



## Institut belge des services postaux et des télécommunications

CONSULTATION NATIONALE CONCERNANT

LE PROJET DE DECISION DU CONSEIL DE L'IBPT  
DU JJ/MM/AAAA

RELATIVE A LA DEFINITION DES MARCHES, L'ANALYSE DES CONDITIONS DE  
CONCURRENCE, L'IDENTIFICATION DES OPERATEURS PUISSANTS ET LA  
DETERMINATION DES OBLIGATIONS APPROPRIEES POUR LES MARCHES DU GROUPE  
"ACCES", SELECTIONNES DANS LA RECOMMANDATION DE LA COMMISSION  
EUROPEENNE DU 11 FEVRIER 2003:

*MARCHE 1: L'ACCES AU RESEAU TELEPHONIQUE EN POSITION DETERMINEE POUR LA  
CLIENTELE RESIDENTIELLE*

*MARCHE 2: L'ACCES AU RESEAU TELEPHONIQUE EN POSITION DETERMINEE POUR LA  
CLIENTELE NON RESIDENTIELLE*

*MARCHE 11: LA FOURNITURE EN GROS D'ACCES DEGROUPE (Y COMPRIS L'ACCES  
PARTAGE) AUX BOUCLES ET SOUS-BOUCLES SUR LIGNES METALLIQUES POUR LA  
FOURNITURE DE SERVICES A LARGE BANDE ET DE SERVICES VOCAUX*

*MARCHE 12: LA FOURNITURE EN GROS D'ACCES A LARGE BANDE.*

# Analyse des marchés du groupe « Accès »

---

## Table des matières

0	Résumé	i
0.1	Marchés de détail de l'accès au réseau téléphonique public en position déterminée	ii
0.1.1	Définition des marchés pertinents	ii
0.1.2	Analyse de marché et identification des opérateurs puissants	iv
0.1.3	Développement des remèdes appropriés	v
0.2	Marchés de détail des services d'accès à Internet	vii
0.2.1	Définition des marchés pertinents	vii
0.2.2	Analyse de marché et identification des opérateurs puissants	viii
0.3	Marché de la fourniture en gros d'accès dégroupé à la boucle locale et aux sous boucles locales	ix
0.3.1	Définition des marchés pertinents	ix
0.3.2	Analyse de marché et identification des opérateurs puissants	x
0.3.3	Développement des remèdes appropriés	xi
0.4	Marché de la fourniture en gros d'accès à large bande	xiii
0.4.1	Définition des marchés pertinents	xiii
0.4.2	Analyse de marché et identification des opérateurs puissants	xv
0.4.3	Développement des remèdes appropriés	xv
1	Introduction	1
1.1	Contexte et base légale	1
1.2	Méthodologie relative à la définition des marchés pertinents	5
1.2.1	Définition des marchés pertinents	5
1.2.2	Définition des marchés géographiques	10
1.3	Méthodologie relative à l'analyse des marchés pertinents	11
1.3.1	Principes généraux	12

1.3.2	Structure des analyses de marché	15
1.4	Méthodologie relative à l'imposition des remèdes appropriés	17
1.5	Chaîne de valeur des marchés du groupe « Accès »	25
1.6	Structure du document sur les marchés du groupe « Accès »	26
1.7	Remarque relative à la répartition de compétences entre l'IBPT et d'autres régulateurs communautaires.	28
<b>2</b>	<b>Marchés de détail de l'accès au réseau téléphonique public en position déterminée</b>	<b>29</b>
2.1	Définition des marchés pertinents	29
2.1.1	Offres du marché	29
2.1.2	Marchés pertinents de produits	35
2.1.3	Marchés pertinents géographiques	54
2.1.4	Conclusion	55
2.2	Analyse de marché et identification des opérateurs puissants	55
2.2.1	Principaux facteurs structurants du marché	56
2.2.2	Autres facteurs affectant la concurrence sur le marché	65
2.2.3	Analyse prospective du marché et développements technologiques	76
2.2.4	Conclusion	80
2.3	Développement des remèdes appropriés	80
2.3.1	Réglementation actuellement applicable	81
2.3.2	Remèdes de gros proposés	87
2.3.3	Remèdes de détail proposés	111
<b>3</b>	<b>Marchés de détail des services d'accès à Internet</b>	<b>118</b>
3.1	Définition des marchés pertinents	118
3.1.1	Pourquoi définir les marchés pertinents des services d'accès à Internet de détail alors qu'ils ne sont pas dans la Recommandation sur les marchés pertinents ?	118
3.1.2	Offres du marché et réglementation actuellement applicable	119
3.1.3	Marchés pertinents de produits	123
3.1.4	Marchés pertinents géographiques	131
3.1.5	Conclusion	132
3.2	Analyse de marché et identification des opérateurs puissants	133
3.2.1	Principaux facteurs structurants du marché	133
3.2.2	Autres facteurs influençant la concurrence sur le marché	142

3.2.3	Analyse prospective du marché et développements technologiques	148
3.2.4	Conclusion	149
4	Marché de la fourniture en gros d'accès dégroupé (y compris l'accès partagé) à la boucle locale et aux sous-boucles locales	150
4.1	Définition des marchés pertinents	150
4.1.1	Offres du marché	150
4.1.2	Marchés pertinents de produits	155
4.1.3	Marchés pertinents géographiques	165
4.1.4	Conclusion	165
4.2	Analyse de marché et identification des opérateurs puissants	165
4.2.1	Principaux facteurs structurants du marché	165
4.2.2	Autres facteurs influençant la concurrence sur le marché	172
4.2.3	Analyse prospective du marché et développements technologiques	175
4.2.4	Conclusion	176
4.3	Développement des remèdes appropriés	177
4.3.1	Réglementation actuellement applicable	178
4.3.2	Remèdes proposés	182
5	Marché de la fourniture en gros d'accès à large bande	199
5.1	Définition des marchés pertinents	199
5.1.1	Offres du marché	199
5.1.2	Marchés pertinents de produits	206
5.1.3	Marchés pertinents géographiques	217
5.1.4	Conclusion	218
5.2	Analyse de marché et identification des opérateurs puissants	218
5.2.1	Principaux facteurs structurants du marché	218
5.2.2	Autres facteurs affectant la concurrence sur le marché	225
5.2.3	Analyse prospective du marché et développements technologiques	229
5.2.4	Conclusion	230
5.3	Développement des remèdes appropriés	230
5.3.1	Réglementation actuellement applicable	231
5.3.2	Remèdes proposés	233
6	Procédure de consultation	251

6.1	Base légale	251
6.2	Modalités pratiques	252
6.2.1	Durée de la période de consultation	252
6.2.2	Adresse et mode d'envoi	252
6.2.3	Informations confidentielles	253

## 0 Résumé

Ce chapitre résume les principales conclusions de l'IBPT concernant l'analyse des marchés du groupe « Accès ». Le groupe « Accès » rassemble quatre marchés sélectionnés dans la Recommandation sur les marchés pertinents.<sup>1</sup> Il s'agit de :

- l'accès au réseau téléphonique public en position déterminée pour la clientèle résidentielle (Marché 1)
- l'accès au réseau téléphonique public en position déterminée pour la clientèle non résidentielle (Marché 2)
- la fourniture en gros d'accès dégroupé (y compris l'accès partagé) aux boucles et sous-boucles sur lignes métalliques pour la fourniture de services à large bande et de services vocaux (Marché 11)
- la fourniture en gros d'accès à large bande (Marché 12).

Les marchés de détail des services d'accès Internet appartiennent également à ce groupe de marché.

---

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

## **0.1 Marchés de détail de l'accès au réseau téléphonique public en position déterminée**

### **0.1.1 Définition des marchés pertinents**

La Recommandation sur les marchés pertinents de la Commission européenne identifie le Marché 1 et le Marché 2 comme deux marchés pertinents de communications électroniques susceptibles d'être soumis à une réglementation sectorielle ex ante.<sup>2</sup>

L'Institut belge des services postaux et des télécommunications (IBPT) a jugé approprié, au regard des caractéristiques du marché belge, de ne pas modifier la dénomination du Marché 1 mais de procéder à une segmentation plus fine du Marché 2. Les sous-marchés identifiés pour la clientèle non résidentielle sont ainsi :

- le marché national de l'accès analogique au réseau téléphonique public en position déterminée
- le marché national de l'accès numérique de base au réseau téléphonique public en position déterminée pour la clientèle non résidentielle
- le marché national de l'accès numérique primaire au réseau téléphonique public en position déterminée.

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

---

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

	<i>Substitution du point de vue de la demande</i>	<i>Substitution du point de vue de l'offre</i>
Accès au réseau téléphonique public en position déterminée / services téléphoniques en position déterminée <sup>3</sup> <i>Pas de substituabilité</i>	Pas de substituabilité	Pas de substituabilité
Accès au réseau téléphonique public en position déterminée / liaisons louées de détail <i>Pas de substituabilité</i>	Pas de substituabilité	Pas de substituabilité
Accès au réseau téléphonique public en position déterminée/ accès à un réseau câblé de télévision adapté à la téléphonie <i>Substituabilité</i>	Substituabilité	Pas nécessaire car la substitution d'un point de vue de la demande est établie
Accès au réseau téléphonique public en position déterminée / réseau mobile en position fixe <i>Pas de substituabilité</i>	Pas de substituabilité	Pas de substituabilité
Accès au réseau téléphonique public en position déterminée / Accès haut débit à Internet <i>Pas de substituabilité</i>	Pas de substituabilité	Pas de substituabilité
Clientèle résidentielle / non résidentielle <i>Pas de substituabilité</i>	Pas de substituabilité	Pas de substituabilité
Accès analogique / numérique de base pour la clientèle résidentielle <i>Substituabilité</i>	Substituabilité	Pas nécessaire car substitution d'un point de vue de la demande est établie
Accès analogique / numérique de base pour la clientèle non résidentielle <i>Pas de substituabilité</i>	Pas de substituabilité	Pas de substituabilité
Accès numérique de base/ numérique primaire pour la clientèle non résidentielle <i>Pas de substituabilité</i>	Pas de substituabilité	Pas de substituabilité

<sup>3</sup> Les services téléphoniques accessibles au public en position déterminée comprennent notamment les services de communication vocale à destination d'une ou plusieurs personnes et les services de communications vers un fournisseur de service, à destination d'une ou plusieurs personnes.

La dimension géographique des Marchés 1 et 2 est nationale. Les éléments suivants ont été pris en compte par l'IBPT pour obtenir cette conclusion:

- la tarification de l'opérateur historique sur une base nationale
- la dimension nationale du réseau de l'opérateur historique
- les tarifs des opérateurs alternatifs sont réalisés sur une base nationale en concurrence directe par rapport aux tarifs (nationaux) de l'opérateur historique
- une segmentation régionale du marché aurait pour conséquence de définir des marchés géographiques « trop étroits » (qui ne refléteraient pas la réalité du contexte belge).

### 0.1.2 Analyse de marché et identification des opérateurs puissants

L'IBPT propose que Belgacom soit désigné opérateur puissant sur l'ensemble des marchés de l'accès au réseau téléphonique public.

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

<i>Analyses de puissance</i>	
Taille du marché, parts de marché et concentration du marché :	Marché de l'accès au réseau téléphonique fixe pour la clientèle résidentielle : part de marché de Belgacom (en nombre de lignes) en décroissance depuis 2000 mais toujours supérieure à 90% au fin 2004.
<i>Forte présomption de dominance de Belgacom sur ces marchés principalement dus à l'analyse des parts de marchés</i>	Marchés de l'accès analogique et numérique de base au réseau téléphonique fixe pour la clientèle non résidentielle : part de marché de Belgacom (en nombre de lignes) en décroissance depuis 2000 mais toujours supérieure à 95% fin 2004
	Marché de l'accès numérique primaire au réseau téléphonique fixe pour la clientèle non résidentielle : part de marché de Belgacom (en nombre de lignes) en décroissance depuis 2000 mais toujours supérieure à 65% fin 2004

Principales barrières à l'entrée sur le marché et contre pouvoir éventuel des acheteurs	Dépense à fonds perdus Economies d'échelle Intégration verticale Contrôle d'une infrastructure qui n'est pas facile de dupliquer Accès facile ou privilégié à des ressources ou actifs spécifiques Accès facile ou privilégié aux marchés des capitaux et aux ressources financières Absence de contre-pouvoir des acheteurs (sauf grandes entreprises)
---	---

### 0.1.3 Développement des remèdes appropriés

Sur les marchés de l'accès au réseau téléphonique en position déterminée, l'IBPT propose les remèdes de gros présentés dans le tableau suivant.

	<i>Remèdes de gros actuellement applicables</i>	<i>Remèdes de gros proposés dans le cadre de l'analyse</i>
Sélection et la présélection du transporteur	Oui	Oui. Cette obligation consiste à : <ul style="list-style-type: none"> <li>– accorder à des opérateurs tiers des prestations d'accès et d'interconnexion pour la sélection et la présélection</li> <li>– fournir une offre de colocalisation ou d'autres formes de partage de ressources</li> <li>– négocier de bonne foi avec les opérateurs qui demandent la sélection et la présélection</li> <li>– ne pas retirer l'accès aux ressources lorsqu'il a déjà été accordé</li> </ul> Sauf pour ce qui concerne Voice over Broadband
Revente de l'abonnement	Non	Oui. (Cette obligation ne s'applique pas à l'accès ISDN primaire). Elle consiste à : <ul style="list-style-type: none"> <li>– accorder à des opérateurs tiers l'accès à un service de revente d'abonnement</li> <li>– fournir l'accès à des systèmes d'assistance opérationnelle ou à des systèmes logiciels similaires nécessaires en vue de garantir une concurrence équitable dans le cadre de la fourniture de services</li> <li>– négocier de bonne foi avec les opérateurs qui demandent un service de revente d'abonnement</li> </ul>
Non discrimination	Oui	Oui Application de conditions analogues, dans des circonstances analogues, aux autres opérateurs à celles appliquées en interne

<p>Transparence y compris la publication d'une Offre de Référence pour la sélection et la présélection</p>	<p>Oui</p>	<p>Oui y compris pour la revente de l'abonnement. Cette Offre de Référence :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- doit permettre aux opérateurs alternatifs d'acheter seulement les prestations dont ils ont besoin</li> <li>- doit contenir une description des éléments de l'offre et des modalités, des conditions et des tarifs associés</li> <li>– doit être approuvée par l'IBPT préalablement à sa mise en œuvre</li> <li>– peut être modifiée à tout moment afin de tenir compte de l'évolution des offres de Belgacom et de la nécessité de garantir une concurrence effective; toute modification requiert l'accord de l'IBPT</li> <li>- est valable du 1er janvier au 31 décembre de l'année qui suit son approbation.</li> </ul> <p>Les projets d'Offre de Référence sont fournis par Belgacom à l'Institut au plus tard le 15 juillet de chaque année sous forme électronique et adaptable.</p> <p>L'existence d'une Offre de Référence ne fait pas obstacle à la demande d'autres prestations raisonnables qui n'y figurent pas</p> <p>Obligation de transmettre à l'Institut les accords d'interconnexion conclus et ce dans un délai de 10 jours ouvrables.</p>
<p>Séparation comptable</p>	<p>Oui</p>	<p>Oui</p> <p>Séparation des différentes activités de réseau (réseau d'accès, réseau d'interconnexion), avec un compte d'exploitation pour chacune</p> <p>Les prix de transfert internes, les coûts unitaires des éléments de réseau devront être clairement identifiés</p> <p>Séparation sur le plan comptable du service de revente d'abonnement du service de détail d'accès au réseau téléphonique public en position déterminée</p>
<p>Contrôle des prix et obligations relatives au système de comptabilisation des coûts</p>	<p>Oui</p>	<p>Oui</p> <p>Pour la sélection et la présélection, les tarifs facturés à l'abonné et les tarifs d'accès et d'interconnexion doivent être orientés vers les coûts d'un opérateur efficient</p> <p>Pour la revente de l'abonnement, un modèle <i>retail minus</i> est proposé</p>

---

Du fait du développement actuel des marchés, les remèdes de gros ne sont pas entièrement en mesure de garantir une concurrence effective, ce qui amène l'IBPT à proposer la mise en œuvre de certains remèdes de détail, détaillés dans le tableau ci-après.

	<i>Remèdes actuellement applicables</i>	<i>Remèdes de détail proposés dans le cadre de l'analyse</i>
Contrôle des prix et obligations relatives au système de comptabilisation des coûts	Oui	Oui : prévention de comportements anticoncurrentiels (entrave de l'accès, prix d'éviction, préférences et groupements de service injustifiés) grâce : - au contrôle des prix et obligations relatives au système de comptabilisation des coûts - mesures de communication et notification tarifaire MAIS : retrait de l'obligation d'orientation sur les coûts

## 0.2 Marchés de détail des services d'accès à Internet

### 0.2.1 Définition des marchés pertinents

La Recommandation sur les marchés pertinents n'intègre pas les services d'accès à Internet de détail dans les marchés sélectionnés pour l'imposition d'obligations réglementaires. Toutefois, l'IBPT considère qu'il est nécessaire de définir et d'analyser ce secteur afin de déterminer si les conditions sont néanmoins réunies sur le marché belge pour justifier une absence de réglementation ex ante.

Aux termes du présent document, l'IBPT a identifié les marchés pertinents de services d'accès à Internet de détail suivants :

- marché national des services d'accès à Internet bas débit résidentiel
- marché national des services d'accès à Internet bas débit non résidentiel
- marché national des services d'accès à Internet haut débit résidentiel
- marché national des services d'accès à Internet haut débit non résidentiel.

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

	<i>Substitution du côté de la demande</i>	<i>Substitution du côté de l'offre</i>
Clientèle résidentielle / non résidentielle <i>Pas de substituabilité</i>	Pas de substituabilité	Pas de substituabilité
Services d'accès à Internet bas débit / haut débit <i>Pas de substituabilité</i>	Pas de substituabilité	Pas de substituabilité
Services d'accès à Internet ADSL / réseaux câblés de télévision <i>Substituabilité</i>	Substituabilité	Pas nécessaire

La dimension géographique des marchés des services d'accès à Internet de détail est nationale. Les éléments suivants ont été pris en compte par l'IBPT pour obtenir cette conclusion :

- la tarification sur une base nationale
- une couverture importante des offres d'accès à Internet sur le réseau téléphonique commuté (services xDSL) et sur les réseaux câblés de télévision
- une segmentation régionale du marché aurait pour conséquence de définir des marchés géographiques « trop étroits » (qui ne refléteraient pas la réalité du contexte belge).

### 0.2.2 Analyse de marché et identification des opérateurs puissants

Les marchés des services d'accès à Internet n'appartiennent pas à la liste des marchés sélectionnés par la Commission européenne dans la Recommandation sur les marchés pertinents. Néanmoins, l'IBPT a pris l'initiative d'analyser ces marchés afin de déterminer si ceux-ci doivent être soumis à une réglementation sectorielle ex ante. A ce titre, l'IBPT doit déterminer les trois critères cumulatifs suivants :

- la présence de barrières élevées et non provisoires à l'entrée
- la structure du marché ne présage pas d'évolution vers une situation de concurrence effective

- l'incapacité du droit de la concurrence à remédier à lui seul à la ou aux défaillances concernées du marché.

Compte tenu de la dynamique des différents marchés et de leurs faibles barrières à l'entrée, l'IBPT considère que les marchés de l'accès Internet ne doivent pas être soumis à une régulation sectorielle ex ante.

Cependant, du fait de l'évolution rapide des services liés aux accès haut débit à Internet, une observation régulière de ces marchés pourra être menée par l'IBPT. Ceci pourra amener l'IBPT à réaliser de nouvelles analyses de marchés dans un délai plus bref que pour d'autres marchés plus mûrs.

### **0.3 Marché de la fourniture en gros d'accès dégroupé à la boucle locale et aux sous boucles locales**

#### **0.3.1 Définition des marchés pertinents**

La Recommandation sur les marchés pertinents de la Commission européenne a identifié Marché 11 comme un marché pertinent.

L'IBPT a jugé opportun, au regard des caractéristiques du marché belge, de ne pas modifier la dénomination de ce marché : « la fourniture en gros d'accès dégroupé (y compris l'accès partagé) aux boucles et sous-boucles sur lignes métalliques pour la fourniture de services à large bande et de services vocaux ». Le tableau ci-dessous résume les analyses et conclusions de l'IBPT. La question de la délimitation géographique du marché est ensuite considérée.

	<i>Substitution du côté de la demande</i>	<i>Substitution du côté de l'offre</i>
Substituabilité entre les différents types d'accès dégroupés (accès à la boucle /accès à la sous-boucle, accès partagé / accès totalement dégroupé) <i>Substituabilité</i>	Substituabilité	Pas nécessaire car substitution d'un point de vue de la demande est établie
Accès dégroupé à la boucle locale et réseaux câblés de télévision <i>Pas de substituabilité</i>	Pas de substituabilité	Pas de substituabilité
Accès dégroupé à la boucle locale et accès à un débit binaire <i>Pas de substituabilité</i>	Pas de substituabilité	Pas de substituabilité

La dimension géographique du Marché 11 est nationale. Les éléments suivants ont été pris en compte par l'IBPT pour obtenir cette conclusion :

- tarification sur une base nationale (de l'unique fournisseur Belgacom)
- couverture nationale du réseau.

### 0.3.2 Analyse de marché et identification des opérateurs puissants

L'IBPT propose que Belgacom soit désigné opérateur puissant sur le Marché 11. Le tableau ci-dessous résume les analyses et conclusions de l'IBPT.

<i>Analyses de puissance</i>	
Taille du marché, parts de marché et concentration du marché :	Belgacom est le seul fournisseur sur ce marché (et possède donc 100% de part de marché)
<i>Forte présomption de dominance de Belgacom</i>	
Principales barrières à l'entrée sur le marché et contre pouvoir éventuel des acheteurs	Dépense à fonds perdus Economies d'échelle Economies de gamme Intégration verticale Contrôle d'une infrastructure qui n'est pas facile de dupliquer Accès facile ou privilégié à des ressources ou actifs spécifiques Accès facile ou privilégié aux marchés des capitaux et aux ressources financières Contraintes réglementaires ou juridiques Barrières au changement du côté des utilisateurs

### 0.3.3 Développement des remèdes appropriés

Sur le Marché 11 l'IBPT propose les remèdes présentés dans le tableau suivant.

	<i>Remèdes actuellement applicables</i>	<i>Remèdes proposés dans le cadre de l'analyse</i>
Prestations d'accès dégroupé	Oui	Oui. Cette obligation consiste à : <ul style="list-style-type: none"> <li>– accorder à des tiers l'accès totalement ou partiellement dégroupé à la boucle, sous- boucle, avec ou sans voix</li> <li>– fournir une possibilité de co-localisation ou d'autres formes de partage des ressources</li> <li>– fournir l'accès à des systèmes d'assistance opérationnelle ou logiciels nécessaires pour garantir une concurrence équitable</li> <li>– négocier de bonne foi avec les opérateurs qui demandent un accès</li> <li>– ne pas retirer l'accès aux ressources lorsqu'il a déjà été accordé</li> </ul> La performance opérationnelle de Belgacom pour ses propres services de détail doit être équivalente à celle offerte dans la fourniture d'accès dégroupé à la boucle locale  Le dégroupage doit permettre le développement de services de détail fourni au moyen de toute technologie

		disponible sur la paire de cuivre (et en particulier permettre les accès très haut débit de type ADSL2+ ou VDSL)
Non discrimination	Oui	Oui Application de conditions analogues, dans des circonstances analogues, aux autres opérateurs à celles appliquées en interne
Transparence y compris la publication d'une Offre de Référence	Oui	Oui L'Offre de Référence: – doit permettre aux opérateurs alternatifs d'acheter seulement les prestations dont ils ont besoin – doit être approuvée par l'IBPT préalablement à sa mise en œuvre – peut être modifiée à tout moment par l'IBPT, Belgacom ou un bénéficiaire, afin de tenir compte de l'évolution des offres de Belgacom et de la nécessité de garantir une concurrence effective ; toute modification requiert l'accord de l'IBPT - doit contenir une description des éléments de l'offre et des modalités, des conditions et des tarifs associés - est valable du 1er janvier au 31 décembre de l'année qui suit son approbation. Les projets d'Offre de Référence sont fournis par Belgacom à l'Institut au plus tard le 15 juillet de chaque année sous forme électronique et adaptable. L'existence d'une Offre de Référence ne fait pas obstacle à la demande d'autres prestations raisonnables qui n'y figurent pas L'IBPT souhaite conserver les dispositions figurant dans l'Offre de Référence BRUO actuelle, avec les modifications énoncées ci-dessus en matière d'ADSL 2+ et de VDSL
Séparation comptable	Oui	Oui Les différentes activités réseau doivent être séparées entre elles, avec un compte d'exploitation pour chacune Les prix de transfert internes, coûts unitaires des services et leur évolution devront être clairement identifiés Belgacom devra séparer sur le plan comptable son service d'accès dégroupé à la boucle locale de ses services avals (accès à un débit binaire, revente, services de détail)

Contrôle des prix et obligations relatives au système de comptabilisation des coûts	Oui	Oui
		Orientation vers les coûts d'un opérateur efficient. En complément des obligations tarifaires ( <i>retail minus</i> ou orientation vers les coûts) , l'opérateur puissant a l'obligation de ne pas pratiquer des tarifs d'éviction. Cette obligation sera contrôlée par l'application d'un test de ciseau tarifaire
		Belgacom mettra en œuvre un modèle de comptabilisation des coûts approuvé par l'IBPT

---

## 0.4 Marché de la fourniture en gros d'accès à large bande

### 0.4.1 Définition des marchés pertinents

La Recommandation sur les marchés pertinents de la Commission européenne a identifié le Marché 12 comme un marché pertinent.

L'IBPT a jugé pertinent, au regard des caractéristiques du marché belge, de ne pas modifier la dénomination de ce marché : « la fourniture en gros d'accès à large bande ». En outre, l'IBPT a considéré que ce marché était de dimension géographique nationale. Le marché identifié par l'IBPT est ainsi le marché national de la fourniture en gros d'accès large bande, qui inclut notamment les offres existantes d'accès à un débit binaire BROBA II ADSL et SDSL, avec ou sans voix.

Le tableau ci-dessous résume les analyses de substituabilité qui ont été menées et qui ont permis de conduire aux conclusions présentées ci-dessus. La question de la délimitation géographique du marché est ensuite considérée.

	<i>Substitution du côté de la demande</i>	<i>Substitution du côté de l'offre</i>
Accès à un débit binaire BROBA I / BROBA II	Pas de substituabilité du point de vue de la demande	Pas de substituabilité du point de vue de l'offre
<i>Pas de substituabilité</i>		
Accès dégroupé à la boucle locale et accès à un débit binaire	Pas de substituabilité du point de vue de la demande	Pas de substituabilité du point de vue de l'offre
<i>Pas de substituabilité</i>		
Accès à un débit binaire BROBA II / offres de revente xDSL Wholesale	Pas de substituabilité du point de vue de la demande	Pas de substituabilité du point de vue de l'offre
<i>Pas de substituabilité</i>		
BROBA II ADSL sans voix / avec voix	Substituabilité du point de vue de la demande	Pas nécessaire
<i>Substituabilité</i>		
BROBA II ADSL / BROBA II SDSL	Pas de substituabilité du point de vue de la demande	Substituabilité du point de vue de l'offre
<i>Substituabilité</i>		
BROBA II SDSL/liaisons louées en gros	Pas de substituabilité du point de vue de la demande	Pas de substituabilité du point de vue de l'offre
<i>Pas de substituabilité</i>		
Offre d'accès à un débit binaire BROBA II / réseaux câblés de télévision	Pas de substituabilité du point de vue de la demande	Pas de substituabilité du point de vue de l'offre
<i>Pas de substituabilité</i>		

La dimension géographique du Marché 12 est nationale. Les éléments suivants ont été pris en compte par l'IBPT pour obtenir cette conclusion :

- la tarification sur une base nationale
- la couverture nationale du réseau.

#### 0.4.2 Analyse de marché et identification des opérateurs puissants

L'IBPT propose que Belgacom soit désigné opérateur puissant sur Marché 12. Le tableau ci-dessous résume les analyses menées, qui ont permis de conduire à cette conclusion.

<i>Analyses de puissance</i>	
Taille du marché, parts de marché et concentration du marché :	Belgacom est le seul fournisseur sur ce marché (et possède donc 100% de part de marché)
<i>Forte présomption de dominance de Belgacom</i>	
Principales barrières à l'entrée sur le marché et contre pouvoir éventuel des acheteurs	Dépense à fonds perdus Economies d'échelle Economies de gamme Intégration verticale Contrôle d'une infrastructure qui n'est pas facile de dupliquer Accès facile ou privilégié à des ressources ou actifs spécifiques Accès facile ou privilégié aux marchés des capitaux et aux ressources financières Barrières au changement du côté des utilisateurs

#### 0.4.3 Développement des remèdes appropriés

L'IBPT propose que Belgacom soit désigné opérateur puissant sur le Marché 12 l'IBPT propose les remèdes de gros suivants.

	<i>Remèdes actuellement applicables en Belgique</i>	<i>Remèdes proposés dans le cadre de l'analyse</i>
Prestations d'accès à un débit binaire	Oui	<p>Oui.</p> <p>L'IBPT lève les obligations en matière d'accès à un débit binaire de type BROBA I.</p> <p>Les obligations maintenues consistent à :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– accorder à des tiers l'accès à un débit binaire, avec ou sans voix. En particulier l'offre d'accès à un débit binaire doit garantir un débit suffisant pour permettre la fourniture de services de détail à très haut débit dans les zones où ces produits sont proposés par Belgacom</li> <li>– fournir une possibilité de co-localisation ou d'autres formes de partage des ressources</li> <li>– accorder un accès ouvert aux interfaces techniques, protocoles ou autres technologies clés qui revêtent une importance essentielle pour l'interopérabilité des services ou des services de réseaux virtuels</li> <li>– fournir l'accès à des systèmes d'assistance opérationnelle ou à des systèmes logiciels similaires nécessaires en vue de garantir une concurrence équitable dans le cadre de la fourniture de services</li> <li>– négocier de bonne foi avec les opérateurs qui demandent un accès</li> <li>– ne pas retirer l'accès aux ressources lorsqu'il a déjà été accordé</li> </ul>
Non discrimination	Oui	<p>Oui</p> <p>Application de conditions analogues, dans des circonstances analogues, aux autres opérateurs à celles appliquées en interne</p>
Transparence y compris la publication d'une Offre de Référence	Oui	<p>Oui</p> <p>L'Offre de Référence :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– doit permettre aux opérateurs alternatifs d'acheter seulement les prestations dont ils ont besoin</li> <li>– doit être approuvée par l'IBPT préalablement à sa mise en œuvre</li> <li>– peut être modifiée à tout moment par l'IBPT, Belgacom ou un bénéficiaire, afin de tenir compte de l'évolution des offres de Belgacom et de la nécessité de garantir une concurrence effective ; toute modification requiert l'accord de l'IBPT</li> <li>- doit contenir une description des éléments de l'offre et des modalités, des conditions et des tarifs</li> </ul>

		associés
		- est valable du 1er janvier au 31 décembre de l'année qui suit son approbation.
		Les projets d'Offre de Référence sont fournis par Belgacom à l'Institut au plus tard le 15 juillet de chaque année sous forme électronique et adaptable.
		L'IBPT souhaite conserver les dispositions figurant dans la dernière Offre de Référence BROBA II
		L'existence d'une Offre de Référence ne fait pas obstacle à la demande d'autres prestations raisonnables qui n'y figurent pas
Séparation comptable	Oui	Oui
		Les différentes activités réseau doivent être séparées entre elles, avec un compte d'exploitation pour chacune
		Les prix de transfert internes, coûts unitaires des services et leur évolution devront être clairement identifiés
		Belgacom devra séparer sur le plan comptable son service d'accès à un débit binaire des services avals
Contrôle des prix et obligations relatives au système de comptabilisation des coûts	Oui	Oui
		Les tarifs des services d'accès à un débit binaire de Belgacom doivent respecter les principes d'orientation vers les coûts d'un opérateur efficient.
		En complément des obligations tarifaires ci-dessus, l'opérateur puissant a l'obligation de ne pas pratiquer des tarifs d'éviction

---

# 1 Introduction

## 1.1 Contexte et base légale

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

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

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

La Commission européenne a complété ce cadre réglementaire notamment par :

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

La loi belge du 13/06/2005 relative aux communications électroniques, qui transpose en droit belge les directives européennes précitées, a été publiée au Moniteur belge du 20/06/2005 .

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

Afin de garantir une concurrence effective sur les marchés de communications électroniques, le nouveau cadre réglementaire contraint les Etats membres à imposer des obligations aux opérateurs de communications électroniques puissants sur un marché pertinent. Le concept de « puissance » est dorénavant équivalent au concept de position dominante en droit de la concurrence. La directive « cadre » met en place une procédure de définition du marché et une procédure d'analyse de marché inspirées du droit de la

concurrence. Ces procédures sont conduites par chaque autorité nationale de régulation (ARN) et font intervenir la Commission européenne comme les autres ARN européennes.<sup>4</sup>

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

Conformément à l'article 15, la Commission européenne a adopté la « Recommandation sur les marchés pertinents de produits et de services » en 2003.<sup>5</sup> Elle identifie les marchés appartenant au secteur des communications électroniques susceptibles d'être soumis à une réglementation *ex ante* en vertu du nouveau cadre réglementaire. Elle recense sept marchés de communications électroniques de détail et onze marchés de communications électroniques de gros susceptibles d'être réglementés par les ARN. Ces marchés pertinents ont été définis par la Commission européenne sur la base de l'Annexe I de la directive « cadre » qui indique les marchés pertinents devant figurer dans la première Recommandation.

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

La directive « cadre » reconnaît que les circonstances nationales de marché peuvent rendre inadéquates la transposition des définitions de marché contenues dans la Recommandation : dans ce cas, celles-ci peuvent être élargies ou réduites.<sup>7</sup> La Commission européenne

---

<sup>4</sup> Voir art.15 de la directive « cadre », op. cit.

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

<sup>6</sup> Voir art.16 de la directive « cadre », op. cit.

<sup>7</sup> Voir article 15. 3 de la directive « cadre ».

envisage la possibilité que le contexte national puisse amener les ARN à identifier des marchés pertinents additionnels ou effectuer un découpage plus fin de certains marchés.

Pour encadrer la mise en œuvre de la Recommandation par les ARN, la directive « cadre » prévoit l'adoption par la Commission européenne de « lignes directrices sur l'analyse du marché et l'évaluation de la puissance sur le marché » (ci après les « lignes directrices »), ce qu'a fait la Commission européenne en 2002.<sup>8</sup> Les lignes directrices rappellent les principes méthodologiques applicables à la définition des marchés, l'analyse des marchés et la détermination des remèdes. Elles disposent également que les ARN doivent procéder à une analyse prospective et dynamique des marchés.<sup>9</sup> A cet égard, la Recommandation rappelle que « la réglementation *ex ante* remédie à un manque de concurrence effective supposée se prolonger pendant une durée déterminée. C'est pourquoi la durée dans laquelle s'inscrivent la définition et le recensement des marchés aux fins de la présente recommandation devrait être proportionnelle à la période au cours de laquelle des mesures correctrices fondées sur la réglementation *ex ante* sont susceptibles d'être imposées. La période peut varier selon qu'une obligation existante est maintenue ou révisée, ou qu'une nouvelle obligation est imposée ».<sup>10</sup> Sur la base de ces dispositions, les définitions et les analyses de marchés conduites par l'IBPT se basent sur une période de trois ans. L'IBPT se réserve néanmoins le droit d'écourter cette période d'analyse en cas d'évolution des conditions concurrentielles du secteur des communications électroniques. L'article 54 de la loi précise par ailleurs que l'Institut détermine les marchés pertinents après chaque publication par la Commission de sa Recommandation concernant les marchés pertinents de produits et services et à intervalle régulier. L'article 55 souligne encore qu'une analyse de ces marchés doit être effectuée le plus rapidement possible après l'adoption ou la révision de celle-ci.

---

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

<sup>9</sup> Voir pt 26 des lignes directrices, op. cit.

<sup>10</sup> Voir note de bas de page 17 du motifs de la Recommandation.

## 1.2 Méthodologie relative à la définition des marchés pertinents

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

### 1.2.1 Définition des marchés pertinents

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

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

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

---

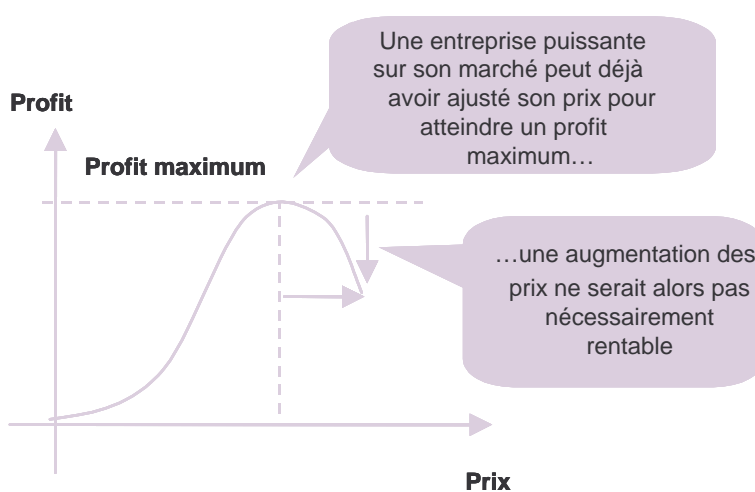
<sup>11</sup> Voir par exemple : Affaire C-333/94 P, Tetra Pak contre la CE, Recueil 1996, p. I-5951, point 13; affaire 31/80, L'Oréal, Recueil 1980, p. 3775, point 25; affaire 322/81, Michelin contre la CE, Recueil 1983, p. 3461, point 37; affaire C-62/86, AkzoChemie contre la CE, Recueil 1991, p. I-3359.

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

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

Il y a lieu de préciser que dans la segmentation des marchés de produits, la CJCE accorde une plus grande importance à la détermination de la substituabilité de la demande qu'à la substituabilité de l'offre.

Pour déterminer la substitution du côté de la demande et de l'offre, on peut, lorsque cela est approprié, utiliser le test du monopoleur hypothétique.<sup>13</sup> Le principe de ce test est de considérer le marché comme un service, ou un ensemble de services, sur lequel une entreprise hypothétique, cherche à maximiser ses profits. Cette entreprise est supposée exempte de toute réglementation en matière de prix, et représente l'unique fournisseur du service ou du groupe de services en question. L'objectif du test, comme illustré dans la figure ci-dessous est de déterminer si cette entreprise pourrait accroître ses profits en imposant une augmentation faible mais significative et durable du prix de son service (tout en supposant que les prix de tous les autres produits ou services restent inchangés).



**Figure 1:**  
Illustration de  
l'application du test  
du monopoleur  
hypothétique  
[Source: Analysys]

Cette augmentation hypothétique de prix est communément désignée par le test d'une « augmentation des prix relatifs » – ou test *small significant non-transitory increase in price* (SSNIP). Il s'agit généralement d'une augmentation de l'ordre de 5% à 10% pendant

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

une période d'un an. Le test SSNIP constitue un guide d'analyse utile, mais ne saurait non plus être utilisé comme une procédure générique de définition des marchés.

### *Substituabilité du point de vue de la demande*

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

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

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

En dernier lieu, il y a lieu de noter que le secteur des communications électroniques se caractérise par des évolutions technologiques rapides, impliquant des phénomènes de migration technologique de la part des utilisateurs. Par exemple, dans le secteur de l'accès à Internet de détail, il est possible de constater une migration des utilisateurs finals d'offres

bas débit vers les offres haut débit. Ce type de phénomène ne traduit pas nécessairement une substituabilité du côté de la demande. Une migration technologique de ce type est unidirectionnelle et n'est pas (ou peu) motivée par des variations tarifaires du type « SSNIP ». Elle est motivée surtout par les services additionnels offerts par la nouvelle technologie.

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

La substitution par rapport à l'offre permet de « tenir compte de la probabilité que des entreprises qui ne sont pas encore actives sur le marché pertinent de produits décident d'y entrer dans un délai raisonnable ». La jurisprudence communautaire<sup>14</sup> et la pratique administrative de la Commission européenne<sup>15</sup> n'intègrent pas l'autofourniture dans la définition des marchés pertinents, c'est-à-dire la fabrication par une entreprise d'un bien intermédiaire aux fins de sa propre production. D'autre part, la « substituabilité du côté de l'offre purement hypothétique ne suffit pas aux fins de la définition du marché ».<sup>16</sup> Les ARN doivent tenir compte des éléments suivants.

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

---

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

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

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

supplémentaires est nécessaire pour commercialiser le service en question et en tirer des bénéfices.<sup>17</sup>

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

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

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

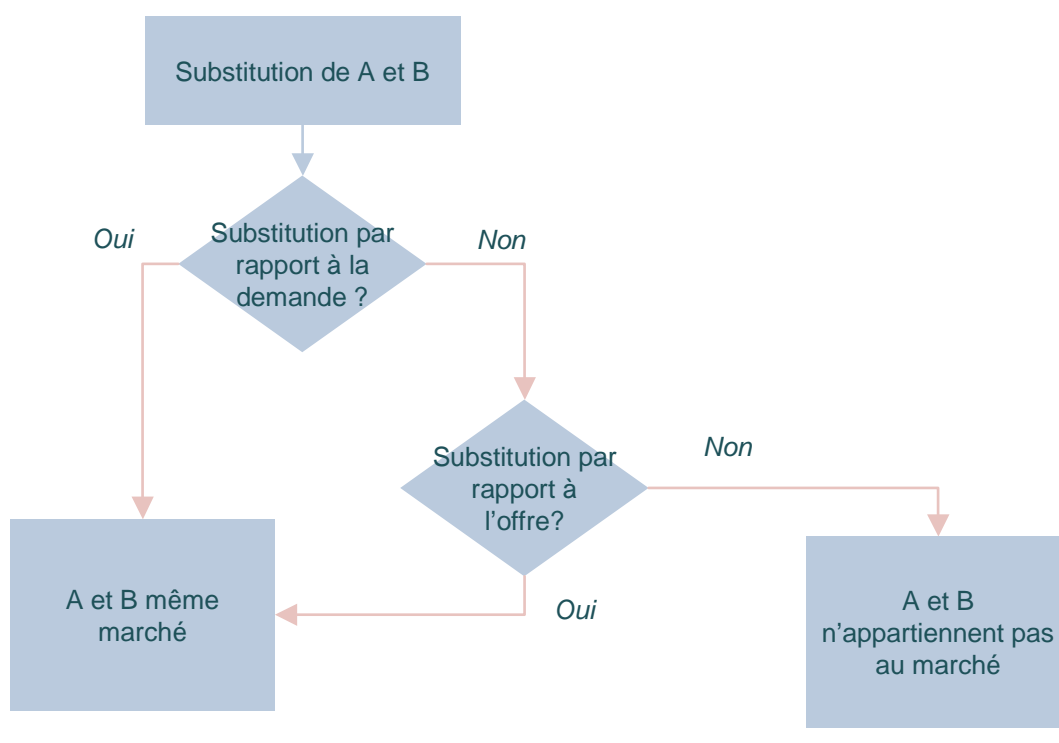
---

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

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

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

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



**Figure 2:** Arbre de décision lors des analyses de substitutions du côté de la demande et de l'offre [Source: Analysys]

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

### 1.2.2 Définition des marchés géographiques

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

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

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

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

### 1.3 Méthodologie relative à l'analyse des marchés pertinents

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

---

<sup>19</sup> Voir par exemple : Arrêt *United Brands*, point 44; arrêt *Michelin* précité, point 26.

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

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

### 1.3.1 Principes généraux

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

#### *Position dominante simple*

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

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

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

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

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

---

<sup>22</sup> Voir pt 73 des lignes directrices op. cit.

- Il est probable qu'une entreprise dont la part de marché excède 40% dispose d'une position dominante.
- Il est certain, sauf circonstances exceptionnelles qu'une entreprise dont la part de marché excède 50% dispose d'une position dominante.

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

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

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

La dominance peut être limitée par l'existence :

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

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

### *Position dominante conjointe*

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

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

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

### *Analyse prospective*

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

---

<sup>23</sup> Voir cons.27 de la directive « Cadre » op. cit.

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

La question qui se pose est celle de savoir si les ARN doivent elles aussi utiliser ces critères pour conduire leur analyse de marché, c'est-à-dire la détermination des opérateurs puissants sur le marché.

Dans la mesure où les motifs de la Recommandation disposent que « la Commission européenne invite les ARN à suivre les mêmes critères et principes fondamentaux lorsqu'elles recenseront des marchés qui ne figurent pas dans la présente recommandation »<sup>24</sup>, la réponse doit être négative.

### 1.3.2 Structure des analyses de marché

Les analyses de marché sont structurées de la manière suivante :

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

#### *Principaux facteurs structurants du marché*

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

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

---

<sup>24</sup> Voir p. 13 des motifs de la Recommandation sur les marchés pertinent.

La conclusion de cette section établira si, à ce stade, une présomption de dominance peut être formulée pour un ou des acteurs du marché. Cette conclusion ne reprendra pas nécessairement l'ensemble des critères mentionnés ci-dessus mais se focalisera sur ceux que l'Institut estime nécessaires pour développer sa conclusion (comme par exemple l'existence de part de marché importante)

### *Autres facteurs affectant la concurrence sur le marché*

#### ► *Analyse de la dominance individuelle*

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

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

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

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

Lors de l'analyse des marchés, les critères mentionnés ci-dessus seront examinés avec pour objectif d'identifier si ceux-ci confirment ou infirment la présomption de dominance (ou l'avantage concurrentiel) établie dans la section précédente. En fonction des marchés étudiés, certains critères ne sont pas pertinents lors de l'analyse et ne sont pas examinés.

► *Analyse de la dominance conjointe*

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

*Analyse prospective du marché et développements technologiques*

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

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

## **1.4 Méthodologie relative à l'imposition des remèdes appropriés**

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

Lorsqu'une entreprise dispose d'une puissance significative sur un marché de détail ou sur un marché de gros, l'ARN doit appliquer au moins une obligation. Sur les marchés de gros, les ARN peuvent imposer les remèdes prévus dans la directive « accès ». Sur les marchés de détail, les ARN doivent privilégier les remèdes de la directive « accès ». Si l'ARN présume que ceux-ci ne seraient pas suffisants pour réaliser les objectifs du nouveau cadre réglementaire, elle peut alors imposer des obligations prévues par l'article 17 de la directive « service universel ».

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

- la promotion de la concurrence dans la fourniture des réseaux de communications électroniques, des services de communications électroniques et des ressources et services associés<sup>25</sup>
- le développement du marché intérieur<sup>26</sup>
- le soutien des intérêts des citoyens de l'Union européenne<sup>27</sup>.

---

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

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

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

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

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

- a) en assurant à tous l'accès à un service universel spécifié dans la directive 2002/22/CE (directive "service universel")

Ces objectifs sont également soumis à des principes généraux définis dans l'article 8.1 de la directive « cadre ». Le tableau ci dessous résume ces différents objectifs du nouveau cadre :

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

<i>Articles</i>	<i>Principes</i>
Article 8.1	<p><b>Principes généraux</b></p> <p>Proportionnalité</p> <p>Neutralité technologique</p> <p>Diversité culturelle et linguistique</p> <p>Pluralisme des médias</p>
Article 8.2	<p><b>Promotion de la concurrence</b></p> <p>a) choix, prix et qualité</p> <p>b) concurrence non faussée ni entravée</p> <p>c) investissements efficaces et innovation</p> <p>d) gestion efficace des radiofréquences et des ressources de numérotation</p>
Article 8.3	<p><b>Marché intérieur</b></p> <p>a) suppression des derniers obstacles à la fourniture des réseaux et services de communications électroniques</p> <p>b) réseaux transeuropéens et interopérabilité des services paneuropéens</p> <p>c) non discrimination dans le traitement opérateurs de réseaux ou services de communications électroniques</p> <p>d) coopération avec la Commission européenne</p>
Article 8.4	<p><b>Intérêt des citoyens de l'UE</b></p> <p>a) accès à un SU</p> <p>b) protection du consommateur</p> <p>c) protection des données personnelles</p> <p>d) Transparence des tarifs et des conditions d'usage</p> <p>e) Besoin des groupes sociaux particuliers</p> <p>f) Intégrité et sécurité du réseau</p>

**Figure 3:** *Objectifs du nouveau cadre réglementaire européen [Source: Hogan & Hartson, Analysys]*

Pour réaliser ces objectifs, les ARN peuvent imposer des obligations plus ou moins contraignantes<sup>28</sup>. Lorsqu'un marché est concurrentiel, une ARN n'impose ni ne maintient les obligations au titre de la directive « accès » ou de la directive « service universel »<sup>29</sup>. Lorsqu'un marché n'est pas concurrentiel, une ARN est obligée d'imposer au moins une obligation réglementaire. Si l'ARN le juge approprié, elle peut aussi modifier ces obligations ou imposer de nouvelles obligations. La faculté d'imposer des obligations supplémentaires est soumise à une possibilité de veto de la Commission européenne.

### ***Remèdes de gros***

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

#### ► *Transparence*

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

#### ► *Non discrimination*

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

#### ► *Séparation comptable*

---

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

<sup>29</sup> Voir article 16 de la directive « Cadre », op. cit.

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

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

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

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

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

- la viabilité technique et économique de l'utilisation ou de la mise en place de ressources concurrentes, compte tenu du rythme auquel le marché évolue et de la nature et du type d'interconnexion et d'accès concernés
- le degré de faisabilité de la fourniture d'accès proposée, compte tenu de la capacité disponible
- l'investissement initial réalisé par le propriétaire des ressources, sans négliger les risques inhérents à l'investissement
- la nécessité de préserver la concurrence à long terme
- le cas échéant, les éventuels droits de propriété intellectuelle pertinents
- la fourniture de services paneuropéens.

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

Les ARN peuvent fixer une obligation d'orientation vers les coûts mais celle-ci n'est pas automatique. Il faut démontrer que l'opérateur puissant pourrait en l'absence de concurrence efficace fixer des prix excessivement élevés ou de prix comprimés. Les ARN doivent tenir compte des investissements réalisés par l'opérateur et de la nécessité de lui permettre de rémunérer raisonnablement le capital adéquat engagé.

### ***Remèdes de détail***

L'article 17§1 de la directive « service universel », repris par l'article 64 de la loi relative aux communications électroniques<sup>30</sup>, permet l'instauration de remèdes de détail lorsque :

- à la suite d'une analyse du marché effectuée conformément à l'article 16, paragraphe 3, une ARN constate qu'un marché de détail donné, déterminé conformément à l'article 15 de la directive 2002/21/CE (directive « cadre »), n'est pas en situation de concurrence réelle, et

---

<sup>30</sup> L'article 64§1<sup>er</sup> de la loi relative aux communications électroniques dispose que « si l'Institut constate que les obligations imposées en vertu des articles 58 à 63 ne permettraient pas de réaliser les objectifs fixés par les articles 6 à 8, il peut imposer, conformément à l'article 55, §§ 3 et 5, une ou plusieurs des obligations visées aux deuxième alinéa aux opérateurs désignés comme des opérateurs disposant d'une puissance significative sur un marché pertinent ».

- l'ARN conclut que les obligations imposées au titre de la directive 2002/19/CE (directive « accès ») ou de l'article 19 de la présente directive ne permettraient pas de réaliser les objectifs fixés à l'article 8 de la directive 2002/21/CE (directive « cadre »).

L'emploi du conditionnel au deuxième alinéa indique que l'article 17 n'impose pas de constater a posteriori l'échec des remèdes de gros. Il permet au terme d'une évaluation prospective d'imposer directement des remèdes de détail.

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

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

Les obligations énumérées dans l'article 17 sont de plus haut niveau que les obligations énumérés aux articles 9 à 13 de la directive « accès ». Pour faire respecter les interdictions de l'article 17, la directive « service universel » n'interdit pas d'appliquer certains remèdes énumérés dans la directive « accès ». Par exemple, pour appliquer l'interdiction de grouper des services de manière injustifiée, il pourrait être nécessaire de mettre en place des obligations en matière de transparence ou de non discrimination.

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

## 1.5 Chaîne de valeur des marchés du groupe « Accès »

Les marchés du groupe « Accès » rassemble quatre marchés sélectionnés dans la Recommandation sur les marchés pertinents.<sup>31</sup> Il s'agit de :

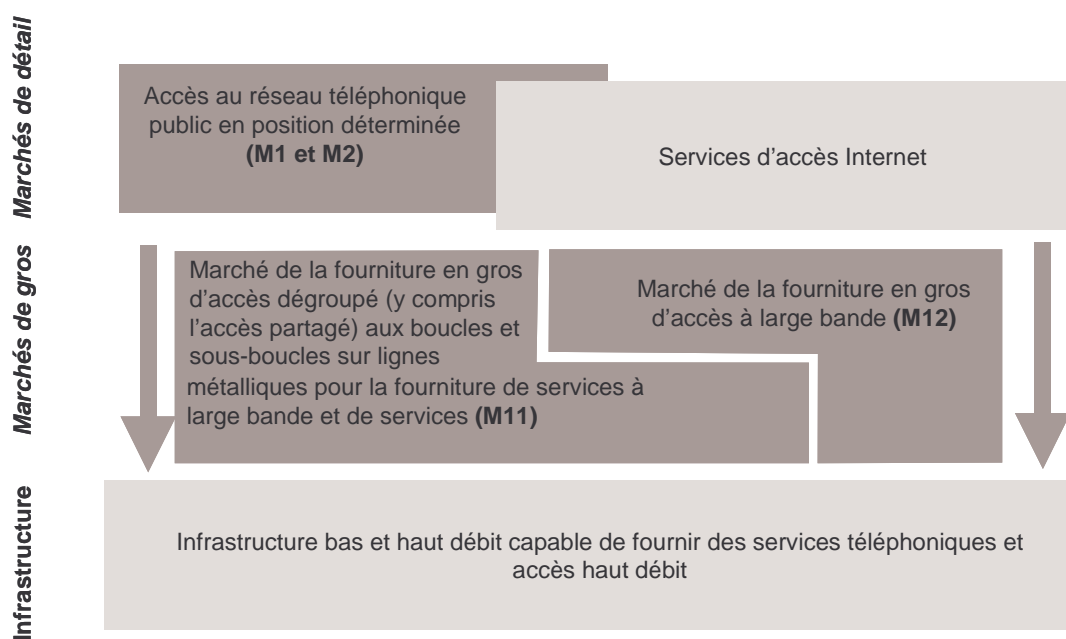
- l'accès au réseau téléphonique public en position déterminée pour la clientèle résidentielle (Marché 1)
- l'accès au réseau téléphonique public en position déterminée pour la clientèle non résidentielle (Marché 2)
- la fourniture en gros d'accès dégroupé (y compris l'accès partagé) aux boucles et sous-boucles sur lignes métalliques pour la fourniture de services à large bande et de services vocaux (Marché 11)
- la fourniture en gros d'accès à large bande (Marché 12).

Les marchés de détail des services d'accès Internet appartiennent également à ce groupe de marchés.

Comme le montre la figure ci-dessous, les interactions entre ces marchés sont très importantes. Le regroupement de ces marchés dans un groupe de marchés « Accès » nous permettra de tenir compte au mieux des spécificités et des relations entre ces marchés. Nous reconnaissons toutefois qu'il existe d'autres marchés sélectionnés dans la Recommandation (comme par exemple les marchés de la téléphonie fixe, Marchés 3 à 10) qui ont également des liens avec l'un ou l'autre des marchés pertinents des marchés du groupe « Accès ».

---

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



**Figure 1.4 :** Interactions entre les différents marchés du groupe « Accès » [Source : Analysys, 2005]

## 1.6 Structure du document sur les marchés du groupe « Accès »

Le présent document est structuré en cinq chapitres :

- introduction
- marchés de détail de l'accès au réseau téléphonique public en position déterminée
- marchés de détail de l'accès à Internet
- marché de la fourniture en gros d'accès dégroupé
- marché de la fourniture en gros d'accès à large bande.

Mis à part l'introduction, chaque chapitre est subdivisé en trois sections : définition des marchés pertinents, analyse de marché et développement des remèdes appropriés.

La structure des développements relatifs à la définition des marchés pertinents est la suivante :

- offres du marché et réglementation actuellement applicable
  - cette partie est consacrée dans un premier temps à l'analyse des offres d'un point de vue tarifaire et technique. Les éléments relatifs à la réglementation retracent l'historique des dispositions réglementaires pertinentes en droit belge.
- marchés pertinents de produits
  - pour la définition des marchés de produits, la substitution du côté de la demande est étudiée en premier lieu. A cet effet, les caractéristiques des produits, les usages des utilisateurs finals et les tarifs des produits sont analysés. S'il est établi qu'il existe une substituabilité du côté de la demande, la substituabilité du côté de l'offre n'est pas étudiée. En revanche, s'il n'est pas établi de substituabilité du côté de la demande, l'examen de la substituabilité du côté de l'offre est alors nécessaire pour définir le marché pertinent.
- marchés pertinents géographiques
- conclusions.

## **1.7 Remarque relative à la répartition de compétences entre l'IBPT et d'autres régulateurs communautaires.**

L'arrêt de la Cour d'arbitrage du 14 juillet 2004 a annulé l'article 14 de la loi du 17 janvier 2003 réglant les missions de l'Institut en ce qu'il ne reflétait pas la nécessaire coopération qui doit exister dans la prise de décision notamment en matière d'infrastructures communes de communications électroniques. Du fait de la convergence technologique et de la jurisprudence antérieure de la Cour<sup>32</sup>, la compétence des Communautés en matière de radiodiffusion<sup>33</sup> englobe en effet les aspects techniques relatifs à celle-ci, à savoir l'établissement et l'exploitation des réseaux de radiodiffusion. Il résulte de l'arrêt précité qu'un accord de coopération entre les régulateurs fédéraux (l'IBPT) et communautaires – le Conseil Supérieur de l'Audiovisuel, le Vlaamse Raad voor Media et le Medienrat - devra redéfinir les modalités de coopération entre eux. Cet accord devrait signifier une confirmation de la compétence des régulateurs communautaires concernant l'analyse du marché 18 relatif aux services de radiodiffusion et de fourniture de contenu. On s'attend également à une implication de ces régulateurs dans les analyses d'autres marchés pour lesquels une compétence conjointe à celle de l'Institut leur sera reconnue. Les marchés 11 et 12 devraient figurer parmi ceux-ci.

---

<sup>32</sup> Arrêts C.A. , 25 janvier 1990, 7/90 considérant 2 B.3 et C.A., 7 février 1991, 1/91 considérant B.5.

<sup>33</sup> La loi spéciale de réformes institutionnelles du 8 août 1980 attribue aux Communautés la capacité de légiférer en matière de radiodiffusion du fait de son caractère culturel.

## 2 Marchés de détail de l'accès au réseau téléphonique public en position déterminée

### 2.1 Définition des marchés pertinents

#### 2.1.1 Offres du marché

Cette section présente les principaux types d'accès au réseau téléphonique public et la réglementation actuellement applicable à ces services. Ces deux éléments servent de base à la définition et l'analyse des marchés pertinents.

#### *Principaux types d'accès au réseau téléphonique*

Il existe trois principaux types d'accès au réseau téléphonique public :

- accès analogique
  - la ligne d'accès analogique représente le moyen d'accès le plus répandu aux services de téléphonie. Elle offre une voie de communication avec une bande passante de 300-3400 Hz. Couplée à l'usage de modems, elle permet également l'échange de données jusqu'à 56 Kbps (modems V.92), ce qui inclut l'accès en bande étroite à Internet, à des VPN ou à des réseaux privés. Elle permet en outre l'échange de télécopies.
- accès numérique

- lignes ISDN-2 : ce type d'accès comporte deux canaux de communication à 64kbit/s pour les trafics voix et données (canaux B), ainsi qu'un canal de 16kbit/s pour la signalisation (canal D). Ces lignes sont utilisées essentiellement par la clientèle non résidentielle (particulièrement les indépendants et PME).
- lignes ISDN-30 : ce type d'accès permet de déployer un ensemble de services numériques sur un lien à 2Mbit/s. Un accès ISDN-30 fournit trente canaux de bande passante 64kbit/s pour du trafic voix et données, ainsi qu'un canal de 64kbit/s pour la signalisation. Les lignes ISDN-30 sont uniquement utilisées par les clients non résidentiels et nécessitent l'utilisation d'un PABX.
- accès voice over broadband : ce type d'accès utilise la connexion d'accès haut débit Internet de l'utilisateur. Il existe trois familles d'offres répondant à cette définition :
  - le VoIP peer to peer qui ne peut pas être considéré comme un service téléphonique étant donné qu'il ne permet pas d'appel vers le réseau téléphonique public mais uniquement entre utilisateurs s'étant connectés sur le même serveur au moyen d'un logiciel spécifique.
  - l'accès de VoIP vers le réseau téléphonique public sans attribution de numéro d'appel permettant le trafic entrant (type Skype out); l'impossibilité d'être appelé en fait un service téléphonique et non un accès téléphonique.
  - la possibilité d'appeler et d'être appelé moyennant l'attribution d'un numéro géographique du plan de numérotation national qui constitue un accès téléphonique repris dans l'analyse ci-après. Étant donné qu'il existe différentes technologies pour assurer ce type d'accès (VoIP, VoATM), on a utilisé pour la suite de l'étude le terme générique de Voice over Broadband (VoB).

### *Principales offres résidentielles*

Les principaux opérateurs fournissant de l'accès au réseau téléphonique public en position déterminée pour la clientèle résidentielle sont l'opérateur historique Belgacom, et le câblo-opérateur Telenet implanté dans la région flamande. Nous présentons ci-dessous les principales offres de ces deux opérateurs.

► *Offres d'accès de Belgacom*

- La ligne Classic correspond à l'abonnement standard au réseau téléphonique commuté analogique de Belgacom.
- L'offre Option Discovery Line (précédemment connue sous le nom « Budgetline ») est une option de la ligne fixe classique avec un abonnement à prix réduit. Cette ligne fixe permet de souscrire à une offre ADSL. En contrepartie de l'abonnement à prix réduit par rapport à la ligne Classic de Belgacom, un supplément de EUR0.15 par minute est ajouté au tarif des communications (que l'utilisateur soit client de Belgacom ou d'un opérateur alternatif pour ses communications).
- L'offre Duo Line est une offre hybride numérique et analogique : d'un point de vue technique, l'offre est fournie sur une ligne ISDN-2, sur laquelle sont installés deux accès analogiques.
- La ligne Twin est une ligne numérique ISDN-2 donnant accès à deux canaux indépendants pour des communications voix et données. Le canal de signalisation (canal D) peut par exemple être utilisé pour un système d'alarme relié à une centrale d'alarme.

► *Offres d'accès de Telenet*

- Telenet propose un accès direct analogique via un modem de téléphonie connecté au réseau câblé de télévision.
- Telenet ne propose pas d'offres numériques à sa clientèle résidentielle.

► *Grille synthétique des offres d'accès au réseau téléphonique public pour la clientèle résidentielle*

Nous présentons ci-dessous une comparaison technologique et tarifaire des principales offres d'accès de Telenet et Belgacom.

Offre d'accès	Belgacom ligne Classic	Belgacom Discovery Line	Belgacom Duo Line	Belgacom ligne Twin	Telenet Telefonie <sup>34</sup>
Technologie	Analogique	Analogique	Numérique	Numérique	Analogique
Nombre de numéros	1	1	2	2	1
Frais de mise en service première ligne (EUR TTC)	66	66	81	81	0
Abonnement mensuel (EUR TTC)	17.15	6.50	30	37.75	16.80
Tarif des communications	Tarif Belgacom standard ou CSC/CPS	Tarif Belgacom standard + EUR0.15/min ou CSC/CPS + EUR0.15/min	Tarif Belgacom standard ou CSC/CPS	Tarif Belgacom standard ou CSC/CPS	Tarif Telenet standard

**Figure 2.1 :** Synthèse des principales offres d'accès aux réseaux téléphoniques publics – clientèle résidentielle. CPS = présélection du transporteur, CSC = sélection du transporteur [Source : Analysys, site Web des opérateurs, février 2005]

### Principales offres non résidentielles

Belgacom et Telenet sont également fournisseurs d'accès au réseau téléphonique pour la clientèle non résidentielle. Nous présentons ci-dessous leurs principales offres.

D'autres opérateurs sont également sur le marché de l'accès au réseau téléphonique public pour une clientèle non résidentielle. Parmi eux, on distingue des opérateurs ciblant une clientèle non résidentielle comme Versatel et Mobistar et des opérateurs comme par exemple BT Belgium, COLT et MCI Belgium, desservant essentiellement les filiales en Belgique de grands comptes internationaux ou des entreprises très consommatrices en services de communications électroniques. Les informations concernant les tarifs des offres

<sup>34</sup> Depuis le 29 novembre 2004, cette offre est remplacée par l'offre Telenet Freephone (redevance forfaitaire de 16,95 € par mois, incluant la gratuité des appels vers téléphones fixes pendant les heures creuses). L'offre Telenet Telefonie reste cependant d'application pour les anciens abonnés qui le souhaitent.

de ces acteurs sont à la disposition de l'IBPT mais ne peuvent pas être présentées dans ce document.

► *Offres d'accès de Belgacom*

- Belgacom propose à ses clients non résidentiels indépendants et PME un ensemble d'offres identiques à celles proposées à la clientèle résidentielle – ligne Classic, ligne Twin et la Duo Line.
- Belgacom leur propose également diverses offres d'accès numériques, ayant toutes la même redevance mensuelle, et qui reposent sur un accès de type ISDN-2 :
  - l'offre ISDN-2 standard
  - l'offre ISDN-2 Cascade destinée aux entreprises offrant un service via un numéro d'appel exclusif. L'ISDN-2 Cascade permet de diriger les appels entrants vers les numéros de postes non occupés
  - l'offre ISDN-2 Indialing, utilisée avec un PABX et attribuant aux utilisateurs un numéro privé et un numéro public pour les appels de l'extérieur.
- Belgacom propose également l'offre ISDN-D permettant l'utilisation du canal D d'une ligne ISDN pour l'échange de données ne requérant pas une bande passante importante, mais exigeant plutôt une connexion permanente. Elle représente par exemple une possibilité d'accès supplémentaire au réseau DCS et réseau BiLAN<sup>35</sup> ainsi qu'une solution d'accès pour le trafic bancaire.
- Belgacom propose enfin à ses clients moyennes et grandes entreprises des accès numériques primaires ISDN 30

---

<sup>35</sup> Voir le site Belgacom :

[http://www.belgacom.be/entreprises/fr/jsp/dynamic/product.jsp?dcrName=cds\\_isdn2\\_d&detailPage=cds\\_isdn\\_d](http://www.belgacom.be/entreprises/fr/jsp/dynamic/product.jsp?dcrName=cds_isdn2_d&detailPage=cds_isdn_d)

► *Offres d'accès de Telenet*

- Offre de ligne analogique standard, qui correspond à la même offre que la ligne analogique proposée à la clientèle résidentielle.
- Offre de ligne ISDN-2 destinée plutôt aux PME, offrant deux canaux de communications voix et données.
- Offre de ligne ISDN-30 pour des entreprises de moyenne et grande taille, et offrant jusqu'à 30 canaux de communication.

► *Grille synthétique des offres d'accès au réseau téléphonique public pour la clientèle non résidentielle.*

Nous présentons dans le tableau ci-dessous une description technique et tarifaire des offres d'accès de Telenet et Belgacom pour la clientèle non résidentielle.<sup>36</sup>

	<i>Belgacom ligne Classic</i>	<i>Belgacom ISDN-2</i>	<i>Belgacom ISDN-30</i>	<i>Telenet ligne analogique</i>	<i>Telenet ISDN-2</i>	<i>Telenet ISDN-30</i>
Technologie	Analogique	Numérique	Numérique	Analogique	Numérique	Numérique
Nombre de numéros	1	2	30	1	2	30
Frais d'installation première ligne (EUR HT)	54.55	66.94	1930.59	0	N/A	N/A
Abonnement mensuel (EUR HT)	14.17	30.20	313	13.88	N/A	N/A
Tarif des communications	Tarif Belgacom standard, plans tarifaires Belgacom ou CSC/CPS	Tarif Belgacom standard plans tarifaires Belgacom ou CSC/CPS	Tarif Belgacom standard plans tarifaires Belgacom ou CSC/CPS	Tarif Telenet standard	N/A	N/A

**Figure 2.2 :** *Synthèse des offres d'accès aux réseau téléphonique public – clientèle non résidentielle [Source : Analysys, site Web des opérateurs, février 2005]*

<sup>36</sup> Les informations concernant les tarifs des offres d'autres acteurs sont à la disposition de l'IBPT mais ne peuvent pas être présentées dans ce document pour des raisons de confidentialité.

### 2.1.2 Marchés pertinents de produits

La Recommandation sur les marchés pertinents liste deux marchés pertinents de détail liés à l'accès au réseau téléphonique public :

- l'accès au réseau téléphonique public en position déterminée pour la clientèle résidentielle (Marché 1)
- l'accès au réseau téléphonique public en position déterminée pour la clientèle non résidentielle (Marché 2).

Les définitions de la Recommandation présentent plusieurs caractéristiques :

- les Marchés 1 et 2 sont segmentés en fonction du type de clientèle
- la prestation d'accès au réseau de communications électroniques apparaît séparée de la fourniture de services de communications électroniques
- les marchés sont cantonnés à l'accès en position déterminée, excluant ainsi l'accès en situation de mobilité
- les intitulés de la Recommandation sur les marchés pertinents ne font référence à aucune technologie d'accès, ce qui permet potentiellement d'inclure dans le périmètre des marchés pertinents d'autres technologies d'accès que le réseau téléphonique commuté comme par exemple les réseaux câblés de télévision, les réseaux en fibre optique ...
- la notion d'accès dans le contexte des Marchés 1 et 2 de la Recommandation fait toujours référence à l'accès au réseau téléphonique public, c'est-à-dire un réseau de communications électroniques utilisé pour la fourniture de services téléphoniques accessibles au public.

Il convient d'étudier si ces caractéristiques correspondent à la situation du secteur des communications électroniques en Belgique, et de définir les marchés de produits correspondants. Dans ce but, nous analysons la substituabilité entre les accès suivants :

- accès au réseau téléphonique public en position déterminée et les services téléphoniques accessibles au public en position déterminée
- accès au réseau téléphonique public en position déterminée et les lignes louées de détail

- accès au réseau téléphonique public en position déterminée et l'accès à travers un réseau câblé de télévision
- accès au réseau téléphonique public en position déterminée et l'accès à travers un réseau mobile
- accès au réseau téléphonique public en position déterminée et l'accès haut débit à Internet
- accès au réseau téléphonique public en position déterminée pour la clientèle résidentielle et pour la clientèle non résidentielle
- accès au réseau téléphonique public en position déterminée analogique et accès au réseau téléphonique public en position déterminée numérique de base pour la clientèle résidentielle
- accès au réseau téléphonique public en position déterminée analogique et accès au réseau téléphonique public en position déterminée numérique de base pour la clientèle non résidentielle
- accès au réseau téléphonique public en position déterminée numérique de base et accès au réseau téléphonique public en position déterminée numérique primaire pour la clientèle non résidentielle.

***Substituabilité entre les services d'accès au réseau téléphonique public en position déterminée et les services téléphoniques accessibles au public en position déterminée***

► *Substituabilité du point de vue de la demande*

Plusieurs éléments confirment la nécessité de séparer les marchés de l'accès au réseau téléphonique public des marchés de services téléphoniques fixes accessibles au public.

D'un point de vue des caractéristiques, l'accès au réseau téléphonique public fixe et les services téléphoniques fixes accessibles au public présentent des différences évidentes. Par exemple, alors que le service téléphonique implique la réalisation d'opérations de commutation et de transmission, l'accès au réseau téléphonique public fournit juste une capacité d'utiliser des services téléphoniques, d'être appelé et d'accéder à Internet.

Sur le plan des usages, grâce au développement de la sélection de l'opérateur appel par appel et de la présélection de l'opérateur, une part de plus en plus grande des utilisateurs finals utilise un opérateur différent pour les services téléphoniques et pour l'accès au réseau

téléphonique. Cette tendance justifie également la nécessité de distinguer les marchés de l'accès des marchés des services téléphoniques. Néanmoins, certaines évolutions tendent à brouiller la séparation entre accès et services. Par exemple, l'Option Discovery Line, proposée par Belgacom depuis mai 2004, lie la tarification de l'accès au réseau téléphonique public à la tarification des services téléphoniques, y compris la tarification en cas de sélection ou de présélection. Il est toutefois difficilement contestable que l'objectif d'achat des deux types de prestations demeure distinct. Cette différence s'illustre par le fait qu'un utilisateur peut très bien souscrire à un accès au réseau téléphonique sans nécessairement être utilisateur de services téléphoniques. Il peut ainsi se raccorder uniquement pour être appelé, utiliser les services d'urgence, ou utiliser un service d'accès à Internet. Dans ce cas, en présence d'une augmentation légère, mais permanente, des prix relatifs de l'accès au réseau téléphonique public, le consommateur pourrait être dans l'impossibilité d'abandonner l'accès au profit des services téléphoniques. Inversement, un utilisateur uniquement intéressé par la possibilité d'être appelé ne sera pas concerné par une augmentation relative des tarifs des services téléphoniques. En définitive, la substituabilité au niveau de la demande entre l'accès au réseau téléphonique fixe et les services téléphoniques fixes n'existe pas.

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

Les situations concurrentielles des marchés de l'accès au réseau téléphonique et des marchés des services téléphoniques sont différentes. Le marché de l'accès sur le plan national est dominé par un nombre limité d'acteurs disposant d'une boucle locale (paire de cuivre ou câble coaxial), contrôlée directement ou grâce au dégroupage, alors que le marché de services téléphoniques se caractérise par la présence de davantage de prestataires de services téléphoniques. A cet égard, en présence d'une augmentation légère, mais permanente, des prix de l'accès au réseau téléphonique public fixe, il semble très peu probable que des fournisseurs de services téléphoniques décident d'entrer sur le marché de la fourniture d'accès au réseau téléphonique public fixe. L'entrée de ces fournisseurs sur le marché de l'accès exigerait des investissements très importants dans la construction d'une infrastructure, irréalisables à court terme.

Du point de vue de l'offre, la substituabilité entre les services téléphoniques et l'accès au réseau téléphonique est insuffisante pour intégrer ces deux services dans le même marché pertinent.

► *Conclusion*

Les services téléphoniques et l'accès au réseau téléphonique public en position déterminée ne peuvent être intégrés dans le même marché pertinent.

***Substituabilité entre l'accès au réseau téléphonique public en position déterminée et les lignes louées de détail***

L'accès au réseau téléphonique public en position déterminée et les lignes louées de détail peuvent permettre de fournir un accès à des services téléphoniques. L'IBPT doit déterminer dans quelle mesure ces deux formes d'accès sont substituables.

► *Substituabilité d'un point de vue de la demande*

Malgré la possibilité d'utiliser un service de téléphonie par le biais de liaisons louées, les lignes louées de détail et l'accès au réseau téléphonique public se différencient à de nombreux égards.

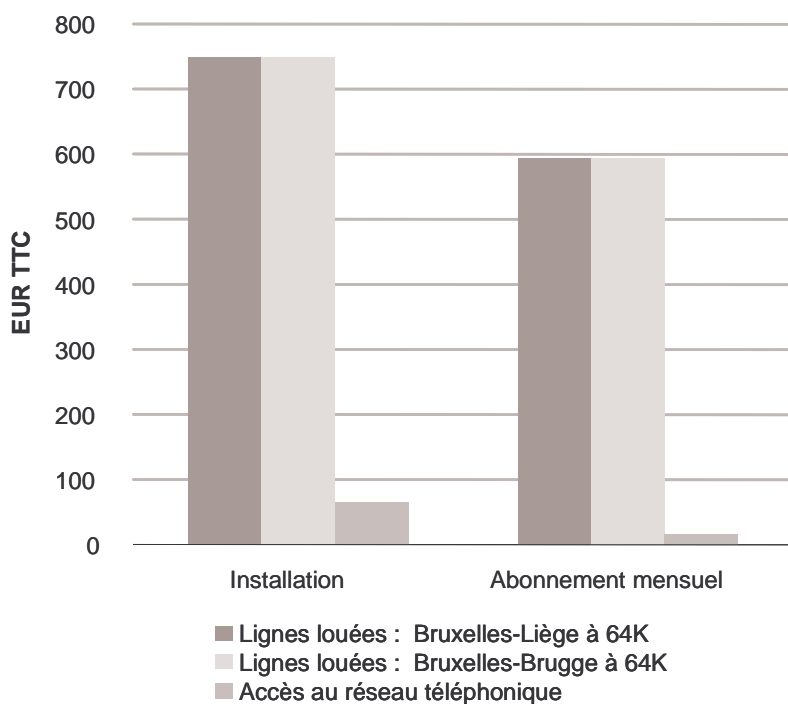
Sur le plan des caractéristiques des services, l'IBPT constate que :

- les lignes louées peuvent être locales, nationales ou internationales, mais ne fournissent une capacité de transmission qu'entre deux points définis
- l'accès au réseau téléphonique public permet d'atteindre l'ensemble des utilisateurs raccordés aux divers réseaux téléphoniques publics.

Au niveau des usages, il existe également des différences :

- les liaisons louées de détail s'adressent de manière générale aux grands clients non résidentiels avec de gros volumes de trafic
- les lignes d'accès au réseau téléphonique public s'adressent aussi bien à la clientèle non résidentielle qu'à la clientèle résidentielle.

Il existe aussi des écarts importants au niveau de la tarification, comme illustré dans la figure 2.3..



**Figure 2.3 :**  
 Comparaison des  
 prix des lignes  
 louées et de l'accès  
 au réseau  
 téléphonique de  
 Belgacom [Source :  
 Analysys, IBPT,  
 Belgacom, 2005]

► *Substituabilité d'un point de vue de l'offre*

D'un point de vue de l'offre, une liaison louée peut permettre d'accéder au réseau téléphonique public. Cependant il ne s'agit pas alors d'une liaison louée entre deux utilisateurs finals mais d'une liaison entre un utilisateur final et un point d'interconnexion au réseau téléphonique public commuté. Dans ce cas, la ligne louée ne sera pas commandée par l'utilisateur final qui souhaite accéder au réseau public mais bien par l'opérateur alternatif qui souhaite connecter cet utilisateur final à son réseau. La ligne louée n'est donc pas une alternative du point de vue de l'utilisateur final.

En outre, le niveau d'investissements nécessaire pour convertir des liaisons louées en lignes d'accès au réseau téléphonique public est substantiel. En effet, dans la mesure où il s'agit de reproduire l'ubiquité du réseau téléphonique public, un fournisseur de lignes louées ne semble pas être en mesure de proposer dans un délai raisonnable une offre d'accès au réseau téléphonique public en position déterminée.

► *Conclusion*

L'IBPT considère que les liaisons louées de détail ne peuvent être intégrées dans le marché de l'accès au réseau téléphonique public en position déterminée.

***Substituabilité entre l'accès au réseau téléphonique public en position déterminée et l'accès à un réseau câblé de télévision adapté à la téléphonie***

Traditionnellement, l'accès au réseau téléphonique fixe en position déterminée s'effectue par l'intermédiaire du réseau de Belgacom, l'opérateur historique. Toutefois, Telenet (regroupant une série de câblo-opérateurs) et Coditel proposent, en plus de leurs offres de télévision et d'accès à Internet haut débit, des offres de services d'accès au réseau téléphonique public et de services téléphoniques.

► *Substituabilité d'un point de vue de la demande*

Plusieurs éléments indiquent qu'il existe une substituabilité du côté de la demande entre l'accès au réseau téléphonique par la paire de cuivre et l'accès par un réseau câblé de télévision.

Sur le plan des caractéristiques des produits, il existe des similitudes entre ces deux types d'accès. Ainsi, les deux types d'accès sont par nature en position déterminée. L'IBPT reconnaît que l'accès traditionnel au réseau téléphonique public et l'accès à celui-ci par les réseaux câblés de télévision diffèrent par le fait que pour accéder à l'Internet haut débit sur les réseaux câblés de télévision, il n'est pas nécessaire de souscrire à un abonnement mensuel au câblo-opérateur, alors qu'un accès Internet ADSL suppose généralement le paiement de l'abonnement téléphonique Belgacom<sup>37</sup>. Toutefois, cette différence semble mineure dans la mesure où les fonctionnalités de l'accès au réseau téléphonique public sont identiques.

---

<sup>37</sup> L'offre ScarletOne constituant une exception récente.

Sur le plan tarifaire, il existe une similitude entre ces deux types d'accès. Par exemple, pour pouvoir utiliser les services téléphoniques de Telenet, l'utilisateur final doit payer un abonnement mensuel de EUR16.80 TTC. Cette offre est assez proche du produit ligne Classic de Belgacom, au tarif mensuel de EUR17.15 TTC. Dès lors, même s'il existe des coûts de migration (frais d'installation, acquisition d'un modem de téléphonie pour se connecter au réseau d'un câblo-opérateur), un utilisateur est susceptible, dans les zones où les deux offres sont disponibles, de migrer vers l'autre offre en cas d'augmentation légère, mais permanente, des tarifs. Cette migration est en outre facilitée par des promotions fréquentes relatives à l'installation de la ligne, aussi bien de la part de Belgacom que des câblo-opérateurs.

► *Substituabilité d'un point de vue de l'offre*

Ayant conclu qu'il existe une substituabilité du côté de la demande, l'étude de la substituabilité du côté de l'offre n'est pas susceptible de modifier nos conclusions.

► *Conclusion*

L'IBPT considère que l'accès au réseau téléphonique public à travers un réseau câblé de télévision doit être intégré dans le marché de l'accès au réseau téléphonique public en position déterminée.

***Substituabilité entre l'accès au réseau téléphonique public en position déterminée et l'accès à travers un réseau mobile***

La Recommandation limite les marchés pertinents (Marchés 1 et 2) à l'accès au réseau téléphonique public en position déterminée. La séparation entre le marché fixe et le marché mobile est confirmée par un nombre important de décisions de la Commission européenne dans le cadre de ses compétences au titre du droit de la concurrence.<sup>38</sup> Il est toutefois possible d'utiliser un téléphone mobile comme un moyen d'accéder au réseau téléphonique

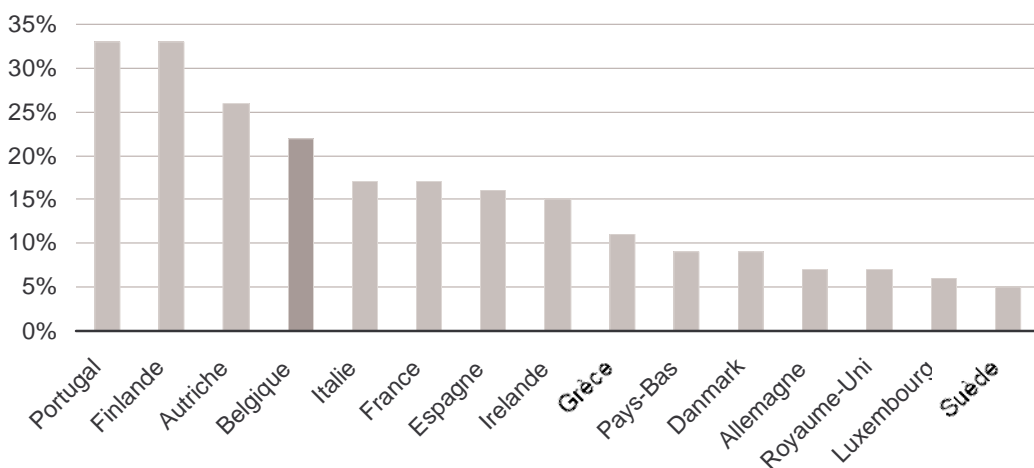
---

<sup>38</sup> Voir les décisions de la Commission européenne : pt 33 de M-2574- Pirelli/Edizione/Olivetti/Telecom Italia ; M 1795 – Vodafone Air touch/Mannesmann ; IV M 1430 – Vodafone/Airtouch ; M 1669 – Deutsch Telekom/One2One ; M 2016 – France Telecom/Orange ; M 1439 – TeliaM/Telenor ; Case Comp/38.370 – 02 UK Limited/T-Mobile UK Limited.

public à partir d'une position déterminée.<sup>39</sup> Il est donc nécessaire d'examiner en détail la question de la substituabilité.<sup>40</sup>

► *Substituabilité d'un point de vue de la demande*

La mobilité est la caractéristique essentielle offerte aux utilisateurs de services mobiles. Cette mobilité est absente de l'accès au réseau téléphonique public en position déterminée. L'augmentation légère mais durable des prix d'un accès mobile n'entraînera pas nécessairement une migration accrue vers un accès fixe, l'objectif d'achat du mobile étant avant tout la mobilité. A cet égard, comme illustré dans la figure ci-dessous, des foyers (notamment parmi la population jeune) ont dans de nombreux pays choisi de ne pas souscrire à un abonnement fixe et d'avoir uniquement un accès mobile.

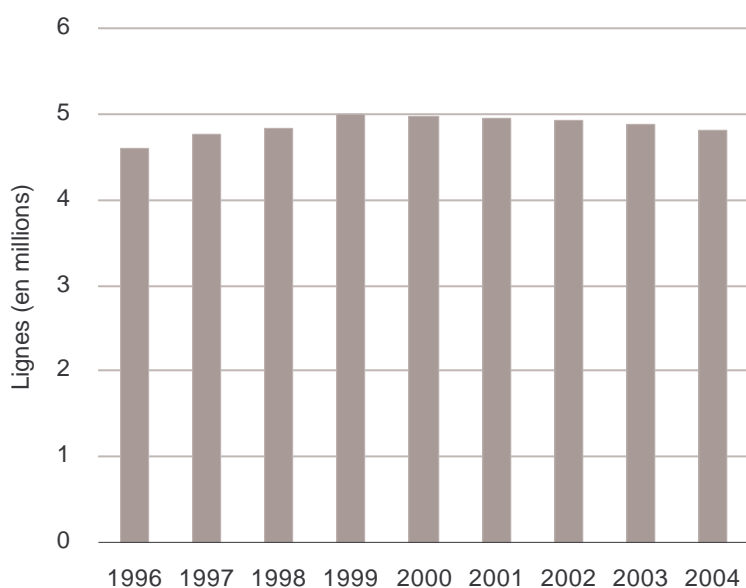


**Figure 2.4 :** *Pourcentage des foyers résidentiels ayant une ligne mobile uniquement [Source : Analysys, Etude IPSOS pour la Commission européenne, 2004]*

39 Voir p.17 des motifs de la Recommandation sur les marchés pertinents, op. cit.

40 Conformément à l'article 8.1 de la directive « cadre », cet examen se justifie également par la nécessité de veiller au respect du principe de neutralité technologique.

La décision d'opter uniquement pour un accès mobile n'est pas exclusivement fonction de la tarification plus ou moins élevée de l'accès fixe. L'IBPT reconnaît que si l'abonnement de Belgacom augmente, certains utilisateurs seront tentés de renoncer totalement à leur abonnement fixe au profit d'un abonnement mobile. Cette situation correspond davantage à une évolution des comportements d'usage qu'à un phénomène de substituabilité du côté de la demande. En effet, alors même que l'accès à un réseau mobile est possible dans certains cas sans abonnement, que les prix des services mobiles par minute ont dans l'ensemble diminué et que prix de l'abonnement au réseau fixe a augmenté de près de 6% entre 2000 et 2004, le nombre total de lignes fixes est globalement stable, comme illustré dans la figure ci-dessous. Ainsi, alors que l'abonnement au réseau fixe a fait l'objet d'une augmentation et que parallèlement les prix des services mobiles ont baissé, les abonnés n'ont pas substitué leurs accès fixes par des accès mobiles.<sup>41</sup>



**Figure 2.5 :**

*Evolution du nombre de lignes fixes en Belgique*

*[Source : Analysys, IBPT, données opérateurs, 2005]*

Ces limites à la substituabilité entre les lignes fixes et mobiles s'expliquent notamment par des différences de qualité de service et de bande passante. Les caractéristiques techniques des réseaux GSM empêchent ainsi les abonnés mobiles de bénéficier des mêmes usages que les abonnés fixes. La norme GSM ne permet en effet pas un accès à Internet haut

<sup>41</sup> De même, on peut supposer qu'une diminution du prix de l'accès fixe n'incitera pas nécessairement les utilisateurs à abandonner leur accès mobile, tout simplement parce qu'il fournit une fonction de mobilité absente de l'accès en position déterminée.

débit.<sup>42</sup> Il est incontestable que ces différences d'usages devront être réévaluées lorsque les offres mobiles UMTS seront déployées, cette nouvelle norme permettant aux utilisateurs finals de disposer d'un accès à Internet haut débit. Toutefois, cette substituabilité pourrait être limitée par des écarts tarifaires entre les services d'accès à Internet haut débit sur réseaux fixes et les services d'accès à Internet haut débit UMTS.

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

La fourniture d'un accès au réseau téléphonique public en position déterminée par un opérateur mobile peut se réaliser de deux manières.

- D'une part, un opérateur mobile pourrait choisir de construire un réseau d'accès similaire à celui de l'opérateur fixe. Cette hypothèse doit être mentionnée, même si elle est coûteuse et peu réaliste.
- D'autre part, on pourrait envisager qu'un opérateur mobile commercialise un service qui soit équivalent à un accès fixe sur le plan tarifaire, de la qualité de service, des usages. Ainsi, Base a lancé au second trimestre 2005 une offre qui couple les tarifs d'une ligne fixe à la mobilité d'un accès mobile (BASE avantage). Cependant, la qualité d'un service qui s'appuie uniquement sur les infrastructures GSM ne pourra égaler la qualité de service d'une ligne fixe qui s'appuie sur les infrastructures du réseau public commuté. Les infrastructures 3G pourraient éventuellement modifier ce constat. Mais pour l'instant, la substitution côté offre est très faible.

► *Conclusion*

L'IBPT considère que l'accès au réseau téléphonique à travers un réseau mobile ne peut pas être intégré dans le marché de l'accès au réseau téléphonique public en position déterminée.

---

<sup>42</sup> Inversement, Belgacom fait de la possibilité d'accéder à l'Internet haut débit un argument de vente des lignes Classic et Discovery.

### *Substituabilité entre l'accès au réseau téléphonique public en position déterminée et l'accès haut débit à Internet*

Dans un certain nombre de pays de l'Union européenne dont la Belgique, se développent des offres haut débit qui permettent aux utilisateurs de disposer d'un accès à Internet haut débit et de services de téléphonie (par exemple VoIP), sans devoir s'acquitter d'un accès au réseau téléphonique public en position déterminée de l'opérateur historique.<sup>43</sup> En Belgique, le développement de telles offres de détail est possible grâce à la disponibilité d'offres de gros de Belgacom pour le dégroupage total et l'accès haut débit à Internet, sans voix. Ces innovations peuvent également se développer sur les réseaux câblés de télévision dans la mesure où des câblo-opérateurs peuvent fournir des services VoIP sur leur accès haut débit à Internet.

Il est donc pertinent de s'interroger sur la substituabilité entre l'accès au réseau téléphonique public en position déterminée et les accès haut débit à Internet qui intègrent des services téléphoniques.

#### ► *Substituabilité du point de vue de la demande*

L'IBPT considère que les intentions d'achat entre l'accès classique au réseau téléphonique public fixe et les offres haut débit qui fournissent des services téléphoniques sont différentes :

- l'utilisateur d'une offre haut débit y souscrit en premier lieu pour disposer d'un accès à Internet, puis éventuellement, dans un deuxième temps, pour disposer de services téléphoniques
- l'utilisateur final qui souscrit à un accès au réseau téléphonique classique n'est pas nécessairement utilisateur d'Internet haut débit.

En effet, 62% des abonnés au réseau téléphonique public fixe n'avaient pas, au troisième trimestre 2004, un accès à Internet haut débit. L'intention d'achat d'un utilisateur de l'accès au réseau téléphonique classique semble donc être principalement l'accès à des

---

<sup>43</sup> Relevons que les offres de type adsl light comme celles proposées par Versatel (19,90 EUR/mois) sont discutées dans l'analyse du marché internet retail car n'offrant qu'un accès à internet et nécessitant de payer l'abonnement téléphonique à Belgacom.

services téléphoniques, voire uniquement de pouvoir être appelé et accéder aux services d'urgence. Cette appréciation doit être corrigée dans le cas des clients Discovery Line, dont une proportion n'utilise pas leur ligne pour passer des appels via le réseau public de téléphonie fixe. Cela étant, ces clients demeurent très minoritaires parmi la clientèle de Belgacom. On peut donc conclure que les comportements d'achat entre ces deux services sont différents.

D'un point de vue tarifaire, les offres haut débit actuelles groupent les services d'accès à Internet et les services téléphoniques, ce qui n'est pas le cas de l'accès au réseau téléphonique public fixe. On peut ainsi citer l'offre de Scarlet One dont le prix de lancement promotionnel consiste (au mois de février 2005) en un abonnement de EUR49.95 TTC/mois alors que l'accès au réseau téléphonique avec un abonnement de EUR17 TTC/mois est près de trois fois moins cher. Cet écart s'explique par les prestations fournies qui sont plus nombreuses dans l'offre haut débit que dans une offre d'accès au réseau téléphonique public en position déterminée.

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

Les fournisseurs d'offres haut débit offrent avant tout des services d'accès à Internet, qui de plus en plus seront étoffés par des services additionnels de type VoIP. Leur structure de coûts repose essentiellement sur les offres en gros de l'opérateur historique (dégroupeage total et offres en gros large bande sans voix de l'opérateur historique) et/ou sur leur propre infrastructure (réseau en fibre optique par exemple). Le modèle économique de ces acteurs repose ainsi essentiellement sur les principes d'économie d'échelle et de périmètre des services proposés. Leur structure de coûts n'évoluerait donc que très faiblement s'ils décidaient d'offrir uniquement un service d'accès au réseau téléphonique (dissociant ainsi leur offre d'accès haut débit à Internet et leur offre d'accès au réseau téléphonique). En cas d'augmentation relative mais durable des tarifs de l'accès au réseau téléphonique public, les opérateurs commercialisant des offres haut débit « *double play* » (accès à Internet et VoIP) ne seraient donc pas économiquement incités à entrer sur le seul marché de l'accès.

► *Conclusion*

L'IBPT considère que l'accès haut débit à Internet ne peut pas être intégré dans le marché de l'accès au réseau téléphonique public en position déterminée.

***Substituabilité entre l'accès au réseau téléphonique public en position déterminée pour la clientèle résidentielle et pour la clientèle non résidentielle***

La Recommandation sur les marchés pertinents sépare le marché de l'accès au réseau téléphonique public en position déterminée pour la clientèle résidentielle du marché de l'accès au réseau téléphonique public en position déterminée pour la clientèle non résidentielle. Dans les motifs de la Recommandation, la Commission européenne « distingue couramment le marché d'affaires et le marché résidentiel du fait que les modalités contractuelles d'accès et de prestation de services peuvent être variables sur ces deux marchés ». <sup>44</sup> Il y a lieu d'analyser si cette segmentation correspond aux caractéristiques du marché belge.

► *Substituabilité d'un point de vue de la demande*

Il est généralement admis que la séparation des marchés liés à la clientèle résidentielle des marchés de la clientèle non résidentielle est une frontière floue, notamment pour certaines professions libérales et artisans. Toutefois, dans la grande majorité des cas, les offres non résidentielles et les offres résidentielles répondent à des besoins différents.

Au niveau des caractéristiques, la segmentation entre la clientèle résidentielle et la clientèle non résidentielle peut être dans certains cas aisée. Par exemple, les conditions générales d'achat de l'Option Discovery Line prévoient que l'offre est réservée aux personnes physiques pour leurs communications privées. <sup>45</sup> Pour ce produit, il existe donc sans

---

<sup>44</sup> Voir p.18 des motifs de la Recommandation sur les marchés pertinents , op. cit.

<sup>45</sup> Voir conditions générales de l'OptionDiscovery Line : « Toute personne physique qui est titulaire d'une ligne téléphonique analogique (RTC) utilisée à des fins privées et qui souhaite souscrire au programme tarifaire Belgacom Discovery Line (ci-après, le « Client ») peut introduire une demande d'adhésion auprès de Belgacom. La demande du Client sera acceptée après vérification par Belgacom de la réunion des conditions d'adhésion fixées par l'article 3 ci après ».

conteste une séparation entre la clientèle résidentielle et la clientèle non résidentielle. L'IBPT reconnaît que pour des produits comme la ligne analogique Classic ou la ligne numérique Twin de Belgacom, la détermination du degré de substituabilité peut être plus complexe. D'un côté, ces deux produits sont disponibles pour la clientèle résidentielle comme pour la clientèle non résidentielle, qui plus est à des tarifs identiques. Cette similitude en matière de tarifs vaut également pour Telenet dont l'accès au réseau pour une ligne analogique est tarifé pour la clientèle résidentielle et pour la clientèle non résidentielle de manière identique.

Sur le plan des usages, l'IBPT constate des différences entre les clientèles résidentielle et non résidentielle.

- D'une part, les attentes des clients résidentiels en termes de qualité de service sont généralement inférieures à celles des clients non résidentiels. Ces différences se reflètent par exemple dans les services supplémentaires à la disposition des grandes entreprises, notamment en matière de qualité de service. Ainsi, bien que le tarif de base des lignes analogiques soit le même que pour les particuliers, les entreprises complètent bien souvent leurs lignes analogiques par une gamme de services complémentaires.
- D'autre part, l'achat de lignes analogiques ou numériques de base ne répondra pas nécessairement aux mêmes besoins pour la clientèle résidentielle que pour la clientèle non résidentielle. Ainsi, une entreprise utilise ces lignes essentiellement pour la téléphonie et utilisera des lignes louées ou des connexions haut débit pour accéder à l'Internet. Pour sa part, le client résidentiel utilise une ligne pour accéder au service téléphonique mais aussi à l'Internet.
- Enfin certaines offres d'accès, comme les accès numériques primaires, ne sont pas utilisées par la clientèle résidentielle.

► *Substituabilité du côté de l'offre*

Dans les motifs de la Recommandation sur les marchés pertinents, la Commission européenne rappelle qu'il « sera en principe impossible pour une entreprise approvisionnant le marché d'affaires de s'adapter à une augmentation de prix de la part

d'un monopoleur hypothétique sur le marché résidentiel car les caractéristiques économiques de la prestation proposée à ces deux types de clientèle peuvent être nettement différentes ». <sup>46</sup> Il est vrai que du point de vue de l'offre, les opérateurs alternatifs sur le marché de l'accès non résidentiel peuvent difficilement dupliquer l'offre de l'opérateur à destination de la clientèle résidentielle qui couvre l'ensemble du territoire. Inversement, certaines offres d'accès des opérateurs alternatifs pour la clientèle résidentielle ne peuvent s'adresser à une clientèle non résidentielle car elles requièrent un niveau de support technique de relations clients et d'adaptabilité différent.

► *Conclusion*

L'IBPT considère que l'accès au réseau téléphonique public en position déterminée pour la clientèle résidentielle et l'accès au réseau téléphonique public en position déterminée pour la clientèle non résidentielle doivent être intégrés dans deux marchés pertinents différents.

***Substituabilité entre l'accès au réseau téléphonique public en position déterminée analogique et l'accès au réseau téléphonique public en position déterminée numérique de base pour la clientèle résidentielle***

En règle générale, les lignes d'accès commercialisées par Belgacom et par les câblo-opérateurs pour la clientèle résidentielle sont analogiques. Belgacom commercialise bien des lignes numériques de base (ISDN-2) mais celles-ci représentent aujourd'hui moins de 5% des accès commercialisés dans le pays. Ce chiffre est de surcroît en diminution. En outre, Telenet ne commercialise pas de lignes numériques sur le marché résidentiel, alors que cette entreprise est présente sur le marché des offres numériques non résidentielles. La concurrence sur le marché résidentiel entre l'opérateur historique et les câblo-opérateurs se situe donc principalement sur les lignes analogiques.

---

46 Voir p.18 des motifs de la Recommandation sur les marchés pertinents, op. cit.

► *Substituabilité d'un point de vue de la demande*

Sur le plan des caractéristiques des offres, les lignes numériques présentent, à la base, une différence importante avec les lignes analogiques.

- Les lignes numériques permettent d'agréger des canaux qui présentent chacun un débit de 64kbit/s par seconde. Ainsi, un accès de base qui comporte deux canaux permet d'atteindre 128kbit/s.
- En comparaison, une ligne d'accès analogique permet un débit de 56kbits/s. Le débit d'une ligne d'accès analogique est donc a priori très largement inférieur à celui d'une ligne numérique.

Cette différence doit être relativisée par le fait que les offres ADSL d'entrée de gamme disposent d'un débit d'environ 512kbits/s.

Les offres ISDN ont également comme caractéristique d'offrir deux numéros à l'utilisateur final. Mais, à l'instar de la bande passante, cette caractéristique doit être relativisée car elle est également réunie par une double ligne analogique.

Initialement les lignes ISDN étaient seules à donner le numéro et l'identification de l'appelant. Depuis quelques années cette fonction est également offerte sur les lignes analogiques.

Sur le plan des usages des clients résidentiels, l'IBPT constate une faible différenciation entre une ligne ISDN de base et une ligne analogique.

- Dans le cas des lignes numériques, l'utilisateur qui se connecte à Internet conserve un canal disponible pour les appels téléphoniques. Au niveau des usages, pour l'accès à Internet bas débit, cette caractéristique également offerte par une double ligne analogique, constitue un facteur de différenciation certain par rapport à une simple ligne analogique.
- En revanche, par le biais d'une ligne analogique simple, la possibilité de téléphoner et d'avoir accès à Internet de manière simultanée est offerte par l'accès à Internet ADSL.

Dès lors, la particularité des lignes numériques semble s'estomper dans le contexte du développement de l'ADSL.

Sur le plan tarifaire, il existe des différences entre une ligne analogique Classic et une ligne numérique de base. Ces différences ne sont toutefois pas de nature à justifier la création de deux marchés pertinents distincts. En effet, comme illustré dans la figure ci-dessous, le prix d'une double ligne analogique se situe entre ceux des offres Duo et Twin.

	<i>Ligne analogique Classic</i>	<i>Double ligne analogique</i>	<i>Ligne numérique Duo</i>	<i>Ligne numérique de base Twin</i>
Frais d'installation (EUR TTC) <sup>47</sup>	135	198	183	183
Abonnement mensuel (EUR TTC)	17.15	34.3	30	37.75

**Figure 2.6 :** Comparaisons des prix des lignes analogiques et numériques pour la clientèle non résidentielle [Source : Belgacom, mai 2005]

► *Substituabilité du côté de l'offre*

Ayant conclu à l'existence d'une substituabilité suffisante du côté de la demande, l'étude de la substituabilité du côté de l'offre n'est pas susceptible de modifier notre conclusion.

► *Conclusion*

L'IBPT considère que l'accès numérique de base au réseau téléphonique public en position déterminée pour la clientèle résidentielle et l'accès analogique au réseau téléphonique public en position déterminée pour la clientèle résidentielle font partie d'un même marché pertinent.

<sup>47</sup> Les frais d'installation incluent pour les 4 types de lignes les frais de mise en service, le boîtier de raccordement et les frais de déplacement du technicien

*Substituabilité entre l'accès au réseau téléphonique public en position déterminée analogique et l'accès au réseau téléphonique public en position déterminée numérique de base pour la clientèle non résidentielle*

► *Substituabilité d'un point de vue de la demande*

Les offres numériques de base pour la clientèle non résidentielle ont des caractéristiques plus évoluées que les offres numériques de base pour la clientèle résidentielle. Ainsi, Belgacom commercialise toute une gamme d'offres d'accès numériques, regroupant les produits ISDN Twin, ISDN-2 standard, ISDN-2 Indialing, ou ISDN-2 Cascade. Ces offres se distinguent des offres analogiques lorsque l'on procède à une analyse des usages de la clientèle non résidentielle. Ainsi, l'évolution technologique des centraux téléphoniques privés a amené la disparition de la possibilité de les connecter au réseau public via des lignes analogiques. De même, il y a lieu de rappeler que d'un point de vue de la qualité de service, la transmission de données analogique génère plus d'erreurs que la transmission numérique. Cet élément peut avoir une plus grande importance pour un client non résidentiel que pour un client résidentiel. Enfin, les offres d'accès analogiques n'incluent pas de services complémentaires aussi nombreux que pour les offres d'accès numériques..

► *Substituabilité du côté de l'offre*

Compte tenu des investissements importants requis pour convertir une ligne analogique en ligne numérique de base (de l'ordre de EUR100 à EUR300 par ligne), l'IBPT considère qu'il n'existe pas de substituabilité du côté de l'offre entre les lignes analogiques et les lignes numériques de base.

► *Conclusion*

L'IBPT considère que l'accès analogique au réseau téléphonique public en position déterminée pour la clientèle non résidentielle et l'accès numérique de base au réseau téléphonique public pour la clientèle non résidentielle ne présentent pas un degré suffisant d'interchangeabilité pour être intégrés dans le même marché pertinent.

► *Substituabilité d'un point de vue de la demande*

Sur le plan des caractéristiques, l'accès numérique de base fournit deux canaux B à 64kbit/s pouvant être utilisés pour la voix et pour la transmission de données et un canal D de signalisation à 16kbit/s. Pour sa part, l'accès primaire octroie une bande passante plus large que pour un accès de base. L'accès primaire comprend ainsi 30 canaux à 64kbit/s chacun et deux canaux de signalisation à 64kbits/s. Contrairement à l'accès de base, la bande passante dans l'accès primaire peut être allouée de manière plus dynamique grâce à la disponibilité de davantage de canaux. De plus, l'accès numérique primaire ne peut être connecté qu'à un seul équipement, le plus généralement à un PABX. Celui-ci peut éventuellement répartir alors les canaux disponibles entre plusieurs équipements.

Sur le plan des usages, il existe des différences entre l'accès numérique de base et l'accès numérique primaire. En effet, l'offre numérique primaire cible en priorité une clientèle de grandes entreprises, ou d'entreprises fortement consommatrices de communications électroniques (centres d'appels par exemple).

Sur le plan tarifaire, il existe de plus également des écarts importants entre l'accès numérique de base et l'accès numérique primaire.

► *Substituabilité du côté de l'offre*

Alors que l'accès numérique de base est en règle générale fourni sur la paire de cuivre, les réseaux ADSL ou sur les réseaux câblés de télévision, les accès numériques primaires peuvent être fournis sur des réseaux en fibre optique ou sur paire de cuivre équipée de modems HDSL<sup>48</sup>.

Les structures concurrentielles de l'offre numérique de base et de l'offre numérique primaire sont différentes. Les fournisseurs d'accès numérique primaire sont plus nombreux que les fournisseurs d'accès numérique de base. Une entreprise fournissant des accès numériques de base qui voudrait fournir une offre d'accès numérique primaire serait obligée de procéder à des investissements substantiels pour entrer sur ce marché. Cette entrée ne pourrait pas s'effectuer immédiatement.

---

<sup>48</sup> Pour information, l'IBPT a décidé d'imposer la fin de l'utilisation de la technologie HDSL pour décembre 2006 du fait de son potentiel plus important de perturbations entre paires de cuivres équipées de xDSL

► *Conclusion*

L'IBPT considère que l'accès numérique primaire au réseau téléphonique public en position déterminée pour la clientèle non résidentielle et l'accès numérique de base au réseau téléphonique public pour la clientèle non résidentielle ne présentent pas un degré suffisant d'interchangeabilité pour être intégrés dans le même marché pertinent.

### 2.1.3 Marchés pertinents géographiques

En Belgique, l'offre de Belgacom à destination des clientèles résidentielle et non résidentielle couvre l'ensemble du territoire. Cette ubiquité existe car le réseau de l'opérateur historique couvre lui même l'ensemble du territoire. Sur le plan réglementaire, les dispositions applicables à l'accès au réseau téléphonique public fixe garantissent une homogénéité de la fourniture de services sur l'ensemble du territoire. Par exemple, les obligations relatives à l'accès universel imposent à Belgacom de fournir des lignes numériques sur tout le territoire national. De même, les obligations réglementaires de Belgacom en matière de service universel l'empêchent de fixer librement ses prix sur une base régionale. Sa réaction concernant une évolution éventuelle des prix de l'accès au réseau téléphonique des câblo-opérateurs serait donc elle aussi nationale. A cet égard, l'IBPT remarque que les tarifs en matière d'accès au réseau téléphonique des câblo-opérateurs, notamment ceux de Telenet, sont très proches de ceux de Belgacom. Cela confirme l'homogénéité des conditions de concurrence sur le territoire.

Par conséquent, même s'il existe des structures de marché différentes entre les régions de la Belgique, la dynamique concurrentielle est suffisamment homogène pour conclure à la segmentation nationale sur l'ensemble du territoire belge.

De plus, une segmentation géographique plus fine ne paraît pas réaliste. En effet, bien qu'un opérateur national puisse être le seul fournisseur dans une zone A et être en concurrence avec d'autres fournisseurs sur une autre zone B du territoire, segmenter un tel marché suivant les zones A et B d'une part ne rendrait pas compte des spécificités nationales du principal fournisseur (politique tarifaire et commerciale, couverture de réseau

et réglementation des offres en gros nationales). Une extrapolation de ce principe impliquerait alors de définir une nouvelle zone géographique dès que le nombre de fournisseurs est différent d'un territoire à l'autre et à chaque évolution de la couverture géographique des fournisseurs.

#### 2.1.4 Conclusion

Pour le Marché 1 de l'accès au réseau téléphonique public en position déterminée pour la clientèle résidentielle, l'IBPT a une position identique à celle de la Commission européenne dans la Recommandation sur les marchés pertinents. Elle a ainsi identifié le marché suivant :

- marché national de l'accès au réseau téléphonique public en position déterminée pour la clientèle résidentielle.

Pour le Marché 2 de l'accès au réseau téléphonique public en position déterminée pour la clientèle non résidentielle, l'IBPT a adopté une segmentation plus fine que celle de la Commission européenne dans la Recommandation sur les marchés pertinents. Elle a ainsi identifié les marchés suivants :

- marché national de l'accès analogique au réseau téléphonique public en position déterminée pour la clientèle non résidentielle
- marché national de l'accès numérique de base au réseau téléphonique public en position déterminée pour la clientèle non résidentielle
- marché national de l'accès numérique primaire au réseau téléphonique public en position déterminée pour la clientèle non résidentielle.

## 2.2 Analyse de marché et identification des opérateurs puissants

*Note : La structure de l'analyse et la présentation des critères utilisés ci-dessous sont détaillées dans le chapitre 1.3..*

### 2.2.1 Principaux facteurs structurants du marché

#### *Principaux opérateurs du marché*

L'opérateur historique Belgacom est le plus important sur le marché résidentiel de l'accès au réseau téléphonique public en position déterminée, avec plus de 2.7 millions de lignes analogiques et 40 000 lignes numériques de base (ISDN-2) fin 2004. Des câblo-opérateurs proposent également de l'accès analogique au réseau téléphonique public. Le principal câblo-opérateur actif sur ce marché est Telenet avec près de 270 000 lignes analogiques fin 2004. Le câblo-opérateur Coditel commercialise ses services d'accès au réseau téléphonique public depuis janvier 2005.

Sur le marché non résidentiel de l'accès au réseau téléphonique public, la situation est différente de celle du marché résidentiel :

- sur le marché de l'accès analogique qui concerne principalement les petites et moyennes entreprises, Belgacom et le câblo-opérateur Telenet sont, fin 2004, les principaux opérateurs actifs sur ce marché
- sur les marchés de l'accès numérique de base et primaire, outre Belgacom et le câblo-opérateur Telenet (via sa branche Telenet Solutions) d'autres acteurs sont également présents sur le marché :
  - des filiales d'opérateurs internationaux comme COLT, BT Belgium ou MCI qui ciblent principalement les grandes entreprises, filiales de grands groupes étrangers, ou utilisateurs importants de communications électroniques
  - des acteurs avec un positionnement de niche tels que Mobistar ou Scarlet par exemple.

#### ► *Utilisation de la paire de cuivre*

L'opérateur historique Belgacom propose à sa clientèle résidentielle et non résidentielle des services d'accès analogique au réseau téléphonique public ainsi que des services d'accès numérique de base et primaire (ISDN-2 et ISDN-30).

Le dégroupage total, qui à l'inverse du dégroupage partiel avec voix permet à l'utilisateur final de s'affranchir de l'abonnement à Belgacom n'est, fin 2004, pas utilisé par les opérateurs alternatifs pour servir une clientèle résidentielle. D'autre part, l'IBPT constate que l'utilisation du dégroupage par les opérateurs alternatifs (Versatel, Scarlet, Mobistar...), principalement destinée à une clientèle non résidentielle, est encore limitée, puisqu'à la fin 2004, environ 3300 lignes d'accès non résidentiel correspondaient à des lignes dégroupées.

► *Utilisation du câble coaxial*

Les réseaux câblés de télévision peuvent être utilisés, lorsqu'ils sont mis à niveau avec une capacité bidirectionnelle, pour fournir des accès au réseau téléphonique public. Telenet dans la région de la Flandre fournit ce type d'accès, grâce à un réseau lui permettant de proposer des services téléphoniques et des services d'accès à Internet à près de 98% des foyers en Flandre. Le câblo-opérateur Coditel a également lancé début 2005 des offres d'accès aux services téléphoniques. La société s'appuie sur un plan de modernisation de l'architecture de son réseau sur toutes les communes qu'elle dessert dans la région bruxelloise. La population totale potentiellement concernée par les offres Telenet et Coditel est de l'ordre de 6.3 millions (soit environ 60% de la population belge).

► *Utilisation de la fibre optique*

L'utilisation de réseaux en fibre optique est un des principaux moyens d'accès au réseau téléphonique public pour le raccordement des moyennes et grandes entreprises. Ce type d'accès permet de relier une entreprise située à proximité des réseaux métropolitains et de lui offrir des accès au réseau téléphonique public. La fibre optique permet en particulier de proposer de l'accès numérique primaire. Fin 2004, le nombre d'accès numériques primaires fournis sur une infrastructure en fibre optique était d'environ 1500 – équivalent à 45 000 lignes classiques (une ligne primaire ou ISDN-30 étant équivalente à 30 canaux voix classiques).

► *Utilisation d'autres technologies d'accès*

Plusieurs technologies concurrentes à la paire de cuivre, au câble coaxial ou à la fibre optique comme la boucle locale radio, le WiMAX, les réseaux courants porteurs de ligne peuvent être utilisées en Belgique pour la fourniture d'accès au réseau téléphonique public.

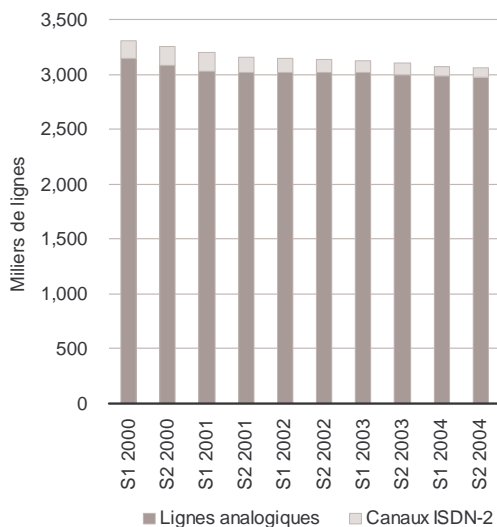
MAC Telecom s'appuie ainsi sur la technologie LMDS et Mobistar utilise des liens radios pour fournir l'accès au réseau téléphonique public pour une clientèle non résidentielle. Toutefois le nombre de lignes concernées, de l'ordre de quelques centaines fin 2004, montre que le développement de ces technologies d'accès est pour l'instant limité et que leur impact sur le marché est très faible.

*Taille du marché, parts de marché et concentration du marché*

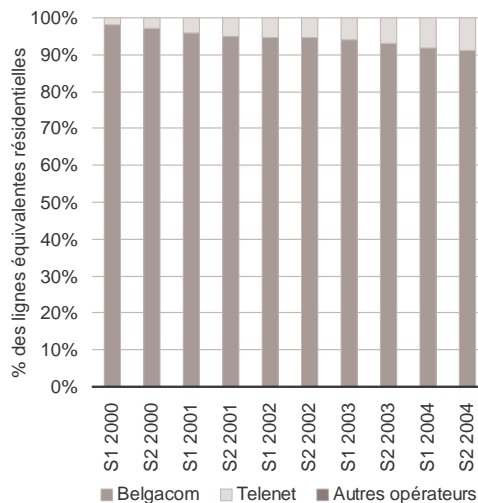
► *Marché de l'accès au réseau téléphonique public en position déterminée pour la clientèle résidentielle*

Les deux figures suivantes présentent l'évolution depuis le premier semestre 2000 jusqu'à la fin 2004 du nombre de lignes d'accès au réseau téléphonique public en position déterminée sur le marché résidentiel et l'évolution des parts de marché de l'opérateur historique.

Sur l'ensemble des lignes équivalentes analogiques (un accès numérique de base étant équivalent à deux lignes analogiques pour le client résidentiel), l'évolution constatée entre 2000 et 2004 est une baisse annuelle moyenne inférieure à 1%. Sur le marché résidentiel, Belgacom possède une part de marché en baisse mais supérieure à 90% fin 2004, le reste du marché étant représenté par les lignes de Telenet.



**Figure 2.7:** Nombres de lignes résidentielles selon la technologie sous-jacente [Source: Analysys, IBPT, données opérateurs, 2005]

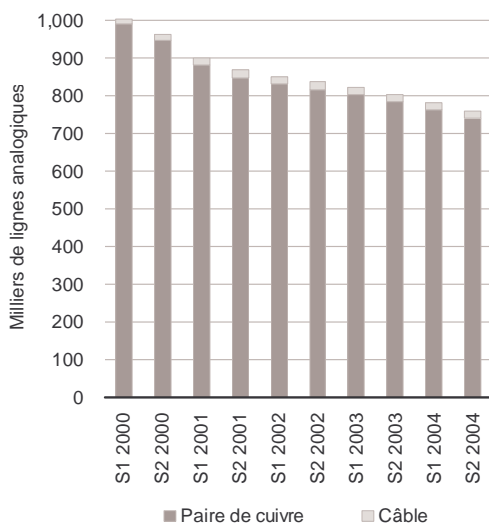


**Figure 2.8:** Parts de marché de l'opérateur historique, en nombre de lignes résidentielles [Source: Analysys, IBPT, données opérateurs, 2005]

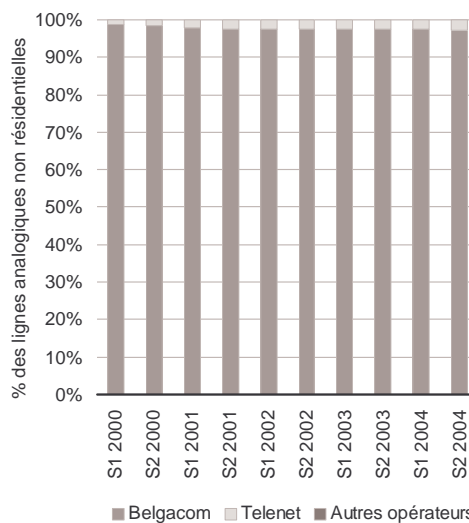
► *Marché de l'accès analogique au réseau téléphonique public en position déterminée pour la clientèle non résidentielle*<sup>49</sup>

Les figures suivantes présentent l'évolution du nombre de lignes analogiques non résidentielles entre le premier semestre 2000 et la fin de l'année 2004, ainsi que l'évolution de la part de marché de Belgacom sur la même période. Le marché se caractérise par une baisse importante du nombre de lignes analogiques sur la période du premier semestre 2000 au deuxième semestre 2004 avec une diminution semestrielle moyenne de 3% durant cette période.

<sup>49</sup> Pour l'ensemble des graphes relatifs à ce marché, les données au S1 2004 ont été légèrement ajustées, par souci de cohérence avec les données du S2 2003 et du S2 2004.



**Figure 2.9:** Nombres de lignes analogiques non résidentielles selon la technologie sous-jacente [Source: Analysys, IBPT, données opérateurs, 2005]



**Figure 2.10:** Part de marché de Belgacom sur le marché non résidentiel des lignes analogiques [Source: Analysys, IBPT, données opérateurs, 2005]

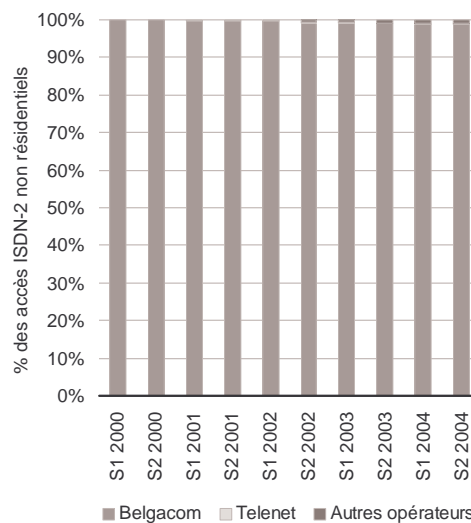
- *Marché de l'accès numérique de base au réseau téléphonique public en position déterminée pour la clientèle non résidentielle*<sup>50</sup>

Comme illustré dans les figures ci-dessous, le marché de l'accès numérique de base, augmente de manière régulière et compte fin 2004 près de 360 000 accès. Ce marché est largement dominé par Belgacom qui détenait à cette période une part de marché toujours supérieure à 97%.

<sup>50</sup> Pour l'ensemble des graphes relatifs à ce marché, les données au S1 2004 ont été légèrement ajustées, par souci de cohérence avec les données du S2 2003 et du S2 2004.



**Figure 2.11:** Nombres d'accès numériques de base selon la technologie sous-jacente  
 [Source: Analysys, IBPT, données opérateurs, 2005]



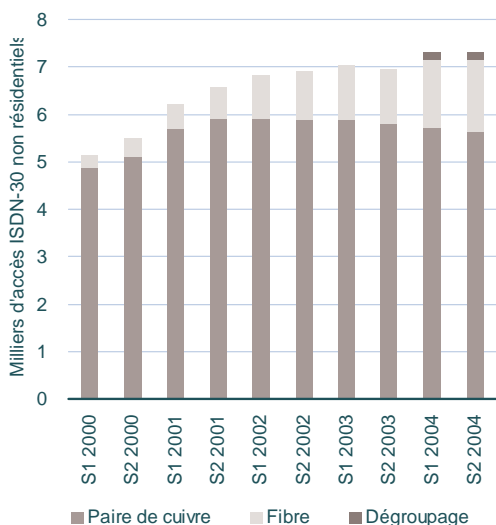
**Figure 2.12:** Part de marché de Belgacom sur le marché non résidentiel des accès numériques de base [Source: Analysys, IBPT, données opérateurs, 2005]

Les services d'accès numérique de base proposés par Belgacom reposent essentiellement sur son infrastructure en paire de cuivre. Les accès numériques de base des opérateurs alternatifs s'appuient principalement sur la technologie ADSL et SDSL. Le faible développement actuel du dégroupage explique la faible part de marché des opérateurs alternatifs sur ce marché.

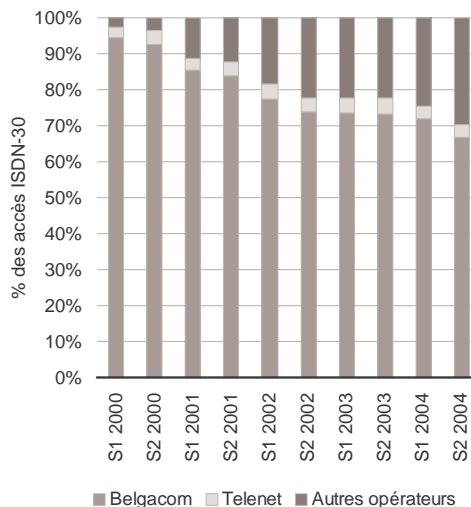
► *Marché de l'accès numérique primaire au réseau téléphonique public en position déterminée pour la clientèle non résidentielle*<sup>51</sup>

Le marché de l'accès numérique primaire au réseau téléphonique public en position déterminée a augmenté de manière importante avec près de 5000 lignes au premier semestre 2000 jusqu'à environ 7200 lignes fin 2004. Sur ce marché la pression accrue des opérateurs alternatifs a fait baisser la part de marché de Belgacom de 95% au premier semestre 2000 à près de 70% fin 2004. Les deux figures suivantes présentent les évolutions de ce marché sur la période du premier semestre 2000 au second semestre 2004.

<sup>51</sup> Pour l'ensemble des graphes relatifs à ce marché, les données au S1 2004 ont été légèrement ajustées, par souci de cohérence avec les données du S2 2003 et du S2 2004.



**Figure 2.13:** Nombres d'accès numériques primaires selon la technologie sous-jacente [Source: Analysys, IBPT, données opérateurs, 2005]

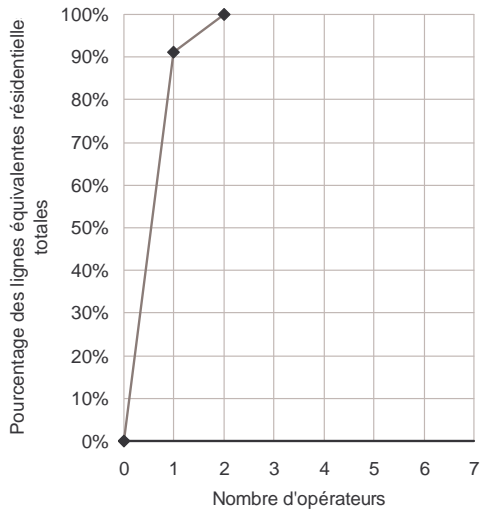


**Figure 2.14:** Part de marché de Belgacom sur le marché non résidentiel des accès numériques primaires [Source: Analysys, IBPT, données opérateurs, 2005]

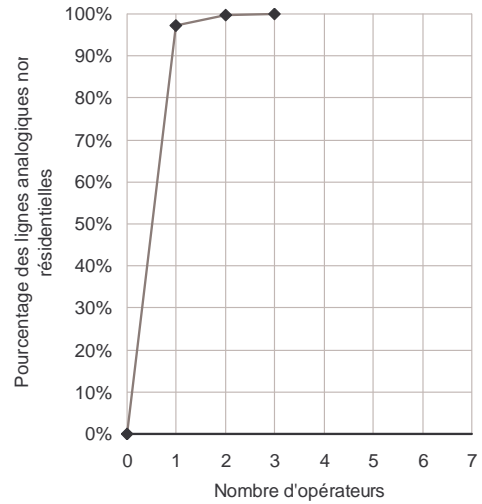
Si Belgacom fournit essentiellement des accès numériques primaires en s'appuyant sur la paire de cuivre et la fibre optique, les accès numériques primaires des opérateurs alternatifs sont principalement fournis sur une infrastructure d'accès en fibre optique.

► *Concentration du marché*

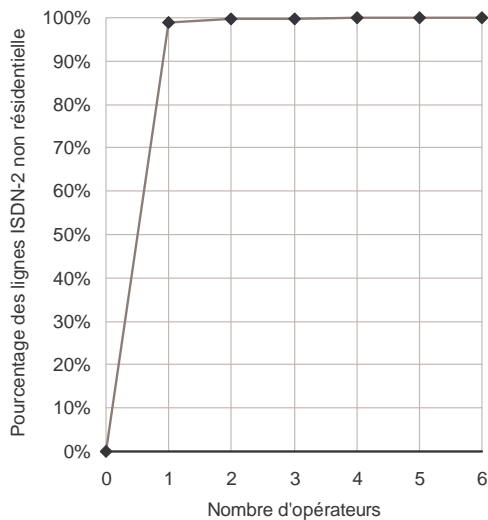
Le marché de l'accès au réseau téléphonique public en position déterminée pour la clientèle résidentielle et les marchés de l'accès analogique et numérique de base pour la clientèle non résidentielle sont très fortement dominés par Belgacom et très concentrés. La concentration du marché de l'accès primaire au réseau téléphonique public pour la clientèle non résidentielle est moins importante que celle des autres marchés de l'accès au réseau téléphonique public, comme illustré par les figures ci-dessous.



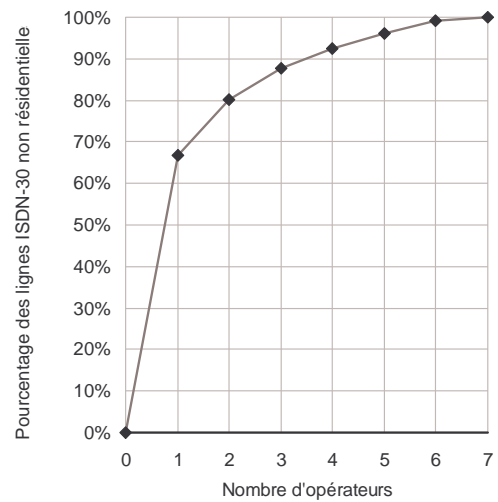
**Figure 2.15:** Concentration du marché de l'accès au réseau téléphonique public pour une clientèle résidentielle, fin 2004 [Source: Analysys, IBPT, données opérateurs, 2005]



**Figure 2.16:** Concentration du marché de l'accès analogique au réseau téléphonique public pour une clientèle non résidentielle, fin 2004 [Source: Analysys, IBPT, données opérateurs, 2005]



**Figure 2.17:** Concentration du marché de l'accès numérique de base (ISDN-2) au réseau téléphonique public pour une clientèle non résidentielle, fin 2004 [Source: Analysys, IBPT, données opérateurs, 2005]



**Figure 2.18:** Concentration du marché de l'accès numérique primaire (ISDN-30) au réseau téléphonique public pour une clientèle non résidentielle, fin 2004 [Source: Analysys, IBPT, données opérateurs, 2005]

Sur le marché de l'accès au réseau téléphonique public en position déterminée pour la clientèle résidentielle, les parts de marché de Belgacom sont, bien qu'en baisse depuis fin 2000, toujours supérieures à 90% fin 2004 (en nombre de lignes).

Sur les marchés de l'accès analogique et numérique de base au réseau téléphonique public en position déterminée pour la clientèle non résidentielle, les parts de marché de Belgacom, bien qu'en légère baisse depuis 2000, sont fin 2004, toujours supérieures à 95% (en nombre de lignes).

Sur le marché de l'accès numérique primaire au réseau téléphonique public en position déterminée pour la clientèle non résidentielle, la part de marché de Belgacom a connu une baisse importante depuis 2000, mais reste cependant à la fin 2004 supérieure à 65% (en nombre de lignes).

En conclusion, conformément à la pratique décisionnelle de la Commission européenne et la jurisprudence de la Cour de Justice, l'IBPT considère qu'il existe une forte présomption concernant la dominance de Belgacom sur ces marchés.

### *Dynamique de marché*

Les offres d'accès analogique ou numérique de base pour la clientèle non résidentielle (offres de Belgacom et Telenet) sont les mêmes que celles proposées pour la clientèle résidentielle. Ces offres sont présentées dans la définition du marché.

Belgacom propose un plus grand choix de formules d'abonnement que Telenet. Cependant les principales formules d'accès au réseau téléphonique public (ligne Classic de Belgacom et offre Téléphonie de Telenet) sont très proches en termes de tarification. L'offre d'abonnement de Coditel de l'ordre de EUR12 TTC/mois est toutefois inférieure à celles de Belgacom et de Telenet de l'ordre de EUR17 TTC/mois. Belgacom (mais également Telenet) sont ainsi capables, compte tenu de leur position sur le marché, de maintenir des prix plus élevés que le nouvel entrant Coditel. Il est à noter que Telenet s'aligne pour l'abonnement classique sur les prix de Belgacom.

Sur les marchés de l'accès au réseau téléphonique, il n'y a donc pas de concurrence forte sur les prix au niveau des accès analogiques et numériques de base.<sup>52</sup>

Les offres destinées aux grandes entreprises font généralement l'objet de réponse à des cahiers de charges où les opérateurs doivent, par exemple, spécifier les critères de qualité de service (taux d'établissement d'appel, délais d'intervention et de réparation ...) et adapter leur offre en fonction de l'entreprise cliente. Les offres des opérateurs ont alors tendance à coupler les services d'accès à des services téléphoniques voire d'accès à Internet et d'échange de données en proposant des réductions sur les tarifs de base.

Les prix des abonnements numériques primaires ne sont généralement pas publiés par les opérateurs, et peuvent varier en fonction des options ou services associés.

Les offres d'accès analogique et numérique de base au réseau téléphonique public apparaissent comme des produits de base. Ces marchés paraissent peu dynamiques – l'entrée sur le marché de Telenet il y a quelques années n'a pas entraîné de baisse des prix significative sur ces services. L'Institut note toutefois que l'offre récente d'abonnement téléphonique de Coditel est inférieure à celle de Belgacom.

Le marché de l'accès numérique primaire se caractérise par une dynamique de marché plus importante. Les différents acteurs proposent différentes options de qualité de service et intègrent leurs offres d'accès à des solutions de services de communications électroniques plus complètes.

## 2.2.2 Autres facteurs affectant la concurrence sur le marché

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

*Dépenses à fonds perdus* Les dépenses à fonds perdus sont importantes dans l'industrie des communications électroniques et plus particulièrement dans les marchés de l'accès au réseau téléphonique public, dans la mesure où

<sup>52</sup> Il est à noter qu'une concurrence plus forte existe sur les prix en ce qui concerne les marchés des services téléphoniques (voir la consultation nationale de l'IBPT sur les Marchés 3 à 9)

d'importants investissements doivent être consentis pour déployer et opérer un réseau téléphonique public.

En Belgique, l'important déploiement des réseaux câblés de télévision et leur mise à niveau en réseaux bidirectionnels constituent également pour les câblo-opérateurs des dépenses à fonds perdus, comme en témoignent par exemple les investissements de plus de EUR350 millions réalisés par Telenet entre 2001 et 2003.<sup>53</sup> De son côté Belgacom a investi dans ses infrastructures de réseau plus de EUR1200 millions durant la même période.

Le dégroupage de la boucle locale réduit néanmoins partiellement l'avantage concurrentiel dont dispose l'opérateur historique qui a déjà investi dans ses infrastructures. En effet, l'accès à la boucle locale permet aux opérateurs alternatifs de convertir en coûts variables (redevance mensuelle, frais de co-localisation, ...) les coûts fixes inhérents au déploiement d'un réseau d'accès.

En raison des montants élevés des dépenses non recouvrables (déploiement d'un réseau d'accès en fibre optique ou d'un réseau capillaire pour utiliser le dégroupage de la boucle locale), les opérateurs alternatifs ont tendance à s'orienter vers la fourniture des services d'accès vers la clientèle non résidentielle, qui représente un potentiel de retour sur investissement plus important. Ceci explique ainsi dans une certaine mesure la présence de peu d'acteurs sur le marché résidentiel.

Par ailleurs, l'absence de revente de l'abonnement au réseau téléphonique public prive les opérateurs alternatifs d'un moyen d'entrée sur les marchés de l'accès au réseau téléphonique en

---

<sup>53</sup> Sur l'ensemble de ses infrastructures de réseau

position déterminée à faible coût.

Les dépenses à fonds perdus consenties par les opérateurs établis (et notamment Belgacom) sont importantes. Même si le développement du dégroupage total de la boucle locale peut à l'avenir permettre de réduire cette barrière à l'entrée, les dépenses à fonds perdus représentent de fortes barrières à l'entrée sur les marchés de l'accès au réseau téléphonique public en position déterminée.

*Economies  
d'échelle*

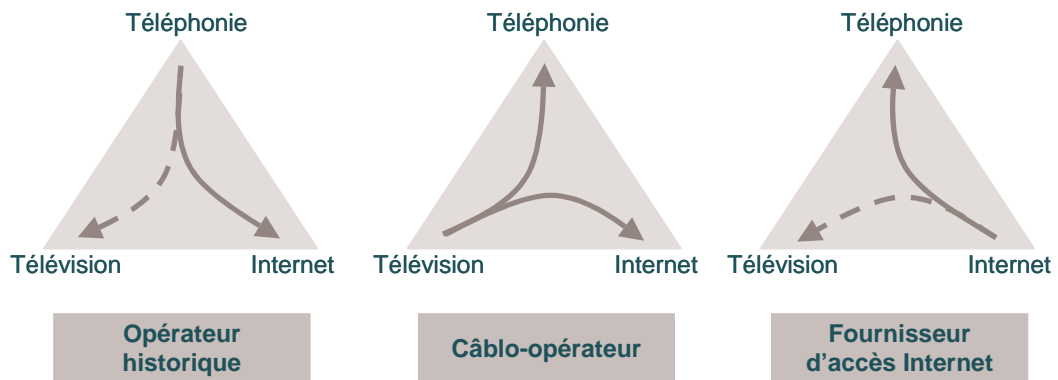
Dans les marchés de l'accès, les économies d'échelle sont essentiellement influencées par des facteurs d'économie de densité. En effet, de manière générale, le réseau d'accès d'un opérateur peut représenter de l'ordre de 50% des coûts de son réseau. Dès lors, la capacité pour un opérateur de couvrir un nombre important d'utilisateurs finals avec son réseau d'accès permet de réduire les coûts unitaires par utilisateur et lui assure par conséquent une meilleure rentabilité.

Cet effet d'économies d'échelle représente un facteur important pour l'entrée ou l'expansion de nouveaux acteurs sur le marché. En effet, ces acteurs connaissent typiquement, pendant le déploiement de leur réseau, une augmentation progressive de leur nombre d'abonnés et doivent donc supporter des coûts unitaires plus importants pendant cette période que les autres opérateurs déjà établis (notamment Belgacom). De plus, cet effet d'économies d'échelle implique que de nouveaux acteurs ne peuvent déployer leur réseau dans des zones peu peuplées ; la couverture de ces zones est donc « limitée » aux acteurs existants.

Les économies d'échelle dans un réseau d'accès sont significatives. Les opérateurs ayant une base de clientèle importante comme Belgacom bénéficient d'un avantage économique par rapport à leurs concurrents. Les économies d'échelle constituent donc une barrière à l'entrée ou à l'expansion sur les marchés de l'accès au réseau téléphonique public.

*Economies de gamme*

On peut constater un élargissement des gammes de produit et services chez un grand nombre d'acteurs sur le marché belge. En effet, comme dans les autres pays européens, les câblo-opérateurs comme Telenet élargissent leur offre traditionnelle pour fournir à la fois des services de télévision par câble, des services d'accès à Internet haut débit et des services d'accès au réseau téléphonique public. De même, l'opérateur historique Belgacom, à l'origine fournisseur exclusif de services téléphoniques, a développé des services d'accès à Internet et a lancé ses services de télévision numérique interactive (iDTV) en 2005. D'autres opérateurs, comme Scarlet, ont quant à eux débuté par la fourniture de services téléphoniques et développent à présent des services d'accès à Internet et des services d'accès au réseau téléphonique et pourraient prochainement développer des services de télévision sur DSL. Le schéma suivant illustre les stratégies d'élargissement de gamme pour les différents acteurs actifs sur le marché belge : l'opérateur historique, les câblo-opérateurs et les fournisseurs d'accès à Internet.



**Figure 2.19:** Orientations stratégiques multiservices des opérateurs sur le marché belge  
 [Source: Analysys, 2005]

Cet effet d'économies de gamme permet d'augmenter le potentiel de revenus par abonné et de partager les coûts d'une infrastructure entre plusieurs services, diminuant ainsi les coûts unitaires de fourniture des services. Les économies de gamme permettent donc de faciliter l'entrée ou l'expansion de nouveaux acteurs sur les marchés de l'accès au réseau téléphonique en position déterminée car ils tendent à améliorer la rentabilité des opérateurs.

Les économies de gamme facilitent l'entrée/l'expansion sur le marché de l'accès au réseau téléphonique public de nouveaux acteurs.

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

Les économies d'échelle mentionnées ci-dessus impliquent que les infrastructures existantes des opérateurs peuvent difficilement être dupliquées d'un point de vue économique. Les réseaux d'accès des opérateurs de réseau câblé mais surtout le réseau d'accès de Belgacom, par sa capillarité et sa couverture nationale, représentent des infrastructures qu'il n'est pas facile de dupliquer et constituent une barrière à l'entrée/l'expansion sur le marché. Toutefois, le développement du dégroupage de la boucle locale pourra permettre de relativiser cet avantage (notamment dans les zones densément peuplées). Celui-ci permet aux opérateurs alternatifs ne possédant pas d'infrastructure d'accès d'offrir des services d'accès au réseau téléphonique moyennant des investissements nettement moins élevés en comparaison avec le déploiement d'une infrastructure d'accès

L'opérateur historique contrôle une infrastructure qu'il n'est pas facile de dupliquer. Le dégroupage de la boucle locale pourra néanmoins permettre de réduire dans une certaine mesure cette barrière à l'entrée sur les zones les plus densément peuplées du territoire belge.

*Accès facile ou privilégié à des ressources ou*

Les principaux actifs des opérateurs présents sur ce marché sont leur réseau d'accès en propre. Belgacom peut plus particulièrement bénéficier, en raison de l'étendue de son réseau, d'avantages concurrentiels puisqu'il est en mesure de desservir ses clients sur

*actifs spécifiques* l'ensemble du territoire belge. Les câblo-opérateurs possèdent eux aussi une capillarité de réseau importante mais limitée à certaines régions du territoire belge (par exemple Telenet en Flandre et Coditel dans la région bruxelloise).

Les opérateurs internationaux déployant des réseaux en fibre optique comme MCI, COLT ou BT couvrent les principales zones de concentration des entreprises. Ils sont néanmoins rarement en mesure de raccorder directement (avec leur réseau propre ou des lignes louées) les sites d'entreprises en dehors de ces zones de concentration. Ils doivent alors utiliser le réseau de l'opérateur historique ou d'opérateurs alternatifs qui couvrent ces régions.

L'opérateur historique bénéficie d'une plus grande étendue de réseau que ses concurrents ce qui lui procure un avantage concurrentiel sur le marché.

*Accès facile ou privilégié aux marchés des capitaux et aux ressources financières* L'introduction de Belgacom en bourse de Bruxelles au mois de mars 2004 a donné à Belgacom l'accès aux capitaux boursiers. L'opération a permis au groupe de vendre pour EUR3.6 milliards d'actions, ce qui a représenté la plus importante introduction en bourse jamais réalisée en Belgique. Par ailleurs, Belgacom disposait en juin 2005 d'un rating financier de moody's de Aa2 ce qui témoigne de sa bonne santé financière (dont notamment une trésorerie importante et un faible niveau d'endettement).

L'institut considère néanmoins que les filiales ou divisions de grands opérateurs internationaux comme par exemple BT ou Mobistar peuvent également bénéficier du support de leur maison mère. En revanche, les opérateurs concurrents sur le marché de l'accès ne sont généralement pas cotés en bourse (par exemple

Telenet<sup>54</sup>, Coditel...) et n'ont donc pas accès aux mêmes ressources financières.

La structure financière de Belgacom lui assure un accès plus facile aux marchés des capitaux que ses concurrents qui ne sont pas affiliés à des grands groupes internationaux.

*Contraintes réglementaires ou juridiques* L'obtention de licence dans l'ancien cadre réglementaire n'impliquait pas de contraintes particulières importantes (investissements, engagements de couverture). Aucune contrainte réglementaire ou juridique importante n'a donc pu agir comme une barrière à l'entrée sur le marché pour de nouveaux opérateurs.

Les marchés de l'accès au réseau téléphonique public en position déterminée ne présentent pas de contraintes réglementaires ou juridiques particulières pouvant représenter des barrières à l'entrée.

*Avancées ou supériorité technologiques* L'accès au réseau téléphonique public en mode circuit fait intervenir des technologies anciennes et matures.

En revanche, des opérateurs qui déploient (ou ont déployé) leur réseau en fibre optique disposent de technologies plus efficaces que celles des opérateurs utilisant la boucle locale ou des réseaux de télévision par câble.

La VoB est également de plus en plus utilisée par les opérateurs alternatifs ainsi que par Belgacom, comme en atteste l'émergence de solutions utilisant cette technologie pour des clients résidentiels et PME.

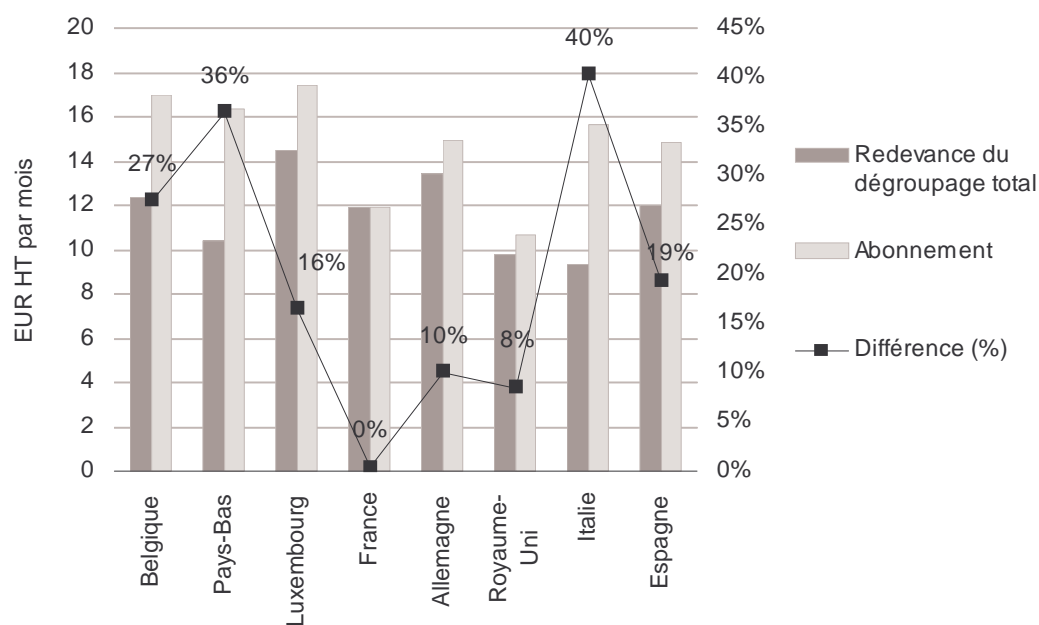
Belgacom ne bénéficie pas sur les marchés de l'accès au réseau téléphonique public en position déterminée de supériorité technologique.

---

<sup>54</sup> L'institut a cependant relevé la procédure d'introduction en bourse dans laquelle Telenet s'est engagée.

*Intégration verticale*

Fin 2004, les opérateurs actifs sur les marchés de l'accès au réseau téléphonique pour la clientèle non résidentielle sont des opérateurs verticalement intégrés : l'opérateur historique Belgacom, le câblo-opérateur Telenet, les opérateurs ayant une infrastructure en fibre optique. Le dégroupage de la boucle locale est actuellement la seule solution permettant une entrée sur le marché de l'accès pour des opérateurs n'étant pas intégrés verticalement. Les effets d'intégration verticale se reflètent alors par l'espace économique qui existe entre le dégroupage total et l'abonnement téléphonique de l'opérateur puissant. Comme illustré par la figure ci-dessous, cet espace économique apparaît pour l'offre de base de Belgacom comme l'un des plus importants des pays européens étudiés (avec environ EUR4.7 HT). Belgacom ne semble donc pas utiliser son intégration verticale pour augmenter sa position de force sur les marchés de l'accès au réseau téléphonique public en position déterminée.



**Figure 2.20:** Espace économique entre les tarifs mensuels du dégroupage total et l'abonnement téléphonique de Belgacom – les frais d'installation sont inclus et amortis sur l'hypothèse d'une période de trois ans [Source: Analysys, IBPT, 2005]

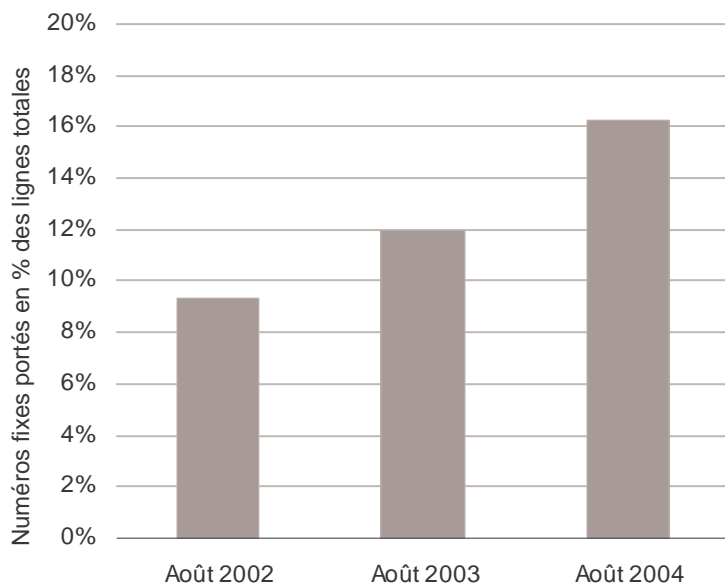
Cette appréciation mérite toutefois d'être nuancée. Premièrement le développement du dégroupage n'a pas permis, jusqu'à présent, de développer une forte concurrence sur les marchés de détail de l'accès au réseau téléphonique (comme l'illustre l'analyse des parts de marchés réalisée à la section 2.2.1). Belgacom bénéficie donc d'une situation privilégiée sur les marchés de l'accès au réseau téléphonique public en position déterminée. Deuxièmement, Belgacom a introduit sur le marché l'abonnement Discovery Line à un prix (EUR6,5 TTC au lieu de EUR17 TTC) inférieur à la redevance du dégroupage total de l'Offre de Référence, mais accompagné en contrepartie par des tarifs plus élevés (que les tarifs de base) pour les services téléphoniques.

Même si Belgacom n'utilise pas son intégration verticale pour augmenter sa position de force sur les marchés de l'accès au réseau téléphonique public en position déterminée, celui-ci dispose d'une situation privilégiée sur ces marchés.

*Barrières au  
changement du  
côté des  
utilisateurs*

Les difficultés rencontrées dans le processus de changement de fournisseur pourraient être causées par les difficultés à porter les numéros fixes. En Belgique, la portabilité des numéros fixes est en place depuis 2000 et ce processus a rencontré un réel succès. Le graphe suivant illustre l'évolution du pourcentage de numéros fixes résidentiels et non résidentiels portés entre opérateurs par rapport au nombre total de lignes fixes. La portabilité des numéros qui concernait 16% du nombre total des lignes (résidentielles et non résidentielles en août 2004) est en constante augmentation.

Néanmoins, la nécessité de devoir acquérir et installer un nouveau matériel (modem-câble) peut freiner le changement d'opérateur d'accès (en dehors des périodes de promotions « installation gratuite »).



**Figure 2.21:**  
Nombre de numéros fixe portés en pourcentage du nombre total de lignes [Source: Analysys, Commission européenne, 2005]

L'IBPT pourra contribuer à la diminution des barrières au changement du côté des utilisateurs. L'article 111 de la loi relative aux communications électroniques contient en effet des obligations de publication d'informations relatives à l'accès au réseaux et aux services pesant sur les opérateurs.<sup>55</sup>

Les entreprises sont généralement plus sensibles au prix et proactives pour rechercher des offres alternatives que les abonnés résidentiels. Des associations telles que Beltug (qui regroupe l'ensemble des utilisateurs professionnels de télécommunications) analysent les tendances du marché et contribuent à la visibilité des offres sur le marché.

---

<sup>55</sup> Article 111 : "§1 Les opérateurs publient pour les consommateurs des informations comparables, adéquates et à jour concernant l'accès à leurs réseaux et à leurs services ainsi que l'utilisation de ces réseaux et de ces services. L'Institut fixe le contenu précis des informations à publier ainsi que les modalités de leur publication. Les opérateurs communiquent à l'Institut les informations ainsi que les modifications éventuelles à ces informations au plus tard un mois avant leur publication.

§ 2. L'Institut facilite la mise à disposition d'informations pour permettre aux consommateurs d'effectuer une évaluation indépendante du coût de plans d'utilisation alternatifs. En outre, conformément aux modalités fixées par arrêté ministériel après l'avis de l'Institut, celui-ci met à disposition sur son site Internet des informations actuelles permettant au consommateur d'évaluer l'offre la plus avantageuse pour lui à la lumière de son plan d'utilisation "

Même si des freins au changement (changement de modems, frais d'installation...) existent sur les marchés de l'accès au réseau téléphonique public en position déterminée, ces barrières au changement de fournisseur sont néanmoins faibles. Le succès de la portabilité des numéros en Belgique témoigne notamment de la capacité et de la propension des utilisateurs à changer de fournisseur.

### *Contre pouvoir des acheteurs*

Un utilisateur résidentiel ou une petite entreprise ne bénéficie pas individuellement d'un contre pouvoir d'acheteur significatif. Même si les utilisateurs finals peuvent théoriquement se regrouper en associations de consommateurs, ces associations permettent essentiellement de mieux informer les consommateurs par rapport aux produits et services disponibles sur le marché, sans pour autant accroître leur pouvoir de négociation avec les fournisseurs d'accès au réseau téléphonique public.

Les grandes entreprises sont généralement fortement consommatrices de communications électroniques et disposent de ressources importantes pour conduire des appels d'offres, négocier les prix et sélectionner leurs fournisseurs. La capacité de négociation des grandes entreprises leur procure un contre pouvoir d'acheteur plus important que celui des clients résidentiels ou des petites entreprises.

Sur le marché résidentiel de l'accès au réseau téléphonique public en position déterminée, les utilisateurs finals ne bénéficient pas de contre pouvoir d'acheteur auprès de leurs fournisseurs. Les grandes entreprises ont généralement un pouvoir de négociation plus important auprès des opérateurs.

### 2.2.3 Analyse prospective du marché et développements technologiques

- ▶ *Marché de l'accès au réseau téléphonique public en position déterminée pour la clientèle résidentielle*

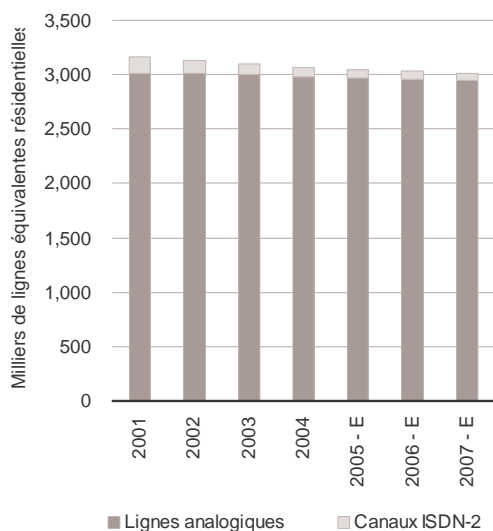
L'évolution observée sur le marché de l'accès au réseau téléphonique public en position déterminée pour la clientèle résidentielle depuis quatre ans, à savoir une baisse des parts de marché de Belgacom sur les marchés de l'accès, devrait se poursuivre sur la même tendance durant la période de l'analyse. Deux éléments principaux soutiennent cette projection :

- le développement de la concurrence des câblo-opérateurs comme Telenet et plus récemment Coditel. Des informations récentes font état d'un regroupement des câblo-opérateurs du sud du pays, sur le modèle de Telenet en Flandre. S'il se confirme, ce regroupement serait sans doute susceptible de contribuer à une plus grande concurrence des câblo-opérateurs.
- le développement limité du dégroupage – le recours au dégroupage est encore faible par rapport aux autres pays d'Europe de l'Ouest. Les tendances observées à l'étranger incitent à penser que le dégroupage total devrait se développer dans les années à venir. Toutefois, l'utilisation du dégroupage pour fournir des services d'accès au réseau téléphonique public devrait être limitée à certains opérateurs et essentiellement sur les zones les plus peuplées (étant donné la nécessité de capter suffisamment de clients pour amortir les investissements nécessaires). Le dégroupage ne devrait pas, en tout état de cause, influencer significativement la structure du marché de l'accès au réseau téléphonique public pour la clientèle résidentielle au cours de la période couverte par l'analyse.

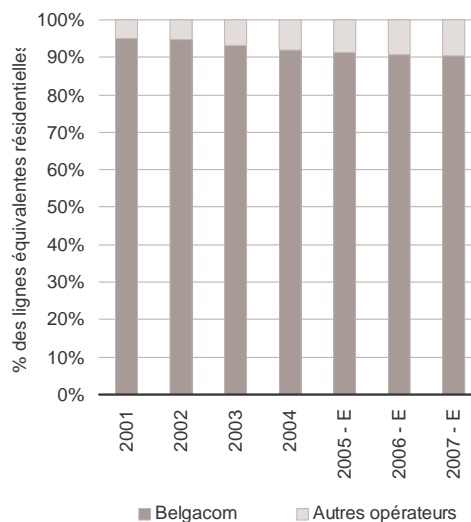
Par ailleurs, il n'existe actuellement aucune perspective de déploiement de nouveaux réseaux d'une ampleur susceptible de remettre en cause la structure de ce marché.

Le parc des lignes analogiques résidentielles devrait ainsi continuer à décroître. La tendance à une diminution du nombre de lignes numériques de base pour la clientèle

résidentielle et la diminution des parts de marché de Belgacom devrait également se poursuivre. Ces évolutions sont illustrées par les projections des figures suivantes.<sup>56</sup>



**Figure 2.22:** Evolution du nombre de lignes d'accès résidentiel au réseau téléphonique public. E= estimation. [Source: Analysys, IBPT, données opérateurs, 2005]



**Figure 2.23:** Part de marché de l'opérateur historique. E = estimation. [Source: Analysys, IBPT, données opérateurs, 2005]

► *Marchés de l'accès au réseau téléphonique public en position déterminée pour la clientèle non résidentielle*

L'évolution observée depuis le premier semestre 2000 sur les marchés de l'accès au réseau téléphonique pour la clientèle non résidentielle devrait se stabiliser durant la période de l'analyse:

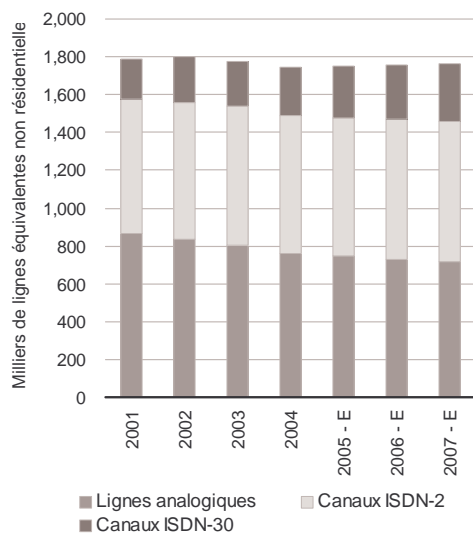
- la diminution du parc de lignes analogiques observée depuis 2000 devrait continuer faiblement, notamment du fait d'une migration progressive des accès analogiques vers des accès numériques. La diminution annuelle moyenne de 1.3% du nombre de lignes analogiques entre 2000 et 2004 devrait ainsi se poursuivre. Sur ce marché, les fortes

<sup>56</sup> Ces projections sont basées sur des hypothèses de continuité des tendances de marché observées jusqu'à présent.

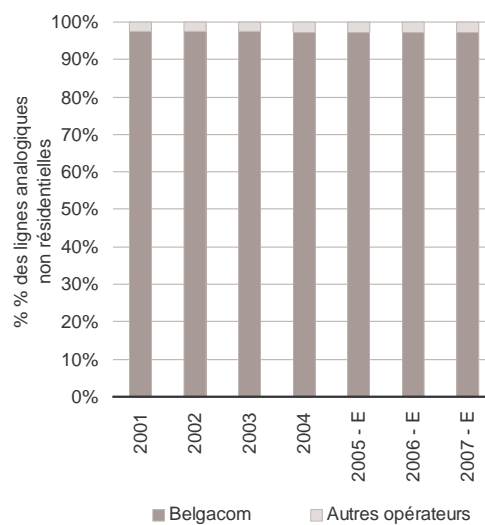
barrières à l'entrée devraient continuer à limiter le nombre d'acteurs actifs sur le marché et Belgacom devrait conserver une part de marché très élevée sur le marché.

- le marché de l'accès numérique de base en légère augmentation entre 2000 et 2004 (augmentation annuelle moyenne de 2.1%) devrait se stabiliser. Les barrières à l'entrée sur ce marché, devraient permettre à Belgacom de conserver sa position très forte sur le marché.
- le marché de l'accès numérique primaire devrait également poursuivre sa progression annuelle de l'ordre de 10% durant la période de l'analyse. La tendance des moyennes et grandes entreprises à migrer vers ce type de services plus adaptés à leurs besoins, ainsi que l'augmentation de la concurrence sur ce marché devraient encourager une baisse des prix qui devrait entretenir cette évolution sur le moyen terme.

Les figures suivantes illustrent ces perspectives d'évolution des marchés de l'accès au réseau téléphonique public en position déterminée pour la clientèle non résidentielle durant la période de l'analyse<sup>57</sup>.



**Figure 2.24:** Evolution du nombre de lignes d'accès non résidentiel au réseau téléphonique public. [Source: Analysys, IBPT, données opérateurs, 2005]



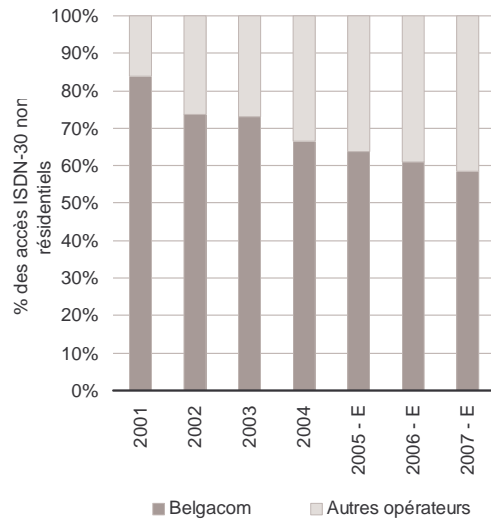
**Figure 2.25:** Part de marché de l'opérateur historique sur les lignes non résidentielles analogiques [Source: Analysys, IBPT, données opérateurs, 2005]

<sup>57</sup> Ces projections sont basées sur des hypothèses de continuité des tendances de marché observées jusqu'à présent.



**Figure 2.26:** Part de marché de l'opérateur historique sur les accès ISDN-2 non résidentiels [Source: Analysys, IBPT, données opérateurs, 2005]

E= estimation



**Figure 2.27:** Part de marché de l'opérateur historique sur les accès ISDN-30 non résidentiels. [Source: Analysys, IBPT, données opérateurs, 2005]

#### 2.2.4 Conclusion

Au regard des analyses effectuées, l'Institut considère que Belgacom dispose d'une puissance significative sur le marché de l'accès au réseau téléphonique en position déterminée, c'est-à-dire qu'il est en mesure de se comporter, dans une mesure appréciable, de manière indépendante de ses concurrents, de ses clients ou des consommateurs. L'Institut estime également, au regard de l'article 62 1<sup>er</sup> de la loi belge sur les communications électroniques, que Belgacom peut, en raison de l'absence de concurrence réelle sur ce marché, maintenir les prix à un niveau exagéré ou réduire les marges au détriment des utilisateurs finals.

Au regard de l'ensemble des critères quantitatifs et qualitatifs détaillés dans les sections précédentes, l'IBPT propose que Belgacom soit désigné opérateur puissant sur l'ensemble des marchés de l'accès au réseau téléphonique public.

### 2.3 Développement des remèdes appropriés

Les marchés de l'accès au réseau téléphonique public en position déterminée sont des marchés de détail. Pour développer la concurrence sur ces marchés, l'Institut estime qu'il est nécessaire de maintenir certains remèdes de gros existants, comme la fourniture en gros de départ d'appel pour la sélection et la présélection des opérateurs fixes. Devant le faible développement de la concurrence sur les marchés de l'accès, l'IBPT propose également d'imposer un nouveau remède, la revente de l'abonnement. Dans le cadre de la présente consultation, l'Institut se propose également de maintenir certains remèdes de détail qui affectent directement la fourniture de services de détail d'accès au réseau téléphonique public.

Le tableau ci-dessous résume la position de l'IBPT sur la détermination des remèdes de gros applicables aux marchés de l'accès aux réseaux téléphoniques publics en position déterminée.

<i>Remèdes de gros disponibles dans la loi sur les communications électroniques</i>	<i>Remèdes actuellement applicables</i>	<i>Remèdes proposés dans le cadre de l'analyse</i>
Accès et interconnexion	Oui	Oui
Non discrimination	Oui	Oui
Transparence	Oui	Oui
Séparation comptable	Oui	Oui
Contrôle des prix et obligations relatives au système de comptabilisation des coûts	Oui	Oui

Le tableau ci-dessous résume la position de l'IBPT sur la détermination des remèdes de détail applicables aux marchés de l'accès aux réseaux téléphoniques publics en position déterminée. L'IBPT considère que les remèdes de détail proposés permettent de faire respecter les interdictions de l'article 64 de la loi sur les communications électroniques.

	<i>Remèdes actuellement applicables</i>	<i>Remèdes de détail proposés dans le cadre de l'analyse</i>
Contrôle des prix et obligations relatives au système de comptabilisation des coûts	Oui	Oui : prévention de comportements anticoncurrentiels (entrave de l'accès, prix d'éviction, préférences et groupements de service injustifiés) grâce : - au contrôle des prix et obligations relatives au système de comptabilisation des coûts - mesures de communication et notification tarifaire MAIS : retrait de l'obligation d'orientation sur les coûts

### 2.3.1 Réglementation actuellement applicable

Actuellement, deux catégories d'obligations sont appliquées à Belgacom sur les marchés de l'accès au réseau téléphonique public en position déterminée.

La première catégorie concerne les obligations imposées au titre du service universel, de l'accès universel, et des missions d'intérêt économique général.

Les marchés de l'accès au réseau téléphonique public en position déterminée présentent un rapport direct avec certains services relevant du service public des télécommunications. Celui-ci se compose du service universel, de l'accès universel et des missions d'intérêt général. A ce titre, les obligations pèsent essentiellement sur Belgacom, qui est tenue d'assurer la fourniture du service public des télécommunications sur tout le territoire belge.<sup>58</sup>

Les services composant le service universel qui concernent directement ou indirectement les marchés de l'accès au réseau téléphonique public en position déterminée sont:

- la mise à disposition sur tout le territoire, à toute personne qui en fait la demande, du service de téléphonie vocale de base et de l'accès au réseau public fixe de base
- l'acheminement gratuit des appels d'urgence
- la mise à disposition d'un service d'assistance aux abonnés
- la mise à disposition d'un service de renseignements aux abonnés
- la mise en service minimum pendant un certain délai en cas de non paiement de la facture téléphonique (possibilité d'être appelé par un autre abonné, à l'exclusion des appels payables à l'arrivée, et possibilité d'appeler les services d'urgence).

L'accès universel consiste en la garantie de fourniture, sur tout le territoire, de certains services selon des modalités techniques, commerciales et financières définies par le Roi. La différence entre « accès universel » et « service universel » est que le service universel doit être presté à un prix abordable, alors que cette notion de prix abordable n'est pas applicable aux services inclus dans l'accès universel (les tarifs de l'ISDN et des lignes louées étant néanmoins soumis à l'obligation d'orientation sur les coûts). Les dispositions réglementaires relatives à l'accès universel concernent également les marchés de l'accès au réseau téléphonique public en position déterminée puisqu'il concerne l'accès à l'ISDN.<sup>59</sup>

Les missions d'intérêt économique général (accès à Internet au profit des écoles, bibliothèques et hôpitaux, accès au réseau téléphonique au profit de certains organes de presse) présentent également un rapport avec les marchés de l'accès au réseau téléphonique

---

<sup>58</sup> La loi prévoit qu'un ou plusieurs autres opérateurs peuvent être autorisés à fournir également le service universel.

<sup>59</sup> Les services visés par l'accès universel sont la fourniture de lignes louées de qualité ONP, le service de commutation de données, l'accès à l'ISDN, et le service de télex et de télégraphie.

public en position déterminée. Ainsi, l'accès au réseau public fixe de base doit garantir « des débits de données suffisants pour permettre un accès fonctionnel à Internet, compte tenu des technologies les plus couramment utilisées par la majorité des abonnés et de la faisabilité du point de vue technique ».<sup>60</sup>

La seconde catégorie concerne les obligations imposées à Belgacom en tant qu'opérateur puissant. Au titre de la loi de 1991, Belgacom est opérateur puissant sur le marché de la téléphonie vocale. Les obligations imposées à ce titre concernent soit directement les services d'accès au réseau téléphonique public en position déterminée soit les offres de gros permettant le développement de la concurrence sur les marchés de l'accès au réseau téléphonique public, comme le service de départ d'appel pour la sélection et la présélection. Ces obligations portent sur les domaines présentés ci-dessous:

#### ***Prestations d'accès et d'interconnexion sur le réseau téléphonique public en position déterminée***

Au titre de la loi de 1991, les opérateurs puissants sur le marché de la téléphonie vocale étaient soumis à une obligation d'interconnexion.

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

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

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

---

<sup>60</sup> Voir article de la directive 2002/22/CE du Parlement européen et du Conseil du 4 février 2002 concernant le service universel et les droits des utilisateurs au regard des réseaux et services de communications électroniques (directive "service universel"), JOCE n° L 108/21 du 24/04/2002, JOCE L 108/51 du 24/04/2002, p.51

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

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

### ***Non discrimination***

L'interdiction de discrimination découle également de l'article 109ter:

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

### ***Transparence***

Certaines des obligations de transparence de la loi de 1991 sont applicables aux services d'accès au réseau téléphonique public en position déterminée.

L'article 105quinquies prévoit que *« les tarifs du service de téléphonie vocale des organismes puissants prévoient au moins les éléments suivants, détaillés à l'intention de l'utilisateur:*

*1° une redevance initiale de raccordement au réseau téléphonique public fixe et au service de téléphonie vocale;*

*2° une redevance périodique de location basée sur le type de service et de complément de service choisi par l'utilisateur;*

*3° des redevances d'utilisation qui peuvent tenir compte, entre autres, du fait que la communication a lieu à une heure de pointe ou à une heure creuse ».*

L'article 105sexiesA dispose que « § 1er. Les opérateurs de services de téléphonie vocale, ainsi que les opérateurs de services autorisés en vertu de l'article 89, § 1er publient des informations adéquates et à jour concernant l'accès pour les utilisateurs à leur réseau public et à leurs services, ainsi que l'utilisation de ces réseaux et de ces services. Sur avis de l'Institut, le Ministre fixe une liste contenant les informations à publier.

§ 2. Sans préjudice de l'article 105ter de la présente loi, les opérateurs de services de téléphonie vocale qui sont qualifiés d'organismes puissants publient les modifications des offres de services existantes et les informations relatives à de nouvelles offres cinq jours ouvrables avant ces modifications.

§ 3. Les personnes visées aux paragraphes 1er et 2 du présent article communiquent à l'Institut les informations visées aux paragraphes 1er et 2 du présent article. L'Institut fait référence à ces informations dans le Moniteur belge ».

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

### ***Séparation comptable***

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

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

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

L'article 105quater prévoit que « *les tarifs des compléments de service qui s'ajoutent à la fourniture du raccordement au réseau téléphonique public fixe fourni par un organisme puissant, et à la fourniture du service de téléphonie vocale fourni par un organisme puissant, sont suffisamment non amalgamés, de sorte que l'utilisateur n'est pas tenu de payer pour des compléments de services qui ne sont pas nécessaires pour le service demandé* ».

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

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

*1° le service de téléphonie vocale*

*[...]. »*

L'article 105 octies § 5 dispose que « *lorsqu'un organisme puissant, en réponse à une demande donnée, estime qu'il est déraisonnable de fournir le raccordement à un réseau téléphonique public fixe selon ses conditions de tarifs et de fourniture par lui publiées, il est tenu de demander l'accord de l'Institut pour modifier lesdites conditions dans ce cas. L'Institut donne son accord dans les cinq jours ouvrables suivant la notification* ».

Dans le cadre de la réglementation des opérateurs puissants, l'IBPT a poursuivi son travail afin d'assurer que l'Offre de Référence de Belgacom permette à la fois la concurrence sur le marché et la poursuite des investissements par Belgacom. Une consultation publique sur le projet de BRIO proposé par Belgacom a été organisée chaque année, concernant tant les aspects qualitatifs que tarifaires.

### 2.3.2 Remèdes de gros proposés

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

Conformément à l'article 5 de la loi relative aux communications électroniques, l'IBPT respectera dans le choix des mesures les principes d'objectivité, de transparence, de non-discrimination et de neutralité technologique. En outre, les mesures proposées seront justifiées et proportionnées au regard des objectifs des articles 6 à 8 de la loi sur les communications électroniques. Elles tiennent compte des éléments mentionnés à l'article 61 § 2 de la loi relative aux communications électroniques pour ce qui est des obligations en matière d'accès.

Le nouveau cadre réglementaire européen et la loi belge relative aux communications électroniques permettent l'imposition sur les marchés de détail de remèdes de gros et de remèdes de détail lorsque la situation concurrentielle l'exige. Ces textes privilégient néanmoins les remèdes de gros, y compris la sélection et la présélection. Si ceux-ci sont insuffisants pour réaliser les objectifs du nouveau cadre réglementaire, il est cependant possible d'imposer des remèdes de détail identifiés par l'article 64 de la loi relative aux communications électroniques.<sup>61</sup>

Sur les marchés de l'accès au réseau téléphonique public en position déterminée, l'IBPT entend imposer des obligations à Belgacom dans les domaines suivants tels que définis par les articles 9 à 13 de la directive « accès »<sup>62</sup> et les articles 58 à 63 de la loi relative aux communications électroniques :

- prestations d'accès, et d'interconnexion
- non discrimination

---

<sup>61</sup> L'article 64§1<sup>er</sup> dispose ainsi que « si l'Institut constate que les obligations imposées en vertu des articles 58 à 63 ne permettraient pas de réaliser les objectifs fixés par les articles 6 à 8, il peut imposer, conformément à l'article 55, §§ 3 et 5, une ou plusieurs des obligations visées au deuxième alinéa aux opérateurs désignés comme des opérateurs disposant d'une puissance significative sur un marché pertinent ».

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

- transparence
- séparation comptable
- contrôle des prix et obligations relatives au système de comptabilisation des coûts.

Ces remèdes concernent deux offres de gros liées à la fourniture de services d'accès au réseau téléphonique public en position déterminée :

- fourniture en gros de départ d'appel sur les réseaux téléphoniques publics en position déterminée pour la sélection et la présélection
- fourniture en gros de la revente de l'abonnement au réseau téléphonique public en position déterminée

### ***Prestations d'accès et d'interconnexion***

#### **► *Sélection et présélection du transporteur***

Pour accroître la concurrence sur le marché de la téléphonie vocale, les utilisateurs finals peuvent depuis 2000 avoir recours à un autre opérateur que Belgacom grâce à la sélection et la présélection. Dans le cadre de la sélection appel par appel, l'utilisateur final compose de manière préalable un préfixe propre à l'opérateur alternatif alors que la présélection permet à l'utilisateur d'accéder aux services de communications d'un opérateur concurrent de manière automatique sans avoir à composer de préfixe.

Dans le cadre de l'analyse des marchés de l'accès au réseau téléphonique public en position déterminée, Belgacom a été identifié comme disposant d'une puissance significative. L'article 63 de la loi relative aux communications électroniques dispose que « les opérateurs désignés par l'Institut, conformément à l'article 55, §§3 et 4, comme des opérateurs disposant d'une puissance significative sur le marché en matière de fourniture d'accès aux réseaux téléphoniques publics en position déterminée et d'utilisation de ceux-ci offrent à leurs abonnés les fonctions de sélection de l'opérateur par appel et pour la présélection de l'opérateur avec la possibilité de dérogation appel par appel ».

Pour que l'obligation d'accorder la sélection et la présélection à l'abonné puisse être effective, les opérateurs alternatifs doivent pouvoir bénéficier d'un service de départ d'appel pour la sélection et la présélection. L'article 63 alinéa 3 de la loi relative aux

communications électroniques dispose pour sa part que « les tarifs d'accès que les opérateurs visés dans le présent article peuvent imputer pour la fourniture des fonctions visées dans le présent article sont orientés sur les coûts ». Ces prestations liées au départ d'appel sont, pour l'essentiel, identiques aux prestations décrites dans le cadre du marché du départ d'appel sur le réseau téléphonique public en position déterminée. Actuellement, ces prestations se limitent au service téléphonique classique et ne s'étendent pas à la VoB car l'accès téléphonique VoB est plus facilement duplicable que l'accès téléphonique classique.

L'IBPT tient à préciser que les obligations pertinentes en la matière sont reprises dans le cadre de la consultation sur le marché du départ d'appel sur le réseau téléphonique public.

*Accorder à des opérateurs tiers des prestations d'accès et d'interconnexion pour la sélection et la présélection*

Belgacom est déjà tenu d'accorder des prestations d'accès et d'interconnexion pour le départ d'appel sur son réseau téléphonique public fixe en position déterminée pour la sélection et la présélection. Ces obligations ont été imposées dès 1998 afin de faciliter aux opérateurs tiers leur entrée sur les marchés de services téléphoniques accessibles au public. Le caractère essentiel de cette prestation n'a pas fondamentalement changé depuis. Sans une telle obligation, seuls les opérateurs possédant une infrastructure d'accès en propre, difficile à mettre en place à court et à moyen terme, pourraient fournir l'ensemble des services téléphoniques commercialisés par Belgacom. Cette obligation contribue ainsi à la multiplication des offres de détail pour les utilisateurs finals et l'instauration d'une concurrence non faussée ni entravée sur les marchés de détail. Ces obligations sont nécessaires pour rendre efficace le remède de sélection et de présélection du transporteur sur le marché de l'accès. Sans une interconnexion avec l'opérateur puissant, la sélection et la présélection ne pourraient être mises en œuvre.

Par conséquent, l'IBPT propose de maintenir une obligation d'accès et d'interconnexion à la charge de Belgacom, conformément à l'article 61§1 alinéa 1 de la loi relative aux communications électroniques pour permettre le départ d'appel sur le réseau

téléphonique public en position déterminée.

Belgacom doit fournir également les services auxiliaires nécessaires au départ d'appel, notamment les services d'accès à un point d'accès (Access To an Access Point ou ATAP),<sup>63</sup> et les services de liaisons d'interconnexion.

Les opérateurs qui demandent une prestation de départ d'appel doivent pouvoir acheter de manière dégroupée chacun des éléments précités.

De plus, Belgacom devra conformément à l'article 59 §5, 2<sup>ème</sup> alinéa de la loi relative aux communications électroniques examiner les demandes raisonnables d'accès et d'interconnexion ayant un lien avec les services de départ d'appel, même si les services de départ d'appel demandés ne figurent pas dans l'Offre de Référence. Cette obligation, qui existait sous l'ancien cadre, est nécessaire afin de permettre aux opérateurs tiers soit de reproduire de nouvelles offres commerciales ou technologiques introduites par Belgacom, soit pour introduire eux-mêmes de nouvelles offres commerciales ou technologiques. La demande sera accordée sauf si elle crée des difficultés techniques disproportionnées pour Belgacom.

Ces obligations pèsent, pour l'essentiel, déjà sur Belgacom sous l'ancien cadre et sont cohérentes avec l'ensemble des autres obligations qui pèsent sur Belgacom en matière d'interconnexion. Le marché belge n'est pas suffisamment concurrentiel pour lever ces obligations dans le nouveau cadre.

*Fournir une offre de colocalisation ou d'autres formes de partage des*

Belgacom doit fournir une offre de co-localisation conformément à l'article 61§1 alinéa 6 de la loi relative aux communications électroniques. Ces obligations permettent le raccordement physique

---

<sup>63</sup> Cette catégorie couvre les services Access to a local access point et les services Access to an area access point

<i>ressources</i>	des réseaux de communications électroniques.  Cette prestation doit être intégrée dans une Offre de Référence.
<i>Négociateur de bonne foi avec les opérateurs qui demandent des prestations d'accès et d'interconnexion pour le départ d'appel</i>	Conformément à l'article 61§1 alinéa 2 de la loi relative aux communications électroniques, Belgacom devra négocier rapidement les conditions d'accès et d'interconnexion et devra répondre aux demandes raisonnables d'accès et d'interconnexion même si les services en cause ne sont pas inclus dans l'Offre de Référence. Hors demandes dans le cadre de l'Offre de Référence,, Belgacom dispose d'un délai de quatre mois à partir de la date de la demande d'accès et d'interconnexion pour conclure un accord en la matière.  L'accès et l'interconnexion seront accordés notamment si la prestation en question est nécessaire pour dupliquer une offre de l'opérateur puissant sur le marché aval. Sans cette obligation, Belgacom peut être incité à ralentir le processus de fourniture d'offres de départ d'appel, compte tenu de sa puissance sur le marché.  L'Institut souligne que cette obligation n'entraîne pas nécessairement l'obligation, pour les opérateurs alternatifs, de renégocier les contrats d'interconnexion en cours.  Belgacom ne pourra refuser des demandes d'accès et d'interconnexion que sur la base de critères objectifs relatifs à la faisabilité technique ou à la nécessité de garantir l'intégrité du réseau.
<i>Ne pas retirer l'accès et/ou l'interconnexion lorsqu'il a déjà été</i>	Conformément à l'article 61§1 alinéa 3 de la loi relative aux communications électroniques, Belgacom ne devra pas, sans l'autorisation de l'IBPT ou d'un tribunal, interrompre une prestation d'accès et/ou d'interconnexion pour le départ d'appel lorsque cela causerait un préjudice à l'opérateur ayant souscrit à ce service. Les

*accordé* conséquences d'une interruption de service sont tellement graves pour l'utilisateur final et l'opérateur alternatif, que cette interruption ne devra pas intervenir sans l'autorisation préalable de l'IBPT ou d'un tribunal. Sans une telle obligation, les opérateurs utilisant le départ d'appel ne pourraient pas garantir une qualité de service suffisante à leurs abonnés. Ils ne pourraient ainsi pas leur garantir la disponibilité du service téléphonique.

► *Revente de l'abonnement*

L'article 61§ 1<sup>er</sup> de la loi relative aux communications électroniques permet à l'IBPT d'imposer à l'opérateur puissant l'obligation d'offrir des services en gros spécifiés en vue de la revente à des tiers. Cet article permet la création d'une obligation de revente de l'abonnement. La revente est par ailleurs visée expressément à l'article 12§1.d de la directive « accès ».<sup>64</sup>

La revente de l'abonnement consiste à permettre à un opérateur alternatif de proposer à ses clients une facture unique et des services associés tels que l'installation, la maintenance et la réparation des lignes.<sup>65</sup> Elle laisse à l'opérateur alternatif le choix du mode de tarification, comme par exemple la répartition entre la redevance fixe et la tarification des appels.

Plusieurs éléments justifient sur le plan économique la création d'une telle obligation.

- Sur le plan économique, il est impossible pour un opérateur alternatif de dupliquer le réseau d'accès de l'opérateur puissant sur le marché.

---

<sup>64</sup> directive 2002/19/CE du Parlement européen et du Conseil du 4 février 2002 relative à l'accès aux réseaux de communications électroniques et aux ressources associées, ainsi qu'à leur interconnexion (directive « accès »), JOCE n° L 108 du 24/04/2002, p.7.

<sup>65</sup> Le document de l'ERG définit la revente de l'abonnement de la manière suivante : « *wholesale line rental describes the possibility of entrants to get access to a wholesale product that allows them to offer not only voice services (through carrier selection or carrier preselection) but also to rent (in addition) lines from the dominant operator in the access markets on a wholesale basis. Wholesale line rental may also include ancillary services such as voicemail and call waiting, thus enabling alternative operators to replicate the retail service of the incumbent, making possible for the customer to have access to one-stop shopping and – depending on the circumstances – allowing for greater flexibility in bundling and pricing of services.* ».

- La sélection et la présélection du transporteur impliquent l'existence de deux factures pour l'utilisateur final, ce qui n'est pas entièrement satisfaisant pour la création de conditions de concurrence neutres entre l'opérateur historique puissant et les autres opérateurs. De plus, le nombre de contrats de présélection (1,134 millions au 1<sup>er</sup> mai 2005) a récemment connu une croissance très faible (1.72% entre fin 2004 et le 1<sup>er</sup> mai 2005). Ceci contraste avec la croissance beaucoup plus forte de ce type de contrat dans le passé (232,5% au cours de l'année 2001, 56,1% au cours de l'année 2002, 42,8% au cours de l'année 2003, 13,6% au cours de l'année 2004). Ce ralentissement de croissance indique que cette procédure de migration arrive à présent à saturation.
- Le seul autre moyen pour un opérateur alternatif de fournir une facture unique est le dégroupage de la boucle locale. Celui-ci nécessite des investissements importants et ne concerne pour l'instant qu'une partie minime de la population belge. Même si le dégroupage devait connaître un fort développement à l'avenir, il ne permettrait pas aux opérateurs alternatifs de proposer des offres concurrentes aux services d'accès au réseau téléphonique public fixe fournis par Belgacom sur l'ensemble du territoire. Du fait des économies de densité, les opérateurs alternatifs se concentreront vraisemblablement sur les zones les plus denses. Certaines zones du territoire ne pourront jamais justifier l'investissement nécessaire pour le dégroupage.
- L'offre d'accès à un débit binaire BROBA II sans voix permet aux opérateurs alternatifs de commercialiser des offres de détail sans que l'utilisateur final ait à s'abonner au service d'accès de Belgacom, mais elle est limitée à un service haut débit, avec éventuellement une offre de VoB. La revente de l'abonnement permet en revanche d'offrir un service d'accès à Internet bas débit avec un accès et un service téléphonique classique. La revente de l'abonnement est donc le seul moyen de permettre à un opérateur tiers de lancer une offre d'accès et de service téléphonique classique partout sur le territoire.
- Dans les zones où l'accès dégroupé n'est pas effectif, grâce à la revente de l'abonnement, l'utilisateur final aura des alternatives à l'offre de l'opérateur historique.
- La revente de l'abonnement permettra aux opérateurs alternatifs d'assurer la totalité de la relation commerciale avec l'utilisateur final, et favorisera l'émergence d'offres

tarifaires innovantes combinant l'abonnement et la tarification des appels. La richesse des formules tarifaires dans le secteur des mobiles est un exemple à ce sujet.

- Faute de revente de l'abonnement, les opérateurs alternatifs seraient, dans une large mesure, dans l'impossibilité de concevoir une offre équivalente à l'actuelle formule Discovery Line de Belgacom.
- Les fortes parts de marché conservées par Belgacom dans les marchés de l'accès depuis l'ouverture du marché (plus de 90%, sauf pour les accès numériques primaires) démontrent que, faute d'une mesure additionnelle comme la revente d'abonnement, la concurrence sur ces marchés resterait très limitée. En l'occurrence, la revente de l'abonnement est le principal remède permettant d'encourager une véritable concurrence sur les marchés de l'accès au réseau téléphonique. Ainsi, l'IBPT estime en première approche que si à terme 50% des abonnés en pré-sélection souscrivaient à une offre d'accès au réseau téléphonique d'un opérateur alternatif (basée sur la revente de l'abonnement), cela impliquerait alors que, à taille de marché constante, la part de marché de Belgacom serait réduite de près de 20% (en nombre de lignes équivalentes)<sup>66</sup>.
- Belgacom pourrait utiliser son contrôle de l'abonnement comme levier pour créer ou accroître sa puissance sur d'autres marchés horizontaux, tel que l'accès à l'Internet haut débit de détail. C'est l'un des effets constatés pour le produit Discovery Line, par exemple, qui se prête particulièrement bien à un couplage commercial avec une offre haut débit de Belgacom<sup>67</sup>.

En ce qui concerne les modalités pratiques de la revente d'abonnement, l'IBPT ne souhaite pas opter pour une formule où l'opérateur puissant facture au client final les communications en présélection et se fait rembourser par la suite par les opérateurs alternatifs. Une telle obligation est insuffisante pour garantir une concurrence effective sur les marchés de l'accès au réseau téléphonique public en position déterminée. Elle ne permet pas à l'opérateur alternatif d'élaborer ses propres factures et de développer une

---

<sup>66</sup> sur le marché de l'accès au réseau téléphonique en position déterminée pour la clientèle résidentielle

<sup>67</sup> bien que Discovery line puisse être combinée avec des offres de détails ADSL d'autres opérateurs

relation commerciale avec le client final, comme le fait Belgacom. L'opérateur alternatif ne pourra pas non plus développer des offres tarifaires innovantes combinant l'abonnement et les communications. L'IBPT privilégie donc la revente de l'abonnement décrite dans le document ERG précité. Elle permettra à un opérateur alternatif de concurrencer des offres de l'opérateur puissant telle que la ligne Discovery. Les utilisateurs sont susceptibles d'en retirer un bénéfice maximal en termes de choix et de prix.

L'obligation de revente de l'abonnement s'applique au seul service téléphonique classique et aux marchés pertinents suivants :

- accès au réseau téléphonique public en position déterminée pour la clientèle résidentielle
- accès analogique au réseau téléphonique public en position déterminée pour la clientèle non résidentielle
- accès numérique de base au réseau téléphonique public en position déterminée pour la clientèle non résidentielle.

L'obligation de revente de l'abonnement ne s'appliquera en revanche pas au marché pertinent de l'accès numérique primaire au réseau téléphonique public en position déterminée. L'absence de revente de l'abonnement n'a pas empêché la concurrence de se développer de manière plus significative sur ce marché. Celui-ci est en effet plus dynamique et plus concurrentiel que les autres marchés de l'accès, même si Belgacom y conserve une position dominante. De surcroît, les clients sur ce marché sont habitués à utiliser plusieurs opérateurs téléphoniques. La facturation unique est donc un argument moins déterminant pour l'utilisateur de services d'accès numérique primaire.

Pour les raisons exposées ci-dessous, l'Institut ne peut assurer, conformément à l'article 6 de la loi relative aux communications électroniques, que les utilisateurs belges retireront un bénéfice maximal de la concurrence, et que la concurrence ne soit pas faussée, sans mettre en œuvre la revente de l'abonnement. Cependant, la tarification de ce remède doit être étudiée de manière à encourager les investissements efficaces en matière d'infrastructures, conformément à l'article 6-3° de la loi précité.

Une grande partie de la population belge utilise uniquement un service téléphonique classique. Cette partie de la population n'est pas susceptible, dans la période couverte par

la présente analyse, de recourir à des offres large bande incluant un service d'accès à Internet et un service téléphonique du type VoB. Ces offres large bande se développeront à l'avenir, et toucheront un public de plus en plus large. Mais pour l'instant, elles concernent une partie limitée de la population : un public en mesure de dépenser 50 Euros par mois en abonnement « double play », et qui de surplus est familier avec l'utilisation de l'Internet. Pour les utilisateurs finals désirant uniquement un service téléphonique, ces offres ont actuellement peu d'intérêt. Sans la revente de l'abonnement, les effets de la concurrence sont limités pour la partie « bas débit » de la population qui est néanmoins en droit d'attendre un choix de fournisseurs et d'offres équivalent à celui qui se présente aux utilisateurs finals « haut débit ». La majorité des utilisateurs finals « bas débit » en Belgique est actuellement contrainte de garder un abonnement Belgacom et de recourir au procédé de sélection ou de préselection du transporteur pour faire jouer la concurrence, ce qui se traduit par deux fournisseurs au lieu d'un, deux factures au lieu d'une.

Avec la revente de l'abonnement, les opérateurs alternatifs désirant à terme évoluer vers des offres « double play » haut débit sur le plan national pourront dans l'intérim lancer des offres de téléphonie à une échelle nationale pour tenter de capturer une partie de cette clientèle « bas débit », jusqu'à présent exclue partiellement du jeu de la concurrence. Ces offres pourront éventuellement coupler un accès Internet en bas débit. La technologie de l'accès et le débit proposé dépendront du niveau de déploiement du réseau local de l'opérateur et du dégroupage. Disposant d'une clientèle à l'échelle nationale, l'opérateur alternatif pourra plus facilement financer le développement de son réseau local en dégroupage et éventuellement basculer sa clientèle vers des offres haut débit double ou triple play. L'opérateur sera d'autant plus motivé pour accélérer ce basculement que les marges réalisées en revente de l'abonnement seront faibles par rapport aux marges réalisées en dégroupage.

La revente de l'abonnement devra comprendre les aspects suivants.

<i>Accorder à des opérateurs tiers l'accès à un service de revente d'abonnement</i>	<p>Conformément à l'article 61§1 alinéa 4, le service de revente de l'abonnement doit :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• être identique sur le plan technique aux offres analogiques et numériques de base de l'opérateur puissant sur les marchés de l'accès au réseau téléphonique public en position déterminée</li> </ul>
---	---

- permettre aux opérateurs de facturer les appels vers des numéros géographiques, des numéros non géographiques (0800, 0900...) des numéros courts, et des numéros utilisés pour l'accès à Internet bas débit

Belgacom devra conformément à l'article 59 §5, deuxième alinéa de la loi relative aux communications électroniques faire droit aux demandes raisonnables d'accès au service de revente de l'abonnement, même si les services demandés ne figurent pas dans l'Offre de Référence. Cette obligation existait sous l'ancien cadre pour l'ensemble des offres de gros régulées de Belgacom et est nécessaire afin de permettre l'innovation commerciale et technologique des opérateurs tiers, qui peuvent construire des produits basés sur services de revente qui ne figurent pas forcément dans l'Offre de Référence. L'accès au service de revente d'abonnement sera accordé notamment si la prestation en question est nécessaire pour permettre à un opérateur tiers de proposer sur une base concurrentielle l'ensemble des services de détail fournis par l'opérateur puissant. La demande sera accordée sauf si elle crée des difficultés techniques disproportionnées pour Belgacom.

*Fournir l'accès à des systèmes d'assistance opérationnelle ou à des systèmes logiciels similaires nécessaires en vue de garantir une concurrence équitable dans le cadre de la fourniture de*

L'accès aux systèmes d'assistance opérationnelle est le seul moyen d'assurer une mise en œuvre rapide et automatisée de la revente de l'abonnement, de manière à permettre aux opérateurs tiers de concurrencer Belgacom sur les marchés de détail sans délais excessifs.

Conformément à l'article 61§1 alinéa 8 de la loi relative aux communications électroniques, pour la mise en place de la revente de l'abonnement, l'opérateur alternatif devra disposer d'un accès au système de gestion de commandes de l'opérateur puissant, pour que la revente des lignes soit automatisée. L'utilisation d'une interface Web de gestion de commande sera nécessaire. L'opérateur alternatif devra disposer d'une autorisation du client final pour effectuer une

*services* demande de revente de l'abonnement. Cette autorisation pourra être envoyée à l'opérateur alternatif de manière électronique (email, inscription sur la page Web de l'opérateur alternatif).

L'accord relatif à l'activation du service de revente de l'abonnement ou la partie du service correspondant à cette fonctionnalité doit conformément à l'article 135 de la loi relative aux communications électroniques être exprès et écrit.

*Négociateur de bonne foi avec les opérateurs qui demandent un accès*

Conformément à l'article 61§1 alinéa 2 de la loi relative aux communications électroniques, Belgacom devra négocier rapidement les conditions d'accès au service de revente d'abonnement et devra répondre aux demandes raisonnables d'accès au service de revente d'abonnement même si les services en cause ne sont pas inclus dans l'Offre de Référence. Hors demandes dans le cadre de l'Offre de Référence, Belgacom dispose d'un délai de quatre mois à partir de la date de la demande d'accès pour conclure un accord en la matière.

Cette obligation est proportionnée dans la mesure où l'opérateur historique peut être incité à ralentir le processus de développement de la revente de l'abonnement, et parce qu'elle laisse le temps nécessaire à la mise en œuvre des demandes des opérateurs alternatifs. Belgacom ne pourra refuser des demandes de revente de l'abonnement que sur la base de critères objectifs relatifs à la faisabilité technique ou à la nécessité de garantir l'intégrité du réseau.

Dix-huit mois après sa mise en œuvre effective sur le marché par les opérateurs, l'IBPT entend réévaluer les conditions de cette mise en œuvre de la revente d'abonnement afin de statuer sur l'opportunité de son maintien voire d'en modifier certaines des conditions à la lumière des évolutions du marché.

### *Non discrimination*

La non discrimination a toujours été un principe fondamental régissant les prestations d'accès et d'interconnexion fournies par Belgacom. Ce principe doit être maintenu pour le départ d'appel et instauré pour la revente de l'abonnement car s'il en allait autrement, Belgacom pourrait entraver sérieusement le développement de la concurrence sur les marchés de services téléphoniques et sur les marchés de services d'accès au réseau téléphonique public. L'utilisation de remèdes ex post en droit de la concurrence ne serait pas suffisante car les opérateurs doivent pouvoir établir avec certitude leur plan d'affaires et garantir à leurs abonnés des services téléphoniques concurrentiels par rapport à ceux de Belgacom, avant même leur commercialisation.

L'article 7 de la loi relative aux communications électroniques dispose que « dans l'accomplissement des tâches qui lui incombent en vertu de la présente loi, l'IBPT contribue au développement d'un marché intérieur des réseaux et services de communications électroniques...en veillant à ce qu'il n'y ait pas, dans des circonstances analogues de discrimination dans le traitement des opérateurs qui fournissent des réseaux et des services de communications électroniques». Par ailleurs, l'article 58 de la loi relative aux communications électroniques dispose qu'en « ce qui concerne l'accès, l'IBPT peut, conformément à l'article 55, §§ 3 et 4, imposer des obligations de non discrimination ». L'article 10§2 de la directive « accès » dispose que « les obligations de non discrimination font notamment en sorte que les opérateurs appliquent des conditions équivalentes dans des circonstances équivalentes aux autres entreprises fournissant des services équivalents, et qu'ils fournissent aux autres des services et informations dans les mêmes conditions et avec la même qualité que ceux qu'ils assurent pour leurs propres services, ou pour ceux de leurs filiales ou partenaires ».

Une obligation de non discrimination est justifiée et proportionnée, notamment pour la revente de l'abonnement et la sélection et la présélection. Il est en effet essentiel que l'opérateur puissant sur les marchés de l'accès au réseau téléphonique en position déterminée propose à l'ensemble des opérateurs alternatifs les mêmes prestations que celles qu'il utilise lui-même. Le principe de non discrimination permet aux opérateurs alternatifs de proposer une qualité de service et des tarifs équivalents à ceux de l'opérateur puissant, et assure par conséquent des conditions de concurrence équilibrées. Faute d'une obligation de non discrimination, l'opérateur puissant intégré verticalement serait en mesure

d'entraver le développement de la concurrence en défavorisant ses concurrents par rapport à ses propres divisions<sup>68</sup>, notamment au niveau des tarifs, des délais, des procédures, des informations disponibles et de la qualité de service<sup>69</sup>. L'IBPT veillera au respect du principe de non discrimination pour l'ensemble de ces aspects.

Dans des circonstances analogues, Belgacom devra appliquer à l'ensemble des opérateurs tiers demandant le départ d'appel pour la sélection et de la présélection ou la revente de l'abonnement, des conditions analogues à celles qu'il se fournit à lui-même. Les conditions tarifaires et techniques doivent respecter ce principe.

Avant toute commercialisation d'une offre de détail, Belgacom devra adapter ses offres de référence de manière à ce qu'elles permettent la duplication par ses concurrents de sa nouvelle offre de détail. Cette obligation permettra aux opérateurs alternatifs de commercialiser leurs services de détail au même moment que Belgacom.

### *Transparence*

Le principe de transparence permet de garantir aux opérateurs alternatifs une lisibilité sur l'architecture technique et les conditions économiques et tarifaires des offres de gros de Belgacom. Il permet également de faciliter les négociations d'accords d'accès et d'interconnexion car elles peuvent se baser sur des conditions connues de toutes les parties ce qui réduit l'asymétrie d'information qui peut exister entre Belgacom, opérateur historique, et les autres opérateurs.. Il permet par ailleurs de vérifier le respect des autres obligations, notamment celle de non discrimination. Pour le départ d'appel en vue de la sélection et de la présélection, ces modalités seront applicables dès le moment où l'arrêté royal du 20 avril 1999 fixant les délais et principes généraux applicables aux négociations commerciales menées en vue de conclure des accords d'interconnexion et les modalités de publication de l'offre d'interconnexion de référence, et fixant les conditions à régler dans la convention d'interconnexion sera retiré.

---

<sup>68</sup> Voir §85-86 de la Communication de la Commission européenne relative à l'application des règles de concurrence aux accords d'accès dans le secteur des télécommunications, 98/C 265/02, 22/8/98

<sup>69</sup> Voir ERG Common Position on the approach to Appropriate remedies in the new regulatory framework

Sous l'ancien cadre, Belgacom avait l'obligation de publier une Offre de Référence approuvée préalablement par l'IBPT. La nécessité d'une Offre de Référence en matière d'interconnexion a été reconnue afin de permettre des interconnexions rapides, efficaces et non discriminatoires. L'Offre de Référence permet aussi à l'IBPT de contrôler le respect des engagements tarifaires de l'opérateur puissant. Les conditions concurrentielles du marché n'ont pas évolué dans une proportion qui permettrait de se dispenser d'une Offre de Référence de Belgacom, qui est une des bases de l'ancien cadre réglementaire. Conformément à l'article 59 §2 et §3 de la loi relative aux communications électroniques<sup>70</sup>, il est souhaitable de reconduire l'obligation de publication d'une Offre de Référence concernant la sélection et la présélection et de créer une offre similaire pour la revente de l'abonnement. Cette obligation est nécessaire pour le développement de la concurrence sur les marchés de l'accès au réseau téléphonique public fixe en position déterminée, insuffisante à l'heure actuelle. Par ailleurs, la publication d'Offres de Référence en matière de sélection et de présélection a pu être gérée par Belgacom de manière satisfaisante par le passé et ne représente donc pas une contrainte disproportionnée.

L'Offre de Référence en matière de sélection et de présélection et l'Offre de Référence en matière de revente de l'abonnement doivent, conformément à l'article 59§ 2 de la loi relative aux communications électroniques permettre aux opérateurs alternatifs d'acheter seulement les prestations dont ils ont besoin, ce qui implique que ces offres soient suffisamment détaillées et dégroupées.

Comme prévu par l'article 59§5 1<sup>er</sup> alinea de la loi relative aux communications électroniques, l'Offre de Référence doit être approuvée par l'IBPT préalablement à sa publication. Conformément à l'article 59§4 de la loi relative aux communications électroniques, l'IBPT peut modifier l'Offre de Référence en vue d'imposer les mesures prévues par la loi.

---

<sup>70</sup> L'article 59§ 3 de la loi relative aux communications électroniques qui dispose que « nonobstant le § 1<sup>er</sup>, lorsqu'un opérateur est soumis à une des obligations au titre de l'article 61, § 1<sup>er</sup> al. 2, 1<sup>o</sup>, l'Institut peut lui imposer l'obligation de publier une Offre de Référence telle que décrite au § 2, concernant l'interconnexion, l'accès totalement dégroupé ou l'accès partagé à la boucle locale ou à la boucle locale partielle, l'accès à un débit binaire, ou à une autre forme d'accès, selon le type d'accès qui doit être autorisé par l'opérateur concerné" . § 2." Lorsqu'un opérateur est soumis à des obligations de non discrimination, l'Institut peut lui imposer de publier une offre de référence, qui soit suffisamment détaillée pour garantir que les opérateurs ne sont pas tenus de payer pour des ressources qui ne sont pas nécessaires pour le service demandé. Elle comprend une description des offres pertinentes réparties en divers éléments selon les besoins du marché, accompagnée des modalités et conditions correspondantes, y compris des tarifs."

Par ailleurs, Belgacom doit être soumis à l'obligation de communiquer à l'IBPT ses accords d'accès et d'interconnexion avec les opérateurs alternatifs dans les 10 jours suivant leur signature, les opérateurs alternatifs restant bien sûr soumis à l'obligation légale de portée générale de communiquer à l'IBPT tout accord relatif à l'accès et à l'interconnexion dans son intégralité (article 53, 2<sup>ème</sup> alinéa de la loi du 13 juin 2005 relative aux communications électroniques). Conformément à l'article 57 de la loi relative aux communications électroniques, l'IBPT vérifiera la conformité des accords d'accès et d'interconnexion avec les obligations de Belgacom, notamment en matière de non-discrimination. L'IBPT pourra ordonner la modification de tout accord qu'il estime incompatible avec les obligations découlant des présentes dispositions. La communication des accords d'accès et d'interconnexion est nécessaire afin de garantir l'application du principe de non-discrimination. En l'absence d'une telle communication, l'IBPT ne serait pas en mesure de contrôler l'application du principe de non-discrimination dans les accords bilatéraux conclus entre l'opérateur puissant et les opérateurs tiers.

Pour l'accès et l'interconnexion pour le départ d'appel sur le réseau téléphonique public en vue de la sélection et de la présélection, le contenu de l'Offre de Référence devra reprendre le contenu des offres de référence passées et traiter les domaines suivants:

► *Conditions techniques et tarifaires associées au départ d'appel sur le réseau téléphonique public fixe en position déterminée, ainsi qu'aux services auxiliaires, notamment :*

- Eléments du réseau auxquels l'accès est proposé
- Informations relatives à l'emplacement des points d'accès physiques
- Modalités techniques de l'accès
- Procédures de commande et d'approvisionnement, délais de production, procédures de test.

► *Services de co-localisation*

- Informations concernant les sites pertinents de l'opérateur puissant
- Possibilités de co-localisation, y compris la co-localisation physique
- Caractéristiques de l'équipement pouvant être co-localisé
- Mesures mises en place pour garantir la sûreté des locaux
- Conditions d'accès pour le personnel des opérateurs alternatifs

- Normes de sécurité
- Règles de répartition de l'espace lorsque l'espace de co-localisation est limité
- Conditions dans lesquelles les bénéficiaires peuvent inspecter les sites sur lesquels une co-localisation physique est possible, ou ceux pour lesquels la co-localisation a été refusée
- Procédures et délais de mise en œuvre.

► *Conditions de fourniture*

- Délais de réponse aux demandes de fourniture de services et de ressources; accords sur le niveau du service, résolution des problèmes, procédures de retour au service normal et paramètres de qualité des services
- Garanties de qualité de service, y compris, le cas échéant, les indemnités prévues en cas de non respect des délais
- Prix ou modalités de tarification de chaque service, fonction et ressource énumérés ci-dessus.

Pour la revente de l'abonnement, le contenu de l'Offre de Référence devra traiter les domaines suivants:

► *Conditions associées à la revente de l'abonnement ainsi qu'aux services auxiliaires, notamment :*

- Offres de détail pour lesquelles la revente de l'abonnement est proposée
- Modalités techniques de l'accès au service de revente d'abonnement
- Procédures de commande et d'approvisionnement, délais de production, procédures de test.

► *Systèmes d'information*

- Conditions d'accès aux systèmes d'assistance opérationnels ou à des systèmes logiciels similaires nécessaires en vue de garantir une concurrence équitable dans le cadre de la fourniture de services

► *Conditions de fourniture*

- Délais de réponse aux demandes de fourniture de services et de ressources; accords sur le niveau du service, résolution des problèmes, procédures de retour au service normal et paramètres de qualité des services
- Garanties de qualité de service, y compris, le cas échéant, les indemnités prévues en cas de non respect des délais
- Prix ou modalités de tarification de chaque service, fonction et ressource énumérés ci-dessus.

L'Offre de Référence peut également être modifiée à l'initiative de Belgacom ou d'un bénéficiaire. Conformément à l'article 59§5, 1<sup>er</sup> alinéa, les modifications proposées ne sont incluses dans l'Offre de Référence qu'avec l'accord de l'IBPT.

Dès le moment où l'arrêté royal du 20 avril 1999 fixant les délais et principes généraux applicables aux négociations commerciales menées en vue de conclure des accords d'interconnexion et les modalités de publication de l'offre d'interconnexion de référence, et fixant les conditions à régler dans la convention d'interconnexion sera retiré, les modalités suivantes seront appliqués dans le processus d'approbation et de modification de l'Offre de référence :

- lorsque l'IBPT marque son accord sur une modification donnée et que celle-ci n'est pas immédiatement reprise par Belgacom dans l'Offre de Référence, le bénéficiaire peut compléter et corriger l'Offre de Référence concernée compte tenu de la décision de l'IBPT. Dans ce cas, les modifications en question sont considérées comme apportées par Belgacom.
- l'Offre de Référence est valable du 1er janvier au 31 décembre de l'année qui suit son approbation.
- si l'IBPT n'a pas approuvé l'Offre de Référence au 1er janvier, l'Offre de Référence de l'année précédente reste valable, le cas échéant, dans sa forme actualisée. Si au 1<sup>er</sup> janvier, l'Institut a approuvé certaines parties du projet d'Offre de Référence mais pas le projet dans son intégralité, ces parties remplacent, si l'Institut l'estime possible, les parties concernées de l'Offre de Référence de l'année précédente ; le reste du document restant applicable
- les projets d'Offre de Référence sont fournis par Belgacom à l'Institut au plus tard le 15 juillet de chaque année sous forme électronique et adaptable. Si le projet d'Offre de Référence comporte des modifications par rapport à l'Offre de Référence en vigueur,

Belgacom joindra la motivation de celles-ci aux documents qu'il fournit à l'Institut. Si la motivation n'est pas jointe ou présente des défauts, la modification concernée est considérée comme non motivée.

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

### *Séparation comptable*

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

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

Les différentes activités réseau doivent être séparées entre elles, avec un compte d'exploitation pour chacune, présenté à l'aide du modèle et suivant la méthodologie spécifiés par le Roi en application de l'article 60§1, deuxième alinéa de la loi relative aux communications électroniques.

Belgacom devra, toujours à l'aide du modèle et suivant la méthodologie spécifiés par le Roi en application de l'article 60§1, deuxième alinéa de la loi relative aux communications électroniques, séparer sur le plan comptable les services d'accès et d'interconnexion pour

le départ d'appel sur le réseau téléphonique public fixe des services de détail correspondants. Belgacom devra également séparer sur le plan comptable son service de revente d'abonnement de ses services de détail d'accès au réseau téléphonique public en position déterminée. Cette obligation est justifiée par la nécessité de contrôler le respect des obligations tarifaires et le principe de non discrimination, notamment entre les prix de gros et les prix de transferts internes. La séparation comptable permettra également de vérifier l'absence de subventions croisées abusives.

Le principe de transparence implique également que Belgacom soit soumis à une obligation de publication d'informations en matière de comptabilisation des coûts et de séparation comptable. L'article 60 de la loi relative aux communications électroniques dispose que « l'Institut peut entre autres obliger un opérateur intégré verticalement à rendre ses prix de gros et ses prix de transferts internes transparents entre autres pour garantir le respect de l'obligation de non discrimination prévue à l'article 58, ou, en cas de nécessité, pour empêcher des subventions croisées abusives ». <sup>71</sup> Sans transparence de ces éléments, la vérification du respect du principe de non discrimination est difficile, notamment pour la revente de l'abonnement, la sélection et la présélection.

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

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

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

---

<sup>71</sup> Pour sa part, l'article 9§1 de la directive « Accès » dispose que « les autorités réglementaires nationales peuvent, conformément aux dispositions de l'article 8, imposer des obligations de transparence concernant l'interconnexion et/ou l'accès en vertu desquelles les opérateurs doivent rendre publiques des informations bien définies, telles que les informations comptables, les spécifications techniques, les caractéristiques du réseau, les modalités et conditions de fourniture et d'utilisation et les prix.

obligations concernant les systèmes de comptabilisation des coûts en matière de coûts d'un opérateur efficient ».

L'IBPT entend maintenir un contrôle des prix de l'offre de départ d'appel en matière de sélection et de présélection, et instaurer un contrôle des prix pour le service de revente d'abonnement.

► *Sélection et présélection*

Sous l'ancien cadre, les prix des prestations d'interconnexion pour le départ d'appel nécessaires à la sélection et la présélection sur le réseau téléphonique public fixe de Belgacom devaient être orientés vers les coûts. C'est dans cet environnement que les offres de référence successives de Belgacom ont été examinées et approuvées par l'IBPT. Depuis les premières mesures de libéralisation du marché, l'orientation vers les coûts est l'un des principes fondamentaux en matière d'interconnexion au réseau de Belgacom. Aujourd'hui, la concurrence sur les marchés de services téléphoniques est encore en phase de développement. Il est donc prématuré d'enlever ce remède, essentiel au développement de la concurrence. L'absence d'une telle obligation hypothèquerait la compétitivité des services de détail des opérateurs alternatifs car bien que disponibles, les services de départ d'appel seraient proposés à des conditions tarifaires qui laisseraient un espace économique insuffisant aux opérateurs tiers par rapport à l'activité de l'opérateur puissant, verticalement intégré. Sans orientation sur les coûts, Belgacom, de loin le principal fournisseur de services de départ d'appel, serait en effet en mesure d'augmenter le prix de ces services jusqu'à un niveau excessif et d'augmenter ainsi artificiellement les coûts de ses concurrents.

Conformément à l'article 63 de la loi relative aux communications électroniques sur la sélection et la présélection, « les tarifs d'accès que les opérateurs visés dans le présent article peuvent imputer pour la fourniture des fonctions visées dans le présent article sont orientés sur les coûts ». Cette obligation est reprise par l'article 19§3 de la directive service universel qui dispose que « les autorités réglementaires nationales veillent à ce que la tarification de l'accès et de l'interconnexion liés à la fourniture des services visés au paragraphe 1 soit fonction du coût et que, le cas échéant, les redevances à payer par le consommateur ne jouent pas un rôle dissuasif à l'égard de l'utilisation desdits services ».

Les tarifs que Belgacom facture aux abonnés ainsi que les tarifs d'accès et d'interconnexion liés à la sélection et la présélection, y compris les services auxiliaires, doivent donc être orientés vers les coûts. L'IBPT continuera à utiliser un modèle de coûts de type *top down*, qui pourra faire l'objet le cas échéant d'une réconciliation avec le modèle bottom-up pour s'assurer du caractère raisonnable des coûts par rapport à une prestation efficace.

Cette obligation pèse déjà sur Belgacom. Il ne s'agit donc pas d'une nouvelle mesure, et son imposition ne créera pas de contrainte ni coût disproportionné pour l'opérateur puissant.

Belgacom devra :

- soumettre ses tarifs à une approbation préalable de l'IBPT; les tarifs seront intégrés dans l'Offre de Référence
- communiquer, conformément à l'article 62§2 de la loi relative aux communications électroniques, à l'IBPT l'ensemble des éléments permettant à l'IBPT de contrôler le respect des obligations tarifaires.

Conformément à l'article 62§3 de la loi relative aux communications électroniques, Belgacom mettra en œuvre un modèle de comptabilisation des coûts approuvé par l'IBPT. Faute d'un système de comptabilisation des coûts approprié, le respect des obligations de non discrimination et d'orientation sur les coûts serait en effet difficile à contrôler. L'IBPT publiera ultérieurement une décision relative à la description du système de comptabilisation des coûts, conformément à l'article 62§3 de la loi relative aux communications électroniques. Il est également essentiel d'avoir un moyen de vérifier le respect par Belgacom de ce système. Le respect du système de comptabilisation des coûts pourra être vérifié, aux frais de Belgacom, par un réviseur d'entreprises agréé, désigné par cet opérateur. Une telle décision sera confirmée postérieurement à la publication du système de comptabilisation des coûts par l'IBPT, conformément à l'article 62§4 de la loi.

► *Revente de l'abonnement*

Dans le cadre de l'obligation de revente de l'abonnement, l'IBPT doit choisir un modèle tarifaire. Les modèles '*retail minus*' et '*cost plus*' sont la principale alternative.<sup>72</sup> Le choix de ce modèle est dicté par la nécessité de retirer un bénéfice maximal en termes de choix, de prix et de qualité – mais aussi par celle de promouvoir des investissements efficaces en matière d'infrastructures, tout en soutenant l'innovation.

D'une manière générale la méthode '*retail minus*' peut être difficile à gérer lorsque les offres de détail de l'opérateur puissant sur le marché sont nombreuses. Cependant cette méthode n'est pas excessivement difficile à gérer dans le cadre de la revente d'abonnement, car le nombre d'offres de détail d'accès au réseau téléphonique public en position déterminée est relativement limité. Elle permet de plus, de contrôler plus aisément l'absence de ciseau tarifaire entre les offres de gros et de détail de l'opérateur puissant en matière d'accès au réseau téléphonique public. Elle est donc adaptée au développement de la concurrence sur le marché de l'accès au réseau téléphonique public fixe de détail, et est moins contraignante qu'une obligation d'orientation vers les coûts. Compte tenu de la nouveauté de cette obligation, l'IBPT juge que l'application du principe de l'orientation vers les coûts serait prématurée. Cette méthode pourrait être examinée ultérieurement si la méthode '*retail minus*' n'est pas jugée efficace par l'IBPT.

Le taux de réduction de l'offre de gros par rapport à l'offre de détail devra permettre :

- la duplication des offres de l'opérateur historique. Sans la capacité de fournir aux utilisateurs finals des conditions tarifaires aussi attractives que celles de l'opérateur puissant, la mise en place d'une concurrence effective sur les marchés de l'accès au réseau téléphonique en position déterminée se révélera impossible. La fixation d'un tarif trop élevé en matière de revente d'abonnement pourrait empêcher la duplication des offres de détail de l'opérateur puissant. La tarification de la revente de l'abonnement doit tenir compte de cette nécessité, ce qui implique éventuellement une modification de l'Offre de Référence à chaque évolution des offres de détail d'accès au réseau téléphonique public en position déterminée.

---

<sup>72</sup> Dans le cadre de la méthode *cost-plus*, le tarif est fixé sur la base des coûts fixes et variables retenus, ce qui intègre une rémunération juste et raisonnable du capital investi.

- d'éviter les ciseaux tarifaires. Un ciseau tarifaire existe lorsque le tarif de détail d'un opérateur B, présent également sur le marché de gros, est inférieur à la somme du tarif de gros payé par l'opérateur A et de ses coûts propres. Ce risque est caractéristique de l'industrie des communications électroniques où les nouveaux entrants dépendent de l'accès au réseau d'un de leurs concurrents sur les marchés de détail. Dans le cadre de l'analyse des Marchés 1 et 2, si le tarif de l'accès de détail de Belgacom était inférieur au prix de la revente de l'abonnement additionné aux coûts propres d'un opérateur alternatif aussi efficient que Belgacom, un opérateur alternatif ne pourrait concurrencer l'opérateur puissant sur les marchés de l'accès de détail au réseau téléphonique public en position déterminée.
- de laisser un espace économique suffisant pour le dégroupage de la boucle locale. Les obligations en matière d'accès doivent promouvoir des investissements efficaces en matière d'infrastructures, que ce soit par l'opérateur puissant ou par les opérateurs alternatifs. Si la tarification de la revente d'abonnement était trop basse par rapport aux tarifs de l'accès dégroupé à la boucle locale, les opérateurs alternatifs pourraient renoncer à déployer des réseaux. Le dégroupage demeure la meilleure solution pour favoriser à plus long terme le développement d'offres de détail innovantes.

Il sera nécessaire d'identifier un tarif de détail unique de référence, égal à une moyenne pondérée des divers tarifs de détail existants. Cette démarche facilitera la fixation d'un tarif de gros.

Belgacom devra :

- soumettre ses tarifs à une approbation préalable de l'IBPT; les tarifs seront intégrés dans l'Offre de Référence
- communiquer, conformément à l'article 62§2 de la loi relative aux communications électroniques, à l'IBPT l'ensemble des éléments permettant à l'IBPT de contrôler le respect des obligations tarifaires.

Conformément à l'article 62§3 de la loi relative aux communications électroniques, Belgacom mettra en œuvre un modèle de comptabilisation des coûts approuvé par l'IBPT. Faute d'un système de comptabilisation des coûts approprié, le respect de l'obligation de non discrimination notamment serait en effet difficile à contrôler. L'IBPT publiera

ultérieurement une décision relative à la description du système de comptabilisation des coûts, conformément à l'article 62§3 de la loi relative aux communications électroniques. Il est également essentiel d'avoir un moyen de vérifier le respect par Belgacom de ce système. Le respect du système de comptabilisation des coûts pourra être vérifié, aux frais de Belgacom, par un réviseur d'entreprises agréé, désigné par cet opérateur. Une telle décision sera confirmée postérieurement à la publication du système de comptabilisation des coûts par l'IBPT, conformément à l'article 62§4.

### 2.3.3 Remèdes de détail proposés

La nouvelle loi sur les communications électroniques permet d'imposer des remèdes de détail sur les marchés de services d'accès au réseau téléphonique public en position déterminée. L'article 64§ 1<sup>er</sup> dispose que « si l'IBPT constate que les obligations imposées en vertu des articles 58 à 63 ne permettraient pas de réaliser les objectifs fixés par les articles 6 à 8, il peut imposer, conformément à l'article 55, §§ 3 et 5, une ou plusieurs des obligations visées au deuxième alinéa aux opérateurs désignés comme des opérateurs disposant d'une puissance significative sur un marché pertinent ». <sup>73</sup> Dans le cadre de la réglementation du service universel et de l'accès universel, certains remèdes de détail s'appliquent à l'accès au réseau téléphonique public en position déterminée fourni par l'opérateur en charge du service universel. La réglementation du service universel accorde aux utilisateurs finals un droit d'accès au réseau téléphonique public en position

---

<sup>73</sup> L'article 17 de la directive Service universel dispose pour sa part que : « 1. Les États membres veillent à ce que:

a) lorsque, à la suite d'une analyse du marché effectuée conformément à l'article 16, paragraphe 3, une autorité réglementaire nationale constate qu'un marché de détail donné, déterminé conformément à l'article 15 de la directive 2002/21/CE (directive «cadre»), n'est pas en situation de concurrence réelle, et

b) que l'autorité réglementaire nationale conclut que les obligations imposées au titre de la directive 2002/19/CE (directive «accès») ou de l'article 19 de la présente directive ne permettraient pas de réaliser les objectifs fixés à l'article 8 de la directive 2002/21/CE (directive «cadre»), les autorités réglementaires nationales imposent les obligations réglementaires adéquates aux entreprises déterminées comme étant puissantes sur ce marché, conformément à l'article 14 de la directive 2002/21/CE (directive «cadre»).

2. Les obligations imposées au titre du paragraphe 1 sont fondées sur la nature du problème identifié et sont proportionnelles et justifiées à la lumière des objectifs établis à l'article 8 de la directive 2002/21/CE (directive «cadre»). Les obligations imposées peuvent inclure l'exigence que les entreprises visées ne pratiquent pas de prix excessifs, n'interdisent pas l'accès au marché ou ne restreignent pas la concurrence en fixant des prix d'éviction, ni ne privilégient de manière abusive certains utilisateurs finals ou groupent leurs services de façon déraisonnable. Les autorités réglementaires nationales peuvent appliquer à ces entreprises des mesures d'encadrement des tarifs de détail, des mesures visant à maîtriser certains tarifs ou des mesures visant à moduler les tarifs en fonction des coûts ou des prix sur des marchés comparables, afin de protéger les intérêts des utilisateurs ».

déterminée.<sup>74</sup> Dans le cadre de l'accès universel au titre de la loi de 1991, l'opérateur est contraint d'offrir un accès numérique au réseau téléphonique public en position déterminée. Dans le cadre de la nouvelle réglementation des services additionnels au titre de la loi relative aux communications électroniques, l'accès numérique pourra être garanti.<sup>75</sup> L'obligation de répondre à toute demande raisonnable d'accès au réseau téléphonique est ainsi couverte par la réglementation relative au service et à l'accès universels. Il est donc peu utile d'examiner ce remède dans le cadre des obligations imposées au titre de l'article 64 de la loi.

Dans le cadre de la réglementation des opérateurs puissants sur les marchés de l'accès au réseau téléphonique public en position déterminée, l'IBPT considère que les remèdes de gros sont insuffisants pour assurer une concurrence effective et ne protègent pas les consommateurs contre les comportements des opérateurs puissants sur les marchés. Les remèdes de gros ne permettent pas non plus de garantir l'absence de prix d'éviction anormalement bas. Malgré la régulation des prix intervenant sur le marché de gros, rien n'empêcherait par exemple Belgacom en tant qu'opérateur intégré verticalement et disposant d'une large gamme de services de pratiquer des prix d'éviction ou des prix de ciseau en comprimant les prix de détail. Le risque de subventions croisées anticoncurrentielles ne serait pas d'avantage contrecarré par des remèdes de gros ; ceux-ci seraient inefficaces pour prévenir le financement de ristournes ou autres prix de détail anormalement bas sur un type de clientèle par des marges dégagées sur un autre type de clientèle moins exposé à la concurrence.

Dans le cadre de l'analyse des marchés de services d'accès au réseau téléphonique public en position déterminée, l'IBPT souhaite donc imposer certains remèdes de détail

---

<sup>74</sup> L'article 70§1 dispose que « la composante géographique fixe du service universel consiste en la fourniture sur l'ensemble du territoire, à toute personne qui en fait la demande, indépendamment de sa position géographique... d'un raccordement à un réseau téléphonique public en position déterminée permettant aux utilisateurs finals : a) de donner et recevoir des appels téléphoniques locaux, nationaux et internationaux ; b) d'échanger des communications par télécopie et par transmission de données; c) de disposer d'un accès fonctionnel à Internet». Ces dispositions s'appliquent aussi bien pour l'accès analogique que pour l'accès numérique de base, les deux technologies permettant un accès fonctionnel à Internet.

<sup>75</sup> L'article 105 de la loi relative aux communications électroniques dispose ainsi que « dans les conditions et selon les modalités techniques et financières fixées par le Roi sur avis de l'Institut, un ou plusieurs opérateurs désignés par le Roi sur avis de l'Institut satisfont à toutes les demandes raisonnables...d'accès à des réseaux numériques en position déterminée, y compris au réseau numérique à intégration de services».

additionnels aux remèdes de gros et aux obligations déjà en vigueur dans le cadre du service universel.

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

Les remèdes envisagés par l'IBPT visent à interdire certains des comportements énumérés par l'article 64 de la loi relative aux communications électroniques, soit :

- entraver l'accès au marché
- utiliser des prix d'éviction restreignant la concurrence
- appliquer des préférences injustifiées pour certains utilisateurs finals
- grouper des services de manière injustifiée. L'IBPT considère qu'une offre groupée est injustifiée lorsqu'elle ne peut être reproduite par un opérateur efficient.

Ces interdictions recensent des comportements anticoncurrentiels que l'opérateur puissant sur les marchés de détail est susceptible d'avoir. L'IBPT contrôlera le respect de ces interdictions en appliquant les principes suivants :

En ce qui concerne l'interdiction des prix d'éviction ou des actes sur le marché de détail entravant l'accès au marché, l'IBPT vérifiera la possibilité de dupliquer des offres de détail de l'opérateur puissant par les opérateurs alternatifs efficaces s'appuyant notamment sur les offres de gros de l'opérateur puissant. L'IBPT appliquera notamment un test de squeeze. Il en ira de même pour les offres groupées. Celles-ci seront considérées comme injustifiées si un opérateur alternatif efficace n'est pas en mesure de les dupliquer.

L'IBPT peut également prendre toutes les mesures nécessaires pour assurer l'effectivité de ces interdictions, en particulier en se rapportant aux objectifs des articles 6 à 8 de la loi sur les communications électroniques. En vue de veiller au respect de ces interdictions, l'IBPT considère qu'il est nécessaire d'adopter les mesures décrites ci-dessous :

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

Les marchés 1 et 2 devront chacun faire l'objet d'un compte d'exploitation séparé. Les prix de transfert internes ainsi que les coûts unitaires des éléments de réseaux devront être clairement identifiés, séparément pour les marchés 1 et 2, afin d'établir le respect des règles de non discrimination et l'absence de subventions croisées anticoncurrentielles. Belgacom devra disposer d'un système de comptabilisation des coûts apte à fournir des informations complètes et fiables permettant à l'Institut de vérifier le respect des interdictions prévues par l'article 64§1 de la loi. Conformément à l'article 64§2, l'Institut pourra déterminer les caractéristiques de ce système de comptabilisation des coûts.

***Mesures de communication et notification tarifaire .***

Pour assurer que les interdictions prévues ci-dessus soient effectives, notamment pour que le régulateur dispose de suffisamment d'informations en temps utile pour analyser correctement les offres tarifaires de Belgacom, il convient que les mesures suivantes soient mises en œuvre :

- notifier à l'IBPT 30 jours à l'avance toute nouvelle offre de détail de service d'accès au réseau téléphonique public en position déterminée et toute modification de pareille offre, en fournissant à l'IBPT les plans d'affaires associés, ainsi que, sur demande de l'IBPT, tout autre élément lui permettant d'apprécier la conformité de cette offre avec les interdictions (prix anormalement haut, prix d'éviction, offres groupées injustifiées) mentionnées ci-dessus
- notifier à l'IBPT chaque variation de tarif des services d'accès au réseau téléphonique public en position déterminée, 30 jours avant leur entrée en vigueur
- notifier à l'IBPT les promotions et les tarifs spéciaux de services d'accès au réseau téléphonique public en position déterminée, 30 jours avant leur entrée en vigueur
- notifier les offres de réduction pour les offres groupées intégrant des services d'accès au réseau téléphonique public en position déterminée 30 jours avant leur entrée en vigueur

- communiquer sur demande de l'IBPT ses offres sur mesure en matière de services d'accès au réseau téléphonique public en position déterminée, afin notamment de contrôler les conditions de concurrence sur les marchés de services d'accès au réseau téléphonique public en position déterminée pour la clientèle non résidentielle et le respect des obligations mentionnées à l'article 64 de la loi.
  
- communiquer sur demande des plans d'affaires suffisamment détaillés pour contrôler le respect des obligations, notamment l'obligation de ne pas appliquer les prix d'éviction ou d'entraver l'accès au marché.
  
- sur demande de l'IBPT, établir la preuve que ses offres de services d'accès au réseau téléphonique public en position déterminée sont conformes aux obligations citées ci-dessus en fournissant tout élément de preuve approprié.

La communication des informations au régulateur et d'apporter la preuve de la conformité des tarifs avec les obligations réglementaires est nécessaire en raison de l'asymétrie de l'information qui existe entre l'IBPT et l'opérateur puissant. Sans cette obligation, l'IBPT serait dans l'incapacité de remplir sa mission de contrôle et serait obligé de s'appuyer uniquement sur les informations que l'opérateur puissant jugerait utile de lui transmettre. En particulier, il serait impossible à l'IBPT de contrôler le différentiel de prix que présente l'offre de référence en matière de revente d'abonnement – calculé sur base Retail minus - par rapport au tarif de détail correspondant si ce tarif n'est pas notifié.

#### ***Retrait de l'obligation d'orientation sur les coûts***

Par contre, l'IBPT propose le retrait de l'obligation d'orientation sur les coûts de la téléphonie vocale.

Cette obligation était prévue par l'article 106, 1° de la loi du 21 mars 1991. Lu en combinaison avec l'article 105quinquies de la même loi, cette obligation portait sur la téléphonie vocale considérée comme un ensemble comprenant le raccordement au réseau, l'abonnement périodique (avec les compléments de service éventuels) et les communications.

L'Institut interprétait cette obligation comme :

- d'une part l'obligation que les recettes de téléphonie vocale couvrent les coûts de téléphonie vocale ;
- d'autre part l'obligation pour chaque formule tarifaire de téléphonie vocale de couvrir les coûts qui lui sont directement attribuables.

Il ne paraît pas nécessaire de maintenir en place cette obligation pour les marchés de détail de l'accès au réseau téléphonique au public en position déterminée. En effet, d'autres remèdes envisagés sont de nature à prévenir les comportements anticoncurrentiels que l'on peut craindre de la part de l'opérateur puissant<sup>76</sup> :

- la revente de l'abonnement, à un prix « retail minus » permettra d'éviter des ciseaux tarifaires au niveau de l'abonnement ;
- les mesures imposées en vue d'assurer le respect des interdictions prévues par l'article 64 de la loi (en particulier, les interdictions d'entraver l'accès au marché, de pratiquer des prix d'éviction restreignant la concurrence et d'appliquer des préférences injustifiées à certains utilisateurs finaux) doivent permettre un encadrement des tarifs de détail proportionné et efficace.
- *l'obligation de comptabilisation des coûts*, appliquée aux marchés 1 et 2, doit permettre de détecter d'éventuelles pratiques de discrimination ou de subventions anticoncurrentielles et d'y remédier le cas échéant ;
- *les mesures de communication et notification tarifaires telles que décrites ci-dessus* doivent permettre d'évaluer la rentabilité des offres et partant contribuer à identifier les éventuelles pratiques tarifaires abusives que contiendraient celles-ci.

#### ***Absence de mesure en rapport avec l'interdiction de pratiquer des prix anormalement hauts***

L'Institut n'estime pas non plus opportun de prévoir de mesure en rapport avec l'interdiction de pratiquer des prix anormalement hauts ; la probabilité que Belgacom augmente le prix de ses abonnements nous paraît faible étant donné

---

<sup>76</sup> Tels que décrits page 110.

d'une part l'existence d'offres alternatives (Telenet, Scarlet One, Coditel) et d'autre part du risque que certains utilisateurs abandonnent la ligne fixe. Par ailleurs, tant que Belgacom demeure en charge du Service Universel, elle reste soumise à une obligation de prix abordables.

## 3 Marchés de détail des services d'accès à Internet

### 3.1 Définition des marchés pertinents

#### 3.1.1 Pourquoi définir les marchés pertinents des services d'accès à Internet de détail alors qu'ils ne sont pas dans la Recommandation sur les marchés pertinents ?

Les marchés de services d'accès à Internet de détail ne figurent pas dans la Recommandation sur les marchés pertinents de la Commission européenne. Il convient toutefois de procéder à un examen de ces marchés pour les raisons ci-dessous :

- Dans les motifs de la Recommandation sur les marchés pertinents, la Commission européenne considère que « le point de départ de la définition et du recensement des marchés est la caractérisation des marchés de détail sur une durée déterminée, compte tenu de la substituabilité du côté de la demande et de l'offre ».<sup>77</sup>
- Un examen du marché de détail de l'accès à l'Internet est nécessaire pour mieux apprécier les relations entre le marché de détail et le marché de gros, de manière à analyser plus finement le marché de gros en termes d'acteurs puissants, et éventuellement en termes de remèdes appropriés. Même si le marché de détail des services d'accès à l'Internet n'est pas intégré dans la Recommandation, il est nécessaire, au stade de l'analyse des marchés, de déterminer si les conditions sont néanmoins réunies sur le marché belge pour justifier une absence de régulation ex ante

---

<sup>77</sup> Voir p.8 des motifs de la Recommandation sur les marchés pertinents, op. cit. Cela s'explique par le fait que la demande de services en gros est dérivée de la demande de services de détail.

de ce marché. A cet égard, l'IBPT considérera si ce marché réunit ou non les critères identifiés dans la Recommandation sur les marchés pertinents justifiant une sélection de ce marché : « la présence de barrières élevées et non provisoires à l'entrée, qu'elles soient de nature structurelle, légale ou réglementaire, l'existence d'un marché dont la structure ne présage pas d'évolution vers une situation de concurrence effective, l'incapacité du droit de la concurrence à remédier à lui seul à la ou aux défaillances concernées du marché ».

### 3.1.2 Offres du marché et réglementation actuellement applicable

Cette section présente les principaux types d'accès à Internet bas débit et haut débit et la réglementation actuellement applicable à l'opérateur historique. Ces deux éléments servent de base à la définition et l'analyse des marchés pertinents.

#### *Principaux types d'accès à l'Internet haut débit*

Les offres d'accès à Internet haut débit peuvent être fournies sur plusieurs types de réseau d'accès, notamment :

- la boucle locale de l'opérateur historique, on parle alors de services xDSL (ADSL, VDSL...) qui utilisent les lignes d'accès au réseau téléphonique
- les réseaux câblés de télévision une fois mis à niveau avec une capacité bidirectionnelle (Telenet, UPC...) adaptée à la téléphonie ou à l'Internet
- les réseaux en fibre optique, en particulier pour offrir des accès à très haut débit pour des grandes entreprises
- les réseaux utilisant les technologies hertziennes (boucle locale radio, satellite...).

Nous présentons ci-dessous les principales offres Internet haut débit en Belgique. On peut notamment distinguer :

- des offres limitées (ou facturées) en durée d'utilisation, ciblant essentiellement des segments résidentiels, comme par exemple les offres Free ADSL de Versatel ou ADSL Time de Belgacom

- des offres limitées (ou facturées) en volume d'utilisation ciblant également une clientèle résidentielle, comme par exemple les offres ADSL Go de Belgacom, ADSL Premium de Scartel ou l'offre ExpressNet Plus de Telenet
- des offres haut débit illimitées proposées à une clientèle essentiellement non résidentielle, parmi lesquelles on peut notamment citer l'offre ADSL Office de Belgacom ou l'offre Scarlet Xtreme
- des offres très haut débit illimitées, ciblant pour une clientèle non résidentielle ou résidentielle (fortement consommatrice en terme de bande passante). L'offre VDSL Boost de Belgacom ou ADSL 2+ (actuellement en test) de certains opérateurs alternatifs appartiennent par exemple à cette catégorie.

De nombreuses offres se caractérisent également au regard de leurs options en matière de qualité de service (débit descendant et/ou montant garanti), d'adresse IP fixe, ou des services de sécurité optionnels (*firewall*, options *antivirus* et *antispam*, hébergement de sites sécurisés...).

### ***Grilles synthétiques des principales offres d'accès à l'Internet haut débit***

Nous présentons dans les tableaux ci-dessous les caractéristiques des principales offres haut débit sur le marché résidentiel et non résidentiel en Belgique.

<i>Nom de l'offre</i>	<i>Frais non récurrents (EUR TTC)</i>	<i>Redevances mensuelles (EUR TTC)</i>	<i>Débit descendant (Mbit/s)</i>	<i>Limitation en volume ou durée</i>	<i>Informations complémentaires</i>
Belgacom ADSL Time	25	4.95	0.5	2 heures de connexion	Au-delà de 2 heures, charge de connexion de EUR0.25 puis EUR 0.043/min
Belgacom ADSL Light	59	29.95	0.5	Volume de 400Mb	Volume additionnel de 500Mb pour EUR3
Belgacom ADSL Go	59	39.95	4	Volume de 10Gb	Volume additionnel de 5Gb pour EUR5
Belgacom ADSL Plus	59	54.95	4	Volume de 30Gb	Volume additionnel de 5Gb pour EUR5
Belgacom VDSL Boost	278	59.95	9	Volume de 15Gb	Volume additionnel de 5Gb pour EUR5
Telenet ComfortNet	90	29.95	0.5	Volume de 300Mb	Volume additionnel de 100 Mb pour EUR1
Telenet ExpressNet	90	41.95	4	Volume de 30Gb dont 10Gb en heures pleines	Volume additionnel de 1Gb pour EUR1
Telenet ExpressNet Plus	90	51.95	6.6	Volume de 45Gb dont 15Gb en heures pleines	Volume additionnel de 1Gb pour EUR1
Versatel Free ADSL	25	0	0.5	Non	Pour chaque session, charge de connexion de EUR 0.25 puis EUR 0.0425/min
Versatel Always ADSL	25	19.90	0.5	Volume de 250Mb	Au-delà de 250Mb, EUR0.05/Mb jusqu'à EUR10 puis gratuit
Versatel Always More ADSL	25	29.90	1	Volume de 500Mb	Au-delà de 500Mb, EUR0.01/Mb jusqu'à EUR5 puis gratuit
Scarlet ADSL go	49	24.90	3.3	Volume de 250Mb	Volume additionnel de 50Mb pour EUR1
Scarlet ADSL premium	49	39.5	3.3	Volume de 15Gb	Volume additionnel de 1Gb pour EUR1

**Figure 3.1 :** Synthèse des offres d'accès haut débit à Internet – clientèle résidentielle [Source : Analysys, site Web des opérateurs, février 2005]

<i>Nom de l'offre</i>	<i>Frais non récurrents (EUR HT)</i>	<i>Redevances mensuelles (EUR HT)</i>	<i>Débit descendant (Mbit/s)</i>	<i>Limitation en volume ou durée</i>	<i>Informations complémentaires</i>
Belgacom ADSL Office (Classique, XL, XXL)	350	Entre 199 et 395 + 24.8 de location du routeur	4.6 (0.256 garanti pour Office XXL)	Volume illimité	Volume illimité
Belgacom ADSL Pro	287.9	148.7	4.6	Volume limité à 40Gb	-
Belgacom ADSL Pro Compact	287.9	99	4.6	Volume limité à 40Gb	-
Belgacom VDSL Boost (et option XXL)	Non public	Non public	9 (0.5 garanti avec option XXL)	Volume illimité	-
Telenet Office Access	41.3	70	4	Volume limité à 15Gb	Au-delà de 15Gb, 5Gb pour EUR4.1
Telenet Office Fixed IP	41.3	125	4	Volume limité à 20Gb	Au-delà de 20Gb, 5Gb pour EUR4.1
Telenet Office Network	41.3	180	4	Volume limité à 25Gb	Au-delà de 25Gb, 5Gb pour EUR4.1
Scarlet Xtreme	Non public	Non public	3.3	Volume illimité	-
Versatel NetOffice	Non public	69	1	Volume limité à 25Gb	-
Versatel NetBusiness	Non public	Non public	2	Volume illimité	-

**Figure 3.2 :** Synthèse de certaines offres d'accès à l'Internet haut débit – clientèle non résidentielle [Source : Analysys, site Web des opérateurs, février 2005]

### **Principaux types d'accès à l'Internet bas débit**

Les offres à bas débit (notamment par l'accès au réseau téléphonique commuté) se caractérisent par des plans tarifaires avec des prix à la minute. Ces offres correspondent simplement à un tarif vers un numéro donnant accès à Internet.

Nous présentons ci-dessous les offres bas débit de Belgacom et Tele2.

Opérateur ou fournisseur de services téléphoniques	Charge d'appel (EUR TTC)	Prix à la minute – heure pleine (EUR TTC/min)	Prix à la minute – heure creuse (EUR TTC/min)
Belgacom	0.104	0.0434	0.0153
Tele2 via Tele2Internet	0.1	0.02	0.01
Tele2 via un autre FAI	0.1	0.015	0.024

**Figure 3.3 :** Exemple d'offres d'accès à l'Internet bas débit – clientèle résidentielle [Source : Analysys, site Web des opérateurs, février 2005]

### Réglementation actuelle

Les services d'accès à Internet de détail ne font pas actuellement l'objet d'obligations réglementaires sectorielles en Belgique. La concurrence dans ce secteur est assurée par la réglementation des offres de gros et le droit de la concurrence.

### 3.1.3 Marchés pertinents de produits

Dans les motifs de la Recommandation sur les marchés pertinents, la Commission européenne livre certaines indications sur la définition des marchés pertinents de services d'accès à Internet sans pour autant les intégrer dans la liste des 18 marchés susceptibles d'être réglementés. Elle rappelle ainsi qu'en « règle générale, la fourniture de d'accès à Internet au détail comprend deux volets : (i) le service de réseau ou de transmission à destination et au départ de la position de l'utilisateur final et (ii) la prestation de services Internet, notamment la connectivité de bout en bout avec d'autres utilisateurs finals ou hôtes».<sup>78</sup>

Avant de procéder à l'étude de la substituabilité entre les différentes formes d'accès à Internet de détail, il y a lieu d'une part de distinguer les services d'accès à Internet des autres services de transmission de données dans la mesure où les demandeurs achètent les services d'accès à Internet « afin de pouvoir atteindre d'autres utilisateurs reliés à la

<sup>78</sup> Voir p.21 des motifs de la Recommandation sur les marchés pertinents, op.cit.

toile ». <sup>79</sup> Il y a également lieu de séparer les marchés de services d'accès à Internet de détail des marchés de services de connectivité Internet. Ces derniers sont fournis par les fournisseurs de connectivité Internet aux FAI de détail, pour qu'ils puissent atteindre l'ensemble des internautes. Les fournisseurs de connectivité Internet fournissent leurs services en utilisant des liaisons louées internationales de télécommunications, qu'ils louent à des opérateurs de télécommunications ou qu'ils possèdent eux-mêmes. <sup>80</sup>

Dans les motifs de la Recommandation, la Commission européenne fait référence à trois modes d'accès à Internet, « le service commuté, les services à large bande par DSL (ou techniques équivalentes) ou modem câble et l'accès spécialisé » sans dire s'ils constituent des marchés pertinents distincts. <sup>81</sup> Enfin, la Commission européenne indique certains critères à prendre en compte pour la définition des marchés pertinents de services d'accès à Internet de détail:

- la bande passante
- les délais de connexion
- les prix et les modalités de tarification
- les limites de volume imposées à la réception ou à l'envoi de données
- la qualité de service
- les services d'accompagnement. <sup>82</sup>

Sur la base de ces indications de la Commission européenne et des offres de détail disponibles en Belgique, il y a éventuellement lieu de distinguer plusieurs sous-marchés de services d'accès à Internet de détail en Belgique :

---

<sup>79</sup> Voir pt 59 de : Décision 99/287/CE de la Commission européenne du 8 juillet 1998 déclarant la compatibilité d'une concentration avec le marché commun et avec le fonctionnement de l'accord sur l'Espace économique européen [ Affaire n° IV/M.1069-WorldCom/MCI ], JOCE L116 du 04/05/1999, p.0001-0035.

<sup>80</sup> La Commission européenne et les autorités de concurrence américaines ont classé les fournisseurs de connectivité Internet en trois catégories : les fournisseurs de connectivité Internet de niveau 1, les fournisseurs de connectivité Internet de niveau 2 et les fournisseurs de connectivité Internet de niveau 3. L'appartenance d'un fournisseur de connectivité Internet à une catégorie dépend de la nature des accords d'interconnexion qui les lie aux autres fournisseurs de connectivité Internet. Les accords d'interconnexion Internet sont d'une importance capitale car c'est l'ensemble des accords d'interconnexion qui font qu'Internet est communément qualifié de « réseau de réseaux ». Il existe plusieurs types d'interconnexion Internet, les accords à « parité » (*peering agreements*), sans compensation financière, et les accords de transit qui créent une relation client/fournisseur.

<sup>81</sup> Voir p.23 des motifs de la Recommandation sur les marchés pertinents, op.cit.

<sup>82</sup> Voir p.24 des motifs de la Recommandation sur les marchés pertinents, op. cit.

- les services d'accès à Internet pour la clientèle résidentielle et les services d'accès à Internet pour la clientèle non résidentielle
- les services d'accès à Internet bas débit et les services d'accès à Internet haut débit
- les services d'accès à Internet ADSL et les services d'accès à Internet sur les réseaux câblés de télévision.

### ***Substituabilité entre les services d'accès à Internet pour la clientèle résidentielle et pour la clientèle non résidentielle***

La Commission européenne « distingue couramment le marché d'affaires et le marché résidentiel du fait que les modalités contractuelles d'accès et de prestation de services peuvent être variables sur ces deux marchés ». Il semble opportun d'analyser si cette segmentation correspond aux caractéristiques du marché belge des services d'accès à Internet de détail.

#### ► *Substituabilité d'un point de vue de la demande*

La séparation des marchés liés à la clientèle résidentielle des marchés de la clientèle non résidentielle est une frontière floue lorsqu'il s'agit des professions libérales ou des artisans. Ainsi, certains d'entre eux peuvent s'orienter vers les offres résidentielles lorsque cela est permis par le FAI. Mais dans la plupart des cas, les offres résidentielles sont limitées à un usage privé, non professionnel, et il est impossible pour un client résidentiel de migrer vers une utilisation professionnelle sans souscrire à un abonnement approprié.

Au regard de leurs caractéristiques, les offres à destination de la clientèle résidentielle et celles à destination de la clientèle non résidentielle présentent de nombreuses différences. Par exemple, les produits professionnels offrent la possibilité de relier un nombre d'ordinateurs bien plus important que dans le cas des offres résidentielles. Dans certains cas, les offres non résidentielles permettent également de supporter des applications de type *virtual private network* (VPN) ou sont accompagnées d'un routeur.<sup>83</sup> Très souvent, elles incluent des options en matière de sécurité beaucoup plus évoluées que pour les offres résidentielles. Enfin, certaines offres de services d'accès à Internet, comme les offres sur

---

<sup>83</sup> Grâce à un réseau privé virtuel (VPN) Internet, une entreprise peut connecter entre eux les différents sites et leur siège central.

liaisons louées, sont typiquement destinées à la clientèle entreprises et n'ont pas d'équivalent pour les clients résidentiels.

D'un point de vue des usages des deux types de clientèle, il existe également des différences. Ainsi, on considère généralement que la demande des clients professionnels en matière de qualité de service est supérieure à celles des clients résidentiels. D'ailleurs, il est généralement proposé aux entreprises des garanties supérieures en matière de qualité de service, de débit garanti, et de taux de disponibilité garanti.

D'un point de vue tarifaire, la gamme de produits disponibles pour la clientèle non résidentielle présente des tarifs beaucoup plus élevés, ce qui reflète la sophistication et les performances plus grandes pour des offres professionnelles.

En cas d'augmentation légère mais permanente d'une offre résidentielle, on peut supposer que le client résidentiel ne choisira pas une offre professionnelle, bien souvent plus onéreuse. Inversement, le client professionnel ne va pas choisir un accès résidentiel car le contrat résidentiel ne permettra pas une utilisation professionnelle, et les caractéristiques des services de ne seront pas adaptées à l'utilisation professionnelle.

► *Substituabilité d'un point de vue de l'offre*

D'un point de vue de l'offre, l'IBPT considère que le degré de substituabilité n'est pas suffisant pour pouvoir intégrer les offres d'accès à Internet résidentielles et les offres d'accès à Internet non résidentielles dans le même marché pertinent. En effet, la capacité à gérer un nombre plus important de lignes que pour la clientèle non résidentielle (par exemple la mise en place de *help desks*), peut exiger des investissements humains et logistiques qui rendent difficile une entrée immédiate sur le marché résidentiel. Ainsi, en réaction à une augmentation relative mais durable des prix des offres résidentielles, un FAI non résidentiel ne pourrait entrer sur le marché résidentiel immédiatement. Inversement, un FAI résidentiel ne pourrait entrer sur le marché non résidentiel immédiatement. Une telle initiative demande par exemple des investissements importants en vue de pouvoir établir des dispositifs de garantie de niveau de service (temps de rétablissement, support client, adaptabilité des offres).

► *Conclusion*

L'IBPT considère que les services d'accès à Internet à destination de la clientèle résidentielle et les services d'accès à Internet à destination de la clientèle non résidentielle ne peuvent pas être intégrés dans le même marché pertinent.

***Substituabilité entre les services d'accès à Internet bas débit et les services d'accès à Internet haut débit***

Il n'existe pas de frontière fixe entre les offres bas débit et les offres haut débit, que ce soit sur le plan juridique ou sur le plan commercial. Le droit communautaire de la concurrence reconnaît l'existence de marchés pertinents séparés pour les services d'accès à Internet bas débit et les services d'accès à Internet haut débit. Au sein des Etats membres il n'y a pas d'homogénéité dans la détermination d'une frontière entre les deux types d'offres. L'Ofcom fait pour sa part commencer au-dessus de 256kbit/s les services d'accès « haut débit ». L'ARCEP considère également qu'en « pratique, toutes les offres de connexion à Internet dont le débit est supérieur ou égal à 128kbit/s sont aujourd'hui considérées comme des offres haut débit ». Pour sa part, l'IBPT entend placer la frontière entre les services d'accès à Internet bas débit et les services d'accès à Internet haut débit à 256kbits/s.

Il appartient à l'IBPT de déterminer si la segmentation entre offres bas débit et offres haut débit correspond aux réalités du marché des services d'accès à Internet de détail en Belgique.

► *Substituabilité du point de vue de la demande*

Du point de vue des caractéristiques, il existe des différences très nettes entre les offres bas débit et les offres haut débit. D'une part, les écarts de performance en termes de débits et de temps de téléchargement peuvent être très importants. Nous présentons par exemple dans le tableau ci-dessous les temps nécessaires pour télécharger différents types de fichiers avec un accès bas débit (56kbit/s), haut débit d'entrée de gamme (512kbit/s) et « réellement » haut débit (4Mbit/s).

Type de fichier	Taille	Temps de téléchargement accès analogique 56kbit/s	Temps de téléchargement accès ADSL à 512kbit/s	Temps de téléchargement accès ADSL à 4Mbit/s
Texte	100kb	29 secondes	3 secondes	0.4 secondes
Musique	2Mb	286 secondes	31 secondes	4 secondes
Vidéo	2Gb	4762 minutes	521 minutes	67 minutes

**Figure 3.4 :** Temps de téléchargement en fonction des offres bas ou haut débit utilisées  
[Source : Analysys, 2005]

D'autre part, les modems utilisés dans les deux types d'offres ne sont pas les mêmes. Ainsi, un modem bas débit ne peut être utilisé pour les services d'accès à Internet haut débit, et réciproquement.

Du point de vue des usages, il existe des différences selon le débit de l'offre de détail. Par exemple, le temps de connexion des utilisateurs haut débit est de manière générale plus important que celui des utilisateurs bas débit. Cette différence s'explique en partie par la structure tarifaire des offres, puisqu'un nombre important d'offres d'accès bas débit en Belgique est tarifée à la minute. D'autre part, s'il existe des usages communs à l'ensemble des utilisateurs (recherche d'informations, courrier électronique, chat...), d'autres sont plus difficiles voire impossibles pour les utilisateurs d'offres bas débit : téléchargement de fichiers volumineux, jeux vidéos, streaming video....

Du point de vue de la tarification, il existe également des différences notables entre les deux types d'offres. En effet, comme détaillé dans la section de présentation des offres, les offres bas débit sont facturées sur la base d'un usage à la minute (typiquement de EUR0.02 à EUR0.04 par minute) alors que les offres haut débit (limitées ou non) présentent des forfaits de l'ordre de EUR5 à EUR60 par mois.

Sur la base de ces éléments, l'IBPT considère qu'en présence d'une augmentation légère mais permanente des prix des services d'accès à Internet haut débit, les utilisateurs finals de ces services ne migreront pas vers les offres bas débit. En revanche, une augmentation des tarifs des offres d'accès à Internet bas débit pourrait accélérer une migration déjà existante des offres bas débit vers les offres haut débit. Cette migration, observable dans

l'ensemble des États membres de l'Union européenne, ne correspond pas à une substituabilité telle que définie par le droit de la concurrence, mais à une migration technologique. Nos conclusions rejoignent ainsi les conclusions de la Commission européenne dans le cadre du droit communautaire de la concurrence.<sup>84</sup>

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

L'étude de la substituabilité du point de vue de l'offre n'est pas un exercice totalement adéquat pour la détermination des marchés de services d'accès à Internet de détail dans la mesure où une majorité de FAI offrent à la fois des offres bas débit et des offres haut débit, et que l'ensemble des fournisseurs migrent vers le haut débit. Ainsi, en réaction à une augmentation faible mais significative et durable des prix des offres haut débit, il est peu probable que l'on assiste à une migration des FAI haut débit vers le marché des offres bas débit. En revanche, en réaction à une augmentation relative mais durable des bas débit, on pourrait assister à une accélération de la migration déjà existante pour d'autres raisons des offres bas débit vers les offres haut débit.

► *Conclusion*

L'IBPT considère que les services d'accès à Internet bas débit et les services d'accès à Internet haut débit ne peuvent être intégrés dans le même marché pertinent.

***Substituabilité entre les services d'accès à Internet DSL et les services d'accès à Internet sur réseaux câblés de télévision***

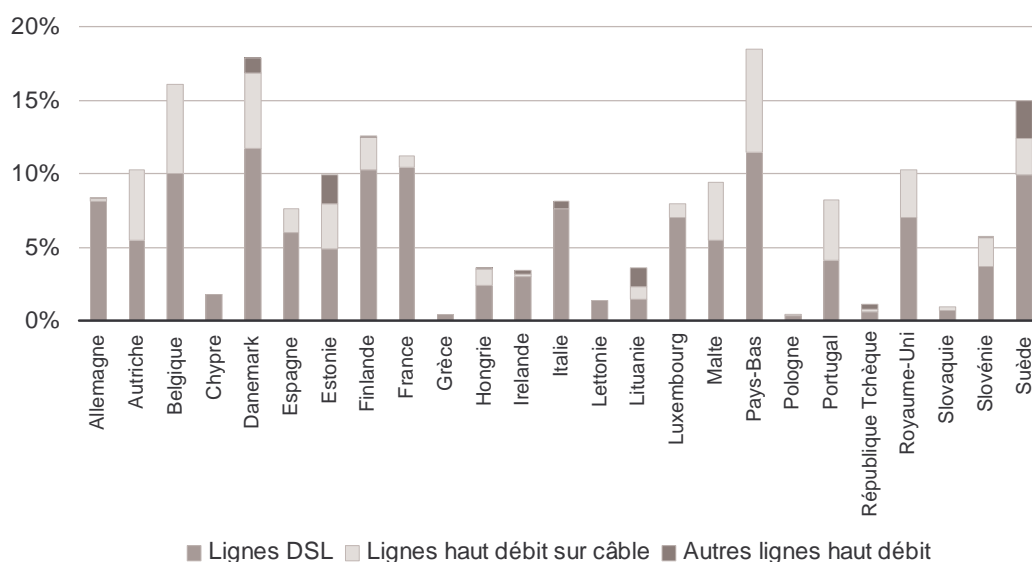
Le marché belge se caractérise par une forte pénétration des câblo-opérateurs sur le marché de l'accès à Internet haut débit, que ce soit en Wallonie, en Flandre ou à Bruxelles. L'examen de la question de la substituabilité entre les offres sur les réseaux DSL et sur les réseaux câblés de télévision est donc particulièrement important.

---

<sup>84</sup> Voir : Décision de la Commission européenne du 16 juillet 2003 relative à une procédure d'application de l'article 82 du Traité CE, (COMP/38.233-Wanadoo Interactive)

► *Substituabilité d'un point de vue de la demande*

D'un point de vue des caractéristiques des services, il existe des similitudes entre les offres DSL et les offres d'accès haut débit à Internet sur les réseaux câblés de télévision. D'une part, le niveau de déploiement géographique des offres sur les réseaux câblés de télévision, sans atteindre celui des offres de DSL, est très important. Ainsi la couverture pour les accès aux réseaux câblés de télévision est de l'ordre de 80% et 98% pour les réseaux DSL. La Belgique se distingue ainsi d'autres États membres de l'Union européenne qui ont une pénétration des réseaux câblés de télévision moins importante (voir figure ci-dessous) mais qui ont également conclu à une substituabilité entre les offres sur les réseaux câblés de télévision et les offres DSL (par exemple France, Royaume-Uni...). D'autre part, les deux types d'offres permettent des connexions illimitées.



**Figure 3.5 :** Lignes haut débit en pourcentage de la population fin 2004 [Source : Analysys, ECTA T4 2004]

D'un point de vue des usages, l'IBPT constate que les deux types d'offres sont disponibles pour la clientèle résidentielle comme pour la clientèle non résidentielle. D'autre part, les utilisateurs peuvent dans les deux cas utiliser des applications nécessitant un débit élevé, comme les jeux vidéo, le streaming video, les téléchargements et l'envoi de fichiers volumineux. Ce constat vaut également lorsque l'on procède à une comparaison des usages

permis par les différentes offres DSL actuellement sur le marché (ADSL, ADSL2+, VDSL...). Enfin, les offres DSL et les offres sur les réseaux câblés de télévision permettent toutes deux aux utilisateurs finals d'accéder en même temps à un service téléphonique. Ainsi, même s'il existe des coûts de migration pour l'utilisateur final liés notamment aux modems, les modems câble étant différents des modems DSL, la substituabilité du côté de la demande reste forte.

D'un point de vue tarifaire, il existe un degré élevé d'homogénéité entre les offres DSL et les offres sur les réseaux câblés de télévision, comme illustré dans la section de présentation des offres haut débit en Belgique.

En conclusion, l'IBPT considère qu'il existe une substituabilité forte au niveau de la demande entre les offres d'accès à Internet DSL de détail et les offres d'accès à Internet de détail sur les réseaux câblés de télévision.

► *Substituabilité d'un point de vue de l'offre*

Ayant conclu qu'il existe une substituabilité du côté de la demande, il n'est pas nécessaire d'étudier la substituabilité du côté de l'offre.

► *Conclusion*

L'IBPT considère que les services d'accès à Internet DSL et les services d'accès à Internet sur les réseaux câblés de télévision doivent être intégrés dans le même marché pertinent de produits.

### 3.1.4 Marchés pertinents géographiques

Concernant les marchés de l'accès à Internet bas débit, les tarifs de chaque FAI sont fixés sur une base nationale. Cette homogénéité est notamment rendue possible par le fait que les tarifs de gros de Belgacom sont réglementés sur une base nationale, et que le réseau de Belgacom est également de dimension nationale.

Concernant les marchés du haut débit, il y a lieu de rappeler qu'en Belgique, 98 % de la population a accès à l'ADSL et environ 80 % a accès aux réseaux câblés de télévision. Les niveaux de couverture de ces deux types d'offres sont élevés et présentent donc un taux de recouvrement important. De surcroît, les tarifs de chaque FAI de détail (fournisseurs de services xDSL ou câbles haut débit) ne varient pas sur une base géographique. Les marchés de l'accès à Internet haut débit de détail sont par conséquent de dimension nationale. Cette position est notamment cohérente avec celle du Rapporteur devant le Conseil de la Concurrence belge lors de l'acquisition de Codenet par Telenet.

De plus, une segmentation géographique plus fine ne paraît pas réaliste. En effet, bien qu'un FAI puisse être le seul fournisseur dans une zone A et être en concurrence avec d'autres fournisseurs sur une autre zone B du territoire, segmenter un tel marché suivant les zones A et B d'une part ne rendrait pas compte des spécificités nationales du principal fournisseur (politique tarifaire et commerciale, couverture de réseau et réglementation des offres en gros nationales) et d'autre part, pourrait avoir pour conséquence de définir des marchés géographiques «trop étroits ». En effet, une extrapolation de ce principe impliquerait de définir une nouvelle zone géographique dès que le nombre de fournisseurs est différent d'un territoire à l'autre et à chaque évolution de la couverture géographique des fournisseurs.

### 3.1.5 Conclusion

L'IBPT a identifié les marchés pertinents de services d'accès à Internet de détail suivants :

- marché national des services d'accès à Internet bas débit résidentiel
- marché national des services d'accès à Internet bas débit non résidentiel
- marché national des services d'accès à Internet haut débit résidentiel
- marché national des services d'accès à Internet haut débit non résidentiel.

## 3.2 Analyse de marché et identification des opérateurs puissants

Les marchés des services d'accès à Internet n'appartiennent pas à la liste des marchés sélectionnés par la Commission européenne dans la Recommandation sur les marchés pertinents. Néanmoins, l'IBPT a pris l'initiative d'analyser ces marchés afin de déterminer si ceux-ci doivent être soumis à une réglementation sectorielle ex ante. A ce titre, l'IBPT doit déterminer si les trois critères cumulatifs suivants sont respectés:

- présence de barrières élevées et non provisoires à l'entrée
- la structure du marché ne présage pas d'évolution vers une situation de concurrence effective
- l'incapacité du droit de la concurrence à remédier à lui seul à la ou aux défaillances concernées du marché.

L'analyse présentée ci-dessous a pour but d'identifier si ces critères sont ou non respectés.

### 3.2.1 Principaux facteurs structurants du marché

#### *Principaux opérateurs du marché*

Les marchés des services d'accès à Internet haut débit se caractérisent par la présence de nombreux acteurs parmi lesquels Belgacom via son FAI Belgacom Skynet, des opérateurs DSL utilisant le dégroupage, les offres d'accès à un débit binaire (ou bitstream) ou la revente de Belgacom, des câblo-opérateurs, ainsi que des opérateurs s'appuyant sur une infrastructure en fibre optique. Des opérateurs de téléphonie fixe sont également actifs sur le marché de la fourniture d'accès à Internet bas débit. Nous présentons ci-dessous ces principaux types d'acteurs.

#### ► *Fournisseurs d'accès à Internet bas débit*

Le marché des services d'accès à Internet bas débit se limite fin 2004 à un nombre réduit d'acteurs, des FAI ne disposant pas d'infrastructure de réseau étendue ou des acteurs qui

complètent leur offre de téléphonie par de l'accès à Internet à bas débit (comme par exemple Tele2).

► *Fournisseurs d'accès à Internet DSL*

Les services DSL peuvent être proposés par des FAI s'appuyant sur la revente des services de détail de Belgacom (service xDSL Wholesale) ou par des opérateurs intégrés de façon plus ou moins importante (accédant à la paire de cuivre de Belgacom via le dégroupage ou utilisant des offres d'accès à large bande de type BROBA).

- Belgacom Skynet, le FAI de Belgacom est leader sur le marché des services d'accès à Internet haut débit<sup>85</sup>. Il dispose d'une part de marché légèrement inférieure à 50% des accès Internet haut débit de détail fin 2004. Belgacom Skynet a lancé ses services haut débit en 1999 et couvre 98% de la population belge. Cela représente le taux de couverture le plus important d'Europe.

Les autres FAI incluent principalement Versatel, ou Scarlet. Ils achètent des services de vente en gros à Belgacom (dégroupage ou accès à un débit binaire) et complètent éventuellement leur couverture géographique grâce au service de revente de Belgacom (service xDSL Wholesale).

► *Fournisseurs d'accès à Internet sur les réseaux câblés de télévisions*

Les câblo-opérateurs ont été parmi les premiers opérateurs à fournir des services haut débit en Belgique. Dès la fin de l'année 1999, les câblo-opérateurs totalisaient environ 29 000 abonnés haut débit, alors qu'il n'y avait alors que 1000 lignes ADSL en service. Les câblo-opérateurs sont des acteurs intégrés verticalement<sup>86</sup> et sont très actifs sur le marché haut débit. Tous les câblo-opérateurs ont une offre Internet, même si certaines sous-régions ne peuvent encore être desservies pour raison technique. Il s'agit de Brutélé, Coditel, Teledis, Telenet, UPC avec WoluTV, les autres câblo-opérateurs wallons s'étant associés pour offrir un service commun TVCablenet. A la fin de l'année 2004, les lignes des câblo-opérateurs représentaient plus de 35% du total des accès à Internet haut débit.

---

<sup>85</sup> Nous rappelons que le haut débit a été défini comme les connexions avec un débit supérieur ou égal à 256kbit/s.

<sup>86</sup> En effet, ils commercialisent directement leur services aux utilisateurs finals.

► *Fournisseurs d'accès à Internet sur les réseaux en fibre optique*

Des opérateurs tels que BT, COLT ou MCI sont également actifs sur le marché des services d'accès à Internet haut débit grâce à leur infrastructure en fibre optique. Ces opérateurs ciblent principalement une clientèle non résidentielle fortement consommatrice en services de communications électroniques. Leurs offres d'accès à Internet peuvent également être couplées à d'autres services de communications électroniques (voix et données).

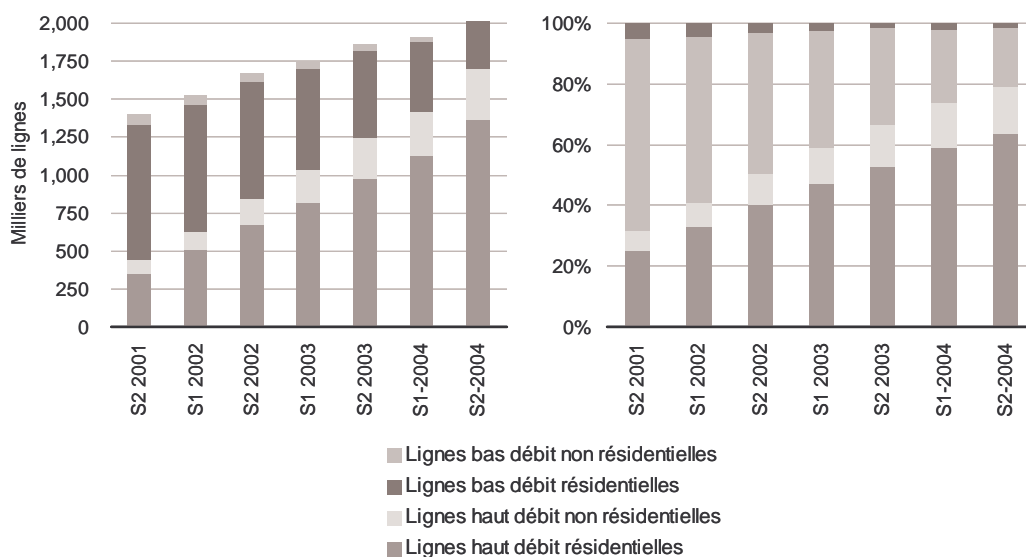
► *Acteurs utilisant d'autres technologies d'accès*

Bien que le gouvernement belge ait octroyé 4 licences nationales pour la boucle locale radio en février 2001, le développement de cette technologie est très limité. L'opérateur MAC Telecom a déployé une technologie LMDS pour servir une clientèle essentiellement non résidentielle. Clearwire, utilisant la technologie WiMax, vise la clientèle résidentielle et couvre actuellement 70% de la région bruxelloise ainsi que certaines communes du Brabant wallon. Fin 2004, le développement de la boucle radio reste marginal en Belgique.

***Taille du marché, parts de marché et concentration du marché***

► *Marché global des services d'accès à Internet*

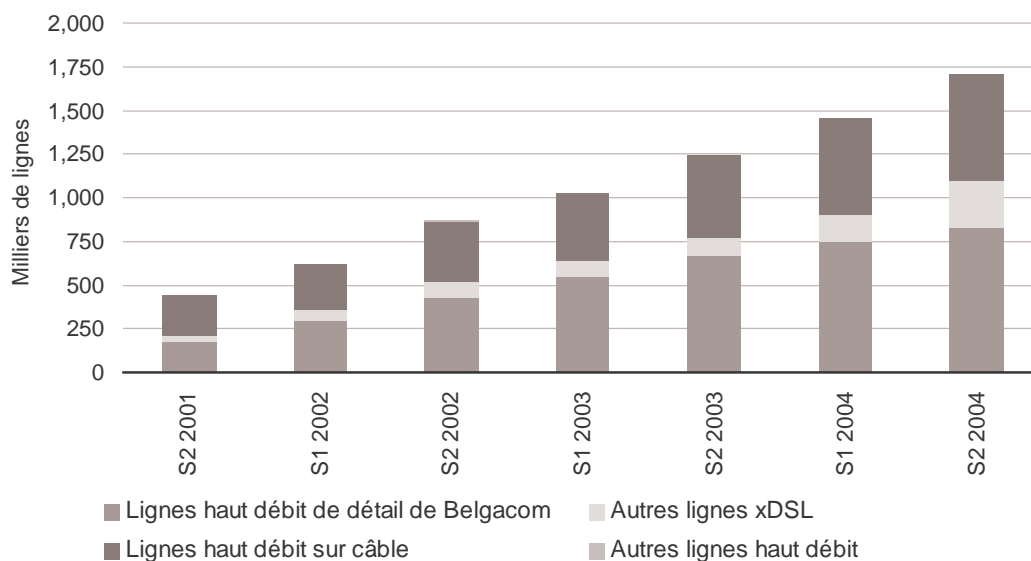
Le marché global de l'accès à Internet comprenait à la fin de l'année 2004 près de 2.1 millions d'accès à Internet dont environ 1.7 millions d'accès à Internet haut débit. Comme illustré sur la figure suivante, si l'évolution du marché a été marquée par une forte progression du nombre de connexions depuis 2001 avec une évolution moyenne annuelle de 7% , on peut également constater une migration importante du parc des accès Internet bas débit vers les accès à Internet haut débit. En effet la proportion d'accès à Internet bas débit (en fonction du nombre total d'accès à Internet) a diminué de 68% au 2<sup>ème</sup> semestre 2001 à près de 20 % fin 2004. La proportion des lignes Internet utilisées par une clientèle résidentielle est stable sur l'ensemble de la période 2001-2004 avec environ 80% des lignes totales.



**Figure 3.6:** Evolution du nombre d'accès à Internet bas débit et haut débit du S2 2001 au S2 2004<sup>87</sup> [Source: Analysys, ISPA, ECTA, IBPT, 2005]

Le graphe suivant illustre la répartition des accès à Internet haut débit (résidentiel et non résidentiel) en fonction des différents types d'opérateurs (Belgacom, câblo-opérateurs, autres opérateurs DSL, autres acteurs). Fin 2004, le marché des services d'accès haut débit à Internet était dominé par Belgacom avec plus de 820 000 accès (près de 50% du marché haut débit).

<sup>87</sup> Les valeurs au S2 2004 sont des estimations



**Figure 3.7:** Evolution du nombre d'accès haut débit à Internet en fonction des types d'acteurs<sup>88</sup> [Source: Analysys, ISPA, ECTA, IBPT, Rapport Annuel Belgacom 2004]

► *Parts de marché sur les marchés des services d'accès à Internet*

Les figures ci-dessous présentent l'évolution des parts de marché de Belgacom sur les marchés des services d'accès à Internet.

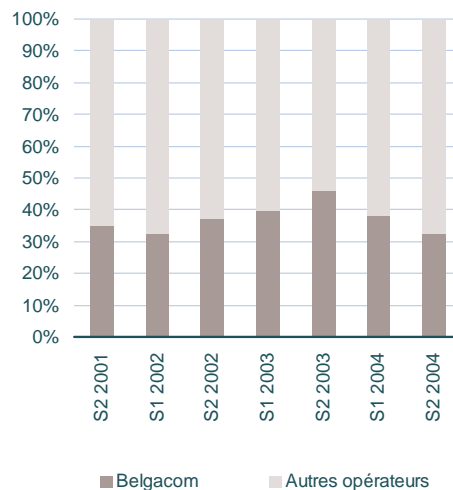
Sur les marchés des services d'accès à Internet bas débit résidentiel la part de marché de Belgacom a évolué de moins de 50% au S2 2001 à plus de 70% fin 2004. Cette évolution s'explique principalement par la diminution du nombre d'acteurs présents sur les marchés des services d'accès bas débit au cours du temps, la plupart des acteurs ayant migré leur base de clientèle bas débit vers des services d'accès à Internet haut débit. Le marché non résidentiel de l'accès à Internet bas débit est en forte décroissance; le nombre d'accès a diminué en moyenne semestrielle de 11% entre la fin 2001 et la fin 2004. Sur ce marché, la part de marché de Belgacom fin 2004 était de l'ordre de 30%.

<sup>88</sup> Les valeurs au S2 2004 sont des estimations

Sur le marché des services d'accès à Internet haut débit résidentiels, après avoir évolué de 47% de part de marchés fin 2001 à près de 60% fin 2003, la part de marché de Belgacom a légèrement diminué à 52% fin 2004. Sur le marché des services d'accès à Internet haut débit non résidentiels, la part de marché de Belgacom a évolué de près de 20% fin 2001 à 28% à la fin de l'année 2004.

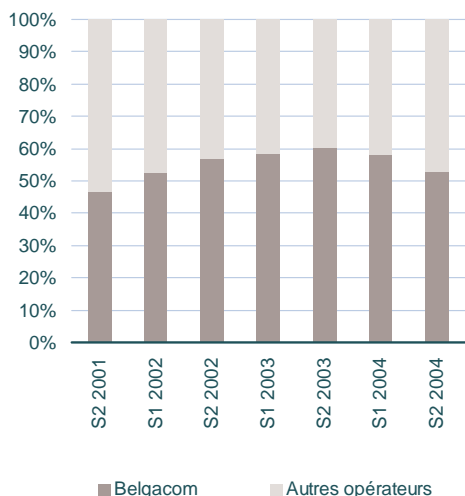


**Figure 3.8:** Parts de marché de Belgacom sur le marché des services d'accès à Internet bas débit résidentiels<sup>89</sup> [Source: Analysys, ECTA, ISPA, IBPT, 2005]

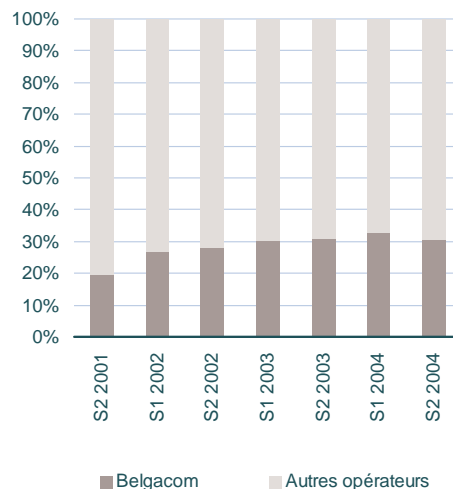


**Figure 3.9:** Parts de marché de Belgacom sur le marché des services d'accès à Internet bas débit non résidentiels [Source: Analysys, ECTA, ISPA, IBPT, 2005]

<sup>89</sup> Les valeurs au S2 2004 pour l'ensemble des figures ci-dessus sont des estimations



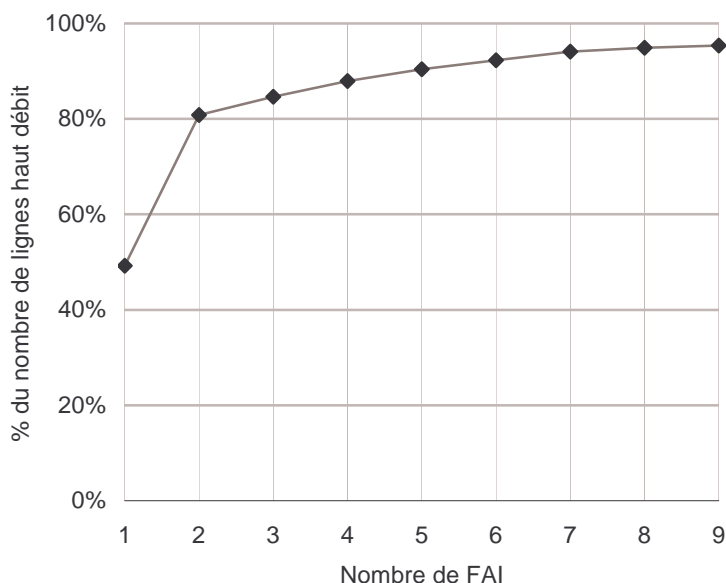
**Figure 3.10:** Parts de marché de Belgacom sur le marché des services d'accès à Internet haut débit résidentiels [Source: Analysys, ECTA, ISPA, IBPT, 2005]



**Figure 3.11:** Parts de marché de Belgacom sur le marché des services d'accès à Internet haut débit non résidentiels [Source: Analysys, ECTA, ISPA, IBPT, 2005]

► *Concentration du marché Internet*

Compte tenu de l'évolution du marché de l'accès à Internet bas débit, en forte décroissance et migrant progressivement vers le marché haut débit, nous nous intéressons principalement à la concentration du marché des services d'accès à Internet haut débit. Le marché du haut débit a été longtemps un marché en duopole (Belgacom/câblo-opérateurs) et la part de marché des opérateurs alternatifs reste limitée. Fin 2004, le marché est dominé par Belgacom avec près de 50% des accès Internet haut débit suivi par le câblo-opérateur Telenet avec près de 30% des accès haut débit à Internet. Outre ces deux acteurs, le reste du marché est plus fragmenté, avec des acteurs tels que Tiscali, Scarlet (qui a entre-temps racheté Tiscali) ou Versatel qui ont des parts de marché autour de 3% chacun. Cette structure de marché est illustrée par la figure suivante.



**Figure 3.12:**

*Concentration du marché Internet haut débit fin 2004*

*[Source: Analysys, ISPA, ECTA, IBPT, données opérateurs, 2005]*

En conclusion, le marché de détail des services d'accès à Internet est caractérisé par :

- un marché des services d'accès à Internet bas débit pour les segments résidentiel et non résidentiel en forte décroissance, sur lequel Belgacom Skynet a une part de marché supérieure à 70%
- un marché des services d'accès à Internet haut débit pour le segment résidentiel en forte croissance, sur lequel Belgacom Skynet et le câblo-opérateur Telenet ont respectivement environ 50% et 30% de part de marché
- un marché des services d'accès à Internet haut débit pour le segment non résidentiel en forte croissance, sur lequel de nombreux acteurs sont présents et pour lequel la part de marché de Belgacom Skynet était de l'ordre de 28% à la fin de l'année 2004.

### *Dynamique de marché*

► *Marchés des services d'accès à Internet bas débit*

Sur le marché bas débit, les offres des différents acteurs présents sur le marché ont des structures tarifaires très proches. Il n'existe pas d'offres forfaitaires, mais des offres

facturées à la durée avec un prix d'établissement de connexion et un prix à la minute. Sur ce marché, le prix à la minute proposé par Belgacom (EUR0.04 TTC/minute) est sensiblement plus élevé que celui de ses concurrents (EUR0.02 TTC/minute), comme montré dans la section relative à la définition du marché Internet de détail. Les offres bas débit sont des offres relativement standard et il existe peu de possibilité de différenciation pour les opérateurs sur ce marché.

► *Marchés des services d'accès à Internet haut débit*

Comme montré dans la partie relative à la définition du marché Internet de détail, le marché Internet de détail haut débit se caractérise par une grande variété d'offres (offres limitées en durée d'utilisation, offres limitées en volume, offres illimitées). Ces offres se caractérisent par des structures tarifaires différentes ce qui ne permet pas aux utilisateurs de les comparer facilement. L'IBPT a bien pris note des commentaires publics faits sur le marché de détail (et en particulier des articles du magazine Test Achats), et a pour objectif d'intervenir en premier lieu sur les marchés de gros pour permettre le développement des marchés au bénéfice des utilisateurs finals.

Par ailleurs, le marché du haut débit se caractérise par le lancement d'offres à très haut débit comme l'offre VDSL de Belgacom, les offres à très haut débit de câblo-opérateurs (comme l'offre « ExpressNet ultrarapide » de Telenet) ou encore les offres ADSL2 + de certains opérateurs alternatifs, actuellement en phase de test. Ces offres innovantes permettent la fourniture de services de type « *triple play* » (voix, Internet TV) sur des accès haut débit à Internet. Elles ciblent actuellement les segments de clientèle les plus réceptifs aux offres innovantes, mais devraient constituer le principal axe de développement du marché Internet.

Cette dynamique de marché haut débit est également importante sur le marché non résidentiel. Les opérateurs différencient leurs offres grâce à une augmentation des débits, de multiples options de qualités de service (par exemple débit descendant et/ou montant garanti, adresse IP fixe, nombre d'ordinateurs connectables) ainsi que des services optionnels (*firewall*, options *antivirus* et *antispam*, hébergement de sites...).

En conclusion, le marché des services d'accès à Internet se caractérise par :

- un marché bas débit peu dynamique et en phase de décroissance
- un marché haut débit dynamique et en phase de développement disposant d'un grand nombre d'offres, de structures tarifaires variées et d'un large éventail d'options. L'émergence d'offres à très haut débit permet aux acteurs de se différencier.

### 3.2.2 Autres facteurs influençant la concurrence sur le marché

#### *Dépense à fonds perdus*

La collecte de trafic commuté permet aux opérateurs de fournir des accès Internet bas débit. Les opérateurs actifs sur le marché de la téléphonie peuvent donc aisément proposer des services d'accès à Internet bas débit sans avoir à réaliser des dépenses importantes. Sur le marché des services d'accès à Internet haut débit, l'existence d'offres de vente en gros d'accès haut débit à Internet (comme par exemple l'offre Belgacom xDSL Wholesale ou les offres concurrentes de certains opérateurs comme Scarlet) permettent à un FAI d'être actif sur le marché sans avoir son propre réseau. Cette possibilité limite ainsi les dépenses à fonds perdus nécessaires représentées par les investissements dans le réseau. L'IBPT note cependant que le développement de nouvelles technologies comme le VDSL requiert une capacité financière importante et, donc un nombre important de clients potentiels.

Les dépenses à fonds perdus représentent une faible barrière sur le marché des services d'accès à Internet.

#### *Economies d'échelle*

Les opérateurs intégrés (c'est à dire opérant un réseau d'accès ou bien ayant recours aux services en gros large bande d'autres opérateurs) bénéficient d'économies d'échelle. Ces opérateurs ont des coûts fixes importants, et les phénomènes d'économies d'échelle (notamment d'économies de densité) peuvent leur permettre de réduire leurs coûts unitaires par utilisateur.

Les FAI ne possédant pas leur réseau peuvent néanmoins avoir

recours à des offres en gros ne nécessitant pas d'effet d'économies d'échelle. Sur le marché haut débit, des acteurs faiblement intégrés, peuvent en effet utiliser l'offre de revente xDSL Wholesale de Belgacom, ou des offres équivalentes d'autres opérateurs sur le marché haut débit. Ces offres sont caractérisées par des coûts fixes faibles et des coûts variables plus importants pour lesquels les effets d'économie d'échelle sont faibles. De même sur le marché bas débit, la collecte de trafic commuté permet à un opérateur de fournir des offres Internet bas débit avec des coûts essentiellement variables pour lesquels les effets d'économies d'échelle sont faibles.

Les effets d'économie d'échelle sont limités aux opérateurs qui possèdent une infrastructure de réseau. Cependant, l'existence d'offres de revente DSL ou de collecte de trafic permet de réduire l'importance des économies d'échelle. Ceux-ci ne constituent par conséquent pas une forte barrière à l'entrée sur le marché des services d'accès à Internet.

*Economies de gamme*

L'élargissement des gammes de produits et services se constate chez l'ensemble des acteurs présents sur le marché de l'accès à Internet.

- La fourniture d'accès haut débit à Internet est historiquement une évolution des offres d'accès à Internet de fournisseurs qui offraient initialement des services d'accès bas débit. Il s'agit d'une évolution des usages qui, dans une certaine mesure, est comparable à l'évolution du haut débit vers le très haut débit que le marché connaît actuellement (offre VDSL, ADSL2+...).
- Sur le marché résidentiel, les câblo-opérateurs comme Telenet ont élargi leur offre cantonnée jusque là à la télévision pour fournir des services d'accès à Internet haut débit et des services d'accès au réseau téléphonique. De même, l'opérateur historique, à l'origine unique fournisseur de services de téléphonie, a développé des services Internet et a lancé ses

services de télévision numérique interactive (iDTV) en 2005. Les FAI ont quant à eux commencé par fournir des services d'accès à Internet et développent à présent des services de voix et devraient prochainement offrir des services de télévision sur DSL.

- Sur le marché non résidentiel, les opérateurs ont également tendance à coupler leurs offres de services de communications électroniques (accès à Internet, accès au réseau téléphonique, services de communications voix et données) pour proposer une offre globale pour l'entreprise cliente. Proposer plusieurs services sur une même infrastructure d'accès permet ainsi de réduire sa base de coûts tout en augmentant la rentabilité du client entreprise.

Cet effet d'économie de gamme permet d'augmenter le potentiel de revenus par abonné, plusieurs services pouvant être offerts sur une même infrastructure, au même utilisateur. De plus les coûts d'une infrastructure peuvent être partagés entre plusieurs services. Les économies de gamme permettent donc de faciliter l'entrée ou l'expansion de nouveaux acteurs sur les marchés des services d'accès à Internet car elles tendent à améliorer la rentabilité de ces opérateurs.

Les économies de gamme représentent un aspect de facilitation de l'entrée ou de l'expansion de nouveaux acteurs sur les marchés des services d'accès à Internet.

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

Les câblo-opérateurs, Les opérateurs déployant de la fibre optique et plus particulièrement l'opérateur historique, Belgacom, possèdent des infrastructures difficiles à dupliquer d'un point de vue économique.

Néanmoins l'existence des offres en gros actuelles (dégroupage, offres bitstream, de revente de services de détail, collecte de trafic

commuté) permettent aux acteurs le souhaitant d'être actifs sur le marché de l'accès à Internet sans pour autant contrôler les infrastructures d'accès à l'utilisateur final.

Les opérateurs disposant d'un réseau d'accès (et plus particulièrement Belgacom) contrôlent une infrastructure qu'il n'est pas facile de dupliquer. Cependant les offres de vente en gros d'accès dégroupé, d'accès à large bande et de revente permettent de réduire cette barrière à l'entrée sur le marché des services d'accès haut débit à Internet. Les offres de collecte de trafic permettent par ailleurs de réduire les barrières à l'entrée sur le marché des services d'accès à Internet bas débit.

*Accès facile ou privilégié à des ressources ou actifs spécifiques*

L'IBPT reconnaît que les réseaux des opérateurs verticalement intégrés (et plus particulièrement celui de Belgacom) représentent des actifs spécifiques qui peuvent se révéler comme des avantages concurrentiels sur les marchés des services d'accès à Internet. Cependant, le développement d'offres en gros permet de réduire cet avantage puisqu'il permet aux opérateurs alternatifs ne possédant pas d'infrastructure d'accès d'offrir des offres d'accès à Internet.

Sur le marché de l'accès à Internet de détail, les opérateurs verticalement intégrés (et plus particulièrement Belgacom) disposent d'actifs spécifiques, néanmoins les offres de vente en gros permettent de réduire fortement cette barrière à l'entrée.

*Accès facile ou privilégié aux marchés des capitaux et aux ressources financières*

Cet argument est comparable à celui développé sur le marché de l'accès au réseau téléphonique public pour la clientèle non résidentielle.

La structure financière de Belgacom, ainsi que celle de certaines filiales d'opérateurs internationaux actifs sur le marché de l'accès non résidentiel leur assurent un accès plus facile aux marchés des capitaux que leurs concurrents.

*Contraintes réglementaires ou juridiques* La fourniture d'accès à Internet ne nécessitait pas de condition réglementaire particulière (licence...) dans l'ancien cadre. Aucune contrainte réglementaire ou juridique n'a donc pu agir comme une barrière à l'entrée sur les marchés des services d'accès à Internet pour de nouveaux opérateurs.

Les marchés des services d'accès à Internet de détail ne présentent pas de contrainte réglementaire ou juridique pouvant représenter des barrières à l'entrée.

*Avancées ou supériorité technologiques* Au contraire du marché Internet bas débit, le marché Internet du haut débit se caractérise par l'utilisation récente de technologies innovantes : technologies VDSL (pour l'opérateur historique), ADSL2+ (pour des opérateurs alternatifs) ou EURODOCSIS2.0 pour des câblo-opérateurs. Dans ce contexte, aucun opérateur ne bénéficie d'un avantage technologique particulier par rapport aux autres. Cependant, Belgacom est pour le moment le seul opérateur à offrir la technologie VDSL, en absence d'offre de revente ou d'offre bitstream VDSL proposée aux autres opérateurs.

Aucun opérateur ne bénéficie sur le marché des services d'accès à Internet de détail d'une supériorité technologique significative pour le moment.

*Intégration verticale* Sur le marché des services d'accès à Internet, certains opérateurs sont verticalement intégrés. C'est notamment le cas du groupe Belgacom et des câblo-opérateurs.

Néanmoins, l'existence d'offres en gros de revente xDSL de Belgacom et d'autres opérateurs concurrents sur le marché haut débit et la collecte de trafic sur le marché bas débit permettent aux acteurs qui le souhaitent d'être actifs sur le marché sans être complètement intégrés verticalement.

L'intégration verticale de certains acteurs sur le marché de l'accès à Internet ne constitue pas une barrière à l'entrée sur ce marché.

*Barrières au  
changement du  
côté des  
utilisateurs*

Sur le marché Internet bas débit, les modems n'étant pas spécifiques aux opérateurs et les frais d'installations étant généralement faibles (voir nuls), le changement de fournisseur implique éventuellement un changement d'adresse email ce qui représente une barrière très faible au changement.

Dans le cadre du marché Internet de détail haut débit pour la clientèle résidentielle, les barrières au changement sont également faibles. En effet, seuls les frais d'installation, la location ou l'achat d'un modem (celui-ci pouvant être différent en fonction de l'opérateur sélectionné) et la nécessité de changement d'adresse email peuvent freiner le changement de fournisseurs.

Pour la clientèle non résidentielle, les barrières au changement incluent les frais d'installation, mais aussi les problématiques d'hébergement de site ou de gestion d'adresse emails. Ces éléments bien que plus contraignants que pour la clientèle résidentielle ne représentent pas non plus de réelle barrière au changement.

L'IBPT considère que les utilisateurs d'Internet bénéficient d'une bonne visibilité et connaissance des offres Internet. De nombreux sites de consommateurs comme [www.test-achats.be](http://www.test-achats.be) permettent de comparer les offres. Sur le marché non résidentiel, des associations d'utilisateurs professionnels de télécommunications comme l'association Beltug observent l'évolution du marché et témoignent de la visibilité et de la compréhension qu'ont les utilisateurs professionnels des offres d'accès à Internet.

Sur les marchés de services d'accès à Internet, il n'y a pas de réelle barrière au changement de fournisseur.

### *Contre pouvoir des acheteurs*

Il apparaît très improbable qu'un utilisateur final puisse individuellement bénéficier d'un contre pouvoir d'acheteur significatif. Néanmoins, les clients résidentiels peuvent se regrouper en associations de consommateurs - comme l'association belge des consommateurs Test-Achats – qui peuvent les représenter et les défendre. Pour autant ces associations ne permettent pas d'accroître le pouvoir de négociation avec les fournisseurs d'accès au réseau téléphonique public. Le contre-pouvoir des utilisateurs sur les marchés résidentiels est donc très faible.

Sur les marchés des services d'accès à Internet non résidentiels, les grandes entreprises sont généralement fortement consommatrices en communications électroniques et disposent de ressources plus importantes pour conduire des appels d'offres, négocier les prix et sélectionner leurs fournisseurs. La capacité de négociation des grandes entreprises leur procure donc un contre pouvoir d'acheteur plus important que celui des résidentiels ou des petites entreprises.

Les particuliers ne possèdent pas de réel pouvoir de négociation auprès de leurs fournisseurs. Sur le marché non résidentiel, les grandes entreprises disposent de pouvoirs plus étendus pour sélectionner et négocier avec leurs fournisseurs de services de communications électroniques.

### **3.2.3 Analyse prospective du marché et développements technologiques**

L'IBPT pense que la décroissance du nombre d'accès à Internet bas débit et l'augmentation du nombre d'accès à Internet à haut débit vont se poursuivre pendant la période de l'analyse de marché. Du fait de l'évolution rapide des services liés aux accès haut débit à Internet, une observation régulière de ces marchés pourra être menée par l'IBPT, a priori annuellement. Ceci pourra amener l'IBPT à réaliser de nouvelles analyses de marchés dans un délai plus bref que pour d'autres marchés plus mûrs.

### 3.2.4 Conclusion

Les marchés des services d'accès à Internet n'appartenant pas à la liste des marchés sélectionnés par la Commission européenne l'IBPT doit déterminer si les trois critères définis par la CE<sup>90</sup> pour sélectionner un nouveau marché sont, de manière cumulative, respectés.

Au regard des analyses réalisées dans les sections précédentes, l'IBPT considère que l'évolution des marchés des services d'accès à Internet n'est pas entravée par des barrières élevées et non provisoires à l'entrée.

L'IBPT reconnaît néanmoins que sur certains marchés Belgacom dispose de parts de marchés importantes. L'IBPT considère que ceci témoigne moins d'une défaillance de ces marchés que de conditions spécifiques qui accompagnent leur développement. En particulier, l'IBPT considère que les parts de marchés importantes de Belgacom sur les marchés de l'accès Internet bas débit résultent davantage de la stratégie des FAI de se focaliser sur la fourniture d'accès à Internet haut débit que d'un manque de concurrence effective sur ces marchés.

Compte tenu des faibles barrières à l'entrée, l'IBPT considère que les marchés de l'accès Internet ne doivent pas être soumis à une régulation sectorielle *ex-ante*.

---

<sup>90</sup> présence de barrières élevées et non provisoires à l'entrée, structure du marché ne présageant pas d'évolution vers une situation de concurrence effective, incapacité du droit de la concurrence à remédier à lui seul à la ou aux défaillances concernées du marché

## 4 Marché de la fourniture en gros d'accès dégroupé (y compris l'accès partagé) à la boucle locale et aux sous-boucles locales

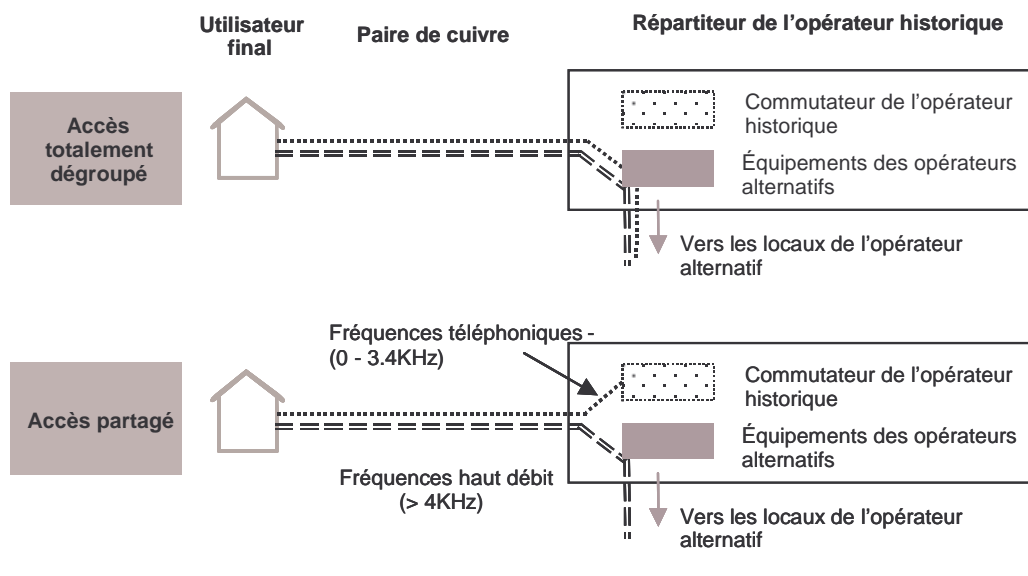
### 4.1 Définition des marchés pertinents

#### 4.1.1 Offres du marché

Belgacom est tenu par l'IBPT de publier chaque année depuis 2001 son Offre de Référence pour le dégroupage de la boucle locale. L'offre en vigueur depuis le 1 janvier 2005 est l'Offre de Référence BRUO 2005. Cette offre a été approuvée par l'IBPT le 12 novembre 2004. Elle décrit l'ensemble des services de dégroupage offerts aux opérateurs alternatifs, incluant les services de dégroupage total de la paire de cuivre, l'accès partagé à la paire de cuivre et les services de co-localisation.

#### *Description de l'offre d'accès à la boucle locale*

Le dégroupage de la boucle locale peut se décliner en deux types d'accès : le dégroupage total de la paire de cuivre et l'accès partagé à la paire de cuivre. Ces deux offres sont proposées depuis la première offre BRUO 2001 et ont évolué de manière importante en termes de prix et de spécifications techniques suite aux différentes consultations des acteurs et aux avis et/ou décisions de l'IBPT. Le schéma suivant illustre la topologie de ces deux types d'accès à la boucle locale.



**Figure 4.1 :** Schéma de l'accès totalement dégroupé et accès partagé [Source : Analysys, 2005]

- L'accès totalement dégroupé à la paire de cuivre peut s'effectuer physiquement à trois niveaux :
  - accès à la boucle locale au niveau des répartiteurs
  - accès à la sous-boucle locale au niveau du *local distribution centre* (LDC) ou sous répartiteur
  - accès à la sous-boucle locale au niveau du cabinet de rue.
  
- L'accès partagé peut être réalisé au niveau du répartiteur (accès à la boucle locale) ou au niveau du LDC (accès à la sous-boucle locale). L'accès partagé consiste en l'attribution des fréquences hautes à l'opérateur alternatif sur la ligne d'accès (analogique ou ISDN-2) à l'utilisateur final. Au niveau du répartiteur ou du LDC, Belgacom installe un filtre pour distinguer les hautes fréquences mises à la disposition de l'opérateur alternatif. Belgacom assure une prestation de maintenance de ce filtre. Dans le cas où l'utilisateur final a un abonnement aux services de téléphonie de Belgacom, on parle d'accès partagé à la paire de cuivre avec voix Belgacom. Dans le cas contraire, si l'utilisateur final n'a pas d'abonnement aux services de téléphonie de Belgacom, l'accès est dit partagé sans voix Belgacom. Dans le cas où l'utilisateur final résilie son abonnement voix à Belgacom, Belgacom continue à assurer le filtrage des

hautes fréquences. L'offre devient alors une offre de dégroupage partiel sans voix Belgacom ce qui implique un changement tarifaire pour l'opérateur alternatif.

- Les tarifs par ligne dégroupée sont présentés dans le tableau suivant :

	<i>Frais non récurrents (EUR HT)</i>	<i>Frais mensuels par ligne d'utilisateur final (EUR HT)</i>
<b>BRUO dégroupage total</b>		
paire de cuivre de Type 1 boucle active <sup>91</sup>	48.31	10.98
paire de cuivre de Type 2 boucle active	56.01	11.62
<b>BRUO dégroupage partiel</b>		
BRUO avec voix Belgacom	56.01	1.64
BRUO active sans voix Belgacom	56.01	11.62

**Figure 4.2 :** Structure tarifaire des offres BRUO 2005 [Source : Belgacom]

- Pour les accès partagés et les accès totalement dégroupés, l'accès à la paire de cuivre s'effectue, au niveau des centraux téléphoniques, par attribution de blocks (groupe de 48 ou 100 paires de câbles en fonction du type de boucle locale) à l'opérateur alternatif sur les équipements considérés (répartiteur, sous-répartiteur, cabinet de rue). Ces blocks sont alors connectés via un lien de connexion (*tie cable*) aux équipements de l'opérateur alternatif. Dans le cas d'un accès partagé de l'opérateur alternatif, ce lien relie le filtre aux équipements de l'opérateur alternatif. La paire de cuivre doit être nue, c'est à dire ne pas être équipée avec des éléments actifs comme des répéteurs, correcteurs... Lorsque cela est possible, Belgacom doit retirer tous les équipements actifs afin que la paire de cuivre puisse être dégroupée. Par ailleurs l'offre BRUO détaille le cadre technique et les prix des adaptations de réseau que peut être amené à effectuer Belgacom pour assurer la prestation de dégroupage.
- L'Offre de Référence explicite également les modalités de migration depuis plusieurs offres de vente en gros d'accès haut débit régulées (BROBA, xDSL...) et non-régulées (xDSL Wholesale) vers une offre BRUO.

<sup>91</sup> Une boucle est dite active si elle est déjà utilisée par Belgacom pour fournir des services de téléphonie à l'utilisateur final. Dans le cas où la boucle est non active, les frais d'installation sont légèrement supérieurs : EUR51.85 pour une paire de cuivre de Type 1 et EUR59.56 pour une paire de cuivre de Type 2.

- L'offre BRUO prévoit également des obligations et des conditions relatives aux délais, contrats, indemnités et autres.

### *Description des techniques autorisées*

L'Offre de Référence fournit une description détaillée des spécifications techniques auxquelles doit satisfaire tout équipement utilisé sur les lignes dégroupées, indépendamment des garanties de débit et de qualité des transmissions de données. Celles-ci incluent notamment :

- les caractéristiques physiques (isolation...) et électriques (impédance, atténuation..) des paires de cuivre formant la ligne d'accès à l'utilisateur final
- les caractéristiques des équipements RTC et ISDN pouvant être connectés sur les lignes d'accès
- les caractéristiques techniques des équipements xDSL pouvant être utilisés sur des lignes analogiques ou ISDN (puissance des signaux...)
- les caractéristiques physiques et électriques des liens de connexion entre le répartiteur et les équipements co-localisés.

L'offre BRUO traite également des problématiques de gestion du spectre et notamment des modalités à respecter pour limiter les problèmes d'interférence. Par exemple, l'Offre de Référence, ainsi que la Communication de l'IBPT du 28 octobre 2004, encadrent la mise en œuvre par Belgacom de la technologie VDSL dans le réseau local cuivre<sup>92</sup>. Belgacom doit ainsi tenir compte du développement et de la commercialisation possible de l'ADSL 2+ et de l'évolution des services de type SDSL. En particulier la coexistence des services VDSL de Belgacom avec d'éventuels services ADSL2+ des opérateurs alternatifs, dans la bande de fréquences 1.1–2.2MHz, doit être assurée. Dans ce cadre, Belgacom est tenu d'adapter son offre VDSL et notamment de réduire la capacité des signaux VDSL au niveau des cabinets de rue. L'Offre de Référence BRUO 2005 précise en outre que des

---

<sup>92</sup>La communication stipule : « VDSL is allowed for deployment by Belgacom in the (sub)loop with the frequency plan 998 and the modulation code DMT (discrete multitone), under the condition that a regulation of the power transmitted would be possible so that the power transmitted at KVD (or LDC) level does not go above the power that should exist if power would have been transmitted at LEX level on the same pair. Belgacom has to act with due diligence (as a "bonus pater familias") knowing that a decision to permit the deployment of ADSL2+ and enhanced SDSL could be possible.

essais relatifs au déploiement de l'ADSL2 et l'ADSL2+ sont autorisés pour un nombre limité à 50 lignes par opérateur sur l'ensemble du territoire belge.

### *Description des prestations associées*

L'offre BRUO contient également un accès aux systèmes d'information (IT, processus ...). Belgacom doit en outre assurer la fourniture des informations requises par les opérateurs alternatifs préalablement au dégroupage. Celles-ci sont fournies après signature d'un accord de confidentialité et comprennent entre autres la liste des répartiteurs, sous répartiteurs et cabinets de rue.

L'Offre de Référence détaille également les modalités techniques et tarifaires des services de co-localisation. Sur le plan technique, quatre types de co-localisation sont fournis au niveau des répartiteurs : co-localisation physique, co-mingling, co-localisation distante, et co-localisation virtuelle.

<i>Co-localisation physique</i>	Les équipements de l'opérateur alternatif sont installés dans les mêmes locaux que les équipements de l'opérateur historique, dans des salles séparées de celles de l'opérateur historique. L'opérateur alternatif est responsable de ces équipements auxquels sont reliées les boucles locales de l'opérateur historique.
<i>Co-mingling</i>	Le co-mingling est une forme de co-localisation physique où les équipements de l'opérateur alternatif sont placés et utilisés dans la même salle que les équipements de l'opérateur historique, sans séparation physique. Les coûts et les délais d'installation de cette forme de co-localisation sont nettement inférieurs à une co-localisation physique « classique ».
<i>Co-localisation distante</i>	Les équipements de l'opérateur alternatif sont installés dans des locaux séparés du répartiteur de l'opérateur historique auxquels ils sont reliés par une liaison louée de desserte ( <i>backhaul</i> ).
<i>Co-localisation</i>	Ce type de co-localisation est offert lorsque ni la co-localisation

*virtuelle* physique ni la co-localisation distante ne sont possibles. L'opérateur alternatif achète des équipements chez le même équipementier que celui utilisé par Belgacom pour un usage similaire, et l'installation et la maintenance de ces équipements sont assurées par des techniciens de Belgacom.

Au niveau des LDC (sous répartiteurs), plusieurs types de co-localisation sont également offerts (différentes catégories de co-mingling, co-localisation physique et co-localisation distante).

L'offre BRUO 2005 détaille également l'ensemble des prestations associées à la connexion des équipements des opérateurs alternatifs : sont précisées les modalités de réservation et de commande des blocks et des filtres au niveau du répartiteur/sous répartiteur/cabinet de rue, ainsi que les liens de connexion requis. Belgacom propose en outre des lignes louées pour relier le répartiteur au PoP de l'opérateur alternatif, lorsque le répartiteur n'est pas directement relié à leur réseau.

#### **4.1.2 Marchés pertinents de produits**

La définition du marché de l'accès dégroupé soulève trois questions :

- la substituabilité entre les différents modes de dégroupage
- l'intégration des réseaux câblés de télévision dans le marché pertinent de l'accès dégroupé
- la substituabilité entre les offres d'accès dégroupé et les offres d'accès à un débit binaire.

##### ***Substituabilité entre les différents types d'accès dégroupés***

Le règlement sur le dégroupage de la boucle locale de 2000 reconnaît deux types de boucles, la boucle locale et la sous-boucle locale. Il définit la boucle locale comme « le circuit physique à paire torsadée métallique qui relie le point de terminaison du réseau dans les locaux de l'abonné au répartiteur principal ou à toute autre installation équivalente du réseau téléphonique public fixe ». La sous-boucle locale est quant à elle « une boucle

locale partielle qui relie le point de terminaison du réseau dans les locaux de l'abonné à un point de concentration ou à un point d'accès intermédiaire spécifié du réseau téléphonique public fixe ».

Le règlement de 2000 consacre également l'existence de deux formes d'accès dégroupé à la boucle locale ou à la sous-boucle locale. La première est l'accès totalement dégroupé à la boucle locale. Il est défini comme « le fait de fournir à un bénéficiaire un accès à la boucle locale ou à la sous-boucle locale de l'opérateur notifié autorisant l'usage de la totalité du spectre de fréquences disponible sur la paire torsadée métallique ». La seconde forme de dégroupage est l'accès partagé à la boucle locale qui permet à l'opérateur alternatif d'accéder aux fréquences hautes de la boucle locale. Le règlement le définit comme « le fait de fournir à un bénéficiaire un accès à la boucle locale ou à la sous-boucle locale de l'opérateur notifié autorisant l'usage des fréquences non vocales du spectre de fréquences disponible sur la paire torsadée métallique; la boucle locale continue d'être utilisée par l'opérateur notifié pour fournir le service téléphonique au public ».

La Recommandation sur les marchés pertinents conclut à l'existence d'une substituabilité entre les différents modes de dégroupage dans la mesure où le marché pertinent est celui de la « fourniture en gros d'accès dégroupé (y compris l'accès partagé) aux boucles et sous-boucles sur lignes métalliques pour la fourniture de services à large bande et de services vocaux ». L'intitulé du marché sélectionné par la Commission européenne suggère que ces quatre formes d'accès dégroupé soient intégrées dans le même marché. Cette position a été confirmée par le droit communautaire de la concurrence, notamment lors du contrôle de la concentration Telia/Telenor.<sup>93</sup> Il appartient à l'IBPT de valider cette conclusion par rapport aux réalités du marché belge.

► *Substituabilité d'un point de vue de la demande*

Du point de vue de la demande plusieurs éléments nous amènent à conclure que les quatre modes de dégroupage sont des produits suffisamment interchangeables pour être intégrés dans un marché pertinent de produit identique.

---

<sup>93</sup> Décision de la Commission européenne du 13 octobre 1999 déclarant une opération de concentration incompatible avec le marché commun et avec le fonctionnement de l'Accord sur l'Espace économique européen (Affaire IV/M.1439 Telia/Telenor) (Texte présentant de l'intérêt pour l'EEE.) [notifiée sous le numéro C(1999) 3314] JOCE n° L 040 du 09/02/2001 p. 0001 - 0062

Les caractéristiques des différentes formes d'accès dégroupé à la boucle locale révèlent certes des différences techniques mais celles-ci ne sont pas suffisantes pour justifier plusieurs marchés pertinents de produits. En effet, les investissements réseaux pour les nouveaux entrants qui veulent investir dans l'accès dégroupé est identique car ils sont dans l'obligation de déployer un réseau jusqu'à la boucle locale et d'investir dans des équipements comme les DSLAM. De même, pour toutes les formes de dégroupage, les nouveaux entrants ont accès à tout ou partie des fréquences de la boucle.

En termes d'usages, un des points communs de toutes les formes d'accès dégroupé est que de manière générale, elles permettent toutes aux nouveaux entrants de choisir le débit offert à l'utilisateur final. De même, l'ensemble des formes d'accès dégroupé permettent aux nouveaux entrants d'offrir des services vocaux et des services haut débit aux utilisateurs finals.

En dernier lieu, il convient d'aborder la question de la substituabilité entre le dégroupage partiel de la boucle locale active « avec voix » et dégroupage partiel de la boucle locale active « sans voix ». Il s'agit dans les deux cas d'un dégroupage partiel, Belgacom mettant à disposition uniquement la partie « hautes fréquences » de la boucle locale. Dans la première option, l'utilisateur final ne résilie pas son abonnement au réseau téléphonique public de Belgacom. Dans la seconde option, l'abonné résilie son abonnement téléphonique auprès de Belgacom. Dans ce cas, l'opérateur alternatif doit payer un prix équivalent au dégroupage total. Ces deux options de dégroupage partiel sont substituables et constituent une déclinaison dans la gamme des produits disponibles pour les nouveaux entrants. Elles permettent toutes deux aux opérateurs alternatifs de fournir les mêmes services aux utilisateurs finals. En cas d'augmentation légère mais permanente de l'une de ces deux offres, l'opérateur alternatif pourrait choisir l'autre offre et fournir les mêmes services à l'utilisateur final.

Compte tenu de l'ensemble de ces éléments, l'IBPT considère qu'en présence d'une augmentation légère, mais permanente, des prix d'une de ces formes d'accès dégroupé, les demandeurs pourront s'orienter progressivement vers d'autres formes de dégroupage, celles-ci permettant de fournir les mêmes services aux utilisateurs finals et supposant le même degré d'investissements. Il existe donc une substituabilité suffisante du point de vue de la demande pour conclure que les quatre formes de dégroupage font partie du même marché pertinent.

► *Substituabilité du côté de l'offre*

Ayant conclu qu'il existe une substituabilité du côté de la demande, l'étude de la substituabilité du côté de l'offre ne modifierait pas notre conclusion.

► *Conclusion*

L'IBPT considère que le marché de l'accès dégroupé à la boucle locale sur lignes métalliques intègre l'accès totalement dégroupé, l'accès partagé à la boucle locale, l'accès dégroupé à la boucle locale et l'accès dégroupé à la sous-boucle locale. Ce marché intègre aussi bien les boucles nouvelles que les boucles déjà construites.

***Substituabilité entre le réseau téléphonique public et les réseaux câblés de télévision***

Le règlement européen sur la boucle locale dispose que « les autres infrastructures, telles que la télévision par câble, le satellite, la boucle locale radio, n'offrent en général ni la même fonctionnalité, ni la même densité de couverture, pour le moment, bien que les situations dans les États membres puissent être différentes ».<sup>94</sup> Ce constat a été corroboré par la Commission européenne lors du contrôle de la concentration Telia/Telenor. Elle observe que les investissements requis pour construire des réseaux alternatifs aux réseaux téléphoniques publics des opérateurs historiques les dissuaderaient d'entrer sur le marché. Il y a lieu de déterminer si ces positions correspondent à la situation belge.

► *Substituabilité d'un point de vue de la demande*

Sur les marchés de détail, il existe une substituabilité entre les services de communications électroniques qui peuvent être fournis à la fois sur le réseau téléphonique et sur les réseaux câblés de télévision. Ces deux catégories de réseau permettent ainsi de fournir des services de téléphonie et des services d'accès à Internet. L'IBPT constate que cette substituabilité ne se retrouve pas sur le marché de l'accès dégroupé. En effet, en présence d'une augmentation légère, mais permanente, des prix de l'accès dégroupé, un opérateur

---

<sup>94</sup> Voir cons. 6 du Règlement 2887/2000/CE relatif au dégroupage de l'accès à la boucle locale, op. cit.

alternatif ne pourrait migrer vers l'offre de dégroupage d'un câblo-opérateur, car celle-ci n'existe pas.

► *Substituabilité du côté de l'offre*

Du côté de l'offre, l'IBPT estime qu'il n'est pas possible de conclure à l'existence d'une substituabilité entre l'accès dégroupé sur les réseaux téléphoniques et l'accès dégroupé sur les réseaux câblés de télévision. Il semble inenvisageable pour les câblo-opérateurs d'offrir à court terme et sans supporter des investissements importants, un produit similaire à l'accès dégroupé sur le réseau téléphonique commuté. Bien que les réseaux câblés de télévision aient été mis à niveau pour supporter la fourniture de services bidirectionnels et haut débit, leur architecture est telle qu'elle ne permettrait pas de commercialiser une telle offre. En effet, contrairement à certains réseaux câblés de télévision dans d'autres pays de l'Union européenne (au Royaume-Uni par exemple), les réseaux câblés en Belgique se distinguent par le fait que des paires de cuivres n'ont pas été disposées autour des câbles coaxiaux des câblo-opérateurs. En conséquence, le dégroupage physique de l'accès à des utilisateurs finals consisterait à dégroupier une grappe d'utilisateurs ce qui s'avérerait inintéressant pour les opérateurs alternatifs, ceux-ci ne pouvant capter un ensemble groupé d'individus. Le dégroupage de l'accès à un ou des individus particuliers résulterait alors d'un accès à certaines fréquences des câbles coaxiaux. Outre la difficulté technique, une telle initiative ne serait pas économiquement viable car elle exigerait des investissements importants. En effet dédier des bandes de fréquences nécessiterait d'utiliser une plus large bande de fréquence pour les accès et donc à diminuer le nombre de canaux de télévision pouvant être offerts ce qui n'est pas acceptable pour un câblo-distributeur. L'augmentation de la bande passante totale du câble nécessite le remplacement des amplificateurs actuels par des amplificateurs de plus large bande mais surtout avec un pas d'amplification plus faible, ce qui ne s'avérerait pas économiquement rentable.

Dès lors, l'IBPT considère qu'en présence d'une augmentation légère, mais permanente, des prix de l'accès dégroupé, un câblo-opérateur ne pourrait pas proposer à court terme une offre équivalente à celle de Belgacom.

► *Conclusion*

L'IBPT considère que le marché de l'accès dégroupé à la boucle locale sur lignes métalliques n'intègre pas les réseaux câblés de télévision.

### *Substituabilité entre le réseau téléphonique public et les autres technologies de réseau*

Plusieurs technologies concurrentes à l'accès dégroupé sur la paire cuivre sont actuellement utilisées en Belgique pour des services haut débit ou d'accès au réseau téléphonique. On peut citer les réseaux en fibre optique, les réseaux mobiles, la boucle locale radio, et les réseaux courants porteurs de ligne (CPL) (ces deux dernières technologies étant cependant en phase de test ou très peu utilisées). Le point commun de ces technologies est qu'elles ne reposent pas sur une paire métallique. Dès lors, pour intégrer ces technologies dans le marché pertinent de l'accès dégroupé, il serait nécessaire de ne plus faire référence à la paire métallique identifiée dans la Recommandation sur les marchés pertinents. De plus, le déploiement de ces technologies et le nombre d'offres de détail sont trop faibles (inférieur à 2% du nombre total des accès par la paire de cuivre) pour avoir un impact sur la définition du marché de l'accès dégroupé.

### *Substituabilité entre les offres d'accès à un débit binaire et les offres d'accès dégroupé à la boucle locale*

La Recommandation sur les marchés pertinents sépare le marché de la fourniture d'accès dégroupé à la paire de cuivre du marché de la fourniture en gros d'accès large bande. Dans les motifs, la Commission européenne indique que la séparation des offres d'accès à un débit binaire et des offres d'accès dégroupé dans deux marchés pertinents distincts « résulte surtout d'une nécessité compte tenu de l'obligation d'adhérer à l'annexe I de la directive «cadre» en dressant la liste des marchés pertinents ».<sup>95</sup> Sur la base des critères du droit de la concurrence, la Commission européenne considère que du point de vue de la demande, « un prestataire de services de gros recourant à la fourniture en gros de d'accès à large bande ne considérera les boucles locales dégroupées comme un substitut valable que si l'opérateur fournissant en gros l'accès à large bande dispose de toutes les autres composantes nécessaires du réseau pour fournir en interne un service équivalent. Les possibilités de substituabilité du côté de l'offre dépendent de la même condition. Il apparaît clairement, dès lors, que l'accès dégroupé à la boucle locale et la fourniture en gros de

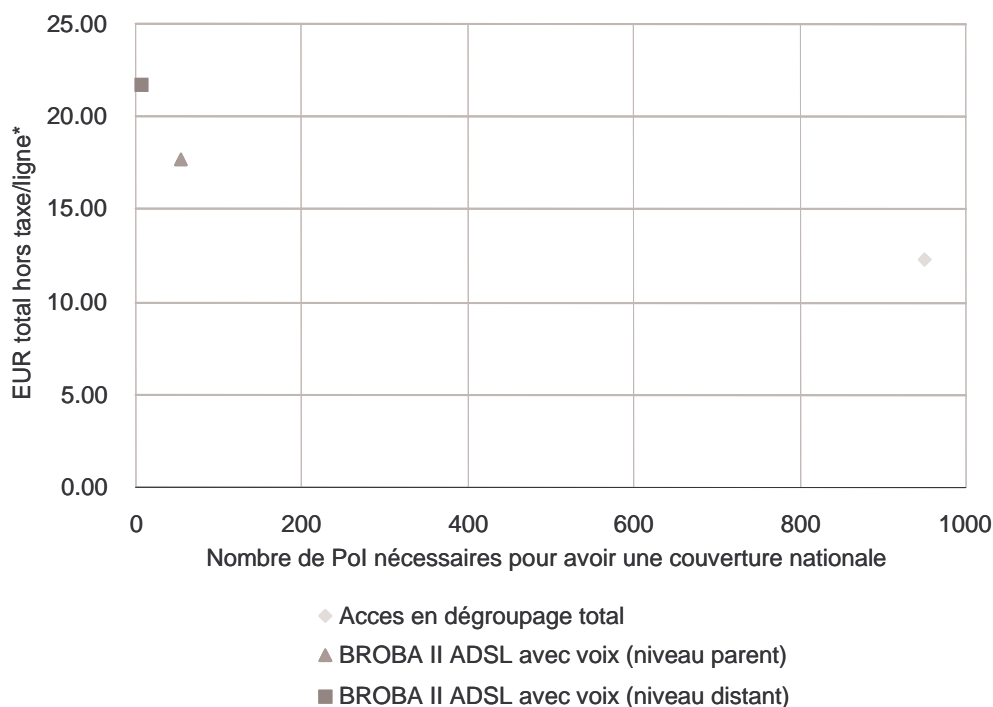
---

<sup>95</sup> Idem, p.27. Le GRE reconnaît d'ailleurs qu'il y a une différence d'un point de vue juridique entre le service « bitstream » et le dégroupage, qui fait l'objet d'un règlement spécifique.

l'accès à large bande relèvent de marchés distincts ». Il appartient à l'IBPT de déterminer si cette position correspond à la situation de la Belgique.

► *Substituabilité du côté de la demande*

D'un point de vue des caractéristiques, l'accès dégroupé à la boucle locale s'effectue à un niveau de capillarité plus important que les offres d'accès à un débit binaire actuellement utilisées en Belgique, c'est à dire les offres d'accès à un débit binaire BROBA II (l'offre BROBA I n'étant pas utilisée). En d'autres termes, pour pouvoir bénéficier d'un accès dégroupé à la boucle locale, un opérateur alternatif doit construire un réseau plus capillaire que s'il fournissait ses services de détail par le biais des offres d'accès à un débit binaire. Cet aspect est illustré par la figure ci-dessous qui représente en abscisse le nombre de points d'interconnexion nécessaires pour obtenir une couverture nationale en Belgique, et en ordonnée une estimation du coût moyen par ligne (sur la base d'hypothèses de configuration des offres ADSL).



**Figure 4.3 :** Comparaison des coûts moyens par ligne pour les offres BROBA II ADSL et le dégroupage total<sup>96</sup> [Source : Analysys, IBPT, 2005]

Par ailleurs, les offres d'accès à un débit binaire utilisées en Belgique ont un niveau de sophistication plus important que les offres d'accès dégroupé. Les offres BROBA II impliquent par exemple une utilisation du protocole ATM alors que le dégroupage donne accès à tout ou partie des fréquences de la boucle locale. Le dégroupage de la boucle locale est ainsi un accès physique à la paire métallique alors que l'accès à un débit binaire est un accès à un trafic, qui pourrait être assimilable à un accès logique.

Cette plus grande sophistication des offres d'accès haut débit a un impact sur la marge de manœuvre à la disposition des opérateurs alternatifs dans la définition de leurs offres de détail. Les opérateurs qui ont recours à l'accès dégroupé à la boucle locale ont une très grande latitude pour différencier les services qu'ils commercialisent aux utilisateurs finals. D'autre part, le dégroupage est adapté à la commercialisation par les nouveaux entrants

<sup>96</sup> Sur la base des hypothèses suivantes : (i)-dégroupage total – utilisation d'une paire de cuivre de Type 1 (ii)- BROBA II ADSL – fourniture d'une offre à 512kbit/s, utilisation d'un taux de contention de 4 au niveau du transport ATM, d'un circuit virtuel avec un PSC/SRC =1, et co-localisation de l'opérateur alternatif au niveau du point d'interconnexion.

d'offres de *triple play* groupant un service d'accès à Internet, un service de VoB et une offre de télévision sur ADSL.

En matière de tarification, il existe des différences importantes entre les offres d'accès dégroupé et les offres d'accès à un débit binaire BROBA II, les secondes étant plus onéreuses que les premières. Ces différences reflètent la couverture géographique plus étendue, la possibilité de s'interconnecter à un point de présence pour la collecte de trafic, le nombre d'équipements plus important, et la sophistication plus importante des offres.

En ce qui concerne les offres BROBA I, la situation pourrait être différente dans la mesure où ces offres (interconnexion après le DSLAM de Belgacom) requièrent notamment un réseau aussi capillaire que l'utilisation des offres d'accès dégroupé. Toutefois l'offre BROBA I n'a depuis sa création en 2001 jamais été utilisée par les opérateurs alternatifs. En effet ceux-ci préfèrent utiliser le dégroupage qui leur permet pour un même niveau d'investissements d'avoir une meilleure maîtrise sur les produits finaux et donc une plus faible dépendance opérationnelle vis à vis de l'opérateur historique qu'avec l'utilisation de l'offre BROBA I. Compte tenu des différences entre l'offre BROBA I et l'offre d'accès dégroupé, et de l'inutilisation de l'offre BROBA I, l'IBPT considère qu'il y a lieu de ne pas inclure l'offre BROBA I dans le périmètre du Marché 11.

► *Substituabilité du côté de l'offre*

D'un point de vue de l'offre, à l'exception de Belgacom, un opérateur en mesure de proposer une offre d'accès à un débit binaire BROBA II ne serait pas en mesure de proposer l'accès dégroupé. Dès lors, un opérateur présent sur le marché de l'accès à un débit binaire BROBA II ne pourrait être en mesure d'entrer à court terme sur le marché de l'accès dégroupé. Il lui faudrait pour cela posséder un réseau téléphonique local d'une capillarité comparable à celui de Belgacom. Compte tenu du niveau d'investissements requis pour un tel projet, il semble impossible qu'en cas d'augmentation des tarifs de l'accès dégroupé à la boucle locale, un opérateur alternatif soit en mesure de dupliquer l'offre de Belgacom.

► *Conclusion*

L'IBPT considère que les offres d'accès à un débit binaire ne peuvent être intégrées au marché de l'accès dégroupé à la boucle locale sur paires métalliques.

#### 4.1.3 Marchés pertinents géographiques

Les conditions de concurrence sur ce marché sont homogènes sur l'ensemble du territoire de la Belgique. Belgacom est en effet le seul fournisseur de ce type de services sur le territoire. De surcroît, la couverture de son réseau téléphonique public est nationale et les obligations réglementaires pesant sur l'opérateur historique en matière d'accès dégroupé sont nationales. De ce fait, Belgacom n'est pas en mesure de différencier la tarification de ces services. L'ensemble de ces éléments conduit l'IBPT à la conclusion que le marché de l'accès dégroupé à la boucle locale est un marché national.

#### 4.1.4 Conclusion

L'IBPT considère que le Marché 11 est le marché national de l'accès dégroupé, total et partiel, aux boucles et sous-boucles sur lignes métalliques.

## 4.2 Analyse de marché et identification des opérateurs puissants

*Note : La structure de l'analyse et la présentation des critères utilisés ci-dessous sont détaillées au début du document.*

### 4.2.1 Principaux facteurs structurants du marché

L'opérateur historique Belgacom est le seul acteur sur le marché de "la fourniture en gros d'accès dégroupé (y compris l'accès partagé) aux boucles et sous-boucles sur lignes métalliques pour la fourniture de services à large bande et de services vocaux. Il bénéficie

donc sur ce marché d'une part de marché de 100% à laquelle une forte présomption de dominance peut être associée.

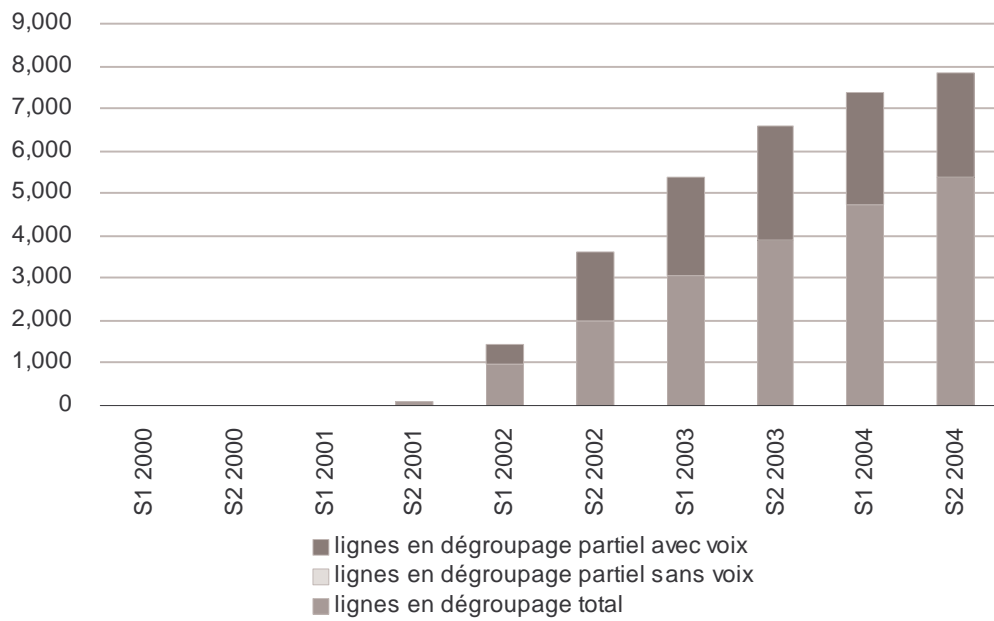
L'objet de l'analyse du marché consiste alors à analyser le développement de ce marché, ses barrières à l'entrée, le développement potentiel de la concurrence, ainsi que l'impact de ce marché sur le développement de marchés aval (comme par exemple les marchés des services d'accès à Internet haut débit). Cette analyse s'appuiera également sur une comparaison des marchés de la fourniture en gros d'accès dégroupés dans d'autres pays européens.

### ***Principaux opérateurs du marché***

Belgacom est le seul opérateur présent sur le marché et fournit des services de dégroupage de la boucle locale depuis la publication de sa première Offre de Référence pour l'accès dégroupé à la boucle locale (BRUO 2001) en décembre 2000.

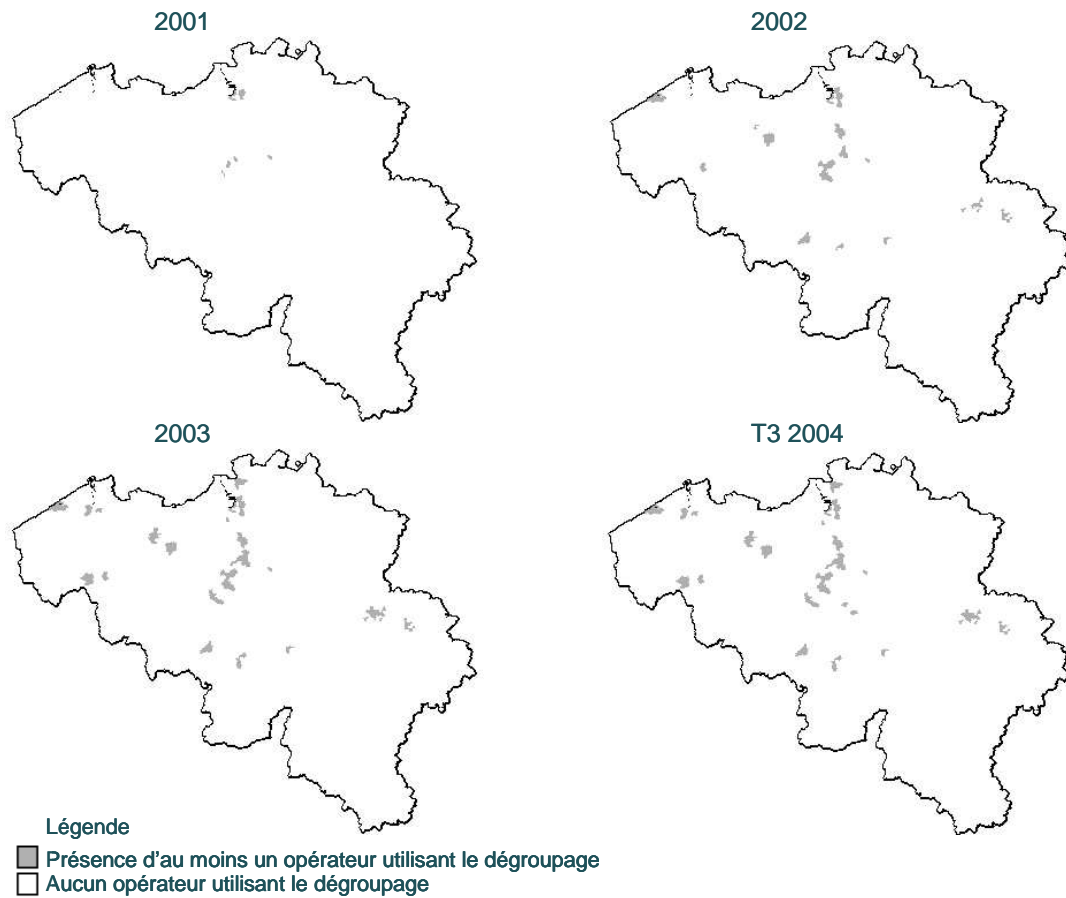
### ***Taille du marché, parts de marché et concentration du marché***

Le développement du dégroupage de la boucle locale est encore limité en Belgique. Le nombre total de lignes dégroupées à la fin de l'année 2004 était situé autour de 7,800 lignes parmi lesquelles 5,300 lignes totalement dégroupées, le reste étant des lignes partiellement dégroupées avec voix. Fin 2004, l'offre de dégroupage partiel sans voix proposée par Belgacom n'était pas utilisée par les opérateurs alternatifs. La figure ci-dessous présente l'évolution historique du nombre de lignes dégroupées en Belgique.



**Figure 4.4:** Evolution du nombre de lignes dégroupées [Source: Analysys, IBPT, Belgacom, 2005]

Les cartes ci-dessous présentent l'évolution du dégroupage sur l'ensemble du territoire belge. Les surfaces grisées présentent les cantons pour lesquels au moins un opérateur a dégroupé une ligne raccordée à un répartiteur situé dans le canton.



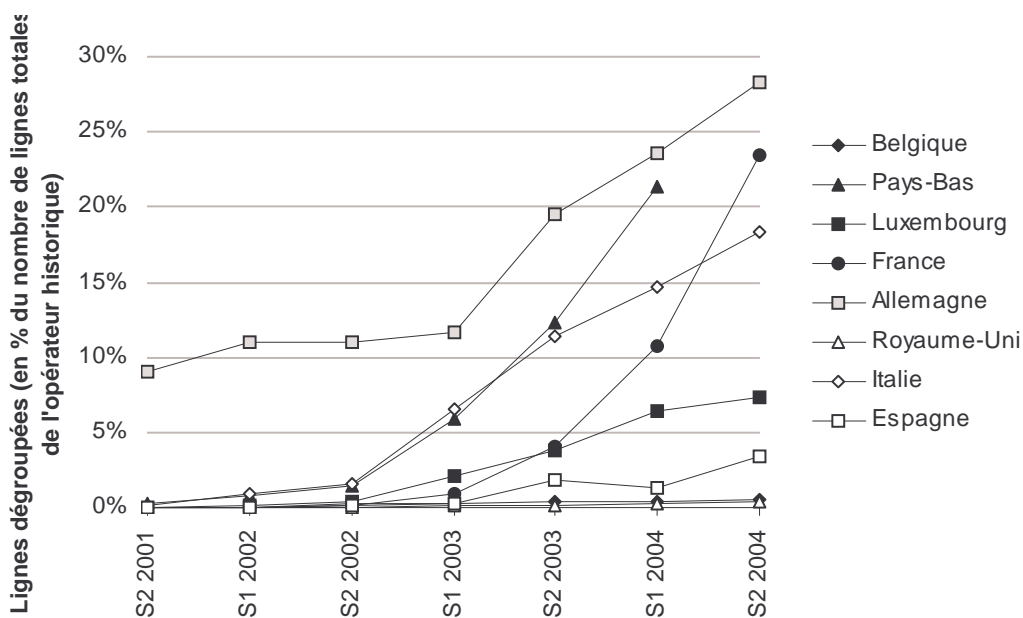
**Figure 4.5:** Evolution du développement de l'utilisation du dégroupage par les opérateurs alternatifs [Source: Analysys, IBPT, Belgacom, 2005]

Jusqu'à la fin 2004, l'opérateur historique possédait 100% de parts de marché sur le marché de la fourniture en gros d'accès dégroupés. Conformément à la pratique décisionnelle de la Commission européenne et la jurisprudence de la Cour de Justice, l'IBPT a une très forte présomption concernant la dominance de Belgacom sur le marché de la fourniture en gros d'accès dégroupé.

*Dynamique de marché*

Il est intéressant d'étudier le développement du marché de la fourniture en gros d'accès dégroupés au regard du développement de ce marché dans d'autres pays et d'analyser l'impact de ce marché sur des marchés avals.

Le graphique suivant illustre le nombre de lignes dégroupées de l'opérateur historique de plusieurs pays européens en pourcentage du nombre de lignes actives totales de l'opérateur historique. La Belgique est, avec le Royaume-Uni, dans la fourchette basse des pays étudiés compte tenu de leur faible pourcentage de lignes dégroupées (moins de 0.5%).

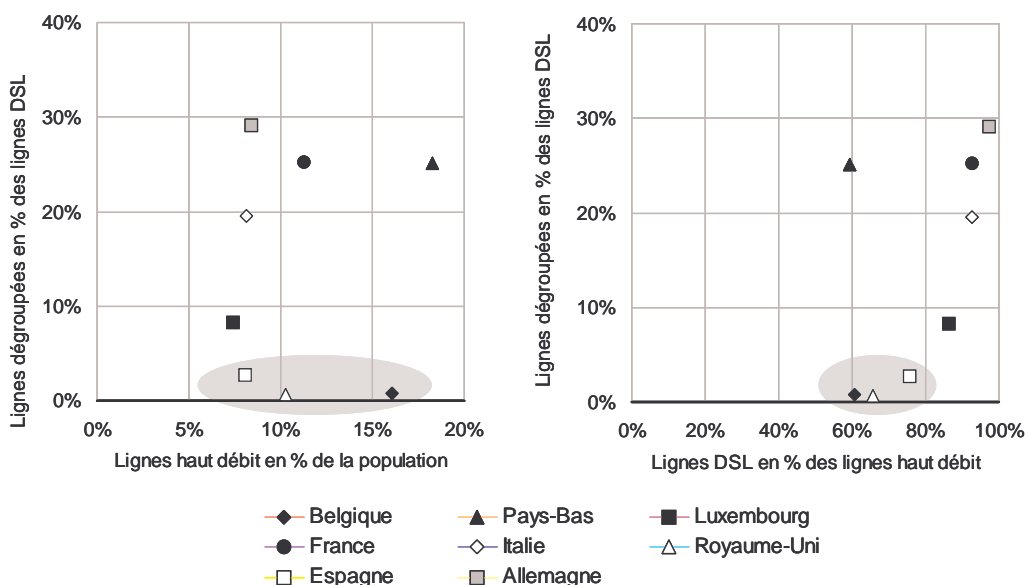


**Figure 4.6:** Lignes dégroupées (en pourcentage du nombre de lignes totales de l'opérateur historique) [Source: Analysys, IBPT, ECTA, 2005]

La similitude de la situation de la Belgique avec celle du Royaume-Uni est également illustrée dans les graphiques suivants, qui comparent le développement du dégroupage plus spécifiquement au regard des marchés avals des services d'accès à Internet haut débit.

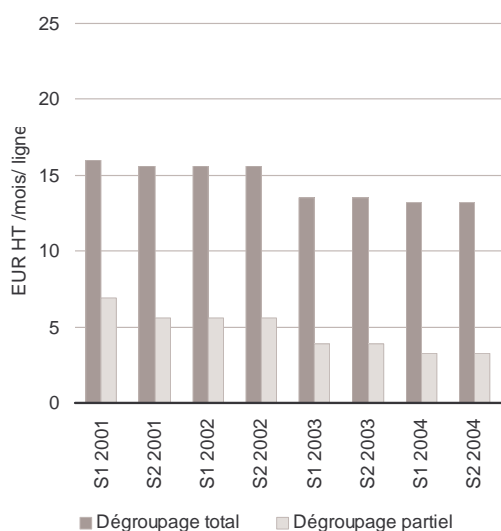
Le graphique de gauche représente le développement du dégroupage (représenté par la proportion de lignes dégroupées par rapport aux lignes DSL du pays) en fonction du développement du haut débit (représenté par le pourcentage d'accès à Internet haut débit par rapport à la population). Le graphique de droite représente le développement du dégroupage en fonction du niveau de concurrence entre différents types d'infrastructure (représenté par le pourcentage de lignes DSL par rapport aux lignes haut débit).

On peut noter que si la pénétration du haut débit en Belgique figure parmi les plus élevées d'Europe fin 2004, très peu d'accès à Internet DSL s'appuient sur le dégroupage. Le marché de la fourniture en gros d'accès dégroupé n'a donc eu jusqu'à présent que très peu d'impact sur le développement des marchés des services d'accès à Internet haut débit. La similitude de la situation de la Belgique avec d'autres pays, tels le Royaume-Uni mais également dans une moindre mesure l'Espagne est également illustrée par ces graphiques (le Royaume-Uni et l'Espagne ayant respectivement 35% et 26% de part de marché des lignes haut débit sur câble fin 2004).

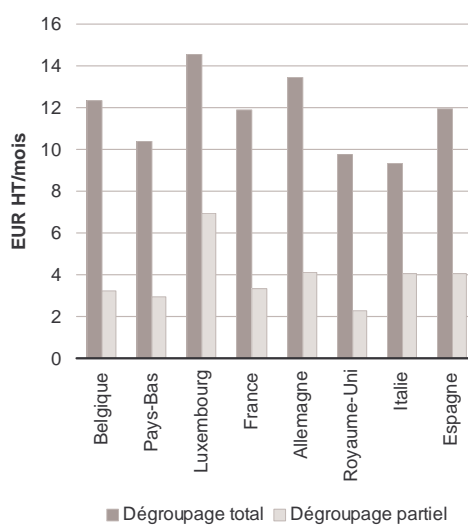


**Figure 4.7:** Comparaison internationale fin 2004 de la part des lignes dégroupées dans l'ensemble des lignes DSL en fonction du développement du haut débit et de la part des lignes DSL dans l'ensemble des accès Internet haut débit [Source: Analysys, IBPT, ECTA, 2005]

Les prix du dégroupage partiel et du dégroupage total en Belgique peuvent également être comparés aux offres d'autres pays européens. Les deux figures suivantes présentent d'une part l'évolution des tarifs des lignes dégroupées en Belgique (de 2001 à 2004) et d'autre part une comparaison des prix des offres de dégroupage fin 2004 entre plusieurs pays européens. On peut noter que les tarifs du dégroupage ont connu une baisse significative en Belgique depuis 2001, avec respectivement 42% et 15% de réduction pour le dégroupage partiel et le dégroupage total entre 2001 et 2004. En fin 2004, ces prix se situaient dans la moyenne des prix constatés dans les autres pays européens étudiés.



**Figure 4.8:** Evolution des prix du dégroupage en Belgique [Source: Analysys, IBPT, Belgacom, 2005]



**Figure 4.9:** Comparaison internationale des tarifs du dégroupage – les frais d'installation sont amortis sur une période de 3 ans - prix fin 2004 [Source: Analysys, Commission européenne, données des opérateurs historiques, 2005]

Malgré des niveaux tarifaires comparables à ceux d'autres pays européens, le développement du dégroupage en Belgique reste à un niveau de développement relativement faible. L'impact du dégroupage sur le développement de marchés avals tels que les marchés des services d'accès à Internet haut débit est jusqu'à présent très limité.

#### 4.2.2 Autres facteurs influençant la concurrence sur le marché

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

##### *Dépenses à fonds perdus*

Les dépenses à fonds perdus sont importantes dans l'industrie des télécommunications et plus particulièrement dans les marchés de l'accès, dans la mesure où d'importants investissements doivent être consentis pour déployer et opérer un réseau. Le réseau d'accès national de Belgacom représente ainsi plusieurs milliards d'euros d'investissements, et constitue d'un point de vue économique une barrière à l'entrée pour d'autres acteurs qui devraient consentir des investissements considérables pour dupliquer l'infrastructure de Belgacom et entrer sur le marché.

Les dépenses à fonds perdus nécessaires pour la fourniture d'accès dégroupé représentent une barrière à l'entrée importante sur ce marché

##### *Economies d'échelle*

Dans les marchés de l'accès, les économies d'échelle sont essentiellement influencées par des facteurs d'économie de densité. En effet, un même réseau d'accès permet dans les zones plus denses de relier un plus grand nombre d'utilisateurs (que dans les zones moins denses) et donc de diminuer fortement le coût par utilisateur. De plus, Belgacom a bénéficié lors du déploiement historique de son réseau d'un très grand taux d'adoption, près de 100% des abonnés raccordables s'abonnant à un accès au réseau téléphonique public. Ceci a indéniablement permis à cet opérateur d'améliorer la rentabilité de son réseau. Aujourd'hui, un acteur désirant entrer sur le marché de la fourniture de l'accès dégroupé ne pourrait bénéficier du même effet d'économies d'échelle que celui dont a historiquement bénéficié Belgacom.

Les économies d'échelle dans un réseau d'accès sont significatives, et représentent une barrière à l'entrée importante sur ce marché.

*Economies de gamme*

La réduction des coûts unitaires grâce à l'élargissement de la gamme de produits et de services offerts sur un réseau d'accès représente un principe économique fondamental. Belgacom profite de cet effet économique en multipliant les services offerts sur son infrastructure (accès analogique et numérique au réseau téléphonique, échange de données grâce à des services de type liaisons louées, services haut débit...).

Les effets d'économies de gamme sont très importants pour le marché de la fourniture d'accès dégroupés (possibilité de mutualiser la fourniture d'autres services sur le réseau d'accès), et représentent donc une barrière à l'entrée importante sur ce marché.

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

Belgacom possède une infrastructure d'accès qu'il est économiquement et techniquement très difficile de dupliquer (nécessité de travaux de génie civil, capillarité du réseau...).

Le contrôle de l'infrastructure de la boucle locale de Belgacom représente une barrière à l'entrée sur ce marché.

*Accès facile ou privilégié à des ressources ou actifs spécifiques*

Belgacom bénéficie, pour des raisons historiques, d'un accès à un réseau local très capillaire sur l'ensemble territoire belge.

Belgacom bénéficie d'un réseau d'accès qui lui procure un avantage concurrentiel très important pour la fourniture d'accès dégroupés.

*Accès facile ou privilégié aux marchés des capitaux et aux*

Ce point est détaillé dans le marché de l'accès au réseau téléphonique public.

*ressources  
financières*

De manière générale, la structure financière de Belgacom lui assure un accès plus facile aux capitaux que ses concurrents sur le marché belge.

*Contraintes  
réglementaires ou  
juridiques*

La duplication du réseau d'accès de Belgacom nécessiterait :

- pour une technologie filaire, la gestion de problématiques concernant des travaux de génie civil, poserait des problèmes d'ordre juridique (obtention d'autorisation de travaux, d'arrêts de la circulation...)
- pour une technologie sans fil, le fait que les licences radio à obtenir constituent des ressources limitées rend l'entrée sur le marché plus ardue.

La duplication du réseau d'accès de Belgacom poserait des problématiques d'ordre juridique ou réglementaire, qui représentent des barrières à l'entrée sur ce marché.

*Avancées ou  
supériorité  
technologiques*

La technologie de la paire de cuivre utilisée par Belgacom dans son réseau d'accès est ancienne. Des acteurs désirant entrer sur ce marché utiliseraient des technologies récentes probablement plus efficaces.

Belgacom ne bénéficie pas sur ce marché d'une supériorité technologique.

*Intégration  
verticale*

Le groupe Belgacom est une entreprise intégrée verticalement et dispose donc de débouchés à différents niveaux de la chaîne de valeur ajoutée (marché en gros de l'accès large bande, marché de détails de l'accès au réseau téléphonique, marché des services d'accès à Internet...).

L'intégration verticale de Belgacom représente un avantage concurrentiel par rapport à de nouveaux entrants éventuels sur le marchés de la fourniture d'accès dégroupés dans la mesure où Belgacom dispose de débouchés à différents niveaux de la chaîne de valeur ajoutée.

*Barrières au changement du côté des utilisateurs* Belgacom étant le seul fournisseur d'accès dégroupé à la boucle locale, il n'existe pas d'alternative au changement pour les entreprises clientes de Belgacom.

L'absence d'alternatives à la fourniture d'accès dégroupés de Belgacom constitue une barrière au changement du côté des utilisateurs.

#### *Contre pouvoir des acheteurs*

L'IBPT constate que le développement du dégroupage est encore faible en Belgique, et que les entreprises clientes de Belgacom, quelle que soit leur taille, ont un pouvoir de négociation relativement faible par rapport à Belgacom, quoique les opérateurs se regroupent en association, telle que l'ISPA, pouvant exercer une certaine pression sur Belgacom.

Le contre pouvoir des acheteurs est relativement faible sur le marché de la fourniture d'accès dégroupé à la boucle locale.

### **4.2.3 Analyse prospective du marché et développements technologiques**

L'IBPT considère que le marché de la fourniture d'accès dégroupés devrait se développer de manière importante durant la période de l'analyse, sans pour autant rattraper les niveaux de développement des autres pays européens les plus avancés sur ce marché. Les éléments suivants soutiennent cette projection.

- Le développement des marchés avals, tels que les marchés des services d'accès à Internet haut débit devrait inciter les opérateurs DSL à migrer leur accès en gros de marchés avals (tels que les accès en gros large bande ou la revente des lignes xDSL) vers des accès dégroupés. La finalité d'une telle stratégie est de diminuer les coûts unitaires lorsqu'un seuil critique d'utilisateurs est atteint (effet d'économies d'échelle). Cette migration vers des accès dégroupés est également nécessaire pour bénéficier d'effet d'économies de gamme.<sup>97</sup>
- Les offres d'accès dégroupés ont, grâce à la contribution de l'ensemble des acteurs de l'industrie, et aux décisions de l'IBPT, pu évoluer vers des solutions économiquement et opérationnellement plus intéressantes et efficaces pour les opérateurs alternatifs en Belgique.
- L'IBPT reconnaît cependant que compte tenu de la concurrence avec les câblo-opérateurs sur le marché des services d'accès au réseau téléphonique et sur les marchés des services d'accès à Internet haut débit) les effets d'économies d'échelle pour les opérateurs DSL sont limités par rapport à ceux qui peuvent être atteints dans d'autres pays où la concurrence des câblo-opérateurs est plus faible. A ce titre, même si l'IBPT ne peut que se réjouir des bénéfices de cette concurrence sur le développement du marché de détail de l'accès Internet haut débit, qui est l'un des plus développés en Europe, cet aspect devrait limiter le développement du dégroupage en comparaison des autres pays européens.

De plus, l'IBPT considère que, compte tenu des barrières à l'entrée identifiées sur le marché de la fourniture en gros d'accès dégroupés et de la position développée par Belgacom, celui-ci devrait rester l'unique opérateur actif sur ce marché.

#### 4.2.4 Conclusion

Au regard des analyses effectuées, l'Institut considère que Belgacom dispose d'une puissance significative sur le marché de la fourniture en gros d'accès dégroupé (y compris

---

<sup>97</sup> typiquement lorsque les FAI étendent leur portefeuille de service de la simple fourniture d'accès Internet haut débit vers la fourniture de services de VoB, TV sur DSL, téléphonie ou d'accès à très haut débit.

l'accès partagé) aux boucles et sous boucles sur lignes métalliques, c'est-à-dire qu'il est en mesure de se comporter, dans une mesure appréciable, de manière indépendante de ses concurrents, de ses clients ou des consommateurs. L'Institut estime également, au regard de l'article 62 1<sup>er</sup> de la loi belge sur les communications électroniques, que Belgacom peut, en raison de l'absence de concurrence réelle sur ce marché, maintenir les prix à un niveau exagéré ou réduire les marges au détriment des utilisateurs finals.

Au regard de l'ensemble des critères quantitatifs et qualitatifs détaillés dans les sections précédentes, l'IBPT propose que Belgacom soit désigné opérateur puissant sur le marché de la fourniture en gros d'accès dégroupé (y compris l'accès partagé) aux boucles et sous boucles sur lignes métalliques.

### 4.3 Développement des remèdes appropriés

Après avoir pris en considération d'une part l'analyse du marché des services d'accès dégroupé, total et partiel, aux boucles et sous-boucles sur lignes métalliques, et d'autre part les objectifs des articles 6 à 8 de la loi sur les communications électroniques, l'IBPT estime qu'il est prématuré de retirer les obligations qui pesaient déjà sur Belgacom en matière de d'accès dégroupé à la boucle locale sous l'ancien cadre. Ces obligations ont contribué à l'émergence d'une concurrence sur les marchés belge de la téléphonie et des services d'accès à Internet et leur suppression serait préjudiciable au développement d'un marché effectivement concurrentiel. De plus, Belgacom a su s'adapter à ces obligations et a su conserver des parts de marché très importantes sur les marchés de services téléphoniques de détail, et dans une moindre mesure sur le marché des services d'accès à Internet.

Le tableau ci-dessous résume la position de l'IBPT sur la détermination des remèdes.

<i>Remèdes disponibles dans la loi sur les communications électroniques</i>	<i>Remèdes actuellement applicables</i>	<i>Remèdes proposés dans le cadre de l'analyse</i>
Prestation d'accès	Oui	Oui
Non discrimination	Oui	Oui
Transparence y compris la publication d'une Offre de Référence	Oui	Oui
Séparation comptable	Oui	Oui

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

---

#### 4.3.1 Réglementation actuellement applicable

Dans le cadre de la loi de 1991, plusieurs remèdes sont actuellement appliqués à Belgacom sur le marché des services d'accès dégroupé, total et partiel, aux boucles et sous-boucles sur lignes métalliques. Ces obligations portent sur les domaines présentés ci-dessous:

##### *Prestations d'accès dégroupé, total et partiel, aux boucles et sous-boucles sur lignes métalliques*

L'obligation de permettre l'accès dégroupé à la boucle locale découle notamment de l'article 108bis §3:

« §3- L'Institut prend toutes les mesures nécessaires pour assurer une concurrence réelle sur le marché de l'accès dégroupé à la boucle locale ».

##### *Non discrimination*

L'interdiction de discrimination pour l'accès dégroupé à la boucle locale découle directement de l'article 3§2 du règlement européen sur le dégroupage de la boucle locale. Celui-ci dispose que :

« A partir du 31 décembre 2000, les opérateurs notifiés accèdent à toute demande raisonnable des bénéficiaires visant à obtenir un accès dégroupé à la boucle locale et aux ressources connexes, à des conditions transparentes, équitables et non discriminatoires. Les demandes ne peuvent être rejetées que sur la base de critères objectifs afférents à la faisabilité technique ou à la nécessité de préserver l'intégrité du réseau. ....Les opérateurs notifiés fournissent aux bénéficiaires des ressources équivalentes à celles qu'ils fournissent

*à leurs propres services ou à des entreprises qui leur sont associées, dans les mêmes conditions et délais ».*

Dans la loi de 1991, les opérateurs puissants sur le marché de la fourniture de réseaux téléphoniques publics fixe, qualifiés par le règlement européen sur le dégroupage de la boucle locale comme opérateurs notifiés, sont soumis au principe de non discrimination. L'interdiction de discrimination découle ainsi de l'article 109ter:

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

### **Transparence**

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

L'article 108bis détermine également l'obligation de publier chaque année une Offre de Référence pour l'accès dégroupé à la boucle locale:

*« § 1er. Chaque opérateur notifié communique à l'Institut au plus tard le 15 septembre de chaque année une offre de référence concernant l'accès dégroupé à la boucle locale. Avant le 15 novembre, l'Institut communique ses remarques et les éventuelles modifications qui*

*doivent être apportées à cette offre. L'opérateur notifié dispose d'un délai d'un mois pour effectuer les modifications et publier l'offre de référence.*

*§ 2. Les opérateurs concernés disposent d'un délai de quatre mois à partir de la date de la demande d'accès dégroupé à la boucle locale pour conclure un accord en la matière. Ce délai ne peut être prolongé que conformément à l'article 79ter, § 2. »*

### ***Séparation comptable***

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

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

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

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

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

*[...]*

*5° l'accès dégroupé à la boucle locale; »*

Sur la base du Règlement européen du 18 décembre 2000 relatif au dégroupage de l'accès à la boucle locale et sur la base de l'arrêté royal du 12 décembre 2000, Belgacom a publié son Offre de Référence pour l'accès dégroupé à la boucle locale (BRUO 2001) le 31 décembre 2000. L'IBPT a alors publié un avis contraignant pour Belgacom qui a adapté

son Offre de Référence.<sup>98</sup> Au cours de l'année 2001 des modifications de l'Offre de Référence ont été apportées concernant :

- les tarifs de la paire de cuivre
- les tarifs d'accès partagé
- les tarifs des blocs de numéros (*blocks*), des liens de connexion (*tie-cables*) et des filtres (*splitters*)
- la nécessité de mettre en place une co-localisation ainsi qu'une capacité de collecte (*backhaul*)<sup>99</sup> à la disposition des opérateurs qui ont obtenu une co-localisation (sous quelque forme que ce soit).

Pour 2002, Belgacom a proposé son Offre de Référence pour l'accès dégroupé à la boucle locale (BRUO 2002) par parties successives. L'offre adaptée de Belgacom a été approuvée par l'IBPT en février 2002. Au cours de l'année, l'offre a subi des modifications concernant :

- la mise en application d'*improved SLAs* pour permettre une concurrence équitable dans le cadre de services offerts à une clientèle professionnelle
- la mise en application de *migrations* afin de permettre une transition commercialement acceptable par le client entre un service rendu par un opérateur et un autre service (basé sur le dégroupage de la boucle locale) fourni par un autre opérateur, voire par le même.

2003 a été caractérisée par un approfondissement de la problématique relative au dégroupage et une consolidation de l'offre BRUO. L'avis de l'IBPT sur BRUO 2003 porte une attention particulière aux tarifs, au mode de paiement mensuel pour certaines composantes tarifaires, à la question de l'accès à la sous-boucle et à la co-localisation.

Dans le courant de l'année 2004, l'IBPT a adopté plusieurs décisions concernant :

---

<sup>98</sup> L'arrêté royal du 12 décembre 2000 modifiant l'arrêté royal du 22 juin 1998 relatif aux conditions d'établissement et d'exploitation de réseaux publics de télécommunications fixe les modalités nécessaires afin de permettre le dégroupage de l'accès à la boucle locale. Celui-ci stipule que tout opérateur puissant sur le marché des réseaux de téléphonie publique fixe est tenu de publier une Offre de Référence permettant un accès totalement dégroupé ou un accès partagé à la boucle locale.

<sup>99</sup> L'objectif du backhaul est de fournir une capacité de transmission entre un rack co-localisé de l'opérateur alternatif et un emplacement déterminé par ce dernier. Le backhaul est fourni par Belgacom à des tarifs fixés par l'IBPT sur une base orientée en fonction des coûts.

- la gestion de la qualité de service (*basic SLA, trouble ticket first time use*)
- la tarification des liens de connexion (*tie cables*) et des filtres (*splitters*)
- la qualité de service avancée (*improved SLA*)
- l'utilisation de la technologie VDSL dans le réseau téléphonique de Belgacom.

Le 12 novembre 2004, l'offre BRUO 2005 a été adoptée. Il s'agit de l'Offre de Référence en vigueur au moment de cette consultation.

#### 4.3.2 Remèdes proposés

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

Conformément à l'article 5 de la loi relative aux communications électroniques, l'IBPT respectera dans le choix des mesures les principes d'objectivité, de transparence, de non discrimination et de neutralité technologique ». En outre, les mesures proposées seront justifiées et proportionnées au regard des objectifs des articles 6 à 8 de la loi sur les communications électroniques. Elles tiennent compte des éléments mentionnés à l'article 61 § 2 de la loi relative aux communications électroniques.

Sur le marché de l'accès dégroupé à la boucle locale, l'IBPT entend imposer des obligations à Belgacom dans les domaines suivants tels que définis par les articles 9 à 13 de la directive « accès »<sup>100</sup> et les articles 58 à 63 de la loi relative aux communications électroniques :

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

---

<sup>100</sup> directive 2002/19/CE du Parlement Européen et du Conseil du 4 février 2002 relative à l'accès aux réseaux de communications électroniques et aux ressources associées, ainsi qu'à leur interconnexion (directive "accès"), JOCE n° L 108 du 24/04/2002, p.7.

### *Prestations d'accès dégroupé*

Depuis 2000, Belgacom est tenu de fournir des services d'accès dégroupé à la boucle locale. Plusieurs éléments justifient le maintien d'obligations en la matière :

- l'opérateur puissant dispose d'un réseau couvrant l'ensemble du territoire belge, avec un réseau de desserte locale et des boucles locales connectant la quasi-totalité des foyers et des entreprises belges
- il est impossible pour un nouvel entrant de dupliquer ce réseau historique, construit au moment où Belgacom disposait de droits exclusifs
- Belgacom n'a aucun intérêt à ouvrir son réseau sans cette contrainte
- la concurrence sur ce marché est inexistante
- le dégroupage est une solution mise en œuvre depuis 2000, et permet aux utilisateurs un bénéfice maximal en termes de choix, de prix et de qualité
- le dégroupage favorise le déploiement d'infrastructures alternatives et de technologies différentes au niveau de la boucle locale, car l'opérateur tiers ayant pris une ligne en dégroupage maîtrise la technologie de bout en bout
- le dégroupage permet également aux opérateurs tiers de concurrencer Belgacom sur le marché de l'accès à un débit binaire, et sur le marché xDSL Wholesale
- le dégroupage a déjà été mis en œuvre par Belgacom – son maintien ne créerait donc pas de difficultés disproportionnées pour l'opérateur historique
- il n'existe pas d'obligation moins contraignante qui atteindrait les objectifs recherchés par l'IBPT, notamment la possibilité d'une concurrence au niveau de la boucle locale fondée sur une différenciation technologique et sur la maîtrise de bout en bout de la transmission.

Ces éléments justifient l'imposition de plusieurs obligations d'accès recensées à l'article 61 de la loi relative aux communications électroniques.

- *Accorder à des opérateurs tiers des prestations d'accès dégroupé, total et partiel, aux boucles et sous-boucles sur lignes métalliques*

Belgacom est déjà tenu d'accorder des prestations d'accès dégroupé à la boucle locale. Ces obligations ont été imposées dès 2000. Le caractère essentiel de cette prestation n'a pas fondamentalement changé depuis. Cette obligation est justifiée car l'opérateur puissant est le seul à même de fournir un accès dégroupé grâce à un réseau construit lorsque l'opérateur disposait de droits exclusifs, et qu'il n'a pas d'incitation à offrir de tels services. Certes, les opérateurs alternatifs peuvent choisir d'utiliser un service d'accès à un débit binaire, mais cette solution ne favorise pas le développement de services de détail aussi variés qu'avec le dégroupage de la boucle locale.

Par conséquent, conformément à l'article 61§1 alinéa 1 de la loi relative aux communications électroniques, Belgacom fournit un accès dégroupé à la boucle locale, aux sous-boucles locales, à l'accès totalement dégroupé et à l'accès partagé, avec ou sans voix. Les modalités de ces prestations sont décrites par l'offre BRUO existante, telle que modifiée pour tenir compte des prestations ci-dessous.

Les opérateurs qui demandent une prestation d'accès dégroupé à la boucle locale doivent pouvoir acheter de manière dégroupée l'ensemble des éléments précités.

De plus, Belgacom devra conformément à l'article 59 §5, deuxième alinéa de la loi relative aux communications électroniques examiner les demandes raisonnables d'accès, même si les services d'accès dégroupé à la boucle locale ne figurent pas dans l'Offre de Référence. Cette obligation, qui existait sous l'ancien cadre, est nécessaire afin de permettre aux opérateurs tiers soit de reproduire de nouvelles offres commerciales ou technologiques introduites par Belgacom, soit d'introduire eux-mêmes de nouvelles offres commerciales ou technologiques. La demande sera accordée sauf si elle crée des difficultés techniques disproportionnées pour Belgacom.

Ces obligations pèsent déjà sur Belgacom sous l'ancien cadre et sont cohérentes avec l'ensemble des autres obligations qui pèsent sur Belgacom en matière d'accès dégroupé à la boucle locale. Le marché belge n'est pas suffisamment concurrentiel pour lever ces obligations dans le nouveau cadre.

► *Fournir une possibilité de colocalisation ou d'autres formes de partage de ressources*

Belgacom doit fournir une offre de co-localisation conformément à l'article 61§1 alinéa 6 de la loi relative aux communications électroniques. Ces obligations permettent le raccordement physique des réseaux de communications électroniques. Belgacom fournira des prestations de co-localisation au niveau des LEX, LDC, et KVD conformément à son Offre de Référence. Cette obligation est justifiée par le fait que ces prestations permettent de rendre opérationnelles les offres d'accès dégroupé. De plus:

- l'opérateur puissant doit fournir les différentes formes de co-localisation prévues par la loi sous forme physique, distante et virtuelle
- l'opérateur puissant est de surcroît obligé de mettre à la disposition des opérateurs qui ont obtenu une co-localisation une capacité de collecte ou *backhaul*
- l'opérateur puissant ne peut imposer la co-localisation lorsqu'une autre solution technique est possible.

Cette prestation doit être intégrée dans une Offre de Référence.

► *Fournir l'accès à des systèmes d'assistance opérationnelle ou à des systèmes logiciels similaires nécessaires en vue de garantir une concurrence équitable dans le cadre de la fourniture de services*

Conformément à l'article 61§1 alinéa 8 de la loi relative aux communications électroniques, Belgacom doit donner accès aux systèmes OSS pour permettre la mise en production des lignes dégroupées dans des délais raisonnables. Les modalités de connexion sont décrites dans l'Offre de Référence. Les délais de production et la qualité de service doivent être équivalents par rapport aux services dont bénéficie Belgacom lui-même pour ses propres services de détail. Le mandat des clients finals sera sous forme électronique. L'accès à ces outils est le seul moyen d'assurer une mise en œuvre rapide et automatisée du dégroupage, de manière à permettre aux opérateurs tiers de concurrencer Belgacom sur le marché de détail sans délais excessifs. Cette prestation doit être intégrée dans une Offre de Référence.

La performance de Belgacom pour ses propres services de détail doit être équivalente à

celle offerte dans la fourniture d'accès dégroupé à la boucle locale.

Belgacom maintient le niveau de service garanti dans les services level agreements (SLA) prévus dans l'Offre de Référence. Les obligations en matière de SLA sont maintenues

► *Négocier de bonne foi avec les opérateurs qui demandent la prestation d'accès*

Conformément à l'article 61§1 alinéa 2 de la loi relative aux communications électroniques, Belgacom devra négocier rapidement les conditions d'accès et devra répondre aux demandes raisonnables d'accès même si les services en cause ne sont pas inclus dans l'Offre de Référence. Hors demandes dans le cadre de l'Offre de Référence, Belgacom dispose d'un délai de quatre mois à partir de la date de la demande d'accès pour conclure un accord en la matière.

L'accès sera accordé notamment si la prestation en question est nécessaire pour reproduire une offre de l'opérateur puissant sur le marché aval. Sans cette obligation, Belgacom peut être incité à ralentir le processus de fourniture d'offres d'accès dégroupé à la boucle locale, compte tenu de sa puissance sur le marché.

Belgacom ne pourra refuser des demandes d'accès dégroupé à la boucle locale que sur la base de critères objectifs relatifs à la faisabilité technique ou à la nécessité de garantir l'intégrité du réseau.

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

► *Ne pas retirer l'accès lorsqu'il a déjà été accordé*

Conformément à l'article 61§1 alinéa 3 de la loi relative aux communications électroniques, Belgacom ne devra pas, sans l'autorisation de l'IBPT ou d'un tribunal, interrompre une prestation d'accès dégroupé lorsque cela causerait un préjudice à l'opérateur ayant souscrit à ce service. Les conséquences d'une interruption de service sont tellement graves pour l'utilisateur final et l'opérateur alternatif, que cette interruption ne devra pas intervenir sans l'autorisation préalable de l'IBPT ou d'un tribunal. Sans une telle obligation, les opérateurs ne pourraient pas garantir une qualité de service suffisante à leurs

abonnés.

De plus, Belgacom ne retirera pas de prestations de son Offre de Référence sans l'accord préalable de l'IBPT. Belgacom a pour obligation de préserver l'acquis des Offres de Références adoptées antérieurement, à moins qu'une de ces obligations soit contraire aux objectifs de la loi relative aux communications électroniques. Cette obligation permet d'instaurer une stabilité certaine sur le marché.

- *Le dégroupage doit permettre le développement de services de détail fournis au moyen de toute technologie*

L'Offre de Référence de Belgacom devra prévoir la possibilité de déployer toutes les technologies, sous réserve du respect des règles d'interférences établies par l'IBPT. En particulier, les technologies ADSL 2+, SDSL<sup>101</sup> et VDSL pourront être utilisées sur la boucle locale. L'absence d'une obligation de ce type permettrait à Belgacom d'arrêter les choix technologiques du marché, ce qui permettrait à l'opérateur puissant de verrouiller le marché en accord avec ses propres choix technologiques, privant le consommateur du bénéfice de l'innovation technologique qui naît de la libre concurrence. L'absence d'une obligation de liberté et d'ouverture sur le plan technologique serait également en contradiction avec le principe de la neutralité technologique, l'un des principes phares du nouveau cadre réglementaire.

Les questions liées au spectre de la boucle locale, et notamment les questions d'interférences, seront gérées par l'IBPT. Belgacom appliquera les décisions de l'IBPT sur le partage du spectre et la gestion des interférences.

### ***Non discrimination***

La non discrimination a toujours été un principe fondamental régissant les prestations d'accès dégroupé à la boucle locale. Ce principe doit être maintenu car s'il en allait autrement, Belgacom pourrait entraver sérieusement le développement de la concurrence sur les marchés de services téléphoniques et de services d'accès à Internet. L'utilisation de

---

<sup>101</sup> Il est à noter que l'IBPT a adopté le 29 août 2005 une décision en matière de extended SDSL.

remèdes ex post en droit de la concurrence ne serait pas suffisante car les opérateurs doivent pouvoir établir avec certitude leur plan d'affaires et garantir à leurs abonnés des services de communications électroniques concurrentiels par rapport à ceux de Belgacom, avant même leur commercialisation.

L'article 7 de la loi relative aux communications électroniques dispose que « dans l'accomplissement des tâches qui lui incombent en vertu de la présente loi, l'IBPT contribue au développement d'un marché intérieur des réseaux et services de communications électroniques ... en veillant à ce qu'il n'y ait pas, dans des circonstances analogues, de discrimination dans le traitement des opérateurs qui fournissent des réseaux et des services de communications électroniques ». Par ailleurs, l'article 58 de la loi relative aux communications électroniques dispose qu'en « ce qui concerne l'accès, l'IBPT peut, conformément à l'article 55, §§ 3 et 4, imposer des obligations de non discrimination ». L'article 10§2 de la directive « accès » dispose que « les obligations de non discrimination font notamment en sorte que les opérateurs appliquent des conditions équivalentes dans des circonstances équivalentes aux autres entreprises fournissant des services équivalents, et qu'ils fournissent aux autres des services et informations dans les mêmes conditions et avec la même qualité que ceux qu'ils assurent pour leurs propres services, ou pour ceux de leurs filiales ou partenaires ». Cette obligation découle également de l'application des règles de concurrence, notamment l'article 82 du traité Commission européenne.<sup>102</sup>

L'application de ce principe à l'opérateur puissant paraît justifiée et proportionnée dans le cadre de l'accès dégroupé à la boucle locale. Il est en effet essentiel que l'opérateur puissant sur le marché de l'accès dégroupé propose à l'ensemble des opérateurs alternatifs les mêmes prestations que celles qu'il utilise lui-même. Le principe de non discrimination permet aux opérateurs alternatifs de proposer une qualité de service et des tarifs équivalents à ceux de l'opérateur puissant, et assure par conséquent des conditions de concurrence équilibrées. Faute d'une obligation de non discrimination, l'opérateur puissant intégré verticalement serait en mesure d'entraver le développement de la concurrence en défavorisant ses concurrents par rapport à ses propres divisions<sup>103</sup>, notamment au niveau

---

<sup>102</sup> Communication de la Commission européenne relative à l'application des règles de concurrence aux accords d'accès dans le secteur des télécommunications, JOCE n°C 265 du 22/08/1998, p.02

<sup>103</sup> Voir §85-86 de la Communication de la Commission européenne relative à l'application des règles de concurrence aux accords d'accès dans le secteur des télécommunications, 98/C 265/02, 22/8/98

des services de détail proposés, des tarifs, des délais, des procédures, des informations disponibles et de la qualité de service.<sup>104</sup>

L'IBPT surveillera l'application de ce principe dans le cadre du développement des nouvelles offres de détail haut débit, notamment les offres VDSL, ADSL2 et ADSL 2+. En particulier, Belgacom ne peut se réserver l'utilisation de technologies utilisant la boucle locale ou la sous-boucle locale que dans le cadre d'expérimentations et en aucun cas dans le cadre de la fourniture d'offres commerciales.

Belgacom devra donc appliquer à l'ensemble des opérateurs tiers désirant utiliser un service d'accès dégroupé à la boucle locale, dans des circonstances analogues, des conditions analogues à celles qu'il se fournit à lui même. Les conditions tarifaires et techniques doivent respecter ce principe.

### *Transparence*

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

Sous l'ancien cadre, Belgacom avait l'obligation de publier une Offre de Référence en matière d'accès dégroupé à la boucle locale approuvée préalablement par l'IBPT. La nécessité d'une Offre de Référence en matière d'accès dégroupé à la boucle locale a été reconnue afin de permettre un dégroupage rapide, efficace et non discriminatoire. L'Offre de Référence permet aussi à l'IBPT de contrôler le respect des engagements tarifaires de l'opérateur puissant. Les conditions du marché de l'accès dégroupé à la boucle locale n'ont pas évolué dans une proportion qui permettrait de se dispenser d'une Offre de Référence de Belgacom, qui est une des bases de l'ancien cadre réglementaire.

---

<sup>104</sup> Voir ERG Common Position on the approach to Appropriate remedies in the new regulatory framework

Conformément à l'article 59 §2 et §3 de la loi relative aux communications électroniques<sup>105</sup>, l'IBPT maintient également l'obligation de publication de l'Offre de Référence BRUO en matière d'accès dégroupé à la boucle locale<sup>106</sup>. Le maintien de cette obligation se justifie par l'absence d'évolution de la situation concurrentielle du marché de l'accès dégroupé. Il s'agit d'un moyen efficace de vérifier la mise en œuvre des obligations imposées dans le cadre de l'accès dégroupé. L'Offre de Référence doit permettre aux opérateurs alternatifs d'acheter seulement les prestations dont ils ont besoin.

Comme prévu par l'article 59§5 1<sup>er</sup> alinea de la loi relative aux communications électroniques, l'Offre de Référence doit être approuvée par l'IBPT préalablement à sa publication.

L'Offre de Référence doit être suffisamment détaillée de sorte que celui qui souhaite l'accès dégroupé ne paie pas pour des éléments de réseau ou des facilités qu'il n'estime pas nécessaires à la fourniture de ses services. L'Offre de Référence doit être tenue à jour. A cette fin, conformément à l'article 59§4 de la loi relative aux communications électroniques, l'IBPT doit pouvoir modifier à tout moment l'Offre de Référence afin de tenir compte de l'évolution des offres de Belgacom et des demandes des opérateurs alternatifs.

L'Offre de Référence peut également être modifiée à l'initiative de Belgacom ou d'un bénéficiaire. Les modifications proposées ne sont apportées qu'avec l'accord de l'IBPT. Lorsque l'IBPT marque son accord sur une modification donnée et que celle-ci n'est pas immédiatement reprise par Belgacom dans l'Offre de Référence, le bénéficiaire peut

---

<sup>105</sup> L'article 59§3 de la loi relative aux communications électroniques qui dispose que « nonobstant le § 1<sup>er</sup>, lorsqu'un opérateur est soumis à une des obligations au titre de l'article 61, § 1<sup>er</sup> al. 2, 1°, l'Institut peut lui imposer l'obligation de publier une Offre de Référence telle que décrite au § 2, concernant l'interconnexion, l'accès totalement dégroupé ou l'accès partagé à la boucle locale ou à la boucle locale partielle, l'accès à un débit binaire, ou à une autre forme d'accès, selon le type d'accès qui doit être autorisé par l'opérateur concerné ». § 2. "Lorsqu'un opérateur est soumis à des obligations de non discrimination, l'Institut peut lui imposer de publier une offre de référence, qui soit suffisamment détaillée pour garantir que les opérateurs ne sont pas tenus de payer pour des ressources qui ne sont pas nécessaires pour le service demandé. Elle comprend une description des offres pertinentes réparties en divers éléments selon les besoins du marché, accompagnée des modalités et conditions correspondantes, y compris des tarifs."

<sup>106</sup> L'article 59§3 de la loi relative aux communications électroniques dispose que lorsqu'un « opérateur est soumis à une des obligations au titre de l'article 61, § 1<sup>er</sup>, al. 2, 1°, l'IBPT peut lui imposer l'obligation de publier une Offre de Référence telle que décrite au § 2, concernant l'interconnexion, l'accès totalement dégroupé ou l'accès partagé à la boucle locale ou à la boucle locale partielle, l'accès à un débit binaire, ou à une autre forme d'accès, selon le type d'accès qui doit être autorisé par l'opérateur concerné.

compléter et corriger l'Offre de Référence à l'aide des remarques publiées par l'IBPT. Dans ce cas, les modifications en question sont considérées comme apportées par Belgacom.

Si l'opérateur puissant souhaite apporter des modifications à cette offre pendant l'année civile en cours, il demande préalablement l'accord de l'IBPT. Belgacom a l'obligation de répondre aux demandes par l'IBPT de publication d'éléments supplémentaires.

Par ailleurs, Belgacom doit être soumis à l'obligation de communiquer à l'IBPT ses accords d'accès dégroupé avec les opérateurs alternatifs dans les 10 jours suivant leur signature, les opérateurs alternatifs restant bien sûr soumis à l'obligation légale de portée générale de communiquer à l'IBPT tout accord relatif à l'accès et à l'interconnexion dans son intégralité (article 53, 2<sup>ème</sup> alinéa de la loi du 13 juin 2005 relative aux communications électroniques). Conformément à l'article 57 de la loi relative aux communications électroniques, l'IBPT vérifiera la conformité des accords d'accès dégroupé avec les obligations de Belgacom, notamment en matière de non discrimination. L'IBPT pourra ordonner la modification de tout accord qu'il estime incompatible avec les obligations découlant des présentes dispositions. La communication des accords d'accès est nécessaire afin de garantir l'application du principe de non-discrimination. En l'absence d'une telle communication, l'IBPT ne serait pas en mesure de contrôler l'application du principe de non-discrimination dans les accords bilatéraux conclus entre l'opérateur puissant et les opérateurs tiers. L'existence d'une Offre de Référence ne fait pas obstacle à la demande d'autres prestations qui n'y figurent pas. Dans ce cas, Belgacom devra répondre favorablement à ces demandes si elles sont raisonnables. Les prestations seront par la suite intégrées dans l'Offre de Référence. L'IBPT pourra être saisi en cas de refus par Belgacom d'accorder la prestation demandée. L'IBPT aura le pouvoir de modifier l'Offre de Référence à tout moment. L'Offre de Référence doit contenir une description des éléments de l'offre et des modalités, des conditions et des tarifs associés. L'IBPT souhaite conserver les dispositions figurant dans l'Offre de Référence BRUO actuelle, avec les modifications énoncées ci-dessus en matière d'ADSL 2+ et de VDSL. Cette obligation est conforme à l'article 61§3 de la loi relative aux communications électroniques qui dispose que les opérateurs peuvent notamment se voir imposer de ne pas retirer l'accès aux ressources lorsqu'il a déjà été accordé.

Conformément à l'annexe II de la directive « accès », l'Offre de Référence devra reprendre le contenu des offres de référence passées et traiter les domaines suivants:

- ▶ *Conditions techniques et tarifaires associées au dégroupage de l'accès à la boucle locale*
  - Éléments du réseau auxquels l'accès est proposé. Cela couvre notamment les éléments suivants: a) accès aux boucles locales, b) accès aux fréquences non vocales du spectre de fréquences d'une boucle locale, en cas d'accès partagé à la boucle locale
  - Informations relatives à l'emplacement des points d'accès physiques et à la disponibilité de boucles locales et de sous-boucles dans des parties bien déterminées du réseau d'accès
  - Modalités techniques de l'accès aux boucles locales et de leur utilisation, y compris les caractéristiques techniques de la paire torsadée métallique dans la boucle locale
  - Procédures de commande et d'approvisionnement, restrictions d'utilisation.
  
- ▶ *Services de co-localisation*
  - Informations concernant les sites pertinents de l'opérateur puissant
  - Possibilités de co-localisation sur les sites mentionnés en Annexe, y compris la co-localisation physique et, le cas échéant, la co-localisation distante et la co-localisation virtuelle
  - Caractéristiques de l'équipement, et le cas échéant, les restrictions concernant les équipements pouvant être co-localisés
  - Mesures mises en place pour garantir la sûreté des locaux
  - Conditions d'accès pour le personnel des opérateurs alternatifs
  - Normes de sécurité
  - Règles de répartition de l'espace lorsque l'espace de co-localisation est limité
  - Conditions dans lesquelles les bénéficiaires peuvent inspecter les sites sur lesquels une co-localisation physique est possible, ou ceux pour lesquels la co-localisation a été refusée.
  
- ▶ *Systèmes d'information*
  - Conditions d'accès aux systèmes d'assistance opérationnels, systèmes d'information ou bases de données pour la préparation de commandes, l'approvisionnement, la commande, la maintenance, les demandes de réparation et la facturation de l'opérateur puissant.

► *Conditions de fourniture*

- Délais de réponse aux demandes de fourniture de services et de ressources; accords sur le niveau du service, résolution des problèmes, procédures de retour au service normal et paramètres de qualité des services
- Conditions contractuelles types, y compris, le cas échéant, les indemnités prévues en cas de non respect des délais ainsi que les compensations pour la mauvaise vérification des conditions d'intervention et de fourniture
- Prix ou modalités de tarification de chaque service, fonction et ressource énumérés ci-dessus.

Ces éléments seront repris dans un Arrêté Royal. L'Offre de Référence est valable du 1er janvier au 31 décembre de l'année qui suit son approbation. Si l'IBPT n'a pas approuvé l'Offre de Référence au 1er janvier, l'Offre de Référence de l'année précédente reste valable, le cas échéant, dans sa forme actualisée. Si au 1<sup>er</sup> janvier, l'Institut a approuvé certaines parties du projet d'Offre de Référence mais pas le projet dans son intégralité, ces parties remplacent, si l'Institut l'estime possible, les parties concernées de l'Offre de Référence de l'année précédente ; le reste du document restant applicable. Les projets d'Offre de Référence sont fournis par Belgacom à l'Institut au plus tard le 15 juillet de chaque année sous forme électronique et adaptable. Si le projet d'Offre de Référence comporte des modifications par rapport à l'Offre de Référence en vigueur, Belgacom joindra la motivation de celles-ci aux documents qu'il fournit à l'Institut. Si la motivation n'est pas jointe ou présente des défauts, la modification concernée est considérée comme non motivée.

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

Toute prestation d'accès à la boucle locale devra être incluse dans l'Offre de Référence. Belgacom devra répondre à toute demande raisonnable d'accès à la boucle locale, même si la prestation n'est pas prévue dans l'Offre de Référence. Dans ce cas, l'Offre de Référence sera modifiée pour tenir compte de la nouvelle prestation.

### *Séparation comptable*

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

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

Les différentes activités réseau doivent être séparées entre elles, avec un compte d'exploitation pour chacune, présenté à l'aide du modèle et suivant la méthodologie spécifié par le Roi en application de l'article 60§1, deuxième alinéa de la loi relative aux communications électroniques. Belgacom devra, toujours à l'aide du modèle et suivant la méthodologie spécifié par le Roi en application de l'article 60§1, deuxième alinéa de la loi relative aux communications électroniques, séparer sur le plan comptable les différents services d'accès dégroupé des services de détail correspondants. Cette obligation est justifiée par la nécessité de contrôler le respect des obligations tarifaires et le principe de non discrimination, notamment entre les prix de gros et les prix de transferts internes. La séparation comptable permettra également de vérifier l'absence de subventions croisées abusives.

Le principe de transparence implique également que Belgacom soit soumis à une obligation de publication d'informations en matière de comptabilisation des coûts et de séparation comptable. L'article 60 de la loi relative aux communications électroniques dispose que « l'Institut peut entre autres obliger un opérateur intégré verticalement à rendre ses prix de gros et ses prix de transferts internes transparents entre autres pour garantir le

respect de l'obligation de non discrimination prévue à l'article 58, ou, en cas de nécessité, pour empêcher des subventions croisées abusives »<sup>107</sup>. Sans transparence de ces éléments, la vérification du respect du principe de non discrimination est difficile.

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

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

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

Depuis 2000, les tarifs de l'accès dégroupé sont réglementés. Compte tenu de l'absence d'évolution de la situation concurrentielle sur le marché de l'accès dégroupé, il serait injustifié d'abroger cette obligation réglementaire. En l'absence de concurrents sur le marché, Belgacom pourrait être incité à augmenter les prix du dégroupage. Il est donc nécessaire de maintenir l'obligation d'orientation des prix en fonction des coûts. Conformément à l'article 62§2 alinéa 2, l'IBPT prendra en compte « les coûts liés à la fourniture d'une prestation efficace, y compris un retour sur investissement raisonnable ».

---

<sup>107</sup> Pour sa part, l'article 9§1 de la directive « Accès » dispose que « les autorités réglementaires nationales peuvent, conformément aux dispositions de l'article 8, imposer des obligations de transparence concernant l'interconnexion et/ou l'accès en vertu desquelles les opérateurs doivent rendre publiques des informations bien définies, telles que les informations comptables, les spécifications techniques, les caractéristiques du réseau, les modalités et conditions de fourniture et d'utilisation et les prix.

L'article 6 quinquies de l'Arrêté Royal du 22 juin 1998<sup>108</sup> concernant les conditions d'établissement et d'exploitation de réseaux publics de télécommunications dispose que « les tarifs concernant le dégroupage de l'accès à la boucle locale tiennent compte des coûts du réseau existant et des coûts effectués pour permettre le dégroupage ». La méthode de coûts actuellement employée par l'IBPT varie selon les éléments de réseau. Belgacom est néanmoins tenu de respecter le principe d'orientation vers les coûts raisonnables pour l'ensemble de ces éléments.

- Pour le calcul du montant mensuel de l'abonnement pour l'accès totalement dégroupé (*raw copper*), l'IBPT maintient l'utilisation d'un modèle '*retail minus*'. Elle permet d'empêcher les opérateurs alternatifs de contribuer illégitimement au déficit en matière d'accès local (*local access deficit*) et de stimuler la concurrence sans que cela n'entraîne un manque à gagner pour Belgacom. L'IBPT pourra également évaluer les autres méthodologies applicables afin d'adopter une approche qui reflète au mieux les coûts d'une prestation économiquement efficace et préserve les intérêts des consommateurs. Dans ce contexte, un modèle de coûts de type *bottom-up*, pourrait éventuellement être envisagé.
- Pour le calcul du montant mensuel de l'abonnement pour l'accès partagé, l'IBPT maintient l'utilisation d'un modèle d'orientation vers les coûts de type *bottom-up*. Il tient compte du fait que Belgacom continue à percevoir, sans distinction de l'existence de cette utilisation supplémentaire, l'abonnement au réseau téléphonique public (*rental fee telephone subscription*).

En complément des obligations tarifaires ci-dessus, l'opérateur puissant a l'obligation de ne pas pratiquer des tarifs d'éviction. Pour contrôler le respect de cette obligation, l'IBPT pourra appliquer un test de ciseau tarifaire entre les tarifs de l'accès dégroupé et les tarifs des services fournis sur les marchés avals par Belgacom. Les tests de ciseau tarifaire consistent à garantir un écart suffisant entre les tarifs d'un service amont et ceux d'un service aval, afin que les opérateurs alternatifs aussi efficaces que Belgacom puissent concurrencer l'opérateur puissant.

---

<sup>108</sup> Article 6 quinquies de l'Arrête royal du 22 juin 1998 relatif aux conditions d'établissement et d'exploitation de réseaux publics de télécommunications (Moniteur belge 24 juillet 1998) inséré par l'article 2 de l'A.R. du 12 décembre 2000 (M.B. 29 décembre 2000, ed. 2, err., M.B. 13 janvier 2001.

Pour l'accès totalement dégroupé, ce test pourrait ne pas être nécessaire entre le prix du dégroupage et celui des offres de détail, car le modèle *retail minus* en vigueur suffit à prévenir les ciseaux tarifaires. Le test pourra en revanche être mis en œuvre entre les prix de l'accès totalement dégroupé et les offres de gros intermédiaires, telles que les offres d'accès à un débit binaire ou les offres de revente xDSL Wholesale. Pour l'accès partagé, le modèle d'orientation vers les coûts de type *bottom up* n'est pas en lui-même de nature à prévenir la mise en place de ciseaux tarifaires par Belgacom. Dès lors, il est pertinent de mettre en place un test de ciseau tarifaire entre l'offre d'accès partagé à la boucle locale et les offres de gros intermédiaires d'une part, et l'offre d'accès partagé et les offres de détail de l'opérateur puissant sur le marché de l'accès dégroupé à la boucle locale d'autre part.

Pour que l'IBPT puisse contrôler le respect des obligations tarifaires, l'opérateur puissant devra :

- soumettre ses tarifs à une approbation préalable de l'IBPT; les tarifs seront intégrés dans l'Offre de Référence
- communiquer, conformément à l'article 62§2 de la loi relative aux communications électroniques, à l'IBPT l'ensemble des éléments permettant à l'IBPT de contrôler le respect des obligations tarifaires.

L'IBPT peut au cours de l'année civile procéder de manière motivée à un réajustement de certains tarifs. L'IBPT pourra modifier, adapter ou préciser, à sa propre initiative ou à la demande justifiée des acteurs du marché, les méthodes de coûts relatives à l'accès dégroupé à la boucle locale. Ces modifications sont dictées par des évolutions techniques, des développements sur le marché, des adaptations réglementaires, des adaptations à des coûts et prix, etc. L'IBPT prendra en considération la nécessité de préserver la stabilité du marché des communications électroniques.

Conformément à l'article 62§3 de la loi relative aux communications électroniques, Belgacom mettra en œuvre un modèle de comptabilisation des coûts approuvé par l'IBPT. Faute d'un système de comptabilisation des coûts approprié, le respect des obligations de non discrimination et d'orientation sur les coûts serait en effet difficile à contrôler. L'IBPT publiera ultérieurement une décision relative à la description du système de comptabilisation des coûts, conformément à l'article 62§3 de la loi relative aux communications électroniques. Il est également essentiel d'avoir un moyen de vérifier le

respect par Belgacom de ce système. Le respect du système de comptabilisation des coûts pourra être vérifié, aux frais de Belgacom, par un réviseur d'entreprises agréé, désigné par cet opérateur. Une telle décision sera confirmée postérieurement à la publication du système de comptabilisation des coûts par l'IBPT, conformément à l'article 62§4.

## 5 Marché de la fourniture en gros d'accès à large bande

### 5.1 Définition des marchés pertinents

#### 5.1.1 Offres du marché

En Belgique, outre les offres de dégroupage de la boucle locale régulées dans les Offres de Référence BRUO, il existe depuis 2001 l'obligation de proposer des offres en gros d'accès à haut débit de type bitstream au niveau ATM, régulées sous le nom d'offres BROBA I et BROBA II. Il y a lieu de noter que pour des raisons pratiques, l'IBPT accepte provisoirement que l'Offre de Référence de Belgacom se limite à la couche 2 du modèle OSI. L'offre d'accès à un débit binaire ne s'étend ainsi pas à la fourniture d'une interface IP.

BROBA I est une offre d'accès au niveau du DSLAM et BROBA II est une offre d'accès au niveau d'un point d'accès ATM distant. Ces offres sont définies dans la figure suivante :

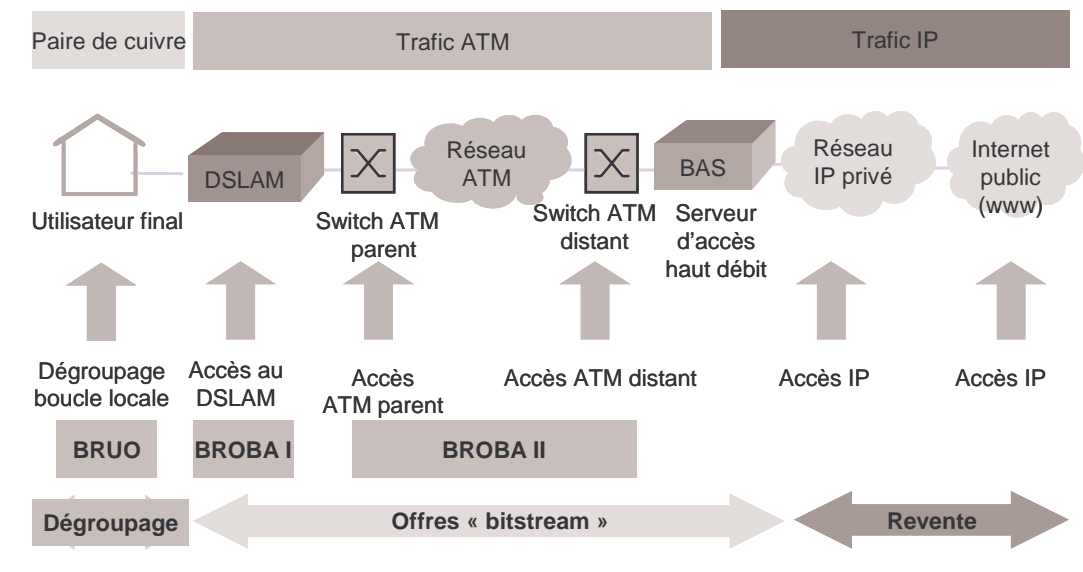


Figure 5.1 : Les différents types d'accès haut débit [Source : IBPT, Analysys, 2005]

### BROBA I

#### ► Description de l'offre

L'offre BROBA I correspond à une offre d'accès après un DSLAM de Belgacom, situé au niveau du répartiteur ou sous répartiteur de Belgacom. Cette Offre de Référence précise l'ensemble des modalités techniques et tarifaires liées à ce type d'accès haut débit.

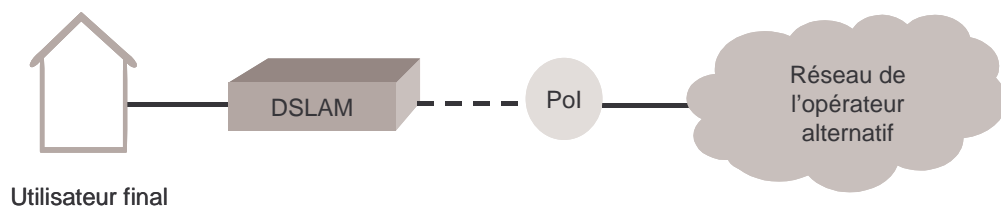


Figure 5.2 : Topologie de l'offre BROBA I [Source : Analysys, IBPT, 2005]

Lorsqu'un opérateur alternatif souscrit à l'offre BROBA I pour desservir un ou plusieurs utilisateurs finals reliés à un même répartiteur, Belgacom installe des cartes DSLAM

dédiées à cet opérateur ainsi qu'un lien de connexion entre un DSLAM et l'équipement de l'opérateur alternatif.

Comme pour l'offre BRUO, dans le cadre de BROBA I, les fréquences hautes sur la ligne analogique ou ISDN sont utilisées pour fournir à l'utilisateur final des services de type DSL.

De même que pour le dégroupage partiel, lorsque l'utilisateur final est abonné aux services de téléphonie de Belgacom, l'accès bitstream est dit BROBA I avec voix. Dans le cas contraire, on parle de BROBA I sans voix.

Les prix correspondant aux offres BROBA I avec voix et sans voix sont résumés dans le tableau suivant :

<i>En EUR HT</i>	<i>Frais non récurrents</i>	<i>Abonnement par ligne</i>
BROBA I avec voix	56.01	1.64
BROBA I sans voix <sup>109</sup>	56.01	11.62

**Figure 5.3 :** *Tarifs des offres BROBA I- prix HT [Source : Belgacom, 2005]*

#### ► *Description des techniques autorisées*

L'Offre de Référence BROBA I détaille les spécifications techniques des DSLAM utilisés par Belgacom (modèle Alcatel) ainsi que les caractéristiques des liens de connexion au DSLAM (E1, E3 ou STM-1), les caractéristiques des interfaces réseau utilisateurs ADSL utilisées et les logiciels utilisés pour la gestion du DSLAM (paramétrage des circuits et chemins virtuels)

<sup>109</sup> Dans le cas où la boucle locale est non active, c'est à dire n'est pas déjà utilisée pour fournir des services de téléphonie à l'utilisateur final, les frais d'installation de l'offre BROBA I sans voix est EUR59.56.

► *Description des prestations autorisées*

Belgacom doit assurer la fourniture des informations requises par les opérateurs alternatifs préalablement à la souscription de l'offre BROBA I. Celles-ci sont fournies après signature d'un accord de confidentialité et comprennent entre autres la liste des répartiteurs, sous répartiteurs et cabinets de rue.

L'Offre de Référence détaille également les modalités techniques et tarifaires des services de co-localisation. Celles-ci sont conformes aux offres de co-localisation définies dans l'offre BRUO. Quatre types de co-localisation sont fournis au niveau des répartiteurs : co-localisation physique, co-localisation distante, co-mingling et co-localisation virtuelle. Au niveau des LDC (sous répartiteurs), plusieurs types de co-localisation sont également offerts.

L'offre BROBA I 2005 détaille également l'ensemble des prestations associées à la connexion des équipements des opérateurs alternatifs : sont précisées les modalités de réservation et de commande des blocks au niveau des répartiteurs, des filtres associés, des cartes DSLAM dédiées, ainsi que des liens de connexion au DSLAM dans le cas d'une co-localisation physique ou d'une capacité louée jusqu'au PoP de l'opérateur alternatif, lorsque le répartiteur n'est pas directement relié à leur réseau.

## ***BROBA II***

► *Description de l'offre*

L'offre BROBA II correspond à une offre d'accès de l'opérateur alternatif au niveau ATM. Cette Offre de Référence précise l'ensemble des modalités techniques et tarifaires liées à ce type d'accès haut débit.

Dans le cadre de BROBA II, l'interconnexion entre le réseau de Belgacom et le réseau de l'opérateur alternatif s'effectue derrière un commutateur ATM. Ce commutateur peut être celui dont dépend directement le DSLAM auquel est relié l'utilisateur final – on parle alors de commutateur ATM parent-. Il peut également être un commutateur ATM distant, c'est à

dire non relié directement au DSLAM. Ces deux cas de figure sont représentés dans le schéma suivant.

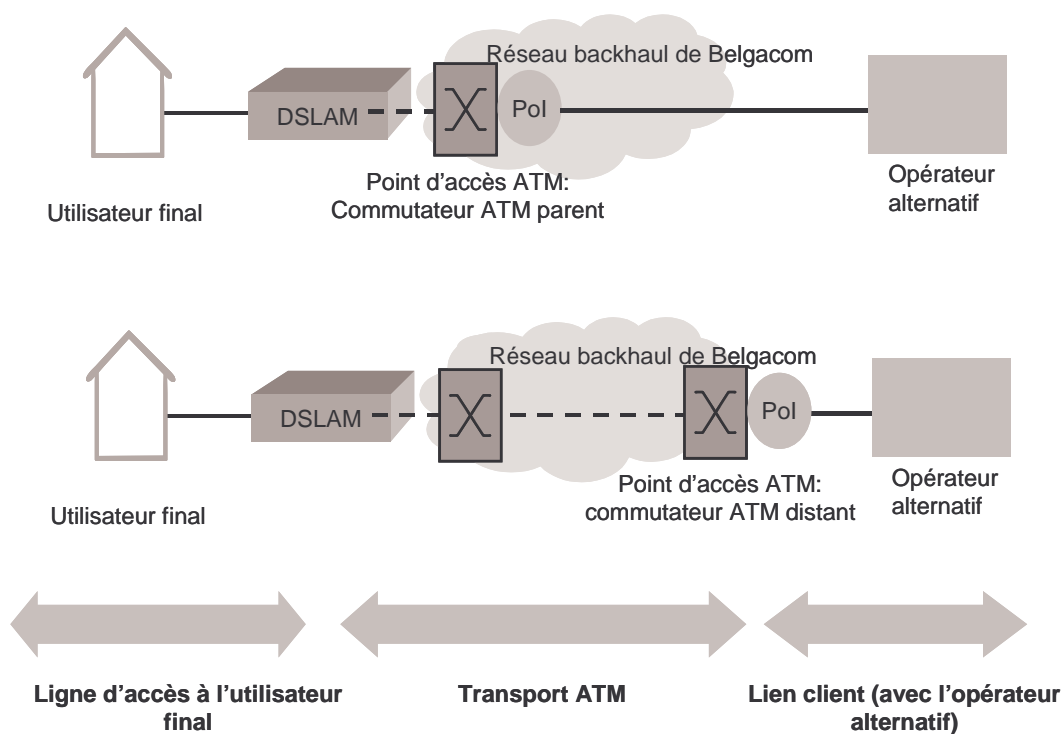


Figure 5.4 : Topologie de l'offre BROBA II – prix HT [Source : Analysys, IBPT, 2005]

Le lien entre le DSLAM et le commutateur ATM de Belgacom (le chemin virtuel) peut être déterminé en fonction du débit et de la qualité de service, choisis par l'opérateur alternatif. Le débit requis pour un chemin virtuel ATM va dépendre du nombre d'utilisateurs finaux connectés au DSLAM et du choix de paramétrage de l'opérateur alternatif (taux de contention... )

L'offre BROBA II se décompose en deux offres distinctes :

- BROBA II ADSL : l'offre BROBA II ADSL permet à l'opérateur alternatif de définir ses propres offres ADSL à destination des utilisateurs finaux, en utilisant l'infrastructure de Belgacom. Belgacom configure le chemin virtuel entre le DSLAM et le point d'accès ATM, à la demande de l'opérateur alternatif. Belgacom configure

jusqu'à six VP par DSLAM afin de transporter le trafic ADSL des utilisateurs finals connectés à ce DSLAM. Sur chaque ligne d'accès à un utilisateur final client ADSL de l'opérateur alternatif, Belgacom installe un filtre au niveau du point de raccordement abonné et au niveau du DSLAM. Comme pour les BROBA I, BROBA II comporte une offre avec voix Belgacom, si l'utilisateur final a un abonnement aux services de téléphonie de Belgacom et une offre sans voix Belgacom dans le cas contraire.

- BROBA II SDSL : l'offre BROBA II SDSL permet à l'opérateur alternatif de définir ses propres offres à débit symétrique pour les utilisateurs finals. Des cartes SDSL sont connectées à l'arrière du DSLAM. BROBA II SDSL distingue au niveau du transport ATM les offres SDSL en mode chemin virtuel commuté VP switching et en mode circuit virtuel commuté VC switching. L'offre en mode chemin virtuel commuté est similaire à l'offre BROBA II ADSL. En mode circuit virtuel commuté, il n'y a pas de réservation de la bande passante dans le réseau de transport ATM. Le circuit virtuel commuté est établi lors de l'utilisation du service, à la différence du chemin virtuel commuté dont la capacité est réservée dans le réseau ATM. Un à quatre circuits virtuels selon le nombre de clients finaux connectés au DSLAM assurent le transport ATM entre le DSLAM et le point d'accès ATM. La ligne d'accès entre l'utilisateur final et le DSLAM est configurée par l'opérateur alternatif, selon certains profils notamment en termes :
  - de débits de 640kbit/s à 2Mbit/s
  - d'options de qualité de service disponibles (profils VBR, CBR, ou UBR+, ratios de SCR/PCR de 1 :1 à 1 :8)
  - de granularité des bandes passantes proposées (de 256kbit/s à 80Mbit/s).

Les structures tarifaires de l'offre BROBA II sont composées d'une partie dépendante du nombre d'utilisateurs finaux (ligne d'accès à l'utilisateur final), d'une partie liée aux chemins virtuels ou circuits virtuels (transport entre le DSLAM et le point d'accès au réseau ATM) ainsi que le lien client entre le point d'accès ATM et le point d'interconnexion avec le réseau de l'opérateur alternatif (lien client avec l'opérateur alternatif). Ces structures tarifaires sont présentées dans l'annexe 6 de l'offre BROBA II ADSL.<sup>110</sup>

---

<sup>110</sup> Voir structures tarifaires détaillées à l'URL suivante :  
[http://www.belgacom.be/nationalwholesale/gallery/content/documents/nws/BROBA\\_II\\_2004\\_ADSL\\_Annex\\_6\\_Pricing\\_and\\_Billing.pdf](http://www.belgacom.be/nationalwholesale/gallery/content/documents/nws/BROBA_II_2004_ADSL_Annex_6_Pricing_and_Billing.pdf)

Nous présentons pour information les prix pour la composante accès des services BROBA II ADSL et SDSL dans le tableau suivant.

	<i>Frais d'activation (EUR)</i>	<i>Frais mensuels par ligne d'utilisateur final (EUR)</i>
BROBA II ADSL avec voix	75.32	8.43
BROBA II ADSL sans voix	78.87	18.40
BROBA II SDSL	110.79 (mode circuit virtuel commuté) 78.87 (mode chemin virtuel commuté)	19.48

**Figure 5.5 :** *Tarifs des offres BROBA II 2005 - partie accès de la ligne [Source : Belgacom, 2005]*

Les tarifs pour le transport ATM sont calculés en fonction du point d'accès ATM (commutateur parent ou distant), du débit et la qualité de service (profils du transport ATM, taux de contention) définis par l'opérateur alternatif pour le transport ATM.

Le prix du lien client avec l'opérateur alternatif est dépendant notamment du débit de la liaison louée et est fixé par l'Offre de Référence de Belgacom pour les liaisons louées.

► *Description des techniques autorisées*

Comme dans le cadre de BROBA I, l'Offre de Référence BROBA II détaille les spécifications techniques des DSLAM utilisés par Belgacom, les caractéristiques des interfaces réseau utilisateurs ADSL et SDSL utilisées et les logiciels utilisés pour la gestion du DSLAM.

► *Description des prestations associées*

Belgacom doit assurer la fourniture des informations requises par les opérateurs alternatifs préalablement à la souscription de l'offre BROBA II. Ultérieurement et en cas d'évolution

de son réseau (par exemple de ses DSLAM), l'offre précise les délais selon lesquels Belgacom doit informer les opérateurs alternatifs ayant souscrit à BROBA II.

L'offre BROBA II 2005 détaille également l'ensemble des prestations techniques associées à la mise en place de l'offre : modalités de réservation et de dimensionnement des liens utilisateurs, des chemins virtuels et circuits virtuels entre le DSLAM et le point d'accès ATM ainsi que de la ligne louée éventuelle entre le point d'accès ATM et le PoP de l'opérateur alternatif.

### 5.1.2 Marchés pertinents de produits

L'institut considère que la définition du marché de l'accès dégroupé pose plusieurs questions :

- la substituabilité entre les offres d'accès à un débit binaire BROBA I et les offres d'accès à un débit binaire BROBA II
- la substituabilité entre les offres d'accès à un débit binaire BROBA II et les offres d'accès dégroupé
- la substituabilité entre les offres d'accès à un débit binaire BROBA II ADSL et les offres xDSL Wholesale
- la substituabilité entre les offres BROBA ADSL sans voix et BROBA ADSL avec voix
- la substituabilité entre les offres d'accès à un débit binaire BROBA II de débits différents
- la substituabilité entre les offres d'accès à un débit binaire BROBA SDSL et les liaisons louées en gros
- la substituabilité entre les offres d'accès à un débit binaire BROBA II et les réseaux câblés de télévision.

***Substituabilité entre les offres d'accès à un débit binaire BROBA I et les offres d'accès à un débit binaire BROBA II***

► *Substituabilité du côté de la demande*

L'offre BROBA I n'a depuis sa création en 2001 eu aucun preneur. Les offres BROBA I et BROBA II présentent en outre des différences importantes. L'offre BROBA I permet à l'opérateur alternatif de maîtriser davantage la qualité et les débits proposés à l'utilisateur final. Cependant, l'offre BROBA I requiert un niveau d'investissement bien supérieur à l'offre BROBA II, puisque l'opérateur alternatif doit disposer d'un réseau qui s'étend jusqu'aux répartiteurs. Un opérateur qui voudrait migrer des offres BROBA II aux offres BROBA I serait obligé de déployer un réseau jusqu'aux répartiteurs de Belgacom. Sur ce point, l'offre d'accès à un débit binaire BROBA I se rapproche donc davantage de l'offre d'accès dégroupé à la boucle locale.

Les tarifs des offres BROBA I sont également différents des tarifs des offres BROBA II ce qui confirme la faible substituabilité entre les deux types d'offres.

En cas d'augmentation faible mais durable du prix de l'offre d'accès à un débit binaire BROBA II, il est peu probable que les nouveaux entrants s'orientent vers l'offre BROBA I. Par ailleurs, l'offre BROBA I ne présente que peu d'intérêt commercial car un opérateur préférera aller vers le dégroupage plutôt que de se satisfaire de l'offre BROBA I. L'IBPT constate donc une substituabilité faible voire inexistante du côté de la demande.

► *Substituabilité du côté de l'offre*

D'un point de vue l'offre, la fourniture d'une offre équivalente à l'offre d'accès à un débit binaire BROBA I par un fournisseur de services équivalent à BROBA II, requiert la construction d'un réseau avec un niveau de capillarité beaucoup plus important. Celui-ci doit en effet s'étendre jusqu'aux répartiteurs, ce qui exige des délais de construction et un niveau d'investissements important. Actuellement, seul Belgacom est en mesure d'offrir une telle catégorie de services. La substituabilité du côté de l'offre entre l'accès à un débit binaire BROBA I et l'accès à un débit binaire BROBA II est donc très faible.

► *Conclusion*

L'offre BROBA I n'a pas actuellement de demandeur. L'IBPT considère qu'il n'est pas possible dans ces conditions de conclure à l'existence d'un marché pertinent de l'accès à un débit binaire BROBA I. Si l'IBPT avait conclu à l'existence d'un tel marché, il aurait dû être considéré de manière séparée de l'offre d'accès à un débit binaire BROBA II.

***Substituabilité entre les offres d'accès à un débit binaire BROBA II et les offres d'accès dégroupé***

La substituabilité entre les offres d'accès dégroupé à la boucle locale et les offres d'accès à un débit binaire BROBA II a été examinée dans le contexte du Marché 11.

► *Conclusion*

L'IBPT considère que le marché de l'accès dégroupé à la boucle locale, traité dans le marché n°11, doit être séparé du marché de l'offre d'accès à un débit binaire.

***Substituabilité entre les offres d'accès à un débit binaire BROBA II ADSL et les offres xDSL Wholesale***

Outre les offres BROBA II, Belgacom commercialise une offre dite de revente à destination des FAI.<sup>111</sup> Dans les motifs de la Recommandation sur les marchés pertinents, la Commission européenne considère que les produits de revente ne sont pas considérés comme faisant partie du marché de la fourniture en gros d'accès large bande car « ils ne sont pas suffisants pour répondre aux besoins du marché de la fourniture en gros de l'accès

---

<sup>111</sup> L'IBPT tient toutefois à préciser qu'il ne s'agit pas d'une réelle offre de revente dans la mesure où les FAI doivent compléter ces offres par une prestation de connectivité à Internet.

à large bande »<sup>112</sup>. Il convient d'examiner si cette position correspond aux différences entre les produits correspondants, commercialisés en Belgique par l'opérateur Belgacom.

► *Substituabilité du côté de la demande*

D'un point de vue de la demande, la première différence entre les offres BROBA II et les offres xDSL Wholesale réside dans le fait que les clients de l'offre xDSL Wholesale sont essentiellement des FAI qui n'ont pas de réseau, alors que les clients des offres BROBA II sont des opérateurs qui disposent d'un réseau de transmission. En cas d'augmentation des prix de l'offre xDSL Wholesale, la migration d'un FAI vers les offres BROBA II ne se fera pas immédiatement. Le FAI aura à prendre la décision de devenir opérateur de réseau, ce qui constitue une décision stratégique majeure impliquant des investissements de réseau. Inversement, la migration d'un opérateur client des offres BROBA II vers les offres nationales xDSL Wholesale serait sans fondement économique, dans la mesure où les bénéfices liés à l'investissement effectué dans la construction d'un réseau seraient annulés. En conclusion, si une migration des offres xDSL Wholesale vers les offres BROBA II semble envisageable au minimum à moyen terme, une migration des offres BROBA II vers les offres xDSL Wholesale semble théoriquement possible, mais sans intérêt pour un opérateur ayant déjà investi dans un réseau.

D'un point de vue des usages, il existe également des différences importantes entre les offres BROBA II et les offres xDSL Wholesale. Les offres BROBA II nécessitent une maîtrise technique importante et permettent aux opérateurs de maîtriser la définition de leurs services de détail, au niveau du taux de contention du circuit virtuel et du lien client. Pour sa part, l'offre de revente reproduit un service de détail existant de Belgacom.

En présence d'une augmentation légère, mais permanente, des prix des offres BROBA II, il est peu probable que les clients des offres BROBA II migrent vers les offres xDSL Wholesale, et vice versa.

---

<sup>112</sup> Voir p.27 des motifs de la Recommandation sur les marchés pertinents, op. cit.

► *Substituabilité du côté de l'offre*

Du point de vue de l'offre, en présence d'une augmentation légère, mais permanente, des prix des offres BROBA II, un opérateur alternatif fournissant aux FAI un service de collecte du type xDSL Wholesale ne pourrait pas offrir un service comparable à l'offre BROBA II sans déployer un réseau régional, ce qui représente un investissement significatif.

► *Conclusion*

L'IBPT considère que le marché de l'accès à un débit binaire n'intègre pas les offres xDSL Wholesale.

***Substituabilité entre les offres BROBA II ADSL sans voix et BROBA II ADSL avec voix***

Comme pour l'accès partagé à la boucle locale, Belgacom propose une offre BROBA II ADSL sans voix et une offre d'accès à un débit binaire BROBA II ADSL avec voix. Dans le cadre des offres BROBA ADSL avec voix, le client final doit toujours souscrire au service de téléphonie de Belgacom et paie l'abonnement. En revanche, dans le cadre de l'offre d'accès à un débit binaire BROBA II sans voix, le client final ne souscrit pas au service de téléphonie de Belgacom et ne paie pas l'abonnement.

► *Substituabilité du côté de la demande*

Plusieurs éléments indiquent que ces deux services sont substituables. D'une part, leurs caractéristiques sont identiques. Les débits sont en effet identiques et ces offres laissent une grande marge de manœuvre à l'opérateur alternatif dans la définition des offres de détail. De plus, ces offres supposent les mêmes investissements de la part des nouveaux entrants qui doivent déployer le même type de réseau. Si les tarifs sont différents, les nouveaux entrants fournissent les mêmes services aux utilisateurs finals. Les écarts de tarifs entre les deux types d'options ne reflètent pas d'éventuelles différences dans le service lui-même, mais résultent de la fourniture ou non d'abonnement téléphonique de Belgacom à l'utilisateur final.

► *Substituabilité du côté de l'offre*

Ayant conclu à l'existence d'une substituabilité du côté de la demande, la substituabilité du côté de l'offre n'est pas susceptible de modifier notre conclusion.

► *Conclusion*

L'IBPT considère que les offres BROBA II ADSL sans voix et les offres BROBA II ADSL avec voix font partie du même marché pertinent.

***Substituabilité entre les offres d'accès à un débit binaire BROBA II ADSL et SDSL***

Actuellement, Belgacom fournit des services d'accès à un débit binaire qui diffèrent par le débit proposé à l'opérateur alternatif. Il s'agit des offres BROBA II ADSL et BROBA II SDSL. L'IBPT examine ci-dessous la substituabilité entre ces différentes offres.

► *Substituabilité du côté de la demande*

Du point de vue de la demande, les opérateurs alternatifs qui utilisent les offres BROBA II ADSL ou BROBA II SDSL disposent d'une même marge de manœuvre pour définir les offres de détail correspondantes. De plus, pour pouvoir bénéficier de ces offres, les opérateurs alternatifs doivent effectuer le même niveau d'investissements pour s'interconnecter au réseau de Belgacom. Malgré ces points communs, les offres ADSL et SDSL correspondent à des intentions d'achat différentes, dans la mesure où elles permettent de commercialiser des services de détail différents à destination des clients résidentiels ou des entreprises (débits montant et ascendants plus ou moins élevés et symétriques ou non). Les offres ADSL sont ainsi essentiellement destinées à des accès à Internet alors que les offres SDSL servent essentiellement pour des échanges de données entre différents sites.

De même, du point de vue de la tarification, comme l'indique le tableau ci-dessous, il existe des écarts importants entre ces différentes offres.

<i>Offres</i>	<i>Frais d'installation (EUR HT)</i>	<i>Abonnement (EUR HT)</i>
BROBA II ADSL avec voix	75.32	8.43 <sup>113</sup>
BROBA II ADSL sans voix	78.87	18.40 <sup>114</sup>
BROBA II SDSL (VC switching)	110.79	19.48 <sup>115</sup>
BROBA II SDSL (VP switching)	78.87	19.48 <sup>116</sup>

**Figure 5.6:** *Illustration des différences de tarification entre les offres BROBA II ADSL et SDSL*  
[Source : Belgacom , 2005]

En cas d'augmentation faible mais significative et durable des tarifs de l'une des offres BROBA II, un opérateur ne va pas nécessairement migrer vers une autre offre d'accès à un débit binaire.

► *Substituabilité du côté de l'offre*

Les éléments de réseau nécessaires pour fournir des offres équivalentes aux offres BROBA II ADSL et SDSL étant similaires, un opérateur alternatif qui fournirait grâce au dégroupage une offre équivalente à BROBA II ADSL serait en mesure de fournir immédiatement une offre équivalente à BROBA II SDSL. Dès lors, en présence d'une augmentation légère mais permanente des tarifs des offres BROBA II ADSL, un acteur uniquement présent sur le marché des offres BROBA II SDSL pourrait immédiatement répliquer à cette hausse en proposant une offre équivalente.

Inversement, en présence d'une augmentation légère mais permanente des tarifs des offres BROBA II SDSL, un acteur présent sur le marché des offres BROBA II ADSL pourrait immédiatement répliquer à cette hausse en proposant une offre équivalente.

<sup>113</sup> dont EUR1.64 (BRUO dégroupage partiel boucle active avec voix Belgacom) et EUR6.78 (coûts spécifiques pour BROBA 2005)

<sup>114</sup> dont EUR11.62 (BROBA I boucle non active) et EUR6.78 (coûts spécifiques pour BROBA 2005)

<sup>115</sup> dont EUR11.62 (BRUO dégroupage total boucle non active sur paire de cuivre de Type 1) et EUR7.86 (coûts spécifiques pour BROBA II 2005)

<sup>116</sup> dont EUR11.62 (BRUO dégroupage total boucle non active sur paire de cuivre de Type 1) et EUR7.86 (coûts spécifiques pour BROBA II 2005)

De même, un opérateur présent sur le marché de l'accès à un débit binaire est en mesure de fournir sans délais ni investissements significatifs une offre d'accès à un débit binaire pour l'ensemble des services de détail haut débit qu'il commercialise. Ainsi lorsqu'un opérateur est présent à la fois sur le marché de détail VDSL et sur le marché de l'accès à un débit binaire, les équipements nécessaires à la fourniture de services d'accès à un débit binaire VDSL préexistent. Cet opérateur pourrait dès lors offrir une offre à débit binaire VDSL sans délais ni investissements significatifs.

Du côté de l'offre, il existe donc une substituabilité entre l'ensemble des services d'accès à un débit binaire existants et les offres en gros (actuellement non commercialisées) mais correspondant à des services de détail haut débit actuellement commercialisés

► *Conclusion*

L'IBPT considère que les offres d'accès à un débit binaire BROBA II ADSL et SDSL et celles correspondant à des services de détail haut débit actuellement commercialisés (offres de type VDSL) peuvent être intégrées dans le même marché pertinent.

***Substituabilité entre les offres d'accès à un débit binaire BROBA II SDSL et les liaisons louées en gros***

Au niveau des marchés de détail, il existe un degré important de substituabilité entre les offres SDSL et les lignes louées, les deux produits étant destinés prioritairement à la clientèle non résidentielle. L'IBPT doit déterminer si ce constat peut être confirmé au niveau des offres de gros équivalentes.

► *Substituabilité du côté de la demande*

Les caractéristiques des offres de liaisons louées en gros et des offres BROBA II SDSL sont différentes à plusieurs égards. D'une part, les offres de liaisons louées sont des capacités entre deux points donnés alors que les offres d'accès à un débit binaire sont des offres de point à multipoint. D'autre part, les offres BROBA II SDSL ont des éléments de

réseau qui sont partagés entre les clients de l'opérateur qui offrent ces produits alors que les liaisons louées sont dédiées aux sites d'un client.

► *Substituabilité du côté de l'offre*

Du point de vue de l'offre, il semble difficile de conclure à l'existence d'une substituabilité entre les offres en gros de liaisons louées et les offres d'accès à un débit binaire BROBA II SDSL dans la mesure où les éléments de réseaux et la capillarité du réseau nécessaires pour fournir ces deux offres sont différents. Dès lors, en présence d'une augmentation légère, mais permanente, des prix des offres BROBA II SDSL, il semble peu probable que les fournisseurs de liaisons louées soient en mesure d'offrir à court terme un produit équivalent à l'offre d'accès à un débit binaire BROBA II SDSL.

► *Conclusion*

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

***Substituabilité entre les offres d'accès à un débit binaire BROBA II et les réseaux câblés de télévision***

Sur les marchés de détail, il existe une substituabilité entre différents services fournis à la fois sur le réseau téléphonique et sur les réseaux câblés de télévision (notamment pour les services d'accès à Internet et les services d'accès au réseau téléphonique). Il y a lieu d'étudier si cette substituabilité se retrouve sur le marché de l'accès de gros à un débit binaire.

► *Substituabilité d'un point de vue de la demande*

D'un point de vue de la demande, il n'existe pas sur les réseaux câblés de télévision de produits équivalents à ceux de Belgacom en matière d'accès à un débit binaire. Par conséquent, l'opérateur historique pourrait en théorie augmenter les prix des offres d'accès à un débit binaire BROBA II sans voir les opérateurs alternatifs migrer vers d'autres

produits, dans la mesure où ceux-ci n'existent pas. L'IBPT reconnaît néanmoins qu'une telle augmentation pourrait entraîner une augmentation des prix de détail des services d'accès à Internet DSL, et donc une migration des clients DSL vers les offres de détail des réseaux câblés de télévision. Cependant cet élément fait référence à une pression indirecte sur le marché de gros (qui peut être pris en compte au niveau de l'analyse de marché) et n'est pas de nature à modifier le périmètre du marché de gros du point de vue de la demande.

Du point de vue de la demande, il n'existe pas de substituabilité entre l'accès à un débit binaire sur les réseaux téléphoniques et la fourniture d'une offre équivalente sur les réseaux câblés de télévision.

► *Substituabilité du côté de l'offre*

Dans la mesure où actuellement aucun câblo-opérateur ne commercialise d'offre de gros équivalente à l'accès à un débit binaire et puisque conformément à la jurisprudence de la CJCE l'autofourniture ne peut être prise en considération au niveau de la définition des marchés, l'IBPT doit déterminer si dans la période de validité des décisions relatives à l'analyse, les câblo-opérateurs seraient amenés à commercialiser une offre équivalente aux offres d'accès à un débit binaire de l'opérateur historique en réaction à une augmentation des prix faible mais significative et durable de celles-ci. D'un point de vue technique, la structure même des réseaux HFC des câblo-opérateurs (câble coaxial qui est partagé entre différents utilisateurs au niveau de la boucle locale) implique qu'il est théoriquement plus difficile de mettre en œuvre un accès au réseau d'un câblo-opérateur qu'au réseau téléphonique commuté de l'opérateur historique. L'IBPT reconnaît néanmoins que la fourniture d'une offre d'accès à un débit binaire sur le réseau d'un câblo-opérateur est techniquement réalisable. En effet, une interconnexion (et la co-localisation d'équipements adaptés) au niveau de la tête de réseau des câblo-opérateurs permettrait d'accéder au débit des utilisateurs finals.

Toutefois, une telle initiative serait confrontée à de nombreuses difficultés opérationnelles : échanges d'informations, partage de responsabilité, garantie et qualité de service, période de tests, fourniture d'une offre contractuelle, fixation des coûts. Ces éléments se révèlent être très consommateurs en termes de temps et nécessitent l'allocation de ressources humaines et financières dédiées importantes. L'IBPT tient à préciser à cet égard que les

coûts d'adaptation et les délais relatifs à cette initiative sont difficiles à quantifier. En effet, les offres actuellement commercialisées de ventes en gros de câblo-opérateurs dans d'autres pays (Royaume-Uni, Singapour...) sont essentiellement des offres de revente et ne peuvent donc pas être comparées à une offre d'accès à un débit binaire au sens de la présente analyse. On peut néanmoins utiliser comme référence la mise en place opérationnelle des offres de vente en gros des opérateurs historiques qui a pris, dans la majeure partie des pays européens, plusieurs années (même si l'IBPT reconnaît que l'expérience acquise dans ce domaine permettrait d'obtenir une meilleure efficacité). En tout état de cause, un délai de mise en œuvre inférieur à 12- 18 mois ne paraît pas réaliste.

De plus, compte tenu de l'étendue géographique des réseaux câblés de télévision qui individuellement (ou même conjointement) ne couvrent pas l'ensemble du territoire belge, il n'est pas établi qu'une demande puisse se développer pour des offres équivalentes aux services d'accès à un débit binaire sur les réseaux câblés de télévision. Pour obtenir une couverture nationale, il serait en effet nécessaire, pour les éventuels demandeurs, de traiter avec plusieurs fournisseurs.

L'IBPT remarque d'ailleurs que, parallèlement à l'absence de demandes des opérateurs alternatifs et des FAI, les câblo-opérateurs en Belgique n'ont jamais manifesté d'intérêt pour développer la fourniture d'offres de vente en gros de ce type. La substituabilité du côté de l'offre entre Belgacom et les câblo-opérateurs apparaît donc comme purement hypothétique.

Du côté de l'offre, l'IBPT conclut ainsi qu'il n'existe pas de substituabilité entre l'accès à un débit binaire sur les réseaux téléphoniques et la fourniture d'une offre équivalente sur les réseaux câblés de télévision.

► *Conclusion*

L'IBPT considère que le marché de l'accès à un débit binaire n'intègre pas les réseaux câblés de télévision. La situation spécifique des réseaux câblés pourra être

examinée dans le cadre de l'analyse du Marché 18 (marché de gros de la transmission de services de radiodiffusion)<sup>117</sup>.

### 5.1.3 Marchés pertinents géographiques

L'offre en gros à un débit binaire de type BROBA II de l'opérateur historique repose sur un réseau de dimension nationale. De plus, les obligations réglementaires pesant sur l'opérateur historique en matière d'accès à un débit binaire sont imposées sur une base nationale. De ce fait, Belgacom n'est pas en mesure de différencier la tarification de ces services à l'intérieur du territoire. Il y a lieu d'ajouter que la politique de commercialisation des produits de l'accès à un débit binaire de Belgacom n'a pas de déclinaisons régionales.

D'autre part, il n'existait pas au troisième trimestre 2004 d'offres en gros haut débit concurrentes à celles de Belgacom. Même si celles-ci étaient amenées à se développer pendant la période de l'analyse, ces offres reposeraient essentiellement (comme c'est le cas dans les autres pays européens) sur le dégroupage de la boucle locale. La structure des coûts de ces offres serait donc dépendante de la tarification de l'accès dégroupé à la boucle locale, elle-même fixée sur la base d'une réglementation nationale. De plus, ces opérateurs alternatifs auraient également pour principal concurrent les offres de Belgacom (de type

---

<sup>117</sup> La radiodiffusion, en tant que matière culturelle, entre dans les compétences des Communautés conformément au prescrit de la loi spéciale de réformes institutionnelles du 8 août 1980. Il reviendra par conséquent à ces régulateurs la responsabilité de procéder aux analyses concernant le marché 18. Comme relevé dans l'Introduction de ce document au point 1.7, la Cour d'arbitrage en son arrêt du 14 juillet 2004 a requis qu'une réglementation prise de commun accord soit adoptée par ces entités aux fins de réglementer les infrastructures de communications électroniques communes à la radio diffusion et aux télécommunications. Aux termes des arrêts de 7/90 et 1/91, la Cour a établi que la compétence des régulateurs communautaires en matière de radiodiffusion comprenait également les aspects techniques relatifs à celle-ci, soit l'établissement et l'exploitation des réseaux de radiodiffusion. Les arrêts 132/2004 et 155/2004 stabilisent la jurisprudence antérieure (arrêt 156/2002 du 6 novembre 2002) en délimitant de façon précise le champ respectif de la radiodiffusion et des télécommunications: « la radiodiffusion, qui comprend la télévision, peut être distinguée des autres formes de télécommunications en ce qu'un programme de radiodiffusion diffuse des informations publiques, est destiné, du point de vue de celui qui les diffuse, à l'ensemble du public ou à une partie de celui-ci et n'a pas de caractère confidentiel. Les services qui fournissent une information individualisée, caractérisée par une certaine forme de confidentialité, ne ressortissent par contre pas à la radiodiffusion et relèvent de la compétence du législateur fédéral ». « La caractéristique essentielle de la radiodiffusion et de la télévision est le fait de fournir des informations publiques à l'ensemble du public. Dans une interprétation évolutive de la notion de diffusion, cela inclut également la diffusion sur demande individuelle ». Au travers de ces arrêts, la Cour s'est clairement prononcée en faveur d'une qualification technologiquement neutre. Le contenu culturel et public destiné à une multitude de gens est devenu le critère de qualification retenu par la Cour ; celui-ci se substitue au critère technique auquel on se référait précédemment : infrastructures sous jacentes, mode technique de diffusion (de point à point ou de point à multipoint).

BROBA II). La stratégie de tarification de ces produits serait donc déterminée par l'offre nationale de l'opérateur historique.

Les conditions de concurrence sur le marché de l'accès à un débit binaire apparaissent donc homogènes sur l'ensemble du territoire. L'ensemble de ces éléments conduit l'IBPT à la conclusion que le marché de l'accès à un débit binaire est un marché national.

#### 5.1.4 Conclusion

L'IBPT considère que le Marché 12 est le marché national de la fourniture en gros d'accès large bande, qui inclut notamment les offres existantes d'accès à un débit binaire BROBA II ADSL et SDSL, avec ou sans voix.

## 5.2 Analyse de marché et identification des opérateurs puissants

*Note : La structure de l'analyse et la présentation des critères utilisés ci-dessous sont détaillées en début de document.*

### 5.2.1 Principaux facteurs structurants du marché

A la fin de l'année 2004, un seul opérateur était actif sur le marché de la fourniture en gros d'accès à large bande : l'opérateur historique Belgacom (via ses offres BROBA). Il bénéficie donc sur ce marché d'une part de marché de 100% à laquelle une forte présomption de dominance peut être associée.

L'objet de l'analyse du marché consiste alors à analyser le développement de ce marché, ses barrières à l'entrée, le développement potentiel de la concurrence, ainsi que l'impact de ce marché sur le développement de marchés aval (comme par exemple les marchés des services d'accès à Internet haut débit). Cette analyse s'appuiera également sur une comparaison des marchés de la fourniture en gros d'accès large bande dans d'autres pays européens.

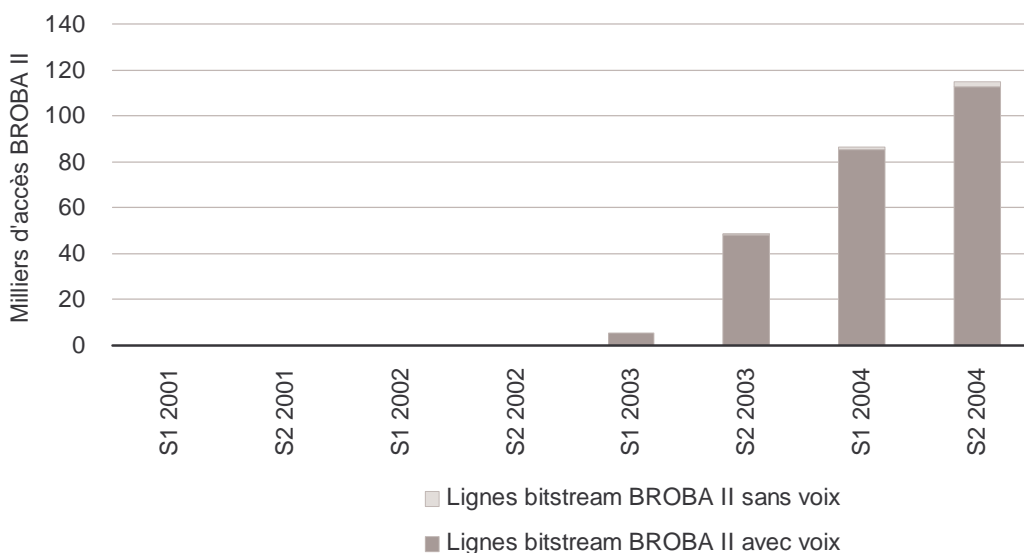
*Principaux opérateurs du marché*

Belgacom est le seul opérateur présent sur le marché . Il fournit des offres en gros d'accès large bande de type bitstream au niveau ATM depuis la publication de ses premières Offres de Référence BROBA I et BROBA II en 2001.

*Taille du marché, parts de marché et concentration du marché*

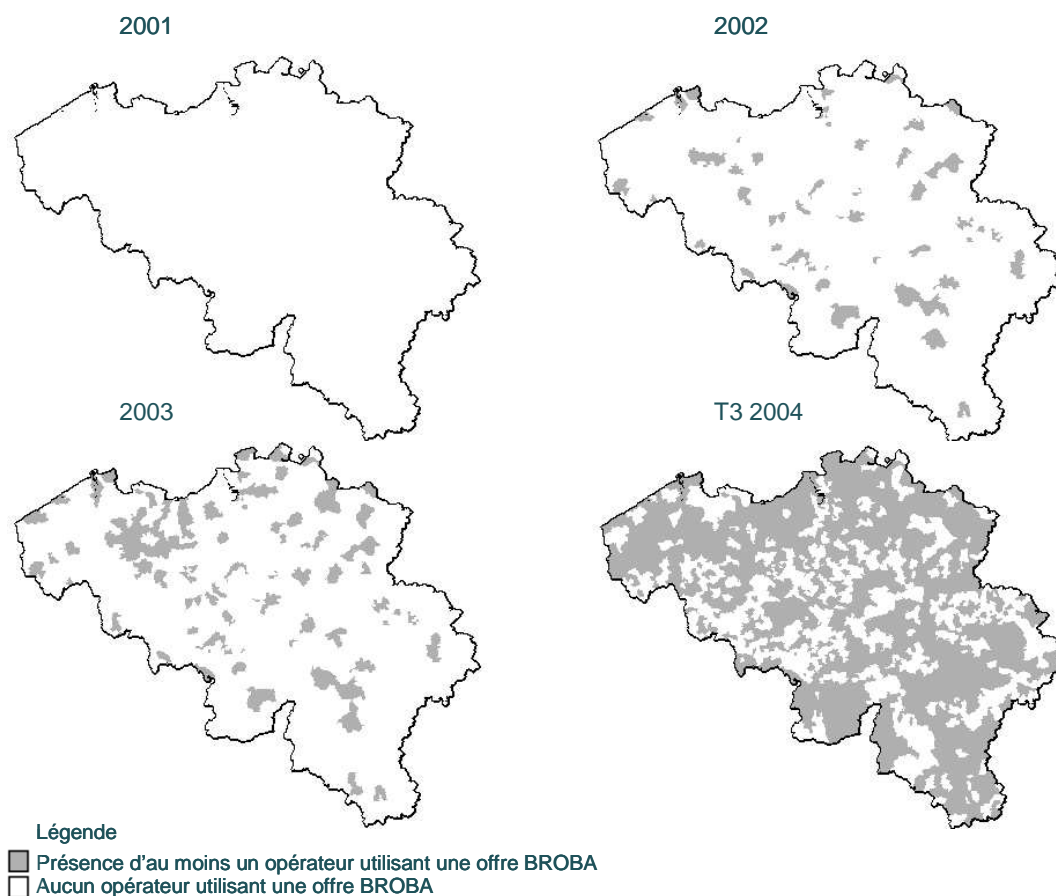
L'offre BROBA I est une offre d'accès au niveau du DSLAM qui n'a jamais été utilisée par les opérateurs alternatifs depuis son lancement en 2001.

L'offre BROBA II est une offre d'accès au niveau d'un point d'accès ATM qui a connu un développement significatif depuis son apparition en 2001. En effet, fin 2004, le nombre d'accès large bande BROBA II était d'environ de 115,000 dont près de 98% étaient des accès de type BROBA II avec voix. Les opérateurs alternatifs ont commencé à recourir aux offres BROBA II au début de l'année 2003, et le nombre d'accès à augmenté avec une moyenne semestrielle de +175% entre le S1 2003 et le S2 2004. La figure ci-dessous présente l'évolution historique du nombre d'accès large bande en Belgique.



**Figure 5.7:** Accès large bande « bitstream » [Source: Analysys, IBPT, ECTA, 2005]

Les cartes ci-dessous présentent l'évolution de l'utilisation des offres bitstream BROBA sur l'ensemble du territoire belge. Les surfaces grisées présentent les cantons pour lesquels au moins un opérateur alternatif propose des services haut débit à un utilisateur final situé dans le canton, à partir d'une offre BROBA de Belgacom.



**Figure 5.8:** Evolution géographique de l'utilisation des offres bitstream BROBA par les opérateurs alternatifs [Source: Analysys, IBPT, Belgacom, 2005]

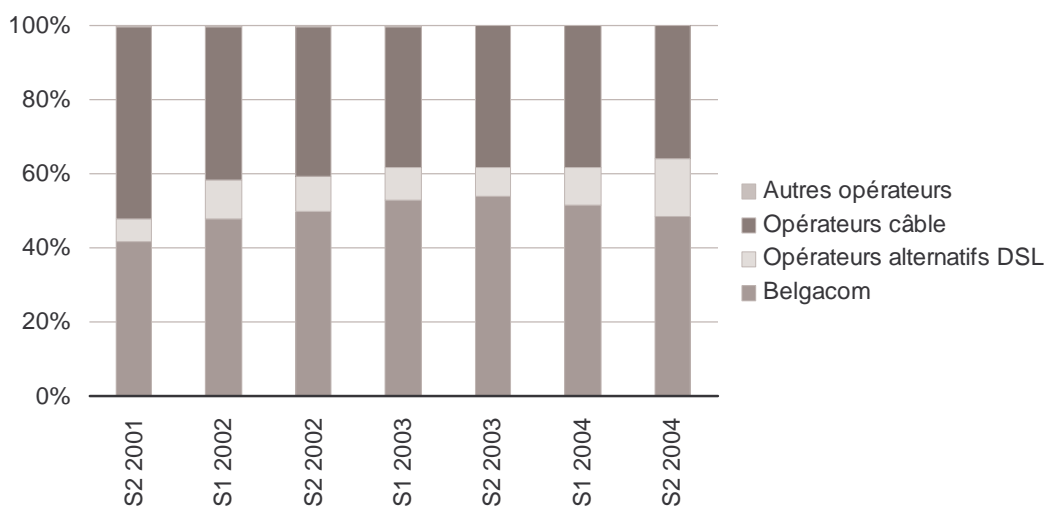
Jusqu'à la fin de l'année 2004, l'opérateur historique possédait 100% de parts de marché sur le marché de la fourniture en gros d'accès à large bande et avait développé une puissance significative sur ce marché. En conclusion, conformément à la pratique décisionnelle de la Commission et la jurisprudence de la Cour de

Justice des CE, l'IBPT a une très forte présomption concernant la dominance de Belgacom sur le marché de la fourniture en gros d'accès large bande.

***Dynamique de marché***

► *Impact des câblo-opérateurs sur le marché de la fourniture en gros d'accès large bande*

Le graphique suivant présente les parts de marchés des principaux types d'opérateurs sur le marché de détail de l'accès haut débit à Internet. La part de marché des câblo-opérateurs bien qu'en baisse depuis fin 2001 représentait néanmoins toujours près de 35% des accès haut débit à Internet fin 2004.



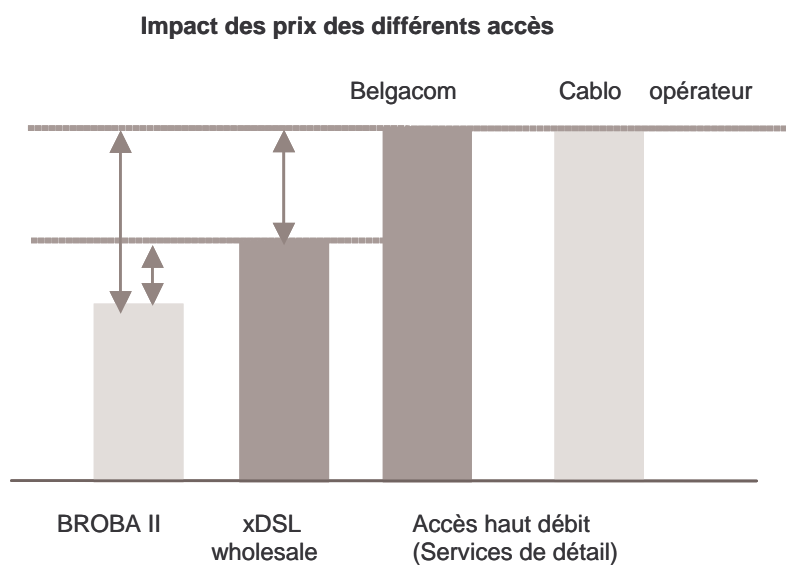
**Figure 5.9:** *Parts de marchés (en nombre de lignes) des opérateurs haut débit [Source: Analysys, IBPT, ISPA, rapport annuel Belgacom 2004, 2005]*

La position des câblo-opérateurs sur les marchés de détail exerce une contrainte indirecte sur la position de Belgacom sur le marché de la fourniture en gros d'accès large bande. En effet, comme illustré dans la figure suivante, le prix des accès en gros large bande de

Belgacom a un impact sur les prix des services xDSL Wholesale et des accès de détail haut débit DSL de Belgacom, ces services utilisant les mêmes éléments de réseau. Dès lors, une augmentation des prix des accès large bande de Belgacom (BROBA II) serait soit :

- répercutée (au moins partiellement) sur le prix des services d'accès haut débit de Belgacom, affaiblissant alors la position de Belgacom sur les marchés de détail. En effet les câblo-opérateurs n'utilisent pas la même infrastructure de réseau que Belgacom et n'auraient donc pas à supporter une augmentation des prix des services d'accès en gros
- « absorbée » par Belgacom, qui devrait alors justifier de l'absence d'effets de ciseaux tarifaires (l'espace économique entre les offres de détail et de gros ayant diminué).

Dans les deux cas , une augmentation significative des prix des offres en gros d'accès large bande aurait pour effet de diminuer l'espace économique entre les offres de gros (de Belgacom) et les offres de détail (des câblo-opérateurs). Cette évolution pourrait inciter l'entrée sur le marché de la vente en gros d'accès large bande de nouveaux opérateurs afin d'offrir des offres plus concurrentielles que celles de Belgacom.



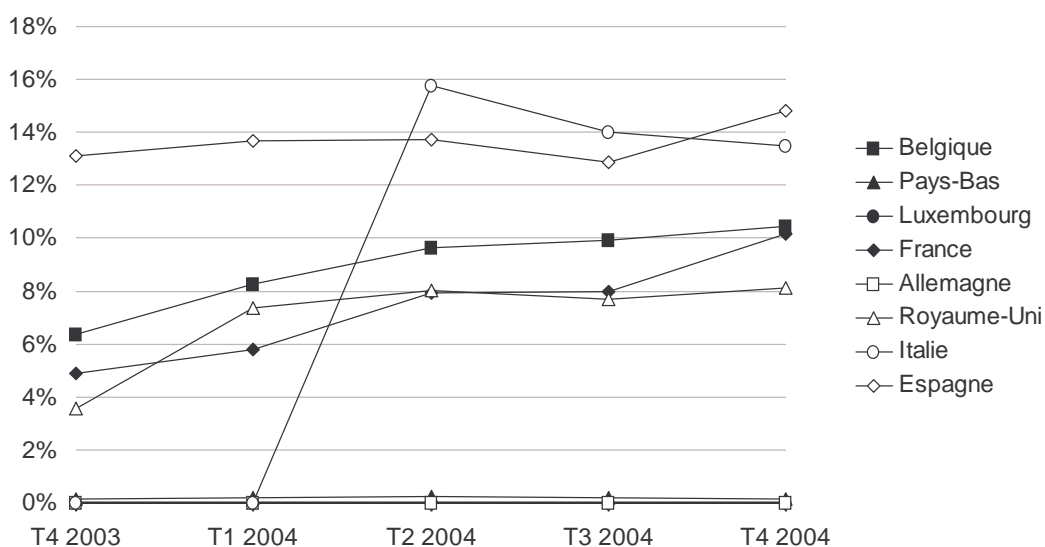
**Figure 5.10:**  
Impact indirect des câblo-opérateurs sur le marché de la vente en gros d'accès large bande [Source: Analysys, IBPT, 2005]

La position des câblo-opérateurs sur les marchés de détail exerce une contrainte indirecte sur la position de Belgacom sur le marché de la fourniture en gros d'accès large bande.

► *Développement du marché Belge au regard du développement d'autres pays*

Il est intéressant d'étudier le développement du marché de la fourniture en gros d'accès large bande au regard du développement de ce marché dans d'autres pays et d'analyser l'impact de ce marché sur des marchés aval.

Le graphique suivant illustre le nombre d'accès large bande de l'opérateur historique de plusieurs pays européens en pourcentage du nombre de services d'accès à Internet DSL. La Belgique est, avec environ 10% des services d'accès à Internet haut débit fournis grâce à des accès en gros large bande, dans la moyenne des pays étudiés. On constate à cet égard que de plus en plus d'opérateurs abandonnent les offres de revente au profit de l'accès à un débit binaire ou du dégroupage.



**Figure 5.11:** Accès large bande ATM ou équivalents (en % du nombre d'accès Internet DSL)  
 [Source: Analysys, IBPT, 2005]

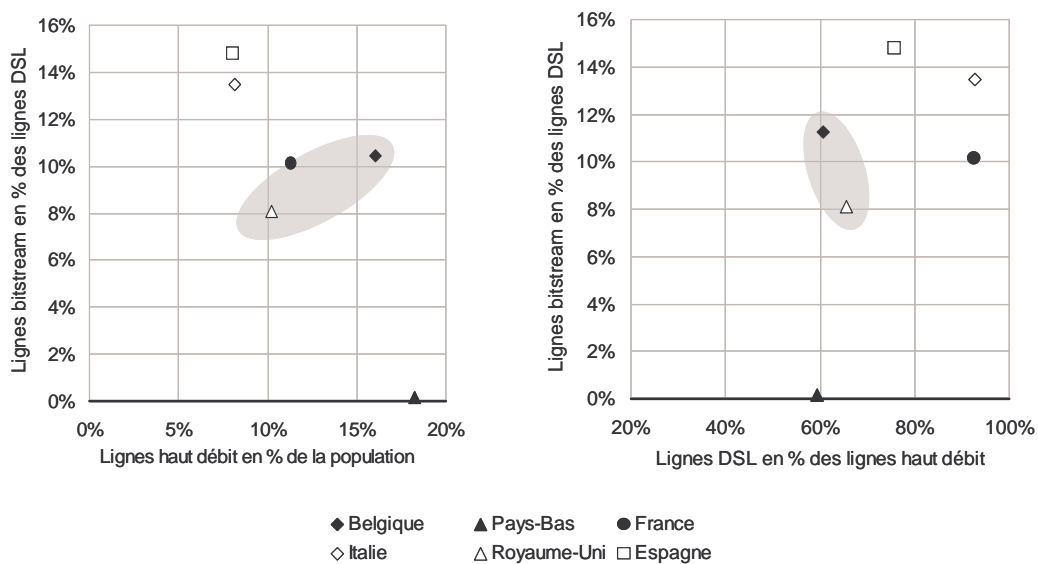
Le développement du marché en gros d'accès large bande est également illustré dans les graphiques suivants.

Le graphique de gauche représente le développement de ce marché (représenté par la proportion d'accès large bande par rapport aux lignes d'accès Internet haut débit sur

infrastructure DSL du pays) en fonction du développement du haut débit (représenté par le pourcentage d'accès à Internet haut débit par rapport à la population). Le graphique de droite représente le développement de ce marché en fonction du niveau de concurrence entre différents types d'infrastructure (représenté par le pourcentage de lignes DSL par rapport aux lignes d'accès haut débit à Internet).

On peut noter que la pénétration du haut débit en Belgique figure parmi les plus élevées des pays de notre comparaison fin 2004. Cependant la proportion des accès à Internet DSL par rapport à l'ensemble des accès Internet haut débit est dans la fourchette basse des pays de notre comparaison ce qui témoigne de l'importance de technologies haut débit alternatives comme le câble en Belgique. En outre, un nombre important d'accès à Internet DSL s'appuie sur les accès en gros large bande.

Le marché de la fourniture en gros d'accès large bande a donc eu un impact sur le développement du marché de l'accès à Internet haut débit. La similitude de la situation de la Belgique avec d'autres pays, tels le Royaume-Uni est également illustrée par ces graphiques



**Figure 5.12:** Comparaison internationale fin 2004 de la part des lignes DSL basées sur des offres bitstream en fonction du développement du haut débit et en fonction de la

*part des lignes DSL dans le nombre d'accès Internet haut débit [Source: Analysys, IBPT, 2005]*

En Belgique, le développement du marché de la vente en gros d'accès à large bande est comparable à celui observé dans les autres pays européens dotés d'offres de type bitstream.

## 5.2.2 Autres facteurs affectant la concurrence sur le marché

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

#### *Dépenses à fonds perdus*

La fourniture d'accès en gros large bande nécessite une infrastructure de réseau importante et représente donc des dépenses à fonds perdus considérables.

On peut, en effet, distinguer deux cas de figure pour entrer sur le marché de la vente en gros d'accès large bande :

- Le cas d'un opérateur complètement intégré qui possède ou chercherait à développer (même si cette alternative s'avère d'un point de vue économique difficilement envisageable) un réseau d'accès pourrait offrir des accès large bande.
- Le cas d'un opérateur qui possède ou chercherait à développer un réseau de transport très capillaire pourrait utiliser le dégroupage pour offrir des accès large bande.

Si dans de nombreux pays (France, Royaume-Uni...) des opérateurs alternatifs concurrencent l'opérateur historique sur ce type d'offre en gros grâce à un réseau de transport étendu (deuxième cas de figure évoqué ci-dessus), fin 2004, en Belgique, aucun opérateur ne

proposait d'accès large bande en gros équivalents à ceux de Belgacom.

La fourniture d'accès à large bande nécessite des dépenses à fonds perdus importantes qui constituent une barrière à l'entrée sur ce marché. Des opérateurs disposant déjà d'un réseau de transport étendu (et ayant donc déjà supporté des dépenses à fonds perdus importantes) pourraient néanmoins entrer sur le marché.

*Economies d'échelle* Cet argument est le même que celui développé sur le marché de la vente en gros d'accès dégroupés

Les économies d'échelle dans un réseau d'accès sont significatives, et représentent une barrière à l'entrée importante sur ce marché.

*Economies de gamme* Cet argument est le même que celui développé sur le marché de la vente en gros d'accès dégroupés

Les effets d'économies de gamme sont très importants pour le marché de la fourniture d'accès large bande du fait de la possibilité de mutualiser la fourniture d'autres services sur le réseau d'accès, et représentent donc une barrière à l'entrée sur ce marché.

*Contrôle d'une infrastructure qu'il n'est pas facile de dupliquer* Belgacom possède une infrastructure d'accès qui est économiquement et techniquement très difficile à dupliquer. Toutefois, le développement du dégroupage de la boucle locale pourra permettre de contourner cet avantage puisqu'il permet aux opérateurs alternatifs qui possèdent un réseau de transport capillaire d'utiliser la boucle locale de l'opérateur historique pour fournir des accès large bande.

Le contrôle de l'infrastructure de Belgacom représente une barrière à l'entrée sur ce marché même si le dégroupage de la boucle locale peut permettre de réduire cette barrière à l'entrée.

*Accès facile ou privilégié à des ressources ou actifs spécifiques* Belgacom bénéficie, pour des raisons historiques, d'un accès à un réseau local très capillaire sur l'ensemble territoire belge. Cependant, comme détaillé ci-dessus, les opérateurs disposant d'un réseau de transport capillaire pourraient entrer sur le marché (en utilisant le dégroupage de la boucle locale de Belgacom)

Belgacom bénéficie d'un réseau d'accès qui lui procure un avantage concurrentiel important pour la fourniture en gros d'accès large bande. Cependant, cet avantage doit être relativisé au regard de la possibilité pour les opérateurs disposant d'un réseau de transport d'utiliser le dégroupage pour entrer sur le marché.

*Accès facile ou privilégié aux marchés des capitaux et aux ressources financières* Ce point est détaillé dans le marché de l'accès au réseau téléphonique public.

De manière générale, la structure financière de Belgacom lui assure un accès plus facile aux marchés des capitaux que ses concurrents sur le marché belge.

*Contraintes réglementaires ou juridiques* Pour les opérateurs disposant déjà d'un réseau de transport capillaire, l'entrée sur le marché de la vente en gros d'accès large bande ne pose pas de contraintes réglementaires ou juridiques susceptibles de restreindre l'accès au marché . On peut citer à cet égard:

- pour une technologie filaire, la gestion de problématiques concernant des travaux de génie civil, (obtention d'autorisation

de travaux, d'arrêts de la circulation...).

- pour une technologie sans fil, l'obtention de licences radio qui concernent l'utilisation de ressources limitées

Pour les opérateurs ne disposant pas déjà d'un réseau de transport capillaire, le développement de l'infrastructure réseau nécessaire à la fourniture d'accès large bande implique le respect de contraintes d'ordre juridique, qui ne représentent pas des barrières importantes à l'entrée sur ce marché.

*Avancées ou supériorité technologiques* Les accès large bande de type BROBA II fournis par Belgacom utilisent un protocole ATM et ne résultent pas du contrôle d'une technologie particulièrement avancée (la technologie ATM étant veille de plusieurs dizaines d'années).

Belgacom ne bénéficie pas sur ce marché d'une supériorité technologique.

*Intégration verticale* Ce point est détaillé dans le marché de l'accès en gros d'accès dégroupés.

L'intégration verticale de Belgacom représente un avantage concurrentiel par rapport à de nouveaux entrants éventuels sur le marché de la fourniture en gros d'accès large bande dans la mesure où Belgacom dispose de débouchés à différents niveaux de la chaîne de valeur ajoutée.

*Barrières au changement du côté des utilisateurs* Belgacom étant actuellement le seul fournisseur d'accès large bande, il n'existe pas d'alternative au changement pour les entreprises clientes de Belgacom.

L'absence d'alternatives à la fourniture d'accès large bande de Belgacom constitue une barrière au changement du côté des utilisateurs.

### *Contre pouvoir des acheteurs*

L'IBPT constate que les entreprises clientes de Belgacom, quelle que soit leur taille, ont un pouvoir de négociation faible par rapport à Belgacom. Le contre pouvoir faible est illustré par le fait que l'Institut a estimé opportun de créer un groupe de coordination en matière de BRUO et de BROBA avec les acteurs du marché, Belgacom et l'Institut afin de permettre aux opérateurs de partager et de discuter les difficultés rencontrées dans le cadre du BRUO et du BROBA avec Belgacom, ainsi que par le fait que, suite à la demande des acteurs du marché, l'Institut l'a estimé opportun de modifier à diverses reprises l'Offre de référence durant l'année.

Le contre pouvoir des acheteurs est relativement faible sur le marché de la fourniture en gros d'accès large bande.

### **5.2.3 Analyse prospective du marché et développements technologiques**

L'IBPT considère que le marché de la fourniture d'accès large bande devrait continuer à se développer de manière importante durant la période de l'analyse, et rester dans la fourchette des pays européens les plus développés sur ce marché. Les éléments suivants soutiennent cette projection :

- Le développement des marchés avals, tels que les marchés des services d'accès à Internet haut débit devrait inciter les opérateurs utilisant la revente d'accès DSL (tels que l'offre xDSL Wholesale) à migrer leurs lignes vers des accès large bande de type bitstream. Parallèlement, un certain nombre de ces accès large bande devrait également à terme migrer vers des accès dégroupés (lorsque qu'un seuil minimum d'utilisateurs est atteint par répartiteur).
- L'entrée potentielle sur le marché de la fourniture en gros d'accès large bande d'un voire de deux acteurs (permis par le développement du dégroupage), devrait stimuler le marché de la fourniture en gros d'accès large bande.

- Les offres d'accès large bande ont, grâce à la contribution de l'ensemble des acteurs de l'industrie et aux décisions de l'IBPT, pu évoluer vers des solutions économiquement et opérationnellement plus intéressantes pour les opérateurs alternatifs en Belgique.

#### 5.2.4 Conclusion

Au regard des analyses effectuées, l'Institut considère que Belgacom dispose d'une puissance significative sur le marché de la fourniture en gros d'accès large bande, c'est-à-dire qu'il est en mesure de se comporter, dans une mesure appréciable, de manière indépendante de ses concurrents, de ses clients ou des consommateurs. L'Institut estime également, au regard de l'article 62 1<sup>er</sup> de la loi belge sur les communications électroniques, que Belgacom peut, en raison de l'absence de concurrence réelle sur ce marché, maintenir les prix à un niveau exagéré ou réduire les marges au détriment des utilisateurs finals.

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

### 5.3 Développement des remèdes appropriés

Après avoir pris en considération d'une part l'analyse du marché de la fourniture en gros d'accès large bande, et d'autre part les objectifs des articles 6 à 8 de la loi sur les communications électroniques, l'IBPT estime qu'il est prématuré de retirer les obligations qui pesaient déjà sur Belgacom en matière d'accès à un débit binaire. Ces obligations ont contribué à l'émergence d'une concurrence sur le marché belge des services d'accès à Internet et des services de transmission de données aux entreprises et leur suppression serait préjudiciable au développement d'un marché effectivement concurrentiel. De plus, Belgacom a su s'adapter à ces obligations tout en conservant des parts de marché importantes.

Le tableau ci-dessous résume la position de l'IBPT sur la détermination des remèdes.

<i>Remèdes disponibles dans la loi sur les communications électroniques</i>	<i>Remèdes actuellement applicables</i>	<i>Remèdes proposés dans le cadre de l'analyse</i>
Prestation d'accès	Oui	Oui
Non discrimination	Oui	Oui
Transparence y compris la publication d'une Offre de Référence	Oui	Oui
Séparation comptable	Oui	Oui
Contrôle des prix et obligations relatives au système de comptabilisation des coûts	Oui	Oui

### 5.3.1 Réglementation actuellement applicable

Dans le cadre de la loi de 1991, plusieurs remèdes sont actuellement appliqués à Belgacom sur le marché de la fourniture en gros d'accès large bande. Ils portent sur les domaines suivants :

► *Prestations d'accès à un débit binaire*

L'obligation de permettre l'accès à un débit binaire, qualifiée d'accès spécial, découle de l'article 109ter §3:

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

► *Non discrimination*

L'obligation de non discrimination en matière d'accès à un débit binaire, qualifiée d'accès spécial, découle également de l'article 109ter §3:

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

► *Transparence*

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

Concernant la publication d'une Offre de Référence en matière d'accès à un débit binaire, cette obligation trouve sa source dans l'Arrêté Royal de 2000 modifiant l'Arrêté Royal de 1998 relatif aux conditions d'établissement et de l'exploitation de réseaux publics de télécommunications. L'article 6sexies§1 de l'Arrêté dispose que *« tout opérateur puissant sur le marché des réseaux téléphoniques publics fixes publiera au plus tard le 31 décembre de chaque année, et pour la première fois le 31 décembre 2000 une offre de référence pour l'accès à un débit binaire ».*

► *Séparation comptable*

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

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

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

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

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

*[...]*

*4° l'accès spécial; »*

### 5.3.2 Remèdes proposés

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

Conformément à l'article 5 de la loi relative aux communications électroniques, l'IBPT respectera dans le choix des mesures les principes d'objectivité, de transparence, de non discrimination et de neutralité technologique. En outre, les mesures proposées seront justifiées et proportionnées au regard des objectifs des articles 6 à 8 de la loi sur les communications électroniques. Elles tiennent compte des éléments mentionnés à l'article 61 § 2 de la loi relative aux communications électroniques.

Sur le marché de l'accès à un débit binaire, l'IBPT entend imposer des obligations à Belgacom dans les domaines suivants tels que définis par les articles 9 à 13 de la directive « accès »<sup>118</sup> et les articles 58 à 63 de la loi relative aux communications électroniques :

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

#### *Prestations d'accès à un débit binaire*

Pour fournir des services de détail haut débit, les opérateurs alternatifs utilisent soit l'accès dégroupé à la boucle locale, soit l'accès à un débit binaire BROBA II, soit les services de revente xDSL Wholesale. Les services d'accès à un débit binaire de type BROBA I n'ont jamais été utilisés par les opérateurs alternatifs. Pour cette raison, l'IBPT souhaite abroger les obligations réglementaires pesant sur les offres d'accès à un débit binaire de type BROBA I.

---

<sup>118</sup> directive 2002/19/CE du Parlement Européen et du Conseil du 4 février 2002 relative à l'accès aux réseaux de communications électroniques et aux ressources associées, ainsi qu'à leur interconnexion (directive "accès"), JOCE n° L 108 du 24/04/2002, p.7.

En revanche, plusieurs éléments justifient sur le plan économique le maintien et l'évolution des obligations en matière d'accès à un débit binaire de type BROBA II :

- la duplication des offres d'accès à un débit binaire de type BROBA II est possible mais repose sur le déploiement d'un réseau jusqu'à la boucle locale (dégrouper) par les opérateurs alternatifs. Le dégroupage est trop peu développé actuellement pour que des offres d'accès à un débit binaire de type BROBA II concurrentes de celles de Belgacom se développent sur le marché.
- en l'absence d'obligations réglementaires en matière d'accès à un débit binaire, les contraintes indirectes pesant sur Belgacom sont insuffisantes pour l'empêcher de détériorer les conditions tarifaires et techniques de ses offres. Pour fournir des services de détail véritablement innovants, les opérateurs alternatifs seraient contraints d'utiliser le dégroupage, qui n'est accessible qu'aux opérateurs en mesure de déployer un réseau jusqu'à la boucle locale, et ne serait viable économiquement que dans certaines zones denses du territoire. L'accès à un débit binaire et le dégroupage se complètent en permettant à un opérateur alternatif d'échelonner ses investissements et de couvrir des zones où le dégroupage n'est pas économiquement viable<sup>119</sup>.
- l'utilisation d'offres xDSL Wholesale ne permet que très peu de différenciation du produit final sur les plans technique et tarifaire. Un accès à un débit binaire permet en revanche la construction d'offres plus innovantes et différenciées de celles de l'opérateur puissant, dans l'intérêt des consommateurs et de la concurrence.
- les offres d'accès à un débit binaire ont déjà été déployées en Belgique et dans la plupart des Etats membres de l'Union européenne. La mise en place de ces offres a permis l'émergence d'offres de détail haut débit concurrentes. Sans ces offres d'accès à un débit binaire, cette concurrence n'aurait pas pu se développer.
- les offres d'accès à débit binaire se justifient également en droit de la concurrence par l'application du principe de non discrimination, l'opérateur dominant devant accorder

---

<sup>119</sup> Voir à ce sujet, ERG common position on bitstream access, ERG (03) 33rev1

aux opérateurs tiers les mêmes conditions que celles qu'il applique à ses propres services et filiales.

Ces éléments justifient l'imposition de plusieurs obligations d'accès recensées à l'article 61 de la loi relative aux communications électroniques.

► *Accorder à des opérateurs tiers des prestations d'accès à un débit binaire*

Conformément à l'article 61§1 alinéa 1 de la loi relative aux communications électroniques, Belgacom devra fournir un service d'accès à un débit binaire afin de permettre aux opérateurs tiers de collecter et distribuer des flux à haut débit vers les utilisateurs finals connectés au réseau téléphonique public commuté de Belgacom. Les caractéristiques de ces services sont décrites dans l'Offre de Référence BROBA II.

Cette offre devra tenir compte des évolutions technologiques, et notamment de l'augmentation du débit nécessaire pour le transport des flux à très haut débit. L'offre d'accès à un débit binaire doit permettre aux opérateurs alternatifs de proposer des offres de détail équivalentes à celles de Belgacom ou à celles fournies par les opérateurs alternatifs grâce à l'utilisation de l'offre de revente de Belgacom xDSL Wholesale. A cet égard, l'accès dégroupé à la boucle locale n'est pas suffisant pour disposer d'une couverture nationale pour les services à très haut débit (VDSL, VDSL2, ADSL2, ADSL2+...). L'offre d'accès à un débit binaire doit garantir :

- un débit suffisant pour permettre l'élaboration de services à très haut débit dans les zones où ces produits sont proposés par Belgacom
- une granularité de connectivité suffisante, offerte selon le choix du bénéficiaire.

Les opérateurs qui demandent une prestation d'accès à un débit binaire doivent pouvoir acheter de manière dégroupée l'ensemble des éléments précités.

De plus, Belgacom devra conformément à l'article 59 §5, deuxième alinéa de la loi relative aux communications électroniques examiner les demandes raisonnables d'accès, même si les services d'accès à un débit binaire ne figurent pas dans l'Offre de Référence. Cette obligation existait sous l'ancien cadre et est nécessaire afin de permettre l'innovation commerciale et technologique des opérateurs tiers, qui peuvent construire des produits

basés sur des éléments de réseau qui ne figurent pas forcément dans l'Offre de Référence. L'accès à un débit binaire sera accordé notamment si la prestation en question est nécessaire pour permettre à un opérateur tiers de proposer sur une base concurrentielle l'ensemble des services de détail fournis par l'opérateur puissant. La demande sera accordée sauf si elle crée des difficultés techniques disproportionnées pour Belgacom.

Ces obligations pèsent déjà sur Belgacom sous l'ancien cadre et sont cohérentes avec l'ensemble des autres obligations qui pèsent sur Belgacom en matière d'accès à un débit binaire. Le marché belge n'est pas suffisamment concurrentiel pour lever ces obligations dans le nouveau cadre.

► *Fournir une possibilité de colocalisation ou d'autres formes de partage de ressources*

Conformément à l'article 61§1 alinéa 1 de la loi relative aux communications électroniques, Belgacom devra offrir des services d'accès à un débit binaire décrits dans l'Offre de Référence BROBA II. Cette offre devra tenir compte des évolutions technologiques, et notamment de l'augmentation du débit nécessaire pour le transport des flux à très haut débit. L'offre d'accès à un débit binaire doit permettre aux opérateurs alternatifs de proposer des offres de détail équivalentes à celles de Belgacom ou à celles fournies par les opérateurs alternatifs grâce à l'utilisation de l'offre de revente de Belgacom xDSL Wholesale. A cet égard, l'accès dégroupé à la boucle locale n'est pas suffisant pour disposer d'une couverture nationale pour les services à très haut débit (VDSL, VDSL2, ADSL2, ADSL2+...). L'offre d'accès à un débit binaire doit garantir :

- un débit suffisant pour permettre l'élaboration de services à très haut débit dans les zones où ces produits sont proposés par Belgacom
- une granularité de connectivité suffisante, offerte selon le choix du bénéficiaire.

Cette prestation doit être intégrée dans l'Offre de Référence.

- *Fournir l'accès à des systèmes d'assistance opérationnelle ou à des systèmes logiciels similaires nécessaires en vue de garantir une concurrence équitable dans le cadre de la fourniture de services*

Conformément à l'article 61§1 alinéa 8 de la loi relative aux communications électroniques Belgacom doit donner accès aux systèmes de qualification de lignes et de production de lignes équivalents aux systèmes utilisés par Belgacom pour ses propres besoins, notamment en termes de délais et de qualité de service. Le mandat des clients finals sera sous forme électronique. L'accès à ces outils est le seul moyen d'assurer une mise en œuvre rapide et automatisée de l'accès à un débit binaire, de manière à permettre aux opérateurs tiers de concurrencer Belgacom sur le marché de détail sans délais excessifs. Cette prestation doit être intégrées dans une Offre de Référence.

La performance de Belgacom pour ses propres services de détail doit être équivalente à celle offerte dans la fourniture d'accès à un débit binaire.

Belgacom maintient le niveau de service garanti dans les services level agreements (SLA) prévus dans l'Offre de Référence. Les obligations en matière de SLA sont maintenues.

- *Accorder un accès ouvert aux interfaces techniques, protocoles ou autres technologies clés qui revêtent une importance essentielle pour l'interopérabilité des services ou des services de réseaux virtuels*

Conformément à l'article 61§1 alinéa 5, Belgacom devra fournir une interface du type IP et du type ATM (couche 3 et couche 2 du modèle OSI). Pour des raisons pratiques, l'IBPT a accepté provisoirement que l'Offre de Référence de Belgacom se limite à la couche 2 du modèle OSI. Compte tenu de l'importance du principe de neutralité technologique dans la loi relative aux communications électroniques, Belgacom doit désormais répondre à toute demande raisonnable d'accès aux interfaces IP. Cette mesure vise à favoriser le déploiement de réseaux IP par les opérateurs alternatifs. Cette prestation doit être intégrée dans une Offre de Référence.

- *Négocier de bonne foi avec les opérateurs qui demandent la prestation d'accès*

Conformément à l'article 61§1 alinéa 2 de la loi relative aux communications électroniques, Belgacom devra négocier rapidement les conditions d'accès et devra

répondre aux demandes raisonnables d'accès même si les services en cause ne sont pas inclus dans l'Offre de Référence. L'accès sera accordé notamment si la prestation en question est nécessaire pour reproduire une offre de l'opérateur puissant sur le marché aval. Sans cette obligation, Belgacom peut être incité à ralentir le processus de fourniture d'offres d'accès à un débit binaire, compte tenu de sa puissance sur le marché. Hors demandes dans le cadre de l'Offre de Référence, Belgacom dispose d'un délai de quatre mois à partir de la date de la demande d'accès pour conclure un accord en la matière.

Belgacom ne pourra refuser des demandes d'accès à un débit binaire que sur la base de critères objectifs relatifs à la faisabilité technique ou à la nécessité de garantir l'intégrité du réseau.

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

► *Ne pas retirer l'accès lorsqu'il a déjà été accordé*

Conformément à l'article 61§1 alinéa 3 de la loi relative aux communications électroniques, Belgacom ne devra pas, sans l'autorisation de l'IBPT ou d'un tribunal, interrompre une prestation d'accès à un débit binaire lorsque cela causerait un préjudice à l'opérateur ayant souscrit à ce service. Les conséquences d'une interruption de service sont tellement graves pour l'utilisateur final et l'opérateur alternatif, que cette interruption ne devra pas intervenir sans l'autorisation préalable de l'IBPT ou d'un tribunal. Sans une telle obligation, les opérateurs ne pourraient pas garantir une qualité de service suffisante à leurs abonnés. Ils ne pourraient ainsi leur garantir la possibilité de communiquer avec les abonnés de Belgacom mobile.

De plus, Belgacom ne retirera pas de prestations de son Offre de Référence sans l'accord préalable de l'IBPT. Belgacom a pour obligation de préserver l'acquis des Offres de Références adoptées antérieurement, à moins qu'une de ces obligations soit contraire aux objectifs de la loi relative aux communications électroniques. Cette obligation permet d'instaurer une stabilité certaine sur le marché.

### *Non discrimination*

La non discrimination a toujours été un principe fondamental régissant les prestations d'accès dégroupé fournies par Belgacom. Ce principe doit être maintenu car s'il en allait autrement, Belgacom pourrait entraver sérieusement le développement de la concurrence sur les marchés de services haut débit. L'utilisation de remèdes ex post en droit de la concurrence ne serait pas suffisante car les opérateurs doivent pouvoir établir avec certitude leur plan d'affaires et garantir à leurs abonnés des services concurrentiels par rapport à ceux de Belgacom, avant même leur commercialisation.

L'article 7 de la loi relative aux communications électroniques dispose que « dans l'accomplissement des tâches qui lui incombent en vertu de la présente loi, l'IBPT contribue au développement d'un marché intérieur des réseaux et services de communications électroniques...en veillant à ce qu'il n'y ait pas, dans des circonstances analogues de discrimination dans le traitement des opérateurs qui fournissent des réseaux et des services de communications électroniques». Par ailleurs, l'article 58 de la loi relative aux communications électroniques dispose qu'en « ce qui concerne l'accès, l'IBPT peut, conformément à l'article 55, §§ 3 et 4, imposer des obligations de non discrimination». L'article 10§2 de la directive « accès » dispose que « les obligations de non discrimination font notamment en sorte que les opérateurs appliquent des conditions équivalentes dans des circonstances équivalentes aux autres entreprises fournissant des services équivalents, et qu'ils fournissent aux autres des services et informations dans les mêmes conditions et avec la même qualité que ceux qu'ils assurent pour leurs propres services, ou pour ceux de leurs filiales ou partenaires ». Cette obligation découle également de l'application des règles de concurrence, notamment l'article 82 du Traité CE<sup>120</sup>.

L'application de ce principe à l'opérateur puissant est justifiée et proportionnée dans le cadre de l'accès à un débit binaire. Il est en effet essentiel que l'opérateur puissant sur le marché de l'accès propose les mêmes prestations aux opérateurs alternatifs que celles qu'il utilise lui-même. Le principe de non discrimination permet aux opérateurs alternatifs de proposer une qualité de service et des tarifs équivalents à ceux de l'opérateur puissant, et assure par conséquent des conditions de concurrence équilibrées. Faute d'une obligation de

---

<sup>120</sup> Communication de la Commission européenne relative à l'application des règles de concurrence aux accords d'accès dans le secteur des télécommunications, JOCE n°C 265 du 22/08/1998, p.02

non discrimination, l'opérateur puissant intégré verticalement serait en mesure d'entraver le développement de la concurrence en défavorisant ses concurrents par rapport à ses propres divisions<sup>121</sup>, notamment au niveau des tarifs, des délais, des procédures, des informations disponibles et de la qualité de service<sup>122</sup>.

Avant toute commercialisation d'une offre de détail haut débit, Belgacom devra adapter son offre d'accès à un débit binaire de manière à ce qu'elle permette la duplication par ses concurrents de la nouvelle offre de détail de Belgacom, telle que ADSL2, ADSL2+, VDSL, VDSL2, .... Cette obligation concerne également les offres actuelles pour lesquelles il n'existe pas pour l'instant pas d'offres en gros équivalentes (comme les services d'accès à Internet haut débit VDSL).

Dans des circonstances analogues, Belgacom devra donc appliquer à l'ensemble des opérateurs tiers désirant utiliser un service d'accès à un débit binaire, des conditions analogues à celles qu'il se fournit à lui même. Les conditions tarifaires et techniques doivent respecter ce principe. Cette obligation permettra aux opérateurs alternatifs de commercialiser leurs services de détail au même moment que Belgacom.

### *Transparence*

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

Sous l'ancien cadre, Belgacom avait l'obligation de publier une Offre de Référence approuvée préalablement par l'IBPT. La nécessité d'une Offre de Référence en matière d'accès à un débit binaire a été reconnue afin de permettre le déploiement rapide, efficace et non discriminatoire des services de détail des opérateurs tiers. L'Offre de Référence

---

<sup>121</sup> Voir §85-86 de la Communication de la Commission européenne relative à l'application des règles de concurrence aux accords d'accès dans le secteur des télécommunications, 98/C 265/02, 22/8/98

<sup>122</sup> Voir ERG Common Position on the approach to Appropriate remedies in the new regulatory framework

permet aussi à l'IBPT de contrôler le respect des engagements tarifaires de l'opérateur puissant. Les conditions du marché de l'accès à un débit binaire n'ont pas évolué dans une proportion qui permettrait de se dispenser d'une Offre de Référence de Belgacom, qui est une des bases de l'ancien cadre réglementaire.

Conformément à l'article 59 §2 et §3 de la loi relative aux communications électroniques<sup>123</sup>, l'IBPT maintient l'obligation de publication de l'Offre de Référence BROBA II en matière d'accès à un débit binaire.<sup>124</sup>

Comme prévu par l'article 59§5 1<sup>er</sup> alinea de la loi relative aux communications électroniques, l'Offre de Référence doit être approuvée par l'IBPT préalablement à sa publication.

L'Offre de Référence doit être suffisamment détaillée de sorte que celui qui souhaite l'accès au débit binaire ne doive pas payer pour des éléments de réseau ou des facilités qu'il n'estime pas nécessaires à la fourniture de ses services. L'Offre de Référence doit être tenue à jour. A cette fin, conformément à l'article 59§4 de la loi relative aux communications électroniques, l'IBPT doit pouvoir modifier à sa propre initiative et à tout moment l'Offre de Référence afin de tenir compte de l'évolution des offres de Belgacom et des demandes des opérateurs alternatifs.

L'Offre de Référence peut également être modifiée à l'initiative de Belgacom ou d'un bénéficiaire. Les modifications proposées ne sont apportées qu'avec l'accord de l'IBPT. Lorsque l'IBPT marque son accord sur une modification donnée et que celle-ci n'est pas

---

<sup>123</sup> L'article 59§3 de la loi relative aux communications électroniques qui dispose que « nonobstant le § 1<sup>er</sup>, lorsqu'un opérateur est soumis à une des obligations au titre de l'article 61, § 1<sup>er</sup> al. 2, 1°, l'Institut peut lui imposer l'obligation de publier une Offre de Référence telle que décrite au § 2, concernant l'interconnexion, l'accès totalement dégroupé ou l'accès partagé à la boucle locale ou à la boucle locale partielle, l'accès à un débit binaire, ou à une autre forme d'accès, selon le type d'accès qui doit être autorisé par l'opérateur concerné ». § 2. "Lorsqu'un opérateur est soumis à des obligations de non discrimination, l'Institut peut lui imposer de publier une offre de référence, qui soit suffisamment détaillée pour garantir que les opérateurs ne sont pas tenus de payer pour des ressources qui ne sont pas nécessaires pour le service demandé. Elle comprend une description des offres pertinentes réparties en divers éléments selon les besoins du marché, accompagnée des modalités et conditions correspondantes, y compris des tarifs".

<sup>124</sup> L'article 59§3 de la loi relative aux communications électroniques dispose que lorsqu'un opérateur est soumis à une des obligations au titre de l'article 61, § 1<sup>er</sup>, al. 2, 1°, l'IBPT peut lui imposer l'obligation de publier une Offre de Référence telle que décrite au § 2, concernant l'interconnexion, l'accès totalement dégroupé ou l'accès partagé à la boucle locale ou à la boucle locale partielle, l'accès à un débit binaire, ou à une autre forme d'accès, selon le type d'accès qui doit être autorisé par l'opérateur concerné.

immédiatement reprise par Belgacom dans l'Offre de Référence, le bénéficiaire peut compléter et corriger l'Offre de Référence à l'aide des remarques publiées par l'IBPT. Dans ce cas, les modifications en question sont considérées comme apportées par Belgacom.

Si l'opérateur puissant souhaite apporter des modifications à cette offre pendant l'année civile en cours, il demande préalablement l'accord de l'IBPT. Belgacom a l'obligation de répondre aux demandes par l'IBPT de publication d'éléments supplémentaires.

Par ailleurs, Belgacom doit être soumis à l'obligation de communiquer à l'IBPT ses accords d'accès à un débit binaire avec les opérateurs alternatifs dans les 10 jours suivant leur signature, les opérateurs alternatifs restant bien sûr soumis à l'obligation légale de portée générale de communiquer à l'IBPT tout accord relatif à l'accès et à l'interconnexion dans son intégralité (article 53, 2<sup>ème</sup> alinéa de la loi du 13 juin 2005 relative aux communications électroniques). Conformément à l'article 57 de la loi relative aux communications électroniques, l'IBPT vérifiera la conformité des accords d'accès à un débit binaire avec les obligations de Belgacom, notamment en matière de non-discrimination. L'IBPT pourra ordonner la modification de tout accord qu'il estime incompatible avec les obligations découlant des présentes dispositions. La communication des accords d'accès est nécessaire afin de garantir l'application du principe de non-discrimination. En l'absence d'une telle communication, l'IBPT ne serait pas en mesure de contrôler l'application du principe de non-discrimination dans les accords bilatéraux conclus entre l'opérateur puissant et les opérateurs tiers. L'Offre de Référence contient une description des éléments de l'offre et des modalités, conditions et tarifs qui y sont associés. L'IBPT souhaite conserver les dispositions figurant dans la dernière Offre de Référence BROBA II. Ces dispositions ont été considérées raisonnables par le passé. L'absence d'évolution de la situation concurrentielle du marché de l'accès à un débit binaire indique qu'elles demeurent justifiées. Cette obligation est conforme à l'article 61§3 de la loi relative aux communications électroniques qui dispose que les opérateurs peuvent notamment se voir imposer de ne pas retirer l'accès aux ressources lorsqu'il a déjà été accordé.

L'existence d'une Offre de Référence ne fait pas obstacle à la demande d'autres prestations qui n'y figurent pas. Dans ce cas, Belgacom devra examiner les demandes raisonnables d'autres prestations. Les prestations seront par la suite intégrées dans l'Offre de Référence.

L'IBPT pourra être saisi en cas de refus par Belgacom d'accorder la prestation demandée. L'IBPT aura le pouvoir de modifier l'Offre de Référence à tout moment.

L'Arrêté royal du 22 juin 1998 relatif aux conditions d'établissement et d'exploitation de réseaux publics de télécommunication cite un certain nombre de dispositions pouvant figurer dans l'Offre de Référence en matière d'accès à un débit binaire. Dans le cadre de la présente analyse de marché, l'Offre de Référence devra reprendre le contenu des offres de référence passées et traiter des domaines suivants, figurant déjà dans l'Arrêté de 1998 :

► *Conditions techniques et tarifaires associées à l'accès à un débit binaire*

- éléments du réseau auxquels l'accès à un débit binaire est proposé
- informations sur l'architecture du réseau, l'emplacement des points d'accès physiques et disponibilité dans les parties spécifiques du réseau d'accès
- conditions techniques concernant les caractéristiques précises des boucles locales et sous-boucles locales, l'accès, ainsi que l'utilisation de celles-ci
- procédures de commande et d'approvisionnement, restrictions d'utilisation et, le cas échéant, procédures contradictoires d'analyse et de test de lignes
- un SLA doit être défini dans l'Offre de Référence. Il contient les pénalités prévues. L'Offre de Référence peut prévoir, au choix libre du bénéficiaire, un système de prévision (*forecast*) raisonnable si cela a une valeur ajoutée pour le bénéficiaire. Aucun système de prévision ne peut être imposé au bénéficiaire.

► *Services de co-localisation*

- informations sur les sites pertinents de l'opérateur puissant, qui, à cause du nombre de liaisons physiques dont il dispose, est à même de contrôler le marché d'accès à l'utilisateur final, ainsi que les possibilités de co-localisation sur ces sites
- caractéristiques de l'équipement: le cas échéant, restrictions concernant les équipements qui peuvent être co-localisés
- mesures mises en place pour garantir la sûreté des locaux
- conditions d'accès du personnel des opérateurs concurrents
- normes de sécurité
- règles applicables à l'allocation d'espace lorsque l'espace de co-localisation est limité
- conditions pour l'inspection des sites sur lesquels une co-localisation physique est possible, ou pour lesquels la co-localisation a été refusée.

► *Systèmes informatiques et conditions de fourniture*

- conditions d'accès aux systèmes d'assistance opérationnels, systèmes informatiques ou bases de données pour la réservation de commandes, la fourniture, la commande, la facturation ainsi que son évolution d'exécution, la maintenance, et les demandes d'intervention en cas de défaut et la facturation
- délai de réponse aux demandes de fourniture de services et d'installations; conventions contenant le niveau de service, résolution des problèmes, procédures d'escalade et paramètres de qualité du service
- conditions contractuelles standardisées, y inclus, s'il y a lieu, des indemnités prévues en cas de non respect des délais de fourniture ainsi que les compensations pour la mauvaise vérification des conditions d'intervention et de fourniture
- prix ou formules de prix de chaque caractéristique, fonction et installation énumérées ci-dessus.

L'IBPT souhaite que Belgacom mentionne également dans son Offre de Référence des dispositions relatives aux limitations techniques et à la migration des utilisateurs finals :

► *Limitations techniques*

- Seules les limitations techniques, à préciser expressément, dues à l'équipement utilisé, ou à sa version, sont à retenir par Belgacom. Ces limitations ne doivent pas contraindre indûment les choix technologiques des opérateurs tiers. Toute autre liberté de configuration est à laisser au choix du bénéficiaire.
- Ceci signifie que l'offre doit contenir un volet technique décrivant les équipements utilisés par Belgacom, les règles d'ingénierie, et les moyens pour permettre un pilotage et des diagnostics à distance.
- Sans une obligation de liberté technologique dans le cadre de l'offre d'accès à un débit binaire, Belgacom serait en mesure de dicter la technologie utilisée sur les marchés avals, au détriment des consommateurs et du principe de neutralité technologique.

► *Migration des utilisateurs finals*

- Une migration des utilisateurs finals xDSL de Belgacom ou des utilisateurs finals xDSL dans le cadre d'offres xDSL Wholesale vers une mise en service dans le cadre d'un accès à un débit binaire doit être prévue par l'Offre de Référence BROBA II

- Les modalités de migration de l'accès à un débit binaire vers le dégroupage devront également être prévues
- Les conditions tarifaires et techniques de cette migration doivent figurer dans l'Offre de Référence
- Sans une migration « sans coutures », les clients d'opérateurs tiers seront désavantagés par rapport aux clients de la branche détail de l'opérateur puissant, créant ainsi une distorsion dans la concurrence.

Toute prestation d'accès à un débit binaire devra être incluse dans l'Offre de Référence. Belgacom devra répondre à toute demande raisonnable d'accès à un débit binaire, même si la prestation n'est pas prévue dans l'Offre de Référence. Dans ce cas, l'Offre de Référence sera modifiée pour tenir compte de la nouvelle prestation.

Belgacom aura l'obligation de communiquer à l'IBPT les contrats relatifs à l'accès à un débit binaire. L'IBPT aura la possibilité de les modifier s'ils ne sont pas conformes aux principes énoncés ci-dessus.

Ces éléments seront repris dans un Arrêté Royal. L'Offre de Référence est valable du 1er janvier au 31 décembre de l'année qui suit son approbation. Si l'IBPT n'a pas approuvé l'Offre de Référence au 1er janvier, l'Offre de Référence de l'année précédente reste valable, le cas échéant, dans sa forme actualisée. Si au 1<sup>er</sup> janvier, l'Institut a approuvé certaines parties du projet d'Offre de Référence mais pas le projet dans son intégralité, ces parties remplacent, si l'Institut l'estime possible, les parties concernées de l'Offre de Référence de l'année précédente ; le reste du document restant applicable. Les projets d'Offre de Référence sont fournis par Belgacom à l'Institut au plus tard le 15 juillet de chaque année sous forme électronique et adaptable. Si le projet d'Offre de Référence comporte des modifications par rapport à l'Offre de Référence en vigueur, Belgacom joindra la motivation de celles-ci aux documents qu'il fournit à l'Institut. Si la motivation n'est pas jointe ou présente des défauts, la modification concernée est considérée comme non motivée.

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

### *Séparation comptable*

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

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

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

Belgacom devra, toujours à l'aide du modèle et suivant la méthodologie spécifiés par le Roi en application de l'article 60§1, deuxième alinéa de la loi relative aux communications électroniques, séparer sur le plan comptable les différents services d'accès à un débit binaire des services de détail correspondants. Cette obligation est justifiée par la nécessité de contrôler le respect des obligations tarifaires et le principe de non discrimination, notamment entre les prix de gros et les prix de transferts internes. La séparation comptable permettra également de vérifier l'absence de subventions croisées abusives.

Le principe de transparence implique également que Belgacom soit soumis à une obligation de publication d'informations en matière de comptabilisation des coûts et de séparation comptable. L'article 60 de la loi relative aux communications électroniques

dispose que « l'Institut peut entre autres obliger un opérateur intégré verticalement à rendre ses prix de gros et ses prix de transferts internes transparents entre autres pour garantir le respect de l'obligation de non discrimination prévue à l'article 58, ou, en cas de nécessité, pour empêcher des subventions croisées abusives »<sup>125</sup>. Cette obligation est particulièrement pertinente pour le développement de la concurrence sur les marchés des services xDSL. Elle permettra entre autres de vérifier que l'opérateur historique ne procède pas à des discriminations injustifiées entre les prestations fournies à ses services de détail xDSL et les offres fournies aux opérateurs alternatifs, également actifs sur le marché aval. L'obligation de comptabilisation de coûts pèse déjà sur Belgacom. Son maintien ne crée pas une contrainte disproportionnée par rapport à l'objectif recherché, qui est d'assurer une tarification cohérente de l'offre d'accès à débit binaire par rapport aux activités en amont (dégrouper) et en aval (services de détail) de l'opérateur puissant.

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

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

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

Depuis 2001, les tarifs de l'accès à un débit binaire sont réglementés. Compte tenu de l'absence d'évolution de la situation concurrentielle sur le marché de l'accès à un débit binaire, il serait injustifié de ne plus réglementer ces tarifs. En l'absence de concurrents sur

---

<sup>125</sup> Pour sa part, l'article 9§1 de la directive « Accès » dispose que « les autorités réglementaires nationales peuvent, conformément aux dispositions de l'article 8, imposer des obligations de transparence concernant l'interconnexion et/ou l'accès en vertu desquelles les opérateurs doivent rendre publiques des informations bien définies, telles que les informations comptables, les spécifications techniques, les caractéristiques du réseau, les modalités et conditions de fourniture et d'utilisation et les prix.

le marché, Belgacom pourrait être incité à augmenter les prix de l'accès à un débit binaire. Il est donc nécessaire de maintenir l'obligation d'orientation des prix en fonction des coûts. Conformément à l'article 62§2 alinéa 2, l'IBPT prendra en compte « les coûts liés à la fourniture d'une prestation efficace, y compris un retour sur investissement raisonnable ».

A défaut d'une telle obligation, les opérateurs alternatifs seraient alors contraints :

- soit d'utiliser l'offre de revente xDSL Wholesale – l'inconvénient de cette solution est qu'elle n'octroie pas de marge de manœuvre dans la définition des services de détail
- soit d'utiliser le dégroupage – cette solution suppose le déploiement d'un réseau jusqu'à la boucle locale et n'est pas un substitut immédiat pour l'ensemble des opérateurs alternatifs.

Les tarifs des services d'accès à un débit binaire de Belgacom doivent respecter les principes d'orientation vers les coûts raisonnables, liés à la fourniture d'une prestation efficace. L'IBPT définira une méthodologie applicable afin d'adopter une approche qui reflète au mieux les coûts d'une prestation économiquement efficace et préserve les intérêts des consommateurs. Pour préserver une incitation au dégroupage et un encouragement de la concurrence par les infrastructures, l'IBPT veillera à ce que les tarifs de l'accès à un débit binaire ne créent pas de ciseau tarifaire avec ceux de l'accès dégroupé à la boucle locale.

Actuellement il existe une différence de prix significative entre les prestations « BROBA II avec voix » et les prestations « BROBA II sans voix ». Ces différences se justifient par la répartition des coûts de la paire de cuivre. Lorsque l'utilisateur final maintient son abonnement téléphonique pour la partie basse des fréquences de la ligne, une partie des coûts de la paire de cuivre est allouée à l'opérateur qui fournit cet abonnement téléphonique. En revanche, lorsque l'utilisateur final n'a pas d'abonnement téléphonique, l'intégralité des coûts de la paire de cuivre est allouée à l'utilisation des fréquences hautes de la ligne, et se reflète par conséquent dans les tarifs de la prestation « BROBA II sans voix ». Bien que justifiée dans son principe, cette différence de prix ne doit pas cacher des coûts inefficaces ou exagérés de Belgacom. Ainsi, dans la mise en œuvre du système de comptabilisation des coûts, l'IBPT veillera à ce que seuls les coûts d'un opérateur efficace soient pris en compte dans la fixation du prix des prestations BROBA II.

En complément des obligations tarifaires ci-dessus, l'opérateur puissant a l'obligation de ne pas pratiquer des tarifs d'éviction sur les marchés avals. L'IBPT se réserve le droit d'appliquer un test de ciseau tarifaire applicable entre les différents tarifs de l'accès à un débit binaire et les tarifs des services fournis sur les marchés avals par Belgacom. Le test de ciseau tarifaire consistera à garantir un écart suffisant entre les tarifs du service d'accès à un débit binaire et ceux des offres de revente xDSL Wholesale d'une part et ceux des offres de détail d'autre part pour qu'un opérateur alternatif aussi efficace que Belgacom puisse commercialiser ses services de manière viable.

Pour que l'IBPT puisse contrôler le respect des obligations tarifaires, l'opérateur puissant devra :

- soumettre ses tarifs à une approbation préalable de l'IBPT; les tarifs seront intégrés dans l'Offre de Référence
- communiquer, conformément à l'article 62§2 de la loi relative aux communications électroniques, à l'IBPT l'ensemble des éléments permettant à l'IBPT de contrôler le respect des obligations tarifaires.

L'IBPT peut au cours de l'année civile procéder de manière motivée à un réajustement de certains tarifs. L'IBPT pourra modifier, adapter ou préciser, à sa propre initiative ou à la demande justifiée des acteurs du marché, les méthodes de coûts relatives à l'accès à un débit binaire. Ces modifications sont dictées par des évolutions techniques, des développements sur le marché, des adaptations réglementaires, des adaptations à des coûts et prix, etc. L'IBPT prendra en considération la nécessité de préserver la stabilité du marché des communications électroniques.

Conformément à l'article 62§3 de la loi relative aux communications électroniques, Belgacom mettra en œuvre un modèle de comptabilisation des coûts approuvé par l'IBPT. Faute d'un système de comptabilisation des coûts approprié, le respect des obligations de non discrimination et d'orientation sur les coûts serait en effet difficile à contrôler. L'IBPT publiera ultérieurement une décision relative à la description du système de comptabilisation des coûts, conformément à l'article 62§3 de la loi relative aux communications électroniques. Il est également essentiel d'avoir un moyen de vérifier le respect par Belgacom de ce système. Le respect du système de comptabilisation des coûts pourra être vérifié, aux frais de Belgacom, par un réviseur d'entreprises agréé, désigné par

cet opérateur. Une telle décision sera confirmée postérieurement à la publication du système de comptabilisation des coûts par l'IBPT, conformément à l'article 62§4.

## 6 Procédure de consultation

### 6.1 Base légale

La consultation nationale est basée sur l'article 6 de la directive 2002/21/CE <sup>126</sup>:

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

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

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

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

---

<sup>126</sup> Directive 2002/21/CE du Parlement européen et du Conseil relative à un cadre réglementaire commun pour les réseaux et services de communications électroniques (directive « Cadre ») Journal officiel des Communautés européennes L108/33 du 24.4.2002

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

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

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

## **6.2 Modalités pratiques**

### **6.2.1 Durée de la période de consultation**

La période de consultation débute le mardi 25 octobre 2005 et prend fin le lundi 5 décembre à 23.59 heures. Il ne sera pas tenu compte des commentaires que l'IBPT recevra sous forme électronique après la date mentionnée.

### **6.2.2 Adresse et mode d'envoi**

Afin de permettre un traitement rapide des commentaires, les documents doivent être envoyés sous forme électronique, soit en fichier joint à un e-mail, soit sur une disquette ou un CD-Rom. La partie intéressée est toutefois libre de fournir également un exemplaire sur papier. La date de réception de l'exemplaire électronique détermine si un envoi est arrivé à temps ou en retard.

Les commentaires sous forme électronique doivent être envoyés à l'adresse e-mail [smp@ibpt.be](mailto:smp@ibpt.be).

Les parties intéressées qui souhaitent envoyer un exemplaire sur papier peuvent le faire à l'adresse suivante:

IBPT  
ANALYSE DES MARCHES PSM 1, 2, 11, 12  
Tour Astro  
Avenue de l'Astronomie 14 bte 21  
1210 Bruxelles

Les commentaires peuvent être rédigés tant en français qu'en néerlandais.

### **6.2.3 Informations confidentielles**

Les commentaires fournis par les parties intéressées font partie du dossier transmis au Conseil de la Concurrence en vertu des paragraphes 4 et 5 de l'article 55 de la Loi du 13 juin 2005 et à la Commission européenne et aux ARN des autres pays membres en vertu de l'article 7 de la Directive Cadre et de l'article 141 de la Loi du 13 juin 2005.

Au vu des étapes de la procédure ultérieure précitée et de la publicité prescrite, il est important que les commentaires des parties intéressées soient les plus publics possible et contiennent le moins possible d'informations confidentielles. Les informations confidentielles doivent être clairement séparées des informations publiques, soit sous la forme d'un document séparé, soit sous la forme d'une annexe clairement distinguée comme telle.