, déterminé conformément à l'article 15 de la directive 2002/21/CE (directive « cadre »), n'est pas en situation de concurrence réelle.
- L'ARN conclut que les obligations imposées au titre de la directive 2002/19/CE (directive « accès ») ou de l'article 19 de la présente directive ne permettraient pas de réaliser les objectifs fixés à l'article 8 de la directive 2002/21/CE (directive « cadre »).

L'emploi du conditionnel au deuxième alinéa indique que l'article 17 n'impose pas d'attendre de pouvoir constater l'échec des remèdes de gros pour pouvoir imposer directement des remèdes de détail (si ceux-ci s'avèrent justifiés et appropriés au terme de l'évaluation prospective du marché).

³⁰

L'article 64§1^{er} de la loi relative aux communications électroniques dispose que « si l'Institut constate que les obligations imposées en vertu des articles 58 à 63 ne permettraient pas de réaliser les objectifs fixés par les articles 6 à 8, il peut imposer, conformément à l'article 55, §§ 3 et 5, une ou plusieurs des obligations visées au deuxième alinéa aux opérateurs désignés comme des opérateurs disposant d'une puissance significative sur un marché pertinent ».

Les obligations visées par l'article 17 de la directive « service universel » et l'article 64 de la loi relative aux communications électroniques portent sur les interdictions :

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

L'article 17 mentionne en outre la possibilité pour les ARN d'appliquer « des mesures d'encadrement des tarifs de détail, des mesures visant à maîtriser certains tarifs ou des mesures visant à moduler les tarifs en fonction des coûts ou des prix sur des marchés comparables, afin de protéger les intérêts des utilisateurs finals tout en favorisant une concurrence réelle ». L'article 64 de la loi relative aux communications électroniques dispose que lorsque l'Institut souhaite contrôler les tarifs des utilisateurs finals, il peut déterminer les systèmes de comptabilisation des coûts nécessaires et appropriés, que l'opérateur visé applique. Enfin, comme il sera expliqué ci-dessous, l'article 65 de la loi relative aux communications électroniques contient des dispositions spécifiques relatives aux lignes louées incluses dans le « paquet minimum ».

Entrée en vigueur des remèdes

L'article 27 de la directive cadre prévoit que « Les Etats Membres maintiennent les obligations prévues par leur législation nationale visées à l'article 7 de la directive 2002/19/CE (directive « accès ») et à l'article 16 de la directive 2002/22/CE (directive « service universel ») jusqu'au moment où une détermination est faite concernant ces obligations par une autorité réglementaire nationale conformément à l'article 16 de la présente directive ». Cette disposition est transposée par l'article 162 de la loi communications électroniques du 13 juin 2005. L'Institut procède à une telle détermination dans le cadre de la décision qu'il rend au terme de chaque analyse de marché. A ce moment, l'Institut précise, pour chaque opérateur (devenu) PSM, s'il y a lieu de lever les obligations existantes, les modifier ou en prévoir de nouvelles. La décision de l'Institut entre en vigueur un mois après sa publication sur le site de l'IBPT ; ceci ne concerne évidemment pas les obligations pour lesquelles un autre calendrier a été établi dans la présente décision.

1.5 Chaîne de valeur des marchés du groupe « Lignes louées »

Les marchés du groupe « Lignes louées » rassemble un marché de détail et deux marchés de gros sélectionnés dans la Recommandation sur les marchés pertinents.³¹

Le marché de détail est le marché de l'ensemble minimal de lignes louées de détail

Les marchés de gros sont les suivants :

- marché de la fourniture en gros de segments terminaux de lignes louées
- marché de la fourniture en gros de segments de lignes louées sur le circuit interurbain.

Comme le montre la figure ci-dessous, les interactions entre ces marchés sont très importantes. Le regroupement de ces marchés dans un groupe de marchés « lignes louées » permet de tenir compte au mieux des spécificités et des relations entre ces marchés.

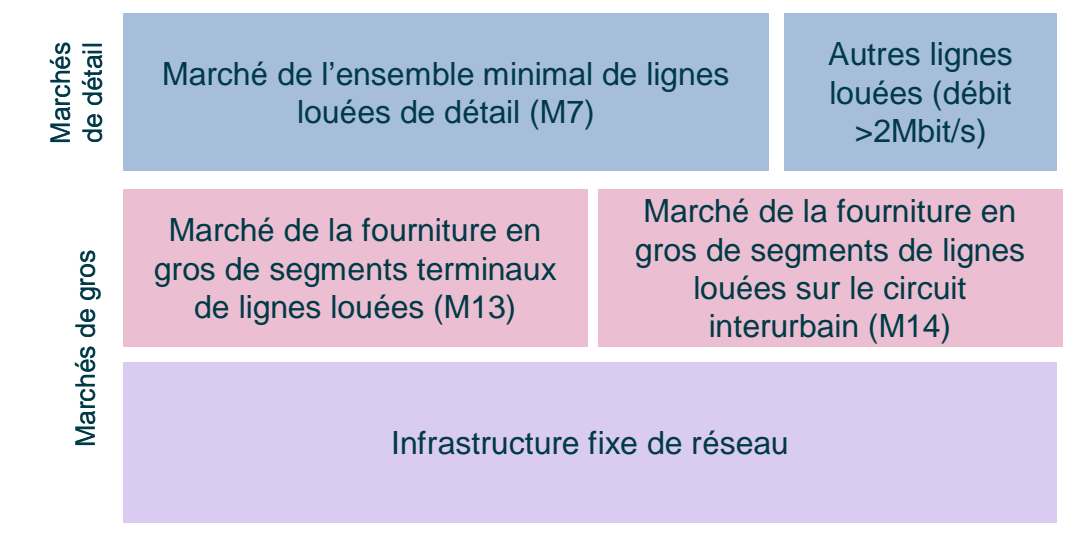


Figure 1.4: Chaîne de valeur des marchés du groupe « Lignes louées » [Source: Analysys]

³¹ Recommandation de la Commission sur les marchés pertinents de produit et de service dans le secteur des communications électroniques, 11 février 2003.

1.6 Structure du document sur les marchés du groupe « Lignes louées »

Le présent document est structuré en trois chapitres :

- marché de l'ensemble minimal de lignes louées de détail
- marché de la fourniture en gros de segments terminaux de lignes louées
- marché de la fourniture en gros de segments de lignes louées sur le circuit interurbain.

Chacun de ces chapitres est subdivisé en trois sections : définition des marchés pertinents, analyse de marché et développement des remèdes appropriés.

1.7 Procédure de consultation

1.7.1 Consultation nationale

Base légale

La consultation nationale est basée sur l'article 6 de la directive 2002/21/CE ³²:

Sauf dans les cas relevant de l'article 7, paragraphe 6, ou des articles 20 ou 21, les États membres veillent à ce que les autorités réglementaires nationales, lorsqu'elles ont l'intention, en application de la présente directive ou des directives particulières, de prendre des mesures ayant des incidences importantes sur le marché pertinent, donnent aux parties intéressées l'occasion de présenter leurs observations sur le projet de mesures dans un délai raisonnable. Les autorités réglementaires nationales publient les procédures de consultation nationales. Les États membres veillent à ce que soit mis en place un guichet d'information unique permettant l'accès à toutes les consultations en cours. Les résultats de la procédure de consultation sont rendus publics par l'autorité réglementaire nationale, sauf s'il s'agit

³² Directive 2002/21/CE du Parlement européen et du Conseil relative à un cadre réglementaire commun pour les réseaux et services de communications électroniques (directive « Cadre ») Journal officiel des Communautés européennes L108/33 du 24.4.2002

d'informations confidentielles au sens du droit communautaire et national sur le secret des affaires.

Elle est organisée en vertu des articles 139 et 140 de la Loi du 13 juin 2005:

Art. 139. L'Institut peut organiser pour l'application de la présente loi une consultation publique conformément à l'article 14 de la loi du 17 janvier 2003 relative au statut du régulateur des secteurs des postes et des télécommunications belges.

Art. 140. Pour autant qu'un projet de décision de l'Institut soit susceptible d'avoir des incidences importantes sur un marché pertinent, l'Institut organise une consultation publique préalable d'une durée maximale de deux mois, dans le respect des règles de confidentialité des données d'entreprise.

Toutes les informations relatives aux consultations publiques en cours sont centralisées à l'Institut.

Les résultats de la consultation publique sont rendus publics, dans le respect des règles de confidentialité des données d'entreprise.

Le Roi précise, après avis de l'Institut, les modalités de la consultation publique et de la publicité de ses résultats.

Les modalités et les résultats de la consultation

La consultation nationale relative aux marchés des lignes louées a été lancée le 28 avril 2006 et s'est clôturée le 12 juin 2006.

Les opérateurs ou groupes d'opérateurs énumérés ci-dessous ont répondu à la consultation nationale:

- Belgacom
- BT

- FAC (Fixed Alternative Carriers)
- Mobistar
- Tele2 – Versatel

La synthèse de leurs commentaires figure en annexe.

D'une façon générale, suite à la consultation nationale, l'IBPT a apporté un certain nombre de nuances et de précisions à son document. Ces modifications concernent surtout les définitions des services : les différences entre les VPN et les lignes louées de détail d'une part et celle entre les lignes louées fournies en détail et celles fournies en gros d'autre part ont été clarifiées. En outre, l'Institut a supprimé l'obligation de séparation comptable, imposée à l'opérateur puissant sur le marché 7, jugeant que cette obligation est disproportionnée.

1.7.2 L'avis du Conseil de la Concurrence

Base légale

L'article 16, §1 de la directive 2002/21/CE ³³ prévoit la collaboration avec les autorités de concurrence dans les termes suivants:

Dès que possible après l'adoption de la recommandation ou de sa mise à jour éventuelle, les autorités réglementaires nationales effectuent une analyse des marchés pertinents, en tenant le plus grand compte des lignes directrices. Les Etats membres veillent à ce que cette analyse soit effectuée, le cas échéant, en coopération avec les autorités nationales chargées de la concurrence.

Cette disposition est transposée par l'article 55 de la loi du 13 juin 2005:

³³ Directive 2002/21/CE du Parlement européen et du Conseil relative à un cadre réglementaire commun pour les réseaux et services de communications électroniques (directive « Cadre ») Journal officiel des Communautés européennes L108/33 du 24.4.2002

Art. 55. § 1er. Conformément au § 4, l'Institut effectue au moins le plus rapidement possible après l'adoption de la Recommandation ou d'une révision de celle-ci, une analyse de ces marchés pertinents afin de déterminer si ceux-ci sont effectivement concurrentiels. L'échange d'informations nécessaires à cette analyse, se fait conformément à l'article 137, § 2.

(...)

§ 4. L'Institut soumet ses décisions renvoyant à ce paragraphe à une concertation préalable avec le Conseil de la concurrence. Le Conseil de la concurrence émet son avis dans les 30 jours calendrier à dater de l'envoi du projet de décision par l'Institut. Passé ce délai, le silence du Conseil de la concurrence équivaut à une approbation du projet de décision susmentionné.

§ 5. L'Institut envoie ses décisions renvoyant à ce paragraphe au préalable au Conseil de la concurrence qui dans les 30 jours calendrier émet un avis contraignant concernant la question de savoir si les décisions de l'Institut sont conformes aux objectifs visés par le droit de la concurrence. Passé ce délai, le silence du Conseil de la concurrence équivaut à une approbation de la décision susmentionnée.

Les modalités et les résultats de la consultation

Le Conseil de la Concurrence a émis un avis en date du 14 novembre 2006 relatif au projet de décision de l'IBPT. Une copie de l'avis du Conseil de la concurrence, ainsi que les remarques de l'IBPT en réponse à cet avis, figurent en Annexe I.

Les principales remarques concernent la délimitation du marché en relation avec la législation belge, le traitement des services de réseau de données, la justification des remèdes et la proportionnalité de la gratuité des migrations. Le projet de décision a été modifié à plusieurs endroits pour répondre à ces observations.

1.7.3 La consultation européenne

Base légale

L'article 7, §3 de la directive 2002/21/CE ³⁴ prévoit la consultation de la Commission européenne et des autorités réglementaires nationales dans les termes suivants:

3. Outre la consultation visée à l'article 6, dans les cas où une autorité réglementaire nationale l'intention de prendre une mesure:

a) qui relève des articles 15 ou 16 de la présente directive, des articles 5 ou 8 de la directive 2002/19/CE (directive «accès») ou de l'article 16 de la directive 2002/22/CE (directive «service universel»), et

b) qui aurait des incidences sur les échanges entre les États membres, elle met en même temps à disposition de la Commission et des autorités réglementaires nationales des autres États membres le projet de mesure ainsi que les motifs sur lesquels elle est fondée, conformément à l'article 5, paragraphe 3, et en informe la Commission et les autres autorités réglementaires nationales.

Les autorités réglementaires nationales et la Commission ne peuvent adresser des observations à l'autorité réglementaire nationale concernée que dans un délai d'un mois ou dans le délai visé à l'article 6, si celui-ci est plus long. Le délai d'un mois ne peut pas être prolongé.

Les modalités et les résultats de la consultation

Section à compléter dans une version ultérieure du document.

³⁴ Directive 2002/21/CE du Parlement européen et du Conseil relative à un cadre réglementaire commun pour les réseaux et services de communications électroniques (directive « Cadre ») Journal officiel des Communautés européennes L108/33 du 24.4.2002

2 Marché des lignes louées de détail

2.1 Définition des marchés pertinents

2.1.1 Offres sur le marché de détail

Cette section présente les principales offres de détail de lignes louées qui servent de base à la définition et l'analyse des marchés pertinents.

Les lignes louées sont des liaisons point à point permanentes et dédiées reliant deux sites distincts. Elles peuvent être utilisées pour la transmission de tout type de données. Il existe deux principaux types de lignes louées :

- **Lignes louées analogiques** : Peu d'acteurs offrent des lignes louées analogiques sur le marché (principalement Belgacom).
- **Lignes louées numériques** sont proposées par de nombreux opérateurs tels que Belgacom, Colt, Telenet Solutions ou Versatel. Elles sont disponibles avec une large gamme de bandes passantes garanties (de 64kbit/s à 2.5Gbit/s en passant par 64kbit/s, 2Mbit/s, 34Mbit/s et 140Mbit/s). Les lignes louées numériques sont généralement offertes avec différentes qualités de service telles que des taux de disponibilité garantis, un contrôle de qualité, une aide à l'installation...

Principales offres de détail

Les opérateurs fournissant des lignes louées sur le marché de détail sont principalement l'opérateur historique Belgacom, et les opérateurs alternatifs ayant déployé une infrastructure de fibres optiques. Nous présentons ci-dessous les principales offres de ces opérateurs.

► *Lignes louées de Belgacom*

Belgacom est le principal opérateur offrant des lignes louées analogiques. Belgacom propose plusieurs qualités de lignes louées analogiques :

- lignes analogiques M1020, M1025 et M1040 2 et 4 fils conformes aux normes UIT correspondantes
- galvanique (2 et 4 fils) : ce type de ligne est généralement utilisé pour des opérations téléométriques³⁵
- télégraphique : ligne à très faible bande passante
- radio (10kHz et 15kHz).

Belgacom propose les différents débits de lignes numériques :

- lignes PDH de débit $n \times 64\text{kbit/s}$ (pour $n = 1$ à 31), 2Mbit/s, 34Mbit/s et 140Mbit/s
- circuits équivalents en SDH VC12, VC3 et VC4
- sous une appellation de produit distincte BLES (Belgacom LAN Extension Solution), les circuits SDH STM-n, famille Ethernet et famille SAN (leur disponibilité géographique est moindre car liée uniquement à l'infrastructure fibres et WDM et non SDH).

Pour l'ensemble de ces lignes louées (analogiques et numériques) Belgacom propose différentes qualités de service et différents degrés de sécurisation.

³⁵ Les lignes galvaniques sont des lignes louées analogiques entre deux utilisateurs finals situés dans la zone d'un même commutateur local d'abonnés. Si elles utilisent les mêmes éléments de réseau, la paire de cuivre, les lignes louées galvaniques utilisent la totalité du spectre des fréquences. Sur le plan de la distance, les lignes galvaniques sont disponibles uniquement dans le réseau local étant donné que la continuité de l'infrastructure cuivre n'existe plus qu'à ce niveau.

► *Offres de lignes louées des opérateurs alternatifs.*

Les opérateurs présents sur le marché des lignes louées de détail sont : Brutélé (uniquement sur Bruxelles et Charleroi), BT Belgium, B-Telecom, Colt, Verizon, SOFICO/MET, Mobistar, Scarlet, Telenet, et Versatel.

Toutes les offres sont similaires à celle des lignes numériques Belgacom à partir de 2Mbit/s. Seuls Colt et Telenet offrent des lignes $n \times 64$ kbit/s.

Tarifs des lignes louées de détail

Seuls les tarifs de Belgacom sont disponibles publiquement. Les tarifs des lignes louées des opérateurs alternatifs ne sont pas publics et ne peuvent donc être présentés ci-dessous.

► *Tarifs des lignes louées analogiques Belgacom*

Les tarifs des lignes louées analogiques varient en fonction de la longueur de la ligne louée (il existe 14 tranches de distance) et de la qualité de la ligne (M1020, M1040, galvanique...). Nous présentons un exemple des tarifs de Belgacom dans la figure ci-dessous.

	<i>Longueur de la ligne louée</i>				
	<i>5km</i>	<i>10km</i>	<i>20km</i>	<i>50km</i>	<i>>100km</i>
M1040, 2 fils	90.40	176.70	264.06	397.73	726.57
M1025, 2 fils	148.22	276.95	353.56	506.77	816.07
M1020, 2 fils	243.78	335.87	429.11	571.77	922.72
Galvanique, type A et B, 2 fils	101.49	184.38	NA	NA	NA
Radio 10kHz	114.35	169.99	261.85	710.87	1854.46
Qualité ordinaire	90.66	185.34	NA	NA	NA

(NA : service non disponible pour ces distances)

Figure 2.1: *Tarifs mensuels des lignes louées analogiques Belgacom (en EUR HT) [Source: Belgacom, 2005]*

► *Tarifs des lignes louées numériques Belgacom*

Les tarifs des lignes louées numériques varient en fonction de la longueur de la ligne, du débit et de la zone dans laquelle se trouve chaque extrémité de la ligne louée. Quatre zones ont été identifiées par Belgacom³⁶ :

- Zone 1 : zone à très forte concentration économique
- Zone 2 : zone à forte concentration économique
- Zone 3 : zone à moyenne concentration économique
- Zone 4 : zone à faible concentration économique.

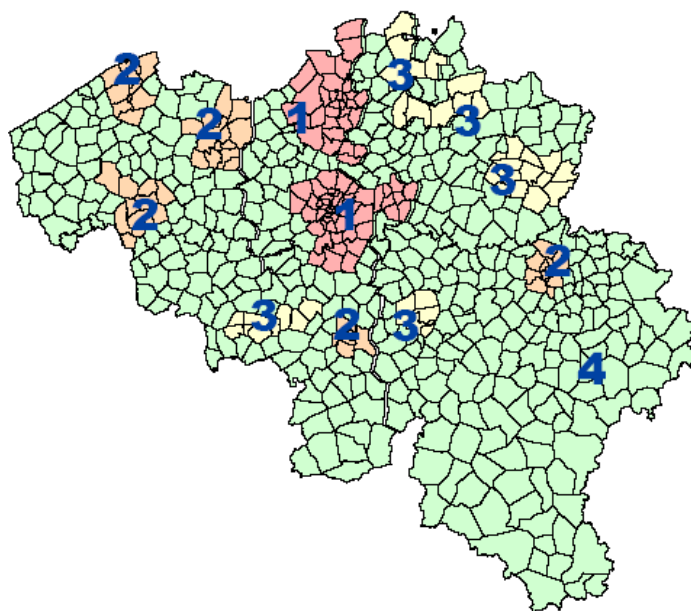


Figure 2.2: Représentation graphique des zones tarifaires des lignes louées numériques de Belgacom [Source : Belgacom, 2005]

³⁶ La concentration économique d'une zone géographique a été définie par Belgacom sur la base de plusieurs critères telles que la densité des entreprises...(voir adresse suivante : http://www.belqacom.be/entreprises/fr/isp/dynamic/product.jsp?dcrName=cds_leased_lines_tariff&detailPage=cds_leased_lines_tariffs_definition_zone).

Les tarifs de Belgacom sont plus bas dans les zones à plus forte « concentration économique »³⁷ que dans les zones à plus faible « concentration économique » (jusqu'à 25% de différence). Ces tarifs dépendent également de la longueur de la ligne louée. Quatre tranches ont été établies par Belgacom : de 0 à 5km, de 5 à 20km, de 20 à 50km, au delà de 50km. Nous présentons un exemple de tarifs intra Zone 1 dans la Figure 2.3 ci-dessous.

<i>Bande passante</i>	<i>Longueur de la ligne louée</i>			
	<i>0-5km</i>	<i>5-20km</i>	<i>20-50km</i>	<i>>50km</i>
64kbit/s	197.82	279.77	393.75	476.65
2Mbit/s	546.61	858.95	1431.59	2004.22
34Mbit/s	1691.87	3544.88	7975.97	9748.41
140Mbit/s	3253.60	6817.07	15 338.41	18 746.95

Figure 2.3: *Tarifs mensuels des lignes louées numériques Belgacom (Zone 1 - en EUR HT)*
 [Source: Belgacom, 2005]

Les tarifs des lignes reprises sous la dénomination BLES ne sont pas publics. Pour autant, la structure tarifaire de ces lignes est très différente car elles font appel à une architecture de réseau distincte de celle des lignes louées numériques de 64kbit/s à 140Mbit/s.

Belgacom propose également des réductions sur les lignes louées en fonction de la durée du contrat, de la bande passante choisie, mais aussi en fonction du montant total annuel de la facture du client. Ces réductions sont présentées dans les tableaux ci-dessous. Ces trois types de réductions s'appliquent de façon multiplicative et sont illustrés dans les tableaux ci-dessous. En complément il existe également des ristournes promotionnelles sous forme d'offres temporaires ou de remises liées à des contrats spécifiques.

³⁷ Voir note de bas de page 36

<i>Bande passante</i>	<i>Durée du contrat</i>				
	<i>1 an</i>	<i>2 ans</i>	<i>3 ans</i>	<i>4 ans</i>	<i>5 ans</i>
<i>n × 64kbit/s</i>	0%	3%	5%	6.5%	7.5%
<i>2Mbit/s</i>	0%	5%	7%	8.5%	9.5%
<i>34 et 140Mbit/s</i>	0%	6%	9%	11%	12.5%

Figure 2.4: Réductions pour les lignes louées numériques nationales liées à la durée du contrat [Source: site Internet de Belgacom, 2005]

<i>Montant de la facture annuelle (en EUR hors taxe)</i>	<i>Bande passante</i>		
	<i>n × 64kbit/s</i>	<i>2Mbit/s</i>	<i>>2Mbit/s</i>
<i>0 – 123 945</i>	0%	0%	0%
<i>123 945 – 247 895</i>	0%	1%	3%
<i>247 895 – 371 840</i>	1%	2%	3%
<i>371 840 – 495 787</i>	1%	2%	4%
<i>495 787 – 991 574</i>	2%	3%	4%
<i>991 574 – 1 983 148</i>	3%	4%	5%
<i>1 983 148 – 2 974 722</i>	4%	5%	6%
<i>2 974 722 – 3 966 296</i>	4%	6%	7%
<i>> 3 966 296</i>	5%	6%	7%

Figure 2.5: Réductions pour les lignes louées numériques nationales liées au montant de la facture annuelle [Source: site Internet de Belgacom, 2005]

2.1.2 Définition du marché de produits

La Recommandation sur les marchés pertinents de la Commission européenne³⁸ identifie un seul marché pertinent de détail pour les lignes louées : l'ensemble minimal de lignes

³⁸ Recommandation de la Commission sur les marchés pertinents de produit et de service dans le secteur des communications électroniques, 11 février 2003.

louées (Marché 7), qui comprend les lignes louées spécifiées d'un débit inférieur ou égal à 2Mbit/s, visées à l'article 18 et à l'annexe VII de la directive «service universel».³⁹

La décision de la Commission européenne du 24 juillet 2003 concernant l'ensemble minimal de lignes louées recense les lignes louées de détail suivantes⁴⁰ :

- lignes louées en mode analogique
- lignes louées en mode numérique de 64kbit/s à 2048kbit/s.

Afin de déterminer le périmètre du marché pertinent de l'ensemble minimal de lignes louées, il est nécessaire de répondre aux questions de substituabilité suivantes :

- substituabilité entre les lignes louées de détail de différents débits
- substituabilité entre les lignes louées de détail analogiques et les lignes louées de détail numériques
- substituabilité entre les lignes louées galvaniques et les lignes louées de détail analogiques
- substituabilité entre les lignes louées de détail et d'autres services de transmission de données.

Substituabilité entre les lignes louées de détail de différents débits

La Recommandation sur les marchés pertinents identifie un seul marché de détail pertinent pour les lignes louées : l'ensemble minimal de lignes louées, qui comprend les lignes louées spécifiées d'un débit inférieur ou égal à 2Mbit/s. La Commission européenne a jugé inutile d'étendre le marché de détail à des capacités supérieures à 2Mbit/s en considérant que pour les bandes passantes supérieures à 2Mbit/s, les remèdes adoptés au niveau des marchés de gros sont de nature à éviter d'éventuelles atteintes à la libre concurrence⁴¹..

³⁹ Directive 2002/22/CE du Parlement européen et du Conseil du 4 février 2002 concernant le service universel et les droits des utilisateurs au regard des réseaux et services de communications électroniques (directive "service universel"), JOCE n° L 108/21 du 24/04/2002, JOCE L 108/51 du 24/04/2002, p.51.

⁴⁰ Décision de la Commission du 24 juillet 2003 concernant l'ensemble minimal de lignes louées, ainsi que les caractéristiques harmonisées et les normes qui y sont associées, visé à l'article 18 de la directive «service universel» (2003/548/CE).

⁴¹ Voir p.31 du mémorandum de la Recommandation sur les marchés pertinents, op. cit.

L'Institut considère que ce raisonnement est également pertinent en Belgique. En effet, compte tenu du déploiement de nouvelles infrastructures en fibres et de l'innovation technologique, la fourniture des lignes louées de haut débit (>2Mbit/s) dispose d'une dynamique concurrentielle plus importante que la fourniture des lignes louées de capacité inférieure ou égale à 2 Mbit/s. En conséquence en ce qui concerne la fourniture des lignes louées de haut débit (>2Mbit/s), l'Institut ne souhaite pas créer un marché pertinent de détail et réguler ce marché de manière ex ante. L'Institut estime en effet qu'une régulation des liaisons haut débit freinerait l'innovation et le progrès technique, et que les remèdes mis en place au niveau du Marché 13, et notamment les mesures de transparence, de séparation comptable et d'interdiction de squeeze tarifaire, devraient suffire pour traiter les problèmes constatés sur la partie « haut débit » du marché de détail. Pour la partie du marché de détail jusqu'à 2 Mbit/s inclus, les forces de l'innovation sont moins présentes car le marché est en stagnation et les offres reposent sur l'infrastructure en cuivre de l'opérateur historique Belgacom. Une analyse du marché de détail doit donc être effectuée pour cette partie du marché.

L'Institut examine ci-après de manière plus détaillée la substituabilité des diverses offres sur le marché de détail.

► *Substituabilité du point de vue de la demande*

Du point de vue des caractéristiques des produits, il existe des différences entre les lignes louées de débit inférieur ou égal à 2Mbit/s et les lignes louées de débit supérieur à 2Mbit/s. Si les deux types de produits sont des capacités dédiées, avec un débit garanti, point à point, et transparentes dans le choix des protocoles, par contre les interfaces de raccordement ne sont pas les mêmes. Pour les débits de plus de 2Mbit/s, les interfaces ne sont disponibles que sur des équipements de capacité et de prix nettement plus importants.

Sur le plan des usages, une petite ou moyenne entreprise qui souhaite relier les terminaux téléphoniques situés sur deux de ses sites n'aura pas nécessairement besoin d'une capacité supérieure à 2Mbit/s. En revanche, une grande entreprise ou une administration publique souhaitant une connexion permanente à Internet pour des dizaines d'utilisateurs ou désirant interconnecter ses différents réseaux informatiques locaux se tournera vers des lignes louées de débit beaucoup plus important.

Sur le plan tarifaire, on constate des différences de prix importantes en fonction du débit, comme illustré dans la présentation des offres.

Du point de vue de la demande, la substituabilité entre les lignes louées de différents débits est insuffisante pour considérer que tous les débits appartiennent au même marché pertinent.

► *Substituabilité du point de vue de l'offre*

Si les lignes louées de débit inférieur ou égal à 2Mbit/s et les lignes louées de débit supérieur à 2Mbit/s utilisent la même infrastructure interurbaine, la terminaison des lignes louées de débit inférieur ou égal à 2Mbit/s et supérieure à 2Mbit/s est par contre généralement fournie sur des infrastructures différentes. En effet, une infrastructure en fibre optique est utilisée pour les lignes louées de débit supérieur à 2Mbit/s (débits commençant généralement à 34Mbit/s), alors que les lignes louées de débit inférieur ou égal à 2Mbit/s peuvent être fournies sur des boucles locales en paire de cuivre.

Un opérateur qui ne fournirait que des lignes louées bas débit (de débit inférieur ou égal à 2 Mbit/s) reposant sur la paire de cuivre serait obligé de procéder à des investissements dans une infrastructure d'accès en fibres pour fournir des lignes louées très haut débit. Une telle décision impliquerait des investissements et des délais de mise en œuvre (autorisations administratives, travaux de génie civil) importants qui empêchent la substituabilité par l'offre de s'exercer dans un délai court. De plus, la décision de construire un accès en fibre optique ne peut être prise que progressivement, dans des zones où il existe déjà un réseau de collecte en fibre optique.

En cas d'augmentation faible mais significative et durable du prix des lignes louées de débit supérieur à 2Mbit/s, un opérateur de lignes louées de débit inférieur ou égal à 2Mbit/s ne pourrait pas entrer sur le marché des lignes louées très haut débit à court terme.

Du point de vue de l'offre, la substituabilité entre les lignes louées d'un débit inférieur ou égal à 2Mbit/s et les lignes louées de débits supérieurs est ainsi insuffisante pour les intégrer dans le même marché pertinent.

De plus, la fourniture des lignes louées de débit inférieur ou égal à 2Mbit/s et supérieur à 2Mbit/s connaît également un environnement concurrentiel nettement différent. Belgacom possède en effet au premier semestre 2005, une part de marché (en nombre de ligne et en valeur) supérieure à 50% sur la fourniture des lignes de débit strictement inférieur à 2 Mbit/s mais également sur la fourniture des lignes louées de débit égale à 2 Mbit/s. Par contre la part de marché de Belgacom sur la fourniture des lignes louées de débit strictement supérieur à 2 Mbit/s est elle inférieure à 30% tant en valeur qu'en nombre de lignes. Les différences de parts de marché confirment également une ligne de démarcation entre le marché pour les liaisons louées de détail jusqu'à 2Mbit/s inclus, et les débits supérieurs.

► *Conclusion*

Les lignes louées d'un débit inférieur ou égal à 2Mbit/s peuvent être intégrées dans le même marché pertinent. Par contre les lignes louées de débit inférieur ou égal à 2Mbit/s et supérieur à 2Mbit/s ne peuvent être intégrées dans un même marché pertinent de produits.

Substituabilité entre les lignes louées analogiques et les lignes louées numériques

► *Substituabilité du point de vue de la demande*

Sur le plan des caractéristiques, les lignes louées analogiques et les lignes louées numériques sont toutes deux des lignes dédiées, point à point, transparentes et les interfaces de connexion sont disponibles sur les mêmes équipements terminaux.

Sur le plan des usages, les lignes louées analogiques et les lignes louées numériques de débit équivalent peuvent toutes deux être utilisées pour les appels vocaux et pour la transmission de données. La transmission de données sur les lignes numériques permet toutefois d'obtenir des débits de crête plus élevés et une meilleure qualité de service. Les usages des clients de lignes louées numériques peuvent donc être plus variés que ceux des clients des lignes analogiques.

Sur le plan tarifaire, il existe, même à débit équivalent, des différences notables entre les lignes louées analogiques et les lignes louées numériques, ces dernières étant plus onéreuses.⁴²

Il est donc probable qu'une augmentation faible mais significative et durable des prix des lignes louées numériques ne conduirait pas un nombre important d'utilisateurs de ce type de lignes à utiliser des lignes louées analogiques (capacité plus importante de la ligne numérique). En revanche, une telle augmentation pour les lignes louées analogiques pourrait être un facteur contribuant à l'accélération de la migration existante vers les lignes louées numériques.

Du point de vue de la demande, le degré de substituabilité entre les lignes louées analogiques et numériques de débit allant jusqu'à 2Mbit/s n'est donc pas suffisant pour les intégrer dans le même marché pertinent.

► *Substituabilité du point de vue de l'offre*

A l'exception des équipements modems terminaux, les lignes louées analogiques et les lignes louées numériques à bas débit utilisent les mêmes éléments de réseau, la paire cuivre et l'infrastructure PDH. Un fournisseur de lignes louées analogiques qui voudrait fournir des lignes louées numériques de débit inférieur à 2Mbit/s ne serait donc pas confronté à des investissements importants, l'inverse étant également vrai.

Du point de vue de l'offre, la substituabilité entre les lignes analogiques et les lignes louées numériques de débit inférieur ou égal à 2Mbit/s est suffisante pour les inclure dans le même marché pertinent.

► *Conclusion*

L'IBPT considère que les lignes louées analogiques et les lignes louées numériques de débit inférieur ou égal à 2Mbit/s font partie du même marché pertinent.

⁴² Voir les figures dans la Section 2.4.1 du présent document.

Substituabilité entre les lignes louées galvaniques et les lignes louées de détail analogiques

► *Substituabilité du point de vue de la demande*

Les lignes galvaniques sont des lignes louées analogiques entre deux utilisateurs finals situés dans la zone d'un même commutateur local d'abonnés et sont généralement disponibles uniquement pour des distances inférieures à 10 Km. Si les lignes galvaniques et analogiques utilisent les mêmes éléments de réseau (notamment la paire de cuivre) seules les lignes louées galvaniques utilisent la totalité du spectre des fréquences.

Un utilisateur de ligne louée analogique « traditionnelle » d'une distance inférieure à 10 Km pourrait utiliser une ligne louée galvanique analogique, mais l'inverse n'est pas possible, puisque la totalité des fréquences peut être nécessaire aux utilisateurs de lignes louées galvaniques (par exemple usage de téléométries).

Du point de vue de la demande, la substituabilité entre les lignes louées analogiques et les lignes louées galvaniques est donc insuffisante pour les inclure dans le même marché pertinent.

► *Substituabilité du point de vue de l'offre*

Les lignes louées analogiques et les lignes louées galvaniques emploient essentiellement la même infrastructure, celle de la paire de cuivre. Un opérateur qui ne fournirait que des lignes louées galvaniques pourrait à court terme et sans investissement important fournir des lignes analogiques classiques et vice versa. Dans les faits, le seul fournisseur de lignes louées galvaniques est Belgacom, qui est également le seul fournisseur significatif de lignes louées analogiques.

Du point de vue de l'offre, la substituabilité entre les lignes louées analogiques et les lignes louées galvaniques est suffisante pour les inclure dans le même marché pertinent.

► *Conclusion*

L'IBPT considère que les lignes louées analogiques et les lignes louées galvaniques font partie du même marché pertinent de produits.

Substituabilité entre les lignes louées de détail et des services de réseau de données

► *Substituabilité du point de vue de la demande*

Les opérateurs en Belgique spécialisés sur le marché professionnel fournissent différents types de services de réseau de données qui se différencient des liaisons louées en termes d'usages et fonctionnalités. On peut citer les services SDSL, les services de réseau privé virtuel (VPN), les services d'accès à Internet, ou encore les services *switched* Ethernet ou VLAN.

Une ligne louée est composée à chaque extrémité de segments locaux pour raccorder le CPE (Customer Premise Equipment) au MDF (Main Distribution Frame) ou ODF (Optical Distribution Frame) et d'une capacité de transmission entre ces MDF/ODF. La loi belge décrit cette capacité comme transparente, c'est-à-dire qu'elle doit être à tout moment disponible et être indépendante du protocole utilisé par les CPEs.

L'IBPT rappelle par ailleurs le modèle OSI :

- la couche 1 (couche physique) définit les interfaces d'accès comme par exemple G.703 ou Ethernet RJ45 ; par extension certains y mettent le support physique lui-même qui n'est en fait pas repris dans le modèle ;
- la couche 2 (couche de liaison de données) gère la transmission entre 2 switches adjacents ;
- la couche 3 (couche réseau) gère la communication de bout en bout entre les interfaces de connexion aux switches ;

La distinction entre les couches 2 et 3 est donc tout à fait claire. Par contre il peut y avoir plus de difficultés à distinguer certains services rendus par chacune des couches. Cette difficulté provient des PVP/PVC (Permanent Virtual Path et Permanent Virtual Circuit) qui sont des services de couche 3 (ils sont gérés par des switches qui sont les équipements

de couche 3) mais qui - vu des extrémités - donnent l'impression de service de couche 2 puisqu'il n'est pas nécessaire d'effectuer un appel pour établir une liaison. Néanmoins ce sont indiscutablement des services de couche 3 car le routage est effectué de façon dynamique par des switches en cas de rupture de lignes. Avec les services de couche 2, les reroutages en cas de rupture de lignes sont des reroutages prédéfinis.

Du point de vue des caractéristiques objectives, les lignes louées offrent une capacité dédiée de transmission transparente, entre deux points, avec un débit garanti. Les services d'accès à Internet ne réunissent en général pas ces caractéristiques. D'autres services de réseau de données réunissent l'une ou l'autre de ces caractéristiques mais généralement pas l'ensemble. Ainsi les services de VPN, SDSL ou *switched* Ethernet peuvent être configurés pour fournir une capacité de transmission de point à point. Toutefois, contrairement aux lignes louées, les services de VPN n'offrent pas systématiquement de débit garanti⁴³. En effet, les lignes louées offrent une capacité fixe de manière intrinsèque. Les services VPN n'offrent eux qu'une capacité garantie limitée (à 99,xxx%), et l'atteinte de cet objectif ne dépend pas de la technologie utilisée mais du savoir-faire de l'opérateur. De même, un service SDSL ne peut offrir un débit garanti que jusqu'à 2 Mbit/s, et ne représente pas une capacité dédiée. Les débits permis par les services Ethernet sont bien supérieurs à ceux des lignes louées de débit inférieur ou égal à 2 Mbit/s. De surcroît, la garantie de livraison de service n'est pas systématique comme pour les lignes louées. S'ils ne réunissent pas nécessairement l'ensemble des caractéristiques des lignes louées, ces services de données fournissent généralement des fonctionnalités additionnelles, qui ne caractérisent pas le service de ligne louée. Des services de transmission de données tels que les services VPN peuvent d'ailleurs utiliser les lignes louées, sur lesquelles des solutions réseaux sont ajoutées. Aux yeux de l'utilisateur final, un VPN est généralement comparé non à une liaison louée, mais à un réseau privé construit et géré par l'utilisateur, dont l'un des composants sera une ou plusieurs liaisons louées. Une liaison louée est totalement transparente tandis que les VPN imposent l'utilisation d'un protocole. De plus, le temps de réponse d'une ligne louée ne dépend que de son temps de transmission tandis que le temps de réponse d'un VPN dépend également de la mémoire tampon dans les nœuds du réseau de l'opérateur. Certaines applications sont par conséquent incompatibles avec les temps de réponse des VPN. L'IBPT considère donc qu'il n'y a pas de parallélisme entre les

⁴³ L'IBPT reconnaît qu'il existe encore des cas marginaux où des utilisateurs de lignes louées pourraient se tourner vers une offre de service VPN avec un taux de contention de 1 pour 1.

caractéristiques des lignes louées de détail jusqu'à 2 Mbit/s et des services de réseau de données.

Les usages des utilisateurs de lignes louées de détail et des utilisateurs d'services de réseau de données sont différents. Les utilisateurs de lignes louées disposent généralement d'une plus grande autonomie dans la gestion de réseau que les utilisateurs des services de réseau de données qui intègrent quant à eux des solutions réseaux plus avancées. En outre, les débits permis par certains services, notamment ceux utilisant le protocole Ethernet, permettent des usages plus variés qu'avec les lignes louées de détail jusqu'à 2 Mbit/s.

Les services de réseau de données sont des services qui n'ont pris de l'ampleur que récemment avec les nouveaux protocoles. Leurs prix bas leur ont permis de satisfaire les besoins qui ne nécessitaient pas de transparence laissant petit à petit comme utilisateurs des lignes louées les seules applications pour lesquelles la transparence était indispensable. Nous sommes donc arrivés à deux services distincts répondant à des besoins distincts. Le fait que dans le passé il n'y avait qu'un seul marché (celui des lignes louées, les réseaux de données n'existant pas) ne justifie pas que cette unicité soit maintenue aujourd'hui, car il existe aujourd'hui une demande spécifique pour les liaisons louées qui ne peut se satisfaire des services de réseau de données pourtant moins chers.

Du point de vue de la demande, le degré de substituabilité entre les lignes louées de débit inférieur à 2 Mbit/s et les services de réseau de données est insuffisant pour les inclure dans le même marché pertinent. L'Institut souligne toutefois que la distinction entre liaison louée et service de réseau de données ne repose pas sur un critère technologique, mais plutôt sur un critère fonctionnel. Tout service de transmission de données qui fournit une capacité de transmission transparente, entre deux points avec un débit garanti (par exemple l'émulation de circuits AAL1 des réseaux ATM), sera considéré comme une liaison louée, quelle que soit la technologie utilisée (ATM, Frame Relay, IP/MPLS, Ethernet, ...)

► *Substituabilité du point de vue de l'offre*

En cas d'augmentation faible mais significative et durable des prix des lignes louées de détail, un fournisseur de services de réseau de données de type VPN, VLAN ou autre ne pourrait pas nécessairement fournir à court terme des services de lignes louées.

S'il dispose d'une infrastructure en propre, et s'il fournit des services de réseau de données de type de VPN, VLAN ou autre, un opérateur pourrait probablement entrer à court terme sur le marché des lignes louées de détail, dans la mesure où les équipements SDH nécessaires à la fourniture de lignes louées préexistent.

Cependant, si pour fournir leur services, les fournisseurs de services de type VPN utilisent des lignes louées achetées auprès d'opérateurs tiers, ils pourraient difficilement constituer une contrainte concurrentielle pour le fournisseur de lignes louées de détail⁴⁴. De même, un fournisseur de services SDSL reposant sur l'utilisation d'une offre d'accès à débit binaire SDSL pourrait difficilement entrer à court terme sur le marché des lignes louées de détail. Il devrait en effet modifier ses accords d'accès avec l'opérateur historique, pour organiser la migration de l'offre d'accès à un débit binaire vers l'accès à des *half links*, en vue de la fourniture de lignes louées de détail.

Du point de vue de l'offre, la substituabilité entre les lignes louées de détail et les services de réseau de données est insuffisante pour les intégrer dans le même marché pertinent.

► *Conclusion*

L'IBPT considère que les lignes louées de débit inférieur ou égal à 2 Mbit/s et les services de réseau de données tels que les VPN ne présentent pas un degré suffisant d'interchangeabilité pour être intégrés dans le même marché pertinent de produits.

2.1.3 Définition du marché pertinent géographique

Du point de vue de la demande, une ligne louée entre le siège d'une société dans une ville A et sa succursale dans une ville B ne peut pas de toute évidence se substituer à une ligne louée entre le siège et une succursale située dans une ville C. L'utilisation de la substituabilité comme seul critère pour définir l'étendue du marché pertinent géographique des lignes louées au détail conduirait à une segmentation excessive du marché, avec éventuellement un marché géographique par trajet.

⁴⁴ En cas d'augmentation faible mais significative et durable des prix des lignes louées de détail, les services de transmission de données reposant sur des lignes louées de détail pourraient également être l'objet d'augmentations de tarifs équivalentes.

L'IBPT constate que des fournisseurs de lignes louées de détail proposent des prix différenciés selon la région couverte par la liaison. Ces différences de prix, qui favorisent les zones à plus forte concentration, reflètent essentiellement les coûts moindres de la réalisation d'une infrastructure dans une zone où les investissements seront rentabilisés par une concentration plus importante. Elles ne sont pas nécessairement le révélateur de spécificités des conditions de concurrence dans des zones géographiques bien délimitées. En outre, une telle segmentation se heurterait des problèmes pratiques, tant au niveau de la collecte de données qu'au niveau de la mise en œuvre de la décision. De plus, le principal fournisseur de liaisons louées en Belgique, Belgacom, a une couverture et une stratégie tarifaire nationales⁴⁵ et représente l'opérateur de référence pour le positionnement des opérateurs alternatifs. Ainsi, même s'il existe des tarifs différents dépendant de la localisation géographique des extrémités des lignes, l'IBPT considère que la dynamique concurrentielle est suffisamment homogène pour conclure à la segmentation nationale sur l'ensemble du territoire belge.

2.1.4 Conclusion

L'IBPT considère que le marché pertinent est le marché national de l'ensemble minimal des lignes louées (les lignes louées spécifiées d'un débit inférieur ou égal à 2 Mbit/s).

Cette définition est en ligne avec ce qu'a décidé la majorité des ARN des autres pays membres de la Communauté européenne, comme l'illustre le tableau ci-dessous qui reprend les définitions du marché pertinent 7 des ARN ayant complété la consultation européenne début octobre 2006.

⁴⁵ même si comme expliqué précédemment le niveau de tarification n'est pas identique sur l'ensemble du territoire.

Pays	Cas	Capacité maximale incluse.	Remarques
Autriche	AT/2004/0097	2 Mbits	inclut les lignes louées jusqu'à 2 Mbits et le double fil de cuivre non connecté
Tchéquie	CZ/2006/0447	2 Mbits	
Danemark	DK/2005/0177	2 Mbits	
Espagne	ES/2006/0352	2 Mbits	
Finlande	FI/2004/0079	2 Mbits	
France	FR/2006/0415	> 2 Mbits	ensemble minimal et autres lignes louées <= 2 Mbits, LL > 2 Mbits, LL ayant d'interfaces alternatives
Hongrie	HU/2005/0167	2 Mbits	
Irlande	IE/2005/0137	2 Mbits	ne pas limitée à la capacité dédiée
Irlande	IE/2005/0138	> 2 Mbits	objectif: annulation d'une obligation préexistante
Italie	IT/2006/0371	2 Mbits	
Lituanie	LT/2006/0429	2 Mbits	inclut également les services de transmission de données basés sur SDSL
Malte	MT/2006/0373	2 Mbits	inclut également les lignes louées internationales
Pays-Bas	NL/2005/0279	> 2 Mbits	marché divisé en 6 sousmarchés: analogiques, < & = & > 2 Mbits numériques et 2 services de communication de données
Portugal	PT/2005/0155	2 Mbits	les technologies de xDSL symétriques à capacité <= 2 Mbits sont des substituts acceptables de lignes louées traditionnelles
Suède	SE/2004/0048	2 Mbits	
Slovénie	SI/2005/0240	2 Mbits	
Slovaquie	SK/2006/0463	2 Mbits	
Royaume Uni	UK/2003/0035	8 Mbits	marché géographique: Royaume Uni sauf région de Hull
Royaume Uni	UK/2003/0036	8 Mbits	marché géographique: région de Hull

Bien que plusieurs ARN aient élargi la définition du marché 7 au-delà de l'ensemble minimal, visé à l'article 18 et à l'annexe VII de la directive service universel, seulement 3 ARN ont inclus des lignes louées d'un débit supérieur à 2 Mbit/s. L'ARN irlandais a défini un marché de détail supplémentaire dans le but de pouvoir abroger les obligations existantes héritées de l'ancien cadre. Deux ARN, à savoir l'ARCEP et OFCOM, ont élargi la définition du marché 7. OPTA est le seul à avoir, en outre, défini des sous-marchés plus restreints que celui défini dans la Recommandation, à savoir un marché pertinent de lignes

louées analogiques, un marché de lignes louées d'un débit inférieur à 2 Mbits et un marché de lignes louées d'un débit de 2 Mbits.

2.2 Analyse de marché et identification des opérateurs puissants

2.2.1 Principaux facteurs structurants du marché

Principaux opérateurs du marché

Les principaux opérateurs actifs sur le marché des lignes louées à bas débit (débit inférieur ou égal à 2 Mbit/s) sont Belgacom, Colt, Verizon, Telenet et Versatel. Tel que décrit dans la section sur la définition des marchés, les opérateurs alternatifs offrent principalement des lignes louées numériques avec des débits supérieurs ou égaux à 2 Mbit/s.

Belgacom est le seul opérateur à offrir des lignes louées sur l'ensemble du territoire national.

Telenet représente le plus important opérateur alternatif avec un réseau propriétaire d'environ 10 000 Km reliant les 51 principales villes de Flandre auquel s'ajoute un réseau composé de fibres louées couvrant une partie de Bruxelles et reliant la presque totalité des centres de zone Belgacom en Wallonie .

BT a développé un réseau de fibre principalement dans la région de Bruxelles et d'Anvers.

Colt a déployé principalement trois boucles de réseau métropolitain autour des villes de Bruxelles, Anvers et Gand ainsi qu'un réseau interurbain en fibres équivalent à une partie de l'express ring de Belgacom.

Verizon et Versatel ont déployé un réseau propriétaire dans les régions de Bruxelles et d'Anvers ainsi qu'un réseau interurbain en fibres équivalent au niveau de l'express ring de Belgacom.

Taille du marché, parts de marché

En volume, le marché de détail des lignes louées à bas débit (numériques et analogiques) a diminué de 51 700 lignes au premier semestre 2001 à 29 100 lignes au premier semestre 2005.

Cette baisse représente une décroissance semestrielle moyenne de l'ordre de 6.9% en volume durant cette période, et est le résultat de deux tendances différentes : une baisse du nombre de lignes louées à débit strictement inférieur à 2 Mbit/s de l'ordre de 7.7% par semestre en moyenne, entre le premier semestre 2001 et le premier semestre 2005, et une croissance du nombre de lignes à 2 Mbit/s de l'ordre de 8.3% par semestre en moyenne durant la même période.

Les graphes suivantes illustrent ces évolutions :

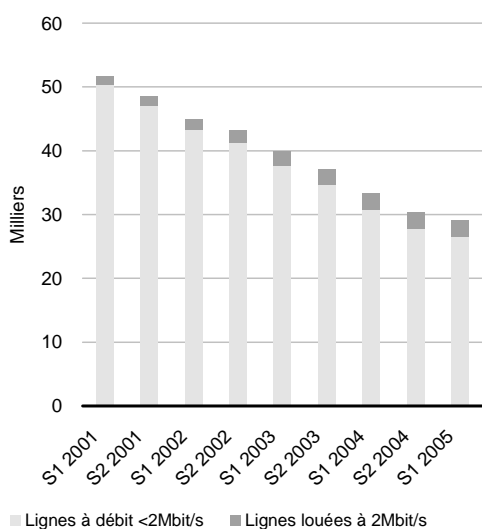


Figure 2.6: Evolution du nombre de lignes louées à bas débit [Source: Analysys, IBPT, données opérateurs, 2005]

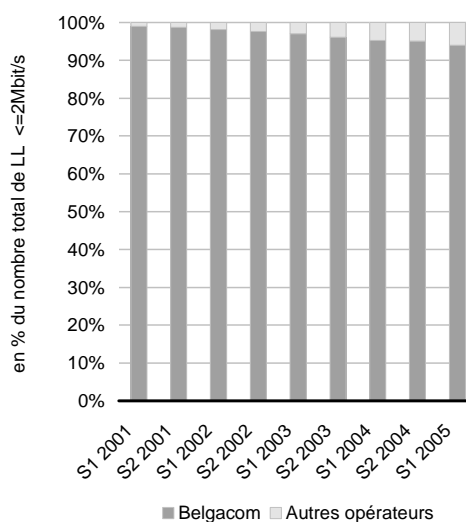


Figure 2.7: Part de marché en volume de Belgacom sur le marché des lignes louées à bas débit [Source: Analysys, IBPT, données opérateurs, 2005]

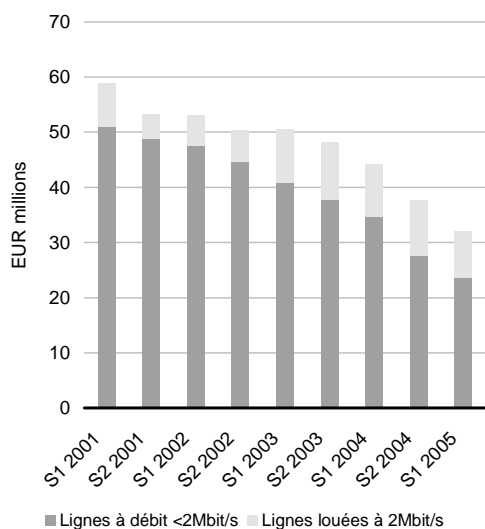


Figure 2.8: Evolution du revenu des lignes louées à bas débit [Source: Analysys, IBPT, données opérateurs, 2005]

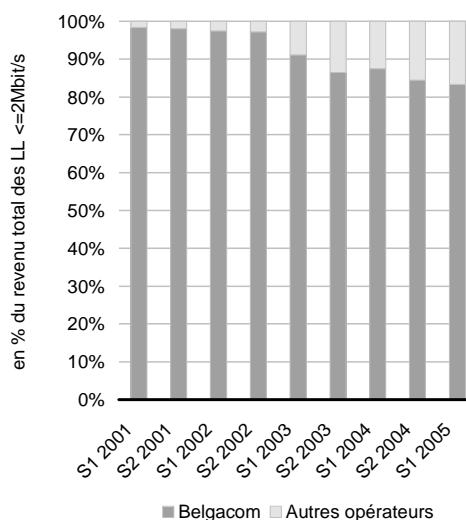


Figure 2.9: Part de marché en valeur de Belgacom sur le marché des lignes louées à bas débit [Source: Analysys, IBPT, données opérateurs, 2005]

En termes de parts de marché, le tableau ci-dessous présente les parts de marché de Belgacom, en volume et en valeur, des lignes louées à débit strictement inférieur à 2 Mbit/s, à 2 Mbit/s et à débit strictement supérieur à 2 Mbit/s pour le premier semestre 2005.

Type	Analogue	Numérique < 2 Mbit/s	Numérique 2 Mbit/s	Tout type ≤ 2 Mbit/s	Numérique > 2 Mbit/s
Part de marché en volume	100%	90%	51%	94%	20%
Part de marché en valeur	100%	87%	56%	83%	25%

Figure 2.10: Part de marché en volume et en valeur de Belgacom sur le marché des lignes louées [Source: Analysys, IBPT, données opérateurs, 2005]

L'IBPT note ainsi que Belgacom possède, au premier semestre 2005, des parts de marché bien plus élevées pour les lignes louées à débit strictement inférieur à 2 Mbit/s et à 2 Mbit/s que pour les lignes louées à débit strictement supérieur à 2 Mbit/s.

Par ailleurs, comme illustré par la Figure 2.11 ci-dessous, l'évolution à la baisse des ces parts de marché entre le premier semestre 2001 et le premier semestre 2005 a été beaucoup plus forte pour les lignes louées à débit strictement supérieur à 2 Mbit/s que pour les lignes louées à 2 Mbit/s ou les lignes louées numérique à débit strictement inférieur à 2 Mbit/s.

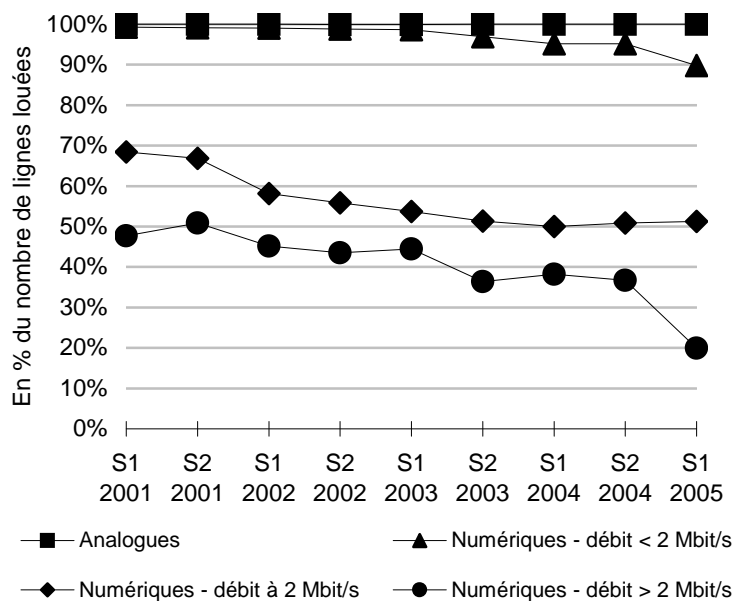


Figure 2.11: Parts de marché en volume de Belgacom sur le marché des lignes louées [Source: Analysys, IBPT, données opérateurs, 2005]

De plus, l'IBPT constate des différences d'évolution entre les lignes louées à bas débit numériques et analogiques :

- Les lignes louées analogiques sont des services qui connaissent une certaine maturité, leur décroissance en volume est de l'ordre de 6.1% par semestre entre le premier semestre 2001 et le premier semestre 2005. Belgacom est le seul fournisseur de ce type de lignes louées.
- Les lignes louées numériques connaissent elles aussi une décroissance moyenne en volume de l'ordre de 9% par semestre sur la même période. Ces lignes louées ont connu une augmentation de la concurrence puisque la proportion en valeur de ces lignes fournies par Belgacom a diminué de 98% au premier semestre 2001 à 83% au premier semestre 2005.

La diminution globale du nombre de lignes louées de détail à bas débit signifie qu'il sera très difficile pour les opérateurs alternatifs d'accroître leur part de marché, car ils ne pourront le faire qu'en attirant les clients existants de Belgacom qui possède sur ce marché une part de marché de 94.0% en volume et 83.3% en valeur au premier semestre 2005.

Belgacom possède sur le marché de détail des lignes louées à bas débit des parts de marché qui bien qu'en décroissance sont toujours à 83.3% en valeur et 94.0% en volume au premier semestre 2005. En conclusion, conformément à la pratique décisionnelle de la Commission européenne et la jurisprudence de la Cour de Justice, l'IBPT considère qu'il existe une forte présomption concernant la dominance de Belgacom sur le marché de détail des lignes louées à bas débit.

Dynamique de marché

Le graphique ci-dessous illustre l'évolution du prix d'un panier moyen de 100 lignes louées de Belgacom⁴⁶. On constate que les tarifs des lignes numériques de Belgacom ont connu une baisse au deuxième semestre 2001 (18% en moyenne pour les lignes numériques d'un débit de 64 kbit/s et 53% en moyenne pour les lignes louées numériques d'un débit de 2 Mbit/s). En revanche les tarifs des lignes louées analogiques ont en moyenne augmenté de 5% par semestre entre le premier semestre 2000 et le deuxième semestre 2004.

⁴⁶ En référence à la méthode Teligen, constitué de 42 lignes de 2km à l'intérieur de Bruxelles, de 16 lignes reliant Bruxelles à Roosdaal, 16 lignes reliant Bruxelles à Ath, 21 lignes reliant Bruxelles à Ypres, et 5 lignes reliant Anvers à Arlon.

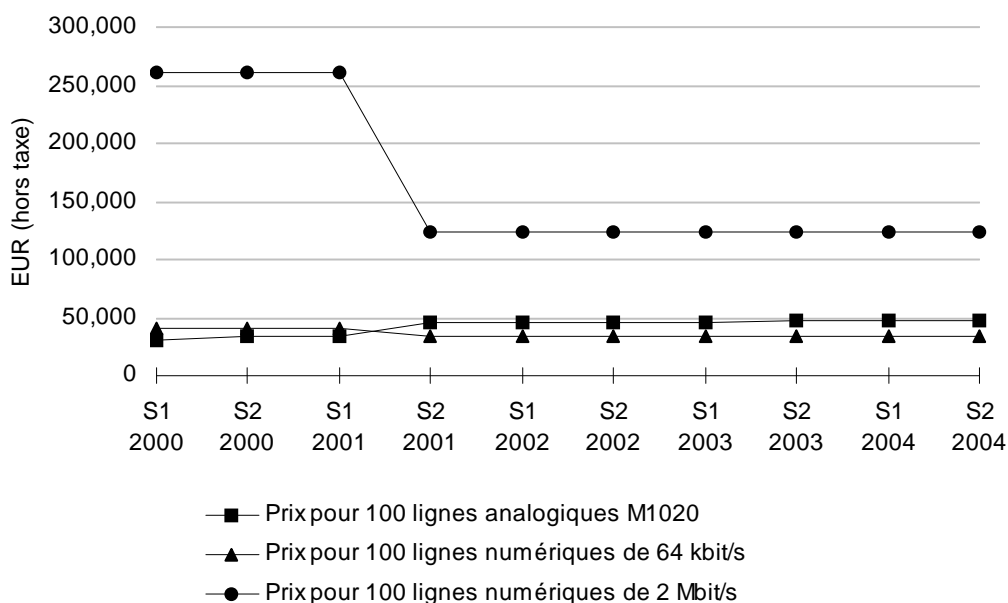


Figure 2.12: Evolution des tarifs des lignes louées analogiques et numériques de Belgacom
[Source: Analysys, IBPT, Belgacom, 2005]

Comme présenté dans la figure ci-dessous, des benchmarks internationaux indiquent que les tarifs de Belgacom sont supérieurs à la moyenne des 25 pays de l'Union européenne pour les lignes numériques ayant un débit de 64 kbit/s, mais sont en revanche en ligne avec la moyenne européenne pour les lignes louées numériques ayant un débit de 2 Mbit/s.

Tarifs des lignes louées des opérateurs historiques (EUR HT par an)	64kbit/s -2km	2Mbit/s -2km
Belgacom (Zone 1 – intra zone)	2261	6247
Belgacom (Zone 4 – intra zone)	2521	6965
Moyenne européenne	1992	6947
Variation par rapport à la moyenne européenne (Zone 1)	+13%	-10%
Variation par rapport à la moyenne européenne (Zone 4)	+27%	0%

Figure 2.13: Comparaison des tarifs des lignes louées de Belgacom par rapport à la moyenne européenne [Source: Belgacom, European Electronic Communications Regulation and Markets 2004, Analysys, 2005]

D'autre part, les informations qui nous ont été fournies par les opérateurs alternatifs (informations confidentielles), indiquent que les opérateurs alternatifs sont compétitifs en termes de prix par rapport aux offres de Belgacom, notamment pour la fourniture de lignes louées à 2 Mbit/s. Pour autant, cela ne leur a pas permis d'accroître leurs parts de marché de façon significative jusqu'à présent.

En ce qui concerne les éléments non tarifaires, tels que la qualité de service, il y a une certaine homogénéité entre les offres des différents opérateurs. Ces éléments ne sont donc pas des éléments pouvant permettre une différenciation entre les différents opérateurs.

Le marché de détail des lignes louées à bas débit n'est pas un marché très dynamique. Par ailleurs, le fait que Belgacom conserve une part de marché très significative sur ce marché sans avoir baissé ses prix depuis trois ans semble confirmer la forte puissance de Belgacom sur le marché de détail des lignes louées à bas débit.

2.2.2 Autres facteurs ayant un impact sur la concurrence sur le marché

Les principaux critères qualitatifs pertinents pour l'analyse du marché de détail des lignes louées à bas débit sont détaillés ci-dessous.

Barrières à l'entrée et/ou à l'expansion

Dépenses à fonds perdus Les dépenses à fonds perdus nécessaires au déploiement d'un réseau de fibres propriétaires sont importantes et limitent la capacité des opérateurs alternatifs à déployer un réseau très capillaire.

Belgacom a déployé la majeure partie de son réseau lorsqu'il était encore en situation de monopole, avec l'optique de servir l'ensemble du territoire. Il a déjà investi l'ensemble des coûts nécessaires au développement d'un réseau national.

La plupart des opérateurs alternatifs ont déployé des réseaux limités de fibres optiques, se focalisant surtout sur les principales villes du pays, et ne peuvent pas économiquement se permettre de dupliquer le réseau de Belgacom avec la même capillarité.

Les dépenses à fonds perdus consenties par les opérateurs établis (et notamment Belgacom) sont importantes. Ces dépenses à fonds perdus représentent de fortes barrières à l'entrée sur le marché de détail des lignes louées à bas débit.

*Economies
d'échelle*

Sur le marché des lignes louées de détail, les effets d'économies d'échelle permettent aux opérateurs qui disposent de volumes importants d'amortir leurs coûts fixes sur un nombre important de lignes et donc de réduire leur coût unitaire de production. Belgacom, qui dispose sur ce marché à la fois de gros volumes et de coûts fixes importants (son réseau national de fibre) par rapport à ses coûts variables, bénéficie ainsi d'un avantage concurrentiel par rapport à ses concurrents.

Les économies d'échelle pour la fourniture de lignes louées, sont significatives. Les opérateurs ayant une base client importante comme Belgacom bénéficient d'un avantage économique par rapport à leurs concurrents. Les économies d'échelle constituent donc une barrière à l'entrée ou à l'expansion sur le marché de détail des lignes louées à bas débit.

*Contrôle d'une
infrastructure qu'il
n'est pas facile de
dupliquer*

Le contrôle d'une infrastructure propriétaire est un facteur clé influençant les dynamiques concurrentielles du marché de détail des lignes louées. Le manque d'infrastructures suffisamment développées pour concurrencer l'infrastructure de Belgacom limite la concurrence sur ce marché.

En effet, afin de fournir des lignes louées de détail, les opérateurs alternatifs sont, dans de nombreux cas, dépendants de l'offre de gros de Belgacom (*half link*). L'existence de cette offre de gros de

Belgacom semble toutefois ne pas avoir suffi à permettre le développement d'une concurrence effective qui aurait limité l'avantage concurrentiel de Belgacom de posséder son infrastructure

En outre, les opérateurs alternatifs sont également dépendants des offres de détail de Belgacom. En effet, ils achètent un nombre important de lignes louées de détail, soit pour la revente, soit pour offrir des services de collecte ou de réseau virtuel privé IP (IP VPN) par exemple.

L'infrastructure de réseau de Belgacom représente une infrastructure qu'il n'est pas facile de dupliquer et constitue un avantage concurrentiel sur le marché.

*Intégration
verticale*

L'intégration verticale de Belgacom lui permet d'avoir accès à l'ensemble des éléments de gros nécessaires pour la fourniture d'une ligne louée de détail.

Les opérateurs alternatifs doivent, dans de nombreux cas, utiliser les offres de gros de cet opérateur afin de fournir des services sur le marché de détail.

Belgacom est un opérateur verticalement intégré ce qui lui procure un avantage concurrentiel important sur le marché de détail des lignes louées à bas débit.

*Barrières au
changement du
côté des
utilisateurs*

Les barrières au changement ont une importance significative sur un marché tel que celui des lignes louées de détail à bas débit, qui se caractérise par des volumes en déclin et une part de marché très importante pour l'opérateur historique. En effet, les opérateurs alternatifs ne pourront voir leurs volumes croître qu'aux dépens de Belgacom.

Les ristournes accordées par Belgacom en fonction de la durée du contrat ou du montant annuel des dépenses peuvent représenter des

barrières au changement.

Une autre barrière au changement est le coût non récurrent lié à l'installation d'une ligne louée. Si ce coût est élevé, un acheteur aura tendance à rester avec son fournisseur, même si d'autres opérateurs proposent des tarifs mensuels plus intéressants.

Dans le cas de Belgacom, les coûts non récurrents peuvent représenter des barrières au changement pour des contrats de courte durée (un à trois ans) et les lignes louées de courte distance (inférieure à 5 Km) :

- Pour une ligne louée de 2 Mbit/s de moins de 5 Km, les coûts non récurrents peuvent représenter jusqu'à 39% du montant des dépenses totales d'un contrat d'un an, et 18% du montant des dépenses totales d'un contrat de trois ans.
- Pour une ligne louée de 64 kbit/s de moins de 5 Km, les coûts non récurrents peuvent représenter jusqu'à 34% du montant des dépenses totales d'un contrat d'un an, et 15% du montant des dépenses totales d'un contrat de trois ans.

Ces différents pourcentages sont représentés dans la figure suivante.

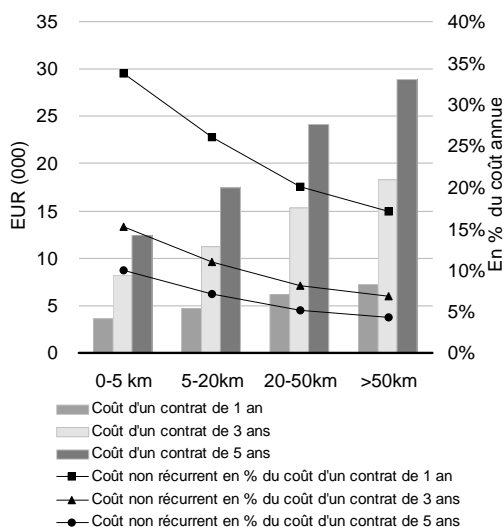


Figure 2.14: Analyse des coûts non récurrents pour les lignes louées ayant un débit de 64kbit/s [Source: Belgacom, Analysys, 2005]

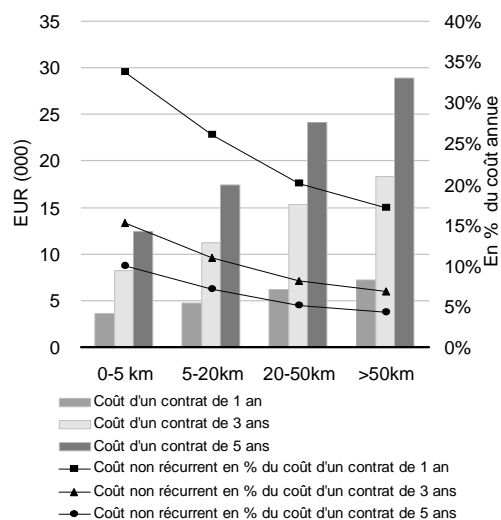


Figure 2.15: Analyse des coûts non récurrents pour les lignes louées ayant un débit de 2Mbit/s [Source: Belgacom, Analysys, 2005]

Sur le marché de détail des lignes louées à bas débit, les barrières au changement de fournisseurs sont élevées.

2.2.3 Analyse prospective du marché et développements technologiques

Compte tenu de l'absence actuelle d'opérateur offrant une alternative à Belgacom sur l'ensemble du territoire pour la fourniture de lignes louées à bas débit, de la décroissance de ce marché, et compte tenu des investissements à consentir pour qu'un opérateur alternatif puisse proposer une alternative crédible, il est peu probable que de nouveaux opérateurs entrent sur ce marché ou que les opérateurs présents menacent la position dominante de Belgacom. Par conséquent, le marché de détail des lignes louées à bas débit ne devrait pas connaître d'évolution significative dans les trois années à venir.

Les lignes louées sont basées sur des technologies standard. Il est donc peu probable que l'émergence de nouvelles technologies, qui permettraient à d'autres opérateurs de surmonter les barrières à l'entrée ou à l'expansion actuelles, ait un impact sur le marché de détail. De plus, l'IBPT considère que la part de marché de Belgacom sur le marché de

détail des lignes louées à bas débit ne devrait pas diminuer significativement, à l'horizon de cette étude.

2.2.4 Conclusion

Au regard de l'ensemble des critères quantitatifs et qualitatifs détaillés dans les sections précédentes, l'IBPT propose que Belgacom soit désigné opérateur puissant sur le marché de détail des lignes louées à bas débit.

2.3 Développement des remèdes appropriés

L'objectif principal des remèdes est de promouvoir la concurrence sur les marchés des lignes louées de détail afin de fournir aux utilisateurs finals un bénéfice maximal en termes de prix et de qualité. Normalement, deux possibilités principales peuvent être considérées pour promouvoir cet objectif : le développement d'une concurrence au niveau des infrastructures et le développement d'une concurrence au niveau des services. L'Institut estime qu'il n'est pas probable que, seules, ces deux formes de concurrence suffisent pour résoudre les problèmes envisageables sur le marché de détail de l'ensemble minimal des lignes louées. La concurrence au niveau des infrastructures est peu probable sur un marché en décroissance⁴⁷. L'imposition d'une obligation de revente de lignes louées pour augmenter la concurrence au niveau des services est en soi envisageable, mais est jugée disproportionnelle. Dans la mesure où la concurrence ne suffira probablement pas, par elle-même, à empêcher l'opérateur puissant de se comporter de manière indépendante de ses concurrents et de ses clients, des remèdes devront donc être imposés afin de protéger l'utilisateur final.

Après avoir pris en considération d'une part l'analyse du marché de l'ensemble minimal des lignes louées et d'autre part les objectifs des articles 6 à 8 de la loi sur les communications électroniques, l'IBPT estime qu'il convient de conserver certains remèdes applicables aux services de lignes louées de détail de débit inférieur ou égal à 2 Mbit/s

⁴⁷ Voir entre autres **Figure 0.1**

fournis par Belgacom. Ces obligations ont contribué à l'émergence d'une concurrence sur le marché belge des lignes louées, et leurs effets commencent juste à se faire sentir. De plus, Belgacom a su s'adapter à ces obligations sans que cela pose de problèmes pour l'opérateur qui a su conserver des parts de marché très importantes sur ce marché. En revanche, il est possible d'éliminer l'un des remèdes anciens, à savoir l'obligation de séparation comptable. Les remèdes proposés sont résumés ci-dessous et présentés en détail dans la Section 2.3.2.

	<i>Remèdes actuellement applicables</i>	<i>Remèdes de détail proposés dans le cadre de l'analyse</i>
Accès et interconnexion	Oui	Non (imposé dans le cadre de l'analyse des marchés de gros)
Non discrimination	Oui	Oui
Transparence	Oui	Oui
Séparation comptable	Oui	Non (remède disproportionné au niveau du marché de détail)
Contrôle des prix et obligations relatives au système de comptabilisation des coûts	Oui	Oui

L'IBPT considère en revanche qu'il est justifié d'abroger les remèdes de détail applicables aux services de lignes louées de détail d'un débit supérieur à 2 Mbit/s. Le marché de détail pour ces lignes n'a pas été identifié par la Commission européenne comme étant un marché pertinent pour l'imposition de remèdes *ex ante*. Rien dans la situation du marché belge ne justifie de s'écarter de cette solution. L'IBPT estime ainsi que la régulation du marché de gros des segments terminaux devrait être, en effet, suffisante pour permettre l'émergence d'une concurrence effective sur le marché de détail des lignes louées à haut débit. N'étant pas identifié comme un marché pertinent, le marché de détail des lignes louées à débit supérieur à 2 Mbit/s ne fera pas l'objet de remèdes spécifiques.

2.3.1 Réglementation actuellement applicable

Actuellement, deux catégories d'obligations sont appliquées à Belgacom sur le marché de l'ensemble minimal des lignes louées d'un débit inférieur ou égal à 2 Mbit/s .

La première catégorie concerne les obligations imposées au titre de l'accès universel (Art 86 bis de la loi du 21 mars 1991). L'accès universel consiste en la garantie de fourniture, sur tout le territoire, de certains services selon des modalités techniques, commerciales et financières définies par le Roi. La différence entre « accès universel » et « service universel » est que le service universel doit être presté à un prix abordable, alors que cette notion de prix abordable n'est pas applicable aux services inclus dans l'accès universel (les tarifs de l'ISDN et des lignes louées étant néanmoins soumis à l'obligation d'orientation sur les coûts). Les dispositions réglementaires relatives à l'accès universel concernent également les marchés de l'accès au réseau téléphonique public en position déterminée puisqu'il concerne l'accès à l'ISDN.⁴⁸

La seconde catégorie concerne les obligations imposées à Belgacom en tant qu'opérateur puissant sur le marché des lignes louées au titre de la loi de 1991. Elles ont été précisées par l'Arrêté Royal de 1999 fixant les conditions d'exploitation d'un service de lignes louées, notamment pour les opérateurs puissants. Elles portent sur les domaines suivants :

Prestations d'interconnexion et d'accès

Au titre de la loi de 1991, les opérateurs puissants sur le marché des services de lignes louées étaient soumis à une obligation d'interconnexion.

L'obligation de permettre l'interconnexion découle pour l'ensemble des opérateurs de l'article 109ter:

« §1. Le Roi fixe, sur avis de l'IBPT, les délais et les principes généraux applicables aux négociations commerciales menées pour conclure des accords d'interconnexion. »

§2. Tout fournisseur d'un réseau public de télécommunications ou de services de télécommunications offerts au public qui contrôle ainsi les moyens d'accès à l'utilisateur final est tenu de négocier avec les autres fournisseurs de réseau public de télécommunications ou de services de télécommunications offerts au public lorsqu'ils font une demande d'interconnexion ... ».

⁴⁸ Les services visés par l'accès universel sont la fourniture de lignes louées de qualité ONP, le service de commutation de données, l'accès au ISDN, et le service de télex et de télégraphie.

L'obligation de permettre l'accès et l'interconnexion découle pour les opérateurs puissants sur le marché des services de lignes louées de l'article 109ter §3:

« §3. Tout organisme puissant [sur le marché des réseaux téléphoniques publics fixes ou des réseaux publics de téléphonie mobile ou des services de lignes louées] ou des services de téléphonie vocale est tenu de répondre de manière non discriminatoire à toutes les demandes raisonnables d'interconnexion et de connexion notamment l'accès à des points autres que les points de raccordement offerts à la majorité des utilisateurs finals ».

L'article 107 de la loi de 1991, qui s'applique exclusivement aux lignes louées, permet à l'IBPT d'imposer des obligations d'accès bénéficiant aux opérateurs. L'article 107§2 dispose que *« sans préjudice des règles établies au §1er, tout organisme puissant sur le marché des lignes louées assure l'accès égal aux lignes louées à toute personne qui exploite un service ou un réseau de télécommunications, en ce compris à lui-même ou à une de ses filiales ou partenaires ».*

L'article 107§3 de la loi de 1991 dispose que *« le Roi arrête les obligations qui incombent à tout organisme puissant sur le marché des lignes louées en exécution des §§1er et 2. Ces obligations doivent répondre à un certain nombre de principes de base. Ces principes consistent en ce que les obligations:*

1° doivent répondre à des critères objectifs;

2° doivent être transparentes et publiées;

3° ne peuvent pas être discriminatoires.

L'accès aux lignes louées offertes par un organisme puissant sur le marché des lignes louées ne peut être refusé que sur base d'exigences essentielles. »

Non discrimination

L'article 107§1 de la loi de 1991 dispose concernant l'accès des utilisateurs finals aux lignes louées que *« tout organisme puissant sur le marché des lignes louées assure l'accès égal aux lignes louées qu'il offre à tous les utilisateurs qui se trouvent dans des situations équivalentes ».*

L'article 107§2 dispose concernant l'accès des opérateurs que *« sans préjudice des règles établies au §1er, tout organisme puissant sur le marché des lignes louées assure l'accès égal aux lignes louées à toute personne qui exploite un service ou un réseau de télécommunications, en ce compris à lui-même ou à une de ses filiales ou partenaires ».*

L'interdiction de discrimination pour l'accès, des utilisateurs finals comme des opérateurs, est fondée sur l'article 107§3 de la loi de 1991 qui dispose que *« ces obligations doivent répondre à un certain nombre de principes de base. Ces principes consistent en ce que les obligations:*

....

3° ne peuvent pas être discriminatoires.

L'accès aux lignes louées offertes par un organisme puissant sur le marché des lignes louées ne peut être refusé que sur base d'exigences essentielles. »

L'interdiction de discrimination pour l'interconnexion découle également de l'article 109ter de la loi de 1991:

« §3.Tout organisme puissant sur le marché des services de téléphonie vocale fixe ou mobile ou des lignes louées ou des réseaux téléphoniques publics fixes ou des réseaux publics de téléphonie mobile assure l'accès égal, sans discrimination, aux services d'interconnexion, en ce compris à lui-même ou à une de ses filiales ou partenaires qui exploite un service de télécommunications ».

Transparence

Les opérateurs puissants de lignes louées de détail sont soumis à diverses exigences en matière de transparence.

L'article 106 de la loi de 1991 dispose à propos du service de téléphonie vocale, des lignes louées, de l'interconnexion de l'accès spécial et de l'accès dégroupé à la boucle locale que *« préalablement à chaque augmentation des tarifs applicables à ces services pour lesquels ces opérateurs sont puissants, les organismes puissants communiquent à l'Institut, selon les modalités fixées par le Roi, sur avis de l'Institut, les éléments permettant d'apprécier la compatibilité de ces augmentations avec les contraintes réglementaires applicables ».*

L'article 106§2 de la loi de 1991 dispose que *« sans préjudice des dispositions de l'article 105ter, les organismes puissants, qui, dans le respect de la loi du 14 juillet 1991 sur les pratiques du commerce et sur l'information et la protection du consommateur, souhaitent proposer des formules de réduction dans le cadre d'une offre conjointe de produits ou de services, doivent en faire la déclaration à l'Institut, par lettre recommandée à la poste, au plus tard cinq jours ouvrables avant l'octroi de la réduction. Dans ce délai de cinq jours ouvrables à compter de la déclaration susvisée, l'Institut peut s'opposer à la formule de réduction proposée. L'Institut tient compte à cet égard de la nécessité de maintenir une structure de marché non faussée »*.

L'article 107§3 de la loi de 1991 dispose que les obligations applicables aux lignes louées *« ... 2° doivent être transparentes et publiées; »*

L'article 108 de la loi de 1991, dispose que *« l'Institut publie les références des caractéristiques techniques précises qui rendent possible l'usage des services fournis par les fournisseurs de téléphonie vocale et les organismes puissants fournisseurs de lignes louées.*

Le Roi peut, sur avis de l'Institut, imposer des caractéristiques techniques pour assurer l'accès égal aux services de télécommunications offerts par les organismes puissants.

En cas de modification, les fournisseurs de téléphonie vocale et les organismes puissants fournisseurs de lignes louées doivent en informer préalablement l'Institut... ».

Séparation comptable

La séparation comptable est imposée par l'article 109, §1er, alinéa 2 de la loi de 1991:

« Tout organisme puissant organise sa comptabilité de telle manière que les résultats d'exploitation relatifs aux différents services de télécommunications où il a une position puissante sur le marché en cause apparaissent séparément de ceux relatifs aux autres services de télécommunications ».

Contrôle des prix et obligations relatives au système de comptabilisation des coûts

L'orientation sur les coûts est imposée à l'article 106 de la loi de 1991:

« §1er. Les organismes puissants sont tenus de respecter le principe de l'orientation sur les coûts en ce qui concerne les services suivants:

[...].

2° les lignes louées ; »

2.3.2 Remèdes proposés

Dans le cadre de la présente analyse de marché, il y a lieu d'évaluer la pertinence de ces obligations, et de décider s'il est nécessaire de les supprimer, reconduire ou compléter.

Selon l'Institut certains problèmes peuvent se produire plus spécifiquement sur le marché de l'ensemble minimal des lignes louées :

- l'opérateur puissant peut refuser d'offrir le service des lignes louées à certains clients ;
- l'opérateur puissant peut demander des prix excessifs ;
- l'opérateur puissant peut favoriser d'une façon injustifiée certains groupes d'utilisateurs ;
- l'opérateur puissant peut pratiquer des subventions croisées abusives.

Conformément à l'article 5 de la loi relative aux communications électroniques, l'IBPT respectera dans le choix des mesures les principes d'objectivité, de transparence, de non-discrimination et de neutralité technologique. En outre, les mesures proposées seront justifiées et proportionnées au regard des objectifs des articles 6 à 8 de la loi sur les communications électroniques.

La nouvelle loi relative aux communications électroniques contient un article spécifique sur les remèdes imposables à l'ensemble minimal de lignes louées, l'article 65. Celui-ci dispose que :

« Art. 65. Si l'Institut constate qu'il n'existe pas de concurrence réelle sur le marché de fourniture d'une partie ou de l'ensemble du paquet minimum de lignes louées, comme spécifié dans la liste des normes du paquet minimum de lignes louées avec des caractéristiques européennes harmonisées publiée dans le Journal officiel des Communautés européennes, il désigne, conformément à l'article 55, §§3 et 4, les

opérateurs disposant d'une puissance significative sur l'ensemble ou une partie du territoire du Royaume pour fournir les éléments spécifiques en question du paquet minimum de lignes louées.

Les tarifs de l'opérateur désigné conformément à l'alinéa précédent sont orientés en fonction des coûts.

L'opérateur désigné conformément à l'alinéa 1er :

1° applique pour la fixation de ses tarifs relatifs aux éléments désignés de l'ensemble minimal, un système de comptabilisation des coûts, qui remplit les conditions déterminées par l'Institut;

2° publie, sous la forme et selon les conditions déterminées par l'Institut, des informations sur les caractéristiques techniques, les tarifs et les conditions de livraison du type en question de lignes louées.

L'opérateur désigné conformément à l'alinéa 1er ne pratique aucune discrimination dans le cadre de ladite fourniture de lignes louées.

L'opérateur désigné conformément à l'alinéa 1er qui, suite à une demande déterminée, estime déraisonnable d'offrir une ligne louée dans le paquet minimum aux tarifs et conditions de livraison qu'il a publiés, ne peut les modifier qu'avec l'accord de l'Institut.

Si cela s'avère nécessaire pour garantir l'interopérabilité des services et la liberté de choix des utilisateurs, le Roi peut, après l'avis de l'Institut, fixer des normes techniques complémentaires, qui sont d'application à la fourniture de certains éléments du paquet minimum de lignes louées”.

L'article 65 de la loi relative aux communications électroniques spécifie précisément les remèdes à appliquer aux liaisons louées dès lors qu'on est en présence d'un opérateur puissant. Ces remèdes sont, d'après la loi, automatiques. L'IBPT constate que les remèdes identifiés par la loi sont conformes aux remèdes qui s'appliquaient sous l'ancien cadre, et qu'ils sont justifiés et proportionnés compte tenu du manque de concurrence effective sur le marché des lignes louées de débit inférieur ou égal à 2 Mbit/s. L'IBPT précise ci-dessous les modalités de la mise en œuvre de ces obligations, qui découlent d'une application de l'article 65 de la loi sur les communications électroniques.

Le tableau suivant croise les remèdes imposés et le principaux problèmes de marché qu'ils cherchent à résoudre.

problèmes à résoudre	remèdes	Art. 65 (ensemble minimal des lignes louées)	Contrôle des tarifs et obligations relatives au système de comptabilisation des coûts	Transparence	Non-discrimination	Séparation comptable*
refus d'offrir le service		x				
prix excessifs			x			x*
préférence injustifiée pour certains utilisateurs				x	x	
subventions croisées			x			
* remède jugé disproportionné						

Contrôle des tarifs et obligations relatives au système de comptabilisation des coûts

► *Description du remède*

► *Obligation d'orientation des tarifs vers les coûts*

L'article 65, alinéa 2 de la loi relative aux communications électroniques dispose que « *les tarifs de l'opérateur désigné conformément à l'alinéa précédent sont orientés en fonction des coûts.* »

Il appartient à l'IBPT de préciser les modalités de cette obligation en cohérence avec le système de comptabilisation des coûts défini par l'IBPT en application de l'article 65, 1° de la loi relative aux communications électroniques.

L'IBPT considère que les tarifs des lignes louées de détail doivent comprendre au moins :

- les frais de raccordement initial
- la redevance périodique de location.

Les tarifs des lignes louées de détail doivent en principe être indépendants du type d'application et de protocole mis en oeuvre par les utilisateurs de lignes louées.

Les tarifs s'appliquent aux fonctions fournies entre les points de raccordement du réseau par lesquels l'utilisateur a accès au réseau. Les tarifs des lignes louées de détail peuvent être calculés au regard de la distance à vol d'oiseau entre les deux sites d'un utilisateur de lignes louées à condition de pouvoir démontrer dans ce cas le respect du principe d'orientation vers les coûts. En outre, ces tarifs ne doivent en aucun cas créer de ciseaux tarifaires avec les tarifs des segments terminaux et les tarifs des segments sur le circuit interurbain utilisés pour la fourniture de lignes louées au détail. Pour contrôler le respect de cette obligation, l'IBPT pourra appliquer un test de ciseau tarifaire.

L'orientation vers les coûts sera évaluée selon une méthode « *top down* » après réconciliation éventuelle avec une méthode « *bottom up* ». Le choix de la méthode « *top down* » s'appuie sur le fait que certaines informations sur les coûts de l'opérateur puissent exister déjà sous forme de méthode « *top down* ». L'utilisation d'une méthode « *bottom up* », qui reflètent mieux la prestation efficace par un opérateur idéal, nécessitera l'élaboration d'un autre modèle qui ne sera pas disponible dans l'immédiat.

► *Système de comptabilisation des coûts*

L'article 65, alinéa 3, 1^o, de la loi relative aux communications électroniques dispose que l'opérateur puissant « *applique pour la fixation de ses tarifs relatifs aux éléments désignés de l'ensemble minimal, un système de comptabilisation des coûts, qui remplit les conditions déterminées par l'Institut.* »

L'IBPT précisera ultérieurement les obligations de Belgacom en matière de comptabilisation des coûts pour l'ensemble minimal des liaisons louées.

► *Justification et proportionnalité du remède*

L'obligation de contrôle des tarifs est essentielle sur un marché où la concurrence n'est pas de nature à discipliner l'opérateur puissant. Sans cette obligation, Belgacom pourrait

charger des prix substantiellement plus élevés au détriment des utilisateurs dépendant de ces services, créant des bénéfices excessifs.

L'Institut estime qu'aucun autre remède ne peut empêcher l'opérateur puissant de demander des prix excessifs.

La comptabilisation des coûts est une obligation auxiliaire qui permet de vérifier si les prix demandés par l'opérateur puissant sont bien orientés en fonction des coûts.

L'existence d'obligations sur le marché de gros des segments terminaux n'est pas non plus suffisante parce que les opérateurs alternatifs visent généralement le marché des débits supérieurs à 2 Mbit/sec., le marché de détail pour les débits jusqu'à 2 Mbit/sec étant en décroissance. Enfin, l'article 65 de la loi relative aux communications électroniques rend de toute façon ces remèdes automatiques et obligatoires dès lors que l'IBPT a identifié un opérateur puissant sur ce marché.

Transparence

► Description du remède

L'article 65, alinéa 3, de la loi relative aux communications électroniques dispose que « l'opérateur désigné conformément à l'alinéa 1er :

[...]

2° publie, sous la forme et selon les conditions déterminées par l'Institut, des informations sur les caractéristiques techniques, les tarifs et les conditions de livraison du type en question de lignes louées. »

Afin de répondre au critère de transparence des directives européennes, l'offre de Belgacom devra comprendre les éléments suivants :

- Caractéristiques des interfaces disponibles pour connecter l'équipement de l'utilisateur final à la ligne louée, comprenant en particulier la description du connecteur, l'usage des signaux et leurs caractéristiques électriques ou optiques

- Structure du signal binaire
- Conformité requise des équipements à connecter sur la ligne
- Performances du service offert, en particulier la disponibilité, le délai de transmission, le slip (dérive du signal binaire) et le BER (Bit Error Rate)
- Description du SLA, ainsi que des SLA de qualité de service supérieur si offert
- Tarification, y compris frais d'installation et d'activation
- Conditions d'obtention de réductions et montant de ces réductions
- Conditions et mode d'indemnisation et de remboursement
- Procédure de commande avec délai de livraison garanti dans 95% des livraisons pour chaque catégorie de lignes
- Conditions générales de vente telles que durée minimale du contrat, ..
- Si un service n'est pas disponible sur tout le territoire, description de l'infrastructure minimale nécessaire
- Description et tarification des services complémentaires comme le management et la sécurisation

► ***Justification et proportionnalité du remède***

Le principe de transparence permet de garantir une lisibilité des conditions économiques et tarifaires de Belgacom. Il réduit l'asymétrie d'information qui peut exister entre Belgacom, opérateur historique, et les utilisateurs finals. Il permet par ailleurs de vérifier le respect des autres obligations, notamment celle de non discrimination. Sans ce principe, il ne serait pas possible de vérifier qu'il n'est pas pratiqué de discrimination entre les différents utilisateurs finals.

Sous l'ancien cadre, Belgacom avait déjà l'obligation de communiquer à l'Institut les éléments nécessaires pour apprécier les augmentations tarifaires, l'octroi de réductions et de publier les obligations applicables aux lignes louées et les références des caractéristiques techniques. L'obligation de publier une offre ne constitue donc pas un fait nouveau. Ce remède est de toute façon imposé par l'article 65 de la loi relative aux communications électroniques dès lors que l'IBPT identifie un opérateur puissant sur ce marché.

Non discrimination

► *Description du remède*

L'article 65, alinéa 4, de la loi relative aux communications électroniques dispose que « *l'opérateur désigné conformément à l'alinéa 1er ne pratique aucune discrimination dans le cadre de ladite fourniture de lignes louées* ».

Le §1 de l'annexe VII de la directive service universel dispose au sujet de la non discrimination que les entreprises puissantes « *doivent, dans des circonstances analogues, appliquer des conditions semblables aux autres entreprises fournissant le même type de services et louer à d'autres, dans des conditions identiques, des lignes de qualité équivalente à celle qu'elles fournissent pour leurs propres services ou, le cas échéant, pour ceux de leurs filiales ou partenaires* ».

L'IBPT considère qu'il ne peut y avoir de restriction d'usage à la fourniture de lignes louées. De même, un utilisateur final de lignes louées doit pouvoir utiliser le protocole de son choix, conformément au principe de neutralité technologique, dans la mesure où cela ne remet pas en cause l'intégrité technique du réseau.

► *Justification et proportionnalité du remède*

Faute d'une obligation de non discrimination, l'opérateur puissant, intégré verticalement, serait en mesure d'entraver le développement de la concurrence en défavorisant ses

concurrents par rapport à ses propres divisions,⁴⁹ notamment au niveau des tarifs, des délais, des procédures, des informations disponibles et de la qualité de service.⁵⁰ L'IBPT veillera au respect du principe de non discrimination pour l'ensemble de ces aspects. Ce remède est de toute façon imposé par l'article 65 de la loi relative aux communications électroniques dès lors que l'IBPT identifie un opérateur puissant sur ce marché.

Accès et interconnexion

Les obligations en matière d'accès sont précisées au niveau du marché 13 (voir section 3.3.2).

Séparation comptable

► *Justification et proportionnalité du remède*

La séparation comptable permet de contrôler le respect d'une obligation de non-discrimination lorsqu'un même service de gros est fourni par l'opérateur puissant à la fois à un opérateur tiers et à ses propres services. Dans le présent cas, l'utilité de la séparation comptable est moindre puisqu'il s'agit d'un service de détail sur un marché en décroissance. Après la prise en compte des commentaires des acteurs, les avantages de ce remède ne paraissent pas suffisants pour justifier les coûts de sa mise en œuvre par Belgacom, et de son contrôle par l'Institut. Par conséquent, l'Institut décide de ne pas imposer ce remède. En revanche, l'Institut veillera à ce que le système de comptabilisation des coûts mis en œuvre par Belgacom sépare suffisamment ses activités entre elles sur le plan comptable, de manière à imputer uniquement les coûts pertinents aux liaisons louées en cause. L'article 65 de la loi relative aux communications électroniques n'impose pas de manière explicite une séparation comptable, exigeant seulement que l'opérateur puissant

⁴⁹ Voir §85-86 de la Communication de la Commission européenne relative à l'application des règles de concurrence aux accords d'accès dans le secteur des télécommunications, 98/C 265/02, 22/8/98.

⁵⁰ Voir ERG Common Position on the approach to Appropriate remedies in the new regulatory framework.

applique « un système de comptabilisation des coûts, qui remplit les conditions déterminées par l'Institut. » L'IBPT dispose donc d'une souplesse en la matière, et peut décider de ne pas appliquer la séparation comptable.

3 Marché de la fourniture en gros de segments terminaux de lignes louées

3.1 Définition des marchés pertinents

3.1.1 Offres sur le marché de gros

Les principaux opérateurs présents sur le marché de détail des lignes louées numériques offrent aussi des lignes louées de gros. Ces lignes louées ont les mêmes débits et caractéristiques techniques que les lignes louées numériques de détail. L'IBPT note qu'il n'existe pas d'offre ni de demande pour des lignes louées analogiques de gros.

Offres de Belgacom

Sur le marché de gros, Belgacom offre un produit appelé « *half link* ». Cette offre est régulée par l'IBPT. Elle correspond à une liaison entre un point d'interconnexion (situé dans un bâtiment Belgacom ou non) et un point de raccordement appartenant à un utilisateur final.

Généralement les *half links* sont utilisés par les opérateurs alternatifs pour terminer une ligne louée, mais peuvent aussi être utilisés par exemple pour le raccordement d'un utilisateur final au réseau téléphonique ou data d'un opérateur alternatif ou par un opérateur mobile pour relier ses stations de base. Il n'y a en effet aucune restriction d'usage pour ces liens.

On peut noter que deux *half links* mis bout à bout peuvent constituer une ligne louée de bout en bout. Un *half link* peut être fourni uniquement sur un segment terminal de lignes louées ou peut être fourni sur un segment terminal de lignes louées et sur un segment de lignes louées sur le circuit interurbain.

Les tarifs des *half links* sont présentés ci-dessous pour la Zone 1 de Belgacom :

Bande passante	Longueur de la ligne louée			
	0-5km	5-20km	20-50km	>50km
64kbit/s	139.76	209.66	314.75	387.11
2Mbit/s	289.46	556.38	1074.37	1575.19
34Mbit/s	895.81	2479.19	6425.08	8170.04

Figure 3.1: Tarifs mensuels des *half links* numériques de Belgacom (Zone 1 - en EUR HT)
[Source: Belgacom, 2005]

Offres des opérateurs alternatifs

Les tarifs des lignes louées de gros commercialisées par les opérateurs alternatifs ne sont pas publics. Les offres de ces opérateurs correspondent à leurs lignes louées de détail auxquelles ils appliquent une remise, qui peut aller jusqu'à 20% du prix de détail.

Les opérateurs disposant d'un réseau sur le circuit interurbain peuvent en outre fournir sur la base de ce réseau un accès aux segments de lignes louées sur le circuit interurbain.

Lorsqu'ils ne peuvent pas fournir en propre une ligne louée, certains opérateurs alternatifs revendent aussi les offres de Belgacom, le plus souvent à prix coûtant.

3.1.2 Définition des marchés pertinents de produits

La Recommandation sur les marchés pertinents identifie le marché de la fourniture en gros de segments terminaux de lignes louées (Marché 13).

L'IBPT a étudié d'une part s'il était possible de fusionner le marché de la fourniture en gros de segments terminaux de lignes louées avec d'autres marchés de la Recommandation sur les marchés pertinents, et d'autre part s'il était possible de le subdiviser. Dans ce but, nous avons analysé la substituabilité entre les produits et services suivants :

- démarcation entre les segments terminaux de lignes louées et les segments de lignes louées sur le circuit interurbain
- substituabilité entre les segments terminaux de lignes louées et les segments de lignes louées sur le circuit interurbain
- substituabilité entre les segments terminaux de lignes louées de différents débits
- substituabilité entre les offres d'accès à un débit binaire BROBA II SDSL et les lignes louées en gros
- substituabilité entre les segments terminaux de lignes louées et l'accès dégroupé aux boucles et sous-boucles sur lignes métalliques
- substituabilité entre les segments terminaux de lignes louées et les réseaux câblés
- substituabilité entre les segments terminaux de lignes louées et la fibre noire
- substituabilité entre les segments terminaux de lignes louées jusqu'à l'utilisateur final et les services de collecte *backhaul*
- substituabilité entre les segments terminaux de lignes louées jusqu'à l'utilisateur final et les liaisons d'interconnexion.

Démarcation entre les segments terminaux de lignes louées et les segments de lignes louées sur le circuit interurbain

Dans la Recommandation sur les marchés pertinents, la Commission européenne estime que « les éléments constitutifs des segments terminaux dépendront de la topologie du réseau propre à chaque État membre et seront désignés par l'ARN compétente »⁵¹.

Il convient de préciser la démarcation entre les segments terminaux de lignes louées et les segments de lignes louées sur le circuit interurbain dans le cas de la Belgique.

Le réseau de Belgacom utilisé pour la fourniture de lignes louées est constitué de quatre niveaux hiérarchiques :

⁵¹ Voir p.31 du mémorandum de la Recommandation sur les marchés pertinents, op.cit.

- Le premier niveau est le niveau *express ring*. Il existe quatre *express rings* qui couvrent l'intégralité du territoire de la Belgique et passent par douze villes (nœuds). Chaque *express ring* utilise les technologies *synchronous digital hierarchy* (SDH) et *dense wavelength-division multiplexing* (DWDM).
- Le deuxième niveau est le « niveau SDH », qui permet de connecter quarante villes au niveau national (ce qui équivaut à dix villes par *express ring*).
- Le troisième niveau est le niveau des points de présence régionaux. Chaque *express ring* connecte environ 150 nœuds régionaux. Il y a 595 nœuds régionaux en Belgique. Ces nœuds sont connectés entre eux par des liaisons régionales qui emploient dans la plupart des cas la technologie SDH.
- Le quatrième niveau se situe entre le point de présence régional et l'utilisateur final. Dans ce cas, les liaisons sont constituées par des paires de cuivre ou de la fibre. Dans certaines zones, il peut y avoir entre le point de présence régional et l'abonné un commutateur local. Dans ces cas, la liaison entre le point de présence régional et le commutateur local est en fibre et la liaison entre le commutateur local et l'abonné peut être soit en fibre soit en cuivre.

Jusqu'à présent, les opérateurs alternatifs ont reproduit la 'quasi-intégralité' de l'infrastructure de niveau 1 (*express ring*). La plupart d'entre eux co-localisent leurs équipements à l'un des nœuds de Belgacom situés sur l'*express ring* et l'interconnexion s'effectue en général au niveau de ces nœuds. Aux niveaux inférieurs, seuls quelques opérateurs alternatifs ont développé une infrastructure, confinée généralement à des zones géographiques de première importance du point de vue économique.

En réponse à la consultation publique, certaines personnes ont contesté la ligne de démarcation entre les segments terminaux et les circuits interurbains. Le segment terminal est fondé sur le concept de « *tail circuit* », à savoir la liaison entre un point de présence d'un opérateur alternatif et le site du client final. En Belgique, les opérateurs alternatifs ont construit leurs points de présence en grande partie sur l'*Express Ring* de Belgacom. Ces opérateurs disposent par ailleurs d'une infrastructure de transmission longue distance qui relie leurs points de présence. Même pour un opérateur alternatif qui n'a pas construit ses propres points de présence, une offre compétitive de co-localisation et de capacité de

transmission longue distance est généralement disponible au niveau de chaque nœud de l'*Express Ring*. Ainsi, un opérateur alternatif sera en mesure, la plupart du temps, d'établir un point de présence, réel ou virtuel, au niveau du nœud de l'*Express Ring* situé au plus près de l'utilisateur final. Pour l'IBPT, il convient d'appeler « segment de terminaison » la liaison entre ce point de présence et le site de l'utilisateur final, car cela correspond le mieux à la notion de « tail circuit ». De plus, la séparation entre l'*Express Ring*, d'une part, et les liaisons situées à des niveaux hiérarchiques inférieurs, d'autre part, correspond à une différence importante dans l'environnement concurrentiel en Belgique.

L'IBPT considère que :

- Le marché de gros des segments de lignes louées sur le circuit interurbain est constitué par les lignes louées de gros reliant les 12 nœuds des *express rings* de Belgacom (niveau 1 de son architecture) et les nœuds de l'infrastructure de niveau 1 équivalents des autres opérateurs.
- Le marché de gros des segments terminaux de lignes louées est constitué par toute ligne louée de gros dont les deux extrémités dépendent hiérarchiquement du même nœud de niveau 1, et ce quelle que soit la nature des points de terminaison de la ligne : site d'un utilisateur final, PoP d'un opérateur alternatif, site de Belgacom, etc. Les segments terminaux comprennent aussi bien une liaison du type « backhaul » et « IC-Links » qu'une ligne d'accès reliant le site d'un utilisateur final (du type « half link »).

Une ligne louée de gros dont les deux extrémités dépendent hiérarchiquement de deux nœuds de niveau 1 différents est donc constituée d'un segment interurbain et d'au moins un segment terminal.

Cette démarcation reflète l'intensité de la concurrence au niveau des différents niveaux hiérarchiques de l'infrastructure aussi bien de l'opérateur historique que des opérateurs concurrents.

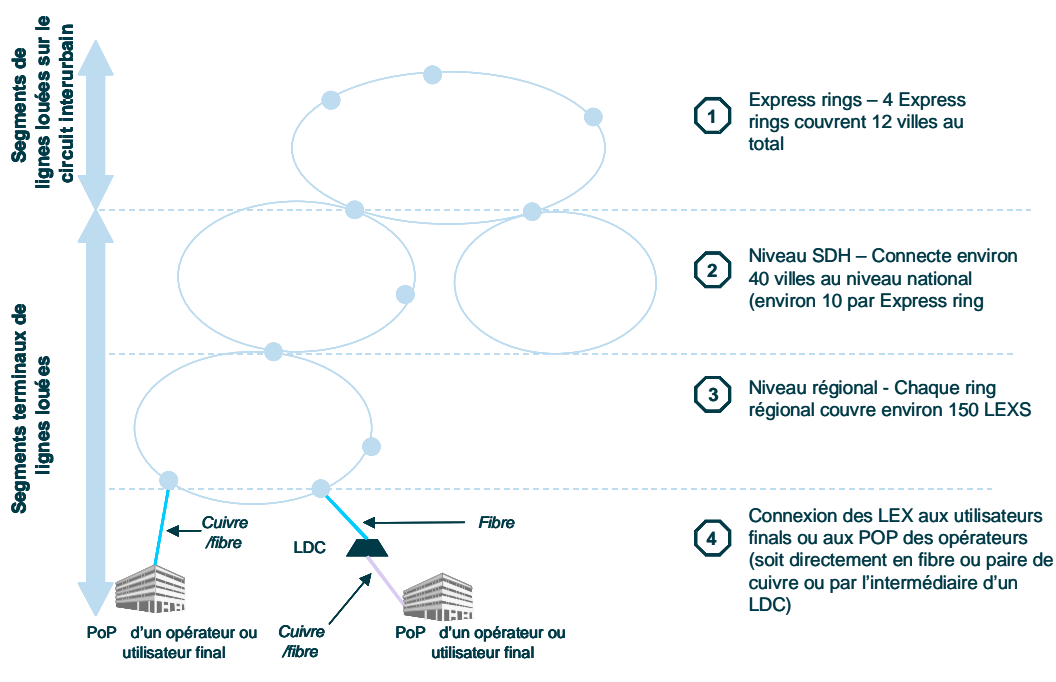


Figure 3.2: Architecture des réseaux de lignes louées de Belgacom en Belgique [Source : Belgacom, Analysys]

Les services de segments terminaux de lignes louées sont donc des lignes ayant un point de départ situé soit au niveau d'un point de présence au niveau de l'*express ring* et se terminant à un point terminal du réseau, soit à un niveau inférieur de l'*express ring* et se terminant à un point terminal du réseau situé hiérarchiquement sous le même nœud sur l'*express ring*. Un service de segment terminal de lignes louées n'a pas forcément pour origine un point de présence au niveau de l'*express ring*. Un segment terminal de ligne louée peut être fourni entre deux points à un niveau plus bas dans la hiérarchie du réseau (niveau SDH ou niveau des nœuds régionaux par exemple).

► Conclusion

L'IBPT considère que :

- le marché de gros des segments de lignes louées sur le circuit interurbain est constitué par les lignes louées de gros reliant les 12 nœuds des *express rings* de Belgacom (niveau 1 de son architecture) et les nœuds de l'infrastructure de niveau 1 équivalent des autres opérateurs.

- le marché de gros des segments terminaux de lignes louées est constitué par les lignes louées de gros dont les deux extrémités dépendent hiérarchiquement du même nœud de niveau 1.

Substituabilité entre les segments terminaux de lignes louées et les segments de lignes louées sur le circuit interurbain

► *Substituabilité du point de vue de la demande*

Du point de vue des caractéristiques, les segments de lignes louées sur le circuit interurbain et les segments terminaux de lignes louées sont complémentaires. Les segments terminaux de lignes louées rallient un point de terminaison du réseau à un point de présence d'un opérateur qui peut être situé sur le circuit interurbain ou à un niveau inférieur. Les segments de lignes louées sur le circuit interurbain relient pour leur part deux points de présence sur le circuit interurbain.

La demande de segments terminaux de lignes louées provient d'opérateurs qui n'ont pas accès à l'utilisateur final. La demande pour les segments sur le circuit interurbain émane de fournisseurs de services de communications électroniques souhaitant relier deux segments terminaux de lignes louées. En cas d'augmentation faible mais significative et durable des prix des segments terminaux de lignes louées, un opérateur ne pourrait satisfaire ses besoins par un accès aux lignes louées sur le circuit interurbain, l'inverse étant également vrai. Ces deux types de segments ne sont donc pas substituables du point de vue de l'acheteur en gros.

Du point de vue de la demande, la substituabilité entre les segments terminaux de lignes louées et les segments interurbains de lignes louées est insuffisante pour les intégrer dans un même marché.

► *Substituabilité du point de vue de l'offre*

Un fournisseur de segments de lignes louées uniquement sur le circuit interurbain devrait procéder à des investissements importants pour fournir des services de segments terminaux de lignes louées. La fourniture de segments terminaux de lignes louées implique la construction d'un réseau très capillaire, jusqu'aux utilisateurs finals. Un fournisseur de

lignes louées sur le circuit interurbain pourrait également utiliser le dégroupage de la boucle locale, mais cela nécessite le déploiement d'un réseau jusqu'aux commutateurs. La mise en œuvre d'un tel processus ne peut se faire à court terme.

Un opérateur qui ne fournirait que des segments terminaux et qui souhaiterait entrer sur le marché de la fourniture de segments interurbains de lignes louées serait également confronté à des contraintes en matière d'investissements et de délais. Il lui faudrait déployer une infrastructure haut débit reliant un nombre de villes assez important pour concurrencer Belgacom.

Du point de vue de l'offre, la substituabilité entre les segments terminaux de lignes louées et les segments interurbains de lignes louées est insuffisante pour les intégrer dans un même marché.

► *Conclusion*

L'IBPT considère que les segments de lignes louées sur le circuit interurbain et les segments terminaux de lignes louées appartiennent à deux marchés pertinents de produits distincts.

Substituabilité entre les segments terminaux de lignes louées de différents débits

Dans les motifs de la recommandation sur les marchés pertinents, la Commission européenne reconnaît au sujet des lignes louées de gros qu'« une segmentation supplémentaire du marché peut être opérée entre les lignes louées à grande et à faible capacité »⁵². Il convient de s'interroger sur le fait de savoir si une telle segmentation correspond à la situation du marché belge.

► *Substituabilité du point de vue de la demande*

Pour les marchés de détail de lignes louées, l'IBPT considère qu'il existe un marché pertinent des lignes louées de détail qui comprend les lignes analogiques et les lignes numériques allant jusqu'à un débit de 2 Mbit/s. Sans le définir aux fins de la mise en place

⁵² Voir p.31 des motifs de la Recommandation sur les marchés pertinents, op. cit.

d'une réglementation ex ante, l'IBPT considère qu'il existe également un marché pertinent des lignes louées de détail supérieures à 2 Mbit/s.

Au niveau de la fourniture en gros de segments terminaux, il est possible de diviser la fourniture de lignes louées en fonction de la bande passante. Les tarifs des *half links* de Belgacom sont en effet fixés en fonction de la bande passante, et présentent des écarts significatifs.

On peut conclure qu'en présence d'une augmentation faible mais significative et durable des tarifs de la fourniture en gros de segments terminaux de lignes louées de 64 kbit/s, un fournisseur de lignes louées de détail à 64 kbit/s n'orienterait pas sa demande vers des segments terminaux de lignes louées de 34 Mbit/s par exemple.

Du point de vue de la demande, le degré de substituabilité entre les segments terminaux de lignes louées de débit différent est insuffisant pour les intégrer dans le même marché.

► *Substituabilité du point de vue de l'offre*

En cas d'augmentation faible mais significative et durable des prix des segments terminaux de lignes louées pour des débits inférieurs à 2 Mbit/s, un fournisseur de segments terminaux qui ne fournirait que des lignes louées de débits supérieurs à 2 Mbit/s pourrait fournir à court terme des segments terminaux de débits inférieurs à 2 Mbit/s.

Dans la situation théorique inverse, l'IBPT constate qu'un fournisseur de segments terminaux de lignes louées qui ne disposerait que d'une infrastructure capable de fournir des segments terminaux à des débits allant jusqu'à 2 Mbit/s, ne pourrait pas sans investissements massifs fournir des services de segments terminaux de lignes louées des débits supérieurs à 2 Mbit/s. Toutefois, en Belgique, les fournisseurs en gros de segments terminaux de lignes louées bas débit (notamment Belgacom) fournissent également des segments terminaux haut débit. De ce fait, il n'est pas nécessaire de tirer des conclusions différentes de celles de la Commission européenne dans la Recommandation sur les marchés pertinents en divisant le marché des segments terminaux de lignes louées en fonction de la bande passante, car le principal fournisseur de ces segments terminaux fournit l'ensemble de la gamme de débits, présentant donc une continuité dans l'offre et des conditions homogènes de concurrence.

► *Conclusion*

L'IBPT considère qu'il n'est pas nécessaire de diviser le marché de la fourniture en gros de segments terminaux de lignes louées en fonction du débit.

Substituabilité entre les segments terminaux de lignes louées et les offres d'accès à un débit binaire BROBA II SDSL

► *Substituabilité du côté de la demande*

Les caractéristiques des offres de lignes louées en gros et des offres BROBA II SDSL sont différentes à plusieurs égards. D'une part, les offres en gros de segments terminaux de lignes louées sont des capacités entre deux points donnés alors que les offres d'accès à un débit binaire sont des offres de point à multipoint⁵³. D'autre part, les offres BROBA II SDSL ont des éléments de réseau qui sont partagés entre les clients de l'opérateur qui offre ces produits alors que les lignes louées de gros offrent des liens dédiés aux sites d'un client. Les débits permis par l'offre d'accès à un débit binaire BROBA II SDSL ne sont pas aussi importants que ceux offerts par les segments terminaux de lignes louées. Les lignes louées offrent une capacité totalement transparente alors que l'offre BROBA est un service avec contention, s'appuyant sur le protocole ATM. Les lignes louées offrent en outre une capacité fixe de manière intrinsèque. Or, BROBA ne donne pas de garantie sur ce point (pas de SLA ATM). Le temps de réponse d'une ligne louée ne dépend que de son temps de transmission tandis que le temps de réponse de BROBA dépend également de la mémoire tampon dans les nœuds ATM. Certaines applications sont incompatibles avec les temps de réponse de BROBA. Le SHDSL peut être utilisé sur des équipements « cross-connect » pour fournir la terminaison d'une ligne louée mais, d'une part, ce type de configuration n'est pas offert en BROBA, et d'autre part, le SHDSL ne serait dans ce cas là qu'un composant du service, et non un service complet.

En cas d'augmentation faible mais significative et durable du prix des offres d'accès à un débit binaire, un fournisseur de services SDSL de détail ne pourrait pas se satisfaire d'une offre en gros de segments terminaux de lignes louées, qui demeure une offre point à point.

⁵³ Au niveau du marché de détail, elles peuvent en revanche être configurées comme des offres point à point. C'est ainsi le cas de l'offre SDSL LAN to LAN de Belgacom.

De même, un fournisseur de services de lignes louées ne pourrait pas se satisfaire d'une offre d'accès à un débit binaire SDSL. Celle-ci est une offre de capacité partagée après le commutateur d'abonnés, et le fournisseur de lignes louées serait contraint d'adopter le protocole ATM. De plus, cette offre ne lui permettrait pas de fournir des débits supérieurs à 2 Mbit/s.

Les différences tarifaires importantes entre les offres d'accès à un débit binaire SDSL et les segments terminaux de lignes louées pour des débits équivalents témoignent de l'absence de substituabilité des deux types d'offres⁵⁴, car les liaisons louées correspondent à des besoins spécifiques qui ne peuvent être satisfaits par un service de réseau de données.

Du point de vue de la demande, le degré de substituabilité entre les segments terminaux de lignes louées et les offres accès à un débit binaire BROBA II SDSL est insuffisant pour les intégrer dans le même marché pertinent.

► *Substituabilité du côté de l'offre*

Du point de vue de l'offre, les éléments de réseaux nécessaires pour fournir ces deux types de services sont différents. Les services SDSL utilisent des capacités de réseaux partagées après le commutateur d'abonné alors que les lignes louées sont des capacités dédiées. De plus, un fournisseur de segments terminaux de lignes louées serait obligé d'installer des équipements ATM pour la fourniture d'une offre d'accès à un débit binaire. Dès lors, en présence d'une augmentation légère, mais permanente, des prix des offres BROBA II SDSL, il semble peu probable que les fournisseurs de segments terminaux de lignes louées soient en mesure d'offrir à court terme un produit équivalent à l'offre d'accès à un débit binaire BROBA II SDSL.

De même, en cas d'augmentation faible mais significative et durable des prix des segments terminaux de lignes louées, un fournisseur de services d'accès à un débit binaire de type SDSL, ne pourrait pas nécessairement être en mesure d'entrer sur le marché des segments terminaux de lignes louées. Ces derniers permettent le transport de données à des débits

⁵⁴ Les frais mensuels pour l'activation des lignes SDSL sont de EUR19.48 alors que ceux d'un *half link* de 2Mb/s sont de EUR289 par mois pour une offre de 0 à 5km.

bien supérieurs à 2 Mbit/s et garantis, ce qui constitue une limite pour l'accès à un débit binaire.

Du point de vue de l'offre, le degré de substituabilité entre les segments terminaux de lignes louées et les offres accès à un débit binaire BROBA II SDSL est insuffisant pour les intégrer dans le même marché pertinent.

► *Conclusion*

L'IBPT considère que les offres d'accès à un débit binaire BROBA II SDSL et les offres de segments terminaux de lignes louées ne peuvent être intégrées au sein d'un même marché pertinent.

Substituabilité entre les segments terminaux de lignes louées et l'accès dégroupé aux boucles et sous-boucles sur lignes métalliques

► *Substituabilité du point de vue de la demande*

Du point de vue des caractéristiques, il existe des différences importantes entre les services d'accès dégroupé à la boucle locale et les segments terminaux de lignes louées. L'accès dégroupé à la boucle locale consiste en la mise à disposition d'équipements du réseau d'accès local entre le commutateur d'abonné et l'utilisateur final, alors que les segments terminaux de lignes louées constituent une capacité de transmission d'un point de terminaison du réseau à un point d'interconnexion qui peut aller jusqu'au niveau de l'*express ring*. La paire de cuivre dégroupée peut être un composant pour construire un certain type de segment terminal, mais ne peut pas elle-même remplacer le segment terminal.

Sur le plan des usages, la paire de cuivre ne peut être utilisée pour des débits supérieurs à 2 Mbit/s alors que les segments terminaux ne sont pas limités à un débit de 2 Mbit/s.

En termes de tarifs, le dégroupage d'une ligne au niveau de la boucle locale est bien moins onéreux que la location d'un segment terminal de ligne louée.⁵⁵

Du point de vue de la demande, le degré de substituabilité entre les services d'accès dégroupé à la boucle locale et les segments terminaux de lignes louées est insuffisant pour les intégrer dans un même marché.

► *Substituabilité du point de vue de l'offre*

Un fournisseur de segments terminaux de lignes louées, qui dispose en propre d'un réseau en fibre par exemple et qui souhaiterait fournir des services d'accès dégroupé à la boucle locale, serait obligé d'investir dans un réseau d'accès très capillaire. Il ne pourrait entrer sur le marché de l'accès dégroupé à la boucle locale sans investissements massifs et à court terme.

Un fournisseur de services d'accès dégroupé à la boucle locale pourrait fournir certains services de segments terminaux de lignes louées jusqu'à un débit de 2 Mbit/s. Toutefois, pour fournir des services de segments terminaux de lignes louées avec un débit supérieur à 2 Mbit/s, le fournisseur de services d'accès dégroupé à la boucle locale serait contraint d'investir dans des portions de réseaux à très haut débit (fibre optique par exemple). En outre, le fournisseur d'accès dégroupé à la boucle locale serait contraint de s'interconnecter au niveau des points de présence régionaux.

Du point de vue de l'offre, le degré de substituabilité entre les services d'accès dégroupé à la boucle locale et les segments terminaux de lignes louées est insuffisant pour les intégrer dans un même marché.

► *Conclusion*

L'IBPT considère que les segments terminaux de lignes louées et l'accès dégroupé à la boucle locale ne présentent pas un degré suffisant de substituabilité pour être intégrés dans un même marché pertinent de produits.

⁵⁵ La redevance mensuelle pour la location d'une ligne peut aller jusqu'à EUR11.62 alors qu'un *half link* de 0 à 5km est tarifé à EUR139.76.

Substituabilité entre les segments terminaux de lignes louées et les réseaux câblés

► *Substituabilité du point de vue de la demande*

Une offre de liaisons louées sur réseau coaxial se heurterait à certains obstacles techniques. Si ce service existait sur les réseaux coaxiaux, le signal de la ligne louée serait accessible à tous les utilisateurs finals se trouvant sur le segment de câble coaxial, ce qui est incompatible avec la confidentialité attendue d'un service de lignes louées.

En cas d'augmentation faible mais significative et durable du prix des segments terminaux de lignes louées actuellement disponibles, un fournisseur de lignes louées de détail qui achèterait un *half link* à Belgacom, ne pourrait donc voir sa demande satisfaite sur les réseaux câblés des câblo-opérateurs.

Du point de vue de la demande, les réseaux câblés ne peuvent être intégrés dans le marché pertinent des segments terminaux de lignes louées.

► *Substituabilité du point de vue de l'offre*

Pour que des câblo-opérateurs fournissent des segments terminaux de lignes louées, ils devraient consentir à allouer à un seul utilisateur une capacité d'accès actuellement partagée par un grand nombre d'utilisateurs finals. Une telle décision nécessiterait des investissements dans des équipements additionnels de partage de la bande passante. Les câblo-opérateurs ne fournissent d'ailleurs pas d'offres de lignes louées sur leur réseau coaxial. Telenet et Brutélé utilisent ainsi leur infrastructure en fibre optique pour la fourniture de lignes louées.

Les investissements requis, et la réduction de la capacité de fourniture des services de détail, consécutifs à la fourniture de segments terminaux de lignes louées sur les réseaux câblés sont trop importants pour que les câblo-opérateurs pénètrent le marché en cas d'augmentation faible mais significative et durable des tarifs des segments terminaux de lignes louées.

Du point de vue de l'offre, les réseaux de câblés ne peuvent être intégrés dans le marché pertinent des segments terminaux de lignes louées.

► *Conclusion*

Les réseaux câblés ne peuvent être intégrés dans le périmètre du marché des segments terminaux de lignes louées.

Substituabilité entre les segments terminaux de lignes louées et la fibre noire

► *Substituabilité du point de vue de la demande*

D'un point de vue des caractéristiques, la fibre noire peut au même titre que la paire de cuivre constituer l'infrastructure physique nécessaire à la fourniture de segments terminaux de lignes louées.

Cependant, en cas d'augmentation faible mais significative et durable du prix des segments terminaux de lignes louées, un fournisseur de lignes louées de détail qui voudrait acheter un service de segments terminaux de lignes louées ne peut se satisfaire d'une location de fibre noire, qui ne constitue pas en elle-même une offre en gros de lignes louées. Le fournisseur de lignes louées de détail serait contraint de rajouter des équipements SDH sur la fibre noire pour l'adapter à la fourniture de lignes louées.

Du point de vue de la demande, la location de fibre noire n'est pas substituable aux segments terminaux de lignes louées.

► *Substituabilité du point de vue de l'offre*

En cas d'augmentation faible mais significative et durable du prix des segments terminaux de lignes louées, un fournisseur de fibre noire ne pourrait entrer sur le marché de la fourniture en gros de segments terminaux de lignes louées sans délais ni investissements importants. Il serait contraint d'installer des équipements de réseau SDH dédiés à la fourniture de segments terminaux de lignes loués pour chaque nœud, ce qui constitue des investissements importants.

Du point de vue de l'offre, la fibre noire n'est pas substituable aux segments terminaux de lignes louées.

► *Conclusion*

L'IBPT considère que la fibre noire ne peut pas être incluse dans le marché pertinent des segments terminaux de lignes louées.

Substituabilité entre les segments terminaux de lignes louées jusqu'à l'utilisateur final (« half link ») et les services de collecte backhaul

La notion de point de terminaison de réseau ne renvoie pas nécessairement aux locaux de l'utilisateur final. Ainsi, la Commission européenne considère que « la demande de capacité réservée ou de lignes louées peut émaner d'utilisateurs finals qui désirent construire des réseaux ou relier des sites, ou d'entreprises qui fournissent elles-mêmes des services à des utilisateurs finals »⁵⁶.

► *Substituabilité du point de vue de la demande*

Les services de collecte *backhaul* sont des services utilisés pour raccorder des points de concentration au réseau principal (backbone) de l'opérateur ; c'est notamment le cas dans le cadre du dégroupage de la boucle locale ou par des opérateurs de réseau mobile. Ils peuvent alors relier :

- les sites de co-localisation d'un opérateur alternatif au niveau du répartiteur à son point de connexion
- des stations de base entre elles ou avec le réseau fixe d'un opérateur mobile.

Les liaisons « backhaul » figurent actuellement dans l'offre BRUO de Belgacom. Les services de collecte *backhaul* sont techniquement équivalents aux segments terminaux de lignes louées du type « half link », à la différence près qu'ils n'acheminent pas le trafic jusqu'à l'utilisateur final. Ces deux types de services sont en effet des capacités dédiées transparentes, et permettent tous deux des débits symétriques.

⁵⁶ Voir p.30 du mémorandum de la Recommandation sur les marchés pertinents, op.cit.

Du point de vue des usages, un opérateur qui utiliserait des services de collecte *backhaul* ne peut se satisfaire d'un service « half link », et vice versa. En effet, ces deux services sont configurés pour des offres spécifiques différentes, l'accès dégroupé à la boucle locale par exemple pour les offres « *backhaul* » et la fourniture de lignes louées pour les services « half link ».

Du point de vue de la demande, le degré de substituabilité entre les services de collecte *backhaul* et les services « half link » est insuffisant pour les inclure dans le même marché pertinent que celui des services de segments terminaux de lignes louées.

► *Substituabilité du point de vue de l'offre*

Les conditions de fourniture des services de collecte *backhaul* ont des caractéristiques communes avec la fourniture de segments terminaux du type « half link » (coût du creusement de tranchées, de la pose de la fibre, de l'équipement SDH etc.).

Un fournisseur qui ne fournirait que des services de collecte *backhaul* devrait également atteindre les centraux des utilisateurs finals pour pouvoir fournir des segments terminaux jusqu'à l'utilisateur final de lignes louées. Pour la fourniture de lignes louées d'un débit inférieur ou égal à 2 Mbit/s, le fournisseur de services de collecte *backhaul* pourrait utiliser le dégroupage de la boucle locale. Une telle décision ne serait pas très onéreuse compte tenu du prix du dégroupage par rapport au revenu potentiel des lignes louées. Le fournisseur de services de collecte *backhaul* aurait seulement à étendre son réseau sur la boucle locale avec des équipements *digital access and crossconnect system* (DACS). Pour les lignes louées d'un débit supérieur à 2 Mbit/s, le fournisseur serait contraint d'utiliser des portions de réseaux en fibre. Cette technologie étant fortement déployée en Belgique, notamment dans les zones de forte concentration économique, une telle utilisation serait éventuellement possible par la location de fibres noires lorsque ces fibres sont disponibles à un coût raisonnable. La location de fibres noires, même lorsque celles-ci sont disponibles, représente un investissement important. En cas d'augmentation faible mais significative et durable du prix des services de lignes louées, un opérateur qui ne fournirait que des services de collecte *backhaul* pourrait fournir un service de terminaison de lignes louées jusqu'à l'utilisateur final reposant sur la fibre dans certaines zones de forte concentration économique où il existe une offre de location de fibres noires à un coût raisonnable.

En résumé, la substituabilité du point de vue de l'offre est forte dans le sens backhaul vers segments terminaux du type « half link » pour les débits jusqu'à 2 Mbit/s dans les zones où l'opérateur peut avoir recours au dégroupage de la paire de cuivre. Toutefois si l'opérateur ne peut utiliser le dégroupage, la substituabilité est plus faible, particulièrement pour des liaisons louées qui utilisent la fibre jusqu'à l'utilisateur final.

Dans le cas inverse, c'est à dire dans le cas d'une augmentation faible mais significative et durable du prix des services de collecte *backhaul*, un opérateur qui ne fournirait que des services de segments terminaux du type « half link » pourrait rapidement fournir un service de collecte *backhaul*. En effet l'étendue de son réseau (jusqu'à l'utilisateur final) implique que celui-ci passe déjà par les principaux centraux téléphoniques et points de présence des opérateurs alternatifs.

Enfin, l'Institut constate la présence d'un seul fournisseur commercialisant ces services sur l'ensemble du territoire. Du point de vue de l'offre, le degré de substituabilité entre les services de collecte *backhaul* et les services de segments terminaux du type « half link » est donc suffisant pour les inclure dans le même marché pertinent que celui des services de segments terminaux de lignes louées. En effet, hormis quelques zones de forte concentration économique, Belgacom est le principal, voire l'unique, fournisseur des deux types de liaisons (backhaul et half link) rendant relativement homogènes les conditions de concurrence pour la fourniture de ces deux types de prestations.

► *Conclusion*

L'IBPT considère que les services de collecte *backhaul* peuvent être intégrés dans le marché des segments terminaux du type « half link ».

Substituabilité entre les segments terminaux de lignes louées jusqu'à l'utilisateur final (« half link ») et les liaisons d'interconnexion

Comme il est mentionné ci-dessus, la notion de point de terminaison de réseau ne renvoie pas nécessairement aux locaux de l'utilisateur final. Ainsi, la Commission européenne considère que « la demande de capacité réservée ou de lignes louées peut émaner

d'utilisateurs finals qui désirent construire des réseaux ou relier des sites, ou d'entreprises qui fournissent elles-mêmes des services à des utilisateurs finals »⁵⁷.

► *Substituabilité du point de vue de la demande*

La liaison d'interconnexion (« IC Link »), qui figure actuellement dans l'offre BRIO de Belgacom, est un lien entre deux points d'accès situés respectivement, dans le réseau de Belgacom et dans le réseau d'un autre opérateur. Comme les services de collecte *backhaul* pour l'accès dégroupé à la boucle locale, ce service est utilisé pour la fourniture de services d'interconnexion tels que les services de départ d'appel et de terminaison sur le réseau téléphonique public en position déterminée. Comme les services de collecte *backhaul*, le point de terminaison n'est pas situé au niveau de l'utilisateur final. Il est situé au niveau des points d'interconnexion avec l'opérateur historique (commutateur local d'abonnés ou commutateur de transit).

Du point de vue des usages, un opérateur qui utiliserait des services de liaison d'interconnexion ne peut se satisfaire d'un service de segments terminaux de lignes louées se terminant dans les locaux de l'utilisateur final du type « half link », et vice versa. Ces services sont configurés pour des offres spécifiques, l'interconnexion avec le réseau téléphonique public de Belgacom d'un côté et la fourniture de lignes louées jusqu'à l'utilisateur final de l'autre.

En cas d'augmentation faible mais significative et durable des tarifs des segments terminaux de lignes louées, un opérateur qui voudrait fournir des lignes louées de détail jusqu'à l'utilisateur final, a fortiori de lignes louées à très haut débit, ne pourrait se satisfaire d'une offre de liaison d'interconnexion.

Du point de vue de la demande, la substituabilité entre les lignes louées du type « half link » et les liaisons d'interconnexion est insuffisante pour les inclure dans le même marché pertinent.

⁵⁷ Voir p.30 du mémorandum de la Recommandation sur les marchés pertinents, op.cit.

► *Substituabilité du point de vue de l'offre*

Un opérateur fournissant des services de liaisons d'interconnexion pourrait sans investissements et délais importants fournir des segments terminaux de lignes louées jusqu'aux utilisateurs finals du type « half link ». Il serait en effet soumis aux mêmes contraintes que les fournisseurs de services de collecte *backhaul* pour fournir des services jusqu'à l'utilisateur final et pourrait utiliser la boucle locale ou la fibre noire pour étendre son réseau.

Du point de vue de l'offre, la substituabilité entre les segments terminaux de lignes louées du type « half link » et les liaisons d'interconnexion est suffisante pour les inclure dans le même marché pertinent. De plus, hormis quelques zones de forte concentration économique, Belgacom est le principal, voire l'unique fournisseur des deux types de liaisons (backhaul/IC Link et half link) rendant relativement homogènes les conditions de concurrence pour la fourniture des deux types de prestation.

► *Conclusion*

L'IBPT considère que le marché de la fourniture en gros de segments terminaux de lignes louées intègre les liaisons d'interconnexion.

3.1.3 Marché pertinent géographique

Belgacom est le seul fournisseur de segments terminaux de lignes louées dont le réseau couvre l'étendue du territoire national. Les opérateurs alternatifs ont déployé leurs réseaux d'accès dans les zones géographiques où des réseaux métropolitains ont été déployés. La fourniture en gros de segments terminaux par des opérateurs alternatifs utilisant le dégroupage de la boucle locale est jusqu'à présent très peu développée. La concurrence sur le marché de gros des segments terminaux est naturellement plus forte dans les zones à forte concentration économique où des opérateurs alternatifs ont bâti une infrastructure en propre.

L'IBPT constate par ailleurs que l'opérateur historique propose des segments terminaux à des tarifs différenciés selon la concentration économique de la région desservie et il est entendu que les opérateurs alternatifs (qui ne sont présents que pour les débits supérieurs à

2 Mbit/s) pratiquent également une telle différenciation. Cependant, ces différences de prix, qui favorisent les zones à plus forte concentration économique, reflètent essentiellement les coûts moindres de la réalisation d'une infrastructure dans une zone où les investissements seront rentabilisés par une demande plus importante. Elles ne sont pas le révélateur de véritables spécificités des conditions de concurrence dans des zones géographiques bien délimitées. Par ailleurs, même si l'un des points de terminaison de la ligne louée se situe dans une zone à forte concentration économique, le deuxième point de terminaison se situera généralement en dehors de cette zone, dans une région où les opérateurs alternatifs sont peu ou pas présents.

Par conséquent, même s'il existe des structures de marché différentes entre les régions de la Belgique, la dynamique concurrentielle est suffisamment homogène pour conclure à la segmentation nationale du marché. Par ailleurs, même dans des zones à forte concentration économique, la part de marché de Belgacom pour les segments terminaux est supérieure à 50 %.

Une segmentation géographique plus fine ne paraît pas réaliste. En effet, bien qu'un opérateur national puisse être le seul fournisseur en gros de segments terminaux dans une Zone A et être en concurrence avec d'autres fournisseurs sur une Zone B du territoire, segmenter le marché suivant les Zones A et B d'une part ne rendrait pas compte des spécificités nationales des fournisseurs nationaux (politique tarifaire et commerciale, couverture de réseau et réglementation des offres en gros nationales) et d'autre part, pourrait avoir pour conséquence de définir un marché géographique « trop étroit ». Une extrapolation de ce principe viserait alors à conclure à l'existence de marchés géographiques distincts dès que le nombre de fournisseurs est différent d'un territoire à l'autre et à chaque évolution de la couverture géographique des fournisseurs, ce qui serait contraire aux objectifs de stabilité et prévisibilité du cadre réglementaire.

3.1.4 Conclusion

L'IBPT considère que le marché pertinent est le marché national des services de segments terminaux de lignes louées.

3.2 Analyse de marché et identification des opérateurs puissants

3.2.1 Principaux facteurs structurants du marché

Principaux opérateurs du marché

La fourniture en gros de segments terminaux de lignes louées est un élément intervenant dans la fourniture de lignes louées de détail.

Les opérateurs détenant des infrastructures de réseau d'accès en propre sont présents ou pourraient entrer sur le marché des lignes louées. La liste de ces opérateurs inclut notamment l'opérateur historique Belgacom, le câblo-opérateur Telenet, Versatel, Scarlet, la branche fixe de Mobistar, les opérateurs internationaux BT, COLT, et Verizon. Parmi cet ensemble d'acteurs, Belgacom est le seul opérateur à posséder une infrastructure de réseau couvrant l'ensemble du territoire. Le principal opérateur alternatif en termes d'infrastructure est Telenet.

Spécificités actuelles du marché belge

L'IBPT note que les services de gros de Belgacom, les *half links*, sont relativement peu utilisés par les opérateurs alternatifs. Compte tenu des spécificités de ces produits, de nombreux opérateurs alternatifs préfèrent en effet acheter et revendre à leur clients finals des liaisons louées de détail de Belgacom plutôt que d'utiliser les *half links* de Belgacom. Cette situation est due aux caractéristiques suivantes des offres de Belgacom :

- Les *half links* sont définis comme étant des lignes louées dont au moins une extrémité se termine au niveau d'un POP de Belgacom ou de l'opérateur. La construction d'une ligne louée de détail nécessite donc deux *half links* (dont les tarifs sont basés sur la distance entre chaque extrémité et le POP considéré)
- La tarification des lignes louées de détail est basée sur une distance calculée à vol d'oiseau entre les deux extrémités de chaque ligne louée

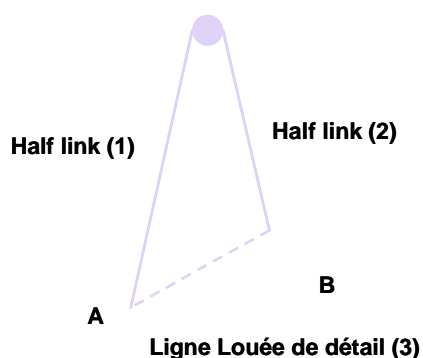
- La tarification des *half links* est basée sur un mode « *retail-minus* », avec des frais de connexion relativement importants par rapport au prix d'abonnement mensuel (notamment pour les petites distances et les faibles débits).

L'utilisation de deux *half links* (pour créer une ligne louée de détail) crée dans un grand nombre de cas un effet de ciseau tarifaire surtout si les deux extrémités de la ligne louée de détail sont suffisamment proches à vol d'oiseau (voir figure ci-dessous).

Par exemple, dans un cas extrême, pour une durée de 3 ans, si un opérateur veut, au moyen de deux *half links* de 2 Mbit/s, relier deux sites d'un de ses clients situés en Zone 1, espacés l'un de l'autre par une distance comprise entre 0 et 5 Km et que chacun de ces sites est espacé du POP de Belgacom duquel ils dépendent par une distance de plus de 50 Km, il en coûtera à cet opérateur EUR94 673 au total. Si cet opérateur utilise une ligne louée de détail de 2 Mbit/s pour relier ces deux sites, il ne lui en coûtera que EUR22 955 au total pour la même durée de contrat soit une différence de plus de EUR 70 000 sur 3 ans.

Distinction entre produits de gros et produits de détail

Contrairement à d'autres produits de communications électroniques, tels que les services de téléphonie par exemple, les liaisons louées présentent les mêmes caractéristiques techniques que le client soit un opérateur ou une entreprise, utilisateur final. Les opérateurs alternatifs ont souvent recours à des produits liaisons louées dits « de détail » parce que leur tarification est plus intéressante que celle des produits dits « de gros ». Néanmoins, les obligations réglementaires applicables à une liaison louée ne devraient pas dépendre du nom donné à cette liaison par son fournisseur, mais plutôt de l'activité de l'acheteur. Une liaison louée achetée par un opérateur ou fournisseur de services de communications électroniques, et qui est utilisée dans la fourniture de services de communications électroniques à des tiers sera considérée par l'Institut comme un produit de gros. A titre d'exemple, les produits « backhaul » et IC Link sont, pour l'Institut, des produits de gros dès lors qu'ils sont achetés par un opérateur ou fournisseur de services de communications électroniques.



Situation potentielle de ciseau tarifaire sur le marché :

Prix de Ligne Louée de détail (3) < Prix de Half link (1) + Prix de Half link 2

Exemple : Pour une durée de 3 ans, une distance < 5 km, des extrémités situés en Zone 1, Prix d'une ligne louée de détail = EUR22955 < Prix de 2 half link = EUR23453

Figure 3.3:

Effet de ciseau tarifaire créé entre certains half links et des lignes louées de détail [Source: Analysys 2005]

Cette situation doit être prise en compte lors de l'élaboration des remèdes.

Prise en compte de l'autofourniture dans l'analyse du marché

La définition du Marché 13 (et notamment sa frontière avec le Marché 14) a été établie par l'IBPT sur la base des recommandations de la Commission européenne. Cette définition de marché a été élaborée compte tenu de l'architecture de réseau des différents opérateurs, et en particulier leur présence sur l'*express ring*. Cette délimitation du marché n'existait pas encore sous l'ancien cadre réglementaire. En particulier, les offres en gros existantes (de Belgacom ou des opérateurs alternatifs) ne correspondent pas actuellement à ces définitions de marché. Un half link, backhaul ou Interconnection Link de Belgacom peut ainsi correspondre à un segment interurbain, un segment terminal ou à une combinaison des deux services (en fonction de son point d'origine et de terminaison).

De plus, les opérateurs alternatifs ne sont pas actuellement en mesure de distinguer sur le marché de gros les services vendus qui correspondent à des segments terminaux et/ou à des segments interurbains. En pratique, l'évaluation de la taille et des parts de marchés du marché de gros des segments interurbains, en ne considérant pas l'autofourniture (production interne des entreprises) n'est donc pas quantifiable.

D'après les informations fournies par les opérateurs alternatifs, l'IBPT estime que plus de 50% des lignes louées de détail offertes par des opérateurs alternatifs sont basées sur des

services de Belgacom (notamment pour la fourniture de segments terminaux). Néanmoins, l'IBPT estime que ces considérations ne permettent pas de quantifier de manière satisfaisante le marché de gros externe et considère donc, dans ce contexte, que la prise en compte de l'autofourniture constitue le meilleur instrument pour quantifier le marché de gros des segments terminaux.

Si l'IBPT reconnaît que, en droit communautaire de la concurrence⁵⁸, la règle générale est de ne pas prendre en compte l'autofourniture au niveau de l'analyse du marché⁵⁹, il constate également que certaines décisions de la Commission en matière de contrôle des concentrations tendent ponctuellement à inclure l'autofourniture dans le calcul des parts de marché.⁶⁰

Sur la base de l'ensemble de ces éléments l'IBPT estime ainsi qu'il est fondé de considérer, dans son évaluation de la taille et des parts de marchés, l'autofourniture des différents acteurs.

Taille du marché, parts de marché

Compte tenu de l'interdépendance entre le marché de gros des segments terminaux et les marchés de détail des lignes louées (lignes louées analogiques et numériques tous débits

⁵⁸ voir notamment article 98 des Lignes directrices sur les restrictions verticales (2000/C 291/01) « La production interne, c'est-à-dire la fabrication par une entreprise d'un bien intermédiaire aux fins de sa propre production, peut revêtir une très grande importance dans une analyse de la concurrence en tant que contrainte concurrentielle ou en tant que facteur qui renforce la position d'une entreprise sur le marché. Cependant, pour définir le marché et calculer la part de marché pour les biens et les services intermédiaires, la production interne ne sera pas prise en considération » ainsi que voir Affaire COMP/M.2420 - Mitsui/CVRD/Caemi « [S]eules les ventes « marchandes » reflètent adéquatement le pouvoir de marché effectif des fournisseurs présents sur ce marché, car les ventes « captives » correspondent à des quantités qui ne sont pas réellement mises sur le marché, qui ne sont pas disponibles pour les producteurs de fer de réduction directe non intégrés et pour lesquelles ne s'exerce pas une véritable concurrence. ».

⁵⁹ voir notamment Décision Schneider du Tribunal de première instance des communautés européennes (Schneider Electric SA c. Commission, 22 octobre 2002), ADM / VDBO (2003), UCB / Solutia (2003).

⁶⁰ Ces décisions sont notamment basées sur les éléments suivants:

- interdépendance du marché de l'autofourniture et du marché de la fourniture aux tiers
- degré d'intégration verticale sur le marché pertinent et pression concurrentielle exercée par les entreprises verticalement intégrées sur le marché pertinent
- faisabilité technique et intérêt stratégique de la vente sur le marché externe en réponse à une augmentation modeste mais significative et durable des prix sur le marché de la fourniture aux tiers.

confondus), l'analyse est structurée autour de l'examen des marchés de détail, afin d'alimenter l'analyse du marché de gros.

► *Marchés de détail des lignes louées*

En volume, les marchés de détail des lignes louées ont diminué de 51 900 lignes au premier semestre 2001 à 29 500 au premier semestre 2005. Cette baisse représente une décroissance semestrielle moyenne de 6.8% en volume durant cette période. En capacité, les marchés de détail des lignes louées ont augmenté d'environ 19.6 Gbit/s au premier semestre 2001 à 43 Gbit/s au premier semestre 2005. Cette augmentation représente une croissance semestrielle moyenne de 11.8% en capacité durant cette période. En valeur, les marchés de détail des lignes louées ont baissé d'environ, EUR62.6 millions au premier semestre 2001 à EUR36.6 millions au premier semestre 2005.

En termes de part de marché en volume, la part de marché de Belgacom a diminué de 99% au premier semestre 2001 à 93% au premier semestre 2005. Sur la même période, la part de marché en termes de capacité⁶¹ totale vendue par Belgacom a diminué de 69% à 22%, et sa part de marché en valeur a baissé de 96% à 76%.

Ces évolutions sont illustrées par les graphiques suivants :

⁶¹ Exprimée en Gbit/s. $C = \sum_i n_i C_i$ (n_i étant le nombre des lignes de type i et c_i la capacité de ce type de lignes)

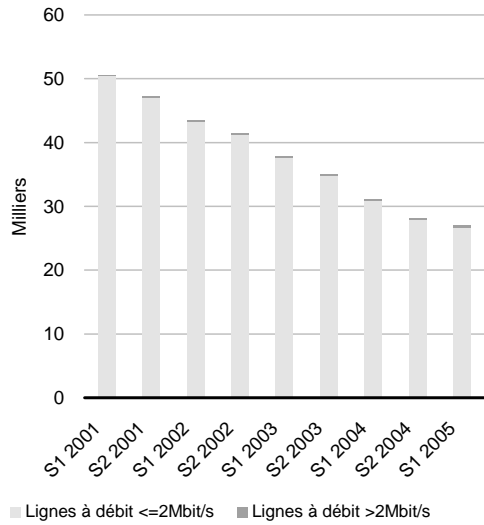


Figure 3.4: Evolution du nombre de lignes louées [Source: Analysys, IBPT, données opérateurs, 2005]

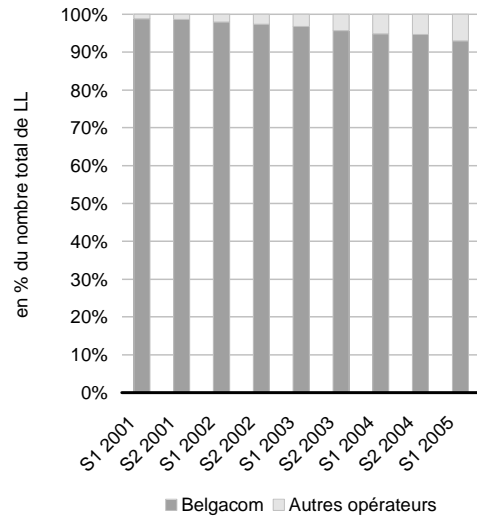


Figure 3.5: Part de marché en volume de Belgacom sur les marchés des lignes louées [Source: Analysys, IBPT, données opérateurs, 2005]

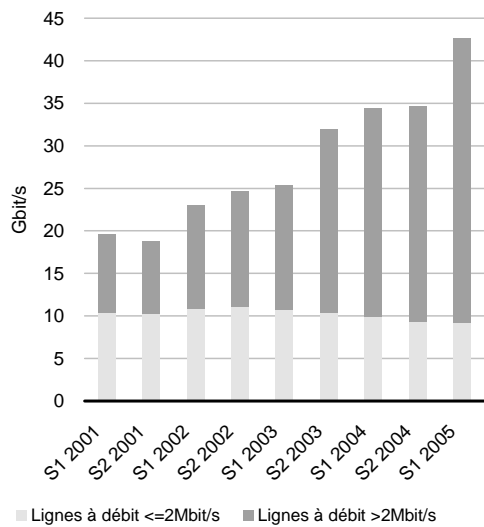


Figure 3.6: Evolution de la capacité vendue [Source: Analysys, IBPT, données opérateurs, 2005]

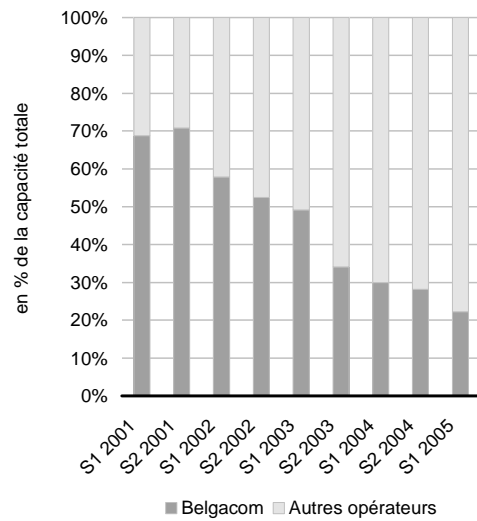


Figure 3.7: Part de marché en capacité de Belgacom sur les marchés des lignes louées [Source: Analysys, IBPT, données opérateurs, 2005]

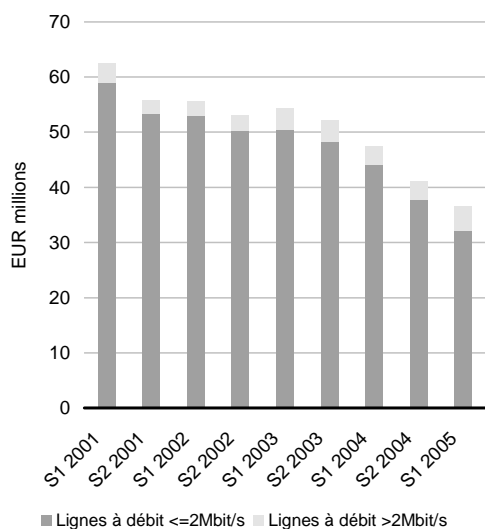


Figure 3.8: Evolution des marchés des lignes louées en valeur [Source: Analysys, IBPT, données opérateurs, 2005]

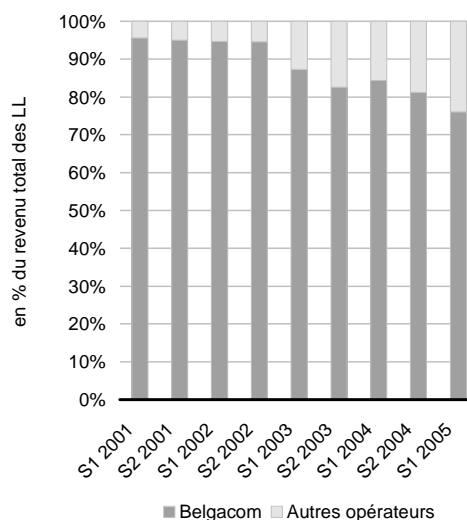


Figure 3.9: Part de marché en valeur de Belgacom sur les marchés des lignes louées [Source: Analysys, IBPT, données opérateurs, 2005]

► *Taille de marché, part de marchés sur le marché de gros des segments terminaux*

L'estimation du marché et des parts de marché sur le marché de gros des segments terminaux est rendue complexe par le fait que la définition de segment terminal n'est pas homogène entre les opérateurs et que certains opérateurs ne sont pas capables d'établir une distinction entre segment terminal et segment interurbain.

Pour autant, il est possible d'utiliser les données des marchés de détail pour estimer la taille et les parts de marché du marché de gros.

En incluant l'autofourniture, la taille du marché de gros des segments terminaux est, en nombre de lignes et en capacité, au moins égale au nombre de lignes et à la capacité des lignes louées vendues au détail. En effet, chaque ligne louée vendue au détail est constituée d'au moins deux segments terminaux (chacune des extrémités doit être reliée à un POP même si c'est le même) plus éventuellement un segment interurbain.

En ce qui concerne les parts de marché, il est possible d'utiliser les parts de marché des lignes louées vendues au détail pour estimer celles du marché de gros. Dans le cas où tous les opérateurs seraient verticalement intégrés, en considérant l'autofourniture, les parts de

marché en volume, en nombre de lignes équivalentes et en capacité, seraient similaires sur les marchés de gros et sur les marchés des lignes louées vendues au détail. L'ensemble des opérateurs n'étant pas verticalement intégrés, la part de marché de chacun des opérateurs sur le marché de gros des segments terminaux correspond aux segments terminaux en « autofourniture » auxquels il faut ajouter les segments terminaux vendus sur le marché de gros. Ce raisonnement est illustré par la figure ci-dessous.

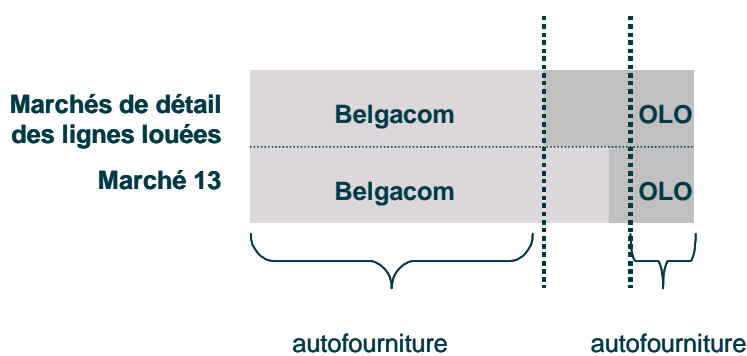


Figure 3.10:
Représentation
graphique de
l'évaluation des
parts de marché
[Source: Analysys,
2005]

L'IBPT considère ainsi que Belgacom, a, sur le marché de gros des segments terminaux de lignes louées, une part de marché en volume supérieure à respectivement 95% en termes de nombre de lignes et 60% en termes de capacité, en prenant en compte les éléments suivants :

- Belgacom a une part de marché de 93% en nombre de lignes et 22% en capacité sur l'ensemble des lignes louées de détail vendues (débits inférieurs ou supérieurs à 2 Mbit/s).
- Belgacom est un opérateur verticalement intégré et « s'auto fournit » pour la quasi totalité des segments terminaux nécessaires à la fourniture de ses lignes louées de détail.
- Au regard des données qui nous ont été fournies, Belgacom fournit des segments terminaux pour plus de 50% des lignes fournies par les opérateurs alternatifs sur les marchés de détail.

L'ensemble de ces considérations nous permet de conclure que la part de marché en volume de Belgacom sur le marché de gros des segments terminaux est très probablement supérieure à 95% en termes de nombre de ligne et 60% en termes de capacité.

En ne considérant pas l'autofourniture dans les parts de marché, Belgacom possède vraisemblablement une part de marché supérieure à 50% sur le marché de gros. L'IBPT considère néanmoins que la prise en compte de l'autofourniture est le meilleur moyen de quantifier le marché de gros des segments terminaux. En intégrant l'autofourniture dans l'analyse des parts de marché, l'Institut estime que Belgacom possède une part de marché en volume supérieure à 93% en termes de nombre de lignes et 60% en termes de capacité. En conclusion, conformément à la pratique décisionnelle de la Commission européenne et la jurisprudence de la Cour de Justice, l'IBPT considère qu'il existe une forte présomption concernant la dominance de Belgacom sur le marché de fourniture en gros de segments terminaux de lignes louées.

Autres facteurs ayant un impact sur la concurrence sur le marché

L'IBPT a revu l'ensemble des facteurs ayant un impact sur la concurrence sur le marché tels que définis par la Commission dans ses recommandations. Pour autant, seuls les facteurs ayant un impact sur les conclusions de l'IBPT sont présentés dans la section suivante.

Barrières à l'entrée et/ou à l'expansion

Dépenses à fonds perdus Les dépenses à fonds perdus représentent la principale barrière à l'entrée sur le marché de gros des segments terminaux de lignes louées. En effet, des investissements conséquents sont nécessaires pour déployer et opérer un réseau d'accès capable de fournir des segments terminaux de lignes louées.

L'IBPT reconnaît que certains services permettent de limiter cette barrière à l'entrée mais uniquement de façon limitée. En effet, la disponibilité du dégroupage (paire de cuivre) ou bitstream access (par un service ATM AAL1) ou encore de fibres noires déployées en Belgique, permet de diminuer les barrières à l'entrée sur ce

marché. Toutefois, ces options ne sont encore que peu exploitées par les opérateurs alternatifs. D'autre part, même si les opérateurs alternatifs décidaient d'utiliser ces alternatives ils devraient tout de même disposer, dans de nombreux cas, d'une infrastructure de collecte qui représente également des dépenses à fonds perdus importantes.

Les dépenses à fonds perdus sont donc très importantes sur ce marché et représentent un avantage concurrentiel pour Belgacom compte tenu des investissements qu'il a déjà consenti pour déployer son réseau.

Les dépenses à fonds perdus consenties par les opérateurs établis (et notamment Belgacom) sont importantes. Ces dépenses à fonds perdus représentent de fortes barrières à l'entrée sur le marché de fourniture en gros de segments terminaux de lignes louées et représentent un avantage concurrentiel pour Belgacom.

*Economies
d'échelle*

Les économies d'échelle sont importantes sur le marché de gros des segments terminaux de lignes louées. En effet, il est nécessaire d'investir massivement pour déployer un réseau d'accès permettant de fournir des segments terminaux.

Les économies d'échelles sont significativement influencées par les économies de densité, ce qui explique pourquoi les opérateurs alternatifs ont principalement déployé leurs réseaux d'accès métropolitains dans des zones à forte densité économique.

Belgacom, compte tenu de l'étendue de son réseau, et de son importante base clients, bénéficie ainsi de plus importantes économies d'échelle que les opérateurs alternatifs.

Les économies d'échelle dans un réseau d'accès, dont le contrôle est nécessaire pour la fourniture de segments terminaux de lignes louées, sont significatives. Les

opérateurs ayant une base clients importante comme Belgacom bénéficient d'un avantage économique par rapport à leurs concurrents.

Economies de gamme

Il existe des économies de gamme pour les opérateurs fournissant des segments terminaux de lignes louées. En effet, une infrastructure réseau capable de fournir des segments terminaux peut également être utilisée pour fournir d'autres services tels que l'accès au réseau téléphonique public en position déterminée, des accès haut débit ou d'autres services de données.

Belgacom bénéficie d'économies de gamme significatives par rapport aux opérateurs alternatifs. En effet, il fournit une gamme de services généralement plus large que ses concurrents. Par ailleurs, sa part de marché sur l'ensemble de ces services est élevée.

Les économies de gamme dont bénéficie Belgacom sont importantes et agissent comme des barrières à l'entrée/expansion sur le marché de fourniture en gros de segments terminaux de lignes louées.

Contrôle d'une infrastructure qu'il n'est pas facile de dupliquer

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.

Sur le marché de fourniture en gros de segments terminaux de lignes louées, Belgacom contrôle une infrastructure qu'il n'est pas facile de dupliquer.

*Intégration
verticale*

Belgacom est un opérateur verticalement intégré. Etant donnée sa part de marché significative sur les marchés de détail des lignes louées, une part importante des segments terminaux sont utilisés par Belgacom pour la fourniture de ses lignes louées de détail.

Ainsi, l'intégration verticale de Belgacom associée à sa forte part de marché sur le marché de détail constitue une barrière à l'entrée et à l'expansion significative pour les opérateurs alternatifs sur le marché des segments terminaux.

Cette intégration verticale offre également à Belgacom une garantie de débouchés, ce qui l'avantage du point de la prise de risque au niveau des investissements.

Ces considérations sont d'autant plus pertinentes que les marchés des lignes louées de détail sont matures (le nombre de lignes louées de détail a connu une baisse moyenne de 6.8% par semestre entre le premier semestre 2001 et le deuxième semestre 2004).

Belgacom est un opérateur verticalement intégré ce qui lui procure un avantage concurrentiel sur le marché de fourniture en gros de segments terminaux de lignes louées.

*Barrières au
changement du
côté des
utilisateurs*

La principale barrière au changement sur ce marché est le fait qu'il n'existe pas de fournisseur alternatif à Belgacom pour la fourniture de segments terminaux dans de nombreuses zones du pays. Dans les zones où le déploiement d'infrastructures alternatives est important, les opérateurs ont une bonne connaissance des offres alternatives à celles de Belgacom. La principale barrière au changement est alors le coût non récurrent lié à l'installation d'une ligne louée de gros. Si ce coût est élevé, un acheteur aura tendance à rester avec son

fournisseur, même si d'autres opérateurs proposent des tarifs mensuels plus intéressants. Dans le cas des offres de gros de Belgacom, les coûts non récurrents des *half links* peuvent représenter des barrières au changement pour des contrats de courte durée (un à trois ans) et les lignes louées de courte distance (inférieure à 5 Km). En effet, pour un *half link* local ayant un débit de 2 Mbit/s les coûts d'installation représentent environ 40% des dépenses totales pour un contrat d'un an, 25% des dépenses totales pour un contrat de 2 ans et 18% des dépenses totales pour un contrat de trois ans.

Sur le marché de fourniture en gros de segments terminaux de lignes louées, les barrières au changement de fournisseurs sont élevées.

Contre pouvoir des acheteurs

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.

Ainsi, les opérateurs alternatifs pourraient chercher à déployer leur réseau dans les zones à forte densité économique où la demande en lignes louées est concentrée. Dans ces zones, la demande est suffisamment élevée pour leur permettre de développer leur propre infrastructure de manière efficace, notamment en utilisant le dégroupage de la boucle locale. Pour autant, même dans ces zones, les opérateurs alternatifs ont un réseau relativement limité, ce qui signifie que leur capacité à exercer leur contre pouvoir des acheteurs n'est pas réellement significative.

En dehors de ces zones à forte densité, la capacité des opérateurs alternatifs à exercer un contre pouvoir est très marginale.

Sur le marché de fourniture en gros de segments terminaux de lignes louées, le contre pouvoir des opérateurs alternatifs est peu significatif.

3.2.2 Analyse prospective du marché et développements technologiques

Sur le marché de la fourniture en gros de segments terminaux de lignes louées, l'Institut considère que l'utilisation des débits de types PDH/SDH (essentiellement 34 et 155 Mbit/s) va évoluer vers une utilisation des débits de type « longueur d'onde » (essentiellement Ethernet, Fast Ethernet et Giga Ethernet). Toutefois cette évolution ne changera pas les caractéristiques essentielles du marché car, à l'exception de certaines zones à forte concentration économique, Belgacom est le seul opérateur à posséder un réseau capillaire de fibres optiques permettant de fournir ces nouveaux services.

De plus, 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.

D'autre part, étant donné la forte puissance de marché de Belgacom sur les marchés de détails des lignes louées et l'interdépendance entre les lignes louées de détail et le marché de gros des segments terminaux, Belgacom devrait conserver, à l'horizon de l'étude de ce marché, un fort avantage concurrentiel.

3.2.3 Conclusion

Au regard de l'ensemble des critères quantitatifs et qualitatifs détaillés dans les sections précédentes, l'IBPT propose que Belgacom soit désigné opérateur puissant sur le marché de la fourniture en gros de segments terminaux de lignes louées.

3.3 Développement des remèdes appropriés

Après avoir pris en considération d'une part l'analyse du marché de la fourniture en gros de segments terminaux de lignes louées et d'autre part les objectifs des articles 6 à 8 de la loi sur les communications électroniques, l'IBPT estime qu'il convient de conserver certains remèdes applicables aux services de lignes louées fournis par Belgacom. Ces obligations ont contribué à l'émergence d'une concurrence sur le marché belge des lignes louées, et leurs effets commencent juste à se faire sentir. Les remèdes proposés sont résumés ci-dessous et présentés en détail dans la Section 3.3.2.

	<i>Remèdes actuellement applicables</i>	<i>Remèdes proposés dans le cadre de l'analyse</i>
Accès et interconnexion	Oui – actuellement répartie dans différentes offres	Oui – à regrouper dans une nouvelle offre de référence spécifique
Non discrimination	Oui	Oui
Transparence	Oui	Oui
Séparation comptable	Oui	Oui – obligation de rendre transparents les prix de gros et les prix de transferts internes, notamment pour empêcher des subventions croisées abusives. La séparation comptable inclura une ventilation selon le niveau de débit, notamment entre les débits ≤ 2 Mbit/s et les débits > 2 Mbit/s
Contrôle des prix et obligations relatives au système de comptabilisation des coûts	Oui	Oui

3.3.1 Réglementation actuellement applicable

Dans le cadre de la loi de 1991, plusieurs remèdes sont actuellement appliqués à Belgacom sur le marché des segments terminaux de lignes louées. La réglementation s'applique en pratique aux *half links* fournis par Belgacom, y compris ceux fournis en partie sur le circuit interurbain. Ils portent sur les domaines suivants :

Prestations d'interconnexion et d'accès

Concernant la fourniture d'une interconnexion, l'obligation de permettre l'interconnexion découle de l'article 109ter de la loi de 1991:

« §1. Le Roi fixe, sur avis de l'IBPT, les délais et les principes généraux applicables aux négociations commerciales menées pour conclure des accords d'interconnexion.

§2. Tout fournisseur d'un réseau public de télécommunications ou de services de télécommunications offerts au public qui contrôle ainsi les moyens d'accès à l'utilisateur final est tenu de négocier avec les autres fournisseurs de réseau public de télécommunications ou de services de télécommunications offerts au public lorsqu'ils font une demande d'interconnexion ».

Concernant la fourniture d'un accès aux opérateurs, l'article 107§2 dispose que *« sans préjudice des règles établies au §1er, tout organisme puissant sur le marché des lignes louées assure l'accès égal aux lignes louées à toute personne qui exploite un service ou un réseau de télécommunications, en ce compris à lui-même ou à une de ses filiales ou partenaires ...».*

L'article 107§3 dispose que *« ces obligations doivent répondre à un certain nombre de principes de base. Ces principes consistent en ce que les obligations:*

- 1° doivent répondre à des critères objectifs*
- 2° doivent être transparentes et publiées*
- 3° ne peuvent pas être discriminatoires.*

L'accès aux lignes louées offertes par un organisme puissant sur le marché des lignes louées ne peut être refusé que sur base d'exigences essentielles. »

Non discrimination

L'interdiction de discrimination pour l'accès est fondée sur l'article 107§3 de la loi de 1991 qui dispose que *« ces obligations doivent répondre à un certain nombre de principes de base. Ces principes consistent en ce que les obligations:*

...

3° ne peuvent pas être discriminatoires »

L'interdiction de discrimination pour l'interconnexion découle également de l'article 109ter de la loi de 1991:

« §3. Tout organisme puissant sur le marché des réseaux téléphoniques publics fixes ou des réseaux publics de téléphonie mobile [...] est tenu de répondre de manière non discriminatoire à toutes les demandes raisonnables d'interconnexion et de connexion notamment l'accès à des points autres que les points de raccordement offerts à la majorité des utilisateurs finals. Tout organisme puissant sur le marché des services de téléphonie vocale fixe ou mobile ou des lignes louées ou des réseaux téléphoniques publics fixes ou des réseaux publics de téléphonie mobile assure l'accès égal, sans discrimination, aux services d'interconnexion, en ce compris à lui-même ou à une de ses filiales ou partenaires qui exploite un service de télécommunications ».

Transparence

Les opérateurs puissants sur le marché des services de lignes louées sont soumis à diverses exigences en matière de transparence.

L'article 107§3 de la loi de 1991 dispose que *« ces obligations doivent répondre à un certain nombre de principes de base. Ces principes consistent en ce que les obligations:*

...

2° doivent être transparentes et publiées; »

L'article 106 de la loi de 1991 dispose à propos du service de téléphonie vocale, des lignes louées, de l'interconnexion, de l'accès spécial et de l'accès dégroupé à la boucle locale que *« préalablement à chaque augmentation des tarifs applicables à ces services pour lesquels ces opérateurs sont puissants, les organismes puissants communiquent à l'IBPT, selon les modalités fixées par le Roi, sur avis de l'IBPT, les éléments permettant d'apprécier la compatibilité de ces augmentations avec les contraintes réglementaires applicables ».*

L'article 106§2 de la loi de 1991 dispose que *« sans préjudice des dispositions de l'article 105ter, les organismes puissants, qui, dans le respect de la loi du 14 juillet 1991 sur les pratiques du commerce et sur l'information et la protection du consommateur, souhaitent proposer des formules de réduction dans le cadre d'une offre conjointe de produits ou de services, doivent en faire la déclaration à l'IBPT, par lettre recommandée à la poste, au plus tard cinq jours ouvrables avant l'octroi de la réduction. Dans ce délai de cinq jours ouvrables à compter de la déclaration susvisée, l'IBPT peut s'opposer à la formule de réduction proposée. L'IBPT tient compte à cet égard de la nécessité de maintenir une structure de marché non faussée »*.

L'article 108 de la loi de 1991, dispose que *« l'Institut publie les références des caractéristiques techniques précises qui rendent possible l'usage des services fournis par les fournisseurs de téléphonie vocale et les organismes puissants fournisseurs de lignes louées.*

Le Roi peut, sur avis de l'Institut, imposer des caractéristiques techniques pour assurer l'accès égal aux services de télécommunications offerts par les organismes puissants.

En cas de modification, les fournisseurs de téléphonie vocale et les organismes puissants fournisseurs de lignes louées doivent en informer préalablement l'Institut... ».

Séparation comptable

La séparation comptable est imposée par l'article 109, §1er, alinéa 2 de la loi de 1991:

« Tout organisme puissant organise sa comptabilité de telle manière que les résultats d'exploitation relatifs aux différents services de télécommunications où il a une position puissante sur le marché en cause apparaissent séparément de ceux relatifs aux autres services de télécommunications ».

Contrôle des prix et obligations relatives au système de comptabilisation des coûts

L'orientation sur les coûts est imposée à l'article 106 de la loi de 1991:

« §1er. Les organismes puissants sont tenus de respecter le principe de l'orientation sur les coûts en ce qui concerne les services suivants:

[...].

2° les lignes louées ; »

3.3.2 Remèdes proposés

Dans le cadre de la présente analyse de marché, il est nécessaire d'évaluer la pertinence de ces obligations, et de décider s'il est nécessaire de les supprimer, reconduire ou compléter.

Le problème principal identifié lors de l'analyse de marché est la présence de la barrière à l'entrée élevée que constitue l'investissement nécessaire pour dupliquer le réseau très capillaire et étendu de l'opérateur historique, créé à une époque où l'opérateur bénéficiait de droits exclusifs. Imposer à l'opérateur historique l'obligation d'offrir des segments terminaux aux opérateurs alternatifs est donc nécessaire pour leur permettre d'offrir une connexion de bout en bout à tous les clients intéressés, non seulement à ceux pour qui la pose de nouvelle infrastructure serait justifiée.

Lors de la connexion au réseau de l'opérateur puissant, les opérateurs alternatifs risquent de rencontrer les problèmes suivants :

- refus d'accorder la connexion, ou retrait de la connexion
- emploi discriminatoire des ressources du réseau de l'opérateur historique et réticence d'échanges d'informations
- conditions de fourniture injustifiées
- utilisation de prix anticoncurrentiels
- discrimination en termes de prix et de qualité
- couplage de services de manière injustifiée
- utilisation illégitime d'informations concernant les concurrents.

Conformément à l'article 5 de la loi relative aux communications électroniques, l'IBPT respectera dans le choix des mesures les principes d'objectivité, de transparence, de non discrimination et de neutralité technologique. En outre, les mesures proposées seront justifiées et proportionnées au regard des objectifs des articles 6 à 8 de la loi sur les

communications électroniques. Elles tiennent compte des éléments mentionnés à l'article 61 §2 de la loi relative aux communications électroniques.

L'IBPT s'assurera de la cohérence entre les remèdes définis dans la présente section avec les remèdes applicables aux liaisons d'interconnexion IC links et aux services de collecte *backhaul*. Ces prestations sont actuellement réglementées dans le cadre du marché de l'accès dégroupé à la boucle locale et des marchés du départ d'appel, de terminaison d'appel, et de transit sur le réseau téléphonique public en position déterminée, mais doivent néanmoins obéir aux mêmes remèdes lorsqu'il s'agit d'un segment terminal. Les liaisons du type backhaul et IC Links font partie du marché des segments terminaux et feront l'objet de remèdes à ce titre. De plus, les offres « backhaul » et « IC Link » de Belgacom ont été proposées dans les cadres spécifiques du BRUO et du BRIO. Il est donc pertinent d'homogénéiser la régulation de ces offres sous la rubrique « segments terminaux » afin d'éviter des distorsions du marché.

Sur le marché de la fourniture en gros de segments terminaux de lignes louées, l'IBPT entend imposer des obligations à Belgacom dans les domaines suivants tels que définis par les articles 9 à 13 de la directive « accès »⁶² et les articles 58 à 63 de la loi relative aux communications électroniques :

- prestations d'accès et d'interconnexion
- non discrimination
- transparence
- séparation comptable
- contrôle des prix et obligations relatives au système de comptabilisation des coûts.

A l'égard des problèmes de concurrence identifiés ci-dessus, le tableau suivant croise les remèdes proposés et les principaux problèmes qu'ils cherchent à résoudre.

⁶² directive 2002/19/CE du Parlement Européen et du Conseil du 4 février 2002 relative à l'accès aux réseaux de communications électroniques et aux ressources associées, ainsi qu'à leur interconnexion (directive "accès"), JOCE n° L 108 du 24/04/2002, p.7.

problèmes à résoudre	remèdes	prestations d'accès et d'interconnexion	non discrimination	transparence	séparation comptable	contrôle des prix et comptabilisation des coûts
refus d'accorder la connexion ou retrait de la connexion		x				
emploi discriminatoire des ressources du réseau de l'opérateur historique et la réticence d'informations		x	x			
conditions de fourniture injustifiées		x				
utiliser des tarifs anti-concurrentiels			x	x	x	x
discrimination en termes de prix ou de qualité			x	x	x	x
couplage de services de manière injustifiée		x	x	x	x	
utilisation illégitime d'informations sur les concurrents.			x			

Prestations d'accès et d'interconnexion

► Description du remède

- *Accorder à des opérateurs tiers des prestations d'accès et d'interconnexion pour la fourniture de segments terminaux de lignes louées*

Belgacom est déjà tenu d'accorder des prestations d'accès et d'interconnexion pour la fourniture de segments terminaux de lignes louées. Actuellement, cette obligation se traduit par la mise à disposition de *half link*, de *backhaul* et de *IC Links* par Belgacom.

Cependant, les *half links* actuellement disponibles incluent des *trunk segments* (circuits interurbains) dans certains cas. L'analyse du marché a confirmé le caractère concurrentiel du marché des *trunk segments*, à savoir les liaisons reliant deux points situés sur l'*express ring* de Belgacom. Pour tenir compte de cette situation concurrentielle, il convient d'imposer à l'avenir une obligation d'accès uniquement au niveau des segments terminaux, à l'exclusion de la partie « trunk » interurbaine. Par conséquent, après une période de transition de 12 mois, le temps que les contrats actuels expirent, Belgacom n'aura plus l'obligation de fournir des *half links* qui incorporent une prestation « trunk » interurbaine. En revanche, Belgacom devra continuer à fournir des *half links* qui correspondent à la

prestation « segments terminaux », et de manière générale devra fournir des segments terminaux de lignes louées conformément à l'article 61§1 de la loi relative aux communications électroniques. Il en est de même pour les prestations du type backhaul et IC Link (ces prestations étant dénommées ensemble « backhaul »), qui relie un site de Belgacom et un site d'un opérateur alternatif, deux sites de Belgacom voire deux sites d'opérateurs alternatifs. Comme pour l'offre des half links, après une période de transition de 12 mois, Belgacom cessera d'avoir l'obligation d'inclure dans son offre backhaul (au sens large) des prestations relevant du marché 14. Belgacom doit ainsi faire droit aux demandes raisonnables en matière d'accès et d'interconnexion pour la fourniture de segments terminaux de lignes louées, c'est à dire:

- Toute prestation de segment terminal du type « accès », à savoir toute ligne entre un utilisateur final et le point de présence situé au niveau de l'*express ring* le plus proche (le « point de présence pertinent ») ou à un niveau inférieur, c'est-à-dire au niveau SDH, au niveau des nœuds régionaux, et au niveau local qui dépend hiérarchiquement du point de présence pertinent. Ces prestations du type « accès » comprennent notamment celles actuellement proposées sous le titre « half link »;
- Seront également comprises dans les prestations segment terminal du type « accès » les lignes louées entre deux sites d'utilisateurs finals lorsque les lignes louées n'utilisent pas le circuit interurbain (*trunk segment*);
- Toute prestation de segment terminal du type « backhaul », notamment entre un site Belgacom et un site d'un opérateur alternatif, deux sites de Belgacom ou entre deux sites d'opérateurs alternatifs,
- pour tous les débits fournis par Belgacom au niveau des offres de gros existantes et des offres de détail, ceci incluant les débits repris sous le vocable « BLES » ;
- quel que soit la technologie de transmission utilisé par Belgacom dans ses offres de gros et de détail, y compris, notamment, des services à base de longueur d'onde sans contention;
- que le point d'interconnexion entre Belgacom et un opérateur alternatif soit à l'intérieur ou à l'extérieur d'un bâtiment de Belgacom, Belgacom devant faire droit notamment aux demandes de connexions « Mid-Span » ;
- que les points terminaux (*end-points*) du *half link* soient connectés au même répartiteur local ou non ;

- que les points terminaux (*end-points*) du *half link* soient situés dans la même zone ou non (à condition toutefois qu'il s'agisse de deux points qui ne nécessitent pas de traverser un segment trunk interurbain);
- sans restriction d'usage injustifiée ;
- dans des délais et avec des choix de qualités de service conformes aux SLA actuellement appliqués sur le marché de détail (par exemple les options BCS).

Les opérateurs qui demandent une prestation de fourniture de segments terminaux de lignes louées doivent pouvoir acheter de manière dégroupée l'ensemble des éléments précités.

De plus, Belgacom devra conformément à l'article 59 §5, deuxième alinéa de la loi relative aux communications électroniques faire droit aux demandes raisonnables d'accès et d'interconnexion, même si les services de segments terminaux de lignes louées ne figurent pas dans l'Offre de Référence. Cette obligation, qui existait sous l'ancien cadre, est nécessaire afin de permettre aux opérateurs tiers soit de reproduire de nouvelles offres introduites par Belgacom, soit d'introduire eux-mêmes de nouvelles offres innovantes nécessitant certaines prestations nouvelles. La demande sera accordée sauf si elle crée des difficultés techniques disproportionnées pour Belgacom.

La migration vers cette offre devra obéir aux principes suivants :

- Pour un opérateur qui migre d'une ligne louée de détail vers un ou plusieurs segments terminaux, il faut distinguer deux cas :
 - une ligne louée de détail reliant deux sites d'utilisateur final situés hiérarchiquement en dessous du même point de présence sur l'*express ring* : migration administrative seulement, sans frais de migration autres que les frais administratifs pour l'opérateur, . Si l'ordre de migration est émis endéans une période de 4 mois à dater de la publication des prix des segments terminaux, la migration ne peut pas donner lieu à des pénalités de résiliation pour la ligne louée de détail.
 - une liaison louée de détail reliant deux sites d'utilisateur final dépendant hiérarchiquement de deux points de présence différents sur l'*express ring* : migration administrative sans frais autres qu'administratifs si l'opérateur garde Belgacom comme prestataire pour le circuit trunk interurbain. Dans le cas contraire, Belgacom serait en droit d'appliquer, en plus des frais administratifs, des

frais de migration correspondant seulement aux coûts raisonnables de migration technique. Si l'ordre de migration est émis endéans une période de 4 mois à dater de la publication des prix des segments terminaux, la migration ne peut pas donner lieu à des pénalités de résiliation de la ligne louée de détail.

Dans ces deux cas, la liaison louée de détail souscrite précédemment par l'opérateur alternatif dans la perspective de fournir un service de communications électroniques de bout en bout à ses clients s'analyse comme une prestation d'accès au regard des articles 57 et 61 de la loi relative aux communications électroniques.

- Pour un opérateur qui migre d'un *half link* ou d'une liaison *backhaul* ou IC Link existant incorporant un segment trunk interurbain vers un segment terminal : aucun frais de migration ou pénalité quelconque, hormis les coûts raisonnables de migration technique dans le cas où l'opérateur alternatif déciderait d'utiliser un prestataire autre que Belgacom pour le circuit trunk interurbain.
- Fournir une offre de co-localisation ou d'autres formes de partage des ressources : Belgacom doit fournir une offre de co-localisation et de raccordement mid-span conformément à l'article 61§1 alinéa 6 de la loi relative aux communications électroniques. Ces obligations permettent le raccordement physique des réseaux de communications électroniques.

Cette prestation doit être intégrée dans une Offre de Référence.

- ▶ *Négocier de bonne foi avec les opérateurs qui demandent la prestation de la fourniture de segments terminaux de lignes louées*

Conformément à l'article 61§1 2° de la loi relative aux communications électroniques, Belgacom devra négocier rapidement les conditions d'accès et d'interconnexion et devra répondre aux demandes raisonnables d'accès et d'interconnexion même si les services en cause ne sont pas inclus dans l'Offre de Référence. Hormis les demandes dans le cadre de l'Offre de Référence (pour lesquelles la négociation d'un accord particulier est inutile), Belgacom dispose d'un délai de quatre mois à partir de la date de la demande d'accès et d'interconnexion pour conclure un accord en la matière. La fixation d'un délai spécifique de négociation est nécessaire afin de donner aux parties un cadre temporel de discussion au-delà duquel les parties pourront estimer que les négociations ont échoué, permettant à

chacune des parties de faire appel à d'autres voies de recours éventuels, notamment au titre des articles 51 §1 et 61§3 de la loi relative aux communications électroniques.

Belgacom ne pourra refuser des demandes d'accès et d'interconnexion pour la fourniture de segments terminaux de lignes louées que sur la base de critères objectifs relatifs à la faisabilité technique ou à la nécessité de garantir l'intégrité du réseau.

Le respect de l'obligation de bonne foi implique que l'opérateur puissant permette aux opérateurs alternatifs d'effectuer une migration de l'usage de lignes louées de bout en bout vers l'usage de *segments terminaux*. Cette migration doit s'effectuer selon les principes énoncés ci-dessus. Les opérateurs alternatifs désirant effectuer cette migration sans pénalité disposeront d'un délai de quatre mois après publication de la nouvelle offre des segments terminaux pour passer commande.

L'IBPT souligne que cette obligation n'entraîne pas nécessairement l'obligation, pour les opérateurs alternatifs, de renégocier les contrats d'interconnexion en cours.

► *Ne pas retirer l'accès et/ou l'interconnexion lorsqu'il a déjà été accordé*

Conformément à l'article 61, §1, 3° de la loi relative aux communications électroniques, Belgacom ne devra pas, sans l'autorisation de l'IBPT ou d'un tribunal, interrompre une prestation d'accès et/ou d'interconnexion pour la fourniture de segments terminaux de lignes louées lorsque cela causerait un préjudice à l'opérateur ayant souscrit à ce service. Les conséquences d'une interruption de service pour les utilisateurs de lignes louées sont tellement graves qu'une interruption ne devra pas intervenir sans l'autorisation préalable de l'IBPT ou d'un tribunal.

► *Justification et proportionnalité du remède*

Le caractère essentiel de la prestation d'accès et d'interconnexion n'a pas changé depuis l'imposition de cette obligation sous l'ancien cadre. Aujourd'hui encore, aucun opérateur alternatif ne peut entrer de manière rentable sur le marché des lignes louées de détail sans acheter à Belgacom des prestations de segment terminal. L'obligation de faire droit aux demandes raisonnables d'accès et d'interconnexion est nécessaire pour permettre aux

opérateurs tiers soit de reproduire de nouvelles offres introduites par Belgacom, soit d'introduire eux-mêmes de nouvelles offres innovantes..

Les obligations décrites ci-dessus pèsent déjà sur Belgacom sous l'ancien cadre et sont cohérentes avec l'ensemble des autres obligations qui pèsent sur Belgacom en matière d'interconnexion. Le marché belge n'est pas suffisamment concurrentiel pour lever ces obligations dans le nouveau cadre. Ces obligations encouragent l'investissement par les opérateurs alternatifs puisque la livraison pour un circuit interurbain devra s'effectuer au niveau de l'*express ring*. Il incombe donc aux opérateurs alternatifs soit de construire un point de présence sur l'*express ring*, soit de faire appel à un autre opérateur qui a déjà effectué ces investissements. De plus, les obligations tarifaires pesant sur Belgacom pour les segments terminaux seront de nature à encourager l'investissement, aussi bien par Belgacom que par les opérateurs alternatifs. En ce qui concerne des segments terminaux qui relient deux sites d'utilisateurs finals situés en dessous du même point de présence sur l'*express ring*, la fixation des prix de ces segments encouragera l'utilisation, pour des opérateurs alternatifs, d'infrastructure régionale lorsque celle-ci existe. Ainsi, l'obligation d'accès encouragera les opérateurs de monter l'échelle des investissements, ce qui contribuera à la création d'une concurrence durable dans le secteur des liaisons louées.

En ce qui concerne l'obligation de permettre une migration sans pénalité, l'IBPT l'estime justifiée pour les raisons suivantes :

En cas de migration de lignes louées vers des segments terminaux, il s'agit d'une migration purement administrative : une même ligne passe du statut « de détail » au statut « de gros » et aucune intervention technique n'est nécessaire. Il est donc logique que l'opérateur-client ne soit tenu qu'au paiement de frais administratifs.

Si la ligne louée de détail qui fait l'objet de la migration comporte un segment interurbain et que l'opérateur alternatif choisit un autre fournisseur que Belgacom pour ce segment-là, la migration engendre des coûts techniques liés au déplacement d'une extrémité de la liaison. Dans ce cas, Belgacom doit être autorisée à facturer des frais de migration correspondants aux coûts raisonnables de migration technique en plus des frais administratifs.

L'Institut estime par contre que les migrations ne peuvent pas donner lieu au paiement de pénalités.

En termes de développement de la concurrence, il existe un intérêt à ce que les opérateurs alternatifs achètent au maximum des lignes de gros plutôt que des lignes de détail, parce que cela permet le développement d'une concurrence au niveau des services de détail supportés par ces lignes. Dans cette perspective, l'imposition de pénalités par l'opérateur puissant aurait un effet anticompetitif, en incitant les opérateurs alternatifs à conserver des lignes de détail plutôt qu'à acquérir des lignes de gros et en les privant du bénéfice des conditions tarifaires qui seront déterminées pour les lignes de gros (les segments terminaux devant être disponibles à un prix orientés sur les coûts d'un opérateur efficace). L'IBPT estime donc que des pénalités résultant de l'annulation de lignes louées de détail, de la réduction du nombre de ces lignes (p.ex. dans le cadre d'un plan de ristourne ou d'un « Global Contract ») ou d'autres mécanismes seraient inévitables (l'inefficacité du remède profitant à l'opérateur puissant), d'autant plus que la migration ne constitue pas une annulation pure et simple : les liaisons en question resteront en tout ou en partie fournies par Belgacom, laquelle continuera à en retirer une rémunération.

Les cas de migration d'un *half link* ou d'une liaison *backhaul* ou IC Link existant incorporant un segment trunk interurbain vers un segment terminal ne justifient quant à eux ni frais de migration, ni pénalité quelconque étant donné qu'il ne correspondent pas à une modification de produit, mais simplement au rassemblement de 3 produits dans une offre de référence unique.

L'article 61 permet à L'Institut de fixer les conditions et les modalités en matière d'équité, de raisonnable et de délai en vue de l'exécution des obligations imposées en application de cet article. Dans le cas présent, l'IBPT estime équitable et raisonnable qu'une possibilité de migration sans frais soit offerte aux opérateurs alternatifs. L'IBPT estime raisonnable que cette possibilité soit limitée dans le temps. En effet, le choix de migrer ou non des lignes de détail vers des lignes de gros est lié à un événement ponctuel : l'introduction de nouveaux tarifs pour les segments terminaux, orientés sur les coûts et reflétant les coûts d'une prestation efficace. Une fois ces tarifs connus, les opérateurs alternatifs doivent pouvoir faire un choix en toute connaissance de cause entre les produits de gros et de détail, pendant un délai raisonnable. L'IBPT propose par conséquent d'établir une période

de 4 mois (à dater de la publication des prix des segments terminaux) pendant laquelle des ordres de migration pourraient être émis sans donner lieu à des pénalités (ce qui signifie que les migrations demandées ultérieurement pourraient donner lieu au paiement de pénalités).⁶³

En l'absence de conditions favorables à la migration, l'efficacité des remèdes imposés sur le marché des segments terminaux serait considérablement réduite.

L'obligation de négociier de bonne foi s'intègre dans les autres obligations qui s'imposent à l'opérateur puissant au titre de la loi relative aux communications électroniques, et notamment l'obligation de non-discrimination au titre de l'article 58 de la loi. L'obligation de négociier de bonne foi, lue en combinaison avec l'obligation de non-discrimination, signifie que l'accès et l'interconnexion seront accordés notamment si la prestation en question est nécessaire pour dupliquer une offre de l'opérateur puissant sur le marché aval. Sans cette obligation, Belgacom peut être incité à ralentir le processus de fourniture d'offres de segments terminaux de lignes louées afin de favoriser sa branche de détail sur le marché aval, faussant ainsi la concurrence et créant des barrières à l'entrée sur le marché.

En outre, sans l'obligation de ne pas retirer l'accès et/ou l'interconnexion, les opérateurs alternatifs ne pourraient pas garantir une qualité de service suffisante à leurs clients et ne pourraient pas élaborer leurs offres de détail avec la sécurité d'approvisionnement requise.

Non discrimination

► *Description du remède*

L'article 7, 3^o de la loi relative aux communications électroniques dispose que « dans l'accomplissement des tâches qui lui incombent en vertu de la présente loi, l'IBPT contribue au développement d'un marché intérieur des réseaux et services de communications électroniques... « en veillant à ce qu'il n'y ait pas, dans des circonstances analogues de discrimination dans le traitement des opérateurs qui fournissent des réseaux et

⁶³ Le régulateur britannique Ofcom a suivi un raisonnement comparable dans « A Consultation on a draft Direction to resolve a dispute concerning the provision of Partial Private Circuits - 10 September 2002 ».

des services de communications électroniques». Par ailleurs, l'article 58 de la loi relative aux communications électroniques dispose qu'en « ce qui concerne l'accès, l'IBPT peut, conformément à l'article 55, §§3 et 4, imposer des obligations de non discrimination ». L'article 10§2 de la directive « accès » dispose que « les obligations de non discrimination font notamment en sorte que les opérateurs appliquent des conditions équivalentes dans des circonstances équivalentes aux autres entreprises fournissant des services équivalents, et qu'ils fournissent aux autres des services et informations dans les mêmes conditions et avec la même qualité que ceux qu'ils assurent pour leurs propres services, ou pour ceux de leurs filiales ou partenaires ».

Dans des circonstances analogues, Belgacom devra appliquer à l'ensemble des opérateurs tiers demandant la fourniture de segments terminaux de lignes louées, des conditions analogues à celles qu'il fournit à lui-même. Les conditions tarifaires et techniques doivent respecter ce principe.

En outre, afin de garantir pleinement le respect du principe de non discrimination, les SLA - et options techniques correspondantes - applicables aux lignes louées de détail proposées par Belgacom doivent retrouver leur équivalent au niveau des *segments terminaux*.

Conformément à la Recommandation de la Commission européenne du 21 janvier 2005 relative à la fourniture de lignes louées dans l'Union européenne – Partie 1 –principales conditions de fourniture en gros de lignes louées, l'IBPT considère :

- Qu'il est nécessaire que les contrats d'accès et d'interconnexion incluent des accords de niveau de service couvrant tous les aspects pertinents de la fourniture de services de segments terminaux de lignes louées en gros, tels que la commande, la migration, la fourniture, la qualité, les délais de réparation, le signalement de problèmes et des sanctions financières dissuasives.
- Que les délais de fourniture contractuels prévus pour les lignes louées en gros dans ces accords de niveau de service sont aussi courts que possible pour chaque catégorie de ligne. Les délais de fourniture contractuels sur le marché de gros devraient en tout cas être inférieurs aux délais de fourniture correspondant aux meilleures pratiques des opérateurs désignés sur les marchés de détail.

- Que les sanctions financières prévues dans les contrats de niveau de service sont appliquées en cas de retard à la fourniture de lignes, sous la forme d'un montant déterminé par jour de retard pour chaque ligne commandée. Toutefois, cette somme n'est pas due si, et dans la mesure où, l'opérateur désigné prouve que le motif justifiant le retard ne lui est pas imputable.

L'IBPT considère également que, le jour de la commercialisation d'une offre de détail, Belgacom devra adapter ses Offres de Référence de gros de manière à ce qu'elles permettent à un concurrent de soumettre une offre de détail comparable. Cette obligation permettra aux opérateurs alternatifs de commercialiser leurs services de détail au même moment que Belgacom.

► ***Justification et proportionnalité du remède***

La non discrimination a toujours été un principe fondamental régissant les prestations d'accès et d'interconnexion fournies par Belgacom. Ce principe, qui découle aussi bien de l'article 82 du Traité CE que de la directive Accès, doit être maintenu car s'il en allait autrement Belgacom pourrait bloquer ou entraver sérieusement le développement de la concurrence sur les marchés de lignes louées de détail, au bénéfice de la branche de détail de Belgacom située sur le marché aval. L'utilisation de remèdes ex post en droit de la concurrence ne serait pas suffisante car les opérateurs doivent pouvoir établir avec certitude leur plan d'affaires et garantir à leurs abonnés des services de lignes louées concurrentiels par rapport à ceux de Belgacom avant même leur commercialisation.

Une obligation de non discrimination est justifiée et proportionnée dans le cadre des offres de fourniture de segments terminaux de lignes louées précitées. Il est en effet essentiel que l'opérateur puissant propose à l'ensemble des opérateurs alternatifs les mêmes prestations que celles qu'il utilise lui-même. Le principe de non discrimination permet aux opérateurs alternatifs de proposer une qualité de service et des tarifs équivalents à ceux de l'opérateur puissant, et assure par conséquent des conditions de concurrence équilibrées. Faute d'une obligation de non discrimination, l'opérateur puissant, intégré verticalement et contrôlant des infrastructures difficiles voire impossibles à dupliquer, serait en mesure d'entraver le développement de la concurrence en défavorisant ses concurrents par rapport à ses propres

divisions,⁶⁴ notamment au niveau des tarifs, des délais, des procédures, des informations disponibles et de la qualité de service.⁶⁵ L'IBPT veillera au respect du principe de non discrimination pour l'ensemble de ces aspects.

Transparence

► *Description du remède*

Sous l'ancien cadre, Belgacom avait l'obligation de publier une Offre de Référence approuvée préalablement par l'IBPT. La nécessité d'une Offre de Référence en matière d'interconnexion a été largement reconnue afin de permettre des interconnexions rapides, efficaces et non discriminatoires, ce qui réduit l'asymétrie d'information qui peut exister entre Belgacom, opérateur historique, et les autres opérateurs. L'Offre de Référence permet aussi à l'IBPT de contrôler le respect des engagements tarifaires de l'opérateur puissant. Les conditions concurrentielles du marché n'ont pas évolué dans une proportion qui permettrait de se dispenser d'une Offre de Référence de Belgacom, qui est une des bases de l'ancien cadre réglementaire.

Conformément à l'article 59 §2 et §3 de la loi relative aux communications électroniques,⁶⁶ il est nécessaire de reconduire l'obligation de publication d'une Offre de Référence concernant les prestations d'accès et d'interconnexion nécessaires à la fourniture de segments terminaux de lignes louées car cette obligation demeure essentielle pour garantir un accès efficace et non discriminatoire au réseau de Belgacom.

L'Offre de Référence doit, conformément à l'article 59 §2 de la loi relative aux communications électroniques permettre aux opérateurs alternatifs d'acheter seulement les

⁶⁴ Voir §85-86 de la Communication de la Commission européenne relative à l'application des règles de concurrence aux accords d'accès dans le secteur des télécommunications, 98/C 265/02, 22/8/98.

⁶⁵ Voir ERG Common Position on the approach to Appropriate remedies in the new regulatory framework.

⁶⁶ L'article 59§ 3 de la loi relative aux communications électroniques qui dispose que « nonobstant le § 1^{er}, lorsqu'un opérateur est soumis à une des obligations au titre de l'article 61, § 1^{er} al. 2, 1°, l'Institut peut lui imposer l'obligation de publier une Offre de Référence telle que décrite au § 2, concernant l'interconnexion, l'accès totalement dégroupé ou l'accès partagé à la boucle locale ou à la boucle locale partielle, l'accès à un débit binaire, ou à une autre forme d'accès, selon le type d'accès qui doit être autorisé par l'opérateur concerné ».

prestations dont ils ont besoin, ce qui implique que ces offres soient suffisamment détaillées et dégroupées.

Comme prévu par l'article 59, §5, 1^{er} alinéa de la loi relative aux communications électroniques, l'Offre de Référence doit être approuvée par l'IBPT préalablement à sa publication. Conformément à l'article 59§4 de la loi relative aux communications électroniques, l'IBPT peut modifier l'Offre de Référence en vue d'imposer les mesures prévues par la loi. Belgacom est soumis à l'obligation de communiquer à l'IBPT, à la demande de celui-ci en application notamment des articles 62 §2 et 137 §1^{er} de la loi relative aux communications électroniques, les accords avec les opérateurs alternatifs en matière d'accès, et notamment tout accord relatif aux segments terminaux de liaison louée, les opérateurs restant bien sûr soumis à l'obligation légale de portée générale de communiquer à l'IBPT tout accord relatif à l'interconnexion dans son intégralité (article 53, 2^{ème} alinéa de la loi relative aux communications électroniques). L'IBPT vérifiera leur conformité avec les obligations de Belgacom, notamment en matière de non discrimination. Conformément à l'article 57 de la loi relative aux communications électroniques, l'IBPT pourra ordonner la modification de tout accord qu'il estime incompatible avec les obligations découlant des présentes dispositions.

L'IBPT considère que le contenu de l'Offre de Référence devra obéir aux principes qui figuraient dans l'Arrêté Royal de 1999 sur les conditions d'exploitation d'un service de lignes louées. Les informations contiennent au moins les éléments suivants :

► *Les conditions de fourniture*

- la procédure nécessaire pour effectuer une commande ferme
- le délai de fourniture standard
- la durée du contrat, y compris la durée contractuelle généralement prévue et la durée contractuelle minimale qui ne peut être refusée par l'utilisateur
- le délai de réparation standard, le cas échéant, par classe de qualité des lignes louées
- les délais de réparation prévus pour les nouveaux types de lignes louées
- les règles en matière d'indemnisation ou de remboursement
- Les conditions d'infrastructure existante pour offrir le service si il n'est pas disponible sur tout le territoire.

► *Les caractéristiques techniques*

- Les caractéristiques techniques contiennent tant les caractéristiques physiques et électriques ou optiques que les spécifications techniques des performances détaillées s'appliquant au point de terminaison du réseau. Lors de la publication, il est fait explicitement référence aux normes utilisées.

► *Les conditions de raccordement pour les équipements terminaux*

- Les informations relatives aux conditions de raccordement contiennent un aperçu complet des exigences auxquelles doivent satisfaire les équipements terminaux à raccorder à la ligne louée concernée.

► *Les tarifs*

- Les tarifs comportent les éléments mentionnés dans la Section 'Contrôle des tarifs et obligations relatives au système de comptabilisation des coûts'.
- La différenciation éventuelle des tarifs, par exemple, en fonction du niveau de qualité fourni ou du nombre de lignes louées fourni, doit être indiquée.

Belgacom devra diviser son offre de référence en deux grandes parties : les segments terminaux du type accès reliant le site d'un utilisateur final et les segments terminaux du type « backhaul ». Sous réserve des modifications indiquées dans ce document, la prestation du type « backhaul » doit regrouper les prestations actuellement fournies sous la rubrique backhaul et IC Link dans le BRUO et le BRIO respectivement.

L'Offre de Référence peut être modifiée à l'initiative de l'IBPT, si cela est nécessaire afin de tenir compte de l'évolution des offres de Belgacom et de la nécessité de garantir une concurrence effective. L'Offre de Référence peut également être modifiée à l'initiative de Belgacom. Conformément à l'article 59§5, 1^{er} alinéa, les modifications proposées ne sont incluses dans l'Offre de Référence qu'avec l'accord de l'IBPT.

Les modalités suivantes seront appliquées dans le processus d'approbation et de modification de l'Offre de référence :

- Lorsque l'IBPT marque son accord sur une modification donnée et que celle-ci n'est pas immédiatement reprise par Belgacom dans l'Offre de Référence, le bénéficiaire peut compléter et corriger l'Offre de Référence concernée compte tenu de la décision de l'IBPT. Dans ce cas, les modifications en question sont considérées comme apportées par Belgacom.
- L'Offre de Référence est valable du 1er janvier au 31 décembre de l'année qui suit son approbation.
- Si l'IBPT n'a pas approuvé l'Offre de Référence au 1er janvier, l'Offre de Référence de l'année précédente reste valable, le cas échéant, dans sa forme actualisée. Si au 1^{er} janvier, l'IBPT a approuvé certaines parties du projet d'Offre de Référence mais pas le projet dans son intégralité, ces parties remplacent, si l'IBPT l'estime possible, les parties concernées de l'Offre de Référence de l'année précédente ; le reste du document restant applicable. Dans ce cas, l'IBPT communiquera clairement au secteur les parties de l'Offre de référence qui sont validées et entrent en application au 1^{er} janvier et celles qui ne sont pas encore validées et pour lesquelles les sections de l'Offre de référence de l'année précédente restent applicables.
- Les projets d'Offre de Référence sont fournis par Belgacom à l'IBPT au plus tard le 15 juillet de chaque année sous forme électronique et adaptable. Si le projet d'Offre de Référence comporte des modifications par rapport à l'Offre de Référence en vigueur, Belgacom joindra la motivation de celles-ci aux documents qu'il fournit à l'IBPT. Si la motivation n'est pas jointe ou présente des défauts, la modification concernée est considérée comme non motivée.

Toute information et spécification que Belgacom met à disposition des opérateurs en vue de permettre la conclusion ou la modification d'un accord contient également, le cas échéant les modifications qu'il prévoit d'y apporter dans les douze mois suivants.

En outre, l'Institut peut conformément à l'article 59, §1^{er}, alinéa 1^{er} de la Loi relative aux communications électroniques définir les informations que l'opérateur dominant doit publier en vertu des obligations de transparence. Ceci implique la publication d'indicateurs sur la qualité de service (*kpi* ou *key performance indicators*, dont l'imposition est discutée

dans les sections 5.2.4.5 et 5.2.5.4 du document « Appropriate Remedies in the ECNS regulatory framework »⁶⁷).

► ***Justification et proportionnalité du remède***

Le principe de transparence permet de garantir aux opérateurs alternatifs une lisibilité sur l'architecture technique et les conditions économiques et tarifaires des offres de gros de Belgacom. Il permet également de faciliter les négociations d'accords d'accès et d'interconnexion car ces négociations peuvent se baser sur des conditions connues de toutes les parties. Il permet par ailleurs de vérifier le respect des autres obligations, notamment celle de non discrimination.

La communication des accords d'accès et d'interconnexion est nécessaire afin de garantir l'application du principe de non discrimination. En l'absence d'une telle communication, l'IBPT ne serait pas en mesure de contrôler l'application du principe de non discrimination dans les accords bilatéraux conclus entre l'opérateur puissant et les opérateurs tiers.

Cette obligation est nécessaire pour le développement de la concurrence sur les marchés de services de lignes louées de détail, insuffisante à l'heure actuelle. Cette contrainte existait sous l'ancien cadre et a pu être gérée par Belgacom de manière satisfaisante par le passé. Elle n'est donc pas une contrainte disproportionnée.

Séparation comptable

► ***Description du remède***

L'article 60 de la loi relative aux communications électroniques dispose que « l'IBPT peut, conformément aux modalités fixées par le Roi, et conformément à l'article 55, §§3 et 4, imposer des obligations de séparation comptable en ce qui concerne toute activité dans le domaine de l'accès pour laquelle l'opérateur dispose d'une puissance significative sur le marché. L'IBPT entend imposer une obligation de séparation comptable en s'appuyant sur les recommandations du GRE.

⁶⁷ Revised Draft ERG Common Position on the approach to Appropriate Remedies in the ECNS regulatory framework.

Les différentes activités réseau doivent être séparées entre elles, avec un compte d'exploitation pour chacune, présenté à l'aide du modèle et suivant la méthodologie spécifiés par le Roi en application de l'article 60§1, deuxième alinéa de la loi relative aux communications électroniques. Les prix de transfert internes ainsi que les coûts unitaires des éléments de réseaux devront être clairement identifiés afin d'établir le respect des règles de non discrimination et l'absence de subventions croisées abusives.

Belgacom devra, toujours à l'aide du modèle et suivant la méthodologie spécifiés par le Roi en application de l'article 60§1, deuxième alinéa de la loi relative aux communications électroniques, séparer sur le plan comptable les services d'accès et d'interconnexion pour la fourniture de segments terminaux de lignes louées des services de détail correspondants, avec une ventilation par niveau de débit, notamment inférieurs et supérieurs à 2 Mbit/s. La ventilation par niveau de débit est nécessaire car l'Institut estime qu'il existe un risque d'une subvention croisée entre les lignes de bas débits (marché peu concurrentiel) vers les lignes hauts débits. Concernant la séparation comptable entre les services de gros, Belgacom devra également séparer sur le plan comptable les segments terminaux de lignes louées des segments trunk interurbains.

La méthodologie sera modifiée en tant que de besoin en fonction de l'arrêté royal fixant le modèle et la méthodologie applicables à la séparation comptable.

L'IBPT veillera à ce que le modèle de séparation comptable tienne compte du modèle de comptabilisation des coûts.

► ***Justification et proportionnalité du remède***

La séparation comptable entre les activités réseau (réseau d'accès, réseau d'interconnexion) de Belgacom et les services de détail est essentielle. En l'absence d'une obligation de séparation comptable, il serait impossible de contrôler les conditions dans lesquelles Belgacom fournit les mêmes prestations pour ses propres activités de détail, rendant inefficace l'obligation de non discrimination et facilitant les subventions croisées abusives. Il serait également impossible de contrôler les obligations d'orientation vers les coûts, car les coûts de la branche réseau et prestations en gros de l'opérateur puissant ne seraient pas séparés de ses activités de détail.

Cette obligation est justifiée par la nécessité de contrôler le respect des obligations tarifaires et le principe de non discrimination, notamment entre les prix de gros et les prix de transferts internes. La séparation comptable permettra également de vérifier l'absence de subventions croisées abusives.

L'article 60 de la loi relative aux communications électroniques dispose que « l'IBPT peut entre autres obliger un opérateur intégré verticalement à rendre ses prix de gros et ses prix de transferts internes transparents entre autres pour garantir le respect de l'obligation de non discrimination prévue à l'article 58, ou, en cas de nécessité, pour empêcher des subventions croisées abusives ».⁶⁸ Cette obligation constitue une partie des obligations principales imposées au titre de l'ancien cadre et a été mise en place sur le marché belge. Les raisons qui ont justifié la mise en place de ces mesures comptables n'ont pas disparu. Sans transparence de ces éléments, la vérification du respect du principe de non discrimination et l'absence de subventions croisées abusives est difficile, notamment pour les services de fourniture de segments terminaux de lignes louées.

L'ensemble de ces obligations n'est pas significativement différent des obligations qui pesaient déjà sur Belgacom sous l'ancien cadre, et que Belgacom a su mettre en place.

Contrôle des prix et obligations relatives au système de comptabilisation des coûts

► Description du remède

Sous l'ancien cadre, le prix des prestations d'interconnexion devait être orienté vers les coûts. Pour les *half links*, l'IBPT applique actuellement un modèle *retail-minus* ainsi qu'un test de « *price squeeze* ». C'est dans cet environnement que les offres de référence successives de Belgacom ont été examinées et approuvées par l'IBPT. Depuis les premières mesures de libéralisation du marché, l'orientation vers les coûts est l'un des principes fondamentaux en matière d'interconnexion au réseau de Belgacom. Aujourd'hui, la concurrence sur les marchés de services de lignes louées en est encore à ses

⁶⁸ Pour sa part, l'article 9§1 de la directive « Accès » dispose que « les autorités réglementaires nationales peuvent, conformément aux dispositions de l'article 8, imposer des obligations de transparence concernant l'interconnexion et/ou l'accès en vertu desquelles les opérateurs doivent rendre publiques des informations bien définies, telles que les informations comptables, les spécifications techniques, les caractéristiques du réseau, les modalités et conditions de fourniture et d'utilisation et les prix.

balbutiements. Il est donc prématuré d'enlever ce remède en ce qui concerne les segments terminaux, essentiels au développement de la concurrence.

L'article 62§1 de la loi relative aux communications électroniques dispose qu'en « *matière d'accès, l'IBPT peut, conformément à l'article 55, §§3 et 4 et lorsqu'il ressort en outre d'une analyse du marché que l'opérateur concerné peut, en raison de l'absence de concurrence réelle, maintenir les prix à un niveau exagéré ou réduire les marges au détriment des utilisateurs finals, imposer des obligations liées à la 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* ».

Les tarifs que Belgacom facture aux opérateurs alternatifs pour la fourniture des prestations d'accès et d'interconnexion précitées doivent être orientés vers les coûts, de plus ils ne pourront pas être de nature à créer un effet de ciseau tarifaire par rapport aux offres de détail de Belgacom. Conformément à l'article 62§2 alinéa 2, l'IBPT prendra en compte « les coûts liés à la fourniture d'une prestation efficace, y compris un retour sur investissement raisonnable ». Dans l'attente de la mise en place d'un système d'orientation des coûts, l'IBPT continuera temporairement à évaluer les tarifs de segments terminaux selon une méthode *retail-minus* avec l'application de test de *ciseau tarifaire*.

Le test de ciseau tarifaire 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 test devra donc encourager l'investissement efficace par les opérateurs alternatifs et le déploiement de leur réseau backhaul.

L'IBPT considère qu'il est nécessaire de ne plus utiliser le modèle *retail-minus*, et qu'il convient d'appliquer une orientation vers les coûts couplée éventuellement avec le test de ciseau tarifaire lorsque l'élaboration du système de comptabilisation des coûts et du test de ciseau sera achevée.

Dans la définition du principe d'orientation vers les coûts pour la fourniture de *segments terminaux*, l'IBPT tiendra compte des principes en matière de tarification énoncés par la

Commission européenne dans la Recommandation sur la tarification de la fourniture de circuits partiels de lignes louées⁶⁹.

En outre, l'IBPT considère qu'il est également nécessaire que Belgacom respecte les principes suivants :

- Les tarifs des segments terminaux de lignes louées tiennent compte de la longueur de ligne, c'est-à-dire de la distance à vol d'oiseau séparant les POP correspondants aux deux extrémités de la ligne, du point d'interconnexion au client dès lors que Belgacom utilise cette méthode de tarification pour les lignes louées de détail. En aucun cas, le tarif d'un segment terminal ne peut être supérieur à celui d'une ligne louée de détail de débit équivalent.
- Les tarifs des half-links seront composés d'une partie comprenant la section entre POPs (similaire aux lignes backhaul) et d'une partie d'accès local du dernier POP au client final (couvrant le coût de l'infrastructure locale dont la structure est très différente de l'infrastructure entre POPs)
- Les tarifs des *half links* fournis à la fois sur les segments terminaux de lignes louées et sur les segments de lignes louées sur le circuit interurbain seront composés du coût régulé du half-link sur le marché 13 plus un supplément correspondant à la prestation du marché 14.

L'opérateur puissant devra :

- soumettre ses tarifs à une approbation préalable de l'IBPT; les tarifs seront intégrés dans l'Offre de Référence
- communiquer, conformément à l'article 62§2 de la loi relative aux communications électroniques, à l'IBPT l'ensemble des éléments permettant à l'IBPT de contrôler le respect des obligations tarifaires, et notamment communiquer à l'IBPT toute information nécessaire pour effectuer le test de ciseau tarifaire. Le marché des lignes louées étant un marché professionnel, les tarifs de détail appliqués par Belgacom ne

⁶⁹ Recommandation de la Commission du 29 mars 2005 relative à la fourniture de lignes louées dans l'Union européenne – partie 2-tarification de la fourniture de circuits partiels de lignes louées, Bruxelles, le 29.03.2005, C(2005) 951/2 final.

sont pas facilement disponibles. La communication des tarifs de détail, des plans de réduction tarifaire, des offres spéciales temporaires et des contrats les plus importants - à la demande de l'IBPT - est donc essentielle pour permettre à l'IBPT d'appliquer le test de ciseau tarifaire. L'IBPT précise en tant que de besoin que l'application du test de ciseau tarifaire pourra conduire l'IBPT à demander une révision des offres de Belgacom relatives aux segments terminaux, et ne devra en aucun cas se traduire par un système d'approbation préalable des tarifs de détail de Belgacom, qui serait contraire à l'article 64 de la loi relative aux communications électroniques.

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. Pour ces prestations, une règle stricte d'orientation vers les coûts paraît excessive et n'apporterait pas une motivation suffisante pour Belgacom d'investir dans son réseau optique.

L'IBPT peut au cours de l'année civile procéder de manière motivée à un réajustement de certains tarifs. En application des articles 59§4 et 62 de la loi relative aux communications électroniques, l'IBPT pourra modifier, adapter ou préciser, à sa propre initiative ou à la demande justifiée des acteurs du marché, les méthodes de coûts relatives à l'accès et l'interconnexion pour la fourniture de segments terminaux de lignes louées. Ces modifications sont dictées par des évolutions techniques, des développements sur le marché, des adaptations réglementaires, des adaptations à des coûts et prix, etc. L'IBPT prendra en considération la nécessité de préserver la stabilité du marché des communications électroniques.

Conformément à l'article 62§3 de la loi relative aux communications électroniques, Belgacom mettra en œuvre un modèle de comptabilisation des coûts approuvé par l'IBPT. L'IBPT publiera ultérieurement une décision relative à la description du système de comptabilisation des coûts, conformément à l'article 62§3 de la loi relative aux communications électroniques. Il est également essentiel d'avoir un moyen de vérifier le respect par Belgacom de ce système. Le respect du système de comptabilisation des coûts pourra être vérifié, aux frais de Belgacom, par un réviseur d'entreprises agréé, désigné par cet opérateur. Une telle décision sera confirmée postérieurement à la publication du système de comptabilisation des coûts par l'IBPT, conformément à l'article 62§4 de la loi.

► *Justification et proportionnalité du remède*

L'absence de ces obligations hypothèquerait la compétitivité des services de détail des opérateurs alternatifs car bien que disponibles, les services de fourniture de segments terminaux de lignes louées seraient proposés à des conditions tarifaires qui laisseraient un espace économique insuffisant aux opérateurs tiers par rapport à l'activité de l'opérateur puissant, verticalement intégré. L'orientation des tarifs sur les coûts semble le plus appropriée pour inciter les acteurs sur le marché de prendre les choix économiques les plus efficaces. Néanmoins, pour ce qui est des prestations à base de longueur d'onde, la règle d'orientation sur les coûts paraît excessive et est donc remplacé par l'obligation d'être « non excessifs ».

Faute d'un système de comptabilisation des coûts approprié, le respect des obligations de non discrimination et d'orientation sur les coûts serait en effet difficile à contrôler.

Ces obligations sont proportionnées dans le sens qu'il n'existe pas d'autres remèdes qui aboutiraient au mêmes résultat à moindres frais. En outre, étant déjà d'application dans l'ancien cadre, elles ne comportent pas de frais de développement difficiles à justifier.

4 Marché de la fourniture en gros de segments de lignes louées sur le circuit interurbain

4.1 Définition des marchés pertinents

4.1.1 Offres sur le marché de gros

Voir les développements pour le marché des segments terminaux de lignes louées.

4.1.2 Définition des marchés pertinents de produits

La Recommandation sur les marchés pertinents identifie le marché de la « fourniture en gros de segments de lignes louées sur le circuit interurbain » (Marché 14).

L'IBPT a étudié d'une part s'il était possible de fusionner le marché de la fourniture en gros de segments de lignes louées sur le circuit interurbain avec d'autres marchés de la Recommandation sur les marchés pertinents, et d'autre part s'il était possible de le subdiviser. Dans ce but, nous avons analysé la substituabilité entre les produits et services suivants :

- démarcation entre les segments terminaux de lignes louées et les segments de lignes louées sur le circuit interurbain
- substituabilité entre les segments terminaux de lignes louées et les segments de lignes louées sur le circuit interurbain

- substituabilité entre les segments de lignes louées sur le circuit interurbain de différents débits.

Démarcation entre les segments terminaux de lignes louées et les segments de lignes louées sur le circuit interurbain

L'IBPT considère que :

- Le marché de gros des segments de lignes louées sur le circuit interurbain est constitué par les lignes louées de gros reliant les 12 noeuds des *express rings* de Belgacom (niveau 1 de son architecture) et les noeuds de l'infrastructure de niveau 1 équivalents des autres opérateurs.
- Le marché de gros des segments terminaux de lignes louées est constitué par les lignes louées de gros dont les deux extrémités dépendent hiérarchiquement du même noeud de niveau 1.

Une ligne louée de gros dont les deux extrémités dépendent hiérarchiquement de deux noeuds de niveau 1 différents est donc constituée d'un segment interurbain et d'au moins un segment terminal.

► *Conclusion*

L'IBPT considère que le marché de gros des segments de lignes louées sur le circuit interurbain est constitué par les lignes louées de gros reliant les 12 noeuds des *express rings* de Belgacom (niveau 1 de son architecture) et les noeuds de l'infrastructure de niveau 1 équivalents des autres opérateurs.

Substituabilité entre les segments terminaux de lignes louées et les segments de lignes louées sur le circuit interurbain

Même développement que pour le marché des segments terminaux de lignes louées.

► *Conclusion*

L'IBPT considère que les segments de lignes louées sur le circuit interurbain et les segments terminaux de lignes louées appartiennent à deux marchés pertinents de produits distincts.

Substituabilité entre les segments de lignes louées sur le circuit interurbain de différents débits

► *Substituabilité du point de vue de la demande*

Du point de vue des caractéristiques, les segments de lignes louées sur le circuit interurbain utilisent des infrastructures qui permettent le transport de données à très haut débit. Que les données transmises proviennent d'une ligne louée bas débit ou d'une ligne haut débit, les caractéristiques du transport sur le circuit interurbain seront les mêmes. D'ailleurs, au niveau du circuit interurbain, les opérateurs procèdent à une agrégation du trafic en provenance des segments terminaux de lignes louées. Le trafic en provenance des segments terminaux est regroupé, emprunte le même segment sur le circuit interurbain, et n'est pas différencié selon le débit fourni au niveau du segment terminal.

Toutefois, les tarifs des *half links*, y compris ceux qui empruntent le circuit interurbain, sont fixés en fonction du débit. Par conséquent, un opérateur qui fournit des lignes louées de détail bas débit ne va pas acheter des *half links de haut débit* pour établir ce service de détail.

Du point de vue de la demande, le degré de substituabilité entre les segments de lignes louées sur le circuit interurbain de débit différent est insuffisant pour les intégrer dans le même marché pertinent.

► *Substituabilité du point de vue de l'offre*

Les infrastructures des opérateurs sur le circuit interurbain sont toutes des capacités de transmission à très haut débit. Elles permettent donc d'acheminer l'ensemble du trafic des lignes louées de détail, quel que soit leur débit.

En cas d'augmentation faible mais significative et durable des prix des segments de lignes louées haut débit sur le circuit interurbain, un opérateur qui ne fournirait que des segments de lignes louées sur le circuit interurbain pour les lignes louées bas débit, serait en mesure de fournir des services haut débit sans délais ni investissements.

Il existe donc des opérateurs alternatifs en mesure d'exercer une pression concurrentielle supplémentaire sur un hypothétique opérateur en position de monopole à l'un des niveaux de bande passante.

Du point de vue de l'offre, le degré de substituabilité entre les segments de lignes louées sur le circuit interurbain de débit différent est suffisant pour les intégrer dans le même marché pertinent.

► *Conclusion*

L'IBPT considère que le marché de la fourniture en gros de segments de lignes louées sur le circuit interurbain ne doit pas être défini en fonction de la bande passante.

4.1.3 Définition du marché géographique

Du point de vue de la demande, un segment de ligne louée reliant une zone urbaine A à une zone urbaine B ne peut de toute évidence pas se substituer à un segment reliant la zones urbaine A à une zone urbaine C. En conséquence l'utilisation de la substituabilité comme seul critère pour définir l'étendue du marché pertinent géographique des lignes louées au détail conduirait à une segmentation à l'excès du marché.

L'IBPT constate que la 'quasi-intégralité' des axes interurbains est desservie par au moins deux opérateurs alternatifs en plus de Belgacom. Près des deux tiers des axes interurbains sont couverts par au moins cinq opérateurs en plus de Belgacom. Les fournisseurs de lignes louées peuvent proposer des prix différenciés selon la concentration économique de la région couverte par les lignes.

L'analyse de marché ne révèle néanmoins pas de spécificités majeures de certains axes par rapport aux autres. La dynamique concurrentielle est suffisamment homogène sur le segment interurbain pour qu'il ne soit pas utile de diviser le marché des segments de lignes louées sur le circuit interurbain en isolant différents axes.

4.1.4 Conclusion

L'IBPT considère que le marché pertinent est le marché national des services de segments de lignes louées sur le circuit interurbain.

4.2 Analyse de marché et identification des opérateurs puissants

4.2.1 Principaux facteurs structurants du marché

Principaux opérateurs du marché

La fourniture en gros de segments de lignes louées sur le circuit interurbain est un élément intervenant dans la fourniture de lignes louées de détail.

Les opérateurs détenant des infrastructures de réseau en propre sont présents ou pourraient entrer sur le marché des lignes louées. La liste de ces opérateurs inclut notamment l'opérateur historique Belgacom, le câblo-opérateur Telenet, Versatel, Scarlet, la branche fixe de Mobistar, les opérateurs internationaux BT, COLT, et Verizon.

Parmi cet ensemble d'acteurs, Belgacom est le seul opérateur à posséder une infrastructure de réseau de segments interurbains couvrant l'ensemble du territoire. L'infrastructure de réseau de segments interurbains de Belgacom est composée de 66 routes. Ces segments interurbains permettent de relier 12 nœuds qui se trouvent dans les villes de Bruxelles, Anvers, Hasselt, Bruges, Charleroi, Courtrai, Gand, Liège, Louvain, Mechelen, Mons et Namur.

Telenet, BT, Colt, Verizon et Mobistar ont dupliqué en grande partie l'infrastructure de réseau interurbain de Belgacom. Les autres opérateurs alternatifs ont quant à eux développé des structures plus régionales. La couverture du circuit interurbain par les opérateurs alternatifs est représentée par la figure suivante :

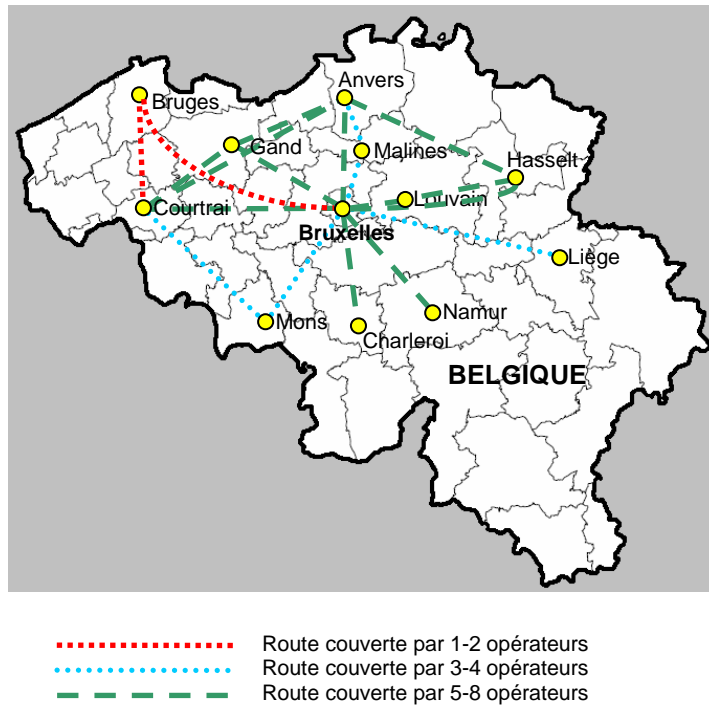


Figure 4.1:
 Couvertures des principales routes de segments interurbains de lignes louées
 [Source: Données opérateurs, IBPT, Analysys, 2005]

Les figures suivantes illustrent respectivement le nombre d'alternatives au réseau de Belgacom en fonction de chaque route interurbaine, ainsi que le nombre de routes interurbaines qui possèdent de une à 8 routes alternatives à celle de Belgacom. Il ressort de ces figures que 100% des routes sont couvertes par au moins un opérateur alternatif, et plus de 75% des routes sont couvertes par au moins trois opérateurs alternatifs.

	<i>Bruxelles</i>	<i>Malines</i>	<i>Anvers</i>	<i>Gand</i>	<i>Bruges</i>	<i>Courtrai</i>	<i>Mons</i>	<i>Charleroi</i>	<i>Namur</i>	<i>Liège</i>	<i>Louvain</i>	<i>Hasselt</i>
<i>Bruxelles</i>		3	8	8	2	8	5	6	7	5	8	8
<i>Malines</i>	3		3	3	2	3	2	2	2	2	3	3
<i>Anvers</i>	8	3		8	2	8	5	5	7	5	8	8
<i>Gand</i>	8	3	8		2	8	5	5	7	5	8	8
<i>Bruges</i>	2	2	2	2		2	1	1	1	1	2	2
<i>Courtrai</i>	8	3	8	8	2		5	5	7	5	8	8
<i>Mons</i>	5	2	5	5	1	5		5	5	5	5	5
<i>Charleroi</i>	6	2	5	5	1	5	5		5	5	5	5
<i>Namur</i>	7	2	7	7	1	7	5	5		5	7	7
<i>Liège</i>	5	2	5	5	1	5	5	5	5		5	5
<i>Louvain</i>	8	3	8	8	2	8	5	5	7	5		8
<i>Hasselt</i>	8	3	8	8	2	8	5	5	7	5	8	

Figure 4.2: Nombre d'opérateurs présents sur les principales routes du circuit interurbain en Belgique en plus de Belgacom [Source: Opérateurs, IBPT, Analysys, 2005]

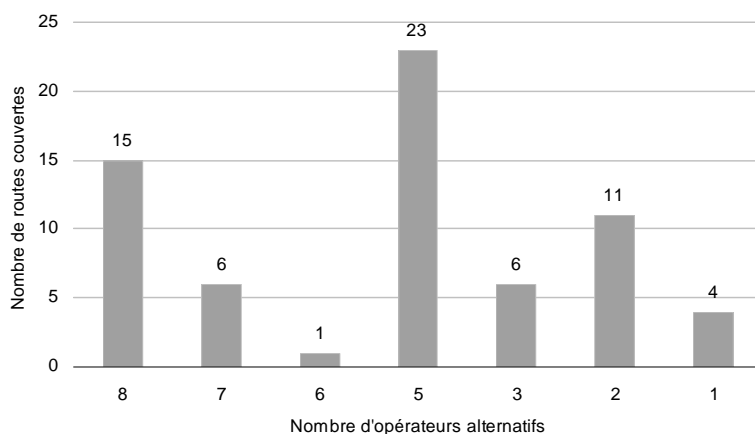


Figure 4.3: Couverture du réseau de segments interurbains en Belgique [Source: Opérateurs, IBPT, Analysys, 2005]

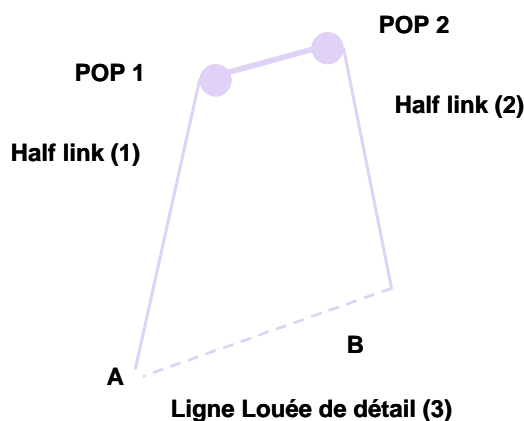
Spécificités actuelles du marché belge

L'IBPT note que les services de gros de Belgacom, les *half links*, ne sont que très peu utilisés par les opérateurs alternatifs. Compte tenu des spécificités de ces produits, de

nombreux opérateurs alternatifs préfèrent acheter et revendre à leur clients finals des liaisons louées de détail de Belgacom plutôt que d'utiliser les *half links* de Belgacom. Cette situation est due aux caractéristiques suivantes des offres de Belgacom :

- Les *half links* sont définis comme étant des lignes louées dont au moins une extrémité se termine au niveau d'un POP de Belgacom. La construction d'une ligne louée de détail nécessite donc deux *half links* (dont les tarifs sont basés sur la distance entre chaque extrémité et le POP de Belgacom).
- La tarification des lignes louées de détail est basée sur une distance calculée à vol d'oiseau entre les deux extrémités de chaque ligne louée.
- La tarification des *half links* est basée sur un mode *retail-minus*, avec des frais de connexion relativement importants par rapport au prix d'abonnement mensuel (notamment pour les petites distances et les faibles débits).

L'utilisation de deux *half links* (pour créer une ligne louée de détail) peut donc créer un effet de ciseau tarifaire surtout si les deux extrémités de la ligne louée de détail sont suffisamment proches à vol d'oiseau (voir figure ci-dessous).



Situation potentielle sur le marché :
Prix de Ligne Louée de détail (3) << Prix de Half link (1)
+ Prix de Half link 2

Figure 4.4:

Effet de ciseau tarifaire créé entre certains half links et des lignes louées de détail [Source: Analysys 2005]

Prise en compte de l'autofourniture dans l'analyse du marché

La définition du Marché 13 (et notamment sa frontière avec le Marché 14) a été établie par l'IBPT sur la base des recommandations de la Commission européenne. Cette définition de marché a été élaborée compte tenu de l'architecture de réseau des différents opérateurs, et en particulier leur présence sur l'*express ring*. Cette délimitation du marché n'existait pas sous l'ancien cadre réglementaire. En particulier, les offres en gros existantes (de Belgacom ou des opérateurs alternatifs) ne correspondent pas actuellement à ces définitions de marché. Un *half link* de Belgacom peut ainsi correspondre à un segment interurbain, un segment terminal ou à une combinaison des deux services (en fonction de son point d'origine et de terminaison).

De plus, les opérateurs alternatifs ne sont pas actuellement en mesure de distinguer sur le marché de gros les services vendus qui correspondent à des segments terminaux et/ou à segments interurbains. En pratique, l'évaluation de la taille et des parts de marchés du marché de gros des segments interurbains, en ne considérant pas l'autofourniture (production interne des entreprises) n'est donc pas quantifiable.

Compte tenu de l'intégration verticale des principaux fournisseurs et de la présence de nombreuses alternatives sur la grande majorité des routes interurbaines, l'IBPT estime que le marché de gros externe des lignes louées sur le circuit interurbain est de taille très réduite, et que peu d'acteurs se fournissent chez Belgacom. L'IBPT estime donc que la part de marché de Belgacom sur le marché de gros (sans autofourniture) est donc relativement faible sur le marché de gros externe (très probablement inférieure à 20% d'après les estimations faites sur la base des informations disponibles). Néanmoins, l'IBPT estime que ces considérations ne sont pas de nature à quantifier de manière satisfaisante le marché de gros externe et considère donc, dans ce contexte, que la prise en compte de l'autofourniture constitue le meilleur instrument pour quantifier le marché de gros des segments terminaux de lignes louées.

Si l'IBPT reconnaît d'ailleurs qu'en droit communautaire de la concurrence⁷⁰, la règle générale est de ne pas prendre en compte l'autofourniture au niveau de l'analyse du marché,⁷¹ l'IBPT constate également que certaines décisions de la Commission en matière de contrôle des concentrations tendent ponctuellement à inclure l'autofourniture dans le calcul des parts de marché.⁷²

De plus, l'IBPT constate que les principaux fournisseurs du marché de segments de lignes louées sur le circuit interurbain sont verticalement intégrés et ce degré d'intégration verticale agit comme une pression concurrentielle forte sur le marché. En particulier, en réponse à une augmentation modeste mais significative et durable des prix sur le marché des segments interurbains, l'IBPT est d'avis que les opérateurs qui utilisent leur infrastructure uniquement pour la fourniture de services de détails seraient amenés à commercialiser des services sur le marché externe. En effet, les services de liaisons louées sont des services techniquement identiques aux capacités de transmission à usage interne et n'impliquent que des adaptations des outils de contrôle du niveau de qualité de service pour passer à une commercialisation externe de ces services.

Sur la base de l'ensemble de ces éléments l'IBPT estime ainsi qu'il est fondé de considérer, dans son évaluation de la taille et des parts de marchés, l'autofourniture des différents acteurs.

⁷⁰ voir notamment article 98 des Lignes directrices sur les restrictions verticales (2000/C 291/01) « La production interne, c'est-à-dire la fabrication par une entreprise d'un bien intermédiaire aux fins de sa propre production, peut revêtir une très grande importance dans une analyse de la concurrence en tant que contrainte concurrentielle ou en tant que facteur qui renforce la position d'une entreprise sur le marché. Cependant, pour définir le marché et calculer la part de marché pour les biens et les services intermédiaires, la production interne ne sera pas prise en considération » ainsi que voir Affaire COMP/M.2420 - Mitsui/CVRD/Caemi « [S]eules les ventes « marchandes » reflètent adéquatement le pouvoir de marché effectif des fournisseurs présents sur ce marché, car les ventes « captives » correspondent à des quantités qui ne sont pas réellement mises sur le marché, qui ne sont pas disponibles pour les producteurs de fer de réduction directe non intégrés et pour lesquelles ne s'exerce pas une véritable concurrence. ».

⁷¹ voir notamment Décision Schneider du Tribunal de première instance des communautés européennes (Schneider Electric SA c. Commission, 22 octobre 2002), ADM / VDBO (2003), UCB / Solutia (2003).

⁷² Ces décisions sont notamment basées sur les éléments suivants :

- interdépendance du marché de l'autofourniture et du marché de la fourniture aux tiers
- degré d'intégration verticale sur le marché pertinent et pression concurrentielle exercée par les entreprises verticalement intégrées sur le marché pertinent
- faisabilité technique et intérêt stratégique de la vente sur le marché externe en réponse à une augmentation modeste mais significative et durable des prix sur le marché de la fourniture aux tiers.

Taille du marché, parts de marché

Compte tenu de l'interdépendance entre le marché de la fourniture en gros de segments de lignes louées sur le circuit interurbain et les marchés de détail des lignes louées (lignes louées analogiques et numériques tous débits confondus), l'analyse est structurée autour de l'examen des marchés de détail, afin d'alimenter l'analyse du marché de gros.

► *Marchés de détail des lignes louées*

Cette analyse est identique à celle développée dans la Section 4.1. En résumé, les marchés des lignes louées de détail sont des marchés en décroissance en volume et en valeur (-6.8% et -6.5% par semestre respectivement, entre le premier semestre 2001 et le premier semestre 2005). Ils représentaient environ 29 500 lignes au premier semestre 2005, et équivalaient à EUR36.6 millions par semestre et 42.7 Gbit/s en capacité à la même période.

► *Taille de marché, part de marchés sur le marché la fourniture en gros de segments de lignes louées sur le circuit interurbain*

L'estimation du marché et des parts de marché sur le marché de la fourniture en gros de segments de lignes louées sur le circuit interurbain est rendue complexe par le fait que la définition de lignes louées sur le circuit interurbain n'est pas homogène entre les opérateurs et que certains opérateurs n'établissent pas de distinction entre segment terminal et lignes louées sur le circuit interurbain.

Pour autant, il est possible d'utiliser les données des marchés de détail avals pour estimer en première approche la taille et les parts de marché du marché de la fourniture en gros de segments de lignes louées sur le circuit interurbain.

La taille du marché de la fourniture en gros de segments de lignes louées sur le circuit interurbain peut être estimée comme étant, en capacité, au moins égale à la capacité des lignes louées vendues au détail dont les deux extrémités dépendent de deux nœuds différents situés sur le premier niveau hiérarchique de l'architecture des opérateurs de

lignes louées⁷³ (ces lignes de détail sont dénommées ci après lignes louées de détail interurbaines). Cette conclusion est basée sur les éléments suivants :

- Seules les lignes louées de détail interurbaines correspondent en aval au marché de gros des segments interurbains. En effet, les autres lignes louées de détail ont leurs deux extrémités sous un même nœud hiérarchique de niveau 1 et ne nécessitent donc pas l'utilisation d'un segment interurbain.
- La taille du marché de gros des segments interurbains peut uniquement être estimée en capacité (comme détaillé précédemment les données des opérateurs ne permettent pas en pratique, d'estimer les revenus issus des segments interurbains). En effet, la valeur et le volume de ce marché (en nombre de lignes) ne sont pas pertinents car une ligne louée de détail interurbaine peut être fournie en utilisant un segment interurbain, mais plusieurs lignes louées de détail interurbaines peuvent également être fournies en utilisant un seul segment interurbain à gros débit (par exemple 155 Mbit/s) si ces lignes sont mutualisées sur la même route interurbaine. Il n'est donc pas possible de déduire du nombre de lignes louées de détail le nombre de segments interurbains sur le marché de gros. De plus, raisonner en nombre de lignes de détail interurbaines « équivalentes » fournies sur le marché de gros de segment interurbain n'est pas pertinent car on associerait alors implicitement la même importance à une ligne à très bas débit (64 kbit/s par exemple) et une ligne à haut débit (155 Mbit/s par exemple).
- Sur le marché de la fourniture en gros de segments de lignes louées sur le circuit interurbain la capacité des segments interurbains est surdimensionnée par rapport à celle vendue au détail. Cela est dû à plusieurs éléments :
 - Le prix des segments interurbains qui n'évolue pas de manière linéaire par rapport à leur capacité. Par exemple, un segment à 155 Mbit/s est moins cher que 77 segments à 2 Mbit/s. Un opérateur a alors tendance à utiliser un segment interurbain avec un débit supérieur à la capacité requise pour la fourniture des lignes louées vendues au détail.

⁷³ Voir distinction entre segments terminaux et interurbains dans la section définition de marché.

- Les opérateurs ont tendance à prévoir leur évolution de réseau (et de capacité) et achètent donc des capacités qui leur permettent de satisfaire leur besoin en bande passante pendant plusieurs mois avant de devoir augmenter la capacité de leurs segments.

En ce qui concerne les parts de marché, il est de même possible d'utiliser les parts de marché en capacité des lignes louées de détail interurbaines pour estimer les parts de marché du marché de gros des segments interurbains. L'IBPT estime ainsi que Belgacom dispose sur le marché de gros des segments interurbains d'une part de marché inférieure à 22%, sur la base des éléments suivants :

- Dans le cas où tous les opérateurs seraient verticalement intégrés, les parts de marché en capacité, en considérant l'autofourniture, seraient similaires sur le marché de gros à celles des lignes louées de détail interurbaines (en prenant ici pour hypothèse que le facteur de surdimensionnement de capacité mentionnée ci-dessus est le même pour tous les acteurs).
- Si tous les opérateurs n'étaient pas verticalement intégrés, il faudrait théoriquement ajouter à cette part de marché les segments interurbains vendus sur le marché de gros. Or, tel que défini dans la présente Section ci-dessus, il y a une forte intégration verticale des opérateurs sur le marché de gros et l'ensemble des routes interurbaines sont couvertes par de nombreuses alternatives à Belgacom. En conséquence, l'IBPT considère que très peu d'opérateurs alternatifs se fournissent commercialement chez Belgacom sur le marché de gros des segments interurbains. Dès lors, la part de marché de Belgacom (en capacité) est sensiblement équivalente à celle que l'opérateur détient sur les lignes louées de détail interurbaines.
- Les lignes louées de détail interurbaines constituent une sous partie de l'ensemble des lignes de détail (débits inférieurs ou supérieurs à 2 Mbit/s), sur lesquelles Belgacom possède, comme illustré dans la section précédente, une part de marché en capacité de 22%. Cette part de marché de Belgacom est la moyenne pondérée de la part de marché pour les lignes louées qui utilisent des routes interurbaines et de la part de marché sur les autres lignes louées de détail (qui n'utilisent pas de routes interurbaines). Cependant, compte tenu de la couverture des routes interurbaines par les opérateurs alternatifs et de la quasi absence de ces opérateurs sur le marché des segments

terminaux, l'IBPT considère que la part de marché de Belgacom sur ces deux sous ensembles est hétérogène, et que l'opérateur possède donc une part de marché sensiblement inférieure à 22% sur les lignes louées de détail qui utilisent des routes interurbaines et sensiblement supérieure sur les autres lignes louées de détail.

En ne considérant pas l'autofourniture dans les parts de marché, Belgacom possède une relativement faible part de marché sur le marché de gros (très probablement inférieure à 20% d'après les estimations faites sur la base des informations disponibles). L'IBPT considère néanmoins que la prise en compte de l'autofourniture est le meilleur instrument pour quantifier le marché de gros des lignes louées sur le segment interurbain. En intégrant l'autofourniture dans l'analyse des parts de marché, Belgacom a une part de marché inférieure à 22%.

4.2.2 Autres facteurs ayant un impact sur la concurrence sur le marché

L'IBPT a revu l'ensemble des facteurs ayant un impact sur la concurrence sur le marché tel que définis par la Commission dans ses recommandations. Pour autant, seuls les facteurs ayant un impact sur les conclusions de l'IBPT sont présentés dans la section suivante.

Dépenses à fonds perdus Les dépenses à fonds perdus bien qu'importantes dans l'établissement d'un réseau longue distance, n'ont pas limité la capacité des opérateurs alternatifs à déployer des infrastructures de réseaux de segments interurbains propriétaires.

En effet, tel qu'illustré par la Figure 4.3, plus des deux tiers des routes de segments interurbains sont couvertes pas au moins cinq opérateurs alternatifs.

Les dépenses à fonds perdus consenties par les opérateurs établis (et notamment Belgacom) sont importantes. Ces dépenses à fond perdus n'ont cependant pas empêché des opérateurs alternatifs d'entrer sur le marché de la fourniture en gros de segments de lignes louées sur le circuit interurbain.

Economies d'échelle

Compte tenu du haut niveau hiérarchique définissant les segments du circuit interurbain, l'IBPT estime que l'ensemble des opérateurs établis sur ce marché sont en mesure d'agréger un volume important de trafic sur les routes interurbaines et bénéficient donc d'économies d'échelle importantes. L'IBPT reconnaît que Belgacom, compte tenu de sa position sur le marché, est en mesure de transporter plus de trafic que ses concurrents. Cependant, cet aspect n'est pas de nature à lui procurer un réel avantage concurrentiel significatif sur le marché de gros des segments interurbains.

L'ensemble des opérateurs établis bénéficient d'économies d'échelle importantes. Belgacom ne bénéficie pas d'un avantage concurrentiel important lié aux effets d'économies d'échelle sur le marché de la fourniture en gros de segments de lignes louées sur le circuit interurbain.

Economies de gamme

La fourniture en gros de segments de lignes louées sur le circuit interurbain génère des économies de gamme. En effet, les coûts liés aux segments interurbains sont partagés avec les autres services de télécommunications qui utilisent la même infrastructure de réseau (tels que les services d'accès au réseau téléphonique public, les services téléphoniques). Les infrastructures réseaux utilisées pour la fourniture en gros de segments interurbains ont d'ailleurs été en premier lieu déployées pour d'autres services tels que les services d'accès au réseau téléphonique par exemple.

Belgacom et les opérateurs alternatifs bénéficient donc d'économies de gamme importantes.

L'ensemble des opérateurs établis bénéficient d'économies de gamme importantes. Belgacom ne bénéficie pas d'un avantage concurrentiel important lié aux effets d'économies de gamme sur le marché de la fourniture en gros de segments de lignes louées sur le circuit interurbain.

Contrôle d'une infrastructure qu'il n'est pas facile de dupliquer

L'analyse des informations reçues par l'IBPT montre que la couverture du réseau de Belgacom sur le circuit interurbain a été largement dupliquée par les opérateurs alternatifs. En effet, sur les douze nœuds qui constituent les points d'interconnexion du réseau de Belgacom, seuls ceux de Bruges et de Mechelen ne jouissent pas de la présence de plus de trois opérateurs alternatifs (seulement un et deux respectivement). Au niveau des autres nœuds, la présence d'opérateurs alternatifs est forte (supérieure ou égale à cinq).

L'infrastructure nécessaire pour la fourniture en gros de segments de lignes louées sur le circuit interurbain a été largement dupliquée par les opérateurs alternatifs. Dès lors, sur le marché de la fourniture en gros de segments de lignes louées sur le circuit interurbain, aucun acteur ne possède une infrastructure lui procurant un avantage concurrentiel significatif limitant l'entrée ou l'expansion des acteurs sur ce marché.

Barrières au changement

Les routes de segments interurbains de lignes louées sont relativement concurrentielles, grâce à la présence de nombreux opérateurs alternatifs.

Cependant, une source de barrière au changement est le coût non récurrent lié à l'installation d'une ligne louée. Si ce coût est élevé, un acheteur aura tendance à rester avec son fournisseur, même si d'autres opérateurs proposent des tarifs mensuels plus intéressants.

Dans le cas de Belgacom, les coûts non récurrents des *half links* peuvent représenter des barrières au changement pour des contrats de courte durée (un à trois ans) et les lignes louées de courte distance (inférieure à 5 Km). Néanmoins ces barrières au changement diminuent fortement avec la distance et l'utilisation des débits plus élevés. En effet, pour un *half link* local de 5 Km à 2 Mbit/s, les coûts non récurrents représentent 21% des dépenses liées à un contrat de trois ans. Cependant, pour un *half link* local de 5 Km à 34 Mbit/s, les coûts non récurrents ne représentent plus que 9% des dépenses liées à un contrat de trois ans. Enfin, pour un *half link*

non local de 50 Km à 34 Mbit/s en zone 1, les coûts non récurrents ne représentent plus que 1% des dépenses liées à un contrat de trois ans.

D'autre part, l'IBPT considère que la présence de nombreux concurrents sur ce marché permet de diminuer ce type de barrières au changement notamment pour des contrats de longue durée, ou pour des volumes d'achat importants.

Sur le marché de la fourniture en gros de segments de lignes louées sur le circuit interurbain, les barrières au changement sont faibles et ne représentent pas une barrière à l'entrée ou à l'expansion importante pour les opérateurs.

Contre pouvoir des acheteurs

Les principaux opérateurs alternatifs ayant déjà en grande partie dupliqué l'infrastructure de réseau de Belgacom, il existe de nombreuses offres alternatives pour les opérateurs clients des vendeurs de gros. Ces clients ont donc un pouvoir de négociation relativement important.

Sur le marché de la fourniture en gros de segments de lignes louées sur le circuit interurbain, les opérateurs clients des vendeurs en gros bénéficient de pouvoir de négociation important.

4.2.3 Analyse prospective du marché et développements technologiques

Compte tenu de la présence de nombreux opérateurs offrant des alternatives à Belgacom pour la fourniture en gros de segments interurbains de lignes louées, le niveau de concurrence devrait rester élevé et il est donc peu probable que Belgacom renforce sa position sur le marché à l'horizon de l'étude.

Le réseau de Belgacom sur le circuit interurbain étant déjà largement dupliqué par de nombreux opérateurs alternatifs, l'IBPT considère qu'il est peu probable que la couverture des opérateurs alternatifs augmente considérablement à l'horizon de l'étude, ou que de nouveaux acteurs entrent sur le marché.

D'autre part, les obligations réglementaires imposées à Belgacom sur le marché des segments terminaux (Marché 13) devraient permettre aux opérateurs de ne plus utiliser des lignes louées de détail en remplacement des produits de gros de Belgacom. L'utilisation des segments terminaux à la place des lignes louées de détail par les opérateurs alternatifs devrait alors générer davantage de demande commerciale pour des segments de lignes louées sur le circuit interurbain.

4.2.4 Conclusion

Au regard des arguments ci-dessous, l'IBPT considère que la présomption de dominance de Belgacom sur le marché de fourniture en gros de segments de lignes louées sur le circuit interurbain n'est pas confirmée :

- l'évaluation de la part de marché de Belgacom sur ce marché révèle une difficulté intrinsèque qui ne permet que d'estimer une fourchette haute en prenant en compte l'autofourniture des différents acteurs (sans autofourniture, la part de marché de Belgacom est inférieure à 22%).

- les opérateurs alternatifs ont en grande partie dupliqué l'infrastructure de Belgacom, ce qui l'empêche d'agir indépendamment de ses concurrents sur le circuit interurbain et favorise le développement d'une concurrence effective sur le marché.

Au regard de l'ensemble des critères quantitatifs et qualitatifs détaillés dans les sections précédentes, l'IBPT propose qu'aucun opérateur ne soit désigné opérateur puissant sur le marché de la fourniture en gros de segments de lignes louées sur le circuit interurbain.

4.3 Développement des remèdes appropriés

Le marché de la fourniture en gros de segments de lignes louées sur le circuit interurbain étant concurrentiel, l'IBPT n'impose pas de remèdes sur ce marché.

4.4 Durée de la période d'analyse

Une durée de trois ans est prévue pour la période d'analyse.

5 Entrée en vigueur, voies de recours et signatures

5.1 Entrée en vigueur

La présente décision de l'Institut entre en vigueur un mois après sa publication sur le site de l'IBPT, sauf pour les remèdes ou éléments de remèdes pour lesquels un autre calendrier a été prévu.

5.2 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.

5.3 Signatures du Conseil

Section à compléter dans une version ultérieure du document.

Annexes à l'analyse des marchés du groupe « lignes
louées »

Annexe A: Résumé des commentaires faits par les opérateurs lors de la consultation nationale

La consultation nationale relative aux marchés du groupe « lignes louées » a eu lieu entre le 28 avril et le 12 juin 2006. Cinq opérateurs ou groupes d'opérateurs ont répondu dans les délais prescrits. Le résumé de leurs commentaires fait l'objet d'un document séparé. Ce document fait partie intégrante de la présente décision.

Annexe B: Avis du Conseil de la concurrence

L'avis que le Conseil de la Concurrence a émis en date du 14 novembre 2006 relatif au projet de la présente décision fait l'objet d'un document séparé. Ce document fait partie intégrante de la présente décision.

Annexe C: Réponse de l'IBPT à l'avis du Conseil de la concurrence

La réponse que l'IBPT a formulée à la suite de l'avis du Conseil de la concurrence fait l'objet d'un document séparé. Ce document fait partie intégrante de la présente décision.

Annexe D: Commentaires de la Commission européenne

Section à compléter dans une version ultérieure du document.