

**Traduction de la décision du Conseil de l'IBPT  
du 20 décembre 2022  
concernant  
un possible ciseau tarifaire dans le cadre de l'offre de  
fibre optique de Proximus**

VERSION PUBLIQUE

## TABLE DES MATIÈRES

|   |    |
|---|----|
| 1. Introduction .....   | 3  |
| 2. Rétroactes.....  | 4  |
| 3. Base juridique.....  | 7  |
| 3.1. Base légale.....   | 7  |
| 3.2. Analyse de marché et lignes directrices .....  | 7  |
| 4. Consultations.....   | 11 |
| 4.1. Consultation des parties concernées .....  | 11 |
| 4.2. Consultation des régulateurs.....  | 11 |
| 5. Analyse .....  | 12 |
| 5.1. Test de portefeuille.....  | 12 |
| 5.2. Test au niveau des produits.....   | 12 |
| 5.3. Résultat du test initial au niveau des produits.....   | 15 |
| 5.4. Réponse de Proximus aux conclusions initiales de l'IBPT.....   | 15 |
| 5.4.1. <i>Base de justification pour la réalisation d'un test supplémentaire au niveau des produits...</i>            | 16 |
| 5.4.2. <i>Concernant le calcul des marges.....</i>  | 16 |
| 5.5. Position de l'IBPT.....  | 17 |
| 5.5.1. <i>Concernant la base de justification pour la réalisation d'un test supplémentaire au niveau des produits</i> | 18 |
| 5.5.2. <i>Concernant le calcul des marges incrémentales.....</i>  | 18 |
| 6. Décision .....   | 21 |
| 7. Voies de recours .....   | 22 |

## 1. Introduction

1. Le 22 juin 2021, l'Institut belge des services postaux et des télécommunications (ci-après « IBPT ») a publié des lignes directrices pour l'application de tests de compression de marge. Une section de ces lignes directrices (section 3.2.2) est consacrée au niveau d'agrégation devant être pris en considération lors de ce test.
2. Le principe général avancé est qu'un test de portefeuille est le plus approprié dans le contexte concurrentiel belge. Un portefeuille se compose de produits phares des opérateurs PSM qui, ensemble, représentent une part importante de leur clientèle. Un test de compression de marge au niveau du portefeuille de produits phares de Proximus exécuté par l'IBPT en 2021 n'a pas permis de constater de ciseaux tarifaires au niveau agrégé.
3. Le 1<sup>er</sup> mars 2022, l'IBPT a reçu une plainte de la part d'edpnet concernant les prix de certains abonnements de détail à l'internet qui sont offerts par Proximus et sa marque Scarlet qui, vu le prix de gros pour l'offre de fibre optique associée, pourraient donner lieu à un ciseau tarifaire.
4. Dans la présente décision, l'IBPT procède à l'analyse de la plainte spécifique d'edpnet concernant un certain nombre de produits de Proximus et de sa marque Scarlet basés sur la fibre optique. Sans préjudice des résultats du test de portefeuille, l'IBPT estime, à la lumière des circonstances, qu'un test de compression de marge sur la base des produits individuels spécifiques qui font l'objet de la plainte d'edpnet est justifié.

## 2. Rétroactes

5. L'analyse de marché du 29 juin 2018<sup>1</sup> impose à Proximus, en sa qualité d'opérateur PSM, une interdiction de pratiquer des ciseaux tarifaires sur le marché de gros de l'accès local et le marché de gros de l'accès central<sup>2,3</sup>.
6. De plus, l'analyse de marché de 2018 prévoit que les tests de compression de marge sont exécutés sur un éventail de produits phares, mais que ce test de portefeuille peut aussi le cas échéant être complété par un test au niveau des plans tarifaires individuels<sup>4</sup>. Les lignes directrices indiquent également que l'IBPT procède dans un premier temps à un test de portefeuille. En effet, l'IBPT estime qu'un portefeuille de produits phares constitue en principe un niveau d'agrégation pertinent<sup>5</sup>, étant donné que cette approche garantit que les produits repris dans le test sont suffisamment représentatifs de la situation de l'entreprise. Toutefois, les lignes directrices indiquent également que l'IBPT est compétent pour déterminer au cas par cas la portée du test de compression de marge, en fonction des circonstances.
7. Le test le plus récent sur le portefeuille de Proximus a été effectué en 2021 sur la base de la situation au 1<sup>er</sup> janvier 2020. Dans ce cadre, l'IBPT n'a pas pu constater de pratique de compression de marge sur la base des valeurs de base fournies par les opérateurs, ni sur la base de certaines valeurs de simulation avec lesquelles la sensibilité des valeurs communiquées a été testée.
8. Dans un courrier du 1<sup>er</sup> mars 2022, edpnet a fait part de ses inquiétudes quant à la politique de prix de Proximus concernant le fait que les clients de Proximus et de Scarlet sont contraints de passer de produits sur cuivre à des produits sur fibre optique<sup>6</sup> d'entrée de gamme. Ces clients peuvent généralement bénéficier (temporairement ou non) de conditions favorables pour les produits sur fibre optique vers lesquels ils migrent. edpnet exprime en outre son inquiétude concernant le nouveau produit « Internet Essential » que Proximus mettra sur le marché à 25 €, et ce tant pour les nouveaux clients que pour les clients existants.
9. Plus précisément, edpnet avance que le produit « Internet Essential » de Proximus est offert au prix de 25 € (TVA incluse) par mois et que, pour les clients du produit Poco de Scarlet qui doivent passer à la fibre, le tarif préférentiel (temporaire) s'élève à 23 € (TVA incluse). Les produits « Internet Essential » de Proximus et « Poco » de Scarlet offrent une vitesse de téléchargement de 50 Mbps, ce qui correspond à un profil de fibre optique de gros de « type 0 » dont le tarif de gros s'élève à 19,80 €<sup>7</sup> hors TVA ou 23,96 € TVA incluse. Le tarif de gros qu'edpnet doit payer à Proximus est donc plus élevé que le tarif Poco et

---

<sup>1</sup> Décision de la CRC du 29 juin 2018 concernant l'analyse des marchés du haut débit et de la radiodiffusion télévisuelle (ci-après : « analyse de marché de 2018 ») adoptée par la Conférence des régulateurs du secteur des communications électroniques (ci-après : « CRC »).

<sup>2</sup> Comme défini dans l'analyse de marché de 2018.

<sup>3</sup> Voir respectivement les paragraphes 1457 et suivants ainsi que 2280 et suivants de l'analyse de marché de 2018.

<sup>4</sup> Voir le paragraphe 2282 de l'analyse de marché de 2018.

<sup>5</sup> Lignes directrices de l'IBPT du 22 juin 2021, section 3.2.2.1. p.15.

<sup>6</sup> La migration contrainte a lieu dans le cadre du « copper switch off », dans le cadre duquel le réseau de cuivre est supprimé lorsqu'un réseau de fibre optique actif est disponible.

<sup>7</sup> Composé d'une redevance de location mensuelle de 19 € et d'une indemnité mensuelle pour le transport Ethernet de 0,80 €.

seulement un euro inférieur à celui du produit « Internet Essential ». Il s'ensuit, selon edpnet, qu'ils sont incapables d'offrir un produit similaire à un prix similaire.

10. L'IBPT a interrogé Proximus à ce sujet. Concrètement, Proximus prévoit la politique tarifaire suivante (à chaque fois TVA incluse) en cas de migration de produits sur cuivre vers des produits sur fibre optique d'entrée de gamme :
  - 10.1. Les clients existants du produit de Proximus « Internet Start VDSL » (à 27,5 €) passent à « Internet fiber 50 » au même prix. Depuis le 1<sup>er</sup> mai 2022, ce produit a été rebaptisé en « Internet Essential » et est offert au prix de 25 €.
  - 10.2. Les nouveaux clients Proximus dans une zone dotée de la fibre peuvent actuellement uniquement choisir « Internet Start fiber » à 42,95 €. [CONFIDENTIEL]
  - 10.3. Actuellement, Scarlet n'a pas de produit propre sur fibre, faisant que les clients Poco et Loco passent à un produit Proximus dans le cadre duquel leur prix actuel (23 € pour Poco) reste d'application pendant une période de 2 ans. Cela signifie que les clients Poco ayant fait l'objet d'une migration (forcée) bénéficient de facto d'une réduction de 2 € par rapport au produit « Internet Essential » de Proximus.
11. Sur la base de ces faits, il est prima facie possible qu'edpnet ne pourrait pas offrir de manière rentable de produit concurrentiel possédant des caractéristiques similaires. Cela a par conséquent incité l'IBPT à analyser cette plainte de manière plus approfondie et à procéder à des tests de compression de marge par produit individuel.
12. Le 6 mai 2022, l'IBPT a transmis à Proximus son analyse préliminaire à la suite de la plainte, concluant qu'il y avait, en principe, des faits qui pouvaient potentiellement compromettre la concurrence. L'IBPT a demandé à Proximus de formuler ses remarques concernant l'analyse présentée dans ce courrier.
13. Le 23 mai, Proximus a répondu au courrier de l'IBPT du 6 mai 2022. En général, Proximus pose des questions sur l'application du test de ciseau tarifaire au niveau des produits et avance quelques éléments dont l'IBPT devrait tenir compte, selon elle, dans ses calculs.
14. Sur la base de ces éléments, une analyse plus approfondie a été réalisée concernant les produits qui font l'objet de la plainte d'edpnet et qui sont détaillés plus avant ci-dessous.
15. Dans sa réaction à la consultation, edpnet avance que l'IBPT n'a pas lu correctement sa plainte. Elle précise que, selon elle, c'est uniquement le tarif de gros pour une connexion en fibre optique de « type 0 » de 19,80 € qui est trop élevé et non le business model de Proximus ou de Scarlet (c'est-à-dire la tarification sur le marché de détail) concernant ces produits qui poserait problème. edpnet fait également un lien avec l'aspect tarifaire du principe de non-discrimination. La première sous-question à laquelle il faut répondre, selon edpnet, est de savoir si elle pourrait commercialiser une offre rentable sur fibre de « type 0 » au même tarif que celui que Proximus offre aux clients Poco de Scarlet. Une deuxième sous-question est de savoir si, en cas de migration forcée vers la fibre optique, elle pourrait commercialiser une offre sur fibre de « type 0 » rentable au même tarif que celui que Proximus propose aux clients Internet Essential.

16. L'IBPT souhaite souligner que, pour évaluer le problème soulevé par edpnet, à savoir l'impossibilité éventuelle de commercialiser un produit rentable basé sur le tarif « type 0 » de 19,80 € à des conditions similaires à celles de Proximus, un test de compression de marge est effectivement l'outil adéquat pour examiner cette plainte. Le tarif de gros « type 0 » est une donnée du calcul initial. Comme décrit à la section 2 des lignes directrices du 22 juin 2021, le test de compression de marge s'adresse aux situations dans lesquelles un opérateur alternatif ne serait pas capable de dupliquer les prix de détail de l'opérateur PSM sur la base de l'offre de gros de l'opérateur PSM. Dans cette optique, une pratique de compression de marge peut être considérée comme une forme de discrimination par les prix, rendant impossible pour un concurrent de dupliquer les prix de l'opérateur PSM. Un test de compression de marge peut donc être considéré comme un moyen de détecter et de remédier à cette discrimination. En effet, si une compression de marge devait apparaître, un opérateur PSM pourrait choisir d'augmenter les tarifs de détail et/ou, si possible, de réduire le tarif de gros, et ce en fonction des circonstances, ce qui remédierait à la fois à la compression de marge et au problème de non-discrimination au niveau tarifaire. La baisse du tarif de gros correspond à la demande d'edpnet.
  
17. Dans le cadre du présent test de compression de marge, l'IBPT estime que la première sous-question, à savoir si edpnet pourrait commercialiser une offre de fibre optique de « type 0 » rentable au même prix que celui proposé par Proximus aux clients Poco de Scarlet, est sans objet car pour Scarlet seul le scénario de migration forcée s'applique et celui-ci ne concerne pas les nouveaux clients. En effet, Scarlet n'offre jusqu'à présent aucun produit sur fibre optique en dehors de ce scénario. Néanmoins, par souci d'exhaustivité, ce scénario est également traité dans la présente décision. La deuxième sous-question, à savoir si edpnet pourrait commercialiser une offre rentable de fibre de « type 0 » en cas de migration forcée vers la fibre au même tarif que celui que Proximus offre aux clients Internet Essential, est bel et bien fondée car le produit Internet Essential de Proximus est ouvert à la fois aux nouveaux clients et aux clients existants (migrés de force). Cela est également repris dans le calcul, mais proportionnellement à la part de la technologie sur laquelle les produits sont basés (xDSL ou fibre) et conformément aux lignes directrices de l'IBPT.

### 3. Base juridique

#### 3.1. Base légale

18. L'article 14, § 1, 3<sup>o</sup>, k), i), de la loi statut<sup>8</sup> prévoit ce qui suit :

*« § 1<sup>er</sup>. Sans préjudice de ses compétences légales, les missions de l'Institut en ce qui concerne les réseaux de communications électroniques et les services de communications électroniques, équipement terminal, équipement hertzien, en ce qui concerne le secteur des infrastructures numériques au sens de la loi du 7 avril 2019 établissant un cadre pour la sécurité des réseaux et des systèmes d'information d'intérêt général pour la sécurité publique, en ce qui concerne les secteurs des communications électroniques et des infrastructures numériques au sens de la loi du 1<sup>er</sup> juillet 2011 relative à la sécurité et la protection des infrastructures critiques, et en ce qui concerne les services postaux et les réseaux postaux publics tels que définis à l'article 2 de la loi du 26 janvier 2018 relative aux services postaux, sont les suivantes :*

*[...]*

*3<sup>o</sup> le contrôle du respect des normes suivantes et de leurs arrêtés d'exécution :*

*[...]*

*k) toute décision contraignante adoptée par :*

*i) l'Institut [...]; »<sup>9</sup>*

19. En ce sens, l'Institut peut prendre des décisions administratives lorsque cela est nécessaire pour mener à bien les tâches qui lui sont confiées<sup>10</sup>.

#### 3.2. Analyse de marché et lignes directrices

20. Comme mentionné ci-dessus, l'analyse de marché de 2018 impose une interdiction à Proximus, étant un opérateur PSM, de pratiquer des ciseaux tarifaires sur le marché de gros de l'accès local et le marché de gros de l'accès central.

21. En ce qui concerne plus particulièrement le marché de gros de l'accès central, l'analyse de marché de 2018 stipule ce qui suit :

---

<sup>8</sup> Loi du 17 janvier 2003 relative au statut du régulateur des secteurs des postes et des télécommunications belges, M.B. 24 janvier 2003, 2591. Ci-après : « la loi statut ».

<sup>9</sup> L'IBPT est responsable de l'exécution de l'analyse de marché de 2018 sur la base de l'article 6 de l'accord de coopération du 17 novembre 2006 entre l'État fédéral, la Communauté flamande, la Communauté française et la Communauté germanophone relatif à la consultation mutuelle lors de l'élaboration d'une législation en matière de réseaux de communications électroniques, lors de l'échange d'informations et lors de l'exercice des compétences en matière de réseaux de communications électroniques par les autorités de régulation en charge des télécommunications ou de la radiodiffusion et la télévision.

<sup>10</sup> Article 14, § 1<sup>er</sup>, 2<sup>o</sup>, de la loi statut.

*« 2280. Il est interdit à l'opérateur puissant de pratiquer des tarifs qui créeraient un effet de ciseaux tarifaires entre les prix de gros de l'accès central et le prix d'autres services de gros (par exemple le prix des offres de revente de type « Carrier DSL ») ou de détail. »*

22. L'analyse de marché de 2018 précise que l'IBPT peut s'appuyer sur des lignes directrices relatives à l'évaluation des effets de ciseaux tarifaires et que ce test doit être effectué sur un portefeuille de produits phares (appelé « test de portefeuille ») et, le cas échéant, peut être complété par un test au niveau de plans tarifaires individuels<sup>11</sup>.
23. L'effet de ciseaux tarifaires (ou la compression de marge) consiste en un écart insuffisant entre les prix des prestations intermédiaires en amont (produits de gros) et les prix de services (de gros ou de détail) sur des marchés en aval. Plus précisément, l'écart entre les prix en amont et en aval est insuffisant pour couvrir les coûts incrémentaux nécessaires pour commercialiser le produit sur le marché en aval. L'IBPT estime qu'un portefeuille de produits phares constitue un niveau d'agrégation pertinent pour un test de compression de marge. Cette approche garantit que les produits repris dans le test sont suffisamment représentatifs de la situation de l'entreprise. D'ailleurs, un test effectué sur la base d'un portefeuille est moins strict et donc plus proportionné qu'un test basé sur des produits individuels étant donné que cela laisse plus de flexibilité tarifaire à l'opérateur puissant sur le marché. Il ne peut cependant pas être exclu que l'opérateur puissant utilise cette flexibilité pour concevoir des offres de détail difficilement duplicables économiquement et positionnées sur certains segments de marché davantage visés par les opérateurs alternatifs. De telles pratiques pourraient avoir pour objet ou pour effet d'entraver la concurrence. Dans de tels cas, il peut être justifié que le test sur un portefeuille soit complété par un test au niveau des offres en question<sup>12</sup>.
24. L'analyse de marché de 2018 (§ 2296) stipule également que la CRC estime que, étant donné que des opérateurs alternatifs peuvent à tout moment choisir de ne dupliquer qu'une partie du portefeuille de l'opérateur PSM, la réalisation d'un test uniquement sur la base de tout le portefeuille de produits phares de l'opérateur PSM pourrait compromettre la concurrence. L'opérateur PSM pourrait en effet retenir une marge négative sur des produits de détail commercialisés par l'opérateur alternatif. Pour y remédier, l'IBPT choisit de compléter le cas échéant le test du portefeuille par un test au niveau des produits phares individuels ou d'un groupe de produits phares individuels, si les circonstances le justifient. La Commission européenne a également déjà indiqué que, dans certaines circonstances, il peut être approprié d'effectuer le test de compression de marge au niveau de chaque offre individuelle<sup>13</sup>.
25. Outre l'analyse de marché de 2018, l'IBPT a adopté le 22 juin 2021 des (nouvelles) lignes directrices pour l'application de tests de compression de marge<sup>14</sup>. Pour de plus amples détails, nous vous renvoyons à ces lignes directrices, à savoir la section 3.2.2. concernant le niveau d'agrégation auquel le test peut être effectué.

<sup>11</sup> Voir paragraphes 2281 et 2282 de l'analyse de marché de 2018.

<sup>12</sup> Voir paragraphes 2283-2289 de l'analyse de marché de 2018.

<sup>13</sup> Décision de la Commission du 4 juillet 2004 relative à une procédure d'application de l'article 82 du traité CE (affaire COMP/38.784 – Wanadoo España vs. Telefónica), point 387.

<sup>14</sup> Communication du 22 juin 2021 concernant les lignes directrices pour l'application de tests de compression de marge.

26. Tout d'abord, un test de compression de marge est effectué en principe sur des « flagship products » (produits phares). La recommandation<sup>15</sup> définit les produits phares comme les produits de détail les plus pertinents en matière de revenus, d'abonnés et de dépenses publicitaires. Les produits phares peuvent aussi bien être des offres standalone que des offres groupées reprenant des produits de détail basés sur des produits de gros réglementés pertinents. Les tests de compression de marge peuvent être effectués pour un groupe de produits phares (« test de portefeuille ») ou pour des produits phares individuels.
27. Pour éviter que des produits de détail importants ne soient pas pris en considération, l'IBPT estime raisonnable de considérer comme des produits phares tous les produits de détail qui représentent au moins 10 % du nombre total d'abonnés ou qui génèrent des revenus équivalant à au moins 10 % de l'ensemble des revenus de l'opérateur PSM, même s'ils ne font pas partie du groupe de produits de détail qui, par ordre décroissant du nombre d'abonnés, représentent ensemble 70 % de l'ensemble des abonnés de l'opérateur PSM<sup>16</sup>.
28. Toutefois, selon les circonstances, d'autres produits peuvent être définis comme « phares » et donc faire l'objet d'une compression de marge. Il s'agit des produits lancés récemment par les opérateurs PSM et caractérisés par une croissance significative et/ou un prix très concurrentiel et des produits de détail qui remplacent ou remplaceront les produits phares existants, y compris le cas échéant les produits basés sur de nouvelles infrastructures et pour lesquels des intrants de gros réglementés existent<sup>17</sup>.
29. De plus, l'IBPT se réserve le droit de choisir au cas par cas la portée d'un test de compression de marge, en fonction des circonstances.
30. Si les opérateurs alternatifs ne souhaitent dupliquer qu'une partie du portefeuille de l'opérateur PSM, un test sur la base de l'ensemble du portefeuille de produits phares de l'opérateur PSM pourrait nuire à la concurrence. L'opérateur PSM pourrait en effet retenir une marge négative sur des produits de détail spécifiques commercialisés par l'opérateur alternatif. Pour y remédier, le test du portefeuille peut être complété par un test au niveau des produits phares individuels ou d'un groupe de produits phares individuels (voir également le § 2289 de l'analyse de marché de 2018).
31. La nécessité d'effectuer un test de compression de marge au niveau des produits est évaluée par l'IBPT au cas par cas. Les éléments suivants sont notamment pris en compte à cet égard :
  - 31.1. Le désavantage concurrentiel que peut subir un opérateur alternatif offrant un produit similaire qui représente une part importante de sa clientèle et/ou de son chiffre d'affaires. L'IBPT examine alors si la politique tarifaire de l'opérateur PSM peut être considérée comme une pratique ayant pour but ou pour effet d'entraver le développement de la concurrence ;

---

<sup>15</sup> Recommandation de la Commission du 11 septembre 2013 sur des obligations de non-discrimination et des méthodes de calcul des coûts cohérentes pour promouvoir la concurrence et encourager l'investissement dans le haut débit (2013/466/UE).

<sup>16</sup> Communication du Conseil de l'IBPT du 22 juin 2021 concernant les lignes directrices pour l'application de tests de compression de marge : Principe 3 (page 16)

<sup>17</sup> Communication du 22 juin 2021 concernant les lignes directrices pour l'application de tests de compression de marge : principe 3 (page 16)

- 31.2. Le public cible du plan tarifaire en question. Si, par exemple, le produit est destiné à un marché de niche spécifique à caractère social, cela peut être pris en compte dans l'évaluation d'une éventuelle compression de marge.
32. Dans les cas où une analyse au niveau des produits phares individuels ou d'un groupe de produits phares individuels devait s'avérer justifiée, l'IBPT estime approprié de vérifier si les revenus de détail couvrent au moins les coûts qui peuvent être considérés comme incrémentaux au niveau d'analyse pris en considération<sup>18</sup>.
33. Un test de compression de marge au niveau des produits ne sera en principe effectué que sur les plans tarifaires proposés sur le marché depuis au moins 6 mois. En cas d'abus présumé ou suite à une plainte, le plan tarifaire en question sera en tout cas soumis à un test au niveau des produits<sup>19</sup>. Pour les analyses proprement dites, nous renvoyons aux sections 5.1 et 5.2 de la présente décision.

---

<sup>18</sup> Voir la section 3.2.2 de la communication du Conseil du 22 juin 2021 concernant les lignes directrices pour l'application de tests de compression de marge.

<sup>19</sup> Voir la section 3.2.2 de la communication du Conseil du 22 juin 2021 concernant les lignes directrices pour l'application de tests de compression de marge.

## 4. Consultations

### 4.1. Consultation des parties concernées

34. Le 23 septembre 2022, l'IBPT a présenté à Proximus et edpnet ce projet de décision avec l'invitation d'y réagir dans les 14 jours.
35. L'IBPT a reçu une réaction de Proximus le 11 octobre 2022 et une réaction d'edpnet le 14 octobre 2022.

### 4.2. Consultation des régulateurs

36. L'article 3 de l'accord de coopération<sup>20</sup> prévoit la consultation par une autorité de régulation des autres autorités de régulation pour chaque projet de décision relatif aux réseaux de communications électroniques. Les autorités de régulation consultées disposent d'un délai de 14 jours calendrier pour faire part de leurs remarques à l'autorité de régulation qui a transmis le projet.
37. Un projet de décision a été présenté aux régulateurs média le 30 novembre 2021.
38. Dans leurs courriers de réponse, les régulateurs média ont indiqué n'avoir aucune remarque<sup>21</sup>.

---

<sup>20</sup> Accord de coopération du 17 novembre 2006 entre l'État fédéral, la Communauté flamande, la Communauté française et la Communauté germanophone relatif à la consultation mutuelle lors de l'élaboration d'une législation en matière de réseaux de communications électroniques, lors de l'échange d'informations et lors de l'exercice des compétences en matière de réseaux de communications électroniques par les autorités de régulation en charge des télécommunications ou de la radiodiffusion et la télévision, M.B. 28 décembre 2006, 75371.

<sup>21</sup> Voir lettre du VRM du 9 décembre 2022, du CSA du 13 décembre 2022 et du Medienrat du 14 décembre 2022.

## 5. Analyse

39. Sur la base des rétroactes et de la base juridique mentionnés ci-dessus, l'IBPT procède ci-dessous à l'exécution d'un test de compression de marge sur les produits pertinents qui ont été signalés comme problématiques par edpnet.

### 5.1. Test de portefeuille

40. Le test le plus récent effectué sur le portefeuille de Proximus a été effectué en 2021 sur la base de la situation au 1<sup>er</sup> janvier 2020. Les résultats ont été présentés à Proximus le 24 mars 2021. À la suite de ce test, l'IBPT n'a pas pu constater de pratique de compression de marge sur la base des valeurs fournies par les opérateurs, ni sur la base de certaines valeurs de simulation avec lesquelles la sensibilité des valeurs communiquées a été testée.
41. Nonobstant le fait qu'aucune pratique de compression n'a été identifiée au niveau du portefeuille, l'IBPT considère cependant que, suite à la plainte d'edpnet, la marge de certains produits spécifiques devrait être examinée car edpnet duplique précisément cette partie du portefeuille de Proximus<sup>22</sup>.

### 5.2. Test au niveau des produits

42. Les produits Internet GPON « légers »<sup>23</sup> de Proximus et Scarlet, qui représentent une faible part de la clientèle de Proximus, ne font pas partie du test de portefeuille étant donné qu'ils ne satisfont pas aux critères auxquels les produits phares doivent satisfaire et qui sont exposés ci-après (cf. § 23-27 ci-dessus)<sup>24</sup>.
43. L'offre de produits Internet standalone avec un bon rapport qualité/prix est le segment de marché sur lequel edpnet se concentre indéniablement. Le tableau ci-dessous donne un aperçu des caractéristiques de la gamme de produits actuelle d'edpnet<sup>25</sup>.

---

<sup>22</sup> Voir par exemple dans ce sens : Commission européenne, affaire AT.39523 du 15 octobre 2014, Slovak Telekom, où le § 831 mentionne ceci : « *The margin squeeze test can be applied either at the highest level of detail (that is to say at the level of each individual offer) or at the aggregate portfolio level (that is to say at the level of the mix of services marketed on the retail market).* » Traduction libre : « *Le test de compression de marge peut être appliqué soit au niveau de détail le plus élevé (à savoir au niveau de chaque offre individuelle) soit au niveau du portefeuille agrégé (à savoir au niveau du mélange de services commercialisé que le marché du détail).* »

<sup>23</sup> Par produits Internet GPON « légers », l'IBPT vise les produits présentant une vitesse de téléchargement égale ou inférieure à 50 Mbps.

<sup>24</sup> Lignes directrices de l'IBPT du 22 juin 2021, principe 3.

<sup>25</sup> Informations collectées via le site [www.edpnet.be](http://www.edpnet.be), consulté le 25/04/2022.

|                       | Produits edpnet vdsl |                | Produits edpnet fibre |                |
|-----------------------|----------------------|----------------|-----------------------|----------------|
|                       | VDSL XS              | VDSL XL        | Fiber XS              | Fiber XL       |
| Caractéristiques      | Down:20 Mbps         | Down:100 Mbps  | Down:110 Mbps         | Down:500 Mbps  |
|                       | Up: 2 Mbps           | Up: 40 Mbps    | Up: 10 Mbps           | Up: 100 Mbps   |
|                       | Vol.: III            | Vol.: III      | Vol.: III             | Up: 100 Mbps   |
| Prix TTC              | <b>25,95</b>         | <b>35,95</b>   | <b>35,95</b>          | <b>45,95</b>   |
| Prix HTVA             | 21,45                | 29,71          | 29,71                 | 37,98          |
| Téléphonie fixe       | inclus               | inclus         | inclus                | inclus         |
| frais supplémentaires | Achat du modem       | Achat du modem | Achat du modem        | Achat du modem |

Tableau 1 : Aperçu des produits Internet actuels d'edpnet

44. Actuellement, edpnet ne possède pas encore de produit sur fibre optique léger (à savoir avec une vitesse de téléchargement inférieure ou égale à 50 Mbps) dans son assortiment. Toutefois, edpnet examine la possibilité d'ajouter un tel produit à son offre. Dans tous les cas, edpnet devra passer à un produit sur fibre optique dans les zones où le réseau de cuivre est supprimé. D'ailleurs, edpnet est le seul opérateur alternatif présentant une offre dans le segment inférieur du marché résidentiel et il est également le seul opérateur alternatif à avoir une présence significative dans le segment de la fibre optique. Une caractéristique d'edpnet est que l'entreprise offre un volume de données véritablement illimité (sans FUP).
45. Les clients VDSL XS actuels sont généralement les plus susceptibles de migrer vers une offre de fibre optique d'entrée de gamme. Si edpnet ne peut pas lancer de produit sur fibre optique à des prix similaires à son produit VDSL XS, seuls Proximus et Scarlet seraient encore actives dans ce segment inférieur sur le réseau FTTH régulé. Par conséquent, les clients VDSL XS d'edpnet pourraient choisir de passer au produit GPON « léger » de Proximus ou (si disponible) le nouveau produit sur fibre optique Poco de Scarlet.
46. Ces produits Internet GPON « légers » entrent ainsi en concurrence directe avec des produits similaires d'edpnet, qui représentent une part importante de la clientèle de cet opérateur alternatif<sup>26</sup>. Par conséquent, une analyse au niveau des produits est justifiée.
47. Une analyse au niveau du produit se concentre sur la marge incrémentale réalisée sur les produits individuels en question. Dans le cas d'un test au niveau des produits phares individuels, les lignes directrices précisent que les recettes de détail devraient au moins couvrir les coûts qui peuvent être considérés comme incrémentaux au niveau d'analyse pris en considération<sup>27</sup>.

<sup>26</sup> Voir également dans ce sens le § 2289 de l'analyse de marché de 2018 : « L'IBPT estime qu'un portefeuille de produits phares constitue un niveau d'agrégation pertinent pour un test de ciseaux tarifaires. Cette approche assure que les produits inclus dans le test sont suffisamment représentatifs de la situation de l'entreprise. Par ailleurs, un test sur un portefeuille est moins strict et donc plus proportionné qu'un test sur des produits individuels puisqu'il laisse davantage de flexibilité tarifaire à l'opérateur puissant Il ne peut cependant pas être exclu que l'opérateur puissant utilise cette flexibilité pour concevoir des offres de détail difficilement duplicables économiquement et positionnées sur certains segments de marché plus particulièrement visés par les opérateurs alternatifs. De telles pratiques pourraient avoir pour objet ou pour effet d'entraver le développement de la concurrence. Dans de tels cas, il peut être justifié que le test sur un portefeuille soit complété par un test au niveau des offres en question. » (soulignement ajouté)

<sup>27</sup> Lignes directrices de l'IBPT du 22 juin 2021, principe 3.

48. Seuls les coûts incrémentaux liés spécifiquement à ces produits sont pris en compte. Concrètement, les coûts suivants peuvent être considérés comme incrémentaux au niveau des plans tarifaires en question : les prix de gros mensuels pour la connexion finale, les coûts uniques (comme l'installation)<sup>28</sup> et le prix pour le modem<sup>29</sup>. Comme indiqué dans les lignes directrices, les charges uniques sont réparties sur la période pertinente. Cela correspond pour les coûts d'installation à la durée de vie moyenne du client<sup>30</sup>, qui a été fixée à 96 mois dans le dernier test de compression de marge réalisé par l'IBPT pour le marché résidentiel, en 2021. En ce qui concerne le modem, on se base sur une durée de vie de 48 mois.
49. Dans sa réaction à la consultation, edpnet remet en question l'utilisation d'une durée de vie du client de 96 mois lors du calcul de la marge. edpnet indique qu'outre le départ de clients vers d'autres opérateurs, les clients peuvent changer de technologie chez un même opérateur, qu'ils déménagent et qu'ils changent d'abonnement au sein de la même technologie. La durée de vie constatée par edpnet chez ses propres clients est dans tous les cas inférieure à celle de 96 mois utilisée par l'IBPT.
50. L'IBPT a fixé la durée de vie du client à 96 mois sur la base d'informations qu'il a reçues à ce sujet de la part des opérateurs PSM dans le cadre du test de compression de marge de leurs portefeuilles respectifs de produits phares en 2021. Il s'agit d'une valeur moyenne parmi tous les types de produits. Toutefois, le taux d'attrition diminue à mesure que le nombre de produits d'une offre groupée augmente. Les faibles taux d'attrition des produits triple play et surtout quadruple play ont un impact considérable sur la durée de vie du client. Toutefois, sur la base de la durée de vie indiquée par edpnet pour ses produits respectifs, il s'avère que le taux d'attrition pour les clients de l'internet standalone est plus faible. L'IBPT en tiendra compte dans ses calculs pour l'application d'une durée de vie du client considérablement plus faible sur la base des informations fournies par edpnet. Étant donné que la fibre optique n'est disponible que depuis récemment, la durée de vie des produits disponibles sur la fibre optique ne peut pas être considérée comme représentative. L'IBPT utilisera donc la durée de vie moyenne des produits basés sur le xDSL, qui est de [CONFIDENTIEL] mois.
51. De plus, edpnet indique qu'il est préférable de tenir compte d'une durée de vie de 24 mois pour le modem étant donné qu'il s'agit du délai de la garantie légale. L'IBPT estime que la durée d'utilisation réelle du modem par le client final est une meilleure mesure pour déterminer la durée de vie de cet appareil. Il ressort des données collectées auprès des opérateurs PSM dans le cadre du test de portefeuille de 2021 que cette durée oscille en moyenne autour des 48 mois. De plus, les opérateurs PSM indiquent que le modem est réutilisé lorsque le client résilie son abonnement avant 48 mois. L'IBPT ne voit aucune raison pour laquelle cela serait sensiblement différent pour les clients d'edpnet.
52. Les autres coûts tels que les coûts de détail, les coûts communs (IT et overhead) et les coûts pour le réseau propre – qui sont tous pertinents pour une analyse au niveau du portefeuille – ne sont pas pris en compte ici, car ils sont également nécessaires pour offrir d'autres produits et ne peuvent donc pas être considérés comme incrémentaux au niveau des plans tarifaires individuels<sup>31</sup>. edpnet indique que les coûts incrémentaux doivent

---

<sup>28</sup> Lignes directrices de l'IBPT du 22 juin 2021, principe 13.

<sup>29</sup> Lignes directrices de l'IBPT du 22 juin 2021, principe 14.

<sup>30</sup> Lignes directrices de l'IBPT du 22 juin 2021, principe 10.

<sup>31</sup> L'IBPT note cependant qu'une partie de ces coûts peut néanmoins être causée par le produit examiné, comme par exemple une extension nécessaire de l'interconnexion ou du réseau propre. Puisqu'il n'est pas possible dans

également comprendre une partie des frais généraux qui ont un lien avec le produit spécifique. Comme indiqué à la note de bas de page 29 de la présente décision, l'IBPT est conscient que le coût incrémental calculé sur la base duquel la marge est déterminée puisse être une sous-estimation. Dans le test de compression de marge détaillé au niveau du portefeuille, ces coûts sont également affectés aux produits inclus dans le portefeuille après une analyse approfondie. Il ressort de ce test que la part de ces coûts ne représente que 3 % des coûts imputables du produit Internet standalone basé sur la fibre optique. Étant donné la faible part de ces coûts, leur inclusion dans le calcul n'aurait pas d'impact sur les conclusions de l'IBPT. L'IBPT estime donc qu'il est pas proportionné de s'écarter de la pratique courante qui ne prend en compte que les coûts strictement incrémentaux en estimant l'ampleur de ces coûts sur la base d'un modèle de coûts.

### **5.3. Résultat du test initial au niveau des produits**

53. Sur la base des données fournies par edpnet, l'IBPT a procédé à un premier test au niveau des produits (donc uniquement basé sur les données fournies par edpnet).
54. Ce premier test semblait indiquer des marges négatives concernant les produits mentionnés ci-dessus. Cela pouvait poser un problème à edpnet si [CONFIDENTIEL]. En d'autres termes, l'IBPT a constaté, sur base des données initiales, qu'edpnet ne serait pas en mesure d'offrir un produit sur fibre optique concurrentiel avec des spécifications similaires (50 Mbps en téléchargement/4 Mbps en chargement) de manière rentable sur la base du tarif de gros de « type 0 » le moins cher. De plus, edpnet ne peut pas reproduire [CONFIDENTIEL] en raison de l'absence d'une offre de gros correspondante.
55. Par conséquent, si edpnet ne peut pas offrir un produit de fibre optique d'entrée de gamme illimité de manière rentable, ce type de produit risquerait de disparaître du marché.
56. L'IBPT estimait que les faits susmentionnés pouvaient, prima facie, compromettre la concurrence sur le segment de marché concerné. Sur la base de ce premier test, l'IBPT estimait par conséquent qu'il y avait lieu de constater une infraction à l'interdiction de pratiquer de ciseaux tarifaires et de demander à Proximus de supprimer le ciseau tarifaire sur les produits concernés.
57. Dans une lettre du 6 mai 2022, l'IBPT en a informé Proximus et a demandé à l'opérateur de formuler ses questions ou remarques à ce sujet.

### **5.4. Réponse de Proximus aux conclusions initiales de l'IBPT**

58. Dans une lettre du 23 mai 2022, Proximus a fourni sa réponse, d'une part, sur la base de justification de la réalisation d'un test supplémentaire au niveau des produits et, d'autre part, sur le calcul des marges, comme exposé en détail ci-dessous.

---

ce cas d'effectuer une répartition correcte, cela n'est pas été considéré comme incrémental. Cela signifie donc que le coût incrémental calculé sur la base duquel la marge est déterminée peut être une sous-estimation.

#### 5.4.1. Base de justification pour la réalisation d'un test supplémentaire au niveau des produits

59. Un test supplémentaire au niveau des produits, comme c'est le cas ici plutôt qu'un test de portefeuille, n'est pas approprié, selon Proximus, car les conditions énoncées dans les lignes directrices du 22 juin 2021 ne sont pas remplies. Par conséquent, la comparaison ne respecterait pas les principes prévus par les lignes directrices de l'IBPT.
60. Premièrement, Proximus fait valoir que les produits Internet GPON légers de Proximus et Scarlet ne sont pas en concurrence directe avec l'offre XS d'edpnet, puisque, contrairement aux produits Proximus et Scarlet en question, edpnet offre un volume de données illimité et la téléphonie fixe est incluse de manière standard.
61. En outre, un certain nombre d'arguments liés aux lignes directrices sont présentés.

| Sections pertinentes des lignes directrices   | Argumentation de Proximus   |
|---|---|
| Un test au niveau du produit prend notamment en compte des produits lancés récemment par les opérateurs PSM et caractérisés par une croissance significative et/ou un prix très concurrentiel. Dans ce cas, les nombres d'abonnés du futur produit phare seront déterminés par l'IBPT sur la base d'une perspective tournée vers l'avenir (page 13).  | La part des clients des produits Poco et Essential est limitée (actuellement seulement [0-5%] du total) et ne connaît pas/n'a pas connu une croissance significative  |
| Lors de l'évaluation de la nécessité d'effectuer un test de compression de marge au niveau des produits, l'IBPT tiendra compte, entre autres, du public cible du plan tarifaire en question. Si, par exemple, le produit est destiné à un marché de niche spécifique à caractère social, cela pourrait être pris en compte dans l'évaluation d'une éventuelle compression de marge (page 14). | Proximus Essential, dont le tarif a baissé de 27,5 € à 25 €, est spécifiquement destiné aux groupes ayant des moyens financiers limités. Il est considéré comme complémentaire aux tarifs sociaux existants et futurs avec des caractéristiques similaires. |

#### 5.4.2. Concernant le calcul des marges

62. Proximus a également formulé plusieurs remarques concernant le calcul de la marge incrémentale des produits en question. Plus précisément, les éléments suivants sont mis en avant :
- 62.1. [10-20%] des clients achètent au moins un pack de données supplémentaire parce que le volume de données inclus était insuffisant. Les recettes qui en découlent font partie de la base des revenus. edpnet note que les recettes de ces packs de données supplémentaires ne devraient pas être prises en compte, car il s'agit d'une option. Cependant, l'IBPT note que ces recettes devraient effectivement être prises en compte, même si elles ne font pas partie du forfait standard. À cet égard, on peut se référer à la section 4.1 des lignes directrices du 22 juin 2021, qui stipule que les éventuels revenus supplémentaires liés aux services directement basés sur des intrants de gros réglementés (dans ce cas,

l'offre à large bande) sont pris en compte. Un exemple cité explicitement à cet égard est l'achat de données supplémentaires en dehors du forfait.

62.2. Les coûts d'installation uniques facturés aux nouveaux clients doivent également être inclus dans la base des revenus<sup>32</sup>.

62.3. Les frais d'installation de gros doivent être affinés en fonction des différents types d'installation, chacun ayant un coût différent. Certaines installations peuvent être effectuées à distance, tandis que d'autres nécessitent une intervention sur place par un technicien<sup>33</sup>. Dans sa réaction à la consultation, edpnet indique que dans la décision de l'IBPT du 20 septembre 2022<sup>34</sup> les prix pour l'activation à distance et les installations par un technicien ont augmenté de manière significative et que l'IBPT devrait en tenir compte. En outre, edpnet avance que le nombre d'activations à distance est inférieur à ce que l'IBPT retient dans ses calculs. L'IBPT souhaite indiquer ici que ses hypothèses sont basées sur des informations précédemment reçues d'edpnet et sont cohérentes avec les informations à ce sujet dans la lettre d'edpnet du 14 octobre 2022, à savoir la réponse à la consultation. La part des installations à distance indiquée par edpnet a donc bien été prise en compte. En outre, les redevances uniques fixées par la décision du Conseil de l'IBPT du 20 septembre 2022 ont également déjà été prises en compte. Cela n'a pas été reflété dans la note de bas de page 31 du projet de décision. Cette lacune a été corrigée dans la version finale de la décision.

63. En outre, Proximus déclare qu'il convient de tenir compte de la combinaison de connexions en cuivre et en fibre optique. Suite à la plainte d'edpnet, l'analyse (initiale) de l'IBPT s'est concentrée uniquement sur les produits de gros en fibre optique, [CONFIDENTIEL].

64. Selon Proximus, l'application de ce qui précède se traduit par une marge incrémentale positive pour toutes les variantes de Proximus prises en compte par l'IBPT. En ce qui concerne Scarlet, une marge incrémentale négative se produirait encore pour le produit Poco pour la variante fibre, mais pas pour la variante cuivre. "Pour la combinaison, la marge incrémentale serait positive.

## 5.5. Position de l'IBPT

65. Ayant reçu ces éléments supplémentaires, l'IBPT a évalué leur validité et leur pertinence et a adapté le test le cas échéant. Dans un premier temps, la question de l'analyse au niveau des produits est abordée ; la seconde partie concerne les calculs actualisés.

---

<sup>32</sup> Les nouveaux clients Poco et Essential paient une seule fois un coût supplémentaire de 50 € ou 59 €.

<sup>33</sup> En tenant compte de [20-30%] d'installations à distance, le coût d'installation moyen revient à [CONFIDENTIEL] au lieu de [CONFIDENTIEL].

<sup>34</sup> Décision du Conseil de l'IBPT du 20 septembre 2022 concernant l'analyse des redevances uniques (« one-time fees ») et de la redevance de location mensuelle « ISLA Repair » de l'offre de référence Bitstream GPON de Proximus.

### **5.5.1. Concernant la base de justification pour la réalisation d'un test supplémentaire au niveau des produits**

66. Les produits visent bel et bien le même groupe de consommateurs. On peut faire abstraction de la composante téléphonie fixe, car il s'agit d'un produit payant à l'utilisation (« pay-per-use ») qui ne comprend pas de crédit d'appel. Le volume de données d'edpnet est en effet illimité, mais la vitesse est plus lente. VDSL XS (25,95 €) est d'ailleurs plus cher que les produits de Proximus (25 €) et de Scarlet (23 €) en question (prix TVAC).
67. La part des clients des abonnements Internet Essential et Poco est limitée (ensemble [0-5%] de la clientèle haut débit totale de Proximus), mais l'autre condition posée par les lignes directrices, à savoir avoir un prix très concurrentiel, est bel et bien remplie.
68. Bien que les produits ne représentent qu'une partie limitée de la clientèle de Proximus, pour edpnet ce segment n'est pas négligeable ([10-20%] % des clients résidentiels des produits énumérés dans le tableau 1). En choisissant d'effectuer un test au niveau des produits, l'IBPT était particulièrement attentif au désavantage concurrentiel auquel edpnet pouvait être confrontée, étant donné qu'elle offre un produit similaire (cf. supra) et qu'il représente une partie importante de sa clientèle et/ou de son chiffre d'affaires. À cet égard, Proximus répond qu'il lui est impossible de tenir compte de l'importance des produits du portefeuille d'edpnet car Proximus ne dispose pas de ces informations. L'IBPT comprend que Proximus ne puisse pas tenir compte de ce critère, mais cela n'empêche pas l'IBPT de tenir compte de cet élément dans le cadre du test de compression de marge et ses conclusions à cet égard peuvent faire partie de son raisonnement pour établir une éventuelle infraction à l'application de ciseaux tarifaires.
69. L'argument selon lequel le produit Internet Essential ciblerait spécifiquement les clients à revenus modestes n'enlève rien au fait qu'il est accessible à tous. Par conséquent, il ne peut être considéré comme un produit à caractère social offert à des conditions favorables à des clients qui doivent répondre à certains critères pour pouvoir en bénéficier.
70. Compte tenu de ce qui précède, il y a bien une base suffisante pour effectuer un test au niveau des produits.

### **5.5.2. Concernant le calcul des marges incrémentales**

71. L'IBPT a adapté son analyse initiale en tenant compte des commentaires de Proximus concernant le test de compression de marge. Sur la base des adaptations proposées par Proximus, à savoir la prise en compte des recettes supplémentaires pour les packs de données et les installations et l'affinement des coûts d'installation, l'IBPT arrive aux résultats suivants :

|   | Clients Start VDSL existants                                |  | Clients Scarlet Poco existants  |
|---|---|--|---|
|   | Actuel  | A partir du 1er mai :<br>pour tous                                   | Actuel  |
|   | <b>Proximus Internet Fiber 50</b>                           | <b>Proximus Internet Essential</b>                                   | <b>Scarlet Poco</b>   |
|   | <i>Clients Start VDSL existants -&gt; Internet Fiber 50</i> | <i>Clients Start VDSL existants -&gt; Internet Essential (fibre)</i> | <i>Clients VDSL existants -&gt; PXS Internet Start Fibre au même prix</i> |
| Période de validité du tarif préférentiel             | Illimité  | Illimité   | 24 mois   |
| Caractéristiques                                      | Down:50 Mbps  | Down:50 Mbps   | Down:50 Mbps  |
|   | Up: 4Mbps   | Up: 4Mbps  | Up: 4Mbps   |
|   | Vol.: 100 GB  | Vol.: 100 GB   | Vol.: 100 GB  |
| Prix TTC  | <b>27,5</b>   | <b>25</b>  | <b>23</b>   |
| Prix HTVA   | 22,73   | 20,66  | 19,01   |
| Revenus de la vente de données supplémentaires (HTVA) | Confidentiel  | Confidentiel   | Confidentiel  |
| Frais d'installation (HTVA)                           | Confidentiel  | Confidentiel   | Confidentiel  |
| <b>Coûts totaux</b>                                   | Confidentiel  | Confidentiel   | Confidentiel  |
| Prix WHS Fibre (mois)                                 | 19,8  | 19,8   | 19,8  |
| Prix WHS VDSL (mois)                                  |   |  |   |
| Prix WHS installation (unique)                        | Confidentiel  | Confidentiel   | Confidentiel  |
| Coût modem (unique)                                   | Confidentiel  | Confidentiel   | Confidentiel  |
| <b>Coût incrémental total</b>                         | <b>Confidentiel</b>   | <b>Confidentiel</b>  | <b>Confidentiel</b>   |
| Marge   | Confidentiel  | Confidentiel   | Confidentiel  |
| Marge (%)   | + [0-10]%   | - [0-5]%   | - [0-10]%   |

Tableau 2 : Aperçu de l'analyse (version non-confidentielle)

72. Pour Internet Essential de Proximus, il existe une marge incrémentale négative dans la zone fibre à partir de [CONFIDENTIEL] de  $-\text{[(0-5)\%]}$  pour tous les nouveaux clients (à savoir après l'adaptation du prix de détail à 25 €) et de  $\text{[(0-10)\%]}$  pour les clients VDSL existants qui sont contraints de migrer vers un produit en fibre.
73. Pour Poco de Scarlet, il est toujours question dans la zone de fibre d'une marge négative  $-\text{[(0-10)\%]}$ .
74. Comme prévu dans ses lignes directrices<sup>35</sup>, pour un test de portefeuille concernant les services de détail aux clients résidentiels basés sur l'accès de gros à large bande via le cuivre ou la fibre, l'IBPT applique un test de compression de marge aux services de détail standard basés sur une combinaison de bitstream xDSL (avec VDSL2) et de bitstream GPON. La combinaison sera déterminée par la part des connexions aux services de détail basés sur le cuivre ou la fibre optique dans le portefeuille testé. Le calcul de la marge pondérée ainsi obtenue sera appliqué si un produit de détail offert sur la base de bitstream xDSL (avec VDSL2) et bitstream GPON est offert au même prix et avec des caractéristiques de produit identiques. Dans sa réaction à la consultation, edpnet fait valoir que l'utilisation d'une telle combinaison devient rapidement obsolète. L'IBPT indique à ce sujet que, lors de la réalisation du test de compression de marge, la distribution entre les deux technologies telle qu'elle se présentait au moment de la réalisation des tests au niveau des produits a été utilisée comme paramètre. Entre-temps, le ratio de la fibre dans l'ensemble a augmenté, mais pas au point d'avoir un impact significatif sur le résultat. Il n'est pas approprié d'effectuer un test de compression de marge sur la base d'attentes pour le futur,

<sup>35</sup> Voir la page 11 des lignes directrices.

car l'incertitude devient alors trop importante. Un éventuel test futur tiendra compte de la situation telle qu'elle se présentera à ce moment-là<sup>36</sup>.

75. Le tableau ci-dessous indique le résultat pour le test au niveau des produits en tenant compte de la combinaison fibre-cuivre. Il a été considéré que la fibre optique représentait [10-20]% des lignes Internet (situation en mai 2022) et sont examinés les produits dont la marge incrémentale était négative pour la fibre optique uniquement. Nous constatons maintenant que des marges incrémentales positives sont réalisées pour tous les produits.

|   | Proximus Internet Essential<br>Clients VDSL existants |                     | Scarlet Poco<br>Clients VDSL existants |                     |
|---|---|---------------------|--|---------------------|
|   | Fibre   | VDSL                | Fibre                                  | VDSL                |
| Caractéristiques                                      | Down:50 Mbps  | Down:50 Mbps        | Down:50 Mbps                           | Down: 30 Mbps       |
|   | Up: 4Mbps   | Up: 4Mbps           | Up: 4Mbps                              | Up: 2 Mbps          |
|   | Vol.: 100 GB  | Vol.: 100 GB        | Vol.: 100 GB                           | Vol: 50 GB          |
| Prix TTC  | <b>25</b>   | <b>25</b>           | <b>23</b>                              | <b>23</b>           |
| Prix HTVA   | 20,66   | 20,66               | 19,01                                  | 19,01               |
| Revenus de la vente de données supplémentaires (HTVA) | Confidentiel  | Confidentiel        | Confidentiel                           | Confidentiel        |
| Frais d'installation (HTVA)                           | 0,00  | 0,00                | 0,00                                   | 0,00                |
| <b>Coûts totaux</b>                                   | <b>Confidentiel</b>                                   | <b>Confidentiel</b> | <b>Confidentiel</b>                    | <b>Confidentiel</b> |
| Prix WHS Acces (mois)                                 | 19,8  | 16,2                | 19,8                                   | 16,2                |
| Prix WHS installation (unique)                        | Confidentiel  | Confidentiel        | Confidentiel                           | Confidentiel        |
| Coût modem (unique)                                   | Confidentiel  | Confidentiel        | Confidentiel                           | Confidentiel        |
| <b>Coût incrémental total</b>                         | <b>Confidentiel</b>                                   | <b>Confidentiel</b> | <b>Confidentiel</b>                    | <b>Confidentiel</b> |
| Marge   | Confidentiel  | Confidentiel        | Confidentiel                           | Confidentiel        |
| Marge (%)   | -[0-5]%   | [10-20]%            | -[5-10]%                               | [10-20]%            |
| Proportion fibre-VDSL                                 | Confidentiel  | Confidentiel        | Confidentiel                           | Confidentiel        |
| <b>Marge combinée (%)</b>                             | [10-20]%  |                     | [5-10]%                                |                     |

Tableau 3 : Aperçu de l'analyse du mélange fibre-cuivre (version non-confidentielle)

76. L'IBPT n'a pas tenu compte de [CONFIDENTIEL].
77. Enfin, edpnet avance dans sa consultation qu'elle ne peut pas se prononcer sur les tableaux inclus dans cette décision étant donné que les chiffres sont masqués comme « confidentiels ». Il est vrai que certaines données sont masquées dans les tableaux en question. Ce choix est justifié car il s'agit de données obtenues par l'IBPT auprès de Proximus et que Proximus considère comme des informations d'entreprise sensibles auxquelles l'accès ne peut être accordé. Pour effectuer les calculs, l'IBPT se base (en partie) sur les données de Proximus, qui sont par nature confidentielles. L'IBPT considère que la version du tableau communiquée à edpnet est suffisamment détaillée pour permettre à edpnet de comprendre la structure des calculs et de tester les ordres de grandeur des résultats.

<sup>36</sup> En outre, si nécessaire, l'IBPT peut adapter ses lignes directrices dans le cadre de l'expérience acquise à partir des tests effectués et des plaintes reçues.

## **6. Décision**

78. L'IBPT a examiné la plainte d'edpnet du 1<sup>er</sup> mars 2022 relative à un soupçon de pratiques de ciseaux tarifaires concernant certains abonnements Internet de détail basés sur la fibre optique offerts par Proximus et sa marque Scarlet et arrive aux conclusions suivantes :

78.1. Sans préjudice des résultats du test de portefeuille, à la lumière des circonstances pertinentes, un test de compression de marge sur la base des produits individuels spécifiques qui font l'objet de la plainte d'edpnet est justifié.

78.2. Aucune marge négative n'a été identifiée au niveau des produits si l'on tient compte des coûts incrémentaux et des revenus pertinents, ainsi que de la proportion de clients desservis sur la base du bitstream xDSL ou du bitstream GPON. Par conséquent, il n'y a pas lieu de mettre Proximus en demeure au sens du § 2280 de l'analyse de marché de 2018.

## **7. Voies de recours**

79. Conformément à l'article 2, § 1<sup>er</sup>, de la loi du 17 janvier 2003 concernant les recours et le traitement des litiges à l'occasion de la loi du 17 janvier 2003 relative au statut du régulateur des secteurs des postes et télécommunications belges, vous avez la possibilité d'introduire un recours contre cette décision devant la Cour des marchés, Place Poelaert 1, B-1000 Bruxelles. Les recours sont formés, à peine d'irrecevabilité prononcée d'office, par requête signée, à laquelle est jointe la décision attaquée, et déposée au greffe de la cour d'appel de Bruxelles dans un délai de soixante jours à partir de la notification de la décision ou à défaut de notification, après la publication de la décision ou à défaut de publication, après la prise de connaissance de la décision.
80. La requête contient, à peine de nullité, les mentions requises par l'article 2, § 2, de la loi du 17 janvier 2003 concernant les recours et le traitement des litiges à l'occasion de la loi du 17 janvier 2003 relative au statut du régulateur des secteurs des postes et des télécommunications belges. Si la requête contient des éléments que vous considérez comme confidentiels, vous devez l'indiquer de manière explicite et déposer, à peine de nullité, une version non confidentielle de celle-ci. L'Institut publie sur son site Internet la requête notifiée par le greffe de la juridiction. Toute partie intéressée peut intervenir à la cause dans les trente jours qui suivent cette publication.

Axel Desmedt  
Membre du Conseil

Bernardo Herman  
Membre du Conseil

Luc Vanfleteren  
Membre du Conseil

Michel Van Bellinghen  
Président du Conseil