



IBPT

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

Référence:

**CONSULTATION DU CONSEIL DE L'IBPT
DU 4 MARS 2009
CONCERNANT LES LIGNES LOUEES WHOLESALE**

Modalités de consultation

Délai de réponse

Le 25/03/2009

Personne de contact

Alain Maton, ir.-Conseiller (+32 2 226 89 36)

Adresse de réponse électronique

alain.maton@ibpt.be

Les réponses sont demandées uniquement sous forme électronique.

Les parties confidentielles y seront clairement délimitées.

La présente consultation a lieu en application de l'article 140 de la loi du 13 juin 2005.

TABLE DES MATIÈRES

1.	Discount long term BROTSOLL	3
2.	Migration	3
3.	Numéro de TVA dans le processus de commande.....	5
4.	Accès agrégé.....	5
5.	Rush order	6
6.	Simulation	6
7.	Recours devant la Cour d'Appel.....	6

1. DISCOUNT LONG TERM BROTSOLL

Une divergence d'interprétation est apparue concernant l'application du discount long term BROTSOLL tel que mentionné dans la décision de l' IBPT du 3 septembre 2008 :

- Le texte de la décision quantitative du 3 septembre 2008 concernant le discount est le suivant:
 - “ réduction à la durée par accès non agrégé” :
 - “ les réductions à la durée s'appliquent en fonction de la durée du contrat pour autant que le volume reste stable ou croissant”
- Sur base de la 2^{de} phrase « pour autant que le volume reste stable ou croissant », L'IBPT a voulu se référer implicitement au mécanisme du Contrat Global de Belgacom (possibilité de conserver un niveau de discount identique pour toutes les lignes pourvu qu'un certain volume de lignes soit maintenu en service).
- Sur base de la première «par accès non agrégé », Belgacom estime qu'il lui est imposé un discount à la durée pour chaque ligne individuellement
- Belgacom ne partage donc pas l'interprétation de l'IBPT suivant l'argumentation :
 - Un discount global est contraire à la notion de l'orientation sur les coûts
 - Dans le cas où l'on suit l'interprétation donnée par l'IBPT, tout discount serait supprimé dès la réduction d'une seule ligne faisant partie du contrat ce qui n'est pas favorable aux OLOs
- Actuellement, Belgacom a implémenté un discount à la durée individuel ligne par ligne indépendant du volume de lignes ;
- L'IBPT estime donc nécessaire d'évaluer l'argument concernant la non orientation sur les coûts et de préciser ce passage au plus vite dans le cadre d'une décision complémentaire.

2. MIGRATION

En ce qui concerne la période de migration « sans pénalités » qui se termine 4 mois après la dernière décision BROTSOLL (en l'occurrence la décision une fois adoptée concernant le test de price squeeze des tarifs Ethernet BROTSOLL), il est nécessaire de préciser les points suivants:

- Les lignes Ethernet sont également concernées par cette règle.
- En vertu du principe de non-discrimination les conditions générales de fourniture doivent être semblables à celles du service retail, à savoir:
 - Durée minimale d'un an sinon facturation du solde
 - Respect de l'engagement pris sur la durée sinon régularisation des discounts trop perçus
 - Si une ligne est maintenue au-delà de son terme, le discount initial est conservé
 - Si le preneur souhaite se réengager pour une durée plus longue, la règle générale existante prévoit aussi que le nouveau discount est appliqué sans qu'il y ait une nouvelle période minimale d'un an d'utilisation à respecter
- Ces conditions doivent être intégrées dans les conditions BROTSOLL selon les obligations de non-discrimination et de transparence
- Pour rappel, les principes ayant conduit à l'imposition de cette période de migration « sans pénalités » sont :
 - La migration elle-même ne doit pas pénaliser le bénéficiaire dans les contrats existants : il ne doit pas être pénalisé par une baisse de volume du contrat existant
 - Le Bénéficiaire a le temps de faire tous ses calculs puisque tous les éléments lui permettant de prendre une décision sont connus;
 - Tous les autres engagements restent valides et en particulier ceux liés à la durée (cela ne signifie donc pas qu'aucune pénalité ne sera jamais due sur les contrats existants si cet engagement à la durée est rompu)
 - L'engagement à la durée et le délai minimum d'un an avant suppression restent d'application comme si la ligne n'avait pas changé de contrat

- Après cette période, les contrats sont distincts :
 - Par défaut, la ligne changée de contrat est considérée dans le contrat BROTSOLL comme une nouvelle ligne avec toutes les conséquences inhérentes
 - Belgacom est en droit de facturer les indemnités contractuelles et régulariser les ristournes trop perçues pour le contrat initial
- La migration sans pénalité ne s'applique pas aux lignes louées commandées après la décision BROTSOLL Ethernet car à partir de cette date le bénéficiaire dispose de toutes les informations pour faire un choix correct dès la commande.
- En ce qui concerne la date de début d'engagement à la durée des lignes migrées :
 - Pour une ligne issue d'un contrat global migrée vers ligne BROTSOLL:
 - Puisqu'on passe d'un contrat global à un contrat à discount par ligne individuelle, la date de mise en service des lignes migrées doit être considérée comme étant la date de conclusion du contrat global
 - En effet, le principe du contrat global est qu'une ligne peut reprendre les engagements d'une ligne supprimée, ce qui équivaut à lui donner fictivement la date d'installation de la ligne supprimée et cela de suite en suite jusqu'à la date de conclusion du contrat
 - La période minimale d'un an étant d'une portée individuelle, la date réelle de mise en service est prise en compte pour l'observance de cet engagement
 - Pour une ligne individuelle migrée vers ligne BROTSOLL :
 - si le contrat comprend une clause de durée minimale individuelle, cette durée doit toujours être considérée à partir de la date réelle d'installation
- Quelques exemples :
 - En l'absence de nouvel engagement de durée,
 - La ligne garde sa date initiale d'installation et son engagement à la durée avec le niveau de discount correspondant au contrat initial
 - Si M est le jour dans le mois de migration:
 - Une ligne installée à M-6 pour 3 ans conserve la durée minimale jusqu'à M+6, un engagement jusqu'à M+30 et le discount BROTSOLL de 3 ans
 - Pour une ligne installée à M-18 pour 3 ans, la durée minimale est écoulée et il ne reste que l'engagement jusqu'à M+18 avec discount BROTSOLL de 3 ans
 - En présence d'un nouvel engagement sur la durée (peu importe cette durée), il s'agit d'un arrangement commercial non obligatoire agréé par les parties
 - L'absence de pénalités pour réduction du contrat quitté est toujours d'application
 - Il s'agit d'un arrangement commercial entre les parties, mais pour raison de non-discrimination avec les pratiques de détail, la situation par défaut est :
 - Belgacom ne peut refuser une extension de durée mais bien une réduction
 - La continuité entre contrats est alors conservée (notamment pour le terme de la durée minimale d'un an) et le nouveau discount s'applique à la date de l'extension de l'engagement
- Les pénalités sont dues si la ligne n'est pas conservée conformément à l'engagement après migration :
 - Si la ligne n'est pas conservée pendant sa durée minimale d'un an, le solde est facturable au prix BROTSOLL
 - Si une ligne n'est pas conservée jusqu'à son terme, Belgacom calcule le discount auquel elle aurait eu droit si l'engagement avait été fait pour la durée effective constatée et facture la différence entre les montants qui auraient dû être facturés sur cette base et la facturation qui a été faite
 - Cette règle est d'application selon les discounts de chacun des contrats pour leur période de validité:
 - Pour une ligne installée à M-12 pour 3 ans et supprimée à M+12, Belgacom peut réclamer la récupération de la différence de discount entre 3 et 2 ans à

raison de 12 mois selon les discounts accordés dans le contrat initial et 12 mois selon les discounts BROTSOLL

- Il est également nécessaire de préciser ce que l'analyse de marché 13 du 17 janvier 2007 définit comme redevance de migration :
 - Les prix BROTSOLL doivent être orientés sur les coûts donc la redevance de migration aussi
 - Lorsque l'analyse de marché parle de "coûts raisonnables", cela veut dire que les prix seront basés sur les coûts réels de Belgacom et non sur un modèle bottom-up d'un opérateur efficace.
 - Les coûts en question doivent naturellement être pertinents pour être affectés à la migration.

3. NUMERO DE TVA DANS LE PROCESSUS DE COMMANDE

- Belgacom a introduit dans son processus de commande un champ concernant le numéro de TVA de l'utilisateur final afin de procéder à un contrôle supplémentaire de l'exactitude de l'adresse d'installation, cet ajout a déjà provoqué des difficultés et retards dans la commande de lignes.
- L'Institut accueille favorablement toute évolution des processus wholesale vers plus d'efficacité mais à l'évidence, il existe toute une série de cas non marginaux auxquels Belgacom n'a pas pensé et pour lesquels une solution doit être trouvée d'urgence
 - Belgacom précise qu'il doit s'agir du numéro de TVA du demandeur mais si ce demandeur n'a jamais installé de lignes dans le site concerné, le contrôle n'aboutira pas. Il semble donc logique qu'il y ait aussi le numéro de TVA de la société occupante qui peut être distincte du demandeur
 - Si il n'y a pas de numéro de TVA, Belgacom précise qu'une suite de 10 zéros est acceptée, toutefois il semble que Belgacom utilise des numéros fictifs, dans ce cas leur publication sur le site sécurisé est nécessaire pour permettre aux Bénéficiaires de bénéficier du contrôle et de ses avantages
 - Il se peut qu'une partie utilise le numéro de TVA du franchiseur et l'autre du franchisé, ce choix ne doit pas amener un rejet de la commande
 - Il se peut aussi que le demandeur ou l'occupant ne soit pas client de Belgacom et donc que le numéro de TVA soit absent de la base de données, cela ne doit pas non plus conduire à un rejet de la commande
 - Il doit exister une possibilité « numéro inconnu » aux risques et périls du Bénéficiaire
- Dans l'attente d'une solution aux problèmes ci-dessus, Belgacom ne rejettera pas les commandes ne passant pas le contrôle ainsi institué mais contactera le Bénéficiaire pour s'assurer de l'exactitude des informations du bon de commande.
- Il est rappelé que le bénéficiaire est responsable de l'exactitude de l'adresse d'installation :
 - Les retards dus à une erreur dans l'adresse ne sont pas susceptibles d'entraîner des pénalités
 - Du point de vue de l'orientation sur les coûts, Belgacom est en droit de réclamer les coûts engendrés par un déplacement inutile sur un site dont l'adresse est erronée
 - L'usage du numéro de TVA devrait permettre de réduire ces cas et est donc au bénéfice des deux parties, Belgacom évitant un déplacement inutile et le bénéficiaire évitant les coûts correspondants à cette erreur.

4. ACCES AGREGE

- Ce concept est indépendant de l'existence d'une colocation dans le LEX correspondant
- Le principe est l'utilisation d'une boucle dédiée qui donne notamment la possibilité d'installer une nouvelle ligne rapidement tant qu'il existe de la capacité libre
- Belgacom est libre de son implémentation, elle peut donc utiliser le concept de boucle virtuelle avec des lignes sur différentes boucles physiques ou de partager une boucle entre l'accès agrégé et des lignes d'autres contrats.
- Mais la fonctionnalité doit être disponible, donc en cas de commande de nouvelle ligne, le délai d'installation doit être celui applicable à un accès avec la capacité disponible
- Si cette capacité n'est pas disponible du fait de son utilisation à d'autres fins, Belgacom doit prendre toutes les mesures nécessaires au respect de cet engagement car le Bénéficiaire paie pour disposer de cette capacité

- Il a été demandé si un délai de 6 semaines était raisonnable pour une mise à disposition; l'IBPT estime que oui sauf si Belgacom peut démontrer qu'il y a trop de demandes simultanées pour le respecter.

5. RUSH ORDER

- Suivant les principes généraux de non-discrimination et de non retrait d'une fonctionnalité déjà accordée et en particulier selon l'obligation de fourniture rappelée en début de présentation, le rush order doit être disponible aux mêmes conditions que celle existant sur le marché retail et pour les half-links
- En particulier, l'accès agrégé permet d'éviter le délai de mise en place d'une nouvelle infrastructure s'il reste de la capacité disponible.

6. SIMULATION

- La communication de l'IBPT quant à la fourniture par Belgacom des prix des lignes BROTSOLL concernait l'hypothèse dans laquelle Belgacom n'était pas capable de facturer le nouveau prix dès le 1/1/2009. Belgacom devait pouvoir fournir sur demande le prix à facturer réellement afin que le Bénéficiaire puisse l'utiliser officiellement dans ses comptes.
- La simulation de prix devrait être possible par l'outil que Belgacom doit mettre à disposition pour calculer le prix de n'importe quelle ligne. A défaut d'outil on-line, une feuille de calcul Excel devrait permettre de réaliser ce travail.
- Les prix étant basés sur les zones et donc la localisation relative des LEXs extrémité, cette information – non reprise dans la facture - doit être disponible. Belgacom signale que la recherche du LEX par rapport à l'adresse est possible dans l'outil de calcul des prix des lignes retail. Pour éviter les inefficacités liées à la nécessité de changer constamment d'outils, Belgacom s'assurera de l'accès aisé à ce module depuis l'outil BROTSOLL, si un développement IT est nécessaire pour ce faire, Belgacom le planifiera dans la version développée après la présente communication..

7. RECOURS DEVANT LA COUR D'APPEL

- Les Bénéficiaires se plaignent de l'insécurité introduite par la clause du contrat Belgacom faisant référence à ces recours devant la Cour d'Appel
- Les arrêts de la Cour d'Appel sont juridiquement contraignants et l'IBPT ne peut s'opposer à cela
- Les conséquences des arrêts ne peuvent être préjugés, en conséquence la seule formulation non ambiguë est que le recours devant la Cour d'Appel peut avoir un impact sur l'offre BROTSOLL sans autres considérations
- C'est la Cour elle-même qui peut déterminer la portée des conséquences de ses arrêts et donc un recours favorable à Belgacom n'a pas forcément pour conséquence que Belgacom peut imposer une clause unilatérale
 - Par exemple, l'orientation sur les coûts est d'application même si les prix eux-mêmes sont annulés, Belgacom ne pourrait donc imposer unilatéralement un nouveau prix.

Michel Van Bellinghen
Membre du Conseil

Georges Deneff
Membre du Conseil

Catherine Rutten
Membre du Conseil

Eric Van Heesvelde
Président du Conseil