

**I B P T**

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

**COMMUNICATION DU CONSEIL DE L'IBPT DU 26 DÉCEMBRE 2017  
CONCERNANT LES LIGNES DIRECTRICES  
POUR L'APPLICATION DE TESTS DE COMPRESSION DE MARGE**

## TABLE DES MATIÈRES

|         |  |    |
|---------|--|----|
| 1       | Introduction.....  | 3  |
| 2       | Définition de la compression de marge.....   | 5  |
| 3       | Choix méthodologiques.....   | 6  |
| 3.1     | INTRANTS DE GROS.....  | 6  |
| 3.1.1   | <i>Fourniture en gros d'accès à haut débit.....</i>  | 6  |
| 3.1.2   | <i>Accès de gros au câble.....</i>   | 7  |
| 3.1.3   | <i>Fourniture en gros de segments terminaux de lignes louées.....</i>  | 7  |
| 3.2     | SERVICES DE DÉTAIL.....  | 8  |
| 3.2.1   | <i>Les services de détail liés aux intrants de gros réglementés.....</i>   | 8  |
| 3.2.1.1 | Les services de détail aux clients résidentiels sur la base de la fourniture en gros d'accès à haut débit.....   | 9  |
| 3.2.1.2 | Les services de détail aux petits clients non résidentiels sur la base de la fourniture en gros d'accès à haut débit.....  | 10 |
| 3.2.1.3 | Les services de détail aux clients résidentiels et aux petits clients non résidentiels sur la base de l'accès au câble.....  | 10 |
| 3.2.1.4 | Les services de détail aux grands clients non résidentiels sur la base des segments terminaux de lignes louées NGA et/ou sur la base de la fourniture en gros d'accès à haut débit.....  | 10 |
| 3.2.2   | <i>Niveau d'agrégation.....</i>  | 11 |
| 3.2.2.1 | Les services de détail aux clients résidentiels sur la base de la fourniture en gros d'accès à haut débit.....   | 13 |
| 3.2.2.2 | Les services de détail aux petits clients non résidentiels sur la base de la fourniture en gros d'accès à haut débit.....  | 13 |
| 3.2.2.3 | Les services de détail sur la base de l'accès au câble.....  | 13 |
| 3.2.2.4 | Les services de détail aux grands clients non résidentiels sur la base des lignes louées NGA de gros et/ou sur la base de la fourniture en gros d'accès à haut débit.....  | 13 |
| 3.3     | PORTÉE GÉOGRAPHIQUE.....   | 14 |
| 3.4     | LE NIVEAU D'EFFICACITÉ DE L'OPÉRATEUR DE RÉFÉRENCE.....  | 15 |
| 3.5     | LA PART DE MARCHÉ DE DÉTAIL DE L'OPÉRATEUR DE RÉFÉRENCE.....   | 17 |
| 3.6     | LA NORME DE COÛTS.....   | 18 |
| 3.7     | LE COÛT DU CAPITAL.....  | 19 |
| 3.8     | IMPUTATION DES COÛTS ET DES REVENUS DANS LE TEMPS.....   | 20 |
| 3.9     | PÉRIODE PERTINENTE.....  | 23 |
| 3.10    | TRAITEMENT DES REVENUS TIRÉS DE LA TÉLÉPHONIE MOBILE.....  | 23 |
| 4       | Calcul des coûts en aval, coûts de gros et revenus pertinents.....   | 25 |
| 4.1     | LES REVENUS GÉNÉRÉS PAR LES SERVICES DE DÉTAIL AUX CLIENTS RÉSIDENTIELS ET AUX PETITS CLIENTS NON RÉSIDENTIELS, BASÉS SUR LA FOURNITURE EN GROS D'ACCÈS À HAUT DÉBIT, ET PAR LES SERVICES DE DÉTAIL SUR LA BASE DE L'ACCÈS AU CÂBLE..... | 25 |
| 4.2     | LES REVENUS GÉNÉRÉS PAR LES SERVICES DE DÉTAIL AUX GRANDS CLIENTS NON RÉSIDENTIELS SUR LA BASE DES SEGMENTS TERMINAUX DE LIGNES LOUÉES NGA ET/OU SUR LA BASE DE LA FOURNITURE EN GROS D'ACCÈS À HAUT DÉBIT.....                          | 26 |
| 4.3     | LES PRIX DE GROS.....  | 27 |
| 4.4     | LES COÛTS EN AVAL.....   | 27 |
| 4.4.1   | <i>Les coûts en aval des services de détail aux clients résidentiels et aux petits clients non résidentiels, basés sur la fourniture en gros d'accès à haut débit et par les services de détail sur la base de l'accès au câble.....</i> | 27 |
| 4.4.1.1 | Les coûts de réseau propres.....   | 27 |
| 4.4.1.2 | Les coûts pour la terminaison du trafic dans d'autres réseaux et l'interconnexion.....   | 28 |
| 4.4.1.3 | Coûts de détail.....   | 28 |
| 4.4.1.4 | La majoration pour les coûts communs.....  | 28 |
| 4.4.1.5 | Contributions pour les droits d'auteur et le contenu.....  | 29 |
| 4.4.1.6 | Les coûts de production.....   | 29 |
| 4.4.2   | <i>Les coûts en aval des services de détail aux grands clients non résidentiels sur la base des segments terminaux de lignes louées NGA et/ou sur la base de la fourniture en gros d'accès à haut débit.....</i>                         | 29 |
| 5       | La procédure pour l'application du test de compression de marge.....   | 31 |
| 6       | Signatures.....  | 32 |

## 1 Introduction

La compression de marge peut représenter un problème de concurrence sur les marchés des communications électroniques, surtout pour l'accès Internet à haut débit et les lignes louées. La compression de marge se produit lorsqu'un opérateur verticalement intégré ayant une puissance significative sur le marché (« PSM ») au niveau de gros (« opérateur PSM ») positionne ses prix de détail ou ses prix de gros de manière à ce que la marge entre les coûts de l'intrant de gros et les prix de détail soit insuffisante pour permettre à un concurrent de proposer des produits de détail similaires.

La pratique répandue de regrouper des services au niveau de détail, qui permet des subventions croisées entre les composantes réglementées et non réglementées dans l'offre groupée, a fait augmenter le risque de compression de marge. L'accès Internet à haut débit proposé aux utilisateurs résidentiels est de plus en plus souvent acheté dans le cadre d'offres « multiple play », comprenant également la téléphonie fixe, la télévision, les services mobiles et d'autres produits. Les lignes louées destinées aux utilisateurs non résidentiels sont habituellement achetées avec toute une série d'autres services de communications destinés aux professionnels, reprenant également l'accès Internet à haut débit, les services voix, les services (de données) mobiles, les réseaux privés virtuels (« VPN »), etc.

Pour aborder les problèmes de concurrence, la CRC<sup>1</sup> et l'IBPT ont, dans le cadre de différentes décisions, imposé l'obligation aux opérateurs PSM de ne pas appliquer de compression de marge. Les opérateurs pour lesquels il a été constaté, dans le cadre des décisions en question, qu'ils étaient PSM sont Proximus et les câblo-opérateurs dans leurs zones de couverture respectives.<sup>2</sup>

Afin de concrétiser l'interdiction de compression de marge, telle que celle-ci peut être imposée sur la base d'une procédure d'analyse de marché, l'IBPT publie les présentes *Lignes directrices pour l'application de tests de compression de marge*. Celles-ci précisent les principes selon lesquels l'IBPT examinera une compression de marge. Les principes exposés dans le présent document s'appliquent à tous les produits/marchés réglementés soumis à l'interdiction d'appliquer une compression de marge. Les principes sont appliqués dans des outils de compression de marge basés sur Excel développés à cet effet.

Ces lignes directrices tiennent compte de la recommandation de la Commission sur des obligations de non-discrimination et des méthodes de calcul des coûts cohérentes pour promouvoir la concurrence et encourager l'investissement dans le haut débit (ci-après « la recommandation »), plus précisément de l'annexe II de cette recommandation, qui détermine les paramètres pertinents pour la reproductibilité économique ex ante<sup>3</sup>. En outre, ces lignes directrices tiennent compte du document *Guidance on the regulatory accounting approach to the economic replicability test*<sup>4</sup> de l'ORECE.

---

<sup>1</sup> Conférence des régulateurs du secteur des communications électroniques, qui réunit l'IBPT et les régulateurs des médias.

<sup>2</sup> Brutélé et Nethys vendent leurs services sous la même marque (« VOO »). Brutélé est actif en Wallonie et à Bruxelles, Nethys en Wallonie (anciennement Tecteo) et une petite partie de la Flandre. Telenet était déjà actif en Flandre, à Bruxelles et, dans une moindre mesure, en Wallonie (Hainaut, ancienne zone AIESH), depuis la reprise de Coditel Brabant BVBA et de Coditel SARL (SFR BeLux) en juin 2017.

<sup>3</sup> Cf. recommandation de la Commission du 11 septembre 2013 sur des obligations de non-discrimination et des méthodes de calcul des coûts cohérentes pour promouvoir la concurrence et encourager l'investissement dans le haut débit (2013/466/EU). L'IBPT souhaiterait toutefois souligner que l'équivalence des intrants (EoI) n'est pas imposée aux opérateurs PSM dans le sens de cette recommandation et que cela n'anticipe nullement les conclusions d'une future analyse de marché.

<sup>4</sup> Voir ORECE *Guidance on the regulatory accounting approach to the economic replicability test* (i.e. ex-ante/sector specific margin squeeze tests), BoR (14) 190, 5 décembre 2014.

La recommandation fixe le « concept » de l'application d'un « test de reproductibilité économique » ex ante pour les produits NGA afin de garantir la concurrence. D'un point de vue pratique, le test de reproductibilité économique dont il est question dans la recommandation peut être considéré comme un test de compression de marge ex ante appliqué par les autorités réglementaires nationales dans un environnement NGA.

Il convient de remarquer que contrairement à l'application des tests de compression de marge dans la recommandation, les lignes directrices publiées dans le présent document ne limitent pas l'application des tests de compression de marge aux services large bande NGA, mais englobent également les services haut débit standard avec une vitesse de téléchargement inférieure à 30 Mbps et les lignes louées de nouvelle génération (NGLL).

La méthodologie de départ du droit de la concurrence et de la réglementation se base sur deux optiques différentes, à savoir la réglementation ex post et ex ante. Il convient en outre de garder à l'esprit le fait que la tâche du régulateur est, entre autres, de stimuler et d'encourager la concurrence sur un marché régulé (p.ex. anciennement monopolistique), contrairement au droit de la concurrence, qui a pour objectif premier le maintien ou la restauration d'une concurrence effective au bénéfice du consommateur final. Sur la base de ces objectifs différents, il est souhaitable, logique et nécessaire que le régulateur prévoie sur certains points du test de compression de marge une approche un peu différente de celle des tests les plus courants tels qu'utilisés en droit de la concurrence.

L'IBPT supprimera les lignes directrices précédentes relatives à l'évaluation d'une compression des prix, définies dans sa décision du 11 juillet 2007.

Le document est structuré comme suit :

- la section 2 définit la compression de marge ;
- la section 3 aborde les principaux choix méthodologiques qui ont été effectués ;
- la section 4 traite du calcul des coûts en aval, coûts de gros et revenus pertinents ;
- la section 5 explicite la procédure pour l'application des tests de compression de marge et les mesures à envisager lorsqu'une compression est constatée.

Les lignes directrices ont fait l'objet des consultations publiques suivantes :

- Une première consultation (Consult-2015-F5) entre le 4 décembre 2015 et le 4 février 2016 qui portait sur les lignes directrices et les modèles de calcul pour les services de détail aux clients résidentiels et aux petits utilisateurs non résidentiels sur la base de BROBA ou de WBA VDSL 2 ;
- Une deuxième consultation (Consult-2016-A5) entre le 2 février 2016 et le 16 avril 2016 concernant le module de calcul spécifiquement développé pour les services de détail fournis sur la base de l'accès au câble ;
- Une troisième consultation (Consult-2016-B7) entre le 8 juillet 2016 et le 12 août 2016 portant sur le module pour les grands utilisateurs non résidentiels.

Ces lignes directrices s'appliquent aux décisions d'analyse de marché actuelles et futures imposant une telle mesure. En cas de divergence entre le texte de ces décisions et les lignes directrices, le texte des décisions prévaut.

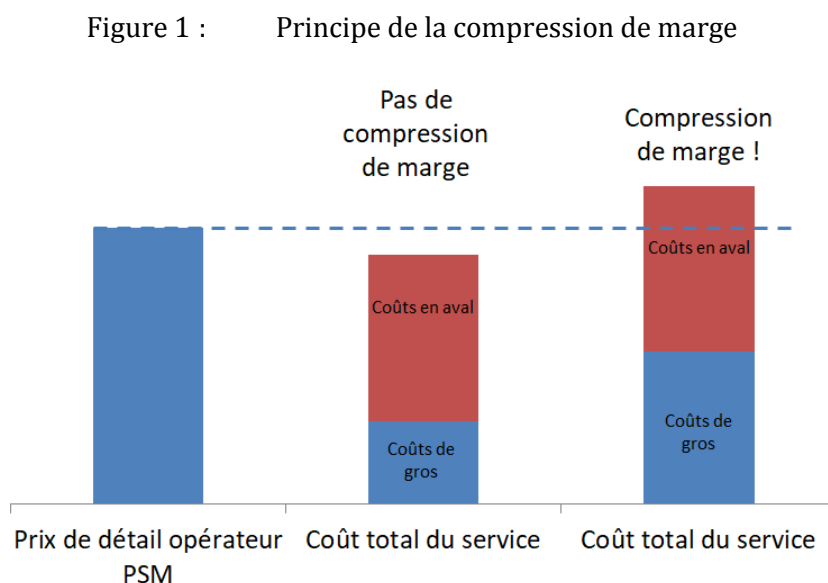
## 2 Définition de la compression de marge

La compression de marge est définie comme « une situation dans laquelle une entreprise verticalement intégrée avec une puissance significative sur un important marché en amont fournit des services à des entreprises concurrentes sur des marchés correspondants en aval et fixe les prix pour l'intrant et le service en aval de manière à ce que les activités de ses concurrents sur le marché de détail ne produisent pas de bénéfice. »<sup>5</sup>

Dans une situation de compression de marge, un opérateur alternatif ne serait pas en mesure de reproduire les prix de détail de l'opérateur PSM sur la base de l'offre de gros de l'opérateur PSM. Une compression de marge peut sérieusement perturber la concurrence et léser les consommateurs en freinant de nouvelles entrées sur le marché, en empêchant la croissance des concurrents ou même en entraînant l'éviction des concurrents du marché.

Il est question de compression de marge lorsque la marge entre tous les revenus et coûts de gros pertinents ne suffit pas pour couvrir les coûts supportés en aval (coûts en aval), y compris une rémunération raisonnable du capital. Les coûts en aval comprennent tous les coûts de réseau propres et les coûts de détail concernant les canaux de distribution. La figure 1 ci-dessous illustre ce qui précède.

La rémunération raisonnable du capital est déterminée sur la base du coût du capital, tel qu'il ressort du coût moyen pondéré du capital (ou « WACC », pour « weighted average cost of capital »)<sup>6</sup>.



<sup>5</sup> Voir l'ERG Common Position on the approach to appropriate remedies in the new regulatory environment, ERG (03) 30rev1, p. 2 (traduction libre).

<sup>6</sup> Les régulateurs utilisent habituellement le « capital asset pricing model » (CAPM) qui déduit le WACC en tant que coût moyen pondéré du capital des dettes et des coûts du capital actif. Les pondérations sont déterminées via les niveaux relatifs de dettes et de capital actif de l'opérateur.

### 3 Choix méthodologiques

Avant tout, une série de choix méthodologiques doivent être effectués en vue de déterminer les paramètres pertinents. Ces choix méthodologiques concernent :

- les intrants de gros ;
- les services de détail et le niveau d'agrégation de ceux-ci ;
- la portée géographique ;
- le niveau d'efficacité de l'opérateur de référence ;
- la part de marché de détail de l'opérateur de référence ;
- la norme de coûts ;
- le coût du capital ;
- la méthode d'imputation des revenus et des coûts ;
- la période concernée (horizon temporel) ;
- le traitement des revenus tirés de la téléphonie mobile.

Les choix de principe de l'IBPT à ce sujet sont détaillés plus avant dans cette section.

#### 3.1 Intrants de gros

Ces lignes directrices tiennent compte des services de gros réglementés qui sont ou seront proposés sur les marchés des lignes louées, de la télévision et de la large bande, à savoir :

- la fourniture en gros d'accès à haut débit par Proximus, y compris le multicast<sup>7</sup> ;
- la fourniture en gros d'accès aux réseaux câblés par les câblo-opérateurs ; et
- les segments terminaux de lignes louées au niveau de gros fournis par Proximus.

Les lignes directrices peuvent toujours être utilisées dans un cadre évolutif, compte tenu de l'évolution des circonstances sur le marché, des obligations ou des méthodologies . Dans des décisions d'analyse de marché futures, l'on peut par exemple stipuler que des offres de gros réglementées existantes doivent être adaptées et/ou remplacées et l'on peut prévoir l'introduction de nouveaux produits réglementés. Les principes exposés dans le présent document s'appliquent à tous les produits/marchés réglementés par l'IBPT qui sont ou seront soumis à l'interdiction d'appliquer une compression des marges l'énumération ci-dessus n'étant pas exhaustive.

##### 3.1.1 Fourniture en gros d'accès à haut débit

Les principaux services réglementés de fourniture en gros d'accès à haut débit assurés actuellement par Proximus comprennent entre autres :

---

<sup>7</sup> Par l'arrêt de la cour d'appel de Bruxelles du 29 juin 2016, la décision de réfection de la CRC du 18 décembre 2014 portant réfection et correction de la décision de la CRC du 1er juillet 2011 sur l'analyse des marchés à large bande a été annulée. Le 7 juillet 2017, une nouvelle analyse de marché proposant de réguler l'accès large bande, y compris le multicast, a été soumise à consultation.

- Belgacom Reference Offer Bitstream Access (« BROBA ») : services bitstream via Ethernet des points d'accès (Access Points) vers ces centraux locaux qui connectent les utilisateurs finals via les lignes xDSL (ADSL, ADSL2+, ADSL2 RE ou SDSL) ;
- Wholesale Bitstream Access (WBA) for VDSL2 (« WBA VDSL ») : services bitstream via Ethernet des points d'accès (Access Points) vers ces centraux locaux qui connectent les utilisateurs finals via des lignes VDSL2.

WBA VDSL2 est le principal service d'accès de gros actuel, vu la forte demande pour des largeurs de bande supérieures. BROBA reste toutefois un service d'accès de gros pertinent, étant donné qu'il existe des zones peu peuplées avec un nombre limité de clients (potentiels) où le VDSL2 n'est pas déployé parce que le business case n'est pas rentable.

En outre, des services multicast de gros sont nécessaires pour proposer des services IPTV aux clients VDSL2. La possibilité de proposer des offres groupées large bande avec l'IPTV est devenue une exigence importante pour permettre à des opérateurs alternatifs de concurrencer Proximus, étant donné que de plus en plus de clients de détail achètent des offres groupées incluant la large bande et l'IPTV.

### 3.1.2 Accès de gros au câble

L'accès de gros aux réseaux câblés fourni par Telenet, Nethys et Brutélé se compose, au moment de la publication des présentes lignes directrices, de :

- la revente des services de télévision analogique ;
- l'accès à la plateforme de télévision numérique ; et
- la revente de l'internet haut débit.

Les services de gros susmentionnés peuvent permettre à un opérateur alternatif de concurrencer les câblo-opérateurs dans leurs zones géographiques respectives pour la fourniture de la télévision, soit séparément, soit en combinaison avec l'internet haut débit.

L'accès à la plateforme de télévision numérique est d'une importance fondamentale, étant donné qu'il offre la possibilité à un opérateur alternatif de proposer une combinaison similaire de chaînes standard et de chaînes haute définition.

### 3.1.3 Fourniture en gros de segments terminaux de lignes louées

L'IBPT a également été attentif aux segments terminaux de lignes louées de nouvelle génération (« NGLL »), étant donné certaines plaintes passées dont il ressortait que les offres de détail non résidentielles de Proximus, prévoyant la connectivité vers différents endroits sur la base du NGA, ne pouvaient pas être reproduites, d'un point de vue économique, par des concurrents sur la base des segments terminaux de lignes louées de gros de Proximus.

Proximus fournit ces services d'accès de gros aux opérateurs alternatifs via son offre Belgacom Reference Offer for Terminating Segments of Leased Lines (« BROTSoLL »). BROTSoLL NGLL prévoit une connectivité Ethernet (Layer 2) entre un point d'accès, nommé OLO Aggregation Point, et l'emplacement de l'utilisateur final via le cuivre ou la fibre.

## Principe 1

Ces lignes directrices tiennent compte des services de gros réglementés qui sont actuellement proposés sur les marchés des lignes louées, de la télévision et de la large bande.

Les lignes directrices peuvent toujours être utilisées dans un cadre évolutif, compte tenu de l'évolution des circonstances sur le marché, des obligations ou des méthodologies.

Au moment de la publication des présentes lignes directrices, les services de gros suivants sont pertinents dans le cadre du test de compression de marge :

- En ce qui concerne Proximus, les services prévus dans les offres de référence :
  - Belgacom Reference Offer Bitstream Access (BROBA) ;
  - Wholesale Bitstream Access (WBA) for VDSL2 (WBA VDSL) éventuellement en combinaison avec Wholesale Multicast Services ;
  - les segments terminaux de lignes louées de la nouvelle génération, comme prévu dans BROTSOLL NGLL.
- En ce qui concerne les câblo-opérateurs :
  - la revente des services de télévision analogique ;
  - l'accès à la plateforme de télévision numérique ; et
  - la revente de l'internet haut débit.

Les principes exposés dans le présent document s'appliquent à tous les produits/marchés réglementés par l'IBPT qui sont ou seront soumis à l'interdiction d'appliquer une compression des marges, l'énumération ci-dessus n'étant pas exhaustive.

## 3.2 Services de détail

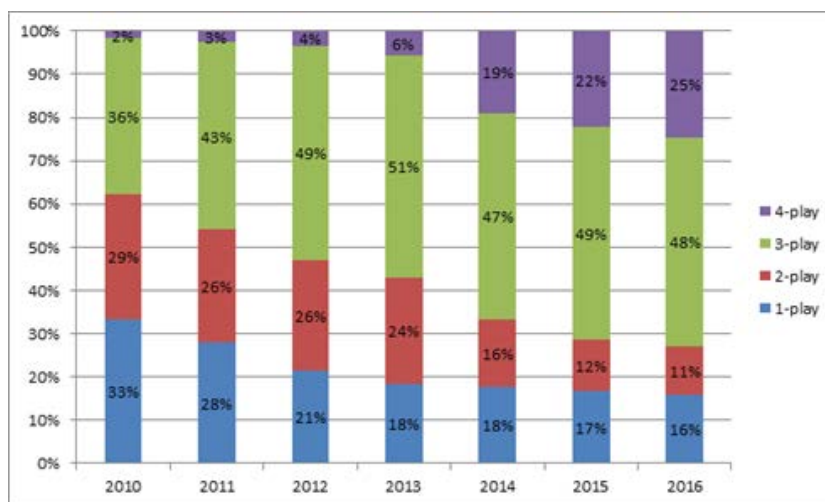
Le test de compression de marge prend en considération les services de détail proposés par les opérateurs PSM sur la base des intrants de gros réglementés. Les lignes directrices et les modules de calcul de la compression de marge en particulier peuvent à tout moment être adaptés par l'IBPT en fonction de l'évolution des marchés de détail et de la disponibilité des produits de détail.

### 3.2.1 Les services de détail liés aux intrants de gros réglementés

Les services de détail pertinents peuvent constituer une offre distincte, mais aussi faire partie d'une offre groupée reprenant d'autres composantes, pour lesquelles aucun intrant de gros réglementé n'est disponible (par ex. des services mobiles). Sur le marché résidentiel notamment, le regroupement de services haut débit avec d'autres services de détail est fréquent en Belgique. Comme le montre la figure ci-dessous, plus de 80 % des clients achètent au moins une offre groupée double play.



Figure 2: Part de l'internet haut débit standalone et des offres groupées large bande sur le marché résidentiel



Source : IBPT

Au moment de la publication des présentes lignes directrices, des opérateurs alternatifs peuvent, sur la base des intrants de gros des opérateurs PSM, fournir des services de détail à :

- des clients résidentiels sur la base de BROBA ou de WBA VDSL2 ;
- de petits clients non résidentiels sur la base de BROBA ou de WBA VDSL2 ;
- des clients résidentiels et à de petits clients non résidentiels sur la base de l'accès de gros au câble ;
- de grands utilisateurs non résidentiels sur la base des segments terminaux des lignes NGLL au niveau de gros et/ou sur la base de WBA VDSL2.

### 3.2.1.1 Les services de détail aux clients résidentiels sur la base de la fourniture en gros d'accès à haut débit

BROBA permet aux concurrents de Proximus de fournir des services large bande standard aux utilisateurs résidentiels au niveau de détail. Cela comprend l'accès Internet à haut débit standard comme un produit distinct ou une partie d'une offre groupée avec la téléphonie vocale. Proximus utilise également ADSL(2+) pour fournir l'IPTV là où le VDSL2 n'est pas déployé.

WBA VDSL 2 permet aux concurrents de fournir des vitesses supérieures pour l'accès à Internet et aussi l'IPTV aux utilisateurs finals, une fonction multicast supplémentaire étant utilisée. Des opérateurs alternatifs peuvent fournir un accès Internet à haut débit séparément ou dans une offre groupée avec l'IPTV et/ou la téléphonie vocale.

Si les opérateurs alternatifs souhaitent proposer des services haut débit à l'échelle nationale, ceux-ci dépendent d'une combinaison de WBA VDSL2 et de BROBA, vu que WBA VDSL2 n'est pas disponible partout. L'IBPT appliquera un test de compression de marge aux services de détail standard sur le marché résidentiel se basant sur une combinaison de BROBA ou de WBA VDSL2. La combinaison sera déterminée par la part de services de détail basés sur BROBA et WBA VDSL2 dans le portefeuille testé.

### ***3.2.1.2 Les services de détail aux petits clients non résidentiels sur la base de la fourniture en gros d'accès à haut débit***

Outre les services large bande standard proposés sur le marché résidentiel, basés sur WBA et BROBA VDSL2, des produits de détail sont vendus exclusivement par Proximus à de petits clients non résidentiels et basés sur les mêmes services de gros. C'est pourquoi l'IBPT appliquera un test de compression de marge distinct sur les services haut débit de détail destinés aux petites entreprises basés sur la même technologie.

Bien que les petits utilisateurs non résidentiels puissent en principe aussi utiliser des produits résidentiels, l'IBPT part du principe que le choix de produits du petit client non résidentiel est généralement déterminé par le meilleur service qui accompagne des offres spécifiques sur ce segment. Cela contraint l'IBPT à effectuer pour ce segment un test de compression de marge spécifique sur la base des produits destinés aux petites entreprises.

L'IPTV peut également faire partie d'offres de détail spécifiques pour les petits clients non résidentiels et est donc également prise en compte dans les calculs de la compression de marge.

### ***3.2.1.3 Les services de détail aux clients résidentiels et aux petits clients non résidentiels sur la base de l'accès au câble***

Grâce à l'accès de gros au câble, des opérateurs alternatifs peuvent proposer des services de télévision en combinaison ou non avec l'accès large bande et d'autres composantes, comme les services voix (over the top). En raison de la réglementation de l'accès au câble existante, les opérateurs alternatifs ne peuvent toutefois pas pour le moment proposer d'accès Internet via le câble comme produit distinct.

En ce qui concerne ce type de services de détail, aucune distinction n'est faite entre les offres pour les clients résidentiels et les petits clients non résidentiels. Sur la base de la réglementation actuelle, la position dominante des câblo-opérateurs porte dans un premier temps sur les services de télévision, qui s'adressent principalement aux utilisateurs résidentiels. Jusqu'à présent, aucune mesure spécifique n'a été imposée aux câblo-opérateurs vis-à-vis des utilisateurs non résidentiels.

### ***3.2.1.4 Les services de détail aux grands clients non résidentiels sur la base des segments terminaux de lignes louées NGA et/ou sur la base de la fourniture en gros d'accès à haut débit***

Des opérateurs alternatifs fournissent des lignes louées de nouvelle génération à de grands clients non résidentiels, sur la base de la technologie Ethernet, qui peuvent se distinguer au niveau de la largeur de bande, de la longueur et de la qualité (par exemple, les options de redondance ou SLA). Vu que les opérateurs alternatifs n'ont pas nécessairement les infrastructures pour l'accès local, ils dépendent de segments terminaux de lignes louées NGA au niveau de gros pour faire des offres de détail.

En outre, les opérateurs alternatifs offrent également l'accès à haut débit de détail à de grands clients non résidentiels sur la base de la fourniture en gros d'accès à haut débit qui répond aux exigences de qualité de grands clients non résidentiels.

## Principe 2

Le test de compression de marge prend en considération les services de détail proposés par les opérateurs PSM sur la base des intrants de gros réglementés. Les lignes directrices et les modules de calcul de la compression de marge en particulier peuvent à tout moment être adaptés par l'IBPT en fonction de l'évolution des marchés de détail.

Au moment de la publication des présentes lignes directrices, des opérateurs alternatifs peuvent, sur la base des intrants de gros des opérateurs PSM, fournir des services de détail à :

- des clients résidentiels sur la base de BROBA ou de WBA VDSL2 ;
- de petits clients non résidentiels sur la base de BROBA ou de WBA VDSL2 ;
- des clients résidentiels et à de petits clients non résidentiels sur la base de l'accès de gros au câble ;
- de grands utilisateurs non résidentiels sur la base des segments terminaux des lignes NGLL au niveau de gros et/ou sur la base de WBA VDSL2.

### 3.2.2 Niveau d'agrégation

La recommandation de la Commission<sup>8</sup> n'exige pas que l'IBPT effectue le test pour toutes les offres de détail, mais seulement pour les produits dits « phare » (considérant 66). La recommandation définit les produits phare comme les produits de détail les plus pertinents en matière de revenus, d'abonnés et de dépenses publicitaires. Les produits phare peuvent aussi bien être des offres standalone que des offres groupées reprenant des produits de détail basés sur des produits de gros réglementés pertinents. Les tests de compression de marge peuvent être effectués pour un groupe de produits phare (« test de portefeuille ») ou pour des produits phare individuels.

L'IBPT estime qu'un test de portefeuille est approprié dans le contexte concurrentiel belge. L'IBPT choisit de composer un portefeuille de produits phare d'opérateurs PSM, identifiés sur la base du nombre d'abonnés qui souscrivent à ces produits. Le portefeuille de produits phare est plus précisément déterminé sur la base de ces produits de détail qui, par ordre décroissant du nombre d'abonnés, représentent ensemble 70 % du nombre total d'abonnés de l'opérateur PSM. À ce sujet, tant les produits proposés actuellement par les opérateurs PSM que les produits historiques (« legacy ») sont pris en considération. L'application des seuils susmentionnés devrait, selon l'IBPT, garantir une représentativité suffisante.

L'utilisation du nombre d'abonnés comme indicateur pour déterminer les produits phare est une approche raisonnable et pragmatique. Les revenus sont un critère de sélection plus difficile à appliquer. Dans des produits groupés, il y a en effet souvent des services de détail basés sur des services non réglementés. En principe, l'analyse ne pourrait reprendre que les revenus pour les services basés sur des intrants réglementés. Vu la structure tarifaire des produits de détail (groupés), il n'est toutefois pas toujours possible de distinguer les revenus obtenus sur la base de composantes non pertinentes afin de déduire ceux-ci des revenus totaux.

Pour éviter que des produits de détail importants ne soient pas pris en considération, l'IBPT estime raisonnable de considérer comme des produits phare tous les produits de détail qui représentent au moins 10 % du nombre total d'abonnés ou qui génèrent des revenus d'au moins 10 % de l'ensemble des revenus de l'opérateur PSM, même s'ils ne font pas partie du groupe de

<sup>8</sup> Recommandation de la Commission du 11 septembre 2013 sur des obligations de non-discrimination et des méthodes de calcul des coûts cohérentes pour promouvoir la concurrence et encourager l'investissement dans le haut débit (2013/466/UE).

produits de détail qui, par ordre décroissant du nombre d'abonnés, représentent ensemble 70 % de l'ensemble des abonnés de l'opérateur PSM.

Selon les circonstances, d'autres produits peuvent également être définis comme des produits phare et être soumis à un test de compression de marge, à savoir :

- des produits lancés récemment par les opérateurs PSM et caractérisés par une croissance significative et/ou un prix très concurrentiel. Dans ce cas, les nombres d'abonnés du futur produit phare seront déterminés par l'IBPT sur la base d'une perspective tournée vers l'avenir ;
- des produits de détail qui remplacent ou remplaceront les produits phare existants, y compris le cas échéant les produits basés sur de nouvelles infrastructures et pour lesquels des intrants de gros réglementés existent.

L'IBPT peut choisir au cas par cas la portée d'un test de compression de marge, en fonction des circonstances. Cette approche est renforcée par un jugement de la Commission dans l'affaire « Slovak Telekom » dans sa décision du 15 octobre 2014 (COMP 39523) et plus précisément par le principe évoqué au § 831 :

*« The margin squeeze test can be applied either at the highest level of detail (that is to say at the level of each individual offer) or at the aggregate portfolio level (that is to say at the level of the mix of services marketed on the retail market). »*

Il convient de noter qu'un test de portefeuille est moins strict que le test de produits individuels, étant donné qu'il offre plus de flexibilité sur le plan de la tarification à l'opérateur PSM. Dans un test de portefeuille, l'opérateur PSM pourrait en effet subir des pertes sur certains produits dans le portefeuille, alors que d'autres produits de détail génèrent suffisamment de marge, de manière à ce que les revenus de tous les produits du portefeuille couvrent les coûts de gros et en aval.<sup>9</sup> Cela permet aux opérateurs PSM de se tourner vers des segments de clientèle spécifiques et de déterminer des niveaux de prix qui correspondent à la propension des clients à payer pour ceux-ci.

Si les opérateurs alternatifs ne souhaitent dupliquer qu'une partie du portefeuille de l'opérateur PSM, la réalisation d'un test sur la base de tout le portefeuille de produits phare de l'opérateur PSM pourrait nuire à la concurrence. L'opérateur PSM pourrait en effet retenir une marge négative sur des produits de détail commercialisés par l'opérateur alternatif. Pour y remédier, le test du portefeuille peut le cas échéant être complété par un test au niveau des produits phare individuels ou d'un groupe de produits phare individuels.

L'approche sur la base du portefeuille ne peut dans tous les cas pas être appliquée sans problème au segment des grands clients non résidentiels, sur lequel l'on utilise une grande variété de contrats sur mesure. Il est par conséquent pratiquement impossible d'identifier pour ce groupe-cible un portefeuille représentatif de produits phare.

Pour les quatre groupes de produits de détail, l'approche est détaillée dans les sections ci-dessous.

---

<sup>9</sup> Cette approche agrégée est sans préjudice de l'application d'autres législations belges ou européennes relatives à des pratiques d'éviction illégitimes ou d'autres pratiques de marché illicites.

### ***3.2.2.1 Les services de détail aux clients résidentiels sur la base de la fourniture en gros d'accès à haut débit***

Les produits phare sont déterminés comme décrit ci-dessus pour des produits de détail basés sur BROBA ou WBA VDSL2. Les produits de détail peuvent englober la large bande séparément ou dans le cadre d'offres groupées avec l'IPTV, la voix et des composantes basées sur des intrants de gros non réglementés.

Dans le cas de Proximus, les produits de la filiale Scarlet sont également pris en compte.

### ***3.2.2.2 Les services de détail aux petits clients non résidentiels sur la base de la fourniture en gros d'accès à haut débit***

Les produits phare sont déterminés pour des produits de détail pour de petits clients non résidentiels, sur la base de BROBA ou de WBA VDSL 2. Les produits de détail peuvent être la large bande seule ou dans le cadre d'offres groupées reprenant la voix, l'IPTV et d'autres composantes.

Il s'agit ici de produits de détail standard, proposés comme tels sur le site Internet de Proximus. Les produits sur mesure s'adressant aux grands clients non résidentiels et basés sur BROBA et WBA VDSL2 ainsi que les lignes louées NGA en sont exclus. Ceux-ci font l'objet d'un test de compression de marge distinct (voir ci-dessous).

### ***3.2.2.3 Les services de détail sur la base de l'accès au câble***

L'obligation réglementaire exige que tout câblo-opérateur permette la reproductibilité de ses profils standard et de ses profils spécifiques dont les caractéristiques techniques sont déterminées par le demandeur d'accès.

En général, un demandeur d'accès s'orientera vers les produits les plus demandés dans une zone câblée donnée et fera correspondre son portefeuille de produits par rapport à cela. Dans le cadre du test de compression de marge, l'on tient uniquement compte des tarifs de gros des profils standard.

### ***3.2.2.4 Les services de détail aux grands clients non résidentiels sur la base des lignes louées NGA de gros et/ou sur la base de la fourniture en gros d'accès à haut débit***

La réalité du marché sur ce segment des grands clients non résidentiels implique que l'on travaille avec une grande variété de contrats sur mesure. Il est par conséquent pratiquement impossible d'identifier pour ce groupe-cible un portefeuille représentatif de produits phare.

L'IBPT choisit, pour ce type de services de détail, de réaliser le test de compression de marge à deux niveaux :

- un test au niveau agrégé, effectué pour les composantes « connectivité », « CPE », « QoS », « SLA » et « Managed Services », appliqué sur tout le portefeuille du segment Proximus Explore ou tout autre portefeuille qui remplacerait Explore à terme.

- un test au niveau d'un contrat individuel, ne tenant pas compte des « Managed Services », contrairement au test au niveau agrégé.<sup>10</sup> L'IBPT peut éventuellement aussi effectuer des tests de compression de marge sur la base de plusieurs contrats similaires conclus pendant la même période et comparables notamment sur le plan des spécifications techniques, des exigences des clients finals et des emplacements à raccorder.

Les tests susmentionnés peuvent être effectués indépendamment.

### Principe 3

En ce qui concerne les services de détail destinés aux clients résidentiels et aux petits clients non résidentiels sur la base de la fourniture en gros d'accès à haut débit et aux clients sur la base de l'accès au câble, seuls les produits phare seront soumis aux tests de compression de marge.

L'IBPT estime qu'un test de portefeuille est approprié dans le contexte concurrentiel belge. L'IBPT choisit de composer le portefeuille de produits phare d'opérateurs PSM, identifiés sur la base du nombre d'abonnés qui souscrivent à ces produits. Le portefeuille de produits phare est plus précisément déterminé sur la base de ces produits de détail qui, par ordre décroissant du nombre d'abonnés, représentent ensemble 70 % du nombre total d'abonnés de l'opérateur PSM. À ce sujet, tant les produits proposés actuellement par les opérateurs PSM que les produits historiques (« legacy ») sont pris en considération.

Pour éviter que des produits de détail importants ne soient pas pris en considération, l'IBPT estime raisonnable de reprendre comme des produits phare tous les produits de détail qui représentent au moins 10 % du nombre total d'abonnés ou qui génèrent des revenus d'au moins 10 % de l'ensemble des revenus de l'opérateur PSM.

Selon les circonstances, d'autres produits peuvent également être définis comme des produits phare, à savoir :

- des produits lancés récemment par les opérateurs PSM et caractérisés par une croissance significative et/ou un prix très concurrentiel. Dans ce cas, les nombres d'abonnés du futur produit phare seront déterminés par l'IBPT sur la base d'une perspective tournée vers l'avenir ;
- des produits de détail qui remplacent ou remplaceront les produits phare existants, y compris le cas échéant les produits basés sur de nouvelles infrastructures et pour lesquels des intrants de gros réglementés existent.

Le test du portefeuille peut le cas échéant être complété par un test au niveau des produits phare individuels.

Pour les services de détail aux grands clients non résidentiels sur la base des lignes louées NGA de gros et/ou l'accès large bande de gros, le test de compression de marge sera mis en œuvre à deux niveaux : un test au niveau contractuel et un test au niveau agrégé sur tout le portefeuille du segment de Proximus. Ces tests peuvent être effectués indépendamment.

### 3.3 Portée géographique

Pour les produits de détail, qui s'appuient sur des intrants de gros réglementés, le marché géographique concerné, comme défini dans les analyses de marché sous-jacentes, détermine en essence la portée géographique des prestations de détail.

<sup>10</sup> Le test au niveau contractuel s'inspire d'un modèle bottom-up et il n'est pas évident dans ce cadre d'allouer de manière judicieuse les coûts liés à la fourniture de ces services à un contrat donné.

L’empreinte géographique est nationale pour les produits de détail basés sur BROBA et WBA VDSL2. La portée géographique pour les services de détail sur la base de l’accès au câble est déterminée par l’empreinte géographique respective du câblo-opérateur.

L’IBPT ne tiendra pas compte de certains services de détail dans le cadre du test de compression de marge lorsque ceux-ci sont par exemple fournis dans des zones où il y a suffisamment de concurrence. Une telle approche dépendra de la manière dont le remède de compression de marge est formulé dans la décision d’analyse de marché pertinente.

Dans le cadre de la décision de l’IBPT du 8 août 2013, des critères ont par exemple été fixés pour déterminer si une zone ne sera pas prise en considération pour l’analyse de la compression de marge, à savoir la présence d’au moins deux autres infrastructures d’accès basées sur la fibre optique, la longueur de ces lignes concurrentes et la question de savoir si celles-ci terminent dans un LEX spécifique<sup>11</sup>.

#### Principe 4

Pour les produits de détail, qui s’appuient sur des intrants de gros réglementés, le marché géographique concerné tel qu’il est défini dans les analyses de marché sous-jacentes détermine en essence la portée géographique des prestations de détail.

- L’empreinte géographique est nationale pour les produits de détail basés sur BROBA et WBA VDSL2 ;
- Pour les produits de détail basés sur l’accès de gros au câble, l’empreinte géographique est le territoire respectif de la couverture du câble.

### 3.4 Le niveau d’efficacité de l’opérateur de référence

L’une des questions que l’on doit se poser est celle de savoir si le niveau d’efficacité de l’opérateur de référence doit être comparable à l’échelle (et au niveau d’efficacité) de l’opérateur PSM ou à l’échelle (et au niveau d’efficacité) d’un opérateur (alternatif) générique.

Trois approches différentes peuvent ce faisant être envisagées :

- le test de l’opérateur aussi efficace (ou « EEO » pour « Equally Efficient Operator »), pour lequel l’on part de la même échelle et de la même efficacité que l’opérateur PSM ;
- le test de l’opérateur raisonnablement efficace (ou « REO » pour « Reasonably Efficient Operator »), pour lequel l’on part de l’efficacité et de l’échelle d’un opérateur alternatif raisonnablement efficace ;
- le test EEO adapté, qui se base sur l’EEO mais qui permet des adaptations à l’échelle et à l’efficacité de l’opérateur PSM ou l’ajout de coûts spécifiques qui peuvent uniquement être supportés par des opérateurs alternatifs en leur qualité de demandeurs d’accès. Les adaptations à l’échelle et à l’efficacité pourraient survenir au niveau des activités pour lesquelles l’efficacité de l’opérateur PSM ne peut pas être égalée ou, inversement, des activités pour lesquelles des opérateurs alternatifs sont en réalité plus efficaces.

<sup>11</sup> Voir 4:352 de la décision de l’IBPT du 8 août 2013 relative à l’analyse du marché 6 et du marché 7 ; un ou deux segments terminaux de la ligne louée concurrentielle doit ou doivent être raccordé(s) à l’un des LEX suivants : 02AND, 02BOS, 02BTR, 02DRO, 02EVE, 02GIL, 02IXE, 02KOR, 02LIN, 02MAR, 02MOL, 02NOR, 02SAC, 02STRO, 02UKK, 02VIL, 02WOL, 03BER, 03BRD, 03CEN, 03DEU, 03HAV, 03MER, 03SIL, 03WIL, 03ZUI, 11HAS, 16HSR, 16LEU, 16VEL, 56KOR, 91AMA, 91GEN, 91OOS, 91PIE et 91WET.

Conformément à la recommandation de la Commission<sup>12</sup>, le point de départ pour le niveau pertinent de l'efficacité doit être l'approche EEO.

D'un point de vue ex post, une approche EEO pure est privilégiée, vu la meilleure prévisibilité du test pour les parties prenantes. L'application d'un test EEO adapté constitue toutefois l'approche recommandée d'un point de vue ex ante, étant donné que dans ce cadre le test s'inscrit dans l'objectif du régulateur de promouvoir la concurrence effective afin de veiller à ce que les utilisateurs retirent un bénéfice maximal en termes de choix, de prix et de qualité.

L'IBPT invoque à ce niveau le considérant 65 et l'annexe II de la recommandation, où il est précisé que dans certaines conditions, des adaptations doivent être justifiées au niveau de l'échelle, pour veiller à ce que la reproductibilité économique soit une perspective réaliste. Ces conditions se manifestent si « l'entrée ou le développement sur le marché ont été entravés dans le passé » ou si « le volume très faible des lignes et leur couverture géographique extrêmement limitée par rapport au réseau NGA de l'opérateur PSM indiquent que les conditions économiques objectives ne favorisent pas le passage des autres opérateurs à une échelle supérieure ». Le considérant 65 de la recommandation indique également : « Dans de tels cas, l'échelle raisonnablement efficace définie par l'ARN ne devrait pas dépasser celle d'une structure de marché comptant un nombre suffisant d'opérateurs éligibles pour assurer une concurrence effective. »

L'IBPT estime que les adaptations en termes d'échelle doivent se justifier en raison des conditions particulières sur les marchés belges. Sur le marché résidentiel par exemple, Mobistar, Snow et Billi, entre autres, n'ont, par le passé, pas réussi leur entrée sur le marché. Dans tous les cas, on peut constater sur l'ensemble des segments de marché que le nombre de lignes d'opérateurs alternatifs est resté très limité et que la compétitivité se déploie jusqu'à présent de manière insuffisante.

L'IBPT estime que de nouvelles adaptations peuvent se justifier lorsque le concept d'EEO pur ne tient pas compte des composantes de coûts qui ne sont pas pertinentes pour un opérateur PSM verticalement intégré, mais qui sont toutefois à la charge d'un opérateur alternatif efficace qui s'appuie sur le service d'accès de gros de l'opérateur PSM. De tels coûts apparaissent par exemple en raison de la colocalisation. En outre, dans le cadre du développement du modèle de compression de marge, l'on évaluera si le projet de réseau cœur et d'agrégation d'un opérateur alternatif efficace peut être différent par rapport à l'infrastructure réseau de l'opérateur PSM. Des paramètres qui ne sont pas liés au réseau peuvent également être adaptés en fonction de l'échelle des opérateurs alternatifs.

Vu ce qui précède, la préférence de l'IBPT va à une approche EEO adaptée, parce que celle-ci permet :

- d'effectuer des adaptations lorsque des opérateurs alternatifs ont une échelle considérablement inférieure par rapport à l'opérateur PSM et de ce fait peuvent déployer certaines activités en aval d'une manière moins efficace ; et
- de prendre en compte des coûts spécifiques d'opérateurs alternatifs, comme des coûts de colocalisation.

---

<sup>12</sup> Recommandation de la Commission du 11 septembre 2013 sur des obligations de non-discrimination et des méthodes de calcul des coûts cohérentes pour promouvoir la concurrence et encourager l'investissement dans le haut débit (2013/466/UE).



## Principe 5

Le niveau d'efficacité est en principe celui d'un opérateur aussi efficace adapté (test EEO). L'IBPT peut effectuer des adaptations au test EEO en ce qui concerne les activités pour lesquelles l'efficacité de l'opérateur PSM ne peut pas être égalée. Les adaptations portent sur l'échelle et les coûts spécifiques supportés par des opérateurs alternatifs en leur qualité de demandeur d'accès.

### 3.5 La part de marché de détail de l'opérateur de référence

Les adaptations en termes d'échelle dont il est question à la section 3.4 concernent des adaptations (des valeurs) de certains paramètres de coûts pour mettre en évidence un niveau inférieur d'efficacité.

En outre, il convient de tenir compte du fait qu'un opérateur alternatif ne détient en général qu'une part de marché relativement faible et que différents coûts en aval uniques (par exemple les investissements réalisés au niveau des équipements actifs) doivent par conséquent être répartis sur un nombre d'abonnés inférieur à celui de l'opérateur PSM. Plus le nombre d'abonnés est faible, plus les coûts par client seront élevés.

À cet effet, l'IBPT doit déterminer la part de marché que devrait atteindre un opérateur alternatif pour devenir un concurrent viable en Belgique. En outre, il conviendrait de répondre aux exigences suivantes, compte tenu du contexte belge :

- elle doit être assez petite pour qu'un opérateur alternatif puisse entrer sur le marché et procéder à un élargissement d'échelle ; et
- elle doit établir une structure de marché avec un nombre suffisant d'opérateurs entrant en considération pour garantir une concurrence efficace. Étant donné qu'un opérateur alternatif dépend d'un service de gros spécifique, le nombre maximum d'abonnés est limité par l'empreinte géographique du réseau de l'opérateur PSM.

À l'heure actuelle, Proximus et les câblo-opérateurs régionaux respectifs sont les principaux acteurs parmi lesquels les clients résidentiels et les petits clients non résidentiels peuvent choisir. Les concurrents qui ont utilisé le dégroupage de la boucle locale et/ou une fourniture en gros d'accès à haut débit ont quitté le marché ou disposent seulement d'une petite part de marché. Un opérateur a procédé au lancement commercial de produits sur le marché de détail et est encore pleinement occupé à constituer une clientèle.

Avant, les ARN maintenaient une part de marché de 5-25 % pour les tests de compression de marge.<sup>13</sup> L'IBPT estime que, dans le contexte belge, une part de marché de 15 % du nombre (total) de lignes d'accès des opérateurs PSM doit être adoptée comme point de départ. Étant donné qu'un opérateur alternatif ne basera en principe ses produits que sur une des technologies disponibles, cette valeur ne reflète donc pas la part de marché qu'un opérateur alternatif pourrait atteindre au niveau national. Le test de compression de marge a été conçu pour veiller à ce qu'un opérateur alternatif puisse développer un business case réalisable dans de telles conditions.

De même, en ce qui concerne le segment des grandes entreprises, il peut être approprié d'effectuer des adaptations en fonction de la part de marché qu'un opérateur alternatif peut raisonnablement atteindre sur le marché de détail.

---

<sup>13</sup> Voir ORECE (2014) : Guidance on the regulatory accounting approach to the economic replicability test (i.e. ex-ante/sector specific margin squeeze tests), BoR (14) 190, 5 décembre 2014.

## Principe 6

La part de marché pertinente reflète celle d'un opérateur EEO adapté. Compte tenu de la situation concurrentielle en Belgique, on se base sur une part de 15 % du nombre total de lignes d'accès de l'opérateur PSM en ce qui concerne les services pour les clients résidentiels et les petits clients non résidentiels.

De même, en ce qui concerne le segment des grandes entreprises, il peut être approprié d'effectuer des adaptations en fonction de la part de marché qu'un opérateur alternatif peut raisonnablement atteindre sur le marché de détail.

### 3.6 La norme de coûts

La recommandation<sup>14</sup> présente le modèle des coûts différentiels à long terme plus (« LRIC+ » ou « long-run average incremental costs plus ») comme la norme de coûts appropriée (considérant 67).

Les « coûts différentiels » renvoient aux coûts « directement liés à la modification d'une activité, par exemple le surcoût de la fourniture d'un service par rapport à une situation dans laquelle ce service n'est pas fourni, dans l'hypothèse où toutes les autres activités de production restent inchangées ».

Les « coûts différentiels à long terme (LRIC) » concernent les coûts différentiels qui correspondent à un horizon temporel dans lequel tous les facteurs de production, y compris les biens d'équipement, varient en fonction de l'évolution de la demande due aux changements du volume ou de la structure de production. Par conséquent, tous les investissements sont considérés comme des coûts variables. Le « + » englobe une majoration, à savoir une « augmentation apportée au coût différentiel d'un service donné afin d'imputer et de récupérer les coûts communs en les répartissant entre tous les services pour lesquels ils sont pertinents ».

Cette norme de coûts garantit la possibilité aux nouveaux arrivants de récupérer les coûts réalisés de manière efficace. La norme LRIC+ correspond aux décisions d'entrée sur le marché qui exigent que tous les coûts pertinents soient couverts à long terme. Par contre, s'appuyer uniquement sur des coûts variables ou évitables négligerait les coûts fixes qui constituent une composante de coûts importante pour les opérateurs de télécommunications. Seules des décisions tarifaires avec une perspective à court terme peuvent être prises sur cette base.

Les données LRIC+ peuvent être calculées sur la base de données bottom-up ou top-down. Lorsqu'aucune donnée LRIC n'est disponible, notamment pour les coûts de détail, on aura recours aux coûts intégralement répartis (« FDC » ou « Fully Distributed Costs »), tels qu'ils ressortent de la comptabilité de l'opérateur PSM. Avec ces données de coûts comme référence, des adaptations raisonnables sur le plan de l'échelle et de l'efficacité peuvent être effectuées.

Pour le test au niveau contractuel dans le segment des grands clients non résidentiels, seuls les coûts différentiels liés à un contrat spécifique sont pris en compte. En principe, plus la portée du test est petite, plus il est vraisemblable que le LRIC (moyen) pertinent soit inférieur, pour autant que des coûts surviennent qui soient fixes et communs pour un plus large éventail de produits qui ne seraient pas économisés si un produit seul ou un petit ensemble de produits n'était plus fourni.

---

<sup>14</sup> Recommandation de la Commission du 11 septembre 2013 sur des obligations de non-discrimination et des méthodes de calcul des coûts cohérentes pour promouvoir la concurrence et encourager l'investissement dans le haut débit (2013/466/UE).

### **Principe 7**

La norme de coûts pertinente est LRIC+ (les coûts différentiels à long terme plus une majoration pour les coûts communs).

Lorsqu'aucune donnée LRIC n'est disponible, on aura recours aux coûts intégralement répartis (« FDC » ou « Fully Distributed Costs »), tels qu'ils ressortent de la comptabilité de l'opérateur PSM.

Pour le test au niveau contractuel dans le segment des grands clients non résidentiels, seuls les coûts différentiels liés à un contrat spécifique sont pris en compte.

## **3.7 Le coût du capital**

Un demandeur d'accès devrait être en mesure de reproduire économiquement une offre de détail de l'opérateur PSM. Le rendement concurrentiel pertinent dans le contexte d'un test de compression de marge est déterminé via l'application d'une approche du type « coût moyen pondéré du capital » (ou « WACC » pour « Weighted Average Cost of Capital »).

Le WACC représente les coûts d'opportunité du capital investi dans l'entreprise et donc le résultat de l'investissement nécessaire pour compenser ces coûts d'opportunité. Le WACC devrait refléter le risque de la branche « retail » d'un opérateur alternatif efficace et doit donc être repris dans les calculs pertinents des coûts en aval. Dans le modèle de compression de marge, le WACC joue un rôle dans le calcul du CAPEX du réseau de l'opérateur alternatif et dans l'annualisation de charges de gros uniques et de composantes de prix de détail.

L'IBPT a déterminé le WACC pour les opérateurs de réseau mobile et fixe concernant les services de gros pour la période 2015-17.<sup>15</sup> Le WACC fixé est utilisé dans la détermination des charges de gros dans des décisions concernant le contrôle des prix pour une série de marchés de gros.

L'IBPT considère ce WACC comme étant également un point de départ raisonnable pour des produits d'opérateurs alternatifs basés sur l'accès.

### **Principe 8**

L'IBPT applique un taux de rendement raisonnable, tel que déterminé dans les décisions prises par l'IBPT à ce sujet.

---

<sup>15</sup> Décision du Conseil de l'IBPT du 26 février 2015 concernant le coût du capital pour les opérateurs puissants en Belgique. Le coût du capital sera soumis à une révision en 2018, en référence au plan opérationnel 2018 de l'IBPT (fiche C/1/2018/10).

### 3.8 Imputation des coûts et des revenus dans le temps

Lors de l'exécution d'un test de compression de marge, la période pertinente doit être déterminée ainsi que l'imputation des coûts et des revenus au fil des ans. Les approches suivantes peuvent être distinguées :

- une approche par période ; ou
- une approche multipériodique sous la forme
  - d'une méthode d'actualisation des flux de trésorerie (ou « DCF » pour « Discounted Cash Flow ») ; ou
  - d'une approche en conditions stabilisées.

L'approche par période peut partir de l'exercice comme base de l'analyse. Si un exercice était choisi comme période pertinente, l'on devrait tenir compte des revenus et des coûts tels qu'ils se présentent au cours de cette période. Cela signifie que les revenus et coûts uniques, non récurrents, font partie du calcul de la compression de marge l'année du paiement ou de la réception, indépendamment du fait qu'ils peuvent être économiquement pertinents pour plusieurs périodes.

L'approche par période pourrait à terme entraîner l'imputation erronée de coûts et de revenus. À l'aide de cette approche, il pourrait donc être question de compression de marge dans une période et non dans une autre, alors que rien n'a changé au niveau des coûts, des prix de gros/de détail et de répartition des clients. Cela serait la conséquence d'une répartition incorrecte de revenus et de coûts non récurrents au fil des ans.

Une approche multi périodique telle que prescrite par la recommandation<sup>16</sup> prévient de telles distorsions, étant donné que les flux de trésorerie entrants et sortants sont répartis sur la période pertinente. En appliquant une approche multi périodique sous la forme d'une approche DCF, les flux de trésorerie entrants et sortants sont actualisés pour les produits de détail considérés. Les flux de trésorerie varient habituellement de période en période. Ils dépendent de paramètres tels que des différences au niveau des tarifs de détail, le nombre d'abonnés, les différents paramètres de coûts définis par les investissements, les coûts de fonctionnement, les stratégies marketing au cours de différentes périodes, etc.

Idéalement, l'approche DCF nécessite la disponibilité d'informations « parfaites » sur l'augmentation du nombre d'abonnés au fil des ans, d'autres évolutions dynamiques de prix de détail appliquées par Proximus et/ou les câblo-opérateurs, l'évolution du prix de gros, les coûts en aval pertinents, etc. Chaque élément repris dans les calculs du test de compression de marge doit être déterminé pour chaque période. Du point de vue d'un business case, l'horizon temporel doit couvrir la durée de vie du portefeuille de produits testés. Le résultat de cette approche est une valeur actuelle nette (ou « VAN ») de tous les flux de trésorerie escomptés et futurs pour le portefeuille de produits considéré. Si la VAN est positive, le portefeuille fournit un bénéfice pour l'opérateur. Si la VAN est négative, le portefeuille entraîne une perte et une compression de marge survient.

En outre, l'approche DCF tient compte de la pénétration escomptée du produit sur le marché, sur la base de prévisions. Cette approche DCF est complexe et lourde étant donné que les calculs sont répétés pour chaque période considérée au cours de laquelle des prévisions concernant la part de marché, les revenus, les coûts, etc. sont différentes.

---

<sup>16</sup> Recommandation de la Commission du 11 septembre 2013 sur des obligations de non-discrimination et des méthodes de calcul des coûts cohérentes pour promouvoir la concurrence et encourager l'investissement dans le haut débit (2013/466/UE).

L'approche en conditions stabilisées se base (en théorie) sur la stabilité de la situation actuelle du marché pendant la période considérée. En ce qui concerne le détail, cela signifie un nombre constant d'abonnés de détail avec un profil utilisateur constant qui souscrit à une offre groupée identifiée de produits phare sur le marché de détail. Pour les services de détail, tous les services de gros nécessaires, les investissements de réseau et les autres contributions nécessaires de l'opérateur sont identifiés. Ensuite, les coûts en aval correspondants sont déterminés pour générer les services de détail demandés sur une base continue au fil des années. Conformément au nombre constant d'abonnés de détail, les services de détail génèrent des revenus, mais entraînent également des coûts liés aux services de gros, aux réseaux et aux autres activités nécessaires.

L'approche en conditions stabilisées est également une approche multi périodique, dans le sens où les flux de trésorerie entrants et sortants (les revenus et les coûts) sont imputés dans le temps sur la base de l'origine des coûts, actualisés et ensuite répartis pour la période en question afin de calculer les coûts et revenus mensuels (en utilisant la formule d'annuité et la durée de vie des actifs ou du client). Ainsi, des coûts et revenus mensuels constants et des coûts mensuels constants sont déduits. Il serait question de compression de marge si la somme des revenus mensuels calculés ne suffisait pas pour couvrir la somme de tous les coûts mensuels calculés plus les charges de gros. Une approche en conditions stabilisées peut être considérée comme une approximation pragmatique et raisonnable d'une approche DCF, surtout en l'absence d'intrants de données vérifiés pour des évolutions futures, qui doivent être intégrés au modèle DCF. Dans la pratique, le modèle en conditions stabilisées est régulièrement adapté pour veiller à ce que la structure du modèle et la réalité du marché divergent le moins possible.

Figure 3 : Approches pour le calcul du test de compression de marge

|   | <b>Par période</b>   | <b>DCF</b>  | <b>Conditions stabilisées</b>  |
|---|--|---|--|
| <b>Période</b>                                | Exercice   | Durée de vie du produit   | Durée de vie du client ou durée de vie économique des actifs   |
| <b>Revenus</b>                                | Revenus pendant l'exercice   | Tous les revenus (actualisés) prévus pour chaque année de la durée de vie du produit    | Les revenus de détail déterminés sur la base du nombre d'abonnés constant et les prix de détail actuels ; tous les revenus sont annualisés selon la durée de vie du client |
| <b>Coûts</b>                                  | Coûts pendant l'exercice   | Tous les coûts (actualisés) spécifiés pour chaque année de la durée de vie du produit   | Tous les coûts qui correspondent au nombre d'abonnés et à leur profil d'utilisation, annualisés selon la durée de vie du client ou la durée de vie des actifs              |
| <b>Calcul du test de compression de marge</b> | Comparaison des revenus et des coûts : pas de compression de marge si les revenus couvrent les coûts | Calcul de la VAN : pas de compression de marge si la VAN est supérieure ou égale à zéro | Comparaison des revenus et coûts annualisés : pas de compression de marge si les revenus annualisés couvrent les coûts annualisés  |
| <b>Exigences de données</b>                   | Revenus et coûts de l'exercice   | Revenus et coûts pour chaque année de la durée de vie du produit                        | Revenus et coûts pour la situation en conditions stabilisées   |

En ce qui concerne les produits de détail aux clients résidentiels et aux petits clients non résidentiels, basés sur la fourniture en gros d'accès à haut débit et de services de détail basés sur l'accès au câble, l'IBPT préfère l'approche en conditions stabilisées à une approche DCF. Une approche DCF est assez complexe et lourde parce qu'elle est basée sur une estimation des paramètres pertinents pendant la période en question. L'approche en conditions stabilisées donne des informations concernant la compression de marge pour chaque période spécifique. Simultanément, les coûts et revenus sont imputés correctement au fil des années et actualisés si nécessaire. Une approche en conditions stabilisées est très transparente et pratique. Un test de compression de marge du type conditions stabilisées effectué périodiquement peut également tenir compte des évolutions du marché, vu que cela permet à l'IBPT d'adapter les nombres d'abonnés, les évolutions tarifaires, etc. aux véritables données de marché, au lieu de se baser sur des prévisions incertaines.

En ce qui concerne les services de détail aux grands clients non résidentiels, sur la base des segments terminaux de lignes louées NGA et/ou sur la base de la fourniture en gros d'accès à haut débit et plus précisément dans le cadre du test agrégé sur tout le portefeuille du segment, le test de compression de marge sera effectué sur la base d'une approche par période. Ce principe n'est pas pertinent pour le test bottom-up au niveau contractuel qui sera effectué sur la base des revenus et des coûts qui surviennent pendant la durée du contrat.

### **Principe 9**

En ce qui concerne les produits de détail aux particuliers et aux petits clients non résidentiels, basés sur la fourniture en gros d'accès à haut débit et de services de détail basés sur l'accès au câble, le test de compression de marge sera effectué sur la base d'une approche multi périodique sous la forme d'une analyse en conditions stabilisées.

En ce qui concerne les services de détail aux grands clients non résidentiels, sur la base des segments terminaux de lignes louées NGA et/ou sur la base de la fourniture en gros d'accès à haut débit et plus précisément dans le cadre du test agrégé sur tout le portefeuille du segment, le test de compression de marge sera effectué sur la base d'une approche par période.

Ce principe n'est pas pertinent pour le test au niveau contractuel qui sera effectué sur la base des revenus et des coûts qui surviennent pendant la durée du contrat.

## **3.9 Période pertinente**

La période pertinente est définie comme la durée de vie moyenne estimée du client pour les services de détail fournis par l'opérateur de référence. Cela devrait être la durée de vie constatée sur un marché concurrentiel. Pendant cette période, un client contribue à la récupération (a) des coûts en aval annualisés selon une méthode d'amortissement et la durée de vie économique en fonction des actifs en question et (b) d'autres coûts en aval qui ne sont normalement pas annualisés (en général les coûts pour le démarchage d'abonnés) et que l'opérateur tente de récupérer au cours de la durée de vie moyenne du client.

En ce qui concerne les services de détail aux grands clients non résidentiels, sur la base des segments terminaux des lignes louées NGA et/ou sur la base de la fourniture en gros d'accès à haut débit, la période pertinente du test au niveau contractuel est définie comme la durée du contrat.

### **Principe 10**

La période pertinente est la durée de vie moyenne du client en ce qui concerne les services de détail fournis par l'opérateur de référence.

En ce qui concerne les services de détail aux grands clients non résidentiels, sur la base des segments terminaux des lignes louées NGA et/ou sur la base de la fourniture en gros d'accès à haut débit, la période pertinente du test au niveau contractuel est définie comme la durée du contrat.

## **3.10 Traitement des revenus tirés de la téléphonie mobile**

Les revenus de la téléphonie mobile ne seront pas pris en considération lorsque le test de compression de marge sera effectué. Toutefois, l'IBPT tiendra bel et bien compte de la réduction qui peut être accordée à ce produit s'il est vendu en combinaison avec les services basés sur des intrants de gros réglementés.

La téléphonie mobile peut soit faire partie d'une offre groupée (cas 1), soit être ajoutée à une offre groupée à titre d'option (cas 2). Étant donné que les revenus de telles composantes sont retirés de la base de calcul, les coûts de production correspondants ne seront pas non plus pris en considération.

### Cas 1 :

Si la composante mobile est non optionnelle et fait donc partie de l'offre groupée, l'IBPT procédera comme suit pour déterminer le montant (le prix) qui sera retiré du prix de l'offre groupée de détail :<sup>17</sup>

- Si un prix distinct d'un produit de détail (similaire) est disponible dans le portefeuille de détail de l'opérateur PSM, ce prix distinct sera retiré des revenus de l'offre groupée ;
- Si aucun prix distinct de l'opérateur PSM n'est disponible pour un produit de détail (similaire), mais que ce produit est bel et bien proposé séparément par d'autres opérateurs belges, le prix du marché correspondant de celui-ci sera utilisé ;
- Lorsqu'aucun prix de marché n'est disponible en Belgique ou lorsque les prix belges ne sont pas représentatifs, l'on utilisera une estimation pouvant se baser sur une comparaison internationale ou d'autres données du marché.

Les offres groupées sont généralement vendues avec une réduction par rapport à la somme des prix des produits séparés. Dans ce cas, la réduction sera imputée proportionnellement d'une part aux services de détail concernés permis par l'offre de gros et d'autre part à la composante mobile.

### Cas 2 :

La composante mobile peut être ajoutée en option à l'offre groupée et le client peut décider s'il souhaite ajouter cette composante.

Dans ce cas, nous procédons de la sorte :

- Seuls seront pris en compte les revenus de détail du produit phare reprenant les services de gros concernés, en d'autres termes sans la composante mobile ;
- Ensuite, nous identifions les réductions octroyées sur le service mobile. La valeur monétaire mensuelle de la réduction sera déterminée et déduite des revenus de détail du produit phare. Pour déterminer la réduction, il faut tenir compte du fait que seule une partie des abonnés du produit phare choisiront de souscrire à ce service supplémentaire ;
- La réduction sera imputée proportionnellement aux services de détail en question d'une part et à la composante mobile d'autre part.

### **Principe 11**

Les revenus de la téléphonie mobile ne seront pas pris en considération lorsque le test de compression de marge sera effectué. Toutefois, l'IBPT tiendra bel et bien compte de la réduction qui peut être accordée à ce produit s'il est vendu en combinaison avec les services basés sur des intrants de gros réglementés.

L'approche diffère si la téléphonie mobile fait partie d'une offre groupée ou peut être ajoutée de manière optionnelle à une offre groupée. Étant donné que les revenus de telles composantes sont retirés de la base de calcul, les coûts de production correspondants ne seront pas non plus pris en considération.

<sup>17</sup> Le même principe est également appliqué au Luxembourg. Voir <https://assets.ilr.lu/telecom/Documents/ILRLU-1461723625-77.pdf>



## 4 Calcul des coûts en aval, coûts de gros et revenus pertinents

### 4.1 Les revenus générés par les services de détail aux clients résidentiels et aux petits clients non résidentiels, basés sur la fourniture en gros d'accès à haut débit, et par les services de détail sur la base de l'accès au câble

Les revenus suivants seront pris en considération par l'IBPT dans le cadre du test de compression de marge :

- Les revenus liés aux services de détail directement basés sur des intrants de gros réglementés et dont le prix est compris dans le prix de détail du produit phare, à savoir la large bande, l'IPTV et la télévision par le câble<sup>18</sup>.
- Les revenus liés aux services de détail qui sont proposés en combinaison avec les services mentionnés au point 1, reposant sur des intrants de gros réglementés et qui (1) soit sont compris dans le prix de détail du produit phare, (2) soit sont vendus à titre d'option. Dans ce cas, l'on ne tient pas compte de produits liés au contenu, comme le contenu premium, les bouquets TV et la location de films. Ces produits sont par exemple la téléphonie fixe, l'accès Wi-Fi via hotspots et homespots, des comptes e-mail et un deuxième écran.
- Les revenus liés aux équipements chez le client (« customer premise equipment ») qui sont nécessaires pour fournir les services mentionnés aux points 1 et 2 ci-dessus et qui sont soit compris dans le prix de détail du produit phare, soit facturés séparément (location ou achat). Ces produits sont par exemple des modems et des décodeurs.
- Revenus supplémentaires éventuels liés aux services mentionnés aux points 1 et 2 ci-dessus. Ces revenus sont par exemple des achats de packs de volume de données supplémentaires, des coûts de communication en dehors du forfait pour la téléphonie fixe et des revenus de la terminaison d'appels entrants.

Toutes les composantes pertinentes des revenus sont prises en considération, y compris les éléments de prix récurrents et non récurrents. Les éléments de prix uniques (par ex. les charges pour le raccordement) sont répartis sur des périodes qui correspondent à la durée de vie moyenne de clients pour le service en question.

Si une réduction permanente s'applique aux prix de détail affichés ou s'il y a une réduction provisoire sous la forme de promotions, de telles réductions ou diminutions tarifaires sont considérées pour la période respective dans le calcul des revenus mensuels annualisés. Il en va de même pour les promotions ne reprenant pas certains éléments dans le cadre de la tarification (par ex. des frais de raccordement) ou lorsque certains éléments (par ex. routeurs, modems) sont offerts gratuitement. Les extras gratuits sont considérés comme des frais de détail dont la valeur est déterminée sur la base des coûts de production ou du prix d'achat. De tels extras sont par exemple les tablettes, les smartphones et les packs de données mobiles.

---

<sup>18</sup> À proprement parler, seule la transmission de signaux de télévision est soumise à la régulation ex ante, et non le contenu.

## 4.2 Les revenus générés par les services de détail aux grands clients non résidentiels sur la base des segments terminaux de lignes louées NGA et/ou sur la base de la fourniture en gros d'accès à haut débit

Que ce soit pour le test au niveau contractuel ou pour le test agrégé sur tout le portefeuille du segment, l'IBPT prendra en considération les revenus concernant :

- les services de détail pour la connectivité qui se basent directement sur les intrants de gros réglementés, y compris les lignes de back-up ;
- les équipements chez le client final (CPE), comme les modems et routeurs, nécessaires pour fournir les services mentionnés au point 1.1 ci-dessus ;
- les options « Service Level Agreements » (SLA) et « Quality of Service » (QoS), proposées en combinaison avec les services mentionnés au point 1.

Les revenus de services additionnels vendus sous l'appellation « Managed Services », comme « Shared Security », « Service Management & Reporting » et « Project Management », sont pris en considération uniquement pour le test sur tout le portefeuille du segment,

### Principe 12

Lorsque sont calculés les revenus pertinents des produits de détail aux particuliers et aux petits clients non résidentiels sur la base de la fourniture en gros d'accès à haut débit et des services de détail sur la base de l'accès au câble, l'on tient compte de tous les revenus récurrents et non récurrents, ainsi que des réductions et des promotions concernant :

- Les produits de détail directement basés sur des intrants de gros réglementés ;
- Les produits reposant sur des intrants de gros réglementés qui sont soit compris dans le prix de détail du produit phare, soit vendus à titre d'option ;
- Les équipements chez le client (CPE) nécessaires pour fournir les services susmentionnés ;
- Des revenus supplémentaires liés à ces services.

Lorsque sont calculés les revenus pertinents générés par les services de détail aux grands clients non résidentiels, sur la base de segments terminaux de lignes louées NGA et/ou sur la base de la fourniture en gros d'accès à haut débit, l'on tient compte de tous les revenus récurrents et non récurrents<sup>19</sup> liés aux éléments suivants :

- Les services de détail pour la connectivité directement basés sur des intrants de gros réglementés ;
- Les équipements chez le client (CPE) nécessaires pour fournir les services tels que mentionnés ci-dessus ;
- Les options « Service Level Agreements » (SLA) et « Quality of Service » (QoS), proposées en combinaison avec les services mentionnés ci-dessus ; et

Les revenus de services additionnels vendus sous l'appellation « Managed Services » sont pris en considération uniquement pour le test sur tout le portefeuille du segment,

---

<sup>19</sup> Prix nets contractuels.

## 4.3 Les prix de gros

Il s'agit des coûts qu'un demandeur d'accès doit payer pour l'intrant de gros, exigé en principe aussi par l'opérateur PSM pour prévoir son propre département de détail.

Les prix de gros comprennent aussi bien les charges récurrentes que les charges uniques. Les charges uniques sont généralement prises en compte et réparties de cette manière sur la période en question.

### Principe 13

Les prix de gros comprennent aussi bien les charges récurrentes que les charges uniques. Les charges uniques sont réparties sur la période en question.

## 4.4 Les coûts en aval

### 4.4.1 Les coûts en aval des services de détail aux clients résidentiels et aux petits clients non résidentiels, basés sur la fourniture en gros d'accès à haut débit et par les services de détail sur la base de l'accès au câble

Les coûts en aval peuvent être répartis en six catégories, abordées plus en détail ci-dessous :

- les coûts de réseau propres, soit tous les coûts liés au réseau qui ne sont pas compris dans les prix de gros ;
- les coûts pour la terminaison du trafic dans d'autres réseaux et l'interconnexion ;
- les coûts de détail ;
- la majoration pour les coûts communs ;
- les contributions pour les droits d'auteur et le contenu ;
- les coûts de production.

#### 4.4.1.1 Les coûts de réseau propres

Les coûts de réseau en aval d'un opérateur qui fournit des services de détail sur la base de BROBA ou WBA VDSL2 peuvent comprendre ce qui suit :

- les équipements chez le client (CPE) ;
- les équipements à l'endroit de la colocalisation et dans les bâtiments de l'opérateur alternatif (par ex. switches et routeurs) ;
- les coûts pour l'entretien et le fonctionnement des équipements ;
- la capacité internationale et backhaul ;
- les coûts de fonctionnement généraux pour le réseau ;
- les coûts du capital pour l'infrastructure propre.

Les éléments du réseau doivent être dimensionnés de manière à refléter la part de marché choisie de l'opérateur modélisé. En outre, une structure de réseau efficace est supposée<sup>20</sup>.

Les coûts de réseau d'un opérateur qui fournit des services de détail sur la base de l'accès de gros au câble sont d'une ampleur inférieure. La télévision analogique est purement revendue par, de manière à ce que l'opérateur ne doive pas avoir d'infrastructure de réseau propre. Une infrastructure limitée est toutefois nécessaire pour les services de télévision numérique et l'accès Internet large bande, dont la fourniture nécessite respectivement un point d'accès à la plateforme de télévision numérique du câblo-opérateur, ainsi qu'un point de hand-over vers un central Internet pour terminer le trafic Internet.

#### ***4.4.1.2 Les coûts pour la terminaison du trafic dans d'autres réseaux et l'interconnexion***

Les coûts pour la terminaison du trafic dans d'autres réseaux et/ou pour l'appairage et la transmission doivent être calculés selon les paiements réels à d'autres opérateurs. Les revenus générés par le trafic entrant d'autres réseaux seront également considérés. Le cas échéant, les tarifs réglementés seront appliqués.

#### ***4.4.1.3 Coûts de détail***

Dans le module de calcul, les catégories de coûts suivantes sont prises en compte, conformément à ce que l'ORECE considère comme coûts de détail pertinents :

- le démarchage et la rétention de clientèle ;
- le service clientèle ;
- le marketing et la publicité ;
- les coûts salariaux du personnel de vente et les commissions ;
- la facturation et le recouvrement des débiteurs ;
- les créances irrécouvrables ;
- le développement et la gestion de produits.

Les informations fournies à ce sujet par les opérateurs PSM seront comparées aux informations fournies par d'autres opérateurs PSM et des opérateurs alternatifs ainsi qu'à des données de benchmark pour évaluer si les informations fournies par les opérateurs PSM sont raisonnables.

#### ***4.4.1.4 La majoration pour les coûts communs***

Les coûts communs sont des coûts liés à l'administration et à la gestion qui ne peuvent être imputés à des services individuels. L'EPMU (Equi-Proportional Mark-Up) est la méthode appliquée habituellement concernant le modèle de coûts LRIC. En vue de répartir ces coûts raisonnablement, l'on calcule le rapport entre les coûts communs totaux d'une part et les coûts totaux d'autre part. Ensuite, les coûts communs sont répartis entre tous les services pertinents sur la base de ce rapport. Pour tous les produits testés, un pourcentage égal est appliqué.

---

<sup>20</sup> Les équipements de réseau sont amortis en fonction de la durée de vie économique pertinente des actifs. L'on suppose également dans la modélisation que les services voix sont établis via Voice over IP.

Selon la disponibilité des données, des coûts communs peuvent aussi être exprimés comme un pourcentage des revenus de détail liés. Même dans ce cas, les coûts communs sont attribués proportionnellement aux produits pertinents.

#### **4.4.1.5 Contributions pour les droits d'auteur et le contenu**

Si les demandeurs d'accès achètent l'accès de gros avec lequel ils reçoivent l'accès aux chaînes de télévision partagées (via Multicast pour WBA VDSL2 et la revente de la télévision analogique et numérique pour l'accès au câble), les demandeurs d'accès doivent payer des contributions pour les droits d'auteur. En outre, il se peut que les demandeurs d'accès doivent également payer les contributions pour la promotion du contenu audiovisuel et les chaînes de télévision locales.

Pour la détermination des droits d'auteur, les données financières descendantes de l'opérateur PSM sont utilisées et confrontées aux données des opérateurs alternatifs. Le cas échéant, des adaptations en termes d'échelle peuvent être effectuées.

#### **4.4.1.6 Les coûts de production**

Les coûts de production de certains produits mentionnés ci-dessus à la section 4.1 font partie des coûts pertinents de l'opérateur modélisé.

#### **4.4.2 Les coûts en aval des services de détail aux grands clients non résidentiels sur la base des segments terminaux de lignes louées NGA et/ou sur la base de la fourniture en gros d'accès à haut débit**

Tant le test au niveau contractuel que le test agrégé sur tout le portefeuille du segment comportent ces coûts concernant :

- le transport du VLAN du LEX au PoI ;
- les coûts de fonctionnement généraux du réseau cœur et les coûts de transit IP ;
- l'achat du CPE et le traitement logistique de celui-ci ;
- les coûts du capital pour l'infrastructure propre.

Uniquement pour le test sur tout le portefeuille du segment, l'on tient également compte des coûts communs. À ce niveau, il convient d'examiner si de tels coûts communs se seraient présentés, partiellement ou entièrement, si l'opérateur avait décidé de ne pas produire le produit en question. Les coûts supportés pour permettre les « Managed Services » seront également pris en considération.

## Principe 14

Pour le calcul des coûts en aval des produits de détail aux particuliers et aux petits clients non résidentiels, basés sur la fourniture en gros d'accès à haut débit, et des services de détail sur la base de l'accès au câble, les composantes suivantes sont prises en considération :

- les coûts de réseau propres ;
- les coûts pour la terminaison du trafic dans d'autres réseaux et l'interconnexion ;
- les coûts de détail ;
- la majoration pour les coûts communs ;
- les contributions pour les droits d'auteur ;
- les coûts de production.

Pour les services de détail aux grands clients non résidentiels, sur la base des segments terminaux de lignes louées NGA et/ou sur la base de la fourniture en gros d'accès à haut débit, les composantes suivantes sont prises en considération tant pour le test au niveau contractuel que pour le test agrégé sur tout le portefeuille :

- le transport du VLAN du LEX au PoI ;
- les coûts de fonctionnement généraux du réseau cœur et les coûts de transit IP ;
- l'achat du CPE et le traitement logistique de celui-ci ;
- les coûts du capital pour l'infrastructure propre.

U On tient compte des coûts communs uniquement pour le test sur tout le portefeuille du segment.

## 5 La procédure pour l'application du test de compression de marge

Comme c'est le cas pour chaque remède, l'utilisation de tests de compression de marge doit être en rapport avec les objectifs et tenir compte des coûts qui y sont liés tant pour le régulateur que pour les opérateurs.

D'une part, l'IBPT doit veiller à son objectif consistant à promouvoir autant que possible la concurrence et à encourager les investissements. L'exécution de tests de compression de marge ex ante fréquents avant que de nouvelles charges de gros ne soient approuvées pourrait en majeure partie exclure la compression de marge. D'autre part, l'IBPT est conscient du fait que des tests ex ante fréquents constitueraient une charge administrative disproportionnée pour les opérateurs et les régulateurs.

L'IBPT estime que les principes suivants concernant le lancement de tests de compression de marge trouvent le bon équilibre entre les différentes considérations susmentionnées. Les tests de compression de marge peuvent être effectués par l'IBPT dans les cas suivants :

- Avant l'entrée en vigueur de nouveaux tarifs de gros dans le cadre du processus d'approbation pour déterminer les charges de gros ;
- Après l'introduction de nouveaux tarifs de détail ou le lancement d'un nouveau produit, lorsque ce produit entrera très probablement en considération comme produit phare et s'il y a un risque que cela entraîne une compression de marge ;
- Si l'on soupçonne qu'une offre de détail ne peut pas être reproduite de manière rentable économiquement ou à la suite d'une plainte d'un opérateur alternatif concernant un soupçon de compression de marge par un opérateur PSM.
- Après l'approbation de l'IBPT, dans le cadre de sa compétence à imposer des mesures correctrices concernant le contrôle des prix et plus précisément à pouvoir évaluer l'impact de telles mesures.

Lorsqu'une compression de marge est constatée, l'opérateur PSM devra augmenter ses tarifs de détail et/ou devra diminuer ses prix de gros correspondants selon les circonstances.

### Principe 15

Les tests de compression de marge peuvent être effectués par l'IBPT dans les cas suivants :

- Avant l'entrée en vigueur de nouveaux tarifs de gros dans le cadre du processus d'approbation pour déterminer les charges de gros ;
- Après l'introduction de nouveaux tarifs de détail ou le lancement d'un nouveau produit, lorsque ce produit entrera très probablement en considération comme produit phare et s'il y a un risque que cela entraîne une compression de marge ;
- Si l'on soupçonne qu'une offre de détail ne peut pas être reproduite de manière rentable économiquement ou à la suite d'une plainte d'un opérateur alternatif concernant un soupçon de compression de marge par un opérateur PSM ;
- Après l'approbation de l'IBPT, dans le cadre de sa compétence à imposer des mesures correctrices concernant le contrôle des prix et plus précisément à pouvoir évaluer l'impact de telles mesures.

Lorsqu'une compression de marge est constatée, l'opérateur PSM devra augmenter ses tarifs de détail et/ou devra diminuer ses prix de gros correspondants selon les circonstances.

## 6 Signatures

Axel Desmedt  
Membre du Conseil

Jack Hamande  
Membre du Conseil

Luc Vanfleteren  
Membre du Conseil

Michel Van Bellinghen  
Président du Conseil