

INSTITUT BELGE DES SERVICES POSTAUX ET DES TÉLÉCOMMUNICATIONS

COMMUNIQUÉ DE PRESSE

Les consommateurs peuvent économiser des centaines d'euros en choisissant la bonne solution de télécommunications selon l'étude des prix de l'IBPT.

Bruxelles, le 21 novembre 2025 – La nouvelle étude tarifaire de l'IBPT relative aux services fixes et convergents (incluant simultanément des services fixes et mobiles) en Belgique démontre que malgré des tarifs à la hausse, des économies annuelles plus ou moins importantes restent possibles pour les consommateurs en questionnant l'utilité réelle de leurs besoins et en comparant régulièrement les offres sur www.meilleurtarif.be. Cela peut représenter un avantage financier significatif, certainement pour les utilisateurs de profils convergents qui optent pour une solution panachée mensuellement c'est-à-dire une solution combinant des services télécoms fixes et mobiles provenant de 2 fournisseurs distincts afin d'en réduire le coût total à payer.

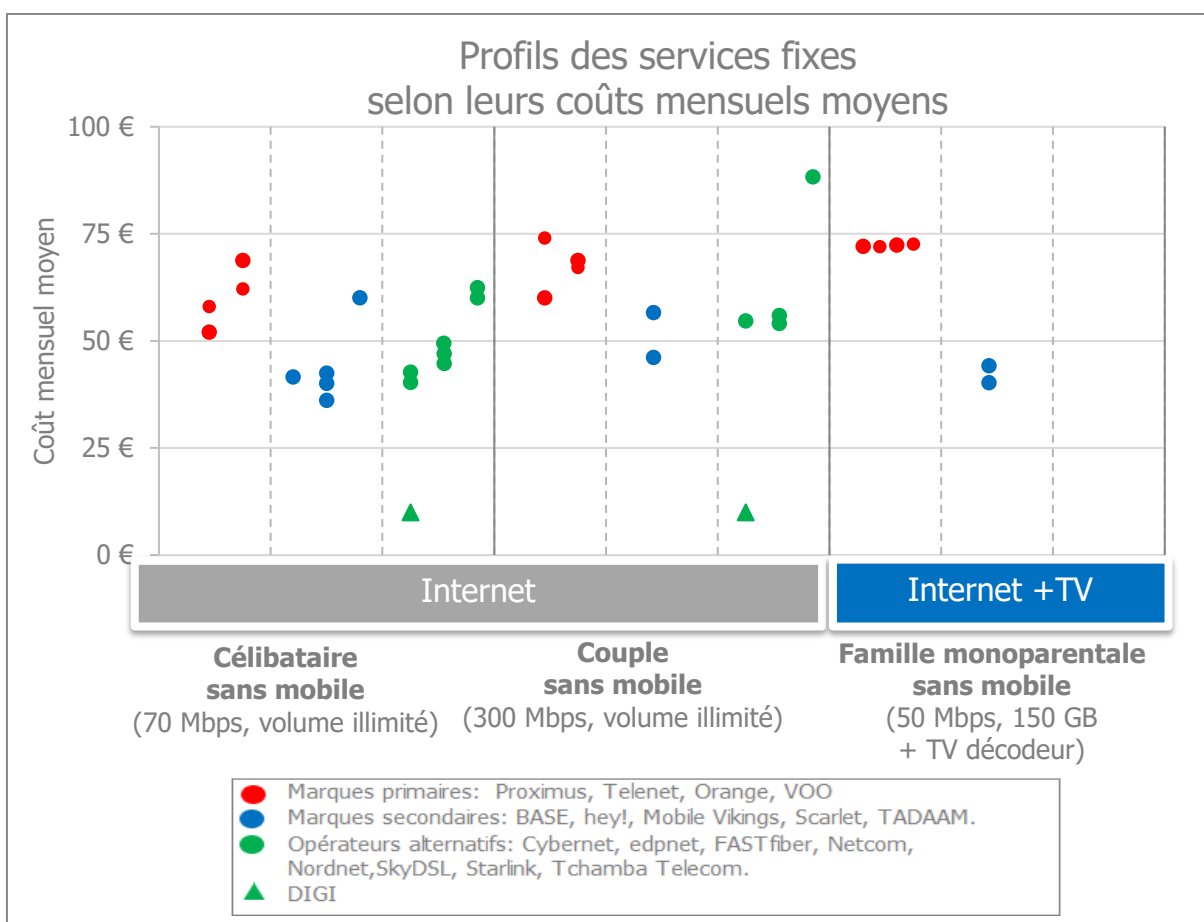
Bien que l'IBPT ait constaté que la concurrence par l'infrastructure dans notre pays donnait de bons résultats en termes de qualité sur le marché des télécommunications fixes, les résultats ont toutefois été décevants en termes de prix : « deux joueurs ne suffisent pas » pour obtenir une concurrence tarifaire. C'est pourquoi l'IBPT complète la concurrence par l'infrastructure par un cadre réglementaire visant à permettre la concurrence par les services. L'ouverture du câble à la concurrence a par exemple permis à Orange d'entrer sur le marché en Flandre en tant que troisième opérateur fixe de télécommunications. C'est aussi dans une optique d'ouverture que l'IBPT a été favorable à la mise en place de conditions d'accès pour un quatrième opérateur mobile qui puisse également opérer sur le marché fixe des télécommunications. Dans le cadre d'éventuelles coopérations entre opérateurs pour le déploiement de nouveaux réseaux de fibre optique, l'IBPT restera vigilant pour garantir le maintien d'une concurrence effective et durable en ouvrant ces réseaux à d'autres opérateurs à des tarifs d'accès attractifs. Cette étude montre par ailleurs que les consommateurs peuvent également exercer une pression concurrentielle sur les prix de détail en comparant plus régulièrement les différentes offres et en passant à des forfaits tarifaires moins chers en tenant compte de leur profil d'utilisation.

Pour comparer les prix des services fixes et des packs convergents encodés dans la base de données du simulateur tarifaire www.meilleurtarif.be au troisième trimestre 2025, l'IBPT a créé 9 profils. Les neuf profils analysés reflètent les besoins en télécommunications de différents types d'utilisateurs et correspondent à divers modes de consommation. Ils incluent aussi bien les utilisateurs d'Internet fixe éventuellement en combinaison avec la télévision avec décodeur que ceux qui optent pour une offre combinant services fixes et services mobiles (services convergents). Ceci permet d'obtenir une vision assez complète du marché en termes de technologies (cuivre, câble, fibre, satellite ou internet mobile) et d'usages, allant des besoins classiques (pack complet regroupant l'Internet fixe, les services mobiles, la télévision classique avec décodeur et la téléphonie fixe) aux profils plus actuels de consommateurs ayant résilié leur abonnement à la télévision traditionnelle avec décodeur (« cord-cutters »).

Pour chacun de ces profils, les offres les moins chères de chaque opérateur y répondant en date du 01/09/2025 ont fait l'objet d'un classement dont le récapitulatif est directement accessible sur le site de l'IBPT¹.

1. Services fixes

Sur la base de son analyse, l'IBPT conclut que si le marché de l'Internet fixe a vu se multiplier les technologies que ce soit auprès de marques primaires², secondaires³ ou alternatives⁴ ; les solutions associant Internet et TV classique avec décodeur se limitent quant à elles aux seules marques primaires et secondaires avec une faible dispersion pour chacune de ces catégories de marques et un niveau de prix globalement plus élevé.



Coûts mensuels moyens des solutions les moins chères données par les opérateurs de chaque marque répondant aux 3 profils relatifs à des services fixes, en Q3 2025

¹ <http://www.ibpt.be/consommateurs/telephonie-internet-tv/tarifs/comparaison-nationale-2025-fixes-convergen>

² Le terme « marques principales » désigne les opérateurs qui possèdent leur propre réseau d'accès : Orange/VOO, Proximus et Telenet.

³ Les marques secondaires dont disposent les opérateurs primaires sont Mobile Vikings et Scarlet chez Proximus, hey! chez Orange, BASE et TADAAM chez Telenet.

⁴ Les marques alternatives sont celles qui ne disposent pas d'un réseau d'accès propre et utilisent celui d'une des marques primaires. Il s'agit des marques suivantes : Cybernet, edpnet, FASTfiber, Netcom, Nordnet, SkyDSL, Starlink et Tchamba Telecom. DIGI, qui développe actuellement son propre réseau d'accès, est représenté séparément (triangle vert) dans les graphiques mais n'est pas inclus dans les différents classements et calculs, en raison de sa couverture limitée au moment où cette étude a été réalisée.

L'IBPT a tout d'abord examiné trois profils ne nécessitant pas d'abonnement mobile. Les deux premiers profils se rapportent à de l'Internet standalone. Dans le cas du second profil, seules les offres fibre et câble permettent de répondre à l'exigence de vitesse (minimum 300 Mbps) tandis que l'ensemble des technologies peuvent répondre aux exigences du premier profil (minimum 70 Mbps et volume illimité). On notera que le passage à des vitesses plus élevées se traduit concrètement pour le consommateur par une hausse du coût mensuel moyen, quel que soit le type de marques observées et ce, même si certains opérateurs offrent actuellement les plans dans les 2 technologies (DSL et fibre) sans différence de coût.

Le troisième profil exige quant à lui une connexion Internet plus modeste (50 Mbps et 150 GB) associée à la télévision classique avec décodeur. Seules 6 marques (4 primaires et 2 secondaires) sont susceptibles de répondre à ce profil avec une dispersion des offres bien moindre par type de marques.

2. Services convergents

On parle de services convergents lorsque ceux-ci sont composés à la fois de services fixes et de services mobiles. Fin 2024, 71 % des packs sur le marché résidentiel belge sont des packs convergents⁵.

Les 6 profils convergents montrent qu'avoir recours à une solution panachée⁶ est très attractif du fait de l'existence d'un nombre plus important d'acteurs mobiles standalone avec des volumes plus variés et souvent à moindre coût. Ceci est encore plus visible depuis l'arrivée du quatrième opérateur mobile DIGI sur le marché mobile, à la fin 2024.

Si le recours aux solutions panachées permet de diminuer sensiblement le coût lorsque les besoins exigés incluent simultanément des services fixes et mobiles, on notera cependant des conclusions différentes selon le nombre de services pris en considération.

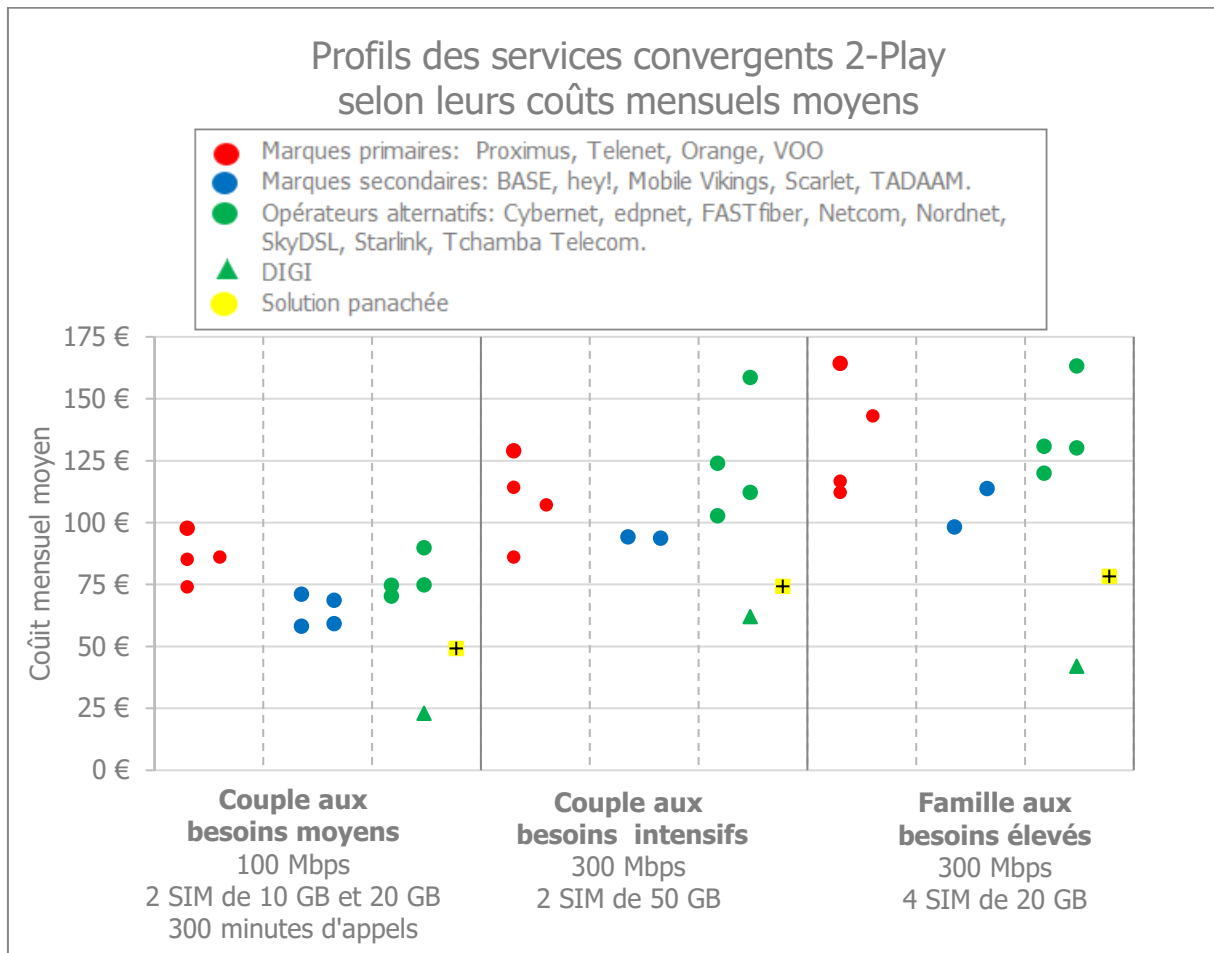
On peut distinguer, d'une part, les « cord-cutters » qui ne souhaitent plus d'abonnement TV traditionnel avec décodeur mais qui, outre une connexion internet, veulent plusieurs abonnements mobiles (trois profils d'utilisateurs variant selon l'importance de leurs besoins), et d'autre part, les profils qui requièrent l'internet fixe, des abonnements mobiles, la télévision classique (avec décodeur) et la téléphonie fixe (deux profils d'un couple optant pour des packs incluant l'internet fixe, des services mobiles et la télévision classique avec décodeur, avec des besoins limités et moyens, et un profil d'un célibataire aux besoins classiques optant pour une offre complète incorporant également la téléphonie fixe) :

- Les profils de cord-cutters ont vu augmenter le nombre de marques alternatives et secondaires susceptibles de répondre à leurs besoins, multipliant ainsi les options disponibles pour les consommateurs. Cette combinaison Internet fixe et abonnement(s) mobile(s) représente à elle seule 51,2% de l'ensemble des packs à 2 composants à la fin 2024⁷.

⁵ Source : <https://www.ibpt.be/operateurs/publication/situation-du-marche-des-communications-electroniques-et-de-la-television-2024>

⁶ Une solution panachée consiste à combiner des services télécoms fixes et mobiles provenant de 2 fournisseurs distincts afin d'en réduire le coût total à payer mensuellement.

⁷ Source : <https://www.ibpt.be/operateurs/publication/situation-du-marche-des-communications-electroniques-et-de-la-television-2024>



Coûts mensuels moyens des solutions les moins chères données par les opérateurs de chaque marque ainsi que ceux des solutions panachées répondant aux profils 2-Play étudiés, en Q3 2025

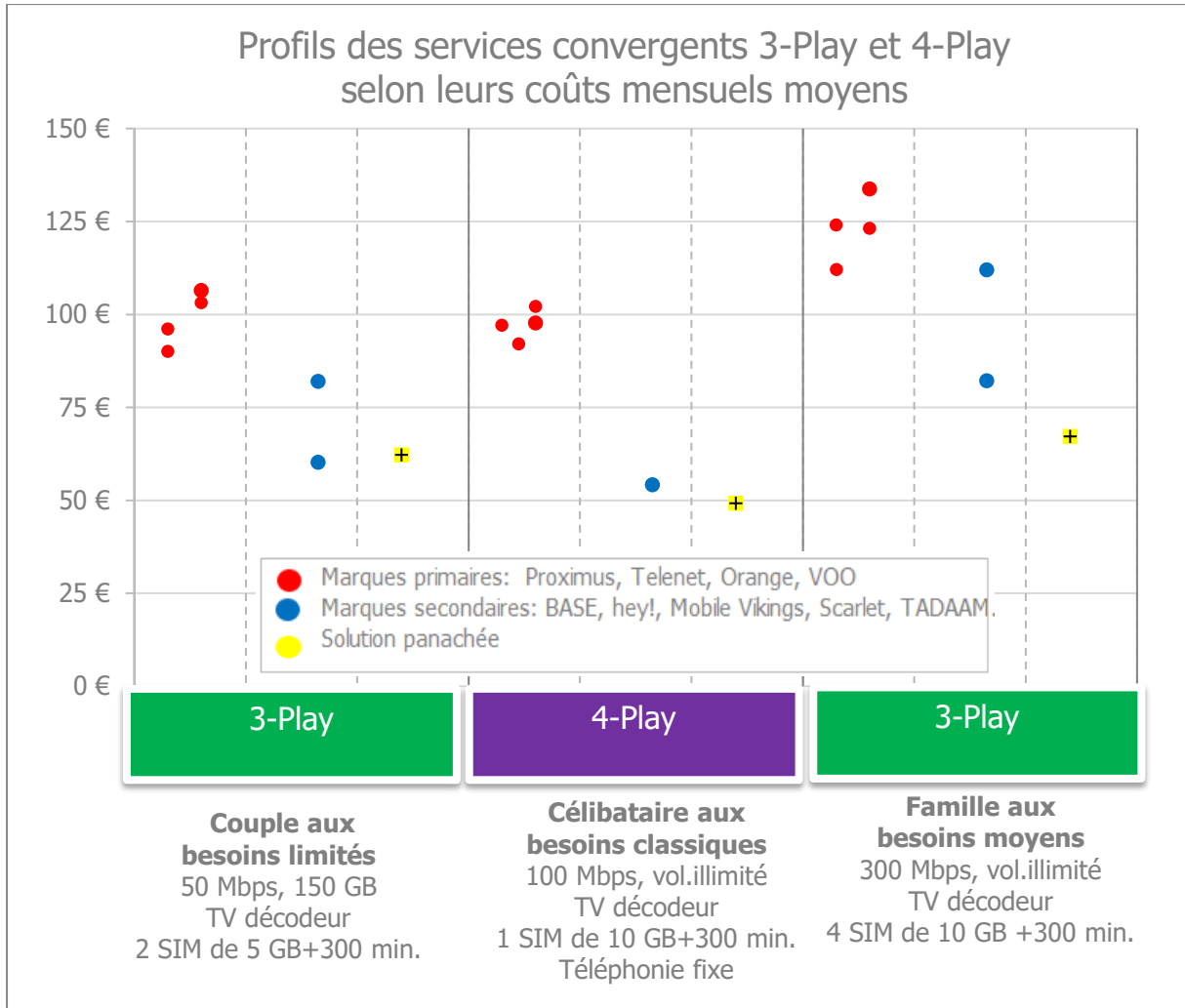
Les cord-cutters qui optent pour la solution panachée peuvent économiser annuellement entre 180 € à 693 €, comme le montre le tableau ci-après:

Q3 2025	Différence annuelle (en EUR) entre la solution panachée et les solutions packs des		
Profils	Couple aux besoins moyens	Couple aux besoins intensifs	Famille aux besoins élevés
...marques primaires	438,79 €	418,36 €	669,87 €
...marques secondaires	180,45 €	236,69 €	332,69 €
...marques alternatives	343,22 €	601,44 €	693,42 €

Différence annuelle entre la solution panachée et la moyenne des packs des autres types de marques pour les profils étudiés⁸

⁸ En dehors des coûts mensuels des plans de DIGI, eu égard à sa faible couverture actuelle.

- Quant aux profils convergents exigeant 3 à 4 services télécoms⁹, l'on voit que seuls les opérateurs primaires et secondaires répondent à ce type de besoins.



Coûts mensuels moyens des solutions les moins chères données par les opérateurs de chaque marque ainsi que ceux des solutions panachées répondant aux profils 3-Play et 4-Play étudiés, en Q3 2025

Comme le montre le tableau ci-dessous, recourir à une solution panachée est également ici l'option la plus attractive, notamment par rapport aux solutions offertes par les opérateurs primaires :

Q3 2025		Différence annuelle (en EUR) entre la solution panachée et les solutions packs des		
Profils		Couple aux besoins limités	Célibataire aux besoins classiques	Famille aux besoins élevés
Catégories de marques	Profils			
	...marques primaires		441,07 €	576,82 €
...marques secondaires		106,69 €	60,00 €	358,64 €

Différence annuelle entre la solution panachée et la moyenne des packs des autres types de marques pour ces 3 profils

⁹ Internet fixe + téléphonie mobile + TV avec ou sans téléphonie fixe.

Bien que l'IBPT base ce classement uniquement sur le coût mensuel moyen, les consommateurs peuvent naturellement prendre en considération d'autres paramètres pour analyser de façon complète l'offre qui leur convient. Pour ce faire, ils pourront notamment utiliser les différents outils mis à disposition par l'IBPT. Ceux-ci sont accessibles à partir de la nouvelle page d'accueil du simulateur www.meilleurtarif.be :

The screenshot displays the Meilleurtarif.be website interface. At the top, a grey banner reads "Meilleurtarif.be vous aide à trouver la formule tarifaire qui vous correspond". Below this, the text "C'est très facile :" is centered. Two columns are presented side-by-side. The left column is titled "SOIT" and describes using current operator data, with a button labeled "CALCULER AUTOMATIQUEMENT". The right column is also titled "SOIT" and describes manually determining characteristics, with a button labeled "CALCULER MANUELLEMENT". Below these columns, a section titled "D'autres outils créés par l'IBPT peuvent vous aider à choisir votre opérateur ou à en changer facilement (Easy Switch) :" features icons for "Atlas fixe", "Atlas mobile", and "Baromètre de qualité", along with the text "infofibre" and "Easy Switch". At the bottom, a grey footer states "Meilleurtarif.be est le seul comparateur officiel pour les prix télécom, contrôlé par l'IBPT." and includes the IBPT logo (Institut belge des services postaux).

Nouvelle interface d'accueil du simulateur tarifaire www.meilleurtarif.be

Compte tenu de l'augmentation des volumes de données mobiles chez de nombreux d'opérateurs, il est conseillé aux consommateurs d'adopter un comportement proactif qui consiste à vérifier leurs besoins réels et, le cas échéant, à opter pour un prix plus bas en descendant en gamme plutôt qu'être passifs et accepter de la data supplémentaire qui ne leur est pas nécessairement utile.

LIENS UTILES

Lien vers les pages dédiées aux résultats aux 9 profils en Q3 2025

<http://www.ibpt.be/consommateurs/telephonie-internet-tv/tarifs/comparaison-nationale-2025-fixes-convergents>

Lien relatif aux services fixes et convergents (= aspects qualitatifs et tarifaires)

<https://www.ibpt.be/consommateurs/liste-des-operateurs-fixes-et-convergents>

Liens relatifs à la couverture fixe et à la fibre :

[ibpt | Portail De Données - Atlas ligne fixe](#)

[ibpt | Portail De Données - Carte de la fibre](#)

Lien relatif au simulateur tarifaire :

www.meilleurtarif.be

Pour plus d'informations :



Jimmy Smedts | Porte-parole

Institut belge des postes et télécommunications
Boulevard du Roi Albert II 32 bte 10 | 1000 Bruxelles
T +32 2 226 88 22 | **M** +32 478 63 91 82 | **www.ibpt.be**

