

I B P T

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

**PROJET DE DÉCISION DU CONSEIL DE L'IBPT
DU **XX/XX/XXXX**
CONCERNANT
LES TARIFS DE GROS POUR LES SERVICES D'ACCES
AUX RESEAUX CABLES SUR LE TERRITOIRE DE LA
RÉGION BILINGUE DE BRUXELLES-CAPITALE**

VERSION PUBLIQUE

MODE DE REPONSE A LA PRESENTE CONSULTATION :

Délai de réponse: jusqu'au 15 mai 2013

Adresse de réponse: consult09@ibpt.be

Objet : CONSULT-2013-A9

Personne de contact : Vincent Hanchir, premier conseiller (02 226 87 78)

Les réponses sont attendues par voie électronique à l'adresse ci-dessus.

Merci d'utiliser comme page de garde pour votre réponse le formulaire spécifique que vous disposez à l'adresse suivante : <http://www.ibpt.be/ShowDoc.aspx?levelID=384&objectID=3243>

Les réponses doivent indiquer clairement ce qui est confidentiel.

L'IBPT souhaite également que les commentaires renvoient aux paragraphes et/ou sections auxquels ils se rapportent.

TABLE DES MATIÈRES

1	SYNTHÈSE	4
2	DESTINATAIRES DE LA DÉCISION	5
3	BASES JURIDIQUES	5
4	RÉTROACTES	6
4.1	DÉCISION DE LA CRC DU 1 ^{ER} JUILLET 2011 (BRUXELLES-CAPITALE).....	6
4.2	PHASE PRÉPARATOIRE DE LA PRÉSENTE DÉCISION	10
5	PROCÉDURE	10
5.1	CONSULTATION NATIONALE.....	10
5.2	COOPÉRATION ENTRE L'ÉTAT FÉDÉRAL ET LES COMMUNAUTÉS.....	12
5.3	CONSULTATION ET NOTIFICATION EUROPÉENNES	13
6	PRISE EN COMPTE DES RELATIONS ENTRE LES OPÉRATEURS	14
6.1	BRUTÉLÉ ET TECTEO.....	14
6.2	CODITEL ET AIESH.....	17
7	MÉTHODOLOGIE DE DÉTERMINATION DES TARIFS DE GROS.....	19
7.1	PÉRIMÈTRE DES OBLIGATIONS D'ACCÈS.....	19
7.2	TRAITEMENT DES COÛTS ÉVITABLES.....	21
7.3	TRAITEMENT DES COÛTS SPÉCIFIQUES AUX OFFRES DE GROS	24
7.3.1	<i>Ampleur des coûts de mise en œuvre</i>	<i>24</i>
7.3.2	<i>Contributeurs aux coûts de mise en œuvre.....</i>	<i>27</i>
7.3.3	<i>Mode de récupération des coûts non-récurrents.....</i>	<i>32</i>
7.3.4	<i>Méthodologie.....</i>	<i>34</i>
7.3.4.1	Homogénéisation des coûts bruts des opérateurs.....	35
7.3.4.2	Allocation des coûts communs	36
7.3.4.3	Transfert d'une fraction des coûts initiaux en coûts récurrents.....	36
7.3.4.4	Répartition des coûts initiaux.....	37
7.3.4.5	Détermination des coûts récurrents par ligne et par mois.....	38
7.3.5	<i>Coût du capital.....</i>	<i>38</i>
7.4	TRAITEMENT DES CANAUX D'AUTO-PROMOTION (« BARKER »).....	39
7.5	RENDEMENT DES SERVICES DE DÉTAIL	43
7.6	TARIF DE RÉFÉRENCE DE CHAQUE COMPOSANTE DE SERVICE.....	47
7.6.1	<i>Tarif de détail des offres TV analogique et TV numérique</i>	<i>48</i>
7.6.2	<i>Tarif de détail de l'offre dual-play.....</i>	<i>49</i>
8	VALEUR ET APPLICATION DU MINUS.....	50
8.1	VALEUR DU MINUS	50
8.2	EXPRESSION DU MINUS EN POURCENTAGE OU EN VALEUR ABSOLUE	ERREUR ! SIGNET NON DEFINI.
8.3	APPLICATION AUX FORMULES TARIFAIRES EXISTANTES OU DONT LA COMMERCIALISATION A CESSÉ	51
8.4	APPLICATION AUX SERVICES AUXILIAIRES OU COMPLÉMENTS DE SERVICES	53
9	MISE À JOUR PÉRIODIQUE ET CONTRÔLE DES COÛTS.....	54
9.1	MISE À JOUR PÉRIODIQUE DES TARIFS.....	54
9.2	CONTRÔLE DES COÛTS.....	55

10	DÉCISION	57
11	ENTRÉE EN VIGUEUR ET VALIDITÉ	58
12	VOIES DE RECOURS.....	58
13	SIGNATURES.....	58
ANNEXE A.	DONNÉES CONFIDENTIELLES	59
ANNEXE B.	ABRÉVIATIONS	60
ANNEXE C.	SYNTHÈSE DES RÉSULTATS DE LA CONSULTATION NATIONALE	62
ANNEXE D.	COMMENTAIRES DE LA COMMISSION EUROPÉENNE.....	63

1 SYNTHÈSE

1. L'objet de la présente décision est de déterminer des tarifs pour les services de gros dont la fourniture a été imposée aux opérateurs de réseaux câblés actifs dans la région bilingue de Bruxelles-Capitale (Brutélé, Coditel et Telenet).
2. Les services de gros concernés sont :
 - 2.1. la revente des services de télévision analogique ;
 - 2.2. l'accès à la plate-forme de télévision numérique ;
 - 2.3. la revente des services haut débit.
3. Les tarifs de ces services de gros doivent être déterminés selon une méthodologie retail minus. Le principe d'une méthodologie retail minus consiste à fixer le prix d'un service de gros en retranchant du prix du service de détail correspondant certains éléments non pertinents.
4. La suite de cette décision est structurée comme suit :
 - 4.1. Les chapitres 2 à 5 contiennent un certain nombre d'informations de nature juridique : les destinataires de la décision (chapitre 2), les bases juridiques (chapitre 3), les rétroactes (chapitre 4) et la procédure d'adoption de la décision (chapitre 5).
 - 4.2. Les chapitres 6 à 8 contiennent les éléments méthodologiques de la décision.
 - 4.2.1 Le chapitre 6 traite de la prise en compte des relations existant entre certains opérateurs (Brutélé et Tecteo d'une part, Coditel et AIESH d'autre part.
 - 4.2.2 Le chapitre 7 détaille la méthodologie suivie pour déterminer les tarifs des différents services de gros.
 - 4.2.3 Le chapitre 8 traite de la manière de calculer et d'appliquer le *minus*.
 - 4.3. Le chapitre 9 détaille les mesures relatives à la mise à jour périodique des tarifs et au contrôle des coûts.
 - 4.4. Le chapitre 10 contient les tarifs de gros qui résultent de l'application de la méthodologie choisie.

5. Les chapitres 11, 12 et 13 contiennent successivement les dispositions relatives à l'entrée en vigueur de la décision, les voies de recours et les signatures.
6. Cette synthèse a uniquement pour but de faciliter et simplifier de lecture de la présente décision pour les diverses parties concernées. Cette synthèse ne peut en aucun cas remplacer les termes de la décision elle-même, ni servir à interpréter cette dernière qui demeure le seul texte disposant d'une valeur juridique.

2 DESTINATAIRES DE LA DÉCISION

7. Les sociétés suivantes sont destinataires de la présente décision :
 - 7.1. La s.c.r.l. SOCIETE INTERCOMMUNALE POUR LA DIFFUSION DE LA TÉLÉVISION, dont le siège social est établi à (1050) Bruxelles, chaussée d'Ixelles 168, ci-après dénommée « Brutélé » ;
 - 7.2. La s.p.r.l. CODITEL BRABANT, dont le siège social est établi à (1000) Bruxelles, rue des Deux Eglises, 26, ci-après dénommée « Coditel »¹ ;
 - 7.3. La s.a. TELENET, dont le siège social est établi à (2800) Mechelen, Liersesteenweg 4, ci-après dénommée « Telenet».

3 BASES JURIDIQUES

8. Conformément à l'article 40/11, § 11, de la loi du 30 mars 1995 concernant les réseaux de distribution d'émissions de radiodiffusion et les services de médias audiovisuels dans la région bilingue de Bruxelles-Capitale (ci-après « la loi du 30 mars 1995 »), des obligations de contrôle des prix et de systèmes de comptabilisation des coûts peuvent être imposées à des entreprises désignées comme étant puissantes sur le marché:

« § 11. En matière d'accès, l'Institut peut, conformément aux §§ 4 et 5 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 et le contrôle des prix, 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.

¹ Coditel est également connue sous le nom de Numéricable, marque sous laquelle elle commercialise ses services.

Dans ce cadre, l'Institut tient compte des investissements réalisés par l'opérateur et autorise qu'il retire un profit raisonnable de son apport en capital, compte tenu des risques encourus.

En matière d'accès, l'Institut peut aussi, conformément aux §§ 4 et 5, imposer des obligations en matière de contrôle des prix.

Tout opérateur soumis à l'obligation d'orientation de ses tarifs en fonction des coûts fournit à l'Institut, à la demande de celui-ci, la preuve du respect de cette obligation.

Lorsqu'une obligation d'orientation sur les coûts est imposée à un opérateur, les coûts pris en compte sont les coûts liés à la fourniture d'une prestation efficace, y compris un retour sur investissement raisonnable.

Afin de déterminer les coûts liés à la fourniture d'une prestation efficace, l'Institut peut utiliser des méthodes de comptabilisation et de calcul des coûts distinctes de celles appliquées par l'opérateur. [...]»

9. Par une décision du 1^{er} juillet 2011², la Conférence des régulateurs des communications électroniques (CRC) a imposé une obligation de contrôle des prix aux opérateurs Brutélé, Coditel, et Telenet pour leurs activités sur le territoire de la région bilingue de Bruxelles-Capitale. La même décision prévoit également une obligation de transparence à l'égard des opérateurs précités, qui comporte l'obligation d'établir une offre de référence.
10. Conformément à l'article 6 de l'accord de coopération du 17 novembre 2006 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 (ci-après « l'accord de coopération du 17 novembre 2006 », l'autorité de régulation qui a soumis un projet de décision à la CRC est responsable de l'exécution de la décision de la CRC. L'IBPT est compétent pour mettre en œuvre la décision de la CRC du 1^{er} juillet 2011 sur le territoire de la région bilingue de Bruxelles-Capitale.

4 RÉTROACTES

4.1 DÉCISION DE LA CRC DU 1^{ER} JUILLET 2011 (BRUXELLES-CAPITALE)

11. Le 1^{er} juillet 2011, la CRC a adopté une décision constatant que les câblo-opérateurs Brutélé, Coditel et Telenet détenaient une puissance significative sur le marché de détail

² Décision de la CRC du 1^{er} juillet 2011 concernant l'analyse du marché de la radiodiffusion télévisuelle sur le territoire de la région bilingue de Bruxelles-Capitale (ci-après « Décision de la CRC du 1^{er} juillet 2011 (Bruxelles-Capitale) »).

de la radiodiffusion télévisuelle, sur un marché géographique correspondant à la zone de couverture de leurs réseaux respectifs.

12. En raison de cette puissance significative, notamment afin d'abaisser les barrières à l'entrée et de permettre aux concurrents de dupliquer les services offerts par les câblo-opérateurs sur le marché de détail, la CRC a imposé à Brutélé, Coditel et Telenet les obligations d'accès suivantes :
 - 12.1. La revente de leur offre de détail de télévision analogique ;
 - 12.2. L'accès à la plate-forme de télévision numérique ;
 - 12.3. La revente de leur offre de détail haut débit ;
13. La CRC a également imposé à ces opérateurs des obligations additionnelles en matière de transparence (dont la publication d'une offre de référence), de non-discrimination et de contrôle des prix, de manière à rendre efficaces les obligations relatives à l'accès en gros au réseau câble.
14. En matière de contrôle des prix, la décision de la CRC prévoit que les prix pour les services de gros dont la fourniture est imposée aux câblo-opérateurs doivent être déterminés selon la méthodologie retail minus.
15. Afin de faciliter la lecture de la présente décision, les paragraphes qui suivent reprennent les dispositions de la décision de la CRC du 1^{er} juillet 2011 pour ce qui concerne la description de l'obligation de contrôle des prix applicable à la revente des services de télévision analogique. La décision de la CRC du 1^{er} juillet 2011 prévoit des dispositions similaires pour ce qui concerne l'accès à la plate-forme de télévision numérique et la revente des services haut débit³.

869. La méthodologie retail minus consiste à fixer un écart entre le prix d'un service au détail et le prix d'un service de gros correspondant en retranchant du prix de détail certains coûts non pertinents. De manière générale, la méthodologie retail minus peut être décrite avec la formule et la figure suivante :

$$Pa = Pr - M$$

Avec :

Pa = le prix du service de gros

Pr = le prix du service de détail

³ Pour la revente des services haut débit, les dispositions relatives aux coûts d'acquisition de contenu ne sont pas pertinentes.

M = le « minus »

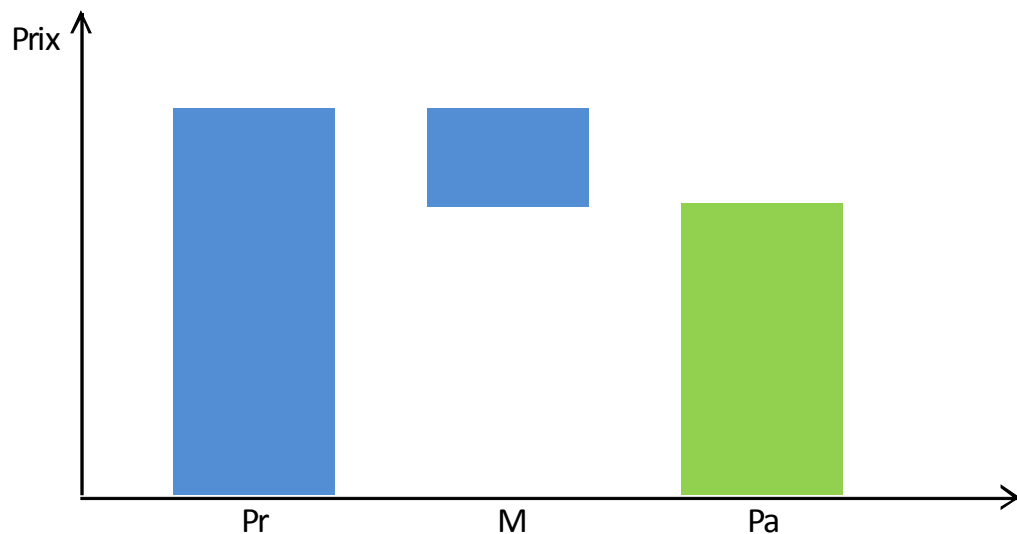


Figure 6.1 : Représentation graphique de la formule « retail minus »

870. *Pr sera déterminé en tenant compte notamment :*

- *du fait que le service de détail inclut des services qui ne relèvent pas des communications électroniques : la TVA et la partie du prix correspondant aux droits d'auteur sur le contenu (« provision pour droits d'auteurs et droits voisins », actuellement facturée distinctement par la plupart des distributeurs) ;*
- *des ristournes et promotions pratiquées par l'opérateur puissant pour le service de détail concerné.*

871. *La rémunération pour les droits d'auteur et les droits voisins est, à l'heure actuelle, facturée séparément par la plupart des distributeurs analogiques. Les dispositions générales concernant les droits d'auteur et les droits voisins qui sont liés à la transmission de programmes de radio et de télévision par le câble sont prévues aux articles 51 à 54 de la loi sur le droit d'auteur, conformément à la directive européenne de 1993⁴. Ces dispositions sont d'application en cas de "revente" d'une offre de télédistribution analogique à des opérateurs alternatifs. Sont exigées pour l'exercice d'une activité licite de revendeur/distributeur :*

- *l'autorisation préalable et collective de la part des auteurs et titulaires de droits voisins par les sociétés de gestion;*

⁴ Directive 93/83/CEE du Conseil du 27 septembre 1993 relative à la coordination de certaines règles du droit d'auteur et des droits voisins du droit d'auteur applicables à la radiodiffusion par satellite et à la retransmission par câble, Journal officiel n° L 248 du 06/10/1993 p. 0015 - 0021.

- *l'autorisation préalable, individuelle ou collective, des organismes de radiodiffusion en ce qui concerne leurs émissions propres.*

872. M sera déterminé en tenant compte :

- *des coûts qui sont évités par l'opérateur puissant lorsqu'il vend son service en gros plutôt qu'au détail. Il s'agit notamment des coûts liés à la facturation et à la gestion des créances douteuses, des coûts de franchise, des coûts de services clients, des coûts de marketing et de vente;*
- *des coûts qui doivent être supportés par l'opérateur puissant pour vendre son service en gros plutôt qu'au détail (par exemple les coûts de facturation en gros).*

873. L'IBPT veillera à la cohérence du prix de gros de la revente de l'offre de télévision analogique seule avec le prix de gros pour l'accès à la plateforme numérique. En effet, dans la mesure où en pratique la télévision numérique est « couplée » avec l'offre de télévision analogique (les signaux analogiques ne peuvent être « techniquement » séparés des signaux numériques sans surcoût significatif), la cohérence tarifaire entre ces deux offres de gros est essentielle.

874. L'IBPT tiendra compte des « Principles of Implementation and Best Practices » de l'IRG concernant la récupération des coûts et des travaux de l'IRG concernant le retail minus. La mise en œuvre précise de la méthodologie retail minus fera l'objet d'une décision de mise en œuvre, après une consultation publique.

875. Le tarif de gros déterminé constituera un prix plafond.

876. Pour que l'IBPT puisse contrôler le respect de ces obligations tarifaires, l'opérateur puissant devra:

- *soumettre ses tarifs de gros pour la revente de l'offre de télévision analogique à une approbation préalable de l'IBPT; les tarifs seront intégrés dans l'offre de référence.*
- *communiquer, conformément à l'article 40/11, § 11, alinéa 4, de la loi du 30 mars 1995, à l'IBPT l'ensemble des éléments permettant à ces derniers de contrôler le respect des obligations tarifaires.*

877. L'IBPT pourra modifier, adapter ou préciser, à sa propre initiative ou à la demande justifiée des acteurs du marché, les méthodes de calcul des coûts relatives à la revente de l'offre de télévision analogique. Ces modifications peuvent être 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.

4.2 PHASE PRÉPARATOIRE DE LA PRÉSENTE DÉCISION

16. A l'issue d'une procédure d'appel d'offres, l'IBPT a sélectionné la société Analysys Mason⁵, associée au bureau d'avocats Hogan Lovells pour l'assister dans le cadre de différentes missions, parmi lesquelles la mise en œuvre de l'obligation de contrôle des prix imposée à Brutélé, Coditel et Telenet.
17. Dans le cadre de cette mission, Analysys Mason a développé un modèle de calcul au format Microsoft Excel et rédigé une note explicative de ce modèle. Ce modèle et cette note explicative servent de base à la présente décision.
18. A l'initiative de l'IBPT ou à la demande des opérateurs, des réunions ont été organisées entre Brutélé, Coditel, Telenet et l'IBPT en présence, le cas échéant, d'Analysys Mason et des autres régulateurs média également compétents pour ces mêmes opérateurs. L'IBPT a également rencontré des opérateurs potentiellement demandeurs de services d'accès aux réseaux câblés.
19. Des demandes d'informations ont été adressées à Brutélé, Coditel et Telenet :
 - 19.1. Le 3 novembre 2011; Brutélé, Coditel et Telenet y ont donné suite le 19 décembre 2011.
 - 19.2. Le 7 février 2012; Brutélé, Coditel et Telenet y ont donné suite respectivement le 22 février 2012, le 1^{er} mars 2012 et le 2 mars 2012.
 - 19.3. Le 5 juillet 2012; Brutélé y a donné suite le 16 août et le 7 septembre 2012, Coditel les 19 et 25 septembre 2012, Telenet le 7 septembre 2012.

5 PROCÉDURE

5.1 CONSULTATION NATIONALE

20. La consultation publique est basée sur l'article 6 de la directive 2002/21/CE (directive « cadre »)⁶, telle que modifiée par la directive 2009/140/CE⁷:

⁵ Analysys Mason est un consultant international ayant une vaste expérience et de nombreuses missions à son actif dans les différents domaines des télécommunications (régulation, modèles de coûts...).

⁶ 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 (J.O.C.E. 24 avril 2002, L 108, 24 avril 2002, 33-50).

⁷ Directive 2009/140/CE du Parlement européen et du Conseil du 25 novembre 2009 modifiant les directives 2002/21/CE relative à un cadre réglementaire commun pour les réseaux et services de

« Sauf dans les cas relevant de l'article 7, paragraphe 9, de l'article 20 ou de l'article 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, ou entendent prévoir des restrictions conformément à l'article 9, paragraphes 3 et 4, ayant des incidences importantes sur le marché pertinent, donnent aux parties intéressées la possibilité 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 d'informations confidentielles au sens du droit communautaire et national sur le secret des affaires. »

21. Elle est organisée en vertu de l'article 40/13, §§ 1 et 2 de la loi du 30 mars 1995 :

« 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.

§ 2. 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 informations d'entreprise.

Une consultation publique est en tout cas organisée avant la détermination et l'analyse d'un marché pertinent ainsi que lors de la désignation d'un opérateur disposant d'une puissance significative sur le marché.

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 informations d'entreprise.

communications électroniques, 2002/19/CE relative à l'accès aux réseaux de communications électroniques et aux ressources associées, ainsi qu'à leur interconnexion, et 2002/20/CE relative à l'autorisation des réseaux et services de communications électroniques (JOCE L 337 du 18 décembre 2009, 37-69).

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

22. La consultation nationale s'est déroulée du xxx au xxx.
23. Une synthèse des commentaires émis à l'occasion de la consultation nationale figure à l'Annexe C.

5.2 COOPÉRATION ENTRE L'ÉTAT FÉDÉRAL ET LES COMMUNAUTÉS

24. A l'instigation de la jurisprudence de la Cour constitutionnelle⁸, l'Etat fédéral, la Communauté flamande, la Communauté française et la Communauté germanophone ont conclu l'accord de coopération du 17 novembre 2006.
25. L'article 3 de cet accord de coopération prévoit que :

Chaque projet de décision d'une autorité de régulation relatif aux réseaux de communications électroniques est transmis par cette autorité aux autres autorités de régulation énumérées à l'article 2, 2° du présent accord de coopération.

Les autorités de régulation consultées font part de leurs remarques à l'autorité de régulation qui a transmis le projet de décision dans les 14 jours civils. Dans ce délai, chacune des autorités de régulation consultées peut demander que la Conférence des Régulateurs du secteur des Communications électroniques (ci-après dénommée la CRC) soit saisie du projet de décision. Cette demande d'envoi immédiat à la CRC est motivée.

L'autorité de régulation concernée prend en considération les remarques que lui ont fournies les autres autorités de régulation et leur envoie le projet de décision modifié. Ces dernières disposent, après réception du projet de décision modifié, d'un délai de 7 jours civils pour demander que la CRC soit saisie du projet de décision modifié.

Les projets de décision et les remarques y afférentes sont toujours motivés du point de vue de la compétence légale de celui qui transmet le projet de décision ou la remarque.

Au-delà des délais prévus aux alinéas 2 et 3, le projet de décision est présumé, sauf preuve contraire, ne pas porter atteinte aux compétences des autres autorités de régulation.

⁸ C. Arb., 14 juillet 2004, 132/2004.

26. Le xxx, l'IBPT a transmis au CSA, au VRM et au Medienrat son projet de décision concernant les tarifs de gros pour l'accès aux réseaux câblés sur le territoire de la région bilingue de Bruxelles-Capitale, conformément à l'article 3, alinéa 1^{er}, de l'accord de coopération.
27. Après réception de ce projet et en application de l'article 3, alinéa 2, de l'accord de coopération, les régulateurs média ont formulé les commentaires suivants : cette partie sera complétée dans une version ultérieure.

5.3 CONSULTATION ET NOTIFICATION EUROPÉENNES

28. L'article 7, §3 de la directive 2002/21/CE, telle que modifiée par la directive 2009/140/CE, prévoit la consultation de la Commission européenne et des autorités réglementaires nationales des autres Etats membres dans les termes suivants :

3. Sauf disposition contraire dans les recommandations ou les lignes directrices arrêtées conformément à l'article 7 ter au terme de la consultation visée à l'article 6, dans les cas où une autorité réglementaire nationale a l'intention de prendre une mesure qui:

a) relève de l'article 15 ou 16 de la présente directive, ou de l'article 5 ou 8 de la directive 2002/19/CE (directive «accès»); et

b) aurait des incidences sur les échanges entre les États membres,

elle met à disposition de la Commission, de l'ORECE et des autorités réglementaires nationales des autres États membres, simultanément, le projet de mesure ainsi que les motifs sur lesquels la mesure est fondée, conformément à l'article 5, paragraphe 3, et en informe la Commission, l'ORECE et les autres autorités réglementaires nationales. Les autorités réglementaires nationales, l'ORECE et la Commission ne peuvent adresser des observations à l'autorité réglementaire nationale concernée que dans un délai d'un mois. Le délai d'un mois ne peut pas être prolongé.

29. Cette disposition est transposée en droit belge par l'article 40/13, § 3 de la loi du 30 mars 1995:

§ 3. Pour autant qu'un projet de décision de l'Institut puisse avoir des incidences sur les échanges entre les États membres et qu'il tende à:

1° définir un marché pertinent, en application de l'article 40/11, §1er, ou

2° conclure qu'un marché pertinent est ou non concurrentiel, en application de l'article 40/11, §§ 2,3 et 4, ou

3° imposer ou modifier des obligations à un opérateur disposant d'une puissance significative sur un marché pertinent, en application de l'article 40/11, §4, ou

4° imposer des obligations à des opérateurs qui n'ont pas été désignés comme disposant d'une puissance significative sur un marché pertinent, en application de l'article 40/11, §6, ou

5° imposer la modification d'accords d'accès déjà conclus, en application de l'article 40/11, §4, ou

6° imposer la modification de l'offre de référence, en application de l'article 40/11, §8, ou

7° déterminer les conditions de l'accès à fournir, en application des articles 40/11, §10, 6ème alinéa, et 40/10, §2,

L'Institut prend en considération les observations qui lui sont adressées par la Commission européenne et les autorités réglementaires des États membres dans le délai fixé par le Roi. (...)

30. Le projet de décision a été notifié à la Commission européenne le xxx.
31. Le xxx, la Commission européenne a formulé les commentaires suivants : cette partie sera complétée dans une version ultérieure.
32. La lettre de commentaires de la Commission européenne est reproduite à l'Annexe D.

6 PRISE EN COMPTE DES RELATIONS ENTRE LES OPÉRATEURS

6.1 BRUTÉLÉ ET TECTEO

Problématique

33. Bien que constituant des sociétés distinctes opérant sur des marchés géographiques distincts, il existe entre Brutélé et Tecteo des relations particulières et des synergies. Ces relations et synergies sont de nature à influencer les coûts encourus par ces entreprises dans le cadre de la fourniture de services et par conséquent de nature à influencer la détermination des tarifs de leurs services de gros.

Analyse

34. Dans ses décisions du 1^{er} juillet 2011, la CRC a conclu que le marché géographique pertinent pour la fourniture des signaux TV correspondait aux zones de couverture

individuelles des câblo-opérateurs⁹. Brutélé et Tecteo ont été traitées par la CRC comme deux entreprises séparées, opérant sur des marchés distincts :

- 34.1. Brutélé a été identifiée comme opérateur puissant par la CRC sur sa zone de couverture pour la région bilingue de Bruxelles-Capitale¹⁰ et sur sa zone de couverture située en région de langue française¹¹.
 - 34.2. Tecteo a été identifiée comme opérateur puissant par la CRC¹² sur sa zone de couverture située en région de langue néerlandaise et sur sa zone de couverture située en région de langue française¹³.
35. Brutélé et Tecteo ont répondu séparément à la demande d'information relative à leurs coûts de mise en oeuvre des obligations qui leur incombent en vertu des décisions de la CRC du 1^{er} juillet 2011. Brutélé et Tecteo ont communiqué séparément des coûts de mise en oeuvre largement similaires.
36. Il existe cependant des relations particulières entre ces deux sociétés :
- 36.1. Brutélé et Tecteo opèrent sous une marque commune (V00) et leurs offres de détail en matière de télévision numérique, de haut débit, de téléphonie fixe ainsi que leurs offres groupées sont identiques au plan technique et au plan tarifaire. Leurs offres de détail en matière de télévision analogique sont identiques au plan technique ; elles diffèrent au plan tarifaire et au plan du contenu (chaînes de télévision proposées).

⁹ Décision de la CRC du 1^{er} juillet 2011 (Bruxelles-Capitale), § 359.

¹⁰ Décision de la CRC du 1^{er} juillet 2011 (Bruxelles-Capitale).

¹¹ Décision de la CRC du 1^{er} juillet 2011 concernant l'analyse du marché de la radiodiffusion télévisuelle sur le territoire de la région de langue française.

¹² Décision de la conférence des régulateurs du secteur des communications électroniques (CRC) du 1^{er} juillet 2011 concernant l'analyse du marché de la radiodiffusion télévisuelle sur le territoire de la région de langue néerlandaise.

¹³ Décision de la CRC du 1^{er} juillet 2011 concernant l'analyse du marché de la radiodiffusion télévisuelle sur le territoire de la région de langue française.



VOO : une offre “triple play” unique

Née en avril 2006 de l'union entre l'ALE-Télédis et Brutele, la marque VOO constitue désormais l'image n° 1 de TECTEO auprès du grand public. VOO, c'est la possibilité pour chaque citoyen de disposer au meilleur prix et via le câble de l'accès à :

1. la TV analogique et la TV numérique interactive grâce au VOOcorder;
2. l'Internet à haut débit;
3. la téléphonie fixe.

Le tout en un, sous forme de Packs Duos ou Trios ou séparément, au propre rythme du client.

Figure 1: Capture d'écran sur le site www.tecteo.be (Source : Tecteo, 2012)

- 36.2. Brutélé et Tecteo sont engagées dans une opération de concentration qui a été déclarée admissible par le Conseil de la concurrence¹⁴. La dernière étape de cette opération de concentration (fusion par absorption entre Tecteo et Brutélé) n'est pas réalisée à ce jour. Le Conseil de la concurrence note cependant :

Les parties notifiantes déclarent explicitement qu'elles ont l'intention de conclure un accord, qui ne diffère pas de façon significative du projet notifié en ce qui concerne tous les points pertinents du droit de la concurrence, y compris en ce qui concerne la fusion par absorption à intervenir entre Tecteo et Brutélé.¹⁵

- 36.3. Brutélé et l'Association liegeoise d'électricité (ALE, aujourd'hui Tecteo) ont créé un Groupement d'Intérêt Economique (GIE) auquel elles ont confié différentes fonctions. L'article 2 des statuts de ce GIE¹⁶ prévoit que leur collaboration porte sur le développement et la commercialisation des produits et services constituant le Triple Play. Sont notamment visés : l'établissement d'une offre commune de services, le décodeur, la mise en commun des moyens publicitaires autour d'une marque commerciale unique, l'harmonisation des systèmes de facturation et l'harmonisation des infrastructures informatiques internes.

¹⁴ Décision n° 2008-C/C-16 du 25 avril 2008, AFFAIRE CONC-C/C-07/0028 : TECTEO/BRUTELE – CÂBLE WALLON.

¹⁵ Décision n° 2008-C/C-05 du 31 janvier 2008 du Conseil de la concurrence, AFFAIRE CONC-C/C-07/0028 : TECTEO/BRUTELE – CÂBLE WALLON, § 48.

¹⁶ Annexes du Moniteur belge, 25 janvier 2006.

37. Il existe donc manifestement de fortes synergies et interdépendances entre Tecteo et Brutélé. Des contacts entretenus avec ces deux sociétés, l'IBPT comprend qu'il existe en pratique un seul service IT pour Tecteo et Brutélé. L'IBPT constate également que Tecteo et Brutélé ont développé leur projet d'offre de référence ensemble. Ces projets sont en effet largement similaires. Les coûts de mise en œuvre communiqués par les deux sociétés sont également très largement identiques.
38. Dans de telles conditions, l'existence de deux sociétés et de deux marchés géographiques, reconnue par la CRC, ne doit pas conduire à accepter une duplication des coûts qui devraient être supportés par les opérateurs intéressés à acheter des services de gros à Tecteo et Brutélé. Accepter une telle duplication des coûts serait contraire au principe d'efficacité, conduirait à augmenter artificiellement les coûts des opérateurs concurrents et nuirait à la réalisation des objectifs visés par la décision de la CRC du 1^{er} juillet 2011, en particulier parvenir à une situation de concurrence effective et rendre l'entrée sur le marché possible pour les opérateurs qui sont actuellement entravés par des barrières à l'entrée élevées¹⁷. De façon similaire, l'IBPT avait estimé par le passé « qu'un opérateur alternatif n'a pas à subir de conséquences négatives du fait de la situation particulière de Belgacom Mobile par rapport à Belgacom »¹⁸.
39. L'IBPT estime par conséquent que Tecteo et Brutélé doivent être considérés ensemble dans l'exercice de détermination des tarifs de gros pour les services d'accès aux réseaux câblés. En particulier, l'IBPT estime que les coûts de mise en œuvre de la décision de la CRC du 1^{er} juillet 2011 (Bruxelles-Capitale) ne doivent être pris en compte qu'une seule fois pour Brutélé et Tecteo.

Conclusion

40. Tecteo et Brutélé doivent être considérés ensemble dans l'exercice de détermination des tarifs de gros pour les services d'accès aux réseaux câblés.

6.2 CODITEL ET AIESH

Problématique

41. En septembre 2012, Coditel et AIESH ont conclu un accord par lequel Coditel obtient les droits d'exploitation du réseau de télédistribution de l'AIESH, qui reste cependant la propriété de l'intercommunale AIESH. Cette situation est de nature à influencer la détermination des tarifs de leurs services de gros.

¹⁷ Décision de la CRC du 1^{er} juillet 2011 (Bruxelles-Capitale), § 706.

¹⁸ Avis au Ministre des télécommunications du 13 février 2002 concernant l'accès au réseau de Belgacom Mobile.

Analyse

42. Coditel a été identifiée comme opérateur puissant par la CRC sur sa zone de couverture pour la région bilingue de Bruxelles-Capitale¹⁹ tandis qu'AIESH a été identifiée comme opérateur puissant sur sa zone de couverture située en région de langue française²⁰.
43. En juin 2012, AIESH a lancé un appel à candidatures en vue de concéder à un tiers l'exploitation de son réseau de télédistribution. Selon les termes de l'article premier du cahier des charges²¹, la concession a pour objet principal l'exploitation de services de communications électroniques sur le réseau dont la concédante est propriétaire.
44. L'article 29 du cahier des charges prévoit que :

Le concessionnaire s'engage à respecter les obligations légales et réglementaires liées à la gestion et à l'exploitation d'un réseau de câblodistribution, notamment celles figurant dans le décret coordonné de la Communauté française du 26 mars 2009 sur les services de médias audiovisuels (articles 76 à 81, 82 à 84, 97 à 98) ainsi que toute décision administrative la concernant, et notamment celles des régulateurs des médias audiovisuels.

La concédante a reçu notification d'une décision de la Conférence des régulateurs du secteur des communications électroniques du 1^{er} juillet 2011 concernant l'analyse du marché des communications de la radiodiffusion télévisuelle sur le territoire de la région de langue française. Elle l'a attaqué en suspension et en annulation devant la Cour d'appel de Bruxelles dans un dossier portant le n° de rôle 2011/AR/2266. Copie de cette décision peut être communiquée sur demande.

45. L'attribution à Coditel d'un droit d'exploitation portant sur le réseau d'AIESH a donc pour conséquence que l'obligation de fournir un service de revente en gros de la télévision analogique dans la zone de couverture d'AIESH²² va être en pratique assumée par Coditel (le concessionnaire s'étant engagé à respecter les obligations légales et réglementaires du concédant).
46. De ce fait, AIESH ne subira pas de coûts pour la mise en oeuvre d'un service de revente en gros de la télévision analogique, tandis que les coûts de mise en oeuvre supportés par Coditel pour ce même service pourront servir à donner accès à un nombre d'abonnés égal à la somme des abonnés de Coditel et AIESH.

¹⁹ Décision de la CRC du 1^{er} juillet 2011 (Bruxelles-Capitale).

²⁰ Décision de la CRC du 1^{er} juillet 2011 concernant l'analyse du marché de la radiodiffusion télévisuelle sur le territoire de la région de langue française.

²¹ Concession de service - Cahier des charges - Appel aux candidats-concessionnaires pour l'exploitation d'un réseau de câblodistribution.

²² Le CSA n'a pas imposé à AIESH d'obligations relatives à la revente de la télévision numérique, ni d'obligations relatives à la revente des services haut débit.

47. L'IBPT estime par conséquent que Coditel et AIESH doivent être considérés ensemble dans l'exercice de détermination des tarifs de gros pour les services d'accès aux réseaux câblés. En particulier, l'IBPT estime que les coûts de mise en œuvre des décisions de la CRC du 1^{er} juillet 2011 ne doivent être pris en compte qu'une seule fois pour Coditel et AIESH.

Conclusion

48. Coditel et AIESH doivent être considérés ensemble dans l'exercice de détermination des tarifs de gros pour le service de revente en gros de la télévision analogique.

7 MÉTHODOLOGIE DE DÉTERMINATION DES TARIFS DE GROS

7.1 PÉRIMÈTRE DES OBLIGATIONS D'ACCÈS

Approche générale

49. Les opérateurs puissants sont dans l'obligation de fournir :
- l'accès à la télévision analogique « seule »²³.
 - l'accès à la plate-forme de télévision numérique, tout en prenant en compte qu'« en pratique la télévision numérique est couplée avec l'offre de télévision analogique. »²⁴
 - l'accès à la revente de l'offre haut débit « à tout opérateur alternatif bénéficiaire de l'accès à la plateforme de télévision numérique »²⁵ (qui lui-même inclut de facto l'accès à la télévision analogique).
50. Dans la suite de cette décision, on utilisera l'expression de « composante » TV analogique, TV numérique ou haut débit pour désigner chacun de ces services. En pratique, les opérateurs puissants vont proposer les offres d'accès en gros suivantes (une offre d'accès pouvant comprendre une ou plusieurs composantes) :
- l'accès à la télévision analogique ;
 - l'accès à la télévision analogique et à la télévision numérique ;
 - l'accès à la télévision analogique, à la télévision numérique et au haut débit.

Problématique des services interactifs

51. La décision de la CRC du 1^{er} juillet 2011 (Bruxelles-Capitale) considère la télévision numérique comme un ensemble, comprenant notamment la fourniture de services interactifs. Au cours de l'élaboration des offres de référence, il a cependant été proposé de considérer séparément la télévision numérique « de base » et les services interactifs.

²³ AIESH est soumise à cette seule obligation.

²⁴ Décision de la CRC du 1^{er} juillet 2011 (Bruxelles-Capitale), § 997.

²⁵ Décision de la CRC du 1^{er} juillet 2011 (Bruxelles-Capitale), § 1018.

Analyse

52. La décision de la CRC du 1^{er} juillet 2011 (Bruxelles-Capitale) considère la télévision numérique comme un ensemble, comprenant notamment la fourniture de services interactifs. La décision de la CRC mentionne à ce propos que :

Le bénéficiaire de l'accès à la plateforme numérique doit être capable de pouvoir offrir l'ensemble des services TV via la plateforme de TV numérique, y compris les chaînes premium et thématiques et les services interactifs comme la video-on-demand (voir aussi point 171).²⁶

53. Au cours de l'élaboration des offres de référence, il a cependant été proposé de considérer séparément la télévision numérique « de base » et les services interactifs. L'IBPT a accepté que les offres de référence soient structurées de cette façon, conformément à l'article 9.2 de la directive 2002/19/CE (« directive accès »)²⁷ qui stipule que celles-ci doivent être « suffisamment détaillée(s) pour garantir que les entreprises ne sont pas tenues de payer pour des ressources qui ne sont pas nécessaires pour le service demandé ».
54. Le degré de détail des données qui ont pu être collectées auprès des câblo-opérateurs ne permet actuellement pas de déterminer des tarifs de gros pour les services interactifs. A titre transitoire, de manière à ne pas retarder la détermination de tarifs de gros pour l'accès aux réseaux câblés, l'IBPT propose de procéder en deux étapes :
- 54.1. Dans un premiers temps, les coûts liés à l'interactivité sont exclus de la base des coûts de gros ; cette exclusion permet aux bénéficiaires qui ne souhaitent pas acheter des services interactifs aux câblo-opérateurs de ne pas payer pour des prestations qu'ils ne souhaitent pas.
- 54.2. Dans un deuxième temps, dans une décision ultérieure, des prix de gros pour les services interactifs devront être déterminés sur base d'informations plus détaillées à fournir par les câblo-opérateurs.

Conclusion

55. Les coûts liés à la mise en œuvre des services interactifs sont exclus de la base des coûts spécifiques liés à la télévision numérique.
56. L'IBPT déterminera ultérieurement les tarifs de gros liés à la mise en œuvre des services interactifs.

²⁶ Décision de la CRC du 1^{er} juillet 2011 (Bruxelles-Capitale), § 883.

²⁷ 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 (24 avril 2002, L 108/7 7-20).

7.2 TRAITEMENT DES COÛTS ÉVITABLES

Problématique

57. Cette section détaille la méthodologie utilisée dans le traitement des coûts évitables (c'est-à-dire les coûts qui doivent être déduits du prix de détail afin de déterminer le minus et donc les prix de gros).

Analyse

58. Dans sa décision du 1^{er} juillet 2011 (Bruxelles-Capitale), la CRC a identifié les catégories de coûts évitables suivantes :

- Coûts de facturation
- Coûts de créances douteuses
- Coûts de service client
- Coûts de marketing
- Coûts de vente

59. La CRC a précisé que la liste ci-dessus était non-exhaustive et non-limitative²⁸. Les autres coûts évitables suivants ont ainsi été identifiés par l'IBPT :

- Coûts d'achat de contenus pour la télévision interactive fournie en complément des services de télévision numérique
- Coûts d'achat de décodeurs pour les services de télévision numérique
- Coûts d'achat de modems pour les services haut débit
- Coûts des prestations et déplacements liés à des interventions sur site client (installations, réparations, etc.)

60. Pour déterminer l'ampleur des coûts évitables, l'IBPT s'est basé sur les données fournies par les câblo-opérateurs. Toutefois, le faible niveau de détail fourni par les câblo-opérateurs concernant la répartition des revenus, des abonnés et des acquisitions brutes entre les composantes TV analogique et numérique n'a pas permis de réaliser l'allocation des coûts évitables de façon différente pour ces deux composantes. L'IBPT a donc considéré des coûts évitables indifférenciés entre la TV analogique et la TV numérique.

61. Les coûts évitables identifiés ci-dessus ne sont pas nécessairement spécifiques à un service en particulier. Ils doivent donc être alloués à tout ou partie des composantes de service afin de pouvoir déterminer le minus de chaque composante. Les câblo-opérateurs ont (pour certains d'entre eux) fourni leurs propositions concernant le mode d'allocation de leurs coûts évitables aux différentes composantes de service. Analysys Mason a également identifié des clés d'allocation « standards » pour allouer les coûts aux différentes composantes de services. Mis à part l'allocation de certains coûts à un service spécifique, les clés d'allocations suivantes peuvent être utilisées :

²⁸ Décision de la CRC du 1^{er} juillet 2011 (Bruxelles-Capitale), §§ 872, 967 et 1068.

- La répartition des revenus entre les différents services de détail,
- La répartition des nouvelles acquisitions brutes (« gross adds ») entre les différents services de détail,
- La répartition des unités de service (RGU ou « Revenue Generating Unit ») entre les différents services de détail²⁹.

62. Pour chaque catégorie de coûts évitables, la clé d'allocation la plus pertinente a été retenue. Les clés d'allocation retenues sont présentées dans le tableau ci-dessous :

Type de coût évitable	Clé d'allocation la plus pertinente	Motivation
Facturation	Unités de services (RGU)	Les coûts de facturation sont directement induits par le nombre d'abonnés à facturer pour chaque composante de service.
Créances douteuses	Revenus	Les coûts de recouvrement des créances douteuses sont classiquement d'autant plus importants que les revenus sont importants. Ils sont donc à allouer par rapport aux revenus de chaque composante de service.
Service client	Unités de services (RGU)	Les coûts de services client sont classiquement d'autant plus importants que le nombre d'abonnés à servir est grand. Ces coûts sont donc à allouer par rapport au nombre d'abonnés de chaque composante de service.
Marketing	Acquisitions brutes (gross adds)	L'objectif des coûts marketing est d'acquérir des nouveaux abonnés. Plus ces coûts sont importants, plus le nombre d'acquisitions brutes est classiquement important. Ces coûts sont donc à allouer par rapport aux acquisitions brutes de chaque composante de service.
Ventes	Acquisitions brutes (« gross adds »)	Plus le réseau de distribution est important, ou de façon générale, plus les coûts de vente sont importants, plus les acquisitions brutes seront importantes. Ces coûts peuvent donc être alloués en fonction des acquisitions brutes de chaque composante de service.
Coûts spécifiques à une composante	Allocation à la composante de service concernée	Les coûts d'achat de contenus pour la télévision interactive, de décodeurs pour les services de télévision numérique, et d'achat de modems pour les services broadband sont liés à une composante spécifique ce qui permet d'allouer ces coûts au service auquel ils se rapportent.
Coûts relatifs à des interventions	Unités de services (RGU)	Les coûts d'intervention client sont classiquement d'autant plus importants que le nombre d'abonnés à servir est grand. Ces coûts sont donc à allouer par rapport au nombre d'abonnés de chaque composante de service.

Figure 2 : Clé d'allocation retenue pour les différentes catégories de coûts évitables [Source: *Analysys Mason, 2012*]

²⁹ Selon cette logique, un client abonné à une offre de télévision analogique et numérique représente deux RGU : une RGU pour la télévision analogique et une RGU pour la télévision numérique.

63. A partir des coûts évitables de chaque composante de service, il est possible de déterminer les coûts évitables de chaque offre régulée de la manière suivante :
- 63.1. Les coûts évitables de l'offre TV analogique sont égaux aux coûts évitables de la composante de service TV (indifférenciés entre la TV analogique et la TV numérique), représentés par l'expression c^*_{TV} .
 - 63.2. Les coûts évitables de l'offre TV numérique incluant les coûts évitables de la composante de service TV analogique sont égaux aux coûts évitables de la composante de service TV, donc également c^*_{TV} .
 - 63.3. Les coûts évitables de l'offre dual-play (incluant les composantes TV numérique/analogique et broadband) sont égaux à la somme des coûts évitables de la composante service TV numérique/analogique c^*_{TVn} et des coûts évitables de la composante broadband, représentés par l'expression c^*_{BB} . En effet, dans ce cas, les coûts évitables sont complémentaires et il est pertinent de les additionner.
64. La figure suivante illustre la méthodologie adoptée pour l'allocation des coûts évitables.

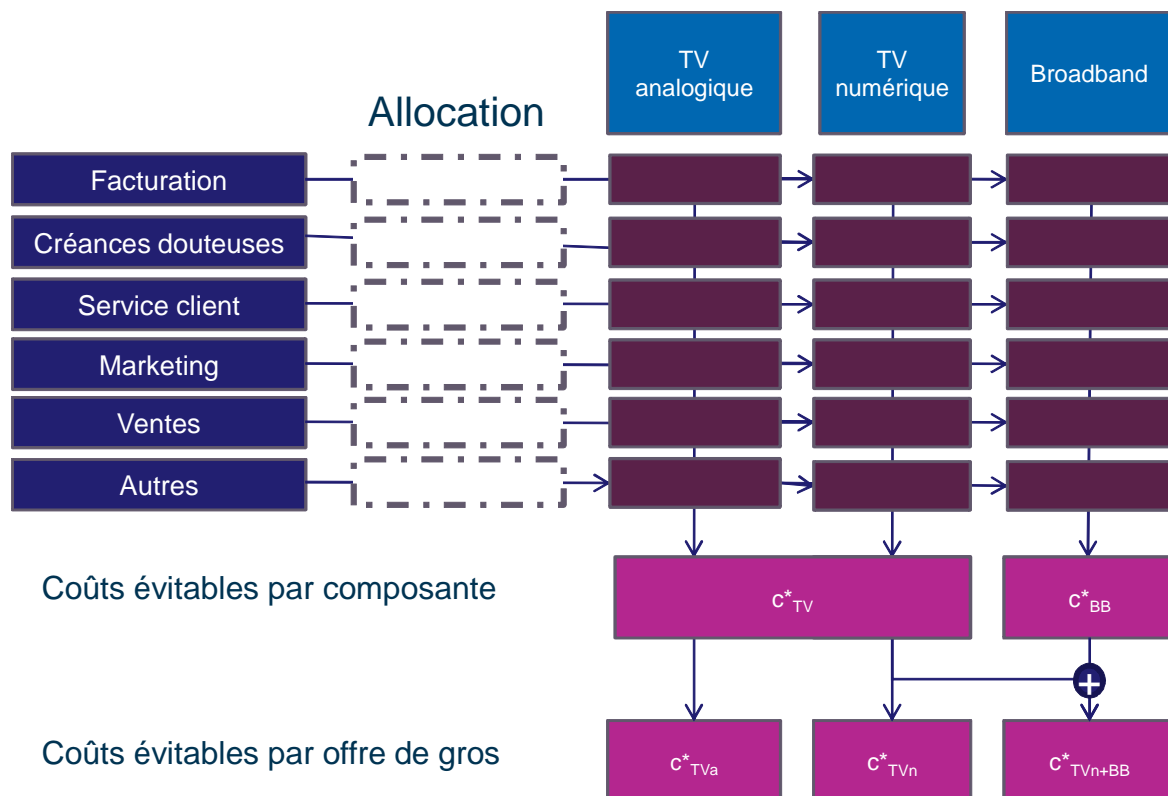


Figure 3: Vision d'ensemble de l'approche commune [Source: Analysys Mason, 2012]

Conclusion

65. Les coûts évitables pour la TV analogique et la TV numérique ne sont pas différenciés.
66. Les coûts évitables de l'offre dual-play (incluant les composantes TV numérique/analogique et broadband) sont égaux à la somme des coûts évitables de la composante service TV numérique/analogique et des coûts évitables de la composante broadband.
67. Les coûts évitables identifiés sont alloués aux différentes offres régulées à l'aide des clés définies à la Figure 2.

7.3 TRAITEMENT DES COÛTS SPÉCIFIQUES AUX OFFRES DE GROS

68. Pour pouvoir fournir les services de gros dont la fourniture leur est imposée par les décisions de la CRC du 1^{er} juillet 2011, les câblo-opérateurs vont devoir supporter certains coûts spécifiques ou coûts de mise en œuvre. On peut distinguer les coûts d'investissements (non récurrents) nécessaires pour mettre en place les services de gros et les coûts (récurrents) d'exploitation de ces services.
69. Le traitement des coûts de mise en œuvre pose les questions suivantes :
 - L'ampleur de ces coûts.
 - Les opérateurs qui doivent contribuer à couvrir ces coûts.
 - Le mode de récupération des coûts non-récurrents.
70. Ces questions sont abordées successivement dans les sections qui suivent. La méthodologie suivie pour le traitement de ces coûts est ensuite présentée.

7.3.1 Ampleur des coûts de mise en œuvre

Problématique

71. Les coûts de mise en œuvre ne peuvent pas être déterminés selon une méthodologie retail minus. En outre, il n'est pas nécessairement approprié de tenir compte des coûts tels qu'ils ont été estimés par les câblo-opérateurs eux-mêmes.

Analyse

72. Les coûts de mise en œuvre ne peuvent pas être déterminés selon une méthodologie retail minus. En effet, il n'existe pas, au niveau des câblo-opérateurs, de prix de détail pertinent qui puisse constituer le point de départ de la méthodologie.
73. L'IBPT estime dès lors que l'approche la plus appropriée consiste à déterminer les coûts de mise en œuvre par référence à la situation d'un opérateur efficace. Le concept d'efficacité est une référence constante dans le cadre réglementaire applicable aux communications électroniques, comme en témoignent les extraits suivants (soulignement ajouté) :

- 73.1. L'article 5 de la directive « accès » attribue aux autorités réglementaires nationales, en abrégé « ARN », la responsabilité d'encourager et, le cas échéant, d'assurer, un accès et une interconnexion adéquats, ainsi que l'interopérabilité des services et de s'acquitter de leur tâche « de façon à promouvoir l'efficacité économique, à favoriser une concurrence durable, à encourager des investissements efficaces et l'innovation et à procurer un avantage maximal à l'utilisateur final ».
- 73.2. L'article 40/11, § 11 de la loi du 30 mars 1995 précise que « Afin de déterminer les coûts liés à la fourniture d'une prestation efficace, l'Institut peut utiliser des méthodes de comptabilisation et de calcul des coûts distinctes de celles appliquées par l'opérateur ».
- 73.3. L'article 13 de la directive « accès » mentionne que « Afin de calculer les coûts de la fourniture d'une prestation efficace, les autorités réglementaires nationales peuvent utiliser des méthodes de comptabilisation des coûts distinctes de celles appliquées par l'entreprise ».
- 73.4. Le considérant 14 de la directive « service universel » souligne qu'il « importe que les obligations de service universel soient remplies de la façon la plus efficace afin que, d'une manière générale, les utilisateurs paient des prix qui correspondent à une couverture des coûts efficace ».
- 73.5. Le considérant 26 de cette même directive mentionne que « D'une manière générale, par souci d'efficacité et pour favoriser une concurrence réelle, il est important que les services fournis par une entreprise puissante sur le marché reflètent leurs coûts ».
- 73.6. L'article 1^{er} de la recommandation de la Commission du 7 mai 2009 sur le traitement réglementaire des tarifs de terminaison d'appels fixe et mobile dans l'Union européenne indique que « les ARN doivent fixer des tarifs de terminaison d'appel en fonction des coûts encourus par un opérateur efficace ».
74. La décision de la CRC du 1^{er} juillet 2011 a laissé les opérateurs puissants libres de déterminer les solutions techniques appropriées pour mettre en œuvre les obligations qui leur étaient imposées. En particulier, en matière de télévision numérique, la CRC a précisé que « L'opérateur puissant pourra choisir l'une des architectures correspondant à cette figure et devra garantir au bénéficiaire un libre accès aux données et à la gestion de ses clients. »³⁰ Dans le cadre de la détermination des tarifs de gros, seuls les coûts de mise en œuvre d'un opérateur efficace peuvent cependant être pris en considération. S'il en était autrement, il existerait un risque évident que les opérateurs puissants optent pour des solutions inutilement plus coûteuses, dans le but d'augmenter artificiellement les coûts

³⁰ Décision de la CRC du 1^{er} juillet 2011 (Bruxelles-Capitale), § 892.

des bénéficiaires des offres de gros, qui vont devenir leurs concurrents sur le marché de détail.

75. Les coûts de mise en oeuvre sont, dans une forte proportion, des coûts fixes. Autrement dit, la hauteur des coûts à supporter est relativement indépendante de la taille des opérateurs concernés. Il s'agit dans une large mesure de coûts liés à des développements informatiques et à la mise en place de processus pour permettre la vente en gros plutôt qu'au détail.
76. Les opérateurs Brutélé, Coditel et Telenet ont communiqué à l'IBPT des estimations relatives aux coûts de mise en oeuvre de la décision de la CRC du 1^{er} juillet 2011. Pour ce qui concerne les coûts non récurrents, ces estimations vont de [5-10] à [20-25] millions d'euros selon les opérateurs. Cependant, dans ces estimations, ces coûts non récurrents semblent augmenter en fonction de la taille des opérateurs d'une manière telle qu'elles ne reflètent pas l'existence d'une part importante de coûts fixes. Les plus élevées de ces estimations peuvent être par conséquent sujettes à caution.
77. A titre indicatifs, les coûts communiqués par les opérateurs puissants sont en outre significativement supérieurs à ceux qui avaient été estimés par le régulateur néerlandais OPTA dans ses décisions d'analyses de marché. OPTA évaluait les coûts d'implémentation pour UPC³¹ et Ziggo³² à maximum 1 million d'euros par an, soit 3 millions d'euros en 3 ans, sans préciser cependant la distinction entre les coûts d'investissements (non récurrents) et les autres coûts (récurrents).
78. Pour ces raisons, l'IBPT estime qu'il n'est pas approprié de se baser purement et simplement sur les estimations de coûts communiquées par chacun des opérateurs. L'IBPT estime au contraire plus approprié de prendre les coûts estimés de Coditel comme référence pour les autres opérateurs puissants. Les coûts estimés de Coditel apparaissent en effet les plus proches de ceux d'un opérateur efficace, et ce pour les raisons suivantes :
 - Les coûts estimés par Coditel sont inférieurs à ceux estimés par les autres opérateurs puissants ; or, comme souligné ci-dessus, les coûts à supporter devraient être dans une large mesure indépendants de la taille des opérateurs concernés.
 - Coditel est le seul câblo-opérateur belge a bénéficier d'une expérience (indirecte) relative à la fourniture de services de gros au réseau câblé. En effet, sa maison-mère précédente, Numéricable France, a développé de tels services sur le marché français³³. Coditel a en outre choisi pour l'assister le même consultant

³¹ Analyse de marché Radiodiffusion, Analyse du marché de gros de la transmission de signaux RTV via la plate-forme de radiodiffusion d'UPC et la fourniture au niveau de gros de la connexion à cette plate-forme dans la zone de couverture d'UPC, 5 mars 2009.

³² Analyse de marché Radiodiffusion, Analyse du marché de gros de la transmission de signaux RTV via la plate-forme de radiodiffusion de Ziggo et la fourniture au niveau de gros de la connexion à cette plate-forme dans la zone de couverture de Ziggo, 5 mars 2009.

³³ Notamment avec Bouygues Telecom.

que celui qui avait assisté Numéricable France pour un projet similaire. De ce fait, les coûts estimés par Coditel présentent un degré de crédibilité supérieur à celui des coûts estimés par les autres opérateurs puissants.

Conclusion

79. Les coûts de mise en œuvre doivent refléter les coûts d'un opérateur efficace.
80. Les coûts de mise en œuvre estimés par Coditel sont pris comme référence pour les coûts d'un opérateur efficace.
81. Les coûts de mise en œuvre des autres opérateurs puissants doivent être déterminés par référence aux coûts de mise en œuvre estimés par Coditel, en tenant compte que ces coûts sont, dans une large mesure, des coûts fixes.

7.3.2 **Contributeurs aux coûts de mise en œuvre**

Problématique

82. Il convient de déterminer si les bénéficiaires de la décision de la CRC du 1^{er} juillet 2011 (Bruxelles-Capitale), c'est-à-dire les opérateurs qui vont conclure un contrat avec un ou plusieurs câblo-opérateurs pour obtenir des services d'accès, doivent être les seuls à supporter les coûts de mise en œuvre requis pour mettre en place ces services d'accès, ou bien si, au contraire, les opérateurs puissants doivent eux-mêmes également supporter une partie des coûts de mise en œuvre.

Analyse

83. L'IBPT base son appréciation sur les principes et meilleures pratiques établis par l'IRG³⁴. L'IRG renvoie à l'article 13 de la directive « accès » qui mentionne :

« Les autorités réglementaires nationales veillent à ce que tous les mécanismes de récupération des coûts ou les méthodologies de tarification qui seraient rendues obligatoires visent à promouvoir l'efficacité économique, à favoriser une concurrence durable et à optimiser les avantages pour le consommateur. »

84. Le considérant 20 de cette directive « accès » ajoute que :

« La méthode de récupération des coûts devrait être adaptée aux circonstances en tenant compte de la nécessité de promouvoir l'efficacité et une concurrence durable et d'optimiser les profits pour le consommateur. »

85. Le principe de causalité est le principe le plus souvent appliqué pour la récupération des coûts. Selon ce principe, les coûts devraient être récupérés auprès de ceux dont les actions

³⁴ IRG, Principes d'implémentation et meilleures pratiques concernant le recouvrement des coûts, 24 septembre 2003.

sont à l'origine de ces coûts. Cependant, d'autres principes sont également possibles, notamment :

- Le principe de distribution des bénéfices. Selon ce principe, les coûts devraient être récupérés auprès de ceux qui en bénéficient, en particulier lorsqu'il existe des externalités.
- Le principe de concurrence effective. Selon ce principe, le mécanisme de récupération des coûts ne devrait pas affaiblir les pressions qui assurent une concurrence effective.
- Le principe de la minimisation des coûts. Selon ce principe, le mécanisme de récupération des coûts devrait inciter les opérateurs à minimiser les coûts.

86. Dans sa consultation relatives à un projet de meilleures pratiques en matière de retail minus³⁵, l'IRG mentionnait, à propos des coûts additionnels supportés pour offrir un service de gros, que :

« Si une ARN conclut qu'il est approprié d'inclure tout ou partie de ces coûts dans ses calculs de la marge, l'ARN devrait également examiner la manière selon laquelle ces coûts devraient être récupérés. Devraient-ils être récupérés uniquement auprès des autres opérateurs (et par conséquent auprès de leurs clients) ou ces coûts devraient-ils en tout ou en partie être récupérés aussi auprès de l'opérateur notifié au travers de ce qu'il facture à ses propres clients de détail. Cette dernière option peut être plus appropriée si l'ARN considère que les clients de l'opérateur notifié bénéficieront de la concurrence accrue qui peut en résulter sur le marché de détail. »³⁶

87. Faire payer les coûts de mise en œuvre exclusivement par les bénéficiaires permet d'alléger le coût et le risque financier pour les opérateurs régulés. En revanche, cela peut constituer une barrière à l'entrée importante pour les nouveaux entrants. En effet, cela signifierait que ceux-ci devraient déboursier une somme importante avant même de pouvoir bénéficier du service concerné (et donc avant d'avoir pu conquérir des clients sur le marché de détail).

88. Faire, au contraire, supporter une partie de ces coûts par les opérateurs régulés permet d'abaisser les barrières à l'entrée et présente un avantage supplémentaire en termes de concurrence: ces opérateurs régulés sont ainsi incités à se comporter d'une manière réellement efficace, alors qu'ils n'auraient pas une telle incitation s'ils pouvaient facturer

³⁵ IRG, document de consultation publique, Principes d'implémentation et meilleures pratiques concernant l'utilisation et l'implémentation des tarifs retail minus tels qu'appliqués aux activités de communications électroniques, 30 novembre 2005.

³⁶ Traduction libre de « If an NRA concludes that it is appropriate to include some or all of these costs in its calculation of the margin the NRA should also consider how these costs should be recovered. Should the costs only be recovered from the OUsAs (and by implication only from the customers of the OUsAs) or should some or all of the costs also be recovered by the notified operator through its charges to its own retail customers. The latter approach may be more appropriate if the NRA considers that the notified operator's customers will benefit from the increased competition that could result in the retail market ».

la totalité de leurs coûts à leurs nouveaux concurrents. Le principe de minimisation des coûts plaide donc pour que les opérateurs puissants supportent une partie des coûts de mise en œuvre.

89. L'IBPT estime en outre que les clients des opérateurs puissants eux-mêmes profiteront également de l'augmentation de la concurrence induite par l'entrée de nouveaux opérateurs sur le marché. De même, dans le passé, les clients de Belgacom ont pu profiter de l'augmentation de la concurrence sur les tarifs des appels téléphoniques induite par les facilités de sélection/présélection (CS/CPS), du fait que Belgacom a développé des plans tarifaires spécifiques ou modifié des plans tarifaires existants en réaction à l'entrée sur le marché des opérateurs alternatifs. La disponibilité de produits de gros sur les réseaux câblés devrait avoir un impact similaire. Dès lors, les principes de promotion de la concurrence et de distribution des bénéfices plaident tous deux en faveur d'une prise en charge conjointe des coûts de mise en œuvre, tant par les opérateurs puissants que par les bénéficiaires.
90. Le régulateur néerlandais OPTA a choisi lui aussi de répartir les coûts wholesale sur l'ensemble des lignes, y compris celles des clients des opérateurs puissants Ziggo et UPC. La motivation d'OPTA³⁷ est la suivante :

Compte tenu des circonstances d'un cas spécifique, l'imputation causale peut, vis-à-vis de certains (types de) coûts, conduire à des résultats sous-optimaux. Pour éviter les problèmes de concurrence constatés, il peut être préférable en pareil cas déroger à la causalité des coûts. Tel est en effet le cas pour les coûts spécifiques aux wholesale.

Les coûts spécifiques aux activités wholesale sont les coûts supportés par le câblo-opérateur pour remplir son obligation de répondre à des demandes raisonnables à des formes d'accès déterminées par le collègue. Sur la base de l'imputation causale des coûts, ces coûts seraient, via les tarifs de gros, entièrement portés en compte aux fournisseurs demandant l'accès. Cela signifie que ces fournisseurs se verraient confrontés à un poste de coûts supplémentaire, rendant la concurrence avec le câblo-opérateur plus compliquée voire même impossible pour eux, étant donné que le câblo-opérateur ne doit pas supporter ces coûts pour ses propres services. Par conséquent, le câblo-opérateur bénéficie d'un avantage économique par rapport à ses concurrents et peut comprimer les marges de ses concurrents et il n'est donc pas question d'égalité des conditions de concurrence. Cela signifie que la causalité des coûts aboutit à un résultat en contradiction avec l'objectif de la concurrence durable, et qu'il faut envisager d'imputer les coûts en question sur la base d'un autre principe que la causalité. En outre, en cas d'imputation causale de ce type de coûts, le câblo-opérateur n'est pas encouragé à minimaliser ces coûts.

³⁷ OPTA, 10 mars 2010, tarifs WLR-C UPC et Ziggo.

L'imputation proportionnelle est préférable pour ce type de coûts. En cas d'imputation proportionnelle, le câblo-opérateur contribue proportionnellement à ces coûts. L'on évite ainsi une compression des marges et les opérateurs alternatifs ne sont donc pas désavantagés par rapport au câblo-opérateur, mais l'on crée précisément une égalité des conditions de concurrence. Les opérateurs alternatifs sont ainsi en mesure de concurrencer sur un pied d'égalité le câblo-opérateur sur le marché de détail, ce qui profite aux utilisateurs finals. Enfin, une imputation proportionnelle stimule également le câblo-opérateur à contrôler ces coûts.

(Traduction libre de: Rekening houdend met de omstandigheden van een specifiek geval kan, ten aanzien van bepaalde (typen) kosten, causale toerekening tot suboptimale uitkomsten leiden. Om de geconstateerde concurrentieproblemen te voorkomen, kan het in een dergelijk geval dan beter zijn om af te wijken van kostencausaliteit. Dit is met name het geval bij wholesalespecifieke kosten.

Wholesalespecifieke kosten betreffen de kosten die het kabelbedrijf maakt in verband met een verplichting om te voldoen aan redelijke verzoeken tot door het college bepaalde vormen van toegang. Op basis van causale kostentoerekening zouden deze kosten via de wholesaletarieven volledig voor rekening van de om toegang verzoekende aanbieders komen. Dit betekent dat deze aanbieders met een extra kostenpost geconfronteerd zouden worden, waardoor het voor hen moeilijker zo niet onmogelijk zou worden om te concurreren met het kabelbedrijf, aangezien het kabelbedrijf deze kosten voor haar eigen dienstverlening niet hoeft te maken. Het kabelbedrijf hoeft hierdoor een kostenvoordeel ten opzichte van haar concurrenten en kan ze marges van concurrenten uithollen, waardoor er geen sprake is van een gelijkwaardig speelveld. Dit betekent dat kostencausaliteit tot een uitkomst leidt die op gespannen voet staat met de doelstelling van duurzame concurrentie, en dat overwogen moet worden dat de betreffende kosten op basis van een ander principe dan causaliteit worden toegerekend. Ook heeft het kabelbedrijf bij causale toerekening van dit type kosten geen prikkel om deze kosten te minimaliseren.

Voor dit type kosten verdient proportionele toerekening de voorkeur. Bij proportionele toerekening draagt het kabelbedrijf naar evenredigheid bij aan deze kosten. Op die manier wordt marge-uitholling voorkomen en worden alternatieve aanbieders dus niet op achterstand ten opzichte van het kabelbedrijf gezet, maar ontstaat juist een gelijkwaardig speelveld. Hierdoor zijn alternatieve aanbieders in staat zijn om op gelijke voet met het kabelbedrijf in de retailmarkt te concurreren, hetgeen ten goede komt aan de eindgebruikers. Ten slotte geeft proportionele toerekening ook een stimulans aan het kabelbedrijf om deze kosten te beheersen.)

91. Dans le dossier de la revente en gros de l'abonnement téléphonique (Wholesale Line Rental ou WLR), l'IBPT avait proposé que Belgacom contribue également aux coûts de mise à disposition de l'offre³⁸. Ce choix était motivé comme suit :

« Ventilation des coûts entre Belgacom et les opérateurs alternatifs

294. Sur le plan du principe, l'IBPT estime – conformément aux principes en vigueur pour la récupération des coûts pour l'‘equal access’ (ou CPS) – que Belgacom doit également contribuer aux coûts de mise à disposition de l'offre WLR. Cela fait partie de la mise à disposition de cette offre de manière non discriminatoire. La décision de l'analyse des marchés 1 et 2 qui désigne Belgacom comme opérateur dominant, impose en effet comme mesure de correction entre autres la non-discrimination, qui signifie que dans des circonstances similaires, des conditions similaires à celles appliquées au niveau interne doivent être appliquées aux autres opérateurs.

295. Dans ce cadre, l'IBPT renvoie également aux ‘Principes d'implémentation et meilleures pratiques concernant l'utilisation et l'implémentation des tarifs retail minus tels qu'appliqués aux activités de communications électroniques’ d'IRG, dans lesquels le paragraphe 6 stipule:

“Les coûts devraient-ils uniquement être récupérés auprès des OAU (et par conséquent, uniquement auprès des clients des OAU) ou une partie ou l'ensemble des coûts devraient-ils également être récupérés par l'opérateur notifié par le biais de ce qu'il facture à ses propres clients de détail ? Cette dernière approche pourrait s'avérer plus appropriée si l'ARN considère que les clients de l'opérateur notifié bénéficieront de l'augmentation de la concurrence qui pourrait s'ensuivre sur le marché de détail. »

(Traduction libre de : Should the costs only be recovered from the OAUs (and by implication only from the customers of the OAUs) or should some or all of the costs also be recovered by the notified operator through its charges to its own retail customers. The latter approach may be more appropriate if the NRA considers that the notified operator's customers will benefit from the increased competition that could result in the retail market.)

296. L'IBPT estime que les clients de Belgacom profiteront également de l'augmentation de la concurrence au niveau des abonnements. Au niveau des tarifs de trafic, le client Belgacom a pu profiter de l'augmentation de la concurrence due au mécanisme de CS/CPS en raison du fait que Belgacom a développé des plans tarifaires spécifiques et souvent plus intéressants (avec les minutes incluses, les appels gratuits et autres) en réaction aux plans tarifaires

³⁸ Projet de décision du 20 décembre 2006 concernant les aspects qualitatifs et quantitatifs de l'offre de référence WLR.

attractifs des opérateurs alternatifs. Rien ne laisse supposer qu'à l'avenir Belgacom ne travaillera pas d'une manière similaire en réaction à la commercialisation de formules d'abonnement innovatrices et concurrentielles qui deviennent possibles grâce à l'introduction du WLR et du fait que les clients Belgacom pourront ainsi en tirer profit. En effet, ce principe peut également être qualifié de 'Distribution des bénéfices'. »

Conclusion

92. Tant les opérateurs puissants que les bénéficiaires des offres de gros doivent contribuer à la récupération des coûts de mise en œuvre des offres de gros.

7.3.3 Mode de récupération des coûts non-récurrents

Problématique

93. Il convient de déterminer le moment de la récupération des coûts de mise en œuvre non récurrents (investissements) : doivent-ils être récupérés entièrement lorsqu'ils sont engagés ou leur récupération doit-elle être en tout ou en partie étalée dans le temps ?
94. Cette section envisage également la possibilité que le nombre d'opérateurs intéressés par acquérir des services d'accès aux réseaux câblés se révèle supérieur aux hypothèses sur lesquelles sont basés le modèle.

Analyse

95. Deux solutions extrêmes sont théoriquement envisageables :
- 95.1. Les coûts d'investissement à charge des bénéficiaires (nouveaux entrants) sont récupérés intégralement dès le départ.
- 95.2. Les coûts d'investissement à charge des bénéficiaires (nouveaux entrants) sont récupérés exclusivement par le biais de paiements périodiques (p.ex. par des paiements à l'occasion du changement d'opérateur ou par une répercussion dans le prix de gros mensuel par ligne).
96. La première solution a pour inconvénient de créer un effet de barrière à l'entrée important pour de petits opérateurs. A l'opposé, avec la deuxième solution, le poids des investissements repose davantage sur les opérateurs puissants.
97. Compte tenu des conséquences de ces deux solutions extrêmes, l'IBPT est favorable à une structure tarifaire qui combine une contribution initiale aux investissements et une récupération étalée dans le temps.

98. En outre, de manière à prendre en considération les différences d'économies d'échelle entre les câblo-opérateurs (dont le nombre de clients varie de l'ordre de 100.000 lignes pour Coditel³⁹ à plus de 2 millions de lignes pour Telenet⁴⁰), l'IBPT estime approprié de fixer, pour les trois câblo-opérateurs, un même montant pouvant être récupéré au départ. De cette manière, l'opérateur le plus petit (Coditel) pourra récupérer au départ un pourcentage plus important de ses coûts de mise en œuvre totaux. En fixant le montant, pouvant être initialement récupéré à 1,5 millions d'euros, le pourcentage des coûts de mise en œuvre totaux récupéré au départ est de [confidentiel]⁴¹ pour Telenet, de [confidentiel] pour Brutélé et Tecteo et de [confidentiel] pour Coditel.
99. L'IBPT rappelle que, conformément à la section 7.3.2, les coûts de mise en œuvre doivent être répartis entre l'ensemble des opérateurs considérés, le câblo-opérateur inclus. Le montant pouvant être récupéré au départ doit donc être compris comme le montant qui doit être réparti au départ entre l'ensemble des opérateurs considérés.
100. Il ne peut être exclu que le nombre d'opérateurs intéressés par acquérir des services d'accès aux réseaux câblés se révèle supérieur aux hypothèses sur lesquelles sont basées le modèle. Cela signifierait que les coûts de mise en œuvre bénéficieraient finalement à davantage d'opérateurs. Dans pareil cas, il conviendrait d'une part d'éviter une récupération excessive des coûts par les câblo-opérateurs (si les nouveaux bénéficiaires payaient les mêmes contributions aux coûts de mise en œuvre que les premiers bénéficiaires sans que cela soit justifié par une augmentation des coûts de mise en œuvre) et d'autre part d'éviter une distorsion des conditions de concurrence (si les nouveaux bénéficiaires pouvaient obtenir des conditions plus favorables que les premiers bénéficiaires). Il est donc justifié que, si le nombre d'opérateurs intéressés par acquérir des services d'accès aux réseaux câblés se révèle supérieur aux hypothèses sur lesquelles sont basées le modèle, on procède à un nouveau calcul des contributions aux coûts de mise en œuvre, pouvant entraîner un remboursement partiel au profit des premiers bénéficiaires. Un mécanisme analogie a déjà été prévu dans d'autres situations, par exemple pour le partage des coûts de colocation physique dans les bâtiments de Belgacom⁴².

Conclusion

101. La part des coûts de mise en œuvre répartie initialement entre l'ensemble des opérateurs considérés (câblo-opérateurs inclus) est fixée à 1,5 millions d'euros.
102. Le paiement de cette contribution initiale aux investissements se décompose comme suit :

³⁹ Y compris (minoritairement) en région de langue néerlandaise.

⁴⁰ Y compris (majoritairement) en région de langue néerlandaise.

⁴¹ Les données confidentielles sont reprises à l'Annexe A.

⁴² Belgacom Physical Colocation Agreement (Separate Beneficiaries' Room with Badge Access), Appendix I, General Terms and Conditions.

- 102.1. En cas de signature d'un accord pré-contractuel entre un câblo-opérateur et un demandeur⁴³, un montant forfaitaire de 100.000 est payable immédiatement après la conclusion de cet accord pré-contractuel.
- 102.2. Le solde ou, en l'absence d'un accord pré-contractuel, la totalité de la contribution initiale est payable lors de la conclusion du contrat.
103. La récupération des coûts d'investissement non récupérés par le biais de la contribution initiale est organisée de la manière suivante :
- une redevance non récurrente, payable lors de chaque acquisition de clients.
 - une réduction du minus, autrement dit une augmentation du prix de gros mensuel par ligne.
104. Si le nombre d'opérateurs intéressés par acquérir des services d'accès aux réseaux câblés se révèle supérieur aux hypothèses mentionnées au § 117, il sera procédé à un nouveau calcul des contributions aux coûts de mise en œuvre, pouvant entraîner un remboursement partiel au profit des premiers bénéficiaires.

7.3.4 Méthodologie

105. La méthodologie mise en œuvre s'appuie sur un certain nombre d'étapes successives. La figure suivante expose l'enchaînement des étapes de calcul.

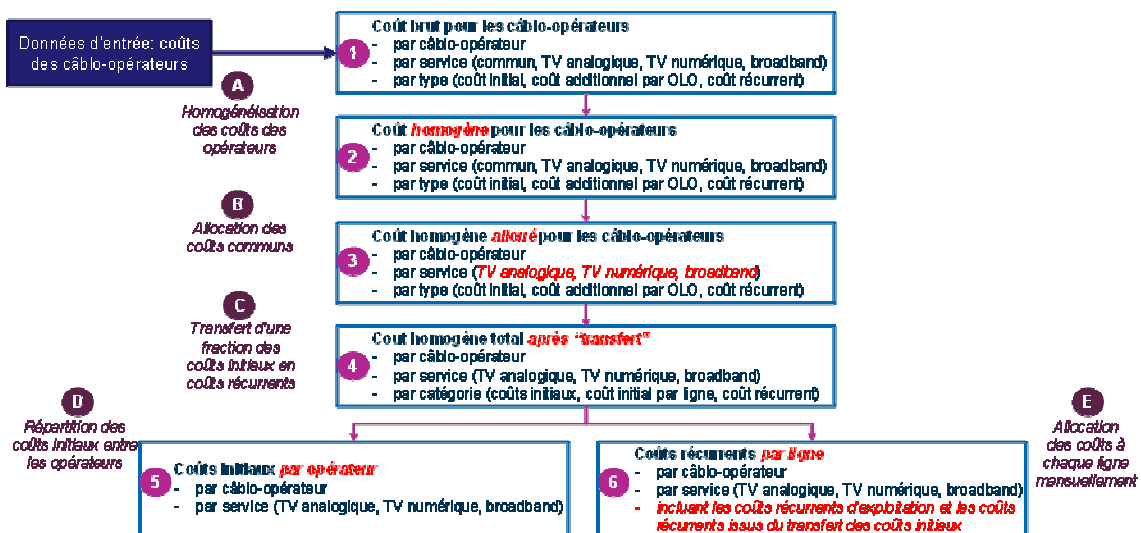


Figure 4: Approche [Source: Analysys Mason, 2012]

⁴³ Voir les projets de décision de l'IBPT du 20 décembre 2012 concernant les offres de référence de Brutélé et Telenet, ainsi que le projet de décision de l'IBPT du 23 janvier 2013 concernant l'offre de référence de Coditel.

106. Les sous-sections qui suivent présentent les détails du raisonnement et des hypothèses mises en œuvre à chaque étape.

7.3.4.1 *Homogénéisation des coûts bruts des opérateurs*

Problématique

107. Une première étape est nécessaire afin d'homogénéiser les coûts entre les câblo-opérateurs :
- 107.1. Pour corriger la forte différence entre les coûts rapportés par les différents câblo-opérateurs alors qu'a priori, la proportion de coûts fixe est importante et que seule la différence de taille justifie la différence de coûts « efficaces » entre les câblo-opérateurs.
- 107.2. Pour prendre en compte les relations particulières entre certains opérateurs, pour les raisons développées au chapitre 6.

Méthodologie suivie

108. Le raisonnement adopté consiste à s'appuyer sur les coûts rapportés par Coditel. Le choix de Coditel comme point de référence est justifié par les raisons suivantes :
- 108.1. Coditel a fourni un niveau de détail approprié sur la structure de ses coûts.
- 108.2. Sa précédente maison-mère, Numericable France, a déjà réalisé des opérations similaires en France.
- 108.3. Il faut tenir compte de l'existence de coûts fixes (invariables selon la taille du câblo-opérateur) et de coûts variables (qui varient en fonction de la taille du câblo-opérateur). Les écarts observés entre les estimations de coûts communiquées par les différents câblo-opérateurs paraissent anormaux compte tenu de l'importante proportion de coûts fixes. Les coûts fixes, tels que rapportés par Coditel, sont estimés correspondre à [confidentiel] % des coûts de mise en oeuvre (le pourcentage varie selon les catégories de coûts). Les coûts variables varient quant à eux linéairement avec la base d'abonnés.
109. Tecteo et Brutélé sont considérés comme une seule entité de taille égale au cumul des deux bases d'abonnés. Les coûts de cette entité, y compris les coûts fixes, sont ensuite réalloués aux deux opérateurs proportionnellement au nombre de lignes de chacun d'eux. Ceci a pour effet que les tarifs par ligne sont identiques entre les deux câblo-opérateurs et de répartir les coûts fixes entre les deux câblo-opérateurs proportionnellement au nombre de lignes.
110. Coditel et AIESH sont de même considérées comme une seule entité entraînant les mêmes conséquences que pour Tecteo et Brutélé.

7.3.4.2 Allocation des coûts communs

Problématique

111. Lors de cette étape, la partie des coûts homogénéisés qui sont communs à plusieurs composantes de service doivent être répartis sur les composantes de service pertinentes.

Méthodologie suivie

112. Le raisonnement adopté est que les coûts communs sont intégralement attribués à la composante de service TV analogique. Ce choix se justifie pour les raisons suivantes :
- 112.1. La composante de service TV analogique est celle qui constitue le socle commun à tous les services et qui représente le passage obligé de l'offre de gros (pour l'opérateur alternatif comme pour les câblo-opérateurs).
- 112.2. Ces coûts communs seraient encourus même si les câblo-opérateurs n'avaient pour seule obligation que de fournir la seule composante de service TV analogique. On peut donc considérer que les composantes de service télévision numérique et broadband ne doivent supporter que les coûts incrémentaux et spécifiques sans inclure par conséquent une participation de coûts communs.

7.3.4.3 Transfert d'une fraction des coûts initiaux en coûts récurrents

Problématique

113. La logique de cette étape est d'organiser la récupération de la partie des coûts de mise en oeuvre (après homogénéisation et réallocation) non récupérés initialement (cf. section 7.3.3 Mode de récupération des coûts non-récurrents).

Méthodologie suivie

114. La récupération de la partie des coûts de mise en oeuvre (après homogénéisation et réallocation) non récupérés initialement est assurée comme suit :
- 114.1. A travers l'acquisition d'abonnés⁴⁴ : le bénéficiaire devra payer des frais non-récurrents facturés à l'acquisition de chaque abonné. Ces frais sont imputés sur l'ensemble des lignes du câblo-opérateur (y compris celles vendues par le câblo-opérateur lui-même sur le marché de détail) et non uniquement celles vendues en gros au bénéficiaire.

⁴⁴ Cette récupération des coûts initiaux au travers d'un tarif payable en fonction de l'acquisition de nouveaux abonnés par les bénéficiaires de l'offre est dans la lignée de la méthodologie utilisée par l'IBPT sur les produits de gros pré-sélection (CPS) et de celle qui avait été prévue pour la revente en gros de l'abonnement téléphonique (WLR), à savoir facturer un montant pour la migration d'un abonné d'une ligne de détail (souscrite en direct à l'opérateur puissant) vers une ligne de gros (toujours sur l'infrastructure de l'opérateur puissant, mais souscrite par l'intermédiaire d'un opérateur alternatif).

- 114.2. A travers des frais récurrents pour les lignes en service : la partie des coûts d'investissement non encore recouverts, ni après perception de la contribution initiale aux investissements ni, à l'occasion de l'acquisition de chaque abonné, est ajoutée aux coûts récurrents par ligne et imputés sur l'ensemble des lignes actives du câblo-opérateur (y compris celles vendues par le câblo-opérateur lui-même sur le marché de détail) et non uniquement celles vendues en gros au bénéficiaire.

7.3.4.4 Répartition des coûts initiaux

Problématique

115. les coûts initiaux de mise en œuvre non recouverts par le biais d'un montant non-récurrent par ligne et des frais récurrents mensuels par ligne doivent être répartis entre les opérateurs bénéficiaires des offres de gros.

Méthodologie suivie

116. Compte tenu des informations disponibles concernant l'intérêt des acteurs du marché, les hypothèses retenues sont les suivantes :

116.1. Au moins un opérateur alternatif (autre que Belgacom) devrait être intéressé à souscrire aux offres des câblo-opérateurs. Compte tenu des caractéristiques du marché belge, en particulier le développement important des offres groupées, il est raisonnable de penser que cet opérateur alternatif souhaitera fournir des offres dual-play plutôt que simplement de la télévision analogique et/ou numérique.

116.2. Belgacom souhaitera bénéficier de l'offre de TV analogique - en effet, conformément à la décision de la CRC du 1^{er} juillet 2011⁴⁵, Belgacom ne peut prétendre à bénéficier des offres de gros d'accès à la plate-forme de télévision numérique et de revente des offres haut débit.

116.3. Le câblo-opérateur lui-même est également considéré comme un bénéficiaire des offres de gros, pour les raisons développées à la section 7.3.2 Contributeurs aux coûts de mise en œuvre.

117. Par conséquent, on considère que les coûts doivent être répartis entre :

- deux bénéficiaires pour les composantes de service TV numérique et broadband;
- trois bénéficiaires pour les composantes de service TV analogique.

⁴⁵ Décision de la CRC du 1^{er} juillet 2011 (Bruxelles-Capitale), §§ 917 à 917 et §§ 1023 à 1025.

7.3.4.5 Détermination des coûts récurrents par ligne et par mois

Problématique

118. L'objectif de de cette étape est d'allouer les coûts récurrents d'exploitation ainsi que les coûts récurrents issus de la conversion d'une partie des coûts initiaux. L'allocation se fait par ligne et par composante de service.

Méthodologie suivie

119. Les coûts récurrents sont imputés sur l'ensemble des lignes actives du câblo-opérateur (y compris celles des clients de détail du câblo-opérateur) et non uniquement celles des bénéficiaires (cf. section 7.3.2 Contributeurs aux coûts de mise en œuvre).
120. Il est tenu compte d'une période de trois ans pour le recouvrement des coûts initiaux convertis en coûts récurrents.

7.3.5 Coût du capital

Problématique

121. L'IBPT a jugé approprié que les coûts de mise en œuvre ne soient pas entièrement récupérés au moment où ils sont supportés mais qu'une partie soit récupérée par le biais des redevances périodiques (cf. section 7.3.3 Mode de récupération des coûts non-récurrents).
122. Il convient par conséquent de déterminer le niveau de coût du capital qui doit être appliqué pour la récupération des coûts d'investissements dont la récupération est étalée dans le temps. Le coût du capital reflète le coût que représente, pour une entreprise, le fait de se financer soit par l'emprunt, soit sur les marchés financiers.

Analyse

123. Les coûts de mise en œuvre comprennent notamment des coûts d'investissements. Une pratique constante en matière de régulation consiste à tenir compte du coût du capital nécessaire à financer les investissements. L'article 13, alinéa 1^{er}, de la directive 2002/19/CE (directive « accès ») y fait explicitement référence⁴⁶.
124. Le coût du capital est généralement calculé à l'aide de la formule WACC (Weighted Average Cost of Capital) :

$$WACC_{Pre-tax} = (1-g)/(1-t).[coût du capital propre]+g.[coût du capital d'emprunt]$$

où

- g est le levier financier = capital d'emprunt / (capital d'emprunt + capital

⁴⁶ [...] Afin d'encourager l'opérateur à investir notamment dans les réseaux de prochaine génération, les autorités réglementaires nationales tiennent compte des investissements qu'il a réalisés, et lui permettent une rémunération raisonnable du capital adéquat engagé, compte tenu de tout risque spécifiquement lié à un nouveau projet d'investissement particulier.

propre)
- t est le taux d'imposition

125. Le 4 mai 2010, l'IBPT a adopté une décision concernant le coût du capital pour les opérateurs disposant d'une puissance significative en Belgique. Cette décision a fixé le coût du capital à utiliser pour déterminer les tarifs de gros des opérateurs puissants fixes et mobiles à 9,61% et 10,05% respectivement.
126. Les ARN européens utilisent, pour déterminer les prix de gros des opérateurs fixes, des valeurs de WACC le plus souvent comprises entre 8 et 11%⁴⁷.
127. Dans le courrier qu'elle a adressée au SPF Economie le 19 novembre 2008 dans le cadre d'une proposition d'adaptation des tarifs de télévision analogique, Telenet mentionne un WACC de 9,86%. A une autre occasion, Telenet a déclaré utiliser un WACC de 8%⁴⁸.
128. Les analystes financiers qui commentent les résultats de Telenet utilisent un WACC ou taux d'actualisation de l'ordre de 8%⁴⁹. Cette valeur peut être considérée comme sousestimée pour une utilisation dans un cadre réglementaire, les analystes financiers utilisant généralement des valeurs de WACC après impôts, tandis que les ARN utilisent généralement un WACC avant impôts dans leurs décisions.
129. Pour déterminer les tarifs de gros de UPC et Ziggo , OPTA a pris en compte pour ces deux opérateurs un coût du capital égal à 10,3%⁵⁰.
130. L'IBPT estime approprié de prendre en compte un WACC de 10,3% pour la détermination des tarifs de gros de Brutélé, Coditel et Telenet. Il s'agit d'une estimation prudente, située dans le haut de la fourchette des points de comparaison disponibles et utilisée par la seule ARN qui ait jusqu'à présent déterminé des tarifs pour des services de gros sur des réseaux câblés.

Conclusion

131. Le coût du capital à utiliser dans la détermination des tarifs de gros de Brutélé, Coditel et Telenet est fixé à 10,3%.

7.4 TRAITEMENT DES CANAUX D'AUTO-PROMOTION (« BARKER »)

Problématique

132. Les câblo-opérateurs diffusent sur leur réseau, à côté des chaînes de télévision proprement dites, des canaux qualifiés de « Barker » dans le jargon professionnel. Ils

⁴⁷ Cullen International, Cross Country Analysis, octobre 2012.

⁴⁸ Communiqué de presse « Telenet upgrades outlook following closing of Interkabel transaction », 9 octobre 2008.

⁴⁹ Bank of America Merrill Lynch, 26 juin 2012: 8%; Exane BNP Paribas, 22 octobre 2012: 7,1%.

⁵⁰ OPTA, tarifs WLR-C UPC et Ziggo, 10 mars 2010 (§ 173 et § 323).

s'agit d'un ou deux canaux qui servent à l'auto-promotion du câblo-opérateur. Sur ces canaux peuvent être diffusés le logo de l'opérateur, de la publicité pour ses produits ou de la publicité pour des événements promus ou sponsorisés par lui.

133. La question des canaux « Barker » ne se pose que lorsqu'ils sont diffusés en analogique. Dans le cas de canaux « Barker » numériques, l'opérateur concurrent a la possibilité de ne pas les diffuser.
134. Ces canaux « Barker » restent visibles pour les utilisateurs qui auront opté pour un opérateur concurrent. Il convient dès lors d'examiner si la valeur économique que représentent ces canaux doit être prise en compte dans la détermination des tarifs de gros.

Analyse

135. Les canaux « Barker » analogiques resteront visibles pour les utilisateurs qui auront opté pour un opérateur concurrent. En effet, l'interdiction de leur diffusion ou leur filtrage ne sont pas envisageables.
136. L'obligation de revente de l'offre de télévision analogique consiste à permettre de reproduire l'offre de télévision analogique de l'opérateur puissant et de la commercialiser sous sa propre marque⁵¹. Il n'est nullement question, dans la décision de la CRC, d'imposer aux opérateurs puissants de modifier la composition de leur offre analogique. Il n'est donc pas envisageable d'interdire aux câblo-opérateurs de diffuser certains canaux, fussent-ils des canaux d'auto-promotion.
137. Il n'est pas non plus envisageable de filtrer ces canaux. La CRC a noté à ce propos qu'il n'était pas techniquement faisable d'installer des filtres bloquant des canaux particuliers, ni proportionné d'imposer le cryptage de l'offre analogique afin de permettre aux opérateurs alternatifs de n'en reprendre qu'une partie⁵².
138. L'article 8.2 de la directive 2002/21/CE (directive « cadre ») attribue aux autorités réglementaires nationales la tâche de promouvoir la concurrence dans la fourniture des réseaux de communications électroniques, des services de communications électroniques et des ressources et services associés, notamment en veillant à ce que la concurrence ne soit pas faussée ni entravée dans le secteur des communications électroniques, y compris pour la transmission de contenu. Dans une optique de promotion de la concurrence, il convient de compenser équitablement l'avantage commercial que représentent les canaux d'auto-promotion. L'IBPT estime qu'il est approprié de laisser chaque câblo-opérateur libre de continuer à diffuser ses canaux d'auto-promotion mais de comptabiliser l'avantage commercial qu'il en retire dans le cadre de la détermination des prix de gros. En effet :

⁵¹ Décision de la CRC du 1^{er} juillet 2011 (Bruxelles-Capitale), § 788.

⁵² Décision de la CRC du 1^{er} juillet 2011 (Bruxelles-Capitale), § 791.

- 138.1. Le contenu diffusé sur ces canaux représente une valeur économique. En effet, l'utilisateur est confronté, en zappant avec sa télécommande, à des logos ou messages qui réfèrent directement au câblo-opérateur.
- 138.2. Si le bénéficiaire d'une offre de gros fait de la publicité pour l'opérateur puissant, cela constitue indéniablement un avantage commercial pour ce dernier.
- 138.3. Une telle publicité pour un concurrent va à l'encontre des objectifs visés par la décision de la CRC du 1^{er} juillet 2011, à savoir le développement d'une concurrence effective et durable sur le marché.
139. La prise en compte de l'avantage commercial dont bénéficie un opérateur est un principe méthodologique connu auquel il est fait référence par exemple dans les dispositions réglementaires applicables en matière de service universel:
- 139.1. Les considérants 19 et 20 de la directive 2002/22/CE (directive « Service universel »)⁵³ précisent :
- (19) Le calcul du coût net du service universel devrait tenir dûment compte des dépenses et des recettes, ainsi que des avantages immatériels découlant de la fourniture du service universel, mais ne devrait pas compromettre l'objectif général d'une structure des tarifs qui rende compte des coûts. Les coûts nets qui découlent des obligations de service universel devraient être calculés selon des procédures transparentes.*
- (20) Tenir compte des avantages immatériels revient à dire qu'une estimation, en termes monétaires, des avantages indirects qu'une entreprise tire du fait de sa position en tant que fournisseur du service universel, devrait être déduite du coût net direct des obligations de service universel afin de déterminer le coût d'ensemble.*
- 139.2. Le principe de prise en compte des avantages immatériels est inscrit à l'annexe IV de cette même directive :
- [...] Le calcul du coût net doit évaluer les bénéfices, y compris les bénéfices immatériels, pour l'opérateur de service universel.*
140. L'IBPT estime par conséquent que la valeur économique des canaux d'auto-promotion doit être prise en compte dans la détermination des prix de gros.

⁵³ 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 (JOCE 24 avril 2002, L 108/51-57).

141. Dans le cas de VOO (Brutélé et Tecteo), on distingue deux canaux d'auto-promotion :
- 141.1. le canal où passe en boucle un logo animé avec les mentions « VOO TV – TEL – NET » :
 - 141.2. la diffusion d'autopromotion sur le canal BeTV⁵⁴ pendant les heures où les émissions de BeTV ne sont pas diffusées en clair.
142. Le Conseil Supérieur de l'Audiovisuel a publié un rapport intitulé « La communication commerciale dans les médias audiovisuels de la Fédération Wallonie-Bruxelles, Synthèse et évolutions 2010-2011 ». Dans ce rapport, il est mentionné le nombre moyen de minutes de publicité en télévision par jour (figure 6, page 10). Ce nombre varie entre 11 minutes pour BeTV et 98 minutes pour RTL-TVI en 2010 (entre 14 et 99 respectivement en 2011).
143. L'IBPT fait l'hypothèse que les canaux d'auto-promotion de VOO bénéficient auprès des clients disposant de la télévision analogique (seule ou avec la télévision numérique) d'une audience comparable à celle de la publicité sur BeTV. Il s'agit d'une hypothèse prudente étant donné que la publicité sur BeTV est diffusée uniquement en clair (sans cryptage), entre ± 19h et 20h50, tandis que les canaux d'auto-promotion sont diffusés en permanence (dans le cas du premier canal) et pendant l'ensemble des heures cryptées (dans le cas du second canal). L'hypothèse est également raisonnable si on tient compte que le temps de diffusion de publicité sur BeTV est le plus faible des chaînes analysées dans le rapport du CSA.
144. BeTV a perçu en 2010 pour [confidentiel] euros de revenus nets (soit les recettes publicitaires brutes, les investissements totaux des annonceurs, déduction faite de la rémunération des intermédiaires). En divisant ce montant par 12 et par le nombre total de connexions de Brutélé et Tecteo, la valeur publicitaire des canaux d'auto-promotion peut être estimée à [confidentiel] eurocents par ligne et par mois.
145. Dans le cas de Telenet, il existe un canal « Barker » qui promeut les avantages de la télévision digitale offerte par Telenet, tel que les chaînes supplémentaires (entre autres en qualité HD), la disponibilité du programme des chaînes jusqu'à 2 semaines à l'avance, la possibilité d'enregistrer plusieurs programmes à la fois, le nombre de films récents à acheter pay-per-view ou par le biais de la chaîne PRIME, l'option SPORTING qui donne la possibilité de suivre la ligue de football belge, les services interactifs, etc. Par ailleurs, ce canal montre aussi la sélection de nouveaux films qui feront prochainement partie du package PRIME.

⁵⁴ BeTV est une chaîne proposant une offre de télévision payante distribuée par le câble et sur laquelle TECTEO exerce un contrôle de droit direct et indirect (Source : rapport annuel 2010 de Tecteo et site Internet de Tecteo).

146. Faute de données équivalentes à celles disponibles auprès du CSA, l'IBPT estime raisonnable d'attribuer au canal d'auto-promotion la même valeur que celle calculée pour Brutélé et tecteo, soit [confidentiel] eurocents par ligne et par mois.
147. Coditel ne réserve plus un canal analogique à l'auto-promotion et ses tarifs de gros ne doivent pas, par conséquent, faire l'objet d'une correction.
148. Les opérateurs puissants demeurent libres de déterminer leur offre de détail, donc de renoncer volontairement à leurs canaux d'auto-promotion. Dans un tel cas, la correction du prix de gros entraînée par la prise en compte de la valeur de ces canaux n'aurait plus lieu d'être.

Conclusion

149. La valeur économique des canaux d'auto-promotion doit être prise en compte dans la détermination des prix selon la méthodologie retail minus.
150. Cette valeur économique est fixée comme suit :
 - 150.1. Brutélé : [confidentiel] eurocents
 - 150.2. Telenet : [confidentiel] eurocents
 - 150.3. Coditel : 0 eurocents

7.5 RENDEMENT DES SERVICES DE DÉTAIL

Problématique

151. Le prix de détail d'un opérateur résulte non seulement des coûts qu'il supporte, dont certains sont évitables, mais également de la marge bénéficiaire qu'il réalise.
152. Il convient d'examiner si, dans la détermination du minus, il faut prendre en compte la marge bénéficiaire que l'opérateur puissant peut obtenir.

Analyse

153. La différence entre le prix de détail et les coûts évitables en cas de fourniture d'une offre de gros ne correspond pas aux seuls coûts des activités « réseau » du câblo-opérateur (c'est-à-dire les activités inhérentes aux prestations d'accès dont la fourniture lui est imposée) ; cette différence inclut également la marge bénéficiaire réalisée par le câblo-opérateur sur la vente de ses services sur le marché de détail.
154. Si on déduisait strictement les coûts évitables du prix de détail, cela aurait pour conséquence que celle-ci resterait entièrement aux mains de l'opérateur puissant qui fournit les services de gros. Cela signifierait aussi qu'un opérateur alternatif achetant ces

services de gros ne réaliserait quant à lui aucune marge bénéficiaire sur la vente de son produit au détail, même s'il se montre aussi efficace que l'opérateur puissant.

155. Dans une telle situation, les services de gros seraient facturés à un niveau tel que :
- 155.1. Privés de toute marge bénéficiaire, les opérateurs alternatifs ne seraient pas incités à investir pour bénéficier de ces offres.
 - 155.2. Les opérateurs alternatifs qui entreraient néanmoins sur le marché ne seraient pas en mesure d'exercer une réelle pression concurrentielle sur les prix de détail pratiqués par les opérateurs puissants (étant dans l'incapacité de baisser leurs propres prix de détail sans subir de perte).
156. Dans un tel cas, les utilisateurs ne bénéficieraient pas des bienfaits de la concurrence attendue et les objectifs visés par la décision de la CRC du 1^{er} juillet 2011 ne pourraient pas être atteints.
157. Lors de la détermination du minus, il faut par conséquent tenir compte de la marge bénéficiaire que l'opérateur puissant peut obtenir sur les services qu'il vend sur le marché de détail. L'imputation d'une partie de cette marge dans le minus doit permettre, d'une part, à l'opérateur puissant de conserver une marge bénéficiaire lorsqu'il vend ses services de gros aux opérateurs alternatifs et, d'autre part, de permettre à ces derniers de dégager eux aussi une marge bénéficiaire.
158. L'imputation d'une partie de la marge dans le minus est envisagée dans les travaux du groupe des régulateurs indépendants relatifs au retail minus, dans lesquels il est stipulé que le minus peut tenir compte d'une certaine marge réalisée par l'opérateur historique sur les coûts de détail :

Une ARN devrait examiner si le minus devrait également comptabiliser une rémunération du capital engagé pour les coûts de détail compris dans le calcul du minus. Si une ARN décide que le minus devrait inclure ces coûts, il y a potentiellement une série d'approches possibles pour calculer le niveau des coûts à inclure. Ces approches possibles pourraient inclure l'utilisation du coût moyen pondéré du capital de l'opérateur notifié (ajusté pour refléter les risques sur le marché spécifique si l'ARN a adopté un coût du capital divisionnaire) ou l'utilisation d'une estimation d'un benchmark du coût du capital du secteur, ou l'utilisation d'une mesure alternative des rendements comme le rendement sur le chiffre d'affaires.⁵⁵

⁵⁵ IRG, document de consultation publique, Principes d'implémentation et meilleures pratiques concernant l'utilisation et l'implémentation des tarifs retail minus tels qu'appliqués aux activités de communications électroniques, 30 novembre 2005.

(Traduction libre de : *An NRA should consider whether the minus should also account for a return on capital employed for those retail costs included in the calculation of minus. If an NRA decides that the minus should include this, then there are potentially a range of possible approaches available to calculate the level of this cost to be included. These possible approaches could include using the notified operator's weighted average cost of capital (adjusted to reflect risks in the specific market if the NRA has adopted a divisional cost of capital) or using an estimate for a benchmark of cost of capital of the sector, or using an alternative measure of returns such as return on turnover.*)

159. L'IBPT a estimé justifié d'imputer une partie de la marge dans le minus dans son projet de décision relatif à la revente de l'abonnement téléphonique :

208. Enfin, l'IBPT souligne que lors de la détermination du minus, il faut tenir compte de la marge bénéficiaire que Belgacom peut obtenir sur les revenus d'abonnement. L'imputation d'une partie de la marge dans le minus devrait par conséquent permettre tant à Belgacom qu'à l'acheteur WLR de réaliser une partie de la marge.⁵⁶

160. Le régulateur néerlandais OPTA a lui aussi tenu compte d'une marge dans le calcul du minus à l'occasion de sa décision concernant la revente des services de télévision de UPC et Ziggo⁵⁷. La motivation de la prise en compte de cette marge est reprise dans les analyses de marché effectuées par OPTA pour les zones de couverture de UPC⁵⁸ et Ziggo⁵⁹ :

Par coûts de détail le collègue comprend également un rendement raisonnable. Ce rendement raisonnable sert à couvrir les risques liés aux activités de détail. Le collègue base la rémunération du risque sur un rendement standard. Le collègue poursuivra ses recherches pour déterminer ce rendement standard. En outre, le collègue peut baser ce rendement standard sur le rendement réalisé par des entreprises comparables dans un environnement concurrentiel. L'application du rendement propre effectivement réalisé par UPC n'est appropriée à cet effet que si une enquête complémentaire devait révéler que ce rendement ne comprend pas de bénéfice extraordinaire au-delà des risques liés aux activités de détail. L'application d'un rendement comprenant un bénéfice

⁵⁶ Projet de décision du 20 décembre 2006 concernant les aspects qualitatifs et quantitatifs de l'offre de référence WLR.

⁵⁷ OPTA, tarifs WLR-C UPC et Ziggo, 10 mars 2010.

⁵⁸ OPTA, Analyse de marché Radiodiffusion, Analyse du marché de gros de la transmission de signaux RTV via la plate-forme de radiodiffusion d'UPC et la fourniture au niveau de gros de la connexion à cette plate-forme dans la zone de desserte d'UPC, 5 mars 2009, § 908.

⁵⁹ OPTA, Analyse de marché Radiodiffusion, Analyse du marché de gros de la transmission de signaux RTV via la plate-forme de radiodiffusion de Ziggo et la fourniture au niveau de gros de la connexion à cette plate-forme dans la zone de desserte de Ziggo, 5 mars 2009, § 907.

extraordinaire signifierait que le minus est devenu tellement grand qu'une accession inefficace est possible, ce que le collègue n'estime pas souhaitable.

(Traduction libre de : Onder de retailkosten verstaat het college ook een redelijk rendement. Dit redelijk rendement dient ter dekking van risico's die met de retailactiviteiten samenhangen. Het college baseert de risicovergoeding op een normrendement. Het college zal nader onderzoek doen om dit normrendement te bepalen. Dit normrendement kan het college daarbij baseren op het rendement dat vergelijkbare bedrijven in een concurrerende omgeving realiseren. Toepassing van UPC's eigen daadwerkelijk gerealiseerde rendement is hiervoor pas geschikt indien uit nader onderzoek blijkt dat dit rendement geen extra winstoverslag bevat bovenop de met de retailactiviteiten samenhangende risico's. Hantering van een rendement inclusief extra winstoverslag zou betekenen dat de minus zo groot zou worden dat inefficiënte toetreding mogelijk is, hetgeen het college niet wenselijk acht.)

161. Pour déterminer le niveau de marge bénéficiaire à prendre en compte dans le calcul du minus, il faut connaître l'ampleur de la marge réalisée par les opérateurs puissants. L'IBPT a utilisé le rendement sur chiffre d'affaires (*return on sales* ou RoS) comme indicateur. Le RoS peut être défini comme le rapport entre le résultat avant intérêt et impôts (EBIT) et le chiffre d'affaire :

$$RoS = \frac{EBIT}{Chiffre\ d'affaires}$$

162. Le RoS de Brutélé, Coditel et Telenet a été déterminé en utilisant les données disponibles auprès de la Centrale des bilans de la BNB ou les données financières publiées par les câblo-opérateurs. Les résultats sont présentés dans le tableau ci-dessous⁶⁰ :

Opérateurs	2006	2007	2008	2009	2010	Moyenne
Brutélé	13,26%	15,85%	17,24%	13,88%	4,69%	12,98%
Coditel	32,48%	29,37%	28,47%	34,80%	32,56%	31,54%
Telenet S.A.	5,72%	9,95%	11,17%	8,92%	16,45%	10,44%
Telenet Group Holding ⁶¹	17,67%	22,03%	23,43%	24,93%	26,52%	22,92%

Figure 5: Rendement sur chiffre d'affaires des câblo-opérateurs

⁶⁰ Les résultats sont présentés jusqu'en 2010, 2010 étant l'année de référence du modèle.

⁶¹ Les résultats de Telenet S.A. et de Telenet Group Holding peuvent varier du fait de la consolidation de sociétés du groupe, de l'élimination de transactions entre sociétés du groupe et du passage des normes comptables applicables : BE GAAP (Telenet S.A.) ou IFRS (Telenet Group Holding).

163. Ce tableau révèle des rendements élevés, voire très élevés, ce qui conforte l'IBPT dans sa conclusion d'inclure une partie de la marge dans le minus afin de permettre tant à l'opérateur puissant qu'au bénéficiaire de réaliser une marge bénéficiaire.
164. Au vu des rendements réalisés par opérateurs puissants, l'IBPT estime raisonnable de tenir compte d'un rendement sur chiffre d'affaires de 5%. Il est donc pris en compte dans le minus un montant égal à 5% du tarif de référence considéré (cf. section 7.6 Tarif de détail référence de chaque composante de service)⁶².

Conclusion

165. Dans la détermination des tarifs de gros selon la méthodologie retail minus, il doit être tenu compte d'un rendement sur chiffre d'affaires de 5%.

7.6 TARIF DE DÉTAIL RÉFÉRENCE DE CHAQUE COMPOSANTE DE SERVICE

Problématique

166. Cette section présente la méthodologie de détermination des tarifs de détail de référence, points de départ de l'évaluation du minus en fonction de coûts précédemment calculés (les coûts évitables et les coûts spécifiques à l'offre de gros).

Méthodologie suivie

167. Les prix de détail nominaux des opérateurs (c'est-à-dire les prix tels qu'on peut les trouver dans les tarifs ou sur les sites Internet des opérateurs) ne constituent pas un point de départ pertinent pour déterminer les tarifs de gros. En effet, la décision de la CRC du 1^{er} juillet 2011⁶³ prévoit que les prix doivent subir les traitements suivants :

167.1. Déduction de la TVA.

167.2. Déduction des droits d'auteur nécessaires pour acquérir le contenu.

167.3. Prise en compte des ristournes et promotions pratiquées par l'opérateur puissant pour le service de détail concerné.

168. Pour cette raison, les tarifs de référence utilisés s'appuient sur les revenus moyens par utilisateur (ARPU⁶⁴) de chaque composante de service. L'utilisation des ARPU permet d'exclure la TVA, les droits d'auteur et droits voisins, et de prendre en compte les

⁶² L'approche choisie par l'IBPT diffère de celle choisie par OPTA. OPTA tient compte d'un pourcentage de rendement sur les coûts des activités de détail. L'IBPT inclut dans le minus une part de la marge bénéficiaire totale réalisée par le câblo-opérateur. Les deux approches ont pour effet d'augmenter la valeur du minus.

⁶³ Décision de la CRC du 1^{er} juillet 2011 (Bruxelles-Capitale), §§ 870, 965 et 1067.

⁶⁴ Average revenue per user.

ristournes et autres promotions, en conformité avec les principes imposés par la décision de la CRC.

169. Des ajustements ont été nécessaires quant à la répartition des revenus télévision et haut débit de certains câblo-opérateurs. En effet, les modalités de répartition des revenus d'une offre groupée « TV + haut débit » dépendent de pratiques comptables propres à chaque opérateur et diffèrent donc d'un opérateur à l'autre. Ceci a dans certains cas pour effet de produire des ARPU significativement différents pour les composantes TV et haut débit prises individuellement alors même que les ARPU globaux « TV+ haut débit » sont nettement plus comparables. La ventilation des revenus des offres groupées « TV + haut débit » entre revenus TV et revenus haut débit a par conséquent été ajustée de manière à minimiser la variance⁶⁵ entre les ARPU des différents câblo-opérateurs⁶⁶.
170. Les revenus des interventions réalisées chez les utilisateurs ont été intégrés dans les revenus des différentes composantes (haut débit, TV, autres) en suivant la même allocation que les coûts évitables liés aux interventions, c'est-à-dire sur la base d'une allocation par unités de services (RGU).

7.6.1 Tarif de référence des offres TV analogique et TV numérique

171. Les tarifs de référence de l'offre TV analogique et de l'offre TV numérique sont égaux à l'ARPU de la composante TV. Eu égard aux informations reçues des câblo-opérateurs tant en termes de nombre d'abonnés que de revenus, il ne semble en effet pas pertinent de différencier l'ARPU TV analogique de l'ARPU TV numérique.
172. S'agissant de la télévision analogique, on détermine à travers l'ARPU un tarif de référence unique même si, à l'heure actuelle, les tarifs de détail de TV analogique peuvent différer à l'intérieur même de la zone de couverture d'un câblo-opérateur pour des raisons historiques (datant de l'époque où le secteur de la télédistribution était davantage morcelé, suivant le territoire des différentes intercommunales)⁶⁷. Les prix de gros ne doivent pas nécessairement refléter de telles différences, existant sur le marché de détail mais qui n'ont pas d'ancrage dans des justifications techniques ou économiques.
173. En outre, ces variations de prix de détail à l'intérieur de la zone de couverture d'un même câblo-opérateur restent limitées (comme en témoignent la faible différenciation des prix de gros proposés par Telenet⁶⁸, qui propose de segmenter sa zone de couverture en trois parties). Il n'y a donc pas d'inconvénient à déterminer un prix de gros unique pour l'ensemble de la couverture d'un même câblo-opérateur. Au contraire, le calcul de différentes valeurs d'ARPU pour différentes portions de zones de couverture d'un câblo-opérateur représenterait un degré de complexité supplémentaire. La facturation des services de gros en serait également inutilement compliquée.

⁶⁵ Dispersion des valeurs par rapport à la moyenne.

⁶⁶ La somme des revenus TV et haut débit n'est pas affectée par cet ajustement.

⁶⁷ Décision de la CRC du 1^{er} juillet 2011 (Bruxelles-Capitale), § 341.

⁶⁸ Proposition d'offre de référence de Telenet, annexe TLN-WRO-GA-G-P-AAAA.

7.6.2 Tarif de référence de l'offre dual-play

174. Pour déterminer les tarifs de référence de l'offre « dual-play TV + haut débit (incluant analogique et numérique) », il est nécessaire de prendre en compte la variété de débits qui existe dans l'offre de détail des câblo-opérateurs.
175. Comme les autres tarifs de référence, le tarif de référence de l'offre « dual play » est basé sur le revenu moyen par utilisateur. Ce revenu moyen par utilisateur de l'offre groupée, ou $ARPU_{BB+TVd}$, ne peut pas être obtenu en additionnant simplement le revenu moyen par abonné de la composante de service TV numérique $ARPU_{TVd}$ (dont on considère qu'elle inclut intrinsèquement la composante de service TV analogique) et celui de la composante de service haut débit $ARPU_{BB}$. En effet, par le biais d'une réduction accordée à l'utilisateur final, la tarification sur le marché de détail crée une incitation à souscrire à deux services couplés plutôt qu'à souscrire deux services séparément (par exemple auprès de deux fournisseurs différents). Il convient donc d'évaluer pour chaque câblo-opérateur le niveau de remise lié au couplage du haut débit avec la télévision (identifié dans le diagramme suivant par le terme « discount dual-play »). Ce « discount dual-play » peut être calculé à partir de la répartition de la base d'abonnés haut débit, des prix de détail haut débit seul, d'une part, et télévision + haut débit, d'autre part.
176. On peut alors réappliquer ce « discount dual-play » à la somme des ARPU des deux composantes de services pour obtenir l'ARPU dual-play.
177. La figure suivante illustre la méthodologie suivie :

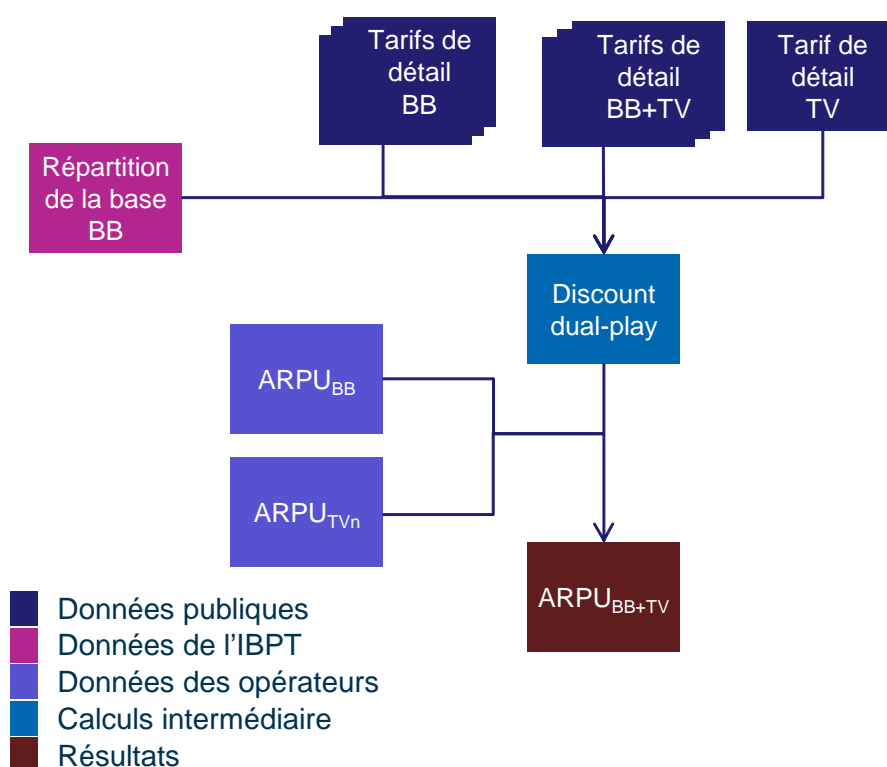


Figure 6: Logique de l'ARPU de l'offre couplée télévision + haut débit [Source: Analysys Mason, 2012]

Conclusion

178. Les tarifs de référence de l'offre TV analogique et de l'offre TV numérique correspondent à l'ARPU de la composante TV (sans faire de différenciation entre TV analogique et TV numérique).
179. Le tarif de référence des offres dual-play « haut débit + TV (incluant télévision analogique et numérique) » est égal la somme des ARPU des composantes de services, diminuée du niveau de remise lié au couplage du haut débit avec la télévision.

8 VALEUR ET APPLICATION DU MINUS

8.1 VALEUR DU MINUS

Problématique

180. Le *minus* résulte en fin de compte de la combinaison des résultats obtenus lors des étapes précédentes :
 - Les coûts évitables ;
 - La valeur économique des canaux d'auto-promotion ;
 - Le rendement sur chiffre d'affaires ;
 - La partie non encore récupérée des coûts d'investissement (non-récurrents).
181. Les coûts évitables, la valeur économique des canaux d'auto-promotion et le rendement sur chiffre d'affaires contribuent positivement au *minus* (c'est-à-dire que si la valeur de l'un de ces éléments augmente, le *minus* augmente). Par contre, le transfert de la partie non encore récupérée des coûts d'investissement contribue négativement au *minus* (c'est-à-dire que si la valeur de cet élément augmente, le *minus* diminue).
182. Le modèle produit des résultats détaillés par opérateur et par type d'offre (analogique, analogique et numérique, dual play)⁶⁹. Il est nécessaire de déterminer des valeurs de *minus* appropriées compte tenu de ces résultats.

Analyse

183. L'IBPT observe que les résultats obtenus par le modèle pour certains opérateurs (Brutélé, Tecteo, Telenet) sont relativement proches. L'IBPT tient également compte du fait que, s'agissant du premier exercice de détermination de tarifs pour des services de gros sur le câble, le modèle contient nécessairement un nombre important d'hypothèses de travail et

⁶⁹ Les résultats détaillés (confidentiels) sont présentés à l'annexe A.

qu'il est probablement appelé à évoluer à l'avenir. Pour cette raison, l'IBPT estime approprié et prudent :

- 183.1. d'appliquer les mêmes valeurs de minus pour Brutélé et Telenet ;
 - 183.2. de choisir des valeurs de minus situées dans le bas de la fourchette de résultats du modèle.
184. L'IBPT estime par contre inapproprié d'appliquer pour Coditel les mêmes valeurs de minus que pour Brutélé, Tecteo et Telenet. Des valeurs de minus inférieures pour Coditel se justifient par la moindre taille de cet opérateur et les moindre effets d'économie d'échelle qu'elle entraîne : le transfert d'une partie des coûts de mise en œuvre réduit davantage le minus de Coditel que celui de Brutélé ou Telenet. Les résultats produits par le modèle pour les minus de Coditel sont significativement différents de ceux obtenus pour Brutélé ou Telenet. Il est donc justifié d'appliquer pour Coditel des minus différents.

Conclusion

185. Les tarifs de gros doivent être déterminés de la manière suivante :

$$\text{Prix de gros} = (\text{prix de détail en vigueur TVAC} - \text{TVA} - \text{contribution aux droits d'auteur}^{70}) \times (1 - M \%)$$

M étant déterminé conformément au tableau ci-dessous :

	Coditel	Telenet	Brutélé
TV analogique	20%	35%	35%
TV analogique + numérique	20%	35%	35%
Dual play TV + haut débit	20%	30%	30%

Figure 7 : valeurs de minus applicables par opérateur et par type d'offre

8.2 APPLICATION AUX FORMULES TARIFAIRES EXISTANTES OU DONT LA COMMERCIALISATION A CESSÉ

Problématique

186. Les câblo-opérateurs adaptent régulièrement leurs plans tarifaires ou introduisent de nouveaux plans tarifaires. Cependant, ces nouvelles conditions tarifaires ne sont pas automatiquement appliquées à l'ensemble des clients existants. Certains plans tarifaires, plus anciens, ne sont actuellement plus commercialisés mais continuent néanmoins à s'appliquer à l'égard de certains utilisateurs.

⁷⁰ La contribution aux droits d'auteur doit être déduite uniquement du montant de l'abonnement mensuel et pas des autres éléments de tarifs.

Analyse

187. Le minus est logiquement applicable à tout plan tarifaire dont la commercialisation est en cours (ou dont le câblo-opérateur entamerait la commercialisation postérieurement à l'adoption de la présente décision).
188. Lorsque la grille tarifaire d'un opérateur est modifiée, les clients existants ne se voient pas appliquer automatiquement nouvelles de conditions tarifaires. Pour se voir appliquer ces nouvelles conditions tarifaires, ils doivent entreprendre une démarche volontaire pour changer de plan tarifaire ou répondre dans ce sens à une sollicitation de leur opérateur.
189. De ce fait, il peut exister un certain nombre de clients à l'égard desquels sont appliqués des plans tarifaires qui ne sont cependant plus commercialisés par les câblo-opérateurs (c'est-à-dire que, bien qu'ils s'appliquent encore à certains clients, il n'est plus possible d'y souscrire actuellement).
190. Les plans tarifaires qui ne sont plus commercialisés par les câblo-opérateurs génèrent néanmoins toujours des revenus pour les câblo-opérateurs. De ce fait, ils influencent l'ARPU des différents services, lequel sert de tarif de référence pour déterminer le minus.
191. Ces plans tarifaires dont la commercialisation a pris fin peuvent avoir des caractéristiques propres qui les rendent plus particulièrement intéressants soit pour les utilisateurs (par exemple, en raison d'un rapport prix/prestations plus avantageux), soit pour les câblo-opérateurs (par exemple, grâce à une marge bénéficiaire plus avantageuse).
192. Il est par conséquent justifié que les bénéficiaires des offres d'accès puissent revendre, en bénéficiant du même minus⁷¹, les offres qui ne sont plus commercialisées par les câblo-opérateurs mais que ceux-ci continuent de fournir à certains de leur clients.
193. Une revente des offres de détail qui ne sont plus commercialisées nécessite que les bénéficiaires des offres d'accès puissent connaître l'existence de ces offres ainsi que les tarifs de détail qui leur sont applicables. Ces informations doivent nécessairement leur être communiquées par les câblo-opérateurs.

Conclusion

194. Les minus déterminés au § 185 sont applicables à l'ensemble des plans tarifaires des câblo-opérateurs :
 - 194.1. Les plans tarifaires commercialisés au moment d'adopter la présente décision.
 - 194.2. Les plans tarifaires dont la commercialisation débuterait après l'adoption de la présente décision.

⁷¹ Le minus est déterminé à partir de l'ARPU de l'ensemble des offres de détail, qu'elles soient en cours de commercialisation ou non. Il peut par conséquent s'appliquer indifféremment à l'ensemble de ces offres.

- 194.3. Les plans tarifaires qui ne sont plus commercialisés par les câblo-opérateurs mais que ceux-ci continuent à appliquer à une partie de leur clientèle.
195. Les câblo-opérateurs doivent mettre à la disposition des bénéficiaires des offres d'accès une liste complète des plans tarifaires qui ne sont plus commercialisés, avec les tarifs de détail qu'ils contiennent.

8.3 APPLICATION AUX SERVICES AUXILIAIRES OU COMPLÉMENTS DE SERVICES

Problématique

196. Les tarifs de détail des câblo-opérateurs ne sont pas constitués uniquement d'un abonnement mensuel. S'y ajoutent également pour l'utilisateur une série d'autres frais spécifiques et de redevances (par exemple : l'installation d'une nouvelle connexion ou l'activation d'un service).

Analyse

197. En dehors de l'abonnement mensuel, un certain nombre de frais spécifiques et redevances sont prévus dans la grille tarifaire des câblo-opérateurs. Il est donc pertinent de prévoir pour eux un tarif de gros correspondant.
198. Une approche théorique optimale pourrait consister à déterminer un tarif retail-minus pour chacune des prestations concernées. L'IBPT estime cependant qu'une telle approche prestation par prestation n'est pas réalisable dans la pratique. La détermination de multiples *minus* entraînerait un surcroît de travail administratif d'un coût disproportionné par rapport à l'importance de ces prestations. De plus, l'exactitude de cette méthode ne serait pas garantie, vu que la possibilité existe que le tarif de ces prestations soit parfois inférieur à leurs coûts et que ces coûts soient récupérés par d'autres voies (par exemple, il est possible que certains coûts d'installation ne soient pas facturés lors de l'installation mais soient récupérés a posteriori par le biais des redevances mensuelles).
199. Par conséquent, l'IBPT choisit comme solution pragmatique d'appliquer le même *minus* à l'ensemble des éléments constituant les grilles de tarifs des opérateurs puissants.
200. Cela signifie également que des prestations fournies gratuitement par l'opérateur puissant au niveau de détail le seront également au niveau de gros. Si l'on part du principe que le coût de ces prestations est récupéré par des éléments de tarifs de détail existants (dont la redevance mensuelle), il est logique que ce coût soit également récupéré au travers des tarifs de gros qu'applique l'opérateur puissant.

Conclusion

201. Les *minus* déterminés au § 185 sont applicables à l'ensemble des éléments constituant les grilles de tarifs des opérateurs puissants.

9 MISE À JOUR PÉRIODIQUE ET CONTRÔLE DES COÛTS

9.1 MISE À JOUR PÉRIODIQUE DES TARIFS

Problématique

202. Les coûts et les revenus des entreprises varient dans le temps. Il est donc nécessaire de procéder à intervalles réguliers à un recalcul des valeurs de minus sur base de données de coûts et de revenus mises à jour.

Analyse

203. Les câblo-opérateurs adaptent régulièrement leurs plans tarifaires ou introduisent de nouveaux plans tarifaires. Ces nouvelles offres peuvent influencer tant l'ARPU des différents services (parce que les tarifs de détail sont modifiés) que les coûts évitables (par exemple parce que l'introduction de nouveaux plans tarifaires de détail entraînent des dépenses de marketing). Les coûts de mise en œuvre des obligations peuvent également évoluer dans le temps.

204. Pour ces raisons, il est nécessaire de procéder à intervalles réguliers à une mise à jour des valeurs de minus.

205. Les minus ne peuvent cependant pas être réévalués lors de chaque modification des tarifs de détail. Une telle fréquence de mise à jour générerait une charge de travail trop importante pour les opérateurs puissants et pour le régulateur, sans apporter de valeur ajoutée notable. Il est en effet improbable que, considéré isolément, un plan tarifaire modifié ou nouveau ait à lui seul un impact très significatif sur le minus.

206. L'IBPT estime raisonnable et proportionné que les valeurs de minus restent d'application pendant une durée d'un an. Ce délai permet d'éliminer les effets saisonniers éventuels et correspond à la périodicité minimale avec laquelle les entreprises établissent leur comptabilité générale⁷². Cette périodicité correspond en outre à celle des collectes de données statistiques de l'IBPT.

Conclusion

207. Les valeurs des minus applicables doivent être revues annuellement.

208. Brutélé, Coditel et Telenet fourniront annuellement les données nécessaires à la révision des valeurs des minus, selon le format qui leur sera précisé par l'IBPT.

⁷² Parmi les destinataires de la présente décision, seule Telenet publie des informations financières trimestrielles.

9.2 CONTRÔLE DES COÛTS

Problématique

209. La décision de la CRC du 1^{er} juillet 2011 (Bruxelles-Capitale) ne prévoit ni séparation comptable, ni système de comptabilisation des coûts. Cependant, il est nécessaire d'exercer un contrôle sur les coûts réellement supportés par les opérateurs puissants.

Analyse

210. La décision de la CRC du 1^{er} juillet 2011 prévoit, conformément à l'article 40/11, § 11, alinéa 4, de la loi du 30 mars 1995, que les opérateurs puissants communiquent à l'IBPT l'ensemble des éléments permettant à ces derniers de contrôler le respect des obligations tarifaires.
211. Conformément à l'article 14, § 2 de la loi du 17 janvier 2003 relative au statut du régulateur des secteurs des postes et des télécommunications belges, l'IBPT peut, dans le cadre de ses compétences, par demande motivée, exiger toute information utile de toute personne concernée. L'IBPT fixe le délai de communication des informations demandées.
212. Il est nécessaire d'obtenir une vision claire et détaillée des coûts supportés par les opérateurs concernés. En effet :
- 212.1. L'IBPT doit pouvoir exercer un contrôle sur la réalité des coûts avancés par les opérateurs. Ainsi, l'IBPT doit pouvoir s'assurer que les coûts de mise en œuvre correspondent à ceux qui seraient supportés par un opérateur efficace.
 - 212.2. Les opérateurs puissants doivent être en mesure de déterminer leurs coûts afin d'en obtenir une juste récupération. Il y va donc de leur propre intérêt que ceux-ci soient identifiés avec précision.
 - 212.3. A ce stade, les montants qui ont été communiqués par les opérateurs et qui ont servi de base à la détermination des tarifs de gros sont des estimations. Ils doivent faire l'objet de vérifications de manière à éviter que les opérateurs SMP ne facturent des montants injustifiés aux demandeurs d'accès. Il convient en effet d'éviter qu'un opérateur puissant cherche à augmenter la charge à supporter par ses concurrents en surestimant ses coûts, en incluant dans la base de coûts des coûts non pertinents ou en ne mettant pas en place les solutions les plus efficaces.
 - 212.4. Les câblo-opérateurs n'ont pas d'expérience dans la mise en œuvre des obligations imposées par la décision de la CRC du 1^{er} juillet 2011. Ceci peut expliquer qu'ils aient remis des estimations des coûts de mise en œuvre parfois très différentes entre elles.
213. Par conséquent, il est approprié d'imposer aux opérateurs puissants de communiquer à l'IBPT un relevé des coûts effectivement supportés pour mettre en œuvre leurs

obligations, faisant apparaître les principales catégories au sein desquelles ces coûts sont regroupés et accompagné des justificatifs adéquats.

214. Sans préjudice d'un examen complémentaire par l'IBPT, le relevé des coûts devra faire l'objet d'une attestation par un réviseur d'entreprise agréé, portant sur la réalité des coûts et la pertinence de leur allocation⁷³.
215. Sur ces bases, l'IBPT pourra, le cas échéant, décider de modifier les valeurs des tarifs.

Conclusion

216. Les informations suivantes doivent être communiquées à l'IBPT par Brutélé, Coditel et Telenet au plus tard dans les 3 mois après la première mise en œuvre effective d'une obligation ci-dessous et ensuite annuellement :

Obligations	Investissements	Autres coûts
Revente des services de télévision analogique		
Accès à la plate-forme de télévision numérique		
Revente des services haut débit		

Figure 8 : informations à communiquer par les opérateurs puissants

217. Ces informations doivent être suffisamment détaillées pour faire apparaître les principales catégories au sein desquelles les coûts sont regroupés.
218. Ces informations doivent être accompagnées des justificatifs adéquats et d'une attestation par un réviseur d'entreprise agréé portant sur la réalité des coûts et la pertinence de leur allocation.

⁷³ Une approche similaire a été suivie dans le cadre du modèle permettant de déterminer le coût des tarifs de terminaison mobile, comme indiqué dans la décision de l'IBPT du 29 juin 2010 relative au marché 7 (§ 414) : A la demande de l'IBPT, l'ensemble des données ainsi soumises par les opérateurs mobiles a fait l'objet d'un audit indépendant par des réviseurs d'entreprise. Les rapports d'audit en question ont été communiqués par les opérateurs à l'IBPT et, lorsque cela s'avérait nécessaire, le modèle de coûts a été ajusté en conséquence.

10 DÉCISION

219. Les contributions initiales aux coûts de mise en œuvre et les coûts non-récurrents par ligne sont :

		Telenet	Coditel	Bruté + Tecteo
Offre TV analogique				
Coûts initiaux de mise en œuvre	€	259.191	231.896	254.333
Coûts non-récurrents par ligne	€ par ligne	1,97	2,00	2,00
Offre TV analogique + TV numérique				
Coûts initiaux de mise en œuvre	€	516.680	515.479	515.776
Coûts non-récurrents par ligne	€ par ligne	3,27	4,00	4,00
Offre dual-play				
Coûts initiaux de mise en œuvre	€	620.404	634.052	622.834
Coûts non-récurrents par ligne	€ par ligne	3,80	5,00	4,85

Figure 9 : Contributions initiales aux coûts de mise en œuvre et coûts non-récurrents par ligne

220. Les tarifs de gros applicables sont déterminés comme suit :

$$\text{Prix de gros} = (\text{prix de détail en vigueur TVAC} - \text{TVA} - \text{contribution aux droits d'auteur}^{74}) \times (1 - M \%)$$

Avec M :

	Coditel	Telenet	Bruté
TV analogique	20%	35%	35%
TV analogique + numérique	20%	35%	35%
Dual play TV + haut débit	20%	30%	30%

Figure 10 : valeurs de minus applicables par câblo-opérateur et par type d'offre

221. Conformément aux paragraphes 875, 970 et 1070 de la décision de la CRC du 1^{er} juillet 2011 (Bruxelles-Capitale), les tarifs de gros déterminés constituent des prix plafond.

222. Les valeurs des minus seront mises à jour annuellement.

223. Un contrôle des coûts est instauré dans les conditions définies à la section 9.2.

⁷⁴ La contribution aux droits d'auteur doit être déduite uniquement du montant de l'abonnement mensuel et pas des autres éléments de tarifs.

11 ENTRÉE EN VIGUEUR ET VALIDITÉ

224. La présente décision entre en vigueur et prend effet un mois après sa publication sur le site Internet de l'IBPT, sauf indication contraire pour certaines obligations.
225. La valeur des minus est d'application jusqu'à l'entrée en vigueur d'une décision procédant à leur révision.

12 VOIES DE RECOURS

Conformément à l'article 2, §1 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 d'appel de Bruxelles, Place Poelaert 1, B-1000 Bruxelles. Les recours sont formés, à peine de nullité prononcée d'office, par requête signée 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.

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 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.

13 SIGNATURES

Axel Desmedt
Membre du Conseil

Georges Deneff
Membre du Conseil

Catherine Rutten
Membre du Conseil

Michel Van Bellinghen
Membre du Conseil

ANNEXE A. DONNÉES CONFIDENTIELLES

ANNEXE B. ABRÉVIATIONS

A	
AIESH	Association intercommunale d'électricité du Sud-Hainaut
ALE	Association liégeoise d'électricité
ARPU	Average revenue per user
B	
BNB	Banque Nationale de Belgique
C	
CE	Commission européenne
CPS	Carrier pre-selection
CRC	Conférence des régulateurs des communications électroniques
CS	Carrier selection
CSA	Conseil Supérieur de l'Audiovisuel
E	
EBIT	Earnings before interest and taxes
G	
GAAP	Generally accepted accounting principles
GIE	Groupement d'intérêt économique
I	
IBPT	Institut belge des services postaux et des télécommunications
IFRS	International Financial Reporting Standards
IRG	International Regulators' Group
IT	Information technology
N	
NRA	National Regulatory Authority
O	
OAU	Other Authorised Undertakings
OPTA	Onafhankelijk Post- en Telecommunicatie Autoriteit
ORECE	Organe des régulateurs européens des communications électroniques
P	
PIB	Principles of implementation and best practices

R	
RGU	Revenue Generating Unit
RoS	Return on Sales
S	
SMP	Significant market power
SPF	Service public fédéral
T	
TV	Télévision
TVA	Taxe sur la valeur ajoutée
V	
VoIP	Voice over Internet Protocol
VRM	Vlaamse Regulator voor de Media
W	
WACC	Weighted Average Cost of Capital
WLR	Wholesale Line Rental

ANNEXE C. SYNTHÈSE DES RÉSULTATS DE LA CONSULTATION NATIONALE

A compléter dans une version ultérieure

ANNEXE D. COMMENTAIRES DE LA COMMISSION EUROPÉENNE

A compléter dans une version ultérieure